

Repræsentantskabsmøde i Forenet Kredit, 21. september 2017 Beretning og halvårsrapport ved formand Nina Smith

Det talte ord gælder.

Velkommen til efterårets ordinære repræsentantskabsmøde!

Jeg ser frem til et godt møde. Vi har en god tung dagsorden, hvor vi bl.a. skal drøfte vedtægtsændringer og halvårsresultat. Til at tage os igennem mødet har vi i bestyrelsen igen i år peget på advokat Søren Jenstrup som vores dirigent. Ordet er dit Søren...

Formandens beretning

Tak for ordet.

Hvorfor skal der egentlig være et Nykredit? Hvad er det særlige ved Nykredit? Hvorfor skal foreningen være hovedaktionær? Hvad er formålet med koncernen her?

I løbet af de seneste to år har jeg brugt meget tid på at tænke over Nykredits – og foreningens – formål. Formålsparagraffen siger, at vi gennem vores ejerskab skal være til gavn for kunderne på et finansielt bæredygtigt grundlag. Her er mine svar.

Jeg vil gerne have, at Nykredit kan være der, når Danmark har brug for det. Nykredit skal stille op med lån til fast ejendom – både i solskin og i regn. Og i hele landet.

Jeg vil have, at Nykredit tænker langsigtet. Nykredit er til for kunderne – men ikke kun til for de nuværende kunder. Virksomheden og formuen

er skabt af generationer af kunder før os - og den skal også komme de næste generationer til gode.

Nogle gange møder jeg kunder, der mener, at vores eneste formål er at sikre, at Nykredit altid har de billigste lån.

Lad mig slå helt fast, at jeg også er meget optaget af, at Nykredit kan tilbyde billige lån. Det er også mit mål. Men det er ikke kun de nuværende kunder, jeg tænker på, når jeg siger, at det er mit mål, at kunderne skal have adgang til verdens bedste og billigste boliglån. Det er også de kommende kunder. Og det er kunder, der ikke nødvendigvis har en stor formue. Og det er kunder i hele Danmark – fra Skagen til Marielyst, fra Sønderborg til Bornholm.

Hvis vi bare skulle optimere og tænke på at give det billigste lån nu og her, så ville vi måske i højere grad differentiere mellem gode og dårlige kunder, og hvor de bor – og glemme de kommende generationer.

Det er ikke det, jeg står for. Jeg lægger vægt på, at vi kan tilbyde både nuværende og kommende kunder billige lån i hele landet. Selvom vi i koncernen har en sund og konservativ kreditpolitik kommer to ud af tre realkreditlån i landdistrikterne i dag fra Nykredit. Det er jeg stolt af, og det synes jeg, vi skal være stolte af. Nykredit må ikke løbe fra det ansvar – heller ikke i fremtiden.

Hvis Nykredit-koncernen ikke var her, så tror jeg ikke, at den danske realkreditmodel ville overleve. I kraft af vores unikke ejerform er foreningen med til at holde hånden under det, jeg mener, er verdens bedste boliglån. Ikke kun fordi danske realkreditlån konsekvent er blandt de billigste i verden. Hvis ikke de billigste. Men også fordi forbrugerbeskyttelsen er meget høj. Uopsigelige realkreditlån betyder

noget, når man bliver ramt af en økonomisk krise. Det tilbyder Nykredit – og det skal vi være stolte af.

Jeg tror, der er mange i dag, som tager realkredit for givet.

At billige lån er blevet en menneskeret.

At billige lån er en form for grundstof, som Nykredit bare trækker op af jorden.

At der altid er nogen, som vil købe Nykredits obligationer.

Det er for mig udtryk for, at en del af os har glemt historien. Dansk realkredit har overlevet og er stærk, fordi låntagerne har samlet sig i flok – sammen med långiverne. Realkredit giver markedets bedste rente til boligejeren.

Men der er kun billige lån, hvis obligationsejerne stoler på os – og tror på vores evne til at drive en sund forretning. Ellers køber de nogle andre obligationer.

Låntagere og långivere er fælles om at gøre realkredit unikt. Vi er på samme hold. Det er i øvrigt også derfor, at obligationsejerne sidder i repræsentantskabet.

Jeg er drevet af, at Nykredit skal være en sikker klippe i Danmark. Nykredit skal være urokkelig, så foreningen altid kan leve op til vores formål.

oOo

Jeg vil også gerne i dag sætte et særligt fokus på KundeKronerne, som jo netop i denne måned for første gang optræder på Totalkredit-kundernes betalingsoversigter sammen med terminen. Det er en særlig glæde, at vi nu er i stand til konkret at vise fordelene af forenings-ejerskabet over for kunderne.

I kraft af foreningens rolle som majoritetsaktionær, og fordi vi ikke beholder hele vores andel af overskuddet, men sender noget af det retur til Nykredit, som så kan bruge det til kunderabatter, kan vi tilbyde kunderne en helt unik fordel. En fordel som ingen andre kreditgivere kan tilbyde. Det bliver et meget stærkt koncept, som jeg glæder mig meget til at se vokse sig stort. Og jeg kan hilse og sige, at jeg har mødt en del af vores konkurrenter, som er meget bekymrede over, hvad vi kan opnå med KundeKronerne – selvom de måske udadtil forsøger at bevare roen – og måske siger noget andet, når journalisterne spørger dem.

KundeKroner giver os i foreningen en fælles interesse med selskabet og de andre aktionærer om, at der skal drives en sund, langtidsholdbar og rentabel forretning. KundeKrone-modellen betyder, at både aktionærer og kunder bliver tilfredse. Med KundeKroner kan Nykredit både have lave priser for kunderne og samtidig have det nødvendige overskud. Begge dele er for mig ufravigeligt, og jeg har ikke set andre modeller, som kan give os begge dele.

Jeg har mødt argumentet, at Nykredit burde sætte priserne ned og være drevet som en non-profit virksomhed, fordi det er foreningsejet. Men her må jeg bare sige, at man kan ikke drive et systemisk vigtigt institut uden et overskud.

Det vil være helt uforsvarligt og imod kundernes langsigtede interesser. Det er afgørende for virksomheden, at den er i stand til at tjene penge. Indtjening er med til at give selskabet et vigtigt bolværk mod tab.

Af den årsag får vi ros fra myndigheder og rating-bureauer for den forbedrede kerneforretning. Det gælder også de investorer, der sidste år købte realkreditobligationer i Nykredit for samlet ca. 380 mia. kr. Indtjeningen har altså en vigtig betydning for Nykredits evne til at låne penge ud og evnen til at sælge obligationer til attraktive kurser – og dermed lave renter til kunderne. Faktisk oplever en del kunder negative renter takket være det lave renteniveau og vores stærke tillid hos investorerne.

Jeg er derfor stolt over, at det er lykkedes for Nykredits ledelse at skabe en sund og stærk kerneforretning. Det skal de have ros for.

Nykredit står i dag stærkere over for nye kriser, ny regulering eller andre forhold, der kan presse koncernens udlånsevne. Og det skal kunderne være de første, der mærker.

Spørgsmålet er derfor ikke, om Nykredit overhovedet skal tjene penge. Spørgsmålet er, hvad vi gør med overskuddet.

Her mener bestyrelsen, at tilskud til Nykredit og i sidst ende kunderabatter er den rigtige løsning. Der er set på forskellige muligheder, men vi mener, at det rigtige er, at pengene i størst muligt omfang kommer kunderne til gode. Vi kunne have valgt velgørenhed – men det fravalgte vi. Vi kunne også have valgt at udbetale bonus fra foreningen til kunderne. Men med den valgte model for KundeKroner opnår vi netop, at kunderne får størst del i overskuddet, da kunderne

ikke beskattes, fordi det er selskaberne, der udmønter vores tilskud til rabatter.

Det har været en udbredt misforståelse, den er også i medierne i dag, at KundeKroner hang sammen med bidragsstigningen i februar 2016. Det er ikke rigtigt. Nykredit hævede ikke priserne for at kunne udbetale KundeKroner. Det ville jo have været rent Storm P.

Som I ved, blev priserne hævet, fordi det var nødvendigt for at drive en lønsom realkreditforretning. Indtjening er som nævnt vigtig for at vi kan bevare investorernes tillid.

Koncernen har i dag en robust indtjeningsmotor, som kommer fra mange forskellige forretningsområder. Især bank og storkunder bidrager til det overskud, som danner grundlaget for KundeKroner – det kommer altså ikke bare isoleret set fra bidragssatserne.

Det tager selvfølgelig tid, før KundeKroner ligger på kundernes rygrad som en selvfølgelighed. Det skal langsomt arbejde sig ind hos kunderne, og så er jeg sikker på, det bliver en succes. Vi er sammen om at fortælle de positive budskaber om KundeKroner – og her er det også vigtigt at fremhæve samarbejdet med vores partnere i Totalkredit. Totalkredit har 1 million kundemøder om året – og det er oplagt at bruge kundemøder til at fortælle om fordelene ved foreningsejerskabet.

Vi vil vise en lille tegnefilm om lidt, som vi har fået lavet netop for at forklare, at det er i kraft af foreningens ejerskab – og tilskud fra foreningen til Nykredit - at kunderne opnår en kontant fordel gennem KundeKroner.

Vi har også på mødet uddelt et notat fra koncernen, som forklarer baggrunden for KundeKroner. Efterhånden som KundeKronerne ruller ind, termin for termin, år efter år, vil kunderne klart kunne se fordelene. Og at vi på den måde differentierer os fra andre institutter.

KundeKroner er helt nyt, og det kræver tilvænning. Der er en række misforståelser, som vi prøver at rette op på løbende. Som eksempel kan jeg se, at nogle af vores kunder tror, at man betaler bidragsats for at få KundeKroner. Vi har fået kommentarer i stil med "Jeg har betalt 3.500 kr. i bidragsats og kun fået 350 kr. i KundeKroner – det er en dårlig forretning."

Det er der bare dertil at sige, at: Ja. Hvis man bygger en carport for at indkassere håndværkerfradraget, så er det en dårlig forretning.

Men grundlæggende så er rabatordninger jo ikke fremmed for folk. Det kender de. Spørgsmålet er simpelt: Er det en fordel for kunderne at få rabat? Ja, det er det. Ingen andre realkreditinstitutter kan tilbyde KundeKroner.

oOo

Jeg ved godt, at flere af jer sikkert sidder og tænker: Hvornår kommer hun til børsnoteringen. Den fylder selvfølgelig rigtig meget hos mange af os.

Det er en stor og vigtig beslutning, og det kræver, at vi har forudsætningerne på plads. Det er de ikke endnu, så jeg synes, vi skal vente med den store diskussion til beslutningsgrundlaget er på plads. Jeg lover, at vi i foreningsbestyrelsen arbejder på, at der kommer et

ordentligt beslutningsgrundlag og en grundig debat, før vi sætter spørgsmålet til afstemning.

Hvis der er flere ting, som I allerede nu sidder og gerne vil have svar på – så send det til mig eller sekretariatet, så sørger vi for, at det bliver besvaret efter bedste evne.

Vi har bedt jer reservere den 23. november til et ekstraordinært repræsentantskabsmøde, og det er min overbevisning, at vi til den tid kan få et godt grundlag at tage stilling på.

Der er sket meget, siden vi tog beslutningen om at forberede børsnoteringen for 1½ år siden. Men opgaven er stadig den samme: At finde en langsigtet og holdbar model for vores virksomhed. Det er min anbefaling, at vi venter til november med at debattere det, hvor vi har et oplyst grundlag.

oOo

Siden vi sidst var sammen er der især blevet arbejdet med tre områder i foreningen. Det er forslag til vedtægtsændringer. Det er navneskiftet, og det er en styrket medlemsdialog:

Os, der var aktive i forbindelse med dette års valg, står vist sammen om at ønske, at det kan gøres nemmere og mere enkelt. Vi drøftede med jer på dialogmøder i København og Aarhus, hvordan vores vedtægter konkret kan tilpasses, så vi får færre misforståelser og frustrationer. Vores valgregler bliver desværre ofte opfattet som svært tilgængelige – og det er mit ønske, at vi i dag vedtager markante forbedringer og forenklinger. Og ikke mindst er det et vigtigt hensyn,

at vi i højere grad kan håndtere flere deltagere, da vi jo forventer voksende aktivitet ved valgene.

Derudover stemmer vi om at flytte udvalgte tekster fra ejerskabspolitikken over i vedtægterne, så de derved opnår en større grad af beskyttelse.

Bestyrelsen vil gerne beskytte vores rolle som hovedaktionær, og vil derfor skrive det ind i vedtægterne. Vi har valgt at koble det med et forslag om at ændre flertallet for kommende vedtægtsændringer fra $\frac{3}{4}$ til $\frac{2}{3}$. Bestyrelsens forslag afspejler en balance, som vi nøje har overvejet og gerne er helt åbne om. I dag fremgår det af vores ejerskabspolitik, at vi ønsker at eje over 50 pct. af aktierne, og at denne andel kun bringes ned under majoritetsniveau, hvis repræsentantskabet beslutter det. Ejerskabspolitikken kan ændres med 50 pct. af stemmerne i repræsentantskabet. Vi har i bestyrelsen lyttet til et udbredt ønske i repræsentantskabet om, at denne særlige bestemmelse om majoritetsejerskab gerne sås yderligere beskyttet ved at blive indarbejdet i vedtægterne. Jeg er enig! Det hører hjemme i vedtægterne, at vi skal være majoritetsaktionær. Men samtidig synes jeg, vi skal have den rigtige balance, så vedtægterne både er langtidsholdbare og solide, men at vi ikke havner i en situation, hvor et lille mindretal kan blokere for alle ændringer. Vi synes, at et kvalificeret flertal på $\frac{2}{3}$ giver den rette balance. Det er stadig sådan, at obligationsejere og erhvervsmedlemmer ikke bare kan tromle hen over alle andre. En forening med vores ansvar skal også kunne agere hurtigt, hvis situationen kræver det. $\frac{2}{3}$ er stadig et stort og klart flertal, og hvis det er nødvendigt, så mener vi i bestyrelsen, at sådan et flertal skal kunne træffe beslutninger. Det er i tråd med, hvad lignende foreninger her.

Vi foreslår at beholde 3/4 for ændring af formålsparagraf eller opløsning af foreningen.

Foreningen har – som I forhåbentlig har opdaget – rullet sit nye navn og visuelle identitet ud. Præsentationer og materiale er i et nyt design. Generelt er navneskiftet blevet taget vel imod.

Sammen med det nye navn fortsætter vi med at gøre os mere selvstændige og udvikle vores rolle som forening. Som I ved, var en væsentlig grund til navneskiftet, at vi gerne ville forbedre dialogen med kunderne i Totalkredit. Vi har derfor også sendt breve til alle direktører i Totalkredit-partnerinstitutterne og orienteret dem om foreningens nye navn og nye selvstændige profil. Og det bliver der taget rigtig godt imod hos Totalkredit-partnerne. Ikke mindst i forbindelse med information om KundeKroner ser vi frem til et styrket samarbejde med partnerne i Totalkredit.

Foreningen har taget hul på et nyt kapitel i vores selvstændige liv. Vi er startet på medlemsmøder, hvor vi kommer ud til medlemmerne på en ny måde. Den indsats kommer vi til at skrue op for i de kommende år. Medlemsdialog er selvsagt helt afgørende for en forening som vores. Vi havde et rigtig godt medlemsmøde på Bornholm før sommer. Og vi planlægger flere i efteråret. Vi vil gerne have input fra jer repræsentantskabsmedlemmer om, hvilke medlemsmøder der skal afholdes, og hvilke temaer vi kan drøfte. Så har I ideer til medlemsmøder, må I endelig tage fat i bestyrelsen. Der kommer mere information om medlemsmøder lidt senere på dagsordenen.

o0o

Jeg vil runde min beretning af med kort at gennemgå det positive og tilfredsstillende halvårsresultat. Forenet Kredits koncernregnskab i 1. halvår 2017 er især baseret på en god kundeaktivitet, hvilket jo er særdeles positivt, pæn beholdningsindtjening og gode konjunkturer, som har ført til lave nedskrivninger. Oveni kommer engangsindtægter fra afslutning af sager vedrørende to større andelsboligforeninger.

Resultat før skat steg således fra 2,1 mia.kr. i første halvår 2016 til 7,0 mia.kr. i 1. halvår 2017.

Som moderselskab fik Forenet Kredit i 1. halvår et resultat efter skat på 4,9 mia.kr. mod 1,4 mia.kr. i 1. halvår 2016.

Forenet Kredits egne omkostninger udgjorde i 1. halvår 15 mio.kr. mod 9 mio.kr. i 1. halvår 2016.

Vores egenkapital udgjorde 65,2 mia.kr. ultimo 1. halvår 2017 mod 60,4 mia.kr. ultimo 2016.

Alt er naturligvis uddybende beskrevet i det udsendte regnskab, ligesom koncernchef Michael Rasmussen vil uddybe koncernens resultater under sit eget indlæg senere i dag.

oOo

Tak for ordet.