

Samhällsutveckling: Första
AP-fonden ökar i infrastruktur. Sid 6

SBAB lånar upp för att kunna låna ut
till svenska hemmadrömmar. Sid 10

Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 3 • OKTOBER 2015

Stabilt för kvartersbanken

Genom att vara "the neighbourhood bank" parerar norska SpareBank 1 SMN oron på oljemarknaden.

Lång lista på produkter

RBS genomgår en intressant förnyelse, som bland annat innebär en geografisk koncentration till Storbritannien och Västeuropa. Våra kunder i Norden har även tidigare vänt sig till oss främst för att få stöd i sin europeiska verksamhet, och vi ser fram emot att utveckla det samarbetet.

Sett till produktutbudet har RBS en fortsatt stark kompetens inom finansiell rådgivning samt kapitalanskaffning på de publika och privata marknaderna. Detsamma gäller riskhantering, i första hand inom räntor och valutor, samt strukturerad finansiering med utgångspunkt från infrastruktur, fastigheter eller andra tillgångar.

Våra kunder har också tillgång till en rad transaktionstjänster. RBS är utan tvekan ledande inom cash management i Storbritannien och gör nu stora investeringar för att fortsätta att ligga i framkant. Vi kan även erbjuda europeiska betallösningar för nordiska företag, eftersom det i de flesta fall saknar betydelse i vilket land själva kontot finns.

RBS har av tidningen Global Finance blivit utsedd till bästa leverantör åtta år i rad när det gäller tjänster för att minska rörelsekapitalet hos företag genom att reducera kundfordringar och varulager eller öka leverantörsskulder, så kallad Supply Chain Finance. Även här gör banken tekniska nysatsningar.

Till transaktionstjänsterna räknas även Trade Finance, olika garantier, rembursor etc, där vi har många samarbeten.

Produktutbudet är alltså digert, men vi vet att det ofta är bemötandet och servicegraden som avgör valet av bankpartner för transaktionstjänster. Hos RBS står högklassig kundservice därför högst på agendan inom hela organisationen, vilket också betonades av RBS koncernchef Ross McEwan när han var i Stockholm nyligen.



Reinhold Geijer
Head of RBS Nordic Region

Release

En tidning från RBS Nordic Region till kunder, partner och medarbetare.

Adress Box 5324
(Strandvägen 1),
102 47 Stockholm

Tidningen kan beställas på
rbs.nordic@rbs.com
Tel +46 8 506 197 00

Ansvarig utgivare
Anna Fall

Produktion
Kamlin Kommunikation

Layout Säflund Designers

Omslagsfoto
William Lee-Wright
Tryck Danagård Litho



Finland gick ut tidigt.

FOTO: HASE SCHRÖDER

Finska staten finansieras

FINLAND BLEV FÖRSTA statliga emittent att ge ut en större euro-obligation efter sommaruppehållet, vilket är något av en tradition. En nyhet var dock att den tioåriga obligationen fick en ränta under 1 procent, 0,875 procent.

Transaktionen var på 3 miljarder euro, vilket gör att den kategoriseras som en så kallad benchmark.

Valet av tidpunkt för

transaktionen innebar att konkurrensen från andra emittenter var begränsad. Det gjorde det möjligt att attrahera ett stort antal investerare. Brittiska investerare dominerade, med 38 procent av emissionen, följt av Tyskland/Österrike/Schweiz, 17 procent, och den amerikanska kontinenten, 13 procent. Banker var den största enskilda investerarkategorin.



Rentinglösningar kan användas för förskolor och andra samhällsfastigheter.

FOTO: FREDRIK STEHN

Renting gör samhällsnytta

I MITTEN AV september hölls fastighetskonferensen Business Arena i Stockholm. På programmet stod en diskussion om hur Sveriges infrastruktur, som behöver byggas ut och underhållas, kan utvecklas på andra sätt än enbart via statliga anslag. Ian Harcourt, chef för Client Management på Nordisk Renting, beskrev där hur

rentinglösningar kan vara ett attraktivt alternativ till skattehöjningar, ökad skuldsättning eller att fastigheten säljs i en traditionell försäljning. Renting för stat, kommuner och landsting frigör kapital som kan investeras i till exempel skola, vård och omsorg utan att huvudmannen förlorar inflytandet över lokalerna.

Ola Neråsen och Dag Olav Uddu på SpareBank 1 SMN i Trondheim, en bank med lång historia.



Håller koll på oljan

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO WILLIAM LEE-WRIGHT

Att ta stor plats i plånboken hos kunderna är målet för norska SpareBank 1 Midt Norge. Ett brett utbud av tjänster, lokal närvaro och en diversifierad företagsmarknad skapar stabilitet även i tider av oro för oljeindustrin.



Kontoret i Trondheim har gamla anor.

NÄR DEN LOKALA fotografen i Trondheim, som råkar vara invandrad britt, blir ombedd att ta bilder hos SMN säger han: "Oh, sure, I know about them. They are a big deal here."

Epitetet "big deal" stämmer väldigt väl i det här fallet, eftersom SpareBank 1 SMN är störst i sin region och framstående inte minst gentemot privatkunder, som vänder sig hit för att få tillgång till ett brett utbud av tjänster på ett och samma ställe. Banken syns också ofta lokalt i samband med evenemang och annat.

Bankens VD Finn Haugan uttrycker det på ett annat sätt:

– Vi är den lokala banken som alltid ligger i närheten och är lätt att gå in på. "The neighbourhood bank."

SMN är en del av den större allians av sparbanker som heter SpareBank 1 och bildades 1996. Alla banker i gruppen arbetar enligt närhetsprincipen.

– Det är ett koncept som gör oss stora och starka, säger Finn Haugan.

I region Mittnorge finns cirka 50 lokalkontor och i hela alliansen totalt 350 kontor. Kontorsnätet är stommen i verksamheten, även i digitala tider.

” Vi är banken som alltid ligger i närheten

– Upplevelsen av att vi finns nära stärker kundernas relation till oss. Även om de sällan går in på något av våra kontor utan mest använder våra digitala tjänster är det en styrka för oss att ha ett stort kontorsnät.

UTVECKLINGEN AV DIGITALA tjänster står högt på agendan inom sparbanksalliansen och är ett arbete som prioriteras inom de gemensamma koncernfunktionerna.

– SMN ska vara både den traditionsrika sparbanken från 1800-talet och en modern bank. Vi är redan marknadsledare när det gäller vissa

digitala tjänster. Det kommer fler produkter framöver, säger Finn Haugan, som också ser ett samarbete med en utländsk partner när han blickar framåt i tiden.

ALLA BANKER INOM sparbanksalliansen har tillgång till produktbolag för försäkringar etc.

– Den här strukturen, med fristående kontorsnät, självständig utlåning, vissa gemensamma funktioner och specialiserade produktbolag har visat sig fungera väl över tid, säger Finn Haugan.

– Vår starka ställning gör också att vi är en politisk kraft att räkna med. Den använder vi för att försöka utjämna villkoren mellan inhemska och utländska banker. I dag är kapitalkraven olika, vilket snedvrider konkurrensen till de norska bankernas nackdel.

Den regionala sparbanken i Mittnorge har sin verksamhet i tre geografiska områden, "fylker".

– Fylkena har skillnader i näringslivsstruktur, vilket ger oss riskspridning, säger Ola Neråsen, Chief Risk Officer på SMN.

BANKEN ARBETAR FRÄMST med verksamheter inom fastigheter, havsbruk, lantbruk, fiske, offshore, energi, handel och offentlig sektor.

Även om oljeindustrin alltså inte är helt dominerande just i Mittnorge är oljan alltid i fokus i Norge. På senare tid för att oljepriset har sjunkit dramatiskt och utvecklingen för oljeindustrin är osäker. Investeringarna i branschen har minskat påtagligt i år.

– Det har dock hittills inte påverkat oss på SpareBank 1 SMN nämnvärt. Vi är fortsatt stabila, mycket tack vare vår beprövade struktur och för att vår kreditbedömning fungerar väl, säger Dag Olav Uddu, Head of Treasury.

– Samtidigt följer vi utvecklingen noga. Det är inte främst ekonomi det handlar om. Det är psykologi. Om krisen gör konsumenterna oroliga kan det påverka oss. Än så länge har inte arbetslösheten ökat i någon större omfattning, men den väntas börja göra det. Räntorna är dock

Trondheim – vikingar och GSM



FOTO: SUSANNE KRONHOLM

SPAREBANK 1 SMN har huvudkontor i Trondheim, tidigare kallat Trondhjem och Nidaros. Staden grundades 997 av Olav Trygvason, även kallad Olov Kråkben, och var norsk huvudstad fram till 1217.

Trondheim är i dag ett stort

utbildningscentrum med forskning inom teknik och medicin. Det finns cirka 30 000 studenter i staden. På 1980-talet utvecklades här mobilstandarden GSM av Torleiv Maseng.



Finn Haugan, VD för SpareBank 1 SMN, tänker lokalt och globalt.

låga och kommer antagligen att fortsätta att vara det. Därför tror vi att hushållen kommer att klara av att betala sina bostadslån ändå. Den heta bostadsmarknaden i Norge börjar svalna av, dock med lokala variationer. Samtidigt byggs buffertar för att skydda banksystemet. Låntagare ska klara en räntehöjning på 5 procentenheter och måste amortera 2,5 procent per år på den del av lånet som överstiger 70 procent av marknadsvärdet.

NEDGÅNGEN FÖR OLJEINDUSTRIEN kompenseras delvis av en positiv utveckling för övrig exportindustri, på grund av den norska kronans försvagning.

Att inte hela den norska ekonomin råkar i akut kris när oljepriset svajar beror också på den norska oljefonden, pensionsfonden som förvaltar den finansiella förmögenheten från oljeindustrin. Den tillförs varje år intäkter i form av statens nettovinst från oljeindustrin - men också avkastning på den ansenliga förmögenheten på 6 000 miljarder norska kronor. Det är världens största statliga investeringsfond.

– En del av fonden får användas för att täcka utgifter i statsbudgeten. Andelen får uppgå till 4 procent av värdet men ligger bara på 3, så det finns utrymme kvar, säger Dag Olav Uddu.

– Staten har ekonomiska resurser

till att gå in och göra till exempel infrastruktursatsningar, vilket har en stabiliserande effekt.

FÖR SPAREBANK 1 SMN hanteras osäkerheter och risker vardagligt genom riskhantering, där samarbetet med RBS för säkring av räntor och valutor är ett exempel, och samtidigt med mer strategiska insatser.

För närvarande avvecklas till exempel åtaganden inom kommersiella fastigheter.

– Riskerna här är dubbelt så höga som

för privata bostadslån. Vi minskar vår exponering för att kunna öka utlåningen på privatsidan, säger Ola Neråsen.

– Förhoppningsvis håller vi oss fortsatt starka genom att arbeta på som tidigare och bland annat noga följa creditsituationen. Vi har extremt låga kreditförluster och samtidigt en robust kreditbedömning. Kriterierna ändras inte beroende på om tiderna är bra eller dåliga. Vi lånade ut pengar även under finanskrisen, vilket kunderna fortfarande visar sin uppskattning för. X

Fakta om SpareBank 1

Alliansen SpareBank 1 är Norges näst största bank. SpareBank 1 har en marknadsandel på mellan 30 och 40 procent i områden där man är aktiva, 20 procent i Norge som helhet.

Banken består av en allians av:

- SpareBank 1 SNN (Nord-Norge)
- SpareBank 1 SMN (Midt Norge)
- SpareBank 1 SR-Bank (Sørvest-Norge)
- SpareBank 1 Hedmark/Oslo
- Samarbeidende Sparebanker (10 mindre sparbanker)

I särskilda produktbolag finns sakförsäkring, livförsäkring, fastighetsmäklare etc. Gemensamma funktioner för IT, affärsutveckling m.m.

Gemensamma bolag för upplåning ger ut:

- Säkerställda obligationer i främst NOK, USD och EUR för att finansiera bolån.
- Säkerställda obligationer i NOK, SEK och EUR för att finansiera företagslån.

Spanar efter infrastruktur

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO FREDRIK STEHN ILLUSTRATION MATTIAS KÄLL



– Finansiella samarbeten mellan det privata och det offentliga är ingenting nytt, säger Oskar Backman, Första AP-fonden.

– Vi letar aktivt efter investeringar både i Sverige och internationellt, gärna med hög hållbarhetsprofil, säger Oskar Backman på Första AP-fonden, som arbetar med fondens investeringar i infrastruktur.

SOMMAREN 2014 FATTADE Första AP-fonden, med cirka 300 miljarder i tillgångar, ett strategiskt beslut om att satsa på infrastruktur.

– Vi vill diversifiera oss och siktar på att infrastrukturportföljen ska växa till 5 procent av investeringarna över tid, säger Oskar Backman, som är ansvarig för satsningen.

– Vi har följt infrastrukturmarknaden en längre tid för att se hur den reagerar i förhållande till andra tillgångsslag. Samvariationen mellan infrastruktur och aktiemarknaden är

till exempel låg. Infrastruktur är också en intressant länk till inflationsutvecklingen, eftersom avtal och regleringar ofta innebär att intäkterna i högre eller lägre grad följer inflationstakten. Underförstått gäller att avkastningen för infrastruktur på lång sikt speglar tillväxten i samhället.

FONDEN HAR TILL uppgift att göra goda placeringar på lång sikt, och här menar man att infrastruktur passar väl in.

– Inom infrastruktur letar vi aktivt efter placeringar på såväl vår hemma-

marknad som globalt. De ska ge hög avkastning i relation till riskerna, samtidigt som de är ett led i vår strävan att bidra till ett hållbart värdeskapande när det gäller miljöfrågor, sociala frågor och bolagsstyrning.

NYLIGEN FÖRVÄRVADE Första AP-fonden, som en del av ett konsortium, Fortums elöverföringsverksamhet i Sverige. Övriga deltagare i konsortiet var den kanadensiska pensionsfonden OMER:s dotterbolag Borealis Infrastructure, Tredje AP-fonden samt Folksam med dotterbolag.

– Denna affär var exceptionell, både med svenska och internationella mått mätt. Det var en bra möjlighet för oss att satsa på infrastruktur och dessutom ha ett givande samarbete med partners med likartade och långsiktiga intressen.

ATT SAMARBETA ÄR INTRESSANT för AP1, även globalt, menar Oskar Backman:

– Det är svårt att bygga upp generell kompetens inom infrastruktur, eftersom det är ett heterogent tillgångsslag. Vattenkraftverk och motorvägar är till exempel helt olika typer av tillgångar. Förekomsten av transaktioner varierar också kraftigt över tid.

Att investera i infrastruktur kräver också förmågan att bedöma politiska risker och förutse komplicerade skeenden.

– Det kräver grundligt förarbete och specialistkompetens. Det är

Investeringar i infrastruktur behövs, men passar inte kortsiktiga placerare.

ingenting för investerare som inte har en långsiktig syn på sitt innehav.

I Sverige följer fonden bland annat aktivt vad som händer när det gäller OPS-lösningar. OPS står för offentlig-privat samverkan och innebär att privata aktörer engagerar sig i samhällsprojekt.

– Vi vet att det finns ett starkt önskemål från olika håll att vi AP-fonder ska delta i sådana affärer. Det gör vi gärna, så länge investeringarna är förenliga med vårt övergripande mål att leverera en hög

avkastning till dagens och morgondagens pensionärer, säger Oskar Backman.

– OPS-MARKNADEN HAR ännu inte utvecklats i Sverige. Den

offentliga sektorn lånar billigare, vilket gör att vissa menar att behovet av privat kapital är begränsat. Det finns dock restriktioner för hur mycket staten och kommuner kan låna, samtidigt som investeringsbehoven inom infrastruktur är stora. Det medför risk för att samhällsnyttiga investeringar inte blir av. Här kan privat kapital spela en roll på samma sätt som det gör i andra länder, särskilt om man kan identifiera en intäktström från annat håll än det offentliga.

Han menar dock att förutsättningen för ett positivt utfall av ett OPS-projekt är att det sker i konkurrens mellan fler aktörer.

– Generellt kan det vara bättre att dela upp riktigt stora

projekt i mindre delar för att de ska vara lättare att överblicka rent finansiellt. På så vis kan konkurrensen öka. Viktigt är också att ha en bra dialog mellan parterna.

FINANSIELLA SAMARBETEN mellan det offentliga och privata är ingenting nytt, poängterar han.

– På senare år har dock mycket hänt. Marknaden blir mer mogen och professionell på alla håll, säger Oskar Backman, som ser likheter mellan infrastruktur och fastigheter.

– Det gäller stora, enskilda tillgångar. De är kapitalintensiva och intäktsmodellen är antingen kontraktsbunden eller styrd genom reglering, vilket skapar god förutsägbarhet. Hos vissa investerare klassas en del fastigheter som infrastruktur, särskilt exempelvis skolor och brandstationer, som är svåra att använda till andra ändamål.

Rent allmänt ser investeringsberäkningarna ganska lika ut för infrastruktur och fastigheter, menar han.

– En stor skillnad är att det finns många fler investeringsmöjligheter kopplade till fastigheter än till infrastruktur, vilket beror på att omsättningen av objekt är större. X

AP-fonderna

DE STATLIGA AP-FONDerna förvaltar tillsammans mer än 1200 miljarder kronor i det svenska pensionsystemet. Till fonderna förs kapital när pensionsutgifterna är större än pensionsutbetalningarna. När avgifterna är mindre än utbetalningarna, som just nu, tas kapital ur fonderna.

Det är respektive fondstyrelse som avgör investeringsriktningen inom ramen för restriktioner i lagen. En diskussion pågår om AP-fondernas framtid, som hur många fonder som ska finnas och vilka investeringsmöjligheter de ska få.

Kontor blir nya hem

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO NINA BROBERG & JLL

Ett nytt liv väntar för fastigheten i Farsta när Telia lämnar sitt kontor där. Nordisk Renting har som fastighetsägare varit aktiv i utvecklingen av området och lämnar nu över stafettpinnen. Här skapas 3 000 lägenheter, efterlängtade i bostadsbristens Stockholm.

SKRIDSKOÅKNING PÅ SJÖN Drevviken, strövtåg i skogen och shopping i Farsta Centrum väntar dem som flyttar in i nya lägenheter i Farsta söder om Stockholm om några år.

I somras blev det klart att Nordisk Renting, efter många år som aktiv ägare, säljer fastigheten som nu rymmer Telias Sverigekontor. Verksamheten här flyttar vid utgången av 2016 till Arenastaden, för att samlokaliseras med andra enheter inom TeliaSonera.

KÖPARE ÄR IKANO BOSTAD och Rikshem, som har bildat ett gemensamt bolag för att bygga upp emot 3 000 nya bostäder.

– Vi planerar för ungefär 2 000 bostadsrätter och minst 1 000 hyresrätter. Det är viktigt för mångfalden i området att erbjuda olika typer av boenden, säger Robert Jaaniste, VD för Ikano Bostad.

” Vi är väldigt glada att vi har sålt just till dessa stabila och långsiktiga ägare.

– Det kommer att bli en ny stadsdel och en möjlighet att skapa en modern tappning av ABC-staden.

Begreppet ABC härstammar från när Stockholmsförorten Vällingby byggdes, och det utläses arbete, bostad och centrum. Den nya versionen i Farsta inkluderar även skola och samhällsservice. Exakt vilka beståndsdelarna blir återstår att se.

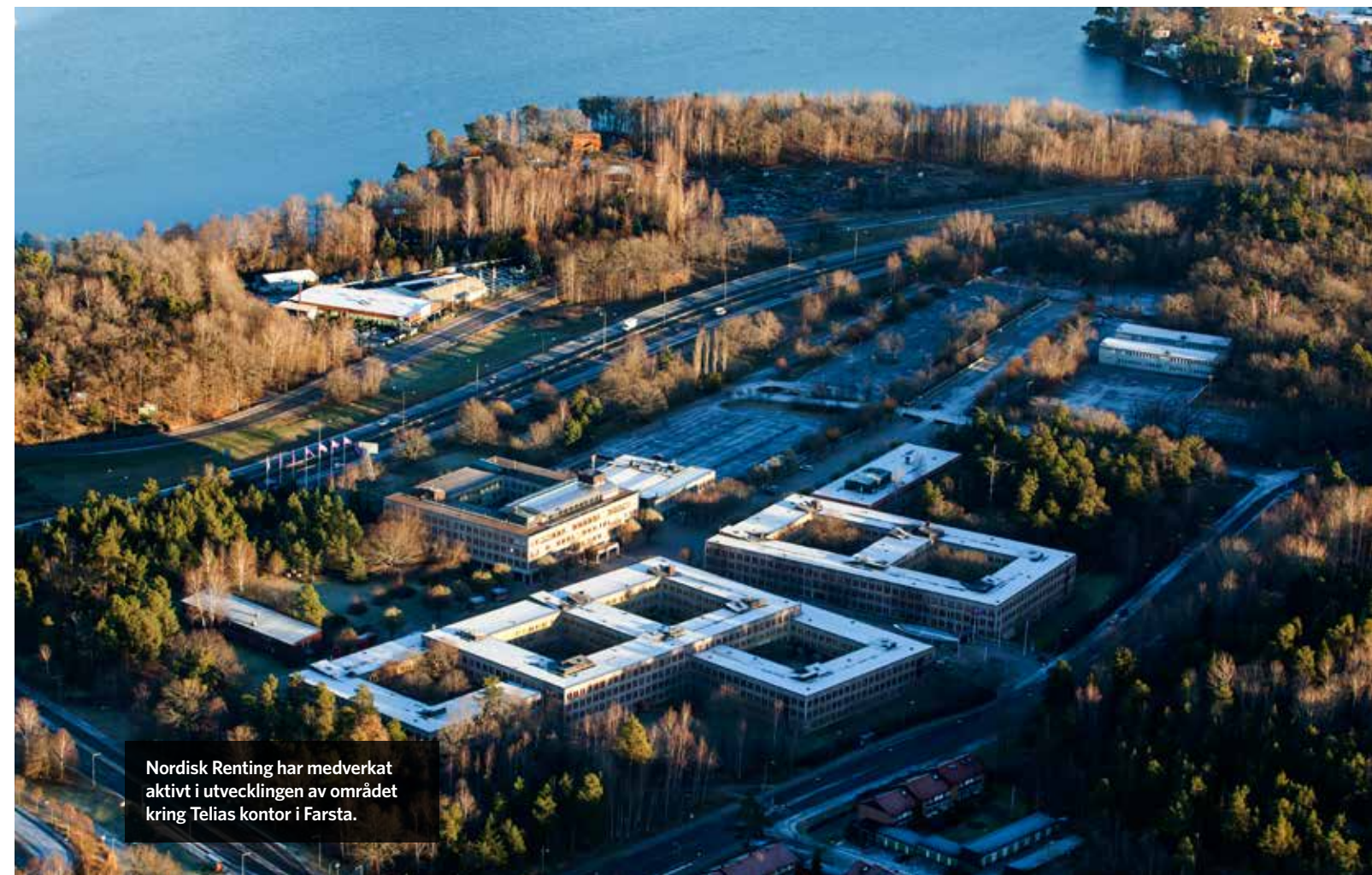


Jobbar ihop: Robert Jaaniste, Ikano Bostad, Monica Schmalensee, White, och Ilija Batljan, Rikshem.

– Farsta har stora utvecklingsmöjligheter och vi är glada att vi kan samarbeta med Rikshem, vilket vi har goda erfarenheter av tidigare. För Ikano Bostad innebär det att vi stärker närvaron i Söderort, där vi redan äger 3 000 lägenheter och sedan flera år är en närvarande och socialt engagerad fastighetsägare.

SÖDRA STORSTOCKHOLM BETRAKTAS som ett område med potential, inte minst från de berörda kommunernas sida. Där arbetar man med utgångspunkt från ”Vision Söderort”, för att förbättra Söderort genom trygghet, utbildningsmöjligheter, näringsliv, arbetsmarknad, infrastruktur och stadsbyggnad.

Specifikt för Farsta, som är en del av Stockholms Stad, har ett utvecklingsarbete skett inom ramen för projektet ”Tyngdpunkt Farsta”. Gröna stråk blandade med urbana miljöer och ett bättre centrum är exempel på mål.



Nordisk Renting har medverkat aktivt i utvecklingen av området kring Telias kontor i Farsta.

– Från Nordisk Rentings sida har vi varit engagerade i Tyngdpunkt Farsta och mycket aktivt bidragit till stadens programhandling för Farsta, där vi inkluderat nya bostäder enligt den plan som Rikshem och Ikano Bostad nu förverkligar, säger Lennart Ingefäldt, kundansvarig på Nordisk Renting.

– Vi är väldigt glada att vi har sålt just till dessa stabila och långsiktiga ägare. Vi har lagt ned ett omsorgsfullt arbete på att hitta rätt köpare och ser mycket positivt på att vi bidrar till fler bostäder.

TELEVERKETS FÖRVALTNINGSBYGGNADER, som fastigheterna benämndes från början, byggdes i flera etapper mellan

1962 och 1972. Arkitekter var Bengt Hidemark och Gösta Danielsson.

Fastigheten består av två områden. Det ena kallas Vitsand och utgörs av fyra stora skivhus med åtta våningar som ligger vinkelrätt mot Nynäsvägen. Längst i norr finns telekommunikationstornet, som är ett landmärke.

DEN ANDRA FASTIGHETEN, längre söderut, kallas Mårbacka. Här är byggnaderna lägre. De är grå, med karakteristiska röda partier runt fönstren. Mårbacka belönades 1969 med Kasper Salinpriset för sin arkitektur och har högsta skyddsklass.

Totalt rör det sig om 100 000

kvadratmeter lokaler som nu delvis ska byggas om, delvis kompletteras. Eventuellt rivs de fyra höga skivhusen, medan de lägre husen blir kvar. Byggstart planeras ske under 2017–2018.

– Arbetet med Stockholms stads detaljplan är i gång, så området kommer att ta form successivt. Detaljerna växer fram efterhand. Men för Ikano Bostads del gäller som alltid att vi kommer att bygga kvadratsmarta lägenheter med IKEA-kök, vilket brukar uppskattas av våra kunder, säger Ikano Bostads marknadschef Tomas Jonson.

WHITE ARKITEKTER HAR fått i uppdrag att jobba med planen. Där ingår att kombinera gammalt med nytt och hitta lösningar för att knyta ihop området Farsta med Drevviken på andra sidan Nynäsvägen.

– Vi ser en oerhörd potential här. Vi kommer självklart att ta hänsyn till de arkitektoniska och kulturella värdena som finns och i samklang med detta skapa ett modernt bostadsområde, säger Ilija Batljan, vice VD och chef för affärsutveckling på Rikshem. ×

Om Rikshem och Ikano Bostad

IKANO BOSTAD är en del av Ikano, som ägs av familjen Kamprad. Ikano Bostad äger och förvaltar 6 000 lägenheter. Ikano har även verksamhet inom finans, försäkring och detaljhandel.

Rikshem, som ägs av Fjärde AP-fonden och AMF, äger bostäder och samhällsfastigheter i växande kommuner och ska vara en långsiktig samarbetspartner till kommuner, landsting och statliga myndigheter.

Har örat mot marknaden: Louise Bergström är chef för investerarelationer på SBAB.



Lån att låna ut

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Många bostäder i Sverige finansieras genom bolån från SBAB, som i sin tur lånar pengar på de internationella kapitalmarknaderna. Tydliga och låga risker uppskattas av investerarna.

PENGAR IN OCH PENGAR UT - sparkonton och bolån. Inga kostnadskrävande kontor, men en väl använd webbplats och en kundtjänst på telefon. Ingen utlandsverksamhet och staten som ägare.

Så kort och koncist kan SBAB beskrivas, och det är en av anledningarna till att banken går hem hos investerarna.

– Vi har en okomplicerad affärsmodell som är lätt att bedöma och investerarna har ju rent allmänt en positiv syn på Sverige. Positivt är också att alla bostadslån är direktlån. Vi har inga subprime-lösningar, som är svårare att överblicka, säger Louise Bergström, chef för investerarelationer på SBAB.

I dagsläget täcks 21 procent av den

totala upplåningen av kundernas sparkonton. Det är bara några år sedan det statliga bostadsinstitutet började med inlåning och blev bank.

– Kundernas sparande i banken bidrar till att vi blir mindre beroende av att finansiera oss på de publika finansiella marknaderna. Det är positivt på många sätt. Framför allt uppfattas det som en styrka och ger oss bättre villkor när vi genomför transaktioner, säger Louise Bergström.

SBAB ger ut säkerställda obligationer med de egna bostadslånen som säkerhet genom sitt dotterbolag

SCBC. Banken ger också ut icke säkerställda obligationer.

– Totalt lånar vi upp ungefär 60 miljarder kronor per år. Säkerställda transaktioner, covered bonds, gör vi framför allt på lite längre löptider om fem-tio år och icke säkerställda, senior unsecured bonds, brukar vi göra med en löptid om två-fem år, ibland längre.

I BÖRJAN AV sommaren genomförde SBAB i samarbete med RBS en publik benchmark transaktion på 750 miljoner euro, en treårig icke säkerställd obligation med rörlig ränta. På internationellt finansspråk uttrycks detta som en floating rate senior unsecured bond eller en floating rate note, FRN. Tyska investerare dominerade och stod för 37 procent.

– Marknadsförutsättningarna var rätt för det här upplägget. Vi följer alltid marknaderna noga och väljer

kombinationer av säkerställd/icke säkerställd, fast/rörlig ränta, olika valutor och löptider efter vad som är mest fördelaktigt vid varje tillfälle, säger Louise Bergström.

– Vi genomför ett flertal stora transaktioner, men även en del små, när det uppstår efterfrågan och vi har behov, ibland dagligen. Stora internationella transaktioner i euro görs ungefär två-fyra gånger per år. Vi gör även publika emissioner i den svenska marknaden regelbundet, såväl säkerställda som icke säkerställda.

ÖVER 70 PROCENT av den totala upplåningen, inklusive inlåning, är i svenska kronor. 20 procent är i euro och resten i blandade internationella valutor, bland annat schweizerfranc, yen, pund och dollar. De publika eurolånen är vanligen mellan 500 miljoner och 1 miljard euro.

Volymen säkerställda transaktioner är två-tre gånger så stor som volymen icke-säkerställda.

– Vi arbetar också aktivt med både valuta- och räntesäkring och nästan all upplåning som görs i utländsk valuta swappas tillbaka till svenska kronor.

SOM ANSVARIG FÖR investerarelationer är Louise Bergström ofta ute och reser.

– Det är viktigt att ha en bra och nära relation till investerarna, även mellan transaktionerna. Lyhördhet för olika behov skapar bättre möjligheter på marknaden. Alla investerare är viktiga, även de små. Det är stor konkurrens om de pengar vi söker.

Frågor från investerare rör ofta SBAB:s ägarstruktur – ska staten fortsätta äga företaget?

– Det beror ju på politiska beslut, men det finns inga konkreta planer på försäljning.

UTOMLANDS FASCINERAS MÅNGA av att SBAB inte har några kontor.

En återkommande fråga gäller också situationen på den svenska bostadsmarknaden och om den är överhettad.

– Men någon bostadsbubbla tror vi inte direkt att det är, eftersom efterfrågan på bostäder fortfarande överstiger utbudet, säger Louise Bergström. X

Spotlight på



Vem?

Phil Pearce, Director, Capital Structuring & Advisory, RBS

Vad?

Balansräkningsfrågor för finansiella institutioner och storföretag

Var?

London

Vad kan nordiska banker få hjälp med från RBS när det gäller balansräkningsfrågor?

Lagstiftarna i Storbritannien har varit extremt aktiva de tre senaste åren. Därför följs utvecklingen av det brittiska regelverket på bankområdet med stort intresse av aktörer i andra länder utanför euro-området. Det gäller inte minst de nordiska marknaderna, där RBS har ett nära samarbete med lokala banker.

Vilken är RBS roll i processen?

Vi är mycket aktiva i de diskussioner kring regelverket som pågår i Storbritannien och kan hjälpa våra kunder med att "översätta" det som händer på den brittiska marknaden till nordiska förhållanden. Det gäller inte minst utmaningarna med att integrera EU-standarder i lokala regler på olika områden.

Hur har nordiska kunder nytta av det?

Genom sina kontakter med RBS kan de få hjälp att förstå hur man ser på aktuella nyckelfrågor i Storbritannien, till exempel kapitaltäckningskrav och kriterier för riskhantering. Det bidrar till ökade insikter om hur förändringar i regelverken skulle kunna påverka dem själva. X



Medarbetarporträtt: Cecilia Falck

Uppvuxen:

Utanför
Stockholm.

Bor: Notting Hill,
London.

Talar:

Rikssvenska, men
växlar lätt till
finlandssvenska.

Filmtips:

Krigsfilmen "Lone
Survivor" och
relationsdramat
"En oväntad
vänskap".

**Senaste
semestern:**

Musikfest
på Ibiza.

Framtidsdröm:

Engagera sig
för utsatta djur.
"Starta katthem
som pensionär,
vem vet?".

” Andra banker är spännande kunder

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Lehman Brothers hade kraschat och bankkrisen var ett faktum när Cecilia Falck började i finansbranschen.

– Jag fick hjälpa till med en nyemission på 15 miljarder kronor för en nordisk storbank. Ett spännande förstauppdrag.

Efter det har hon fortsatt att intressera sig för och arbeta med Financial Institutions, FI, det vill säga med att erbjuda banktjänster till banker, försäkringsbolag och kapitalförvaltare, men också till offentlig och statlig sektor.

– Jag började här på RBS 2012. Vi har ett nära samarbete med de nordiska bankerna och vi kompletterar varandra väl. RBS är en stor internationell bank som samtidigt har en stark lokal närvaro. Vi har insikter om andra marknader som är intressanta för våra nordiska kunder. Bland annat kan vi hjälpa dem att finansiera sig på de globala kapitalmarknaderna.

Cecilia Falck har själv den ena foten

i Nordenbaserade Financial Institutions Coverage team och den andra i Londonbaserade Financial Institutions Advisory team, som hjälper kunder runt om i Europa att hantera sina balansräkningar.

– Finansiella institutioner är spännande. De skiljer sig från andra storföretag. Bland annat sker värderingen av dem på ett helt annat sätt. Särskilt intressant är dock att hänga med i regelförändringarna.

SAMTIDIGT SOM REGELVERKET för bankerna är under omstöpning ändras strukturen i branschen genom nya snabbbrörliga nischspelare.

– RBS kan stötta med rådgivning kring regelverk och balansräkningsfrågor, men också hjälpa till med att navigera i det digitala landskapet.

Avkoppling från jobbet hittar Cecilia Falck ofta med en film på sin något överdimensionerade TV hemma.

– Jag gillar särskilt thrillers och

action, gärna med maffiatema. De får mig att koppla av.

Högt betyg får ändå den lättsamma Notting Hill. Det passar bra, eftersom det är till den stadsdelen i London som hon nyligen har flyttat för att bli sambo och byta arbetsplats.

– Jobbet är inte nytt, men nu har jag min fasta punkt i London i stället för i Stockholm. Jag har fortfarande Sverige, Norge, Danmark och Finland i fokus.

Genom sin finlandssvenska mamma har Cecilia Falck en stark känsla för Finland, och viss irritation kan anas över svenskars okunnighet om finlandssvenskar.

– Vi har ändå 700 års gemensam historia. Finlandssvenskan är ju en svensk dialekt, inte en brytning. När jag kommer till Helsingfors med båten blir jag alltid väldigt känslös när jag ser domkyrkans gröna kupoler och den pampiga finska flaggan. Och så gillar jag att sitta med mormor på verandan i Esbo. ✕