

Framtidssatsning: Upplåning
i euro stöttar vårdvisioner. Sid 6

Brittiskt-nordiskt: RBS skapar
broar mellan marknaderna. Sid 10

Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 2 • JUNI 2015

Med den rätta känslan

Samhällsnytta i fokus för Tingsbrogårdens
och RBS Nordisk Rentings samarbete.

RBS skapar samhällsnytta

RBS i Norden har sedan länge starka samarbeten med stat, kommuner och landsting. I det här numret av Release möter vi till exempel Region Gotland, Stockholms läns landsting, Statkraft och Telge Energi.

Offentlig sektor står inför stora investeringsbehov - vägar, järnvägar, sjukhus, kollektivtrafik, bostäder, förskolor, vård etc. Därutöver väntar många pensionsavgångar, och krav på att staten lever upp till sina pensionsåtaganden.

RBS medverkar gärna som finansär med olika typer av lösningar och kan även bidra med att minska de risker som tas med skattebetalarnas pengar.

En högintressant lösning för samhällsaktörer erbjuds via RBS Nordisk Renting. Vår kund säljer sin strategiskt viktiga

” Denna fantastiska produkt skapar nytta

fastighet till oss, tecknar ett långsiktigt kontrakt om att disponera lokalerna samt får möjlighet att köpa tillbaka dem till ett förutbestämt pris. Affären kan också göras i samband med nybyggnation.

Renting är ett attraktivt alternativ till skatteköpingar, ökad skuldsättning eller traditionell försäljning.

Långsiktigt hållbara kundlösningar inom den offentliga sfären bidrar till att kapital investeras i kärnverksamheter som skola, vård och omsorg, vilket vi ser som mycket positivt.

Denna fantastiska produkt skapar nytta för kund, invånare och byggföretag. Dessutom genererar den en varaktig relation som skapar förutsättningar för ett bredare utbyte. Vi ser fram emot fler samarbeten med denna viktiga del av vår nordiska marknad.



Reinhold Geijer

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

Layout Säflund Designers

Produktion
Kamlin Kommunikation

Omslagsfoto
Håkan Lindgren

Tryck Danagård Litho



Omstart för Cameron på 10 Downing Street.

FOTO: SERGEANT TOM ROBINSON/RIC. CROWN COPYRIGHT

Brittisk osäkerhet efter valet

DET BRITTISKA VALET i maj innebar att de konservativa Tories, under ledning av David Cameron, fick egen majoritet i parlamentet.

Från RBS sida konstaterar man att den centrala politiska frågan för den närmaste framtiden nu är om Storbritannien kommer att folkomröstas om att gå ur EU, och vilken utgången i så fall blir.

- Det troligaste scenariot enligt opinionsmätningarna är att Storbritannien blir kvar i EU. Osäkerheten fram till dess

kan dock få till följd att en oro om Storbritanniens framtid i EU medför minskad investeringsvilja i landet, säger Pär Magnusson, chefsekonom på RBS Norden.

Det skotska nationalistpartiet SNP hade stora framgångar i valet och osäkerhet råder om Skottland kommer att kräva en ny folkomröstning om självständighet. RBS bedömer att den frågan aktualiseras först vid ett eventuellt ja till ett brittiskt utträde ur EU.



UPM arbetar framtidsorienterat med skog.

FOTO: MIKAEL SVENSSON

Innovativt hos UPM

DEN GLOBALA SKOGSKONCERNEN UPM, med bas i Helsingfors, har ingått ett avtal om en ny kreditfacilitet med RBS.

Genom att förnya bio- och skogsindustrierna verkar UPM för hållbara lösningar inom sex affärsområden. UPM:s produkter tillverkas av förnybara råmaterial som är lämpliga för återvinning.

Koncernen har cirka 20 000 anställda och en omsättning på cirka 10 miljarder euro. Aktien är noterad på fondbörsen i Helsingfors.

UPM samarbetar sedan länge med RBS och har även sedan 1970-talet verksamhet på RBS hemmamarknad Storbritannien.

Kunden går före huset

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Att kunna hyra långsiktigt och samtidigt frigöra kapital är en kombination som passar särskilt bra för samhällsaktörer. Demensboendet Tingsbrogården ägs av RBS Nordisk Renting och drivs av Region Gotland.

På kundbesök: Katarina Sonnevi och David Träff från Nordisk Renting hos Mia Löfgren på Tingsbrogården.



Centralfigur: Demensboendets huskatt träffar Nordisk Renting.



Tingsbrogården ligger strax utanför Visby.

DET ÄR VÄLDIGT viktigt att vi har ett bra samarbete med vår fastighetsägare. Som chef för en verksamhet med viktig samhällsservice måste jag vara säker på att bli respekterad och tagen på allvar i frågor som rör fastigheten. Det blir jag av Nordisk Rentings medarbetare. De är kompetenta och väldigt bra, säger Tingsbrogårdens enhetschef Mia Löfgren.

Tingsbrogården ligger ungefär en mil nordost om Visby. Man kan ta sig dit via ”Brorakan”, en till synes omotiverat bred väg, som kan bli landningsbana för flyget. Den är en lokal sevärhet, tillsammans med Lummelundagrottorna och Snäckgårdsbaden.

PÅ TINGSBROGÅRDEN BOR 32 personer, alla äldre och demenssjuka. De har varsin lägenhet bestående av ett rum och pentry.

– De boende kommer från hela ön, men även från fastlandet. Vi vet att vi har ett gott rykte, bland annat för att omgivningarna är fina, med en fin trädgård, säger Mia Löfgren.

” Investeringsbehovet inom bland annat kommuner är stort

Demens är en folksjukdom som ofta beskrivs som de anhörigas sjukdom. Att flytta till ett boende underlättar både för den sjuke och för dem runt omkring.

– Att arbeta här är krävande och vår personal

är välutbildad. Det behövs kompetens och en naturlig fallenhet för yrket, tonvis med tålmod och ett stort hjärta. Vi vill att de som arbetar här har valt att göra det. Då fungerar verksamheten bra, säger Mia Löfgren.

FRAM TILL I början av 2000-talet var Tingsbrogården ett traditionellt äldreboende. Huset ägdes av Gotlands Kommun, numera ombildat till Region Gotland, en kommun med ett utökat ansvar.

I början av 2000-talet stod kommunen inför ett dilemma.

– Tingsbrogården krävde omfattande renoveringar och tillbyggnader för att kunna drivas vidare som ett modernt demensboende. Rummen var väldigt små och flera rum delade toalett. Projektet var kostsamt, 54 miljoner kronor. Politikerna valde mellan att bygga om och lägga ned, men röstade till slut igenom en ombyggnad, berättar Mia Löfgren.

Projektet behövde finansieras. Lösningen blev att Nordisk Renting tog över som ägare. Region Gotland tecknade kontrakt på 20 år.

Ombyggnaden genomfördes av Peab och förvaltningen sköts av Caverion. Kostnader fördelas mellan enheten, regionen, förvaltaren och Nordisk Renting.

– Vissa frågor kräver en diskussion om vems ansvaret är. Det ska ju vara rättvist. Självfallet ska kostnaden ibland tas på vår budget, säger Mia Löfgren.

Efter ombyggnaden har Tingsbrogården en modern lägenhetsindelning med åtta boende på varje avdelning. Inredningen är noga vald med tanke på ändamålet.

– Inte minst färgsättningen är viktig. Dementa har svårt att orientera sig och ser inte färger som vi. De behöver hjälp av omgivningarna, säger Mia Löfgren.

VERKSAMHETEN I HUSET är speciell, vilket påverkar Nordisk Rentings arbete.

– Sårbarheten är större här än i exempelvis ett kontorshus. Här vistas människor dygnet runt, det är deras hem. Om inte fastigheten fungerar märks det väldigt tydligt i verksamheten, säger David Träff på Nordisk Renting.

Mia Löfgren håller med.

– Det behöver inte bli mycket fel förrän det till och med blir farligt.

FRÅN NORDISK RENTINGS sida ser man att upplägget med rentinglösningar har en stor potential inom den offentliga sektorn, inte minst när det gäller äldreboenden.

– Investeringsbehovet inom bland annat kommuner är stort. Att frigöra kapital ur fastigheter är ett attraktivt alternativ till skattehöjningar eller ökad skuldsättning. Våra avtal innehåller oftast en köpoption, som kunden kan lösa ut. Det innebär större kontroll över fastigheten än vid en traditionell försäljning, säger Ian Harcourt, Head of Client Management på Nordisk Renting. X

Tingsbrogården

Verksamhet:

Demensboende

Läge:

Cirka 10 kilometer utanför Visby på Gotland

Byggnadsår:

Olika etapper 1950–1980, omfattande renovering 2004–05

Verksamheten drivs av:

Region Gotland

Enhetschef:

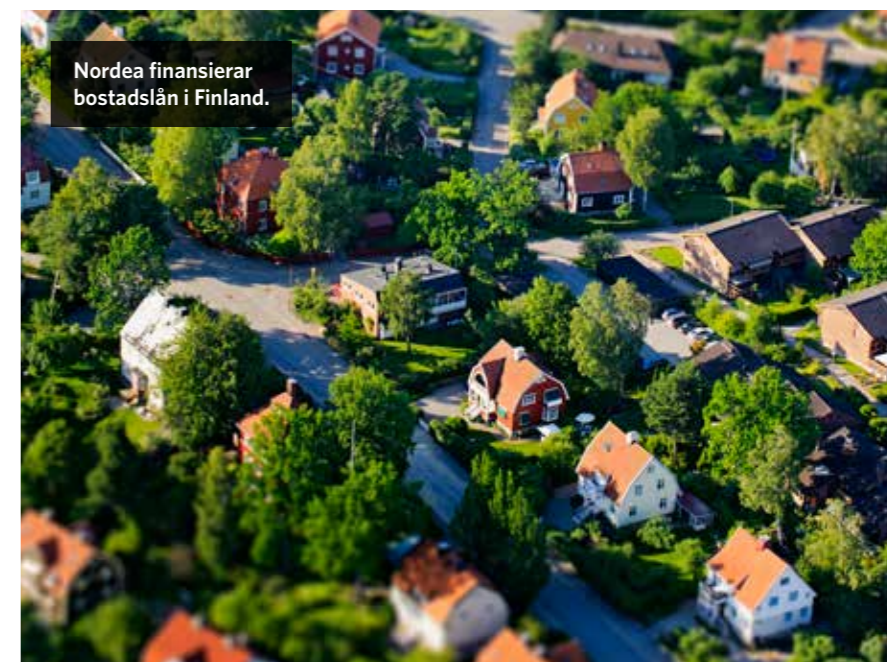
Mia Löfgren

Upptagningsområde:

Hela Sverige

Fastighetsägare:

RBS Nordisk Renting



Nordea finansierar bostadslån i Finland.

FOTO: HANS BERGGREN

Succé för Nordea

Nordea befäster sin ställning som en mycket stark emittent på den internationella obligationsmarknaden.

I BÖRJAN AV maj belönades Nordea av branschpublikationen The Covered Bond Report med utmärkelsen för den mest framstående obligationsemitenten, alla kategorier - Awards for Excellence 2015 Overall Issuer.

Tidigare i våras genomförde Nordea en framgångsrik transaktion i samarbete med RBS. Den uppfyllde tre kriterier som vanligtvis är svåra att uppnå samtidigt: betydande storlek, lång löptid och rekordlåg prissättning.

Det rör sig om en säkerställd obligation, på engelska covered bond, som gavs ut för att finansiera Nordeas bostadslån på den finska marknaden. Transaktionen var delad i två delar, och kategoriseras därmed som dual-tranche. Det totala beloppet var 2 miljarder euro, fördelat i två lika stora så kallade ben.

Det var den första dual-tranche-transaktion som någonsin fått ett pris under swap-kurvan (mid-swap, m/s), den marknadsreferensränta som eurotransaktioner vanligen prissätts i förhållande till. Löptiderna var 12 år, respektive 5 1/4 år. Det längre benets kupong fastställdes till 0,625 procent

efter att ha blivit prissatt till m/s-2bp och det kortare till 0,125 procent, m/s-10bp.

Det längre benet tar rekordet för den lägsta kreditmarginal i förhållande till swap-kurvan någonsin för sin löptid, vilket speglar Nordeas mycket höga kreditvärdighet och goda anseende på de finansiella obligationsmarknaderna.

OBLIGATIONEN ÄR DEN första nordiska 12-åringen sedan 2010 och den första som är strukturerad som en dual-tranche-transaktion för upplåning till den finska bostadsmarknaden för Nordea.

Transaktionen omfattades av den europeiska centralbankens stödköpsprogram för säkerställda obligationer. Orderboken uppgick till hela 4,25 miljarder euro och styrktes av utgivarens goda anseende, affärens struktur, valet av emissionstillfälle samt upplägget av genomförandeprocessen, enligt RBS.

Tyska och österrikiska investerare stod för lejonparten av orderläggningen, med nordiska aktörer som näst största grupp. X

Ekonomiskt för vården

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Stora investeringar, som sjukhuset Nya Karolinska Solna, kräver att Stockholms läns landsting finansierar sig effektivt. Landstinget är en framgångsrik förhandlare på den internationella finansmarknaden.



Frida Korneliusson bevakar skattebetalarnas intressen.

DE FEM NÄRMASTE åren räknar vi med att investera 73 miljarder kronor i sjukvård och kollektivtrafik. Det är den högsta investeringsnivån någonsin för oss, säger Frida Korneliusson, VD för AB SLL Internfinans, bolaget som ser till att nödvändiga medel finns tillgängliga för Stockholms läns landsting.

– I år behöver vi skaffa långsiktig finansiering för 10 miljarder för att täcka investeringsbehov och refinansieringar. Generellt betalas cirka hälften av landstingets investeringar av skattemedel, hälften lånar vi upp.

BAKOM DE HÖGA investeringsnivåerna ligger bland annat en satsning på framtidens hälso- och sjukvård.

En central del i den satsningen är Nya Karolinska Solna, NKS. Ett jättelikt byggprojekt som involverar 2 000 personer från 30 länder ska resultera i ett toppmodernt sjukhus med högspecialiserad vård.

– Arbetet med att checka av de totalt 3 300 rum som ska överlämnas 2016 har börjat. Varje

vecka kontrolleras att allt är färdigt i 50 rum, som sedan låses. Sjukhuset är helt färdigbyggt 2018, berättar Skanskas Kristina Ahlström, som guidar runt på byggsajten.

SKANSKA BYGGER SJUKHUSET och ingår i det konsortium som landstinget har handlat upp i en så kallad OPS-lösning, Offentlig Privat Samverkan, för att föra över riskerna till utföraren av projektet. En stor del av finansieringen står ändå landstinget för.

NYLIGEN EMITTERADE Stockholms läns landsting en obligation på euromarknaden. Löptiden är relativt lång, 10 år, och volymen 350 miljoner euro. Den placerar sig därmed i storleksklassen sub-benchmark.

– Många av våra investeringar har en lång livslängd och då känns det bra att kunna säkra ett så stort belopp på tio år. Den svenska marknaden är fortsatt viktig för oss, men den har sin styrka och stora volymer på korta till medellånga löptider, säger Frida Korneliusson.

Stockholms framtida vård



ILLUSTRATION: WHITE TENGBOOM TEAM

GRUNDTANKEN I DET pågående utvecklingsprojektet för Stockholms hälso- och sjukvård är att alla ska vårdas på rätt vårdnivå, för patientens bästa och för att vården ska vara kostnads-effektiv. Dessutom växer Stockholmsregionen.

Cirka 850 nya vårdplatser skapas,

till stor del vid de mindre sjukhusen, utanför akutsjukhusen. Samtidigt moderniseras de stora sjukhusen. E-hälsotjänster utvecklas och samarbetet mellan vårdgivarna ökar. Kring varje patient ska det finnas ett nätverk av sjukvård.

År 2018 är det mesta färdigt.



Landstingets senaste internationella obligation inbringade 350 miljoner euro. En av många långsiktiga investeringar som nu görs i landstinget är sjukhuset Nya Karolinska Solna. Frida Korneliusson, VD för Stockholms läns landsting Internfinans, och Eric Kindblom på RBS, ledde transaktionen.

För ett par år sedan vände sig landstinget för allra första gången till euromarknaden. Då, liksom nu, leddes transaktionen av bland annat RBS. Den gången lånades 500 miljoner euro upp till 2,125 procent ränta.

– Vår första finansiering i euro gav mersmak. Då gjorde vi också det omfattande grundarbetet med att sammanställa den dokumentation som krävs för att ge ut obligationer på euromarknaden. Sedan dess har vi haft en löpande dialog med investerarna. Därför blev processen mycket enklare nu.

TRANSAKTIONEN I FEBRUARI i år var framgångsrik och överteknades kraftigt.

– Det gav oss en bra förhandlings-sits i fråga om villkoren. Kupong-

räntan blev bara 0,75 procent, säger Frida Korneliusson.

Räntan är det näst lägsta någonsin för en tio-årig obligation som givits ut av någon offentlig aktör utanför Tyskland och Österrike, och den allra lägsta i det här storlekssegmentet.

– Vi har följt euromarknaden och visste ungefär vad vi skulle kunna förvänta oss. Ambitionen när det gällde räntenivån var klar i förväg. När läget var rätt blev det affär.

LANDSTINGETS FINANSPOLICY förhindrar exponering i utländsk valuta, och hela beloppet är valutasäkrat.

– Sammantaget hamnade vi på en räntenivå motsvarande cirka 1,55 procent, säger Frida Korneliusson.

Processen färgades av lyhördhet för

vardagliga aspekter av finansmarknadens agerande: aktiviteten på olika veckodagar och klockslag, hänsyn till sportlov i Finland och Sverige, kinesiska nyåret, landstingets bokslutskommuniké med mera.

DRYGT 40 PROCENT av investerarna kom från Tyskland. Hela 17 procent av emissionen tecknades av en finsk aktör, vilket gjorde denne till den enskilt störste investeraren.

Vid kreditvärderingsinstitutet Standard & Poor's senaste genomgång fick Stockholms läns landsting återigen betyget AA++ på lång sikt.

– Det fortsatt höga kreditbetyget ger oss goda förutsättningar för mer upplåning till fördelaktiga villkor. Det kommer förstas invånarna till del, säger Frida Korneliusson. X

Säkrare trading

TEXT HELENE MURDOCH FOTO WERNER NYSTRAND

Telge Kraft en av de största aktörerna inom trading av energi i Sverige. På spotmarknaden rör sig priserna snabbt och det finns behov av prissäkring, vilket Telge Kraft erbjuder. I nästa steg finns RBS, som ställer upp med säkerheter mot marknaden och hanterar valutarisk i elhandeln.



Frans Lundquist.

ÖNSKAN ATT GARANTERA tillgången till el och samtidigt hantera risker i elhandeln. Dessa var de främsta skälen till att Astra Zeneca, Ericsson och Scania bildade ett gemensamt bolag i samband med avregleringen av den svenska elmarknaden 1996. Så föddes Telge Kraft.

Till en början arbetade bolaget endast med att köpa in el till ägarna. I dag levererar Telge Kraft tjänster till omkring 130 kunder, däribland flera andra av Nordens största bolag samt myndigheter och kommuner.

– Vi har varit med länge och därmed samlat på oss mycket kunskap om hur elmarknaden fungerar, säger Frans Lundquist, VD på Telge Kraft.

AFFÄRSIDÉN ÄR ATT VARA marknadsledande inom förvaltning av fysisk och finansiell kraft i Norden. På huvudkontoret i Södertälje arbetar ett team av portföljförvaltare och analytiker med att prissäkra kundernas kraftportföljer. Dotterbolag finns i Norge, Finland och Danmark.

Den avreglerade energimarknaden påverkar elpriset och ger företag stora möjligheter i hanteringen av deras kraftportföljer. Vår huvudsakliga verksamhet är att skapa låga elpriser för våra förbrukningskunder samt en bra stabil avkastning för våra kunder med produktion.

” Vi behöver experthjälp med att säkra oss mot valutarisker. Vårt samarbete med RBS har pågått länge.

LIKSOM ANDRA AKTÖRER som handlar el i Norden agerar Telge Kraft på elbörsen Nord Pool.

Börshandeln på den nordiska elmarknaden är uppdelad i två marknadsplatser, spotmarknaden respektive derivatmarknaden. Sedan några år tillbaka är drift och ägarskap separerat för de två marknadsplatserna.

PÅ SPOTBÖRSEN, SOM ägs av de nordiska stamnätsbolagen, omsätts kraft med fysisk leverans. Elmarknadens aktörer skickar in köp- respektive säljorder för nästkommande dygn i ett slags auktionsförfarande. Det genomsnittliga priset för de 24 separata timmarna bildar det så kallade spotpriset. Ungefär 75 procent av den el som förbrukas omsätts över spotmarknaden.

SPOTPRISET ÄR VOLATILT och därför finns ett behov av prissäkring. Prissäkringskontrakt handlas på derivatbörsen, som ägs och drivs av Nasdaq. Där omsätts finansiellt avräknade termins- och optionskontrakt för framtida leverans. Terminerna har spotmarknadens pris som underliggande värde.

Som i andra finansiella marknader

finns det även andra intressenter på derivatmarknaden än de som vill prissäkra sig, till exempel fonder, kapitalförvaltare och investmentbanker. Derivatbörsen omsätter ungefär 5-6 gånger den underliggande elkonsumenterna i Norden.

– Vi arbetar på den finansiella delen av marknaden med att säkra elpriset för variationer i spotpriset för våra kunder. Detta sker genom olika finansiella produkter med varierande löptid. På terminsmarknaden kan aktörerna säkra elpriset med hjälp av så kallade forwards, futures och eloptioner för en tidsperiod på upp till tio år på dygns-, vecko-, månads-, kvartals- eller årskontrakt, berättar Frans Lundquist.

I SYFTE ATT kunna erbjuda de säkerheter i form av garantier, som handel på Nasdaq kräver, anlitar Telge Kraft RBS. Dessutom bistår RBS bolaget med handel i valutaterminer.

– Nasdaq säkrar i euro och våra kunder vill ha sina avtal i kronor. Det innebär att vi behöver experthjälp med att säkra oss mot valutarisker. Vårt samarbete med RBS har pågått i många år och vi är mycket nöjda med den hjälp vi får av banken, kommenterar Frans Lundquist.

UTSLÄPPSRÄTTER ÄR EN annan produkt som handlas på den finansiella delen av marknaden.

– Min bedömning är att efterfrågan på utsläppsrätter kommer att öka i framtiden i takt med att fler och fler aktörer får krav på sig att klimatkompensera sin verksamhet, säger Frans Lundquist.

– Över huvud taget ser vi effekterna av ett ökat hållbarhetsstänk. Ett belysande exempel är att vi i dag bara säljer grön el. Flera av våra kunder vill också bygga upp en egen elproduktion, främst av miljömässiga skäl. Där är vi med och agerar rådgivare, säger Frans Lundquist, som också bedömer att solenergi kommer att bli nästa, stora kraftkälla efter den nuvarande ruschen efter vindkraft. X



Reflektioner

Pär Magnusson
Chefsekonom,
RBS Norden

Norskt dilemma

FÖR ETT PAR decennier sedan insåg norska myndigheter att den enormt växande oljeexporten också skulle innebära ett enormt köpande av norska kronor om alla dollar som kom in växlades till inhemsk valuta. Detta skulle leda till en våldsam förstärkning av den norska kronan, och all övrig exportindustri riskerade att bli utkonkurrerad av länder med svagare valuta.

FÖR ATT LÖSA problemet skapades en oljefond, en global pensionsfond. Den utländska valuta man fick för oljan skulle bli kvar i utländsk valuta i oljefonden, som skulle investera i utländska tillgångar. Så kunde man styra andelen utländsk valuta som växlades till norska kronor och därmed någorlunda kontrollera valutans.

JAG UNDRAR OM Sverige har hamnat i en liknande situation som Norge gjorde. Svenska bolag med huvudkontor i Sverige har en allt större andel av sin verksamhet och omsättning utanför Sverige. Men även om merparten av försäljningen och en stor del av produktionen sker i andra länder, flyter intäkterna in till Sverige. Sverige ser stora nettoinflöden av valuta, och vi har ett stort bytesbalansöverskott. Samtidigt har produktionen av exportvaror minskat rejält i Sverige. Problemet tycks vara att de vinster som kommer hem till svenska moderbolag motiverar en starkare krona, samtidigt som den svenska industriproduktionen inom landets gränser borde ha en svagare krona.

Hur löser man det problemet? Det blir inte lätt, men man borde börja grubbla över en variant av den norska metoden? X

Brittiska möjligheter

TEXT ANNELI KAMLIN ILLUSTRATION MATTIAS KÄLL

Nya investeringsalternativ i Storbritannien erbjuds nu till nordiska placerare. I partnerskap med RBS kan nordiska finansiella institutioner satsa på brittiska tillgångar.

PÅ EN MARKNAD där tioåriga tyska statsobligationer ger mindre än 1 procent i avkastning välkomnar många investerare nya alternativ, säger Miles Hunt, Head of Alternative Distribution, på RBS.

Han och hans team erbjuder nu aktörer i hela Europa en ny typ av partnerskap med RBS.

– Vi arbetar brett geografiskt, men länderna i norra Europa är särskilt intressanta. Här finns inte minst en kultur för sparande som innebär att fonder och försäkringsbolag har gott om kapital och söker avkastning för att skapa långsiktiga värden för sina kunder, konstaterar Miles Hunt.

– För de här kapitalstarka aktörerna är det självklart att investera till stor del, eller helt, utomlands. Vi vill gärna lyfta fram Storbritannien som ett intressant alternativ.

RBS BJUDER IN nordiska investerare att i samverkan med banken investera på den brittiska marknaden. Bland annat gäller det långivning till medelstora, onoterade bolag runt om i Storbritannien.

– RBS har en stark infrastruktur och täcker in en mycket stor del av landet, vilket innebär att vi har utvecklad kanaler till marknaden. Vi har också arbetat där i flera hundra år och har kunskaperna som behövs. Vi vet vem vi ska låna ut till respektive inte låna ut till, säger Miles Hunt.

– I kunskapsuppbyggnaden ingår att lära sig av sina misstag. Den som ramlar av hästen och klättrar upp på den igen tar det lugnare andra gången. Den lärandeprocessen gäller även inom RBS.

Omstruktureringen av den finansiella sektorn pågår sedan några år och påverkar även de flesta bankers kunder. I spåren av finanskrisen krymper bankernas balansräkningar och kreditgivningen blir mer restriktiv.

FÖR RBS INNEBÄR de nya tiderna ett ökat fokus på kärnverksamheten. Prioriterade kunder ska kunna räkna med fortsatt starkt stöd av banken.

– Vi avvecklar dock tillgångsslag som inte har direkt koppling till kärnverksamheten. Enheten Alternative Distribution arbetar tillsammans med bankens övriga delar för att fördela bankens risker. Vi gör finansiella produkter intressanta för investerare. Det är ett brett initiativ från bankens sida som omfattar olika tillgångsklasser.

Gränsöverskridande: RBS skapar kontakter mellan Norden och Storbritannien.



En del av detta initiativ är alltså att investerare tillsammans med RBS kan erbjuda lån till brittiska företag.

– Med nya förutsättningar gäller det att tänka nytt, ”think outside the box”. Företag behöver fortfarande låna, och investerare behöver fortfarande placera för att få avkastning. Samtidigt ska banken stå stadigt i en föränderlig värld, säger Miles Hunt.

UPPLÄGGET INNEBÄR ATT nordiska investerare medverkar med en del av transaktionsbeloppet. Placerare matchas med låntagare, med utgångspunkt från bland annat branschintressen.

– Våra kunder i Storbritannien ska veta varifrån pengarna kommer, alternativt inte påverkas av detta. Grundprincipen är att båda parter ska vara överens. Transparens är en förutsättning för att det ska fungera för båda, säger Miles Hunt.

– Avkastningen varierar med risknivån, men ligger på 1–10 procent beroende på tillgångsklass. Högre risk är inte aktuell, eftersom vi är försiktiga i våra val.

Faktum är att nya regelverk driver på samarbeten mellan banker och investerare, menar Markus Jennemyr, ansvarig för Financial Institutions för RBS i Norden:

– Bankens styrka är kundrelationen och kreditbedömningen, medan vissa tillgångar långsiktigt passar bättre utanför bankens balansräkning, till exempel hos ett pensionsbolag, säger han.

DET NYA ERBJUDANDET skapar ett större utbyte mellan Storbritannien och de nordiska länderna.

– Kopplingarna är redan starka. Handelsutbytet är betydande och nordiska investerare är stora aktieägare i RBS. Att företag och institutioner här kan investera tillsammans med RBS i Storbritannien stärker relationerna ytterligare, säger Reinhold Geijer, Head of RBS Nordic Region. ×



FOTO: STATKRAFT

Eurorekord

NORSKA ENERGIFÖRETAGET Statkraft gav i mars ut en 15-årig obligation på 500 miljoner euro till 1,5 procents fast ränta.

Det är den lägsta obligationsräntan någonsin för Statkraft och löptiden var den längsta hittills för en euroobligation från bolaget.

– Det var den första euroobligationen sedan 2012 för Statkraft, som har en mycket attraktiv profil för investerare. Det bidrog till att emissionen var framgångsrik, trots en volatil marknad. Bolaget har också aktivt engagerat sig i investeringarna, även i perioder då inga transaktioner varit aktuella, vilket är en styrka, säger Sverre Sivertsen på RBS.

STATKRAFT ÄR LEDANDE inom förnybar energi och investerar för framtiden, inte minst i brittisk vindkraft. Nyligen meddelades att bolaget ingått ett samarbete med tyska RWE Innogy för att utveckla och bygga den marina vindkraftsparken Triton Knoll vid Storbritanniens östkust, utanför Lincolnshire. När parken står färdig kommer den att kunna producera el motsvarande årsförbrukningen för 800 000 brittiska hushåll. Byggstart beräknas ske 2017.

– Avtalet är ett viktigt steg i Statkrafts vindkraftstrategi, kommenterade Statkrafts koncernchef Jon Brandsar i samband med offentliggörandet.

Projektet kännetecknas av en rad goda förutsättningar, däribland grunt vatten, bra vindförhållanden och bra bottenförhållanden. ×



Medarbetarporträtt: Charlotta Wallman Hörlin

Uppvuxen och bor: Sjunda, utanför Gnesta söder om Stockholm.

Närmaste grannar: Ett vargpar.

Blev advokat: Timmarna innan första barnet föddes.

Topptur: Upp på Skottlands högsta berg, Ben Nevis.

Sover gärna på semestern: I tält och sovsäck med komforttemperatur på -18 grader.

Minnesvärd resa: Från hav till hav över Sydamerika med lokala transportmedel.

” Proffsig organisation som ställer höga krav

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

På jobbet kostym. Under ledig tid friluftskläder och gummistövlar.
– Jag har alltid satsat fullt ut på mitt jobb, men bryter av det helt genom att bo på landet. Nära vårt hus finns en skogssjö med en vedeldad bastu intill. Det är en magisk plats att landa på efter en intensiv arbetsvecka, säger Charlotta Wallman Hörlin.

Denna tidigare advokat på Mannheimer Swartling är sedan snart två år Head of Legal, chefsjurist, på RBS helägda dotterbolag Nordisk Renting.

– Matchningen mellan mig och Nordisk Renting var väldigt bra. Rollen här var som skriven för mig, säger hon.

Charlotta Wallman Hörlin har många års erfarenhet av fastigheter, företagsaffärer och riskkapitalrelaterade frågor. Hon har också arbetat med aktiemarknadsfrågor. En bra bakgrund för en jurist som medverkar till affärslösningar med kundernas

strategiskt viktiga fastigheter.

– Jag gillar att träffa kunder och göra affärer. Här arbetar jag sida vid sida med de kolleger som har kundansvar. Det är där jag vill vara. Inte som en dokumenterande instans när affären redan är uppgjord.

CHARLOTTA WALLMAN HÖRLIN har också en chefsroll, är sekreterare i Nordisk Rentings styrelse och sitter i ledningsgruppen.

Det är ett arbete som vidgar perspektiven till fler frågor än de rent juridiska. Nordisk Renting är dessutom en proffsig organisation som ställer höga krav. Det passar mig.

Att hon skulle bli jurist var självklart redan i tonåren.

– Jag praktiserade hos en av Sveriges första kvinnliga advokater, Elin Lauritzen, och tyckte att det var spännande.

Juristlinjen i Stockholm kompletterades med ett utbytesår och så

småningom en master, båda vid University of Glasgow. Det är en händelse som ser ut som en tanke att hon nu arbetar på ett företag som ägs av en skotsk bank. I Skottland fick Charlotta Wallman Hörlin dessutom fritt spelrum för sitt stora intresse för natur och vandring.

– Jag älskar att laga mat på trångiakök. Tunnbrödrulle med potatismos och falukorv brukar gå hem hos barnen.

CHARLOTTA WALLMAN HÖRLIN är uppvuxen i jordbruksbygder i Södermanland. För tio år sedan bestämde hon tillsammans med maken att de skulle bygga hus på hennes föräldrars mark. Att ha nio kilometer till allmänna kommunikationer, bara slakten som mänskliga grannar och massor av vild terräng inpå knuten passar denna passionerade naturälskare lika bra som tält på semestern.

– Hotell med ”all inclusive” på en badort är inte min grej. ×