



Innehåll



Sidan 4

Strategi

SEB prioriterar tre strategiska områden: långsiktiga kundrelationer, expansion som företagsbank i Norden och att säkra motståndskraft och flexibilitet.

Sidan 6

Stora företag och institutioner

Nära relationer och djup kunskap om kundernas behov ligger till grund för SEB:s arbete med storföretag och finansiella institutioner. Under 2011 fortsatte expansionen i Norden och Tyskland.



Sidan 10

Små och medelstora företag

SEB:s fortsatta satsning på små och medelstora företag ledde under 2011 till att banken fick 20 000 nya företagskunder i Sverige och Baltikum.

Sidan 14

Privatpersoner

SEB erbjuder privatkunderna hjälp med både enklare vardagsärenden och mer komplexa frågor. Vi ser till kundens hela situation vid varje rådgivningstillfälle.



Sidan 25

Analytikerfrågor

Aktieanalytikernas frågor på SEB under året präglades av den ekonomiska oron. De handlade t ex om likviditet och om utvecklingen av kapitalkravsreglerna.

Sidan 26

Året i siffror

Trots oron i ekonomin ökade SEB:s rörelseresultat med 35 procent. Intäkterna var 3 procent högre än 2010 och reserveringar för kreditförluster på 0,8 miljarder kronor kunde återföras.

2011 i korthet

	2011	2010
Intäkter, Mkr	37 686	36 735
Resultat före kreditförluster, Mkr	14 565	12 984
Rörelseresultat, Mkr	15 345	11 389
Nettoresultat kvarvarande verksamhet, Mkr	12 299	8 820
Räntabilitet kvarvarande verksamhet, procent	11,89	8,89
Vinst per aktie, kvarvarande verksamhet, kr	5:59	4:00
Föreslagen utdelning, kr	1:75	1:50
Kärnprimärkapitalrelation ¹⁾ , procent	13,7	12,2
Primärkapitalrelation ¹⁾ , procent	15,9	14,2

1) Basel II utan övergångsregler

De viktigaste händelserna under året:

- Tilltagande oro över globala obalanser och den statsfinansiella situationen bidrog till osäkerhet på de finansiella marknaderna.
- I detta ekonomiska läge var utvecklingen på marknaderna där SEB verkar – Norden, Tyskland och Baltikum – mer stabil.
- SEB stärkte sin motståndskraft genom att öka likviditetsreserven, förlänga sin finansiering och minska risken i obligationsportföljen.
- SEB:s satsning på företagssektorn i Norden och Tyskland gav över 100 nya storföretagskunder och 11 000 små- och medelstora företagskunder i Sverige. Därutöver fick banken närmare 9 000 nya mindre företagskunder i Baltikum. Antalet privatkunder ökade med 90 000.
- Utlåningen växte med 111 miljarder och inlåningen ökade med 150 miljarder kronor.
- SEB tillkännagav ett kostnadstak på 24 miljarder kronor som gäller till och med år 2014. För 2012 höjdes ambitionen och taket är 23,1 miljarder kronor.
- Försäljningen av den tyska kontorsrörelsen slutfördes och ett avtal om avyttring av kontorsrörelsen i Ukraina slöts.

Omslagets framsida

Liselotte Mikaelsson, finanschef på Repay, och Lennart Persson, kundansvarig på SEB, på Repays kontor i Skellefteå.

SEB är en ledande nordisk finansiell koncern. Som relationsbank verkar SEB alltid för att skapa värde för kunderna. I Sverige och de baltiska länderna erbjuder SEB finansiell rådgivning och ett brett utbud av finansiella tjänster. I Danmark, Finland, Norge och Tyskland har verksamheten en stark inriktning på ett fullserviceerbjudande till företagskunder och institutioner. SEB har ett långsiktigt perspektiv i allt som görs och bidrar till att marknader och företag kan utvecklas. Verksamhetens internationella prägel återspeglas i att koncernen finns representerad i ett 20-tal länder runt om i världen. SEB betjänar mer än 4 miljoner kunder och har cirka 17 000 anställda.

SEB:s kunder

Långsiktiga relationer är hörnstenarna i vår verksamhet. Ända sedan A O Wallenberg grundade SEB år 1856 har vi tillhandahållit rådgivning och finansiella lösningar för att hjälpa våra kunder att uppnå sina finansiella mål.



2 700

Stora företag och institutioner

SEB är den ledande företags- och investmentbanken i Norden. Vi betjänar stora företag och institutioner, banker och kommersiella fastighetsföretag med traditionell företagservice, trading- och kapitalmarknadstjänster samt betal- och depåttjänster. SEB erbjuder också omfattande pensions- och kapitalförvaltningslösningar.



400 000

Små och medelstora företag

SEB erbjuder små och medelstora företag anpassade tjänster, som ursprungligen utvecklades i samarbete med bankens större företagskunder. Dessutom har vi ett stort antal tjänster som vänder sig särskilt till småföretag och entreprenörer.



4 000 000

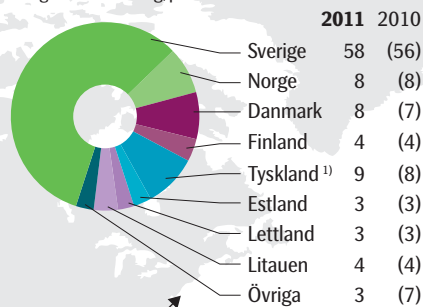
Privatkunder

SEB förser cirka fyra miljoner privatpersoner med rådgivning och tjänster för att möta deras finansiella behov utifrån ett helhetsperspektiv. Tjänsterna omfattar såväl vardagliga transaktioner som sparande, kapitalförvaltning, lån och livförsäkring.

SEB:s marknader

Rörelseintäkter

Geografisk fördelning, procent



SEB:s verksamhet omfattar främst kunder i Norden, Baltikum och Tyskland. Sverige är den enskilt största marknaden och svarade för drygt hälften av intäkterna 2011.

1) Exklusive centraliserad treasuryverksamhet

Filialer och representantkontor

SEB:s representation i världen



SEB:s divisioner

Stora Företag & Institutioner – Affärsbanks- och investmentbanktjänster riktade till större företagskunder och institutioner i 18 länder, främst i Norden och Tyskland.

Kontorsrörelsen – Banktjänster och rådgivning till privatpersoner och små och medelstora företag i Sverige samt kortverksamhet i Norden.

Kapitalförvaltning – Kapitalförvaltning och private banking-tjänster för institutioner och kapitalstarka privatpersoner.

Liv – Livförsäkringstjänster för privatpersoner och företag, främst i Sverige, Danmark och Baltikum.

Baltikum – Banktjänster och rådgivning till privatpersoner och små och medelstora företag i Estland, Lettland och Litauen.

	Intäkter	Rörelseresultat
	17 529 Mkr (16 291)	8 321 Mkr (7 330)
	9 419 Mkr (8 569)	2 602 Mkr (1 910)
	4 447 Mkr (4 384)	1 481 Mkr (1 477)
	4 471 Mkr (4 539)	3 145 Mkr (3 182)
	3 206 Mkr (3 340)	2 748 Mkr (261)

SEB:s roll i samhället



SEB:s bidrag i kronor

Förutom till kunder, bidrar SEB:s verksamhet till ett ekonomiskt värde åt många andra intressenter. Under 2011 fördelades 31 miljarder kronor (29).

- Myndigheter
Skatter och avgifter
- Aktieägare
Utdelning
- Leverantörer och partners
Varor och tjänster
- Medarbetare
Löner, pensioner och andra förmåner



SEB:s strategiska prioriteringar



Fokus på kunden

SEB:s rådgivning vägleds av långsiktighet och av att se till kundens hela situation.

Ledande företagsbank i Norden

SEB växer genom en ökad andel av befintliga kunders affär och ökad aktivitet mot nya företagskunder.



Motståndskraft och flexibilitet

SEB prioriterar att upprätthålla en stark kapital- och likviditetsposition för att säkerställa att kunderna långsiktigt kan stödjas i alla lägen.



Relationsbanken i vår del av världen

2011 var på många sätt ett svårt år. Finansmarknaderna präglades av osäkerhet och hög volatilitet mot bakgrund av den svåra statsfinansiella situationen i Europa. Det i sig har inneburit utmaningar för det globala banksystemet som också har att anpassa sig till ett nytt regelverk vad gäller kapital och likviditet. I det här klimatet har motståndskraft i form av en stark balansräkning, stabil intjäning och ett långsiktigt perspektiv varit viktigare än någonsin för en bank. Det har SEB.

Motståndskraft och flexibilitet

De senaste åren har vi tydliggjort vår strategi som Relationsbanken i vår del av världen fast förvissade om att det är genom god finansiell stabilitet och långsiktiga relationer till bankens kunder som vi når långsiktig lönsamhet. Därför har vi valt att agera utifrån två ledord – motståndskraft och flexibilitet. Vi ska ha motståndskraft genom en stark balansräkning och tillräckliga likviditetsreserver för att kunna finnas där som långsiktig finansiell partner för våra kunder oavsett väderlek. Vi ska ha flexibilitet att växa tillsammans med våra kunder.

Det är mot denna bakgrund som vi vidtagit ett antal steg såsom den ökade samordningen av banken till Ett SEB där kundernas behov och perspektiv – inte produktperspektivet – ska styra. Andra exempel är att vi har investerat i IT-kapacitet och minskat risken i balansräkningen. SEB har en god och stabil kreditportfölj varav över 90 procent hänför sig till Norden och Tyskland där förlustnivån varit fortsatt låg – under 0,1 procentenheter i snitt under de senaste tio åren.

”SEB:s strategi ligger fast – kundfokus och tillväxt i utvalda marknader, kontinuerlig kostnadseffektivitet och bibehållen motståndskraft.”

Starkare balansräkning och fördjupade kundrelationer

Motståndskraft och flexibilitet präglade vårt agerande även 2011. SEB har en unik roll som finansiell partner till 2 700 storföretag och finansiella institutioner. Vi har även allt starkare relationer med 400 000 småföretag och 4 miljoner privatkunder.

Mot bakgrund av den tilltagande osäkerheten för en rad länder i euroområdet valde vi att ta kostnaderna för att förlänga vår upplåning, öka likviditetsreserverna och höja kvaliteten i vår obligationsportfölj. Vi förbättrade våra kapitalmätt ytterligare och SEB är nu en av Europas bäst kapitaliserade banker. Den starka balansräkningen var också en faktor när Standard & Poor's höjde SEB:s kreditbetyg i december.

Kunderna möter idag en mer integrerad bank där det är enklare att göra affärer med oss. Ett bevis på detta är att trots den ökade osäkerheten valde kunderna att öka sina affärsvolymmer med SEB. Inlåningen ökade med 150 miljarder kronor, utlåningen till företag ökade med 62 miljarder och lån till hushåll med 46 miljarder kronor.



Tillväxtsatsningar inom kärnområden

I linje med vår strategiska inriktning, slutförde vi under året försäljningen av vår bank i Tyskland och sålde också vår bank i Ukraina. Vi är nu väl positionerade i en mer robust del av Europa. I Norden och Tyskland har vi sedan starten på vår satsning 2010 fått över 200 nya storförstagskunder. Fler svenska små och medelstora företag har valt SEB som sin huvudbank. Vi har också samlat rådgivning och produktutveckling inom sparandeområdet i en funktion för att bättre kunna möta kundernas behov av en helhetssyn på sparande.

Höjd ambition för kostnadseffektivitet

Med de nya regelverk som nu föreligger vad gäller bankers kapital och likviditet ökar kostnaden för att driva bankverksamhet och därmed kraven på kostnadseffektivitet. För 2011 var kostnaderna lägre än taket på 24 miljarder kronor. Därför har vi höjt ambitionen att hålla kostnaderna på denna lägre nivå, 23,1 miljarder kronor, under 2012.

”Det är kundernas behov och perspektiv som ska styra.”

Relationsbanken i vår del av världen

En miljö med lågt ränteläge och högre kapitalkrav är utmanande. SEB:s inriktning ligger dock fast – kundfokus och tillväxt i utvalda marknader, kontinuerlig kostnadseffektivitet och bibehållen motståndskraft. Tillsammans med SEB:s alla fantastiska medarbetare kommer jag oförtrutet verka för att nå vårt långsiktiga mål att vara Relationsbanken i vår del av världen.

Stockholm i februari 2012

Annika Falkengren
Verkställande direktör och koncernchef

Strategi och marknader

SEB:s strategiska inriktning ligger fast: SEB ska vara och uppfattas som Relationsbanken i sin del av världen. Genom att tillhandahålla hela bankens kompetens samt förstklassiga produkter och processer skapas mervärde för kunden. Strategin är att skala bort komplexitet, renodla bankens organisatoriska struktur samt bibehålla den finansiella styrka som krävs för att verka som finansiell partner för kunderna oavsett konjunkturutveckling.

SEB – Relationsbanken

Mission

Att hjälpa privatpersoner och företag att utvecklas framgångsrikt genom att erbjuda god rådgivning och finansiella medel.

Vision

Att vara den mest betrodda partnern för kunder med ambitioner.

SEB grundades i företagsamhetens tjänst för över 150 år sedan och har därmed under alla år varit en aktiv part i samhällsutvecklingen på de marknader i vilka banken har verkat. SEB har varit ett självklart val som partner för stora företag och institutioner i Sverige och – i ökad grad – övriga Norden och Baltikum. Detta framgår klart inte bara av affärsmixen med en tyngdpunkt mot företag och institutionella kunder, utan även av det sätt på vilket verksamheten bedrivs. I SEB kommer kunderna alltid först därför att ett långsiktigt perspektiv och långsiktiga relationer skapar uthållig lönsamhet.

Genom att vara och uppfattas som Relationsbanken i regionen vill SEB fullfölja sin mission att hjälpa privatpersoner och företag att utvecklas framgångsrikt genom att erbjuda god rådgivning och finansiella medel och därmed nå sin vision om att vara den mest betrodda partnern för kunder med ambitioner.

Strategiska byggstenar

Sedan finanskrisen 2008–2009 har bankens strategi tydliggjorts ytterligare. Den vilar på följande tre byggstenar:

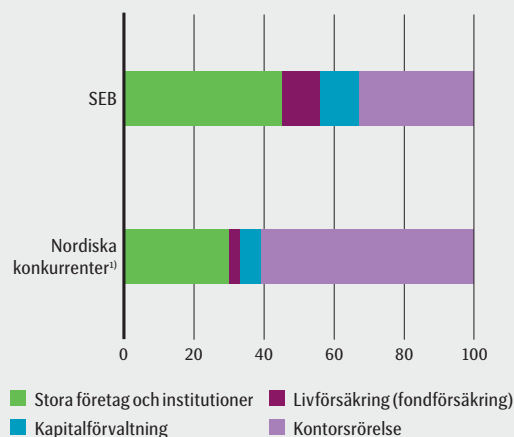
- att bygga och utveckla relationerna till bankens kunder så att SEB alltid upplevs sätta kundernas behov i centrum,
- att disciplinerat växa inom utvalda huvudområden såsom storföretagsaffären i Norden och Tyskland, små- och medelstora företag i Sverige samt finansiellt sparande hos privatpersoner, institutioner och företag.
- att säkerställa den finansiella styrka som krävs för att på ett förtroendeingivande sätt gentemot kunder, motparter, långgivare, investerare och allmänhet visa stabilitet och motståndskraft som långsiktig aktör, samt en flexibilitet att anpassa tillväxtinvesteringar till rådande marknadsförhållanden.

Kunderna i centrum

I ambitionen att vara Relationsbanken är det kundperspektivet som styr allt vad SEB gör. I SEB strävar vi efter att möta kundernas behov i alla situationer – på såväl kort som lång sikt. Det förutsätter att medarbetarna ges möjlighet att fatta rätt beslut för kunderna och SEB, samt att vår grundmurade tro på att kundlojalitet leder till långsiktig lönsamhet inte ruckas. Den samlade bilden under 2011 är att bankens kundorientering ger mätbara resultat och att rollen som Relationsbanken stärkts under året. SEB är marknads-

Ledande nordisk affärsbank

Andel av intäkter 2011, procent



1) Fördelning av intäkter för Swedbank, Handelsbanken, Nordea, Danske Bank och DNB. Enbart affärsområden (indikation).

ledande vad gäller storföretagens och institutionernas kundnöjdhet och i nivå med branschgenomsnittlig kundnöjdhet bland mindre företag och privatkunder.

För en bank som SEB – som av många anses vara marknadsledande inom en mängd produktområden såsom aktiehandel, cash management, depåförvaring, företagsförvärv, valutahandel och fondförsäkring – har utvecklingen mot att bli en sant kundcentrerad bank inneburit omställningar. En holistisk kundsyn ställer krav på system, beslutsvägar och en företagskultur där kärnan utgörs av kundens perspektiv och eget ansvar.

Disciplinerade tillväxtsatsningar

Bankens investeringar utöver den befintliga kundaffären sker i huvudsak inom tre områden: inom storföretagsaffären i Norden och Tyskland, mot mindre och medelstora företag i Sverige och inom spar- och kapitalförvaltningsområdet generellt. Förutsättningarna för SEB att expandera inom dessa områden är särskilt gynnsamma mot bakgrund av bankens traditionella styrkeområden. SEB:s expansion är huvudsakligen organisk, driven av ökad andel av befintliga kunders affärer, ökad aktivitet mot nya kunder och utlåningsökning. Expansionen balanseras av en fortsatt solid riskhantering och grundlig riskanalys. Konkurrensen från övriga nord-

iska banker är hård, vilket också speglar att det nordiska banksystemet är robust och välkapitaliserat med en liten exponering mot länder inom euroområdet med statsfinansiella problem. Samtidigt har konkurrensen från europeiska och internationella banker minskat som en följd av svagare balansräkningar och stora exponeringar inom euroområdet.

Banken ser möjligheter i att tydliggöra ett sammanhållet och rådgivningsinriktat sparerbjudande till kunderna oavsett om det handlar om kortsiktigt eller långsiktigt sparande. Genom att samla rådgivning och produktutveckling inom en och samma organisation kan banken bättre möta kundernas behov av sparandelösningar i en omvärld präglad av hög volatilitet på finansmarknaderna samtidigt som det sker långsiktiga förskjutningar vad gäller demografi och individers behov av att trygga sin egen ålderdom.

Motståndskraft och flexibilitet

SEB:s starka kapitalbas och finansiering, stabila marknadsposition och fördelaktiga konkurrensläge på den nordiska företagsmarknaden är faktorer som hjälper banken att ta till vara möjligheterna på marknaden i takt med att de dyker upp.

SEB möter kundernas behov

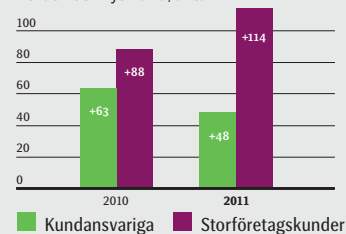
Storföretag



- Ny filial i Hongkong
- Gröna obligationer för 2 miljarder US-dollar

Nya storföretagskunder och kundansvariga

Norden och Tyskland, antal



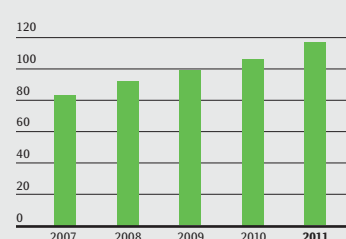
Mindre företag



- Helhetsrådgivning till företaget, ägaren, medarbetarna
- Nya mötesplatser

Mindre företagskunder i Sverige

Tusental



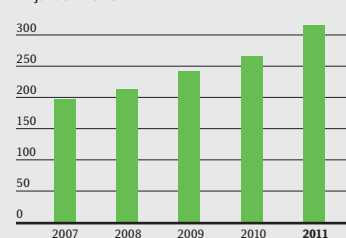
Privatkunder



- Mobila banktjänster
- Erbjudande om personlig rådgivning till 400 000 kunder

Bolån i Sverige

Miljarder kronor



”Viktigt att förstå kundens verksamhet”

Under mer än 150 år har stora företag och institutioner anförtrött SEB inte bara sina finansiella tillgångar utan också sina framtidsplaner och visioner. I takt med att kundföretagen vuxit har också SEB gjort det. Idag har 2 700 stora företag och institutioner i framför allt Norden, Baltikum och Tyskland valt SEB som sin finansiella partner.

– Rådgivning är navet i vår verksamhet och vår enhet för kundrelationer fungerar som en ingång till SEB:s samlade kompetens. Medarbetarna har djup kunskap om kundernas verksamhet och behov så att vi kan möta upp med rätt kompetens, produkt och tjänst. Ju närmare relation desto större möjlighet har vi också att kunna ”se runt hörnet” och förutse behoven. Det är inte storleken på våra kunders affärer som betyder mest för oss utan deras ambitioner, säger Magnus Carlsson, chef för division Stora Företag & Institutioner.

Genom nära relationer och kunskap om kundernas behov har SEB kunnat utveckla en rad nya lösningar för likviditetshantering. Ett exempel är transaktionstjänster, som företagen använder för att mäta sin administrativa och finansiella kapacitet, från inköp och fakturering till likviditetspositionering och betalningar. Det kan handla om att snabba upp externa och interna flöden, förbättra samordning inom ett företag och kontrollera tidsåtgången.

”Det är kundernas ambitioner som betyder mest för oss”

Magnus Carlsson, chef för Stora Företag & Institutioner

En integrerad bank

De flesta produkter och tjänster utvecklas i nära samarbete med kunderna. Förutom traditionella företagstjänster använder SEB:s kunder bland annat trading- och kapitalmarknadstjänster, internationella transaktionstjänster och pensions- och kapitalförvaltningslösningar.

I genomsnitt använder företags- och institutionskunder sju olika produkter och tjänster och SEB:s medarbetare samverkar dagligen med och utbyter idéer och kunskap med kunderna. I vissa fall görs det med upp till 50 olika kontaktpersoner hos kunden – från VD till löneadministratör.



Skapar mötesplatser för kunderna

SEB ska finnas där kunderna finns. Dessutom vill vi skapa mötesplatser där våra kunder kan möta såväl företrädare för bankledningen och bankens experter som representanter från andra företag.

Ett exempel på sådana mötesplatser är The Financial Summit. Under 2011 kunde de inbjuda finans- och ekonomicheferna bland annat höra SEB:s koncernchef Annika Falkengren tala om hur förändringarna i det finansiella landskapet kan komma att påverka bankernas verksamhet framöver.

I Oslo arrangerade SEB för andra året i rad ett forum för finanschefer från de största norska bolagen och institutionerna,

med syfte att skapa en mötesplats där finanschefer från olika bolag kan bygga nätverk och få relevant information i sin yrkesroll.

Vid SEB:s Asia Council möts företagsledare två gånger varje år för att höra Asienkännare tala om utvecklingen i regionen och konsekvenserna för nordiska företag. Under 2011 stod Kina och landets intresse för internationella investeringar i blickfånget.

SEB är också sammankallande för det kvinnliga nätverket FIWE, där chefer från olika delar av finansmarknaden möts fyra gånger om året.

Bilden ovan från Finanschefsforum i Oslo 2011

– Att vara receptiv och ha förmågan att lyssna är en viktig egen-skap hos oss. Som vi ser det börjar en relation alltid med att lyssna och förstå kundens verksamhet – det är första steget för att kunna ge råd och matcha företags och institutioners helhetsbehov, säger Magnus Carlsson.

I Sverige är SEB den enda fullt ut integrerade banken som kan sköta komplexa transaktioner inom exempelvis företagsförvärv, försäljningar, fusioner samt förvävsrelaterade transaktioner, syndikering och hedging – att säkra kunden mot exempelvis kronfall.

En bank för andra banker

SEB är också bank för andra finansiella institutioner. Mer än 700 banker med säte i Väst Europa, Nordamerika, Japan och utvecklingsländer som själva saknar representation eller rätt kompetens på plats i Norden väljer SEB som sin förlängda arm. Likviditetshantering, expertis och rådgivning för utländska banker som vill ha effektivare betalningslösningar, bättre riskhantering och smidigare valuta- och likviditetshantering är några av de tjänster som banker använder.

– Bank-till-bank-affären är spännande. Ibland är vi partner i affärer, ibland konkurrenter. Det är verkligen annorlunda jämfört med andra företagsrelationer, säger Magnus Carlsson.

En stor liten bank i Norden och Tyskland

Allt fler tyska institutioner och företag – i synnerhet de medelstora "Mittelstand"-företagen – väljer att anlita SEB som sin husbank. Också i Danmark, Finland och Norge väljer fler och fler företag och institutioner SEB som sin finansiella partner.

Sammantaget har SEB fått 200 nya företagskunder i Tyskland och de nordiska länderna utanför Sverige under de två senaste åren. I dessa länder är SEB en "stor liten bank" med en stark affär och en betydande kompetens inom bland annat likviditetshantering, värdepappersförvaring, valutahandel, strukturerad finansiering och som husbank för hedgefonder.



Bästa aktiemäklaren och rådgivaren vid företagsaffärer i Norden

SEB Enskilda är Nordens bästa aktiemäklare och analyshus. Det anser de nordiska institutioner som TNS Sifo Prospera tillfrågade i sin stora årliga undersökning 2011. Institutionerna svarade på frågor om såväl avgifter som backoffice-tjänster, analyskompetens, försäljning och mäklare.

Samma undersökningsföretag rankade också – för tolfte året i rad – SEB Enskilda som bäst i Norden inom corporate finance, det vill säga rådgivning i samband med företagsaffärer, fusioner, förvärv och nyemissioner.

Det bästa av två världar

När SEB under hösten 2011 invigde sitt nya kontor i Hongkong be-fästes bankens starka ställning i Asien. Sedan tidigare har SEB ett regionalt företagserbjudande, med bas i Shanghai, Peking, Singapore och New Delhi. Med Hongkong-kontoret kan banken nu bistå både finansiella institutioner i Asien som söker internationella möjligheter och europeiska finansiella institutioner med intresse för Asien.

– Jag ser verkligen att vi kan erbjuda det bästa av två världar. Vi har lång erfarenhet i Asien, de nödvändiga kontakterna och förstår villkoren. Samtidigt är vi en nordeuropeisk bank med god inblick i hur våra kunder på hemmamarknaderna arbetar, säger Hanse Ringström, chef för SEB i Asien.

Nytt kontor i Hongkong – SEB expanderar i Asien

SEB i Asien i korthet:

- Tre decenniers erfarenhet av att göra affärer i regionen
- Totalt 170 medarbetare som arbetar tillsammans över gränserna från sina baser i Hongkong, Peking, Shanghai, Singapore och New Delhi
- Ett brett erbjudande för företag och institutioner
- Private banking-tjänster
- Stöd till finansiella institutioner som söker internationella möjligheter.

Koncernchefen Annika Falkengren invigde SEB:s nya kontor i Hongkong den 11 november 2011. Här tillsammans med Hanse Ringström, chef för SEB i Asien (till vänster), och Carl Christensson, chef för Hongkong-kontoret.



” En förtroendefull relation

– Vi och SEB har en mycket förtroendefull relation, som byggts upp under de år som vi har gjort affärer tillsammans. SEB har varit en viktig bank för Linde i Skandinavien och Baltikum sedan 2004. Bland annat har banken koncentrerat likviditeten i svenska kronor i en koncernkontostruktur som även innehåller automatiska ränteberäkningar i såväl land- som valutadimensionen i Norge, Finland, Danmark, Sverige, Estland, Lettland och Litauen. Dessutom har SEB alltid stöttat Lindes strategiska drag, som när vi förvärvade AGA 1999–2000 och BOC 2006.

Dr. Sven Schneider

Chef för Treasuryfunktionen, Lindekoncernen

Linde är en global gas- och teknikkoncern med cirka 50 000 anställda i över 100 länder. Huvudområdena är industrigaser, teknikanläggningar och medicinska gaser, medicinteknisk utrustning och tjänster. Svenska gasföretaget AGA är sedan 1999 en del av Lindekoncernen.





” Vi har knutit starka band

– Tillit och öppenhet – och alltid en helt ärlig kommunikation. Så skulle jag beskriva vår relation. Vi började som leverantör av en specifik produkt, idag har vi knutit starka band och har ett samarbete som går långt tillbaka. Samma människor har varit med under de senaste åtta åren och vi har gått igenom mycket tillsammans.

Thilo L. Zimmermann
Kundansvarig, SEB, Tyskland

Prisade erbjudanden till mindre företag

Helhet och enkelhet är honnörsord i SEB:s relation till cirka 400 000 små och medelstora företag i Sverige och Baltikum. SEB erbjuder alla tjänster en företagare behöver och hjälper till att lösa behoven hos företaget, företagaren och de anställda.

– Långa och starka relationer med våra företagskunder kräver att vi har kunskap om företagen och insikt i deras behov, men också att vi står vid våra kunders sida både i uppgång och i lite kärvare tider, säger Mats Torstendahl, chef för Kontorsrörelsen.

SEB har av tradition starka relationer till stora företag och institutioner och det tar vi med oss i affären med små och medelstora företag. Banken tillhandahåller allt från betaltjänster, finansiering och cash management till kort, placeringar och pensions- och trygghetslösningar. Kunden väljer själv när och på vilket sätt kontakten med banken sker: i ett personligt möte, via Telefonbanken, på Internet eller i mobila applikationer.

SEB ser till helheten och hjälper företagaren i alla roller – också som ägare och privatperson. Kunderna får tillgång till bankens alla rådgivare och specialister och vi har värdeskapande lösningar för såväl företaget som företagaren och de anställda.

Företagscenter med spetskompetens

För de största företagen i segmentet erbjuder SEB i Sverige verklig spetskompetens vid något av bankens tre Företagscenter i Stockholm, Göteborg och Malmö. Där fokuserar vi på företag med en omsättning på över 200 miljoner kronor per år och lite mer komplexa behov samt på större fastighetskunder. SEB:s baltiska företagskunder får motsvarande service i bankens "local corporate"-kontor.

”Vi står vid våra kunders sida både i uppgång och i lite kärvare tider”

Mats Torstendahl, chef för Kontorsrörelsen.

Utökad service till mindre företag

Under 2011 har SEB vidareutvecklat servicen för små och medelstora företagskunder. Bland annat har vi ytterligare stärkt den svenska rådgivarkåren med fokus på de allra minsta företagen och infört en helt ny roll på kontoren som kan hantera både företagets och företagarens behov. I Estland och Lettland har SEB lanserat skräddarsydda servicepaket för företagskunderna och i Sverige har banken tagit fram en paketslösning för företagare som vill starta e-handel.

20 000 nya företagskunder under 2011

SEB:s kunder bland små och medelstora företag fortsätter att visa förtroende för banken och de senaste årens tillväxt fortsätter. Under 2011 ökade SEB:s marknadsandel i segmentet såväl i Sverige som i Baltikum.

Om inte kunden kan komma till oss kommer vi till kunden



SEB finns till för sina kunder och vill möta och hjälpa dem i deras vardag. För att förbättra servicen och manifestera vår tillgänglighet skaffade vi under året nära 40 miljövänliga och SEB-gröna bilar som tar bankens rådgivare till kunden i stället för tvärtom.

Till vänster Stefan Andersson, chef för Företagsmarknad inom Kontorsrörelsen i Sverige.



SEB mötte nära 1 000 kunder på Business Day

2011 bjöd vi för första gången in våra företagskunder till SEB Business Day – tre kvällar där SEB i Stockholm, Göteborg och Malmö bjöd kunderna på insikter och kunskap från bankens främsta experter, samt tillfälle att bygga nätverk med andra företagare.



I Sverige steg antalet företagskunder med drygt 11 000, vilket motsvarar en nettotillväxt på cirka 10 procent. Av de nystartade svenska aktiebolagen väljer nu nästan vart femte SEB som sin bank.

I Estland ökade antalet företagskunder med 7 procent och hälften av de nystartade företagen i landet väljer SEB som sin bank. I Lettland och Litauen var ökningen 14 respektive 8 procent. Sammantaget steg antalet företagskunder i Baltikum med cirka 9 000 eller 9 procent.



Årets Småföretagarbank 2011

SEB:s satsning på småföretag fortsätter att ge resultat. Sedan 2005 har antalet småföretagskunder i Sverige som har SEB som sin huvudbank ökat från 65 000 till 117 000. I december 2011 korade tidningen Privata Affärer återigen SEB till Årets Småföretagarbank.

Redan 2007 belönade Privata Affärer SEB:s pakettlösning Enkla Firman med utmärkelsen Årets småföretagarprodukt. De två följande åren utsågs SEB till Årets Småföretagarbank. 2010 delades det inte ut något pris.

SEB är med hela vägen

SEB är företagarnas bank. För oss i SEB är det naturligt att inte bara ge service till befintliga företag utan också medverka till att fler nya företag startas och stötta växande företag. Genom samarbete med externa aktörer stöttar vi entreprenörskap hela vägen från kunskap i grundskolan och gymnasiet, via goda affärsidéer och nystartade företag till internationella storbolag. Från och med 2011 ger SEB i Sverige stöd åt den ideella föreningen Ung Företagsamhet redan på grundskolenivå. SEB stödjer även rådgivning via NyföretagarCentrum och IFS/ALMI, nätverkande inom Connect för växande företag och vi är huvudsponsor för tävlingen Entrepreneur of the Year, där landets ledande entreprenörer koras. Från och med hösten 2011 är SEB också nationell partner för affärsplanstävlingen Venture Cup. Banken är dessutom en av huvudsponsorerna för Årets Nybyggare, ett pris som delas ut för att visa goda exempel på invandrarföretagare som varit framgångsrika i sitt företagande.



Olle Larsson, Fiskarhedens Trävaru AB (tvåa från vänster), fick SEB:s pris för bästa internationella tillväxt 2011.



” En öppen och prestigelös dialog

– Vår relation är prestigelös, öppen och professionell. Vi känner varandra väl – jag kan säga vad jag tycker och Petter säger vad han tycker. Vi i SEB har ett brett spektrum av specialister och utmaningen för mig som företagsrådgivare är att förmedla all den kunskapen till kunden.

– Transparens och dialog är viktigt. En verklig relation med kunden kan man bara uppnå om man har ett genuint intresse för kunden - och förmågan att lyssna.

Lennart Persson
Företagsrådgivare SEB i Skellefteå



” Bollplank som ger raka besked

– När vi skulle byta bank för drygt ett år sedan var vi i ett expansivt skede och tyckte inte riktigt att vi fick den service vi behövde från vår tidigare bank. Vi gick runt bland de olika bankerna och från SEB fick vi ett erbjudande som inte bara var konkurrenskraftigt utan också snabbt. Vi är ofta i behov av snabba besked, så det var en nyckelfaktor.

– För oss är det väldigt viktigt att ha goda relationer till banken. Vi vill ha banken som ett bollplank för de frågor där vi inte har specialistkompetens själva, till exempel investeringar eller utlandsaffärer. Jag vill ha öppna, raka och tydliga besked. Det får jag från SEB.

Petter Mikaelsson
VD och grundare, Repay

Repay levererar figurskurna och kapade stålämnen samt handelsstål till kunder i Sverige. Företaget erbjuder produkter och tjänster inom gas- och plasmaskärning, laserskärning, rörlaserskärning, kapning och handelsstål. Repay har vuxit kraftigt under de senaste åren och har för närvarande verksamhet i Skellefteå, Uddevalla, Jönköping, Köping, Strömsund, Gällivare och Kiruna.

Tillgänglighet och professionell rådgivning

Rådgivning är navet i SEB:s relation med fyra miljoner privatkunder i Sverige och de baltiska länderna. SEB ser till varje kunds individuella behov och kan med sin breda och djupa kunskap hjälpa kunden med de bästa lösningarna inom allt från vardagsekonomi till försäkringar, lån och placeringar.

SEB vill hjälpa kunderna att nå sina mål och ambitioner. Bankens breda och djupa utbud kombinerat med spetskompetens på en rad områden ger möjlighet att hantera kundernas finansiella behov i alla skeden och faser i livet.

– Vi vill ha starka och långa relationer med våra kunder och arbetar ständigt för att förtjäna våra kunders förtroende. Vi månar om våra kunder och erbjuder lösningar för en sund privatekonomi på såväl kort som lång sikt, säger Mats Torstendahl, chef för Kontorsrörelsen.

Tillgänglighet är viktigt för SEB:s kunder, som själva ska kunna välja när och på vilket sätt de vill möta banken. Professionell rådgivning i ett personligt möte får kunderna på bankkontoren, där vi hjälper till med litet mer komplexa frågor. För enklare vardagsärenden som kunden kan och vill uträtta själv är Internetbanken och SEB:s mobila applikationer självklara verktyg, liksom personlig service dygnet runt via Telefonbanken.

Kvalificerad rådgivning

För kunder som har ett större kapital att förvalta och behov av djupare och mer kvalificerad rådgivning erbjuder SEB tjänsterna Kapitalrådgivning och Private Banking. Hos Kapitalrådgivningen får kunden kvalificerad och bred privatekonomisk rådgivning med fokus på placeringar. Rådgivningen omfattar allt från privatjuridik till försäkringar och finansiering. På Private Banking i Norden och Baltikum får kunderna under ett och samma tak tillgång till ett personligt team med expertis inom alla områden som rör privatekonomin samt särskilt framtagna placeringstjänster och produkter.

”Starka relationer är i grunden vad private banking handlar om”

Martin Gärtner, chef för Private Banking.

En stark kundtillströmning (närmare 1 300 nya kunder och 24 miljarder kronor netto i nytt förvaltad kapital) och priset Global Private Banking Awards (bästa nordiska bank för private banking-tjänster) var kvittan på SEB:s starka position inom private banking under 2011.

– Starka relationer är i grunden vad private banking handlar om. Under årens lopp har kombinationen av tradition och trygghet i långsiktiga relationer samt ett starkt erbjudande vunnit kundernas förtroende. Det är vår tydliga ambition att fortsätta på den inslagna vägen och mer än någonsin finnas vid våra kunders sida i såväl lugna som turbulenta tider, säger Martin Gärtner, chef för Private Banking.



Nya mötesplatser

Under 2011 fortsatte SEB att utveckla sina olika mötesplatser för att möta kunderna på bästa sätt. Bland annat lanserade banken applikationer för smarta telefoner i Estland och Litauen och förbättrade funktionaliteten i bankens svenska mobilapplikationer (se vidare sidan 19). I Lettland fortsatte SEB att utveckla sin Internetbank.



Utsläppssnåla bilar ger bättre villkor



Att värna om vår gemensamma miljö är en viktig del av SEB:s hållbarhetsarbete. I Sverige har vi redan tidigare erbjudit kunder bättre villkor för lån till miljövänliga bilar och SEB var först med att introducera "grön leasing" i Estland. Hösten 2011 introducerades vårt leasingerbjudande med bättre villkor för kunder som väljer en bil som släpper ut mindre än 130 gram koldioxid per kilometer även i Lettland och Litauen.

SEB fortsätter också att utöka sin närvaro i sociala medier för att möta kunderna i deras vardag. SEB var den första svenska banken som lanserade kundtjänst via Facebook, vilket tagits emot mycket väl av kunderna. Under 2011 gjordes 200 000 besök på SEB:s sida, där vi alla vardagar svarar på kundernas frågor i en engagerad och vardagsnära dialog. Även i Estland erbjuder SEB kundtjänst via Facebook. Under 2011 började SEB också möta kunderna via Twitter, både i Sverige och i Lettland.

Ansvarsfull kreditgivning

För de allra flesta familjer är köpet av bostad en affär som man bara gör en eller ett par gånger i livet. Boendet är också i allmänhet den enskilt största posten i hushållsbudgeten – därför är det naturligt att bolånet är navet i relationen med många av våra privatkunder. SEB fortsätter att bedriva en ansvarsfull kreditgivning med omtanke om kunderna genom att inte bara hjälpa dem att finansiera sitt drömboende utan också säkerställa att de har råd med boendet – även i framtiden.

Under 2011 fortsatte SEB att utveckla erbjudandet till bolånekunderna. I Estland är SEB den enda bank som erbjuder låneskydd till bolån, en tjänst som ökat i popularitet de senaste två åren. I dag är cirka 40 procent av bolånen skyddade med en försäkring. I Sverige är SEB fortfarande den enda bank som öppet redovisar sina upplåningskostnader. För SEB är det viktigt att kunderna vet vad de betalar för.

Det bästa inom sparande

SEB:s sparerbjudanden till privatkunder innehåller hela spektret av sparprodukter. Utgångspunkten är alltid att se till kundens hela

situation vid varje rådgivningstillfälle. Sparerbjudandet omfattar sparkonton, bankens egna och externt förvaltade fonder, börs-handlade fonder och strukturerade derivatprodukter. Bland annat erbjuds SEB:s fyra Strategifonder med olika risknivåer och Private Bankings Moderna Investeringsprogram. Kunderna kan även välja SpotR, SEB:s börs-handlade fonder, som introducerades 2011. Dessa handlas likt aktier på en börs men kan konstrueras så att de ger avkastning både när den underliggande marknaden stiger och när den faller.

Överblick av hushållsekonomin med Min ekonomi

Sommaren 2011 lanserade SEB som första svenska bank en iPad-applikation för privatpersoner kallad Min ekonomi. Den ger överblick över hushållsekonomin, hur inkomster och utgifter utvecklas över tid och hur utgifterna fördelas på olika kategorier. Mottagandet från kunderna har varit mycket positivt – appen var en av de mest nedladdade i Sverige under sin första vecka och användarna har överlag gett den höga betyg. Överblick av hushållsekonomin får också SEB:s baltiska kunder via den internetbaserade "financial planner" som under 2010 lanserades i Estland och nu även finns tillgänglig i Litauen.



Planering inför pensionering

SEB ser ett stort behov av rådgivning för kunder som närmar sig pensionering, bland annat för att många inte vet hur mycket de kommer att ha att röra sig med som pensionärer. Därför har vi börjat arbeta än mer fokuserat med rådgivning till kunder över 55 år. De får en genomgripande pensionsgenomgång och en överblick av hur just deras situation ser ut och vilka möjligheter de har att påverka utfallet för pensionen. För SEB är det viktigt att ta ansvar inte bara för hur kunderna kan spara till sin pension utan också för hur de ska hantera kapitalet när det väl är dags att avsluta yrkeskarriären.



” En mångårig personlig relation

– Jag har haft Johannas familj som kunder sedan 1987, så det blir en mycket personlig relation. Jag har haft både hennes mamma och pappa som kunder tidigare och Johanna har varit kund hos mig länge – dessutom är jag i princip uppvuxen på deras bullar!

– Vi känner varandra väldigt väl. Då går det mycket lättare att göra affärer, man får ett gott förtroende för varandra. Jag kan hjälpa Johanna med helheten, vad det än är – juridik, skattefrågor, försäkringar...

Torgil Magnusson
Private Banker, SEB i Malmö



Johanna Francke, bagare och VD i Franckes bageri i Trelleborg i samtal med Torgil Magnusson, Private Banker på SEB i Malmö.



” SEB ställer alltid upp

– Det som är bra med SEB i Trelleborg är att det är ett litet kontor, jag känner de som jobbar där och jag blir igenkänd. Det är ju människorna som är banken, personalen är viktig. Vi har haft SEB från början, och Torgil ställer alltid upp när det behövs.

– Tillgänglighet är ett bra ord; det ska vara tillgängligt. Mycket kan man göra själv på Internet men jag kan alltid ringa eller skicka ett mejl om det är något annat som jag behöver hjälp med. Mest har vi kontakt om placeringar och aktieaffärer. Ibland kör jag lite efter eget huvud, för det tycker jag är kul, och annars kommer Torgil med bra förslag.

Johanna Francke
VD Franckes Bageri, Trelleborg

Franckes Bageri är ett av de äldsta företagen i Trelleborg. I mer än ett sekel har bageriet försett hungriga trelleborgare med bröd och kakor. 1995 belönades bageriet med Trelleborgs Allehandas kulturstipendium för "en gammal fin hantverkstradition som blivit en trelleborgsk kulturtradition".

Sedan 2003 ägs bageriet av Anita Francke. Företaget leds i dag av hennes dotter Johanna, den fjärde generationen Francke som driver bageriet.

Kontinuerlig IT-utveckling för att möta kundernas behov

Bank och teknologi är i dag intimt sammanlänkade. Majoriteten av SEB:s transaktioner är numera helt automatiserade och kundernas kontakt med banken sker i stor utsträckning via IT-kanaler som internet och mobiler.

För tio år sedan hanterades 22 procent av betalningarna i SEB helt automatiskt. 2011 var andelen 97 procent.

En liknande utveckling mot kraftigt ökad automatisering kan ses inom många andra av bankens verksamhetsfält, även om det naturligtvis fortfarande finns områden som kräver dialog och manuell hantering.

– Tidigare var IT ett administrativt stöd, i dag är det en integrerad del av affären. IT-baserade lösningar står för en mycket hög andel av våra leveranser till kunderna, säger Martin Johansson, chef för Affärsstöd inom SEB med sammanlagt 3 800 medarbetare och globalt ansvar för transaktionsprocesser, kundstöd, underhåll, övervakning och utveckling av IT-system.

Tydliga styrsystem

Under 2011 etablerades en ny beslutsordning för IT-verksamheten i banken. En ny funktion bildades för styrning och prioritering av investeringarna i samarbete med affärssidan medan övriga IT- och supportenheter ansvarar för effektivitet och kvalitet i leveransen.

– Att ha tydliga beställar- respektive leverantörroller ger oss möjlighet att ta ett helhetsgrepp på vår utvecklingsportfölj och verkligen prioritera de aktiviteter som är mest effektiva och ger den största nyttan ur ett kundperspektiv, säger Martin Johansson.

Kvalitet och säkerhet i centrum

En hög kvalitet är avgörande för IT-verksamheten. System och processer ska fungera och kunderna ska kunna känna sig trygga med sin bank. Inom SEB pågår ett ständigt arbete med att stärka affärsprocesserna samt minimera problemen och riskerna för kunderna.

IT– en integrerad del av SEB:s affär

SEB:s IT-plattformar och elektroniska kanaler utgör en del av kunderbjudandet...

- Valutahandelsplattformar – 20 000 användare, över 1 biljon (1 000 000 000 000) US-dollar i volym per år
- Värdepappersplattformar – 2,5 miljoner transaktioner per dag
- 735 miljoner betalningar, varav 97 procent sker helt automatiskt, per år
- Elektroniska kanaler för storföretag och institutionella kunder – 50 000 användare internationellt, 26 biljoner kronor i volym per år
- Banktjänster via internet och mobil i Sverige – 5 miljoner inloggningar på Internet och 1,5 miljoner besök i mobila banken per månad.

...samtidigt som de ger möjlighet till förbättrad effektivitet och riskhantering genom;

- Helautomatiserade processer och effektiva arbetsflöden
- Förvaltningsinformation
- Övervakning, kontroll och säkerhet.

Affärsstöd i Baltikum – ökad effektivitet och förbättrad struktur

2004 fattade SEB ett strategiskt beslut att flytta ut delar av sin affärsstödsverksamhet till Baltikum. Processer och back office-rutiner för trading, betalningar och värdepapper hanteras av Riga Operations Centre i Lettland med 250 medarbetare. Delar av bolåneprocessen, kontohantering samt HR- och IT-processer sköts av Vilnius Operations Centre i Litauen med 100 medarbetare. Utflyttningen har inte bara inneburit att vi kan hantera ökade volymer till minskade kostnader utan även att processerna för bankens globala verksamhet blivit mer strukturerade. Förändringarna har dessutom åstadkommit med oförändrat god kundnöjdhet.



Förnyade bassystem och ändrade regler

SEB utvecklar löpande sin infrastruktur för att möta kundernas behov, bankens egen expansion och olika regelförändringar. Den totala investeringen för 2011 uppgick till cirka 2 miljarder kronor.

En fjärdedel av investeringarna är relaterad till nya regelverk. En stor del av satsningen i övrigt gäller de bassystem som utgör kärnan i bankens verksamhet. Många system i bankvärlden byggdes upp på 1960- och 1970-talen och behöver därför förnyas eller uppgraderas. Exempel på sådan förnyelse inom SEB är bland annat ny infrastruktur i form av nätverk och en ny teknisk plattform i Sverige, som blev klar under 2011. Ett projekt som fortfarande pågår gäller byte av systemen för att hantera kundernas fondinnehav. I Baltikum är bassystemen i Litauen redan helt utbytta.

Ny Internetbank

Den största pågående enskilda satsningen handlar om att skapa en ny och förbättrad Internetbank. I ett första steg planeras den nya banken lanseras för privatpersoner under 2013. Förbättrad navigation, förenklade funktioner och en modern grafisk design är exempel på nyheter som förbättrar för våra kunder och därmed SEB:s konkurrenskraft. I nästa steg introduceras en ny Internetbank för mindre och medelstora företag.

Under 2011 ökade antalet kunder i SEB:s Internetbank för privatpersoner i Sverige med 7 procent, medan Internetbanken för företag fick 10 procent fler kunder.

Ökad effektivitet med partnerskap och outsourcing

Mellan 2010 och 2011 minskade kostnaden per transaktion i produktionen med 22 procent. Det åstadkoms genom en kombination av egen IT-utveckling, kundernas ökade användning av automatiserade lösningar och externa insatser. SEB har av kostnads- och effekti-

22 procent

lägre kostnad per transaktion 2011

Lavinartad ökning för mobila banktjänster

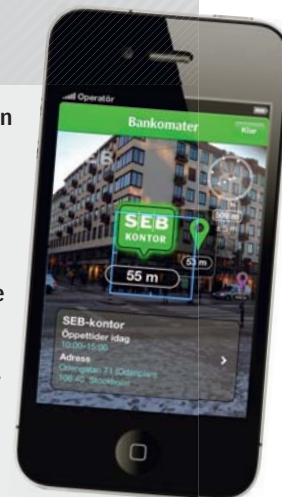
Idag säljs det fler så kallade smartphones än vanliga datorer och mobilen är snart det främsta sättet att nå internet bland privatpersoner. År 2015 väntas 80 procent av alla vanliga banktjänster utföras via mobilen.

SEB var tidigt ute och introducerade Mobila banken redan 1991. Men det var inte förrän SEB lanserade sin iPhone-applikation i maj 2010 som användandet tog fart. När det sedan vid årsskiftet 2010-2011 blev möjligt att logga in med hjälp av ett lösenord ökade antalet inloggningar lavinartat, från 200 000 till 700 000 per månad.

I juni 2011 lanserade vi möjligheten att skanna OCR-numren på räkningar med hjälp av mobilkameran. Den nya tjänsten medförde att antalet besök snabbt steg till 1,5 miljoner per månad.

I Sverige har SEB valts till Årets Mobila bank för 2011.

I Estland har SEB lanserat sin första iPhone-applikation. SEB:s mål är att erbjuda tjänster som underlättar vardagen för de allt mer mobila kunderna. I ett första steg ska funktionaliteten för basutbudet förbättras ytterligare. Därefter ska utbudet breddas och relationen fördjupas genom värdeskapande kringtjänster.



vitetskäl valt att samarbeta med internationella finansiella partners och lägga ut vissa uppdrag på externa IT-företag och konsulter.

Sedan 2009 driver SEB också ett "grönt" IT-projekt för att förbättra kostnads- och energieffektiviteten och samtidigt bidra till bankens miljömål om minskade koldioxidutsläpp. Under 2011 installerade vi ett nytt, effektivare kylsystem i bankens största svenska datahallar och vidtog en rad åtgärder för att minska energiförbrukningen.

Hög säkerhet i SEB:s datahallar

I SEB:s två största datahallar i Stockholm (Rissne och City) på sammanlagt 4 000 kvadratmeter lagras 1 700 TB på cirka 2 500 servrar. Datahallarna motsvarar höga krav avseende säkerhet och drift:

- Robusta kommunikationslänkar, som gör det möjligt att flytta trafik om en av hallarna skulle förstöras.
- Brandförstärkta väggar med speciellt skydd för elektromagnetiska störningar.
- Dubblerade el- och kylsystem, som ska fungera även om den normala strömförsörjningen slås ut.
- Avancerade brandsläckningssystem.
- Strikta inpasseringsrutiner och kameraövervakning.

För att bidra till en renare miljö låter vi mycket av överskottsvärmen gå till att värma våra fastigheter.



SEB:s roll i samhället

Som bank bidrar SEB till en långsiktig hållbar samhällsutveckling genom att omvandla sparande till investeringar, förse växande företag med kapital, svara för betalningssystemet och att förvalta individers och företags sparmedel. Den rådande finansiella osäkerheten och en ökad medvetenhet om vad tilltagande globala utmaningar innebär leder till både risker och möjligheter för våra kunder och oss.

SEB:s största bidrag till samhället är att på ett ansvarsfullt sätt stötta sina kunder. Genom vår service och våra produkter bidrar vi till långsiktig ekonomisk utveckling, internationell handel och finansiell trygghet. I vår roll som stor affärsbank krävs att vi är stabila och lönsamma så att vi kan betala löner, ersätta våra leverantörer, betala skatt och ge utdelning till våra aktieägare. Under 2011 uppgick det ekonomiska värdet som vi distribuerar i samhället på detta sätt till 31 miljarder kronor.

Ett brett samhällsengagemang

SEB engagerar sig aktivt för att stötta ekonomisk utveckling, öka ekonomisk kunskap och motverka socialt utanförskap i samhället. Genom olika partnerskap stöttar SEB nästa generation; vi prioriterar entreprenörer, barn och ungdomar. Totalt investerade vi 23 Mkr inom dessa områden 2011. Under 2012 fortsätter vi att stödja ungdomar genom våra mentorprogram och stärka arbetet med att förbättra de ekonomiska kunskaperna i samhället, bland annat genom 'Ung företagsamhet' i Sverige.

Hållbara finansieringslösningar och investeringar

Under 2011 fortsatte SEB att arbeta för ansvarsfulla investeringar. Analysteamet inom Kapitalförvaltningsdivisionen utökades och under året fördes en djupare dialog med portföljbolag om korruption, vattenbrist, klimatförändring och verksamhet i konfliktområden. Det förvaltade kapitalet med socialt ansvarsfull investeringsprofil (så kallad SRI) minskade 7 procent till 14,8 miljarder kronor (16,1) under året.

SEB har även utökat möjligheterna till finansiering av miljöbilar genom lanseringen av 'Green Leasing' i de tre baltiska länderna. Banken fortsatte att emittera gröna obligationer för Världsbankens räkning (totalt 2,2 miljarder dollar utestående). SEB deltog också i en paneldiskussion i FN:s generalförsamling om hållbar

Hållbarhetsrapport 2011

För 2011 publicerar vi vår femte hållbarhetsrapport, "Sustainable Perspectives". Vi fortsätter använda GRI, ett internationellt ramverk för hållbarhetsrapportering. För att ladda ner rapporten, vår separata Faktabok med CS data, vår GRI-index tabell eller vår årliga rapport till FN:s Global Compact, besök www.sebgroup.com/hallbarhet.



108 miljarder

i ökad utlåning till företag och individer under 2011

ekonomi och gröna obligationer. Vår specifika finansiering av utrustning för och produktion av förnyelsebar energi uppgick till 17 miljarder kronor. Antalet affärstransaktioner enligt Ekvatorprinciperna, som syftar till att hantera sociala och miljörisker vid projektfinansiering var 12, alla i OECD-länder.

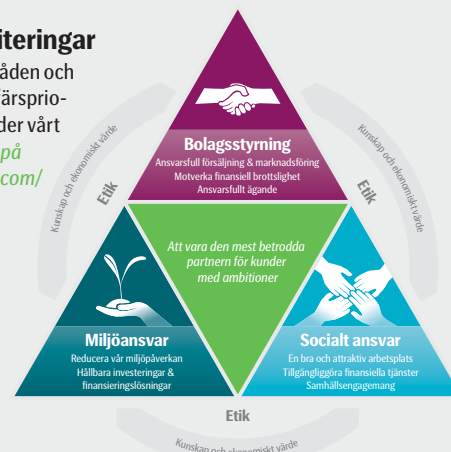
En viktig milstolpe var beslutet avseende SEB:s ställningstaganden (rörande klimatförändring, sötvatten och barnarbete) och branschpolicies (för vapen- och försvarsindustrin, skogsbruk, fossila bränslen, gruv- och metallindustrin, förnyelsebar energi och sjöfart). De skapar ett gemensamt ramverk och ett stöd för en framtidsorienterad dialog med kunder och portföljbolag och införs nu stegvis i hela organisationen.

Ett aktivt miljöarbete

SEB inkluderades i Carbon Disclosure Leadership Index för andra året i rad och vi fick en 'A-' rating och 81 av 100 poäng för vårt sätt att rapportera och nå våra mål om minskade koldioxidutsläpp. Vi kompenserade för befintliga koldioxidutsläpp genom investeringar i skogsåterplanteringsprojekt i Tanzania och Kenya. Arbetet med att minska pappersutskicken fortsatte under året.

Hållbara affärsprioriteringar

Tre ansvarsområden och åtta hållbara affärsprioriteringar vägleder vårt arbete. [Läs mer på www.sebgroup.com/hallbarhet](http://www.sebgroup.com/hallbarhet).



En attraktiv arbetsplats

Professionella och engagerade medarbetare som bygger långsiktiga relationer med våra kunder är avgörande för SEB:s framgång. Vi strävar efter ett hållbart ledarskap där chefer stöttar medarbetare i deras utveckling och leder affären mot våra gemensamma mål. För att kunna möta en omvärd i förändring uppmanas medarbetare att ta ansvar för sin del av verksamheten och för sin egen utveckling.

I SEB är relationer, förtroende och långsiktiga perspektiv grunden för all verksamhet. Våra värderingar – engagemang, ömsesidig respekt, professionalism och kontinuitet – är centrala för vår företagskultur och de vägleder oss i vår vardag. Under året har medarbetare och chefer på hela SEB deltagit i koncernövergripande dialoger, You are SEB, med fokus på våra värderingar, på hur vi möter kundernas förväntningar och hur vi kan bli ännu bättre på att samarbeta inom banken.

Delaktighet och engagemang

Under 2011 genomfördes en medarbetarundersökning som visade på ett stort förtroende för bankens vision och mission. Medarbetarna känner stor delaktighet och högt engagemang i sitt arbete och verksamheten, och en stor majoritet skulle gärna rekommendera en vän att bli kund, liksom att arbeta hos SEB.

SEB är inte bara en uppskattad arbetsplats bland våra medarbetare, utan också ett av de mest attraktiva företagen i Sverige och i de baltiska länderna bland unga yrkesverksamma och studenter. Vi vill kunna attrahera människor som är starkt engagerade i sitt arbete och i vad som är bäst för kunden. Under 2011 klättrade SEB till fjärde plats i Universums studie av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare, oavsett bransch, bland unga yrkesverksamma civilekonomer och rankades också högt i samma studie i Estland, Lettland och Litauen.

Ledarskap och medarbetarutveckling

Ledarskapet är av avgörande betydelse för SEB:s framgång och för att organisationen ska uppnå goda resultat. Chefer förväntas ta affärsansvar med fokus på kunden, fatta och genomföra beslut samt leda och ge sina medarbetare ansvar. Det finns ett stort utbud av

73 procent

av medarbetarna skulle rekommendera en vän att arbeta på SEB

ledarutvecklingsaktiviteter som är inriktade på till exempel att leda affären, leda sig själv och leda förändring.

SEB planerar också noggrant för framtida kompetensbehov och arbetar ständigt med att öka kunskap och kompetens inom organisationen. Många olika utbildningar och utvecklingsaktiviteter erbjuds både generalister och specialister.

Mångfald berikar affären

Vi tror att mångfald liksom jämställdhet mellan könen berikar verksamheten och ökar förmågan att möta våra kunders förväntningar. SEB strävar efter att erbjuda alla samma möjligheter och rättigheter, oberoende av kön, nationalitet eller etniskt ursprung, ålder, sexuell läggning och tro. Vi arbetar också för att identifiera, utveckla och uppmantra kvinnor att ta ledande positioner.

Marie Andén, chef för Private Banking i Sverige, är en av SEB:s ledare vars medarbetare skapat mycket goda resultat.



Vad grundar sig ditt ledarskap på?

– En passion för det jag gör, relationer och att ha roligt har hjälpt mig i min karriär. Passion ger energi och engagemang som är viktiga för att kunna utvecklas och förbättras. Med passion kan du uppfylla alla förväntningar.

– Relationer är grundläggande, att bygga nätverk, att ha givande öppna diskussioner med både kunder och medarbetare, utifrån en ömsesidig respekt. Alla relationer måste vara äkta, det går inte att låtsas.

– Och att ha kul, skratta med teamet – jag tror det är nödvändigt för att kunna vara koncentrerad när det behövs.

Vad letar du efter hos en ny medarbetare?

– Jag tror på en arbetsmiljö som är dynamisk och omväxlande, så förutom passion, letar jag efter människor som kommer att bidra med något nytt till teamet istället för att vara en kopia av någon annan.

Populär arbetsgivare

Universum, som arbetar med arbetsgivares varumärken, har listat Sveriges 100 mest attraktiva arbetsgivare för yrkesverksamma ekonomer.



Company	Ranking 2011
Hennes & Mauritz	1
IKEA	2
Google	3
SEB	4
Nike	5
Exportrådet	6
ICA	7
Nordea	8
Handelsbanken	9
Unilever	

Källa: www.universumglobal.com

Så arbetar SEB med risk

En banks grundläggande roll är att ge möjlighet för privatpersoner och företag att låna och spara pengar för att investera, bygga upp en ekonomisk buffert eller spara för en tryggad ålderdom. Detta bidrar till tillväxt och samhällsutveckling. När ett tryggt sparkapital ska omvandlas till ett produktivt investeringskapital ingår någon form av risköverföring. Denna risk måste hanteras av banken. Som ett extra skydd mot risker har banken etablerat en stark finansiell motståndskraft.



Kreditrisk

SEB:s enskilt största risk

Grunden för att bankernas funktion som blodomlopp i samhällsekonomin ska fungera är att de har god kontroll på sina kreditrisker. Detta innebär att varje kreditbeslut måste byggas på en analys av kundens förmåga att betala tillbaka sitt lån. Gäller det mindre hushållskrediter sker det genom en standardiserad process. Större företagskrediter vilar på en individuell analys som bygger på närhet och kundkännedom.

Det är bara graden av standardisering som varierar. Bankens ska förvissa sig om att låntagaren på goda grunder kan fullgöra sina skyldigheter. Principen är densamma för alla typer av krediter.

Exempel på riskhantering:

- ✓ Vi har en tydlig beslutsordning. Bolån och mindre företagskrediter beslutas på det lokala kontoret, medan större och mer komplexa krediter behandlas i en oberoende kreditkommitté. Riktigt stora kreditbeslut fattas i Styrelsens kreditkommitté.
- ✓ Kvaliteten i kreditportföljen övervakas löpande, bland annat med hjälp av stresstester. Reserver skapas enligt konservativa principer för att täcka eventuella förluster.
- ✓ Om en kund får problem vill SEB alltid hitta lösningar tillsammans med kunden. Det kan handla om att ge anstånd med amorteringar så att en privatperson kan bo kvar eller att ett företag kan fortsätta driva sin verksamhet. Här har banken och kunden ett ömsesidigt intresse.



Likviditetsrisk

Har ökat under finanskrisen

Banker måste hålla en buffert av pengar som kan betalas ut. De som sparar pengar i en bank vill kunna ta ut sina pengar när som helst, oberoende av när de som lånar pengar av banken ska betala tillbaka sitt lån. Här uppstår likviditetsrisker i banker.

Förutom den inlåning som privatpersoner och företag tillhandahåller finansierar sig en bank också genom upplåning på kapitalmarknaden. Även detta innebär en likviditetsrisk ifall marknadens efterfrågan på att investera i bankens obligationer minskar eller upphör.

Exempel på riskhantering:

- ✓ Vi har en likviditetsbuffert som innebär att banken kan mobilisera 377 miljarder kronor.
- ✓ Vi har reserver för att täcka alla lånefall inom två år. Ifall marknaden kärvar kan vi undvika ny upplåning till ogynnsamma villkor.
- ✓ Bankens likviditetsrisk övervakas löpande av en oberoende funktion för Riskkontroll. Vi genomför regelbundna stresstester av likviditetssituationen baserat på olika scenarier.

Finansiell motståndskraft

377 Mdr kr
i likviditetsbuffert



Marknadsrisk

En mindre risk i SEB

En av bankens viktiga roller är att underlätta för kunderna att köpa och sälja olika typer av värdepapper. För att det ska fungera måste banken ha ett handelslager av alla instrument, oavsett om det är aktier, valutor eller räntebärande instrument. Vid sidan av detta placerar SEB också en stor del av sin likviditetsreserv i en portfölj av säkra stats- och bostadsobligationer. Detta innebär att banken tar en marknadsrisk eftersom handelslagret och likviditetsreserven kan sjunka i värde. SEB har också marknadsrisker därför att alla affärer utförs med olika löptider, olika räntor, olika valutor, där värdet hela tiden skiftar.

Exempel på riskhantering:

- ✓ Vi har en tydlig beslutsstruktur med bestämda gränser för riskernas storlek.
- ✓ Kundernas flöden styr SEB:s handel på kapitalmarknaderna. Bankens driver inte handel för egen räkning – vi använder inte eget kapital för att spekulera.
- ✓ Bankens marknadsrisk övervakas löpande av den oberoende funktionen för Riskkontroll. Vi genomför regelbundna stresstester för att se hur risken påverkas av förändringar på marknaderna.

Finansiell motståndskraft

109 Mdr kr
i kapital

”Vår farkost är välbyggd och vi har rustat oss för rejäla stormar, även om ingen vet hur hårt väder vi kan möta”

Johan Andersson, chief risk officer



Operationell risk

Den mänskliga faktorn

Banken hanterar varje dag ett stort antal kunduppdrag. Det ställer stora krav på att banken har pålitliga system, fungerande rutiner och på att medarbetarna vet hur de ska agera för att undvika misstag. I nästan 100 procent av fallen löper transaktionerna felfritt, men ibland kan den mänskliga faktorn innebära att det uppstår misstag. Risken för att denna typ av fel ska uppstå kallas operationella risker. Det handlar om alla typer av risker som innebär att banken gör ett fel som leder till att ersättning måste betalas ut till den som drabbas.

Exempel på riskhantering:

- ✓ Alla medarbetare får utbildning inom viktiga områden som penningtvätt, bedrägeri och informations- och datasäkerhet.
- ✓ Alla incidenter loggas och dirigeras till ansvarig chef för åtgärd.
- ✓ Vid sidan av den individuella incidentrapporteringen övervakas och stresstestas den samlade nivån av operationella risker även av den oberoende funktionen för Riskkontroll.



Försäkringsrisk

Långa tidsperioder

Pensionssparande erbjuds dels som fondförsäkring där kunden själv väljer risknivån och hur sparandet ska placeras i fonder, dels genom så kallad traditionell livförsäkring där SEB ansvarar för förvaltning och risk och kunden får en garanterad avkastning.

Risken inom pensionssparande och livförsäkring är att premien, som baseras på antaganden om livslängd och skador, inte stämmer. Det finns också en risk att avkastningen på tillgångarna inte räcker till för att betala ut den garanterade avkastningen över tiden.

Exempel på riskhantering:

- ✓ Marknadsrisken i de traditionella livförsäkringsportföljerna minskas genom säkring. Värdeutvecklingen övervakas löpande och stresstestas utifrån olika ekonomiska scenarier.
- ✓ Principerna för premieberäkning, antaganden om livslängd och skadeutfall inom livförsäkring kontrolleras regelbundet genom aktuariella analyser och portföljtester.
- ✓ När det gäller invaliditets- och dödsfallsrisker återförsäkras sig SEB mot händelser som kan skapa skador.

5 frågor till Johan Andersson

Chief risk officer



Turbulens i världsekonomin och skuldskris, hur ser SEB:s riskbild ut?

– Vi har en kreditportfölj som till 90 procent finns i de starkaste länderna i Europa. Våra storföretagskunder har

de mest solida balansräkningar jag har sett under mina 30 år i branschen. SEB är en av de bäst kapitaliserade bankerna i Europa och vi har en robust likviditetsbuffert. Så vår farkost är välbyggd, men ingen vet hur hårt väder vi kan möta.

Ska riskhanteringen ge noll risk?

– Vår uppgift är att se till att våra kunder tryggt kan låna och spara pengar hos oss. Det innebär att risker är en oundgänglig del av vår verksamhet, men vi försöker lösa vår uppgift med så låg risk som möjligt. Risktagande är inget självändamål.

Hur ändras SEB:s arbete på grund av den ekonomiska krisen?

– Våra grundläggande former för riskhantering har inte ändrats. Däremot har vi fått ompröva vissa gamla sanningar. Sedan 2008 har vi minskat risktagandet mot banker och vissa stater.

Är den baltiska krisen nu över?

– Ja, den akuta krisen är över. De baltiska länderna har genom hårt arbete visat att de har förmågan att resa sig och vi har kunnat återvinna en stor del av våra reserveringar. Så vi ser en tydlig återhämtning, men nu påverkas den naturligtvis av det som händer i eurokrisen.

Hur arbetar SEB med hållbarhet ur ett riskperspektiv?

– Som bank har vi en viktig roll att bidra till långsiktig tillväxt och hållbar utveckling. I vår kreditgivning har vi sedan länge beaktat miljöaspekter, eftersom det kan innebära en ekonomisk risk för våra låntagare. Vi arbetar också för att i nära dialog med våra kunder se till så att vår kreditgivning bidrar till en positiv ekonomisk, social och miljömässig utveckling.

SEB-aktiens utveckling under 2011

I kölvattnet på skuldkrisen inom eurozonen sjönk värdet på SEB:s A-aktie med 29 procent under 2011 att jämföra med europeiskt bankindex, som föll med 33 procent. Vinsten per aktie uppgick till 5:06 kronor (3:07). Styrelsen föreslår en utdelning på 1:75 kronor per aktie för 2011 (1:50).

Aktiekapital

SEB-aktien noteras på Nasdaq OMX, Stockholmsbörsen. Aktiekapitalet uppgår till 21,9 miljarder kronor, fördelat på 2 194,2 miljoner aktier. A-aktien berättigar till en röst, C-aktien till en tiondels röst.

Börshandel

2011 var ett svagt år på Stockholmsbörsen och OMX Stockholm Generalindex sjönk med 17 procent. Värdet på SEB:s A-aktie minskade med 29 procent medan FTSE European Banks Index sjönk med 33 procent. Under året omsattes SEB-aktier till ett värde av 106 miljarder kronor. SEB är därmed liksom tidigare år ett av de mest omsatta bolagen på Stockholmsbörsen. Vid utgången av 2011 uppgick SEB:s marknadsvärde till 88 miljarder kronor.

Utdelningspolitik

Utdelningens storlek avgörs av såväl det ekonomiska klimatet som koncernens finansiella ställning och tillväxtpotentialer. SEB eftersträvar att uppnå en långsiktig tillväxt utan negativ påverkan på koncernens uppsatta mål för kapitalbasen. Utdelningen ska, över en konjunkturcykel, motsvara cirka 40 procent av vinsten per aktie.

SEB:s största aktieägare

31 december 2011	Antal aktier	varav C-aktier	Andel kapital, %	Andel röster, %
Investor AB	456 089 264	2 725 000	20,8	20,9
Trygg Stiftelsen	177 447 478	0	8,1	8,2
Alecta	158 650 000	0	7,2	7,3
Swedbank Robur fonder	73 239 881	0	3,3	3,4
Norska staten	63 752 929	0	2,9	2,9
Nordea fonder	37 148 171	0	1,7	1,7
SEB fonder	35 200 785	0	1,6	1,6
Wallenberg-stiftelser	33 057 244	5 871 173	1,5	1,3
Första AP-fonden	30 737 259	0	1,4	1,4
SHB fonder	29 189 930	0	1,3	1,3
Fjärde AP-fonden	23 776 711	0	1,1	1,1
Andra AP-fonden	20 212 119	0	0,9	0,9
AMF Försäkring och Fonder	19 450 000	0	0,9	0,9
Tredje AP-fonden	16 588 711	0	0,8	0,8
Skandia Liv	16 058 754	941 882	0,7	0,7
Utländska aktieägare	520 819 125	1 465 220	23,7	23,9

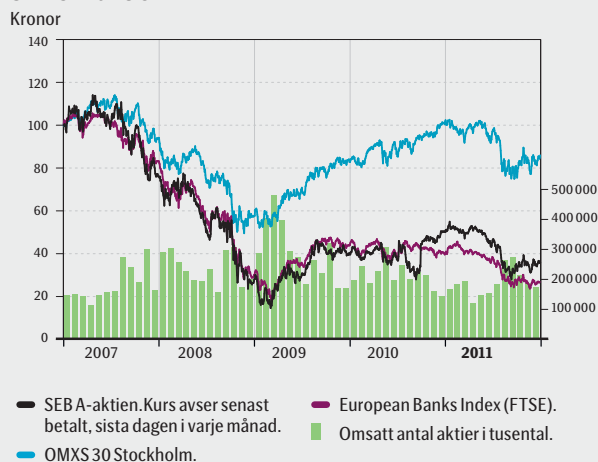
Källa: Euroclear AB/SIS Ägarservice AB.

SEB-aktien

Data per aktie ¹⁾	2011	2010	2009	2008	2007
Nettoreultat före utspädning, kr	5:06	3:07	0:58	10:36	14:12
Nettoreultat efter utspädning, kr	5:04	3:06	0:58	10:36	14:05
Eget kapital, kr	49:68	45:25	45:33	86:22	79:16
Justerat eget kapital, kr	54:92	50:34	49:91	94:81	89:96
Substansvärde, kr	54:92	50:34	50:17	95:44	92:23
Kassaflöde, kr	97:27	-11:60	-44:86	-20:48	125:24
Utdelning (A och C), kr	1:75	1:50	1:00	0:00	6:50
Omräknad utdelning (A och C), kr	1:75	1:50	1:00	0:00	4:60
Börskurs vid årets slut					
A-aktien, kr	40:09	56:10	44:34	42:95	117:01
C-aktien, kr	39:00	53:20	46:00	38:88	108:88
Högsta kurs under året					
A-aktien, kr	62:00	56:55	53:00	120:90	177:10
C-aktien, kr	61:25	53:95	55:00	112:77	169:68
Lägsta kurs under året					
A-aktien, kr	30:72	38:84	15:48	36:06	110:64
C-aktien, kr	33:00	42:18	15:22	36:06	103:93
Utdelning i relation till årets resultat, %	34,6	48,0	172,0	0,0	32,6
Direktavkastning (utdelning i relation till börskurs), %	4,4	2,7	2,3	0,0	3,9
P/E-tal (börskurs i relation till resultat), %	7,9	18,2	75,8	4,1	8,3
Antal utestående aktier i genomsnitt, miljoner	2 193,9	2 194,0	1 905,5	968,5	964,7
vid årets slut, miljoner	2 191,8	2 193,9	2 194,2	968,9	966,8

1) Tidigare år omräknade efter nyemissionen 2009.

SEB:s A-aktie



Analytikernas frågor om SEB

Ett trettiotal aktieanalytiker följer SEB:s utveckling. Varje kvartal anordnar SEB en presskonferens och möten med både analytiker och investerare för att belysa bankens utveckling och svara på frågor. Under ett år som 2011, präglad av den europeiska skuldkrisen och en rad förändringar vad gäller regelverk, är vissa frågor vanligare än andra.



Presskonferens på SEB:s huvudkontor i Stockholm den 28 oktober 2011

Hur har räntenettet utvecklats för SEB?

Räntenettet uppgick till 16,9 miljarder kronor, en ökning på 6 procent under 2011. Den kundrelaterade in- och utlåningen bidrog tillsammans med 1,8 miljarder mer till räntenettet, drivet av att snittvolymerna för ut- och inlåning var 7 respektive 8 procent högre. Det övriga räntenettet, från andra källor, var 800 miljoner kronor lägre än 2010. Det beror på att vi har byggt stora likviditetsreserver som investerats i säkra tillgångar med kort löptid och vi har ökat den långfristiga finansieringen. Reserven har byggts för att kunna stödja kunderna även under mer osäkra ekonomiska förhållanden.

Med tanke på vad som hänt med europeiska banker under andra halvåret – vad har SEB gjort för att stärka sin likviditet?

SEB har under flera år arbetat med att öka motståndskraften och stärka balansräkningen. Även under 2011 har vi till skillnad mot många banker i Europa, haft full tillgång till alla finansieringsmarknader. Vi lånade upp mer långfristiga pengar än vad som förföll under året. Vi ökade likviditetsreserven från 13 till 16 procent av balansomslutningen. Vid årsskiftet uppgick de likvida reserverna till 377 miljarder kronor.

Hur ser SEB på sin kapitalposition? Finns det planer på att återbetala kapital till aktieägarna?

Aktieägarna deltog i en nymission för tre år sedan som gjordes för att trygga bankens framtid med tanke på effekterna av Lehman-kraschen och utvecklingen i de baltiska ekonomierna. Vi hade under hösten 2008 kraftigt ökat vår utlåning till svenska och nordiska företag när kapitalmarknaderna delvis var stängda och kunde på så sätt bistå dem. Vi har sedan dess ökat vår kärnprimärkapitalrelation med 5 procentenheter och är idag bland de bäst kapitaliserade bankerna i Europa. Sverige inför strängare kapitalkrav för de fyra stora svenska bankerna än vad som kommer att gälla internationellt via Basel III-ramverket. Fokus under de kommande åren blir att värna om vår goda kapitalisering mot bakgrund av dels det svenska regelverket, dels fortsatt osäkerhet i omvärlden. Utdelningen blir det medel som i första hand kommer ägarna till del.

Det har kommit många nya regleringar för bankerna och mer kommer. Hur står sig SEB i denna fråga?

Överlag står sig SEB bra. Vi har fokuserat på att skapa en robust balansräkning, och vår kapitalisering är god. Andra områden som de nya regleringarna fokuserar på är

både kortfristig och långfristig likviditet. Regelverket kring kortfristig likviditet uppfyller vi i princip idag eftersom vi byggt reserver för att se till att SEB har den likviditet som våra kunder behöver. Att uppfylla kraven kring den långfristiga likviditeten – eller bankens strukturella refinansieringsrisk - innebär en utmaning för alla svenska banker. Det svenska finansiella systemet har relativt övriga Europa mindre inlåning från privatkunder eftersom kunderna gärna investerar i aktier och fonder. Företagsinlåningen hanteras styvmoderligt i den nuvarande utformningen av regelverket.

Många banker siktar på avkastning på eget kapital på 15 procent. Vad är SEB:s målsättning?

Med de ökade kapital- och likviditetskraven har också kostnaden för att bedriva bankrörelse ökat. Exakt vilken lönsamhet bankvärlden kan nå framgent återstår att se. Vårt fokus ligger på att stärka kundrelationerna, uppfylla våra tillväxtplaner och att se till att banken drivs mer kostnadseffektivt. Det skapar en stabil plattform för framtiden och ser till att SEB når en konkurrenskraftig avkastning över tiden.

Resultaträkning

I resultaträkningen redovisas koncernens intäkter och kostnader för året inklusive kreditförluster (både konstaterade och sannolika) och nedskrivningar.

Resultaträkning			
Mkr	2011	2010	Förändring, %
Rörelseintäkter			
1 Räntenetto	16 901	15 930	6
2 Provisionsnetto	14 175	14 120	0
3 Nettoresultat av finansiella transaktioner	3 548	3 148	13
4 Livförsäkringsintäkter netto	3 197	3 255	-2
5 Övriga intäkter, netto	-135	282	
Summa intäkter	37 686	36 735	3
Rörelsekostnader			
Personalkostnader	-13 933	-13 920	0
Övriga kostnader	-7 424	-7 213	3
Av- och nedskrivningar av tillgångar	-1 764	-1 854	-5
Omstruktureringskostnader		-764	-100
Summa kostnader	-23 121	-23 751	-3
Resultat före kreditförluster	14 565	12 984	12
Kapitalvinster från materiella och immateriella tillgångar	2	14	-86
7 Kreditförluster, netto	778	-1 609	
8 Rörelseresultat	15 345	11 389	35
Skatt	-3 046	-2 569	19
9 Nettoresultat från kvarvarande verksamheter	12 299	8 820	39
Avvecklade verksamheter ¹⁾	-1 155	-2 022	-43
10 Nettoresultat	11 144	6 798	64
Minoritetens andel	37	53	-30
Aktieägarnas andel	11 107	6 745	65

1) I denna post ingår de avvecklade kontorsrörelserna i Tyskland och Ukraina.

Intern kontroll av finansiell rapportering

För att försäkra att den finansiella rapporteringen har hög kvalitet, arbetar banken sedan flera år med utvalda interna kontroller. Effektiviteten i dessa kontroller övervakas löpande. Eventuella brister rapporteras till ledningen och styrelsen som hanterar risken för felaktig externrapportering och ser till att eventuella svagheter rättas till.

Rörelseintäkter

1 Räntenetto

Traditionell bankverksamhet går förenklat ut på att förmedla kapital mellan kunder med överskott på kapital och kunder med lånebehov. Kundernas behov varierar när det gäller beloppens storlek, löptid och andra villkor. I sin roll som förmedlare använder banken exempelvis hushållssparande och kortfristig inlåning till företagsutlåning och bolån. Tack vare mängden konton med olika förfallotider, blir sparande och inlåning en stabil finansieringskälla.

Räntenettet utgörs till största delen av skillnaden mellan intäkter från utlåning till allmänheten (hushåll, företag) och kreditinstitut samt kostnader för in- och upplåning från allmänheten och kreditinstitut. Bankernas räntemarginaler skiljer sig åt på olika delar av marknaden, beroende på olika hanteringskostnader och risker. Förändringar av marginalerna liksom av volymerna för in- och utlåningsverksamheten är av stor betydelse för utvecklingen av räntenettet. Räntenettet påverkas dessutom av avkastningen på portföljer av räntebärande värdepapper och kostnader kopplade till utgivningen av egna värdepapper som en del av upplåningen.

Under 2011 ökade SEB:s räntenetto med 6 procent till 16 901 Mkr. Förändringen berodde främst på högre genomsnittsvolymer för kundrelaterad in- och utlåning. Detta motverkades delvis av förändringar i portföljen med räntebärande värdepapper samt en avgift till den svenska stabilitetsfonden.

2 Provisionsnetto

Provisionsintäkter från olika tjänster som aktiehandel, rådgivning och kort väger traditionellt tyngre i SEB än i andra svenska banker. Det hänger samman med att banken i högre utsträckning än andra satsat på tjänster för storföretag samt förmögenhetsförvaltning. Här ingår också kreditavgifter.

Under 2011 var provisionsintäkterna i stort sett oförändrade från föregående år. Minskade värdepappers- och betalningsprovisioner motverkades av högre kreditavgifter. Förvaltad kapital uppgick vid slutet av 2011 till 1 261 miljarder kronor.

3 Nettoresultat av finansiella transaktioner

I denna post ingår såväl realiserade vinster och förluster i samband med försäljning av aktier, obligationer och andra finansiella instrument som orealiserade förändringar i marknadsvärdet på koncernens handelslager av värdepapper. Här har utvecklingen på de finansiella marknaderna stor betydelse. Resultatet av valutahandeln, där SEB är störst i Sverige, ingår också i denna post. Under 2011 stärktes nettoresultatet av finansiella transak-

tioner till följd av högre aktivitet inom valutahandeln och kapitalmarknaden.

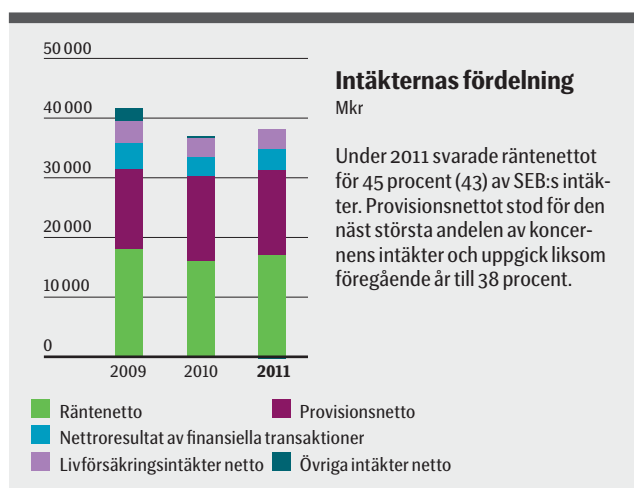
4 Livförsäkringsintäkter netto

Denna post omfattar försäljningen av livförsäkringsprodukter, där fondförsäkringar står för en mycket stor andel.

Under året minskade livförsäkringsintäkterna netto med 2 procent jämfört med 2010.

5 Övriga intäkter netto

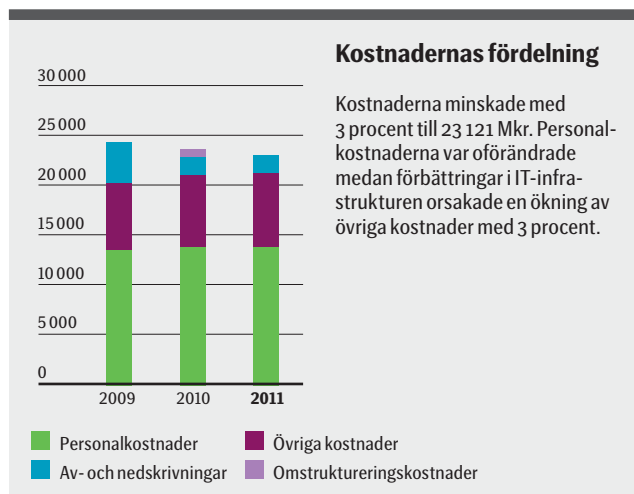
I övriga intäkter återfinns bland annat realisationsvinster samt aktieutdelningar. Här ingår för 2011 realiserade förluster på 357 Mkr från försäljningar av värdepapper i s.k. GIIPS-länder.



6 Rörelsekostnader

Kostnader

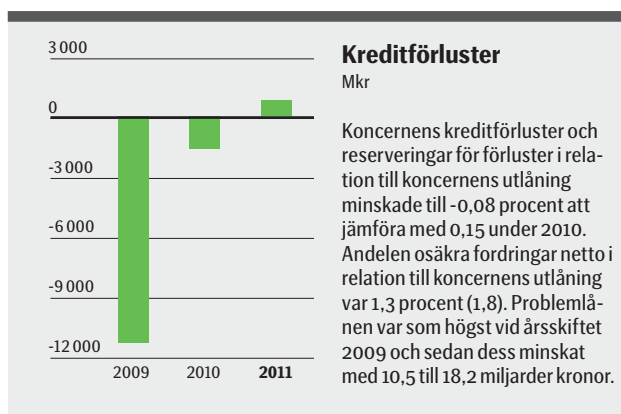
Kostnaderna i resultaträkningen minskade med 3 procent under 2011. För att åstadkomma en konkurrenskraftig och effektiv kostnadsbas infördes under 2011 ett kostnadstak på 24 miljarder kronor som gäller fram till 2014. För 2012 sänktes taket till 23,1 miljarder kronor.



7 Kreditförluster

Koncernens kreditförluster utgörs dels av konstaterade förluster, dels av reserveringar för sannolika förluster, där SEB tror att motparten inte kommer att fullgöra sina betalningsförpliktelser. Eventuella återvinningar påverkar kreditförlustnettot positivt.

Under 2011 återfördes kreditförluster på 778 Mkr vilket gav en kreditförlustnivå på -0,08 procent av utlåningen. Minskningen beror främst på en fortsatt förbättrad kreditkvalitet i de baltiska länderna. I Norden var kreditkvaliteten fortsatt god.



8 Rörelseresultat

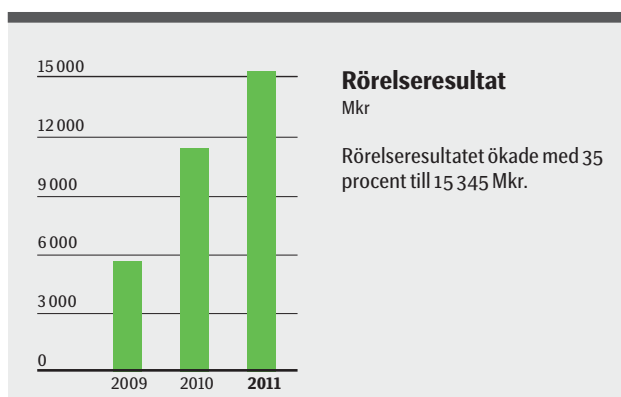
Resultatet före kreditförluster ökade till 14 565 Mkr (12 984) medan rörelseresultatet uppgick till 15 345 Mkr (11 389) till följd av återföringarna.

9 Nettoresultat från kvarvarande verksamheter

Nettoresultat från kvarvarande verksamheter, som inte innehåller resultatet från de tyska och ukrainska kontorsrörelserna, uppgick till 12,3 miljarder kronor vilket motsvarar ett resultat per aktie på kr 5:59. Detta utgör startpunkten för framtida jämförelser av utveckling av resultatet.

10 Årets resultat

Årets nettoresultat, det vill säga rörelseresultat efter skatt, uppgick till 11 144 Mkr (6 798). Detta belopp ligger till grund för beräkning av vinst per aktie och föreslagen utdelning till aktieägarna.



Balansräkning

Här redovisas det bokförda värdet på koncernens tillgångar, skulder och kapital.

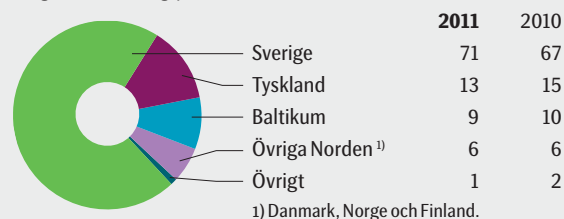
Balansräkning			
Mkr	2011	2010	Förändring, %
1 Tillgångar			
Kassa och tillgodohavanden hos centralbanker	148 042	46 488	218
Övrig utlåning till centralbanker	80 548	20 664	290
Utlåning till övriga kreditinstitut	128 763	183 524	-30
Utlåning till allmänheten	1 186 223	1 074 879	10
Finansiella tillgångar till verkligt värde ¹⁾	670 633	617 746	9
Finansiella tillgångar som kan säljas ¹⁾	57 377	66 970	-14
Finansiella tillgångar som innehas till förfall ¹⁾	282	1 451	-81
Tillgångar som innehas för försäljning ²⁾	2 005	74 951	-97
Investeringar i intresseföretag	1 289	1 022	26
Materiella och immateriella tillgångar	29 016	27 035	7
Övriga tillgångar	58 475	65 091	-10
Summa tillgångar	2 362 653	2 179 821	8
2 Skulder och kapital			
Skulder till kreditinstitut	201 274	212 624	-5
In- och upplåning från allmänheten	861 682	711 541	21
Skulder till försäkringstagare	269 683	263 970	2
Emitterade värdepapper	589 873	530 483	11
Finansiella skulder till verkligt värde	232 247	200 690	16
Skulder som innehas för försäljning ²⁾	1 962	48 339	-96
Övriga skulder	69 883	85 331	-18
Avsättningar	1 779	1 748	2
Efterställda skulder	25 109	25 552	-2
Totalt eget kapital	109 161	99 543	10
Summa skulder och eget kapital	2 362 653	2 179 821	8
1) Varav obligationer och andra räntebärande värdepapper inklusive derivat.	456 915	416 849	10
2) I Tillgångar och skulder som innehas för försäljning ingår den ukrainska kontorsrörelsen som sålts under året. För år 2010 ingick också den tyska kontorsrörelsen vars försäljning avslutades under 2011.			

1 Tillgångar

De största posterna utgörs av utlåningen till allmänheten (hushåll, företag med mera) samt till kreditinstitut. Dessa svarar tillsammans för cirka hälften av tillgångarna. En annan stor post är innehaven av räntebärande värdepapper.

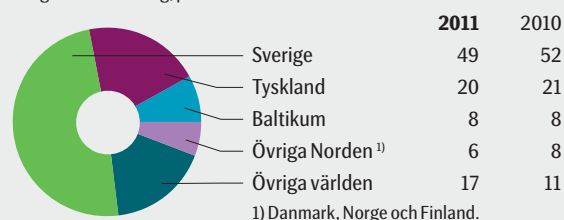
Utlåning

Geografisk fördelning, procent



Inlåning

Geografisk fördelning, procent



2 Skulder och eget kapital

De största posterna utgörs av skulder till kreditinstitut samt in- och upplåning från allmänheten. Värdepapper som SEB själv emitterat är också en viktig del på skuldsidan.

Eget kapital består av det ursprungliga aktiekapitalet, kapitaltillskott via nyemissioner, årets resultat samt vinstmedel som inte delats ut.

Vinstens användning

Utdelningens storlek avgörs av SEB-koncernens finansiella position, kapitalstyrka och framtida möjligheter.

För 2011 uppgår årets vinst efter skatt för den totala verksamheten (inklusive avvecklad verksamhet) till 11 144 Mkr, vilket motsvarar 5:06 kronor per aktie. Styrelsen föreslår att 3 836 Mkr, eller 1:75 kronor per aktie, delas ut till aktieägarna. Förslaget skall ses mot bakgrund av osäkerheten i de ekonomiska utsikterna, bankens intjäningsförmåga och kapital-situation.

Några viktiga nyckeltal och mått

Här visas mått som är viktiga vid analys av resultatet och den finansiella styrkan.

Nyckeltal	2011	2010	2009
Räntabilitet på eget kapital ¹⁾ , procent	11,89	8,89	3,26
K/I-tal ¹⁾	0,61	0,65	0,60
Kärnprimärkapitalrelation enligt Basel II, procent	13,71	12,20	11,69

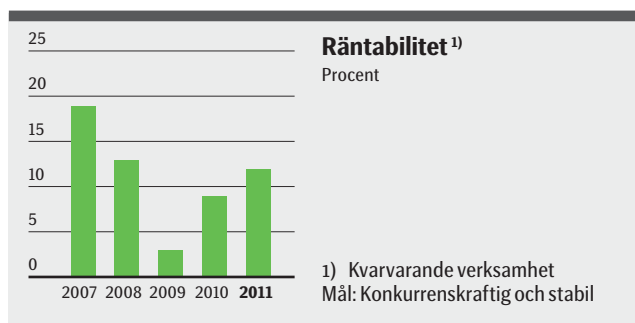
1) Kvarvarande verksamhet.

Räntabilitet

SEB:s mål är att räntabiliteten eller avkastningen på eget kapital, med hjälp av en uthållig resultatutveckling, skall vara konkurrenskraftig och stabil.

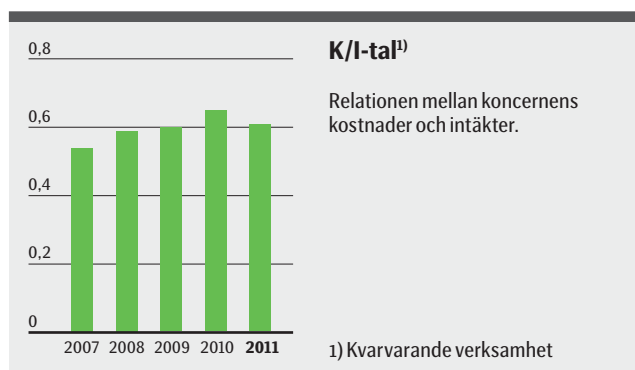
För 2011 uppgick räntabiliteten till 11,89 procent på kvarvarande verksamhet beräknat enligt nedan:

$$\frac{12,3 \text{ miljarder kronor (årets nettoresultat)}}{103,1 \text{ miljarder kronor (genomsnittligt kapital)}} = 11,89 \text{ procent}$$



Kostnads-/intäktsrelation

Ett viktigt mått på koncernens effektivitet utgörs av det så kallade K/I-talet, det vill säga relationen mellan kostnader och intäkter. Under 2011 uppgick K/I-talet till 0,61 (0,65) för kvarvarande verksamhet, det vill säga exklusive de sålda kontorsrörelserna.



Kapitalstyrka

Kapitalet är en reserv för de risker som banker tar. Storleken på kapitalet är avgörande för hur mycket banken totalt sett kan låna ut och placera, dvs hur mycket risk banken kan hantera. Myndigheterna ställer krav på hur mycket kapital en bank ska hålla i förhållande till risken.

SEB uppfyller myndigheternas krav på kapitaltäckning med bred marginal. Banken var vid utgången av året en av de finansiellt starkaste bankerna i Europa med en kärnprimärkapitalrelation på 13,7 procent. Kärnprimärkapitalrelationen räknas ut så här:

$$\frac{93\,097 \text{ Mkr (kärnprimärkapital)}}{678\,841 \text{ Mkr (riskvägda affärsvolym)}} = 13,71 \text{ procent}$$

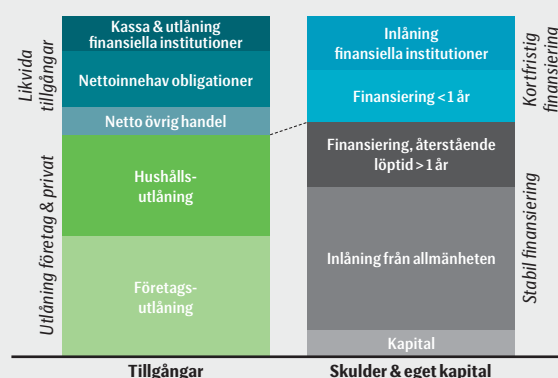
Likviditet

Bankers förmåga att själva låna pengar är en förutsättning för att kunna uppfylla kundernas behov och är därför alltid en prioriterad fråga. Efter årets turbulens på finansmarknaderna har likviditet blivit ett än mer prioriterat område och både banker och myndigheter arbetar för att förbättra likviditetshanteringen.

SEB hade vid årsskiftet 377 miljarder kronor i likvida tillgångar, i en så kallad likviditetsreserv. Den stabila finansieringen är betydligt större än utlåningen till företag och privatpersoner.

Balansräkningens struktur

31 december 2011



Styrelse



MARCUS WALLENBERG



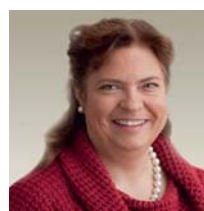
TUVE JOHANNESON



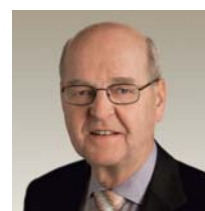
JACOB WALLENBERG



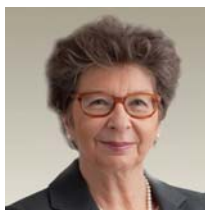
JOHAN H. ANDRESEN, JR.



SIGNHILD ARNEGÅRD HANSEN



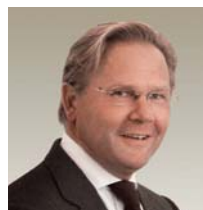
URBAN JANSSON



BIRGITTA KANTOLA



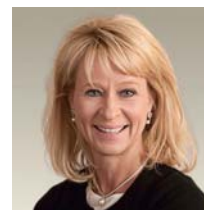
TOMAS NICOLIN



JESPER OVESEN



CARL WILHELM ROS



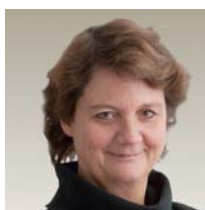
ANNIKA FALKENGREN



GÖRAN LJILJA



CECILIA MÅRTENSSON



PERNILLA PÅHLMAN



HÅKAN WESTERBERG

MARCUS WALLENBERG

Född 1956; B. Sc. (Foreign Service).
Ordförande sedan 2005.

Andra uppdrag: Ordförande i Saab, Electrolux och LKAB. Ledamot i AstraZeneca, Stora Enso, Temasek Holding samt Knut och Alice Wallenbergs stiftelse.

Egna och närstående aktieinnehav:
755 698 A-aktier och 753 C-aktier.

TUVE JOHANNESON

Född 1943; Civ.ek., MBA och Ekon. Dr. H.C.
Vice ordförande sedan 2007.

Andra uppdrag: Ordförande i Ecolan International A/S. Ledamot i Meda. Industriell rådgivare till EQT och J C Bamford Excavators Ltd.

Egna och närstående aktieinnehav:
202 000 A-aktier.

JACOB WALLENBERG

Född 1956; Civ.ek. och MBA.
Vice ordförande sedan 2005.

Andra uppdrag: Ordförande i Investor. Vice ordförande i Atlas Copco, SAS och LM Ericsson. Ledamot i ABB, Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse, the Coca-Cola Company och Handelshögskolan i Stockholm.

Egna och närstående aktieinnehav:
430 839 A-aktier och 136 C-aktier.

JOHAN H. ANDRESEN, JR.

Född 1961; B.A. (Government and Policy Studies) och MBA.

Andra uppdrag: Ägare till och koncernchef i Ferd. Ledamot i NMI- Norwegian Micro-finance Initiative, bedriftsförbundet i Orkla ASA med flera.

Egna och närstående aktieinnehav:
100 000 A-aktier.

SIGNHILD ARNEGÅRD HANSEN

Född 1960; Fil.kand. och journalistutbildning.

Andra uppdrag: Ordförande i SLC-Group, Svenska LantChips, Utah Chips Corporation, Les Artisans de Gout Spr. och Timbro. Ledamot i Loomis, Exportrådet med flera.

Egna och närstående aktieinnehav:
278 A-aktier.

URBAN JANSSON

Född 1945; Högre bankutbildning. Ordförande i styrelsens Risk and Capital Committee.

Andra uppdrag: Ordförande i EAB, HMS Networks och Svedbergs i Dalstorp. Ledamot i Clas Ohlson och Höganäs.

Egna och närstående aktieinnehav:
56 840 A-aktier.

BIRGITTA KANTOLA

Född 1948; Jur.kand och Ekon.dr. H.C.

Andra uppdrag: Ledamot i Nasdaq OMX (New York), StoraEnso och Nobina.

Egna och närstående aktieinnehav:
15 000 A-aktier.

TOMAS NICOLIN

Född 1954; Civ.ek. och M.Sc. (Management). Ordförande i styrelsens Remuneration and HR Committee.

Andra uppdrag: Ledamot i Nordstjernan, Nobelstiftelsen, Axel och Margaret Ax:son Johnsons Stiftelse, Timbro med flera.

Egna och närstående aktieinnehav:
66 000 A-aktier.

JESPER OVESEN

Född 1957; Civ.ek. och MBA.

Andra uppdrag: Ordförande i Nokia Siemens Networks BV. Ledamot i FLSmidth & Co A/S och Orkla ASA.

Egna och närstående aktieinnehav:
10 000 A-aktier.

CARL WILHELM ROS

Född 1941; Fil. pol. mag. Ordförande i styrelsens Audit and Compliance Committee.

Andra uppdrag: Ledamot i Anders Wilhelmsen & Co, Camfil, INGKA (Ikea) Holding och Bisnode.

Egna och närstående aktieinnehav:
17 816 A-aktier och 38 C-aktier.

ANNIKA FALKENGREN

Född 1962; Civ.ek. Verkställande direktör och koncernchef från 2005.

Andra uppdrag: Vice ordförande i Svenska Bankföreningen. Ledamot i Securitas. Medlem av förvaltningsstyrelsen i Volkswagen AG och Munich RE.

Egna och närstående aktieinnehav:
385 715 A-aktier och 458 733 performance shares.

Av anställda utsedda ledamöter

GÖRAN LJILJA

Född 1963; Högre bankutbildning. Ordförande i Finansförbundet i SEB:s koncernklubb och i Finansförbundets Regionala Klubb Väst i SEB. Ledamot av European Works Council SEB.

Egna och närstående aktieinnehav:
3 208 A-aktier.

CECILIA MÅRTENSSON

Född 1971; Utbildning i ekonomi och arbetsrätt, diplomerad personalstrateg. Vice ordförande i Finansförbundets koncernklubb i SEB. Ordförande i klubb Group Operations. Ledamot i Finansförbundet.

Egna och närstående aktieinnehav:
4 236 A-aktier och 120 C-aktier.

Av anställda utsedda suppleanter

PERNILLA PÅHLMAN

Född 1958; Universitetsutbildad i hälso- och arbetsmiljö. Andre vice ordförande i Finansförbundets koncernklubb i SEB. Vice ordförande i Finansförbundets lokala klubb i Stockholm och region Öst.

Egna och närstående aktieinnehav:
559 A-aktier och 9 C-aktier.

HÅKAN WESTERBERG

Född 1968; Engineering logistics. Ordförande i Akademikerföreningen i SEB. Ordförande i Akademikerförbundet, Region Stockholm, i SEB.

Egna och närstående aktieinnehav:
1 118 A-aktier.

Invald den 27 september 2011.

Verkställande ledning och revisor



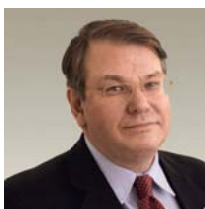
ANNIKA FALKENGREN



JOHAN ANDERSSON



JAN ERIK BACK



MAGNUS CARLSSON



VIVEKA HIRDMAN-RYRBERG



MARTIN JOHANSSON



ANDERS JOHNSON



ULF PETERSON



MATS TORSTENDAHL



PETER HÖLTERMAND



WILLIAM PAUS



DAVID TEARE

ANNIKA FALKENGREN

Född 1962, anställd i SEB 1987; Civ. ek. Verkställande direktör och koncernchef sedan 2005.

Andra uppdrag: Vice ordförande i Svenska Bankföreningen. Ledamot i Securitas och i förvaltningsstyrelsen i Volkswagen AG och Munich RE.

Egna och närstående aktieinnehav: 385 715 A-aktier och 458 733 performance shares.

JOHAN ANDERSSON

Född 1957; anställd i SEB 1980; Civ. ek. Chief Risk Officer sedan 2010. Chef för SEB:s centrala risk- och kreditfunktion sedan 2004.

Egna och närstående aktieinnehav: 31 039 A-aktier, 154 C-aktier, 74 494 performance shares och 6,695 deferral rights.

JAN ERIK BACK

Född 1961; anställd i SEB 2008; Civ. ek. Vice VD, Ekonomi- och finansdirektör sedan 2008.

Egna och närstående aktieinnehav: 36 383 A-aktier och 200 198 performance shares.

MAGNUS CARLSSON

Född 1956; anställd i SEB 1993; Civ. ek. Vice VD, chef för Division Stora Företag & Institutioner (Merchant Banking) sedan 2005.

Egna och närstående aktieinnehav: 51 039 A-aktier och 233 093 performance shares.

VIVEKA HIRDMAN-RYRBERG

Född 1963; anställd i SEB 1990; Ekon. lic. i nationalekonomi. Informationsdirektör sedan 2009.

Egna och närstående aktieinnehav: 19 222 A-aktier och 51 915 performance shares.

MARTIN JOHANSSON

Född 1962; anställd i SEB 2005; Civ. ek. Chef för Affärsstöd sedan november 2011.

Egna och närstående aktieinnehav: 27 715 A-aktier, 107 389 performance shares och 17 511 deferral rights.

ANDERS JOHNSON

Född 1959; anställd i SEB 1984; Högre bankutbildning. Chef för Division Kapitalförvaltning sedan 2010.

Egna och närstående aktieinnehav: 26 586 A-aktier och 70 748 deferral rights.

ULF PETERSON

Född 1961; anställd i SEB 1987; Jur.kand. Chef för Group Human Resources sedan 2010.

Egna och närstående aktieinnehav: 16 739 A-aktier och 81 521 performance shares.

MATS TORSTENDAHL

Född 1961; anställd i SEB 2009, Civ.ing. Vice VD, chef för Division Kontorsrörelsen sedan 2009.

Egna och närstående aktieinnehav: 36 376 A-aktier och 200 198 performance shares.

Suppleanter

PETER HÖLTERMAND

Född 1963; anställd i SEB 1997; Civ. ek. Landchef för SEB Danmark och Chef för Merchant Banking i Danmark sedan 2002. **Egna och närstående aktieinnehav:** 148 005 A-aktier och 29 449 deferral rights.

WILLIAM PAUS

Född 1967; anställd i SEB 1992; Civ. ek. Landchef för SEB Norge sedan 2010. **Egna och närstående aktieinnehav:** 47 457 A-aktier och 37 150 deferral rights.

DAVID TEARE

Född 1963; anställd i SEB 2006; B. Comm. Chef för Division Baltikum sedan november 2011.

Egna och närstående aktieinnehav: 16 418 A-aktier, 2 786 performance shares och 26 645 deferral rights.

Revisor

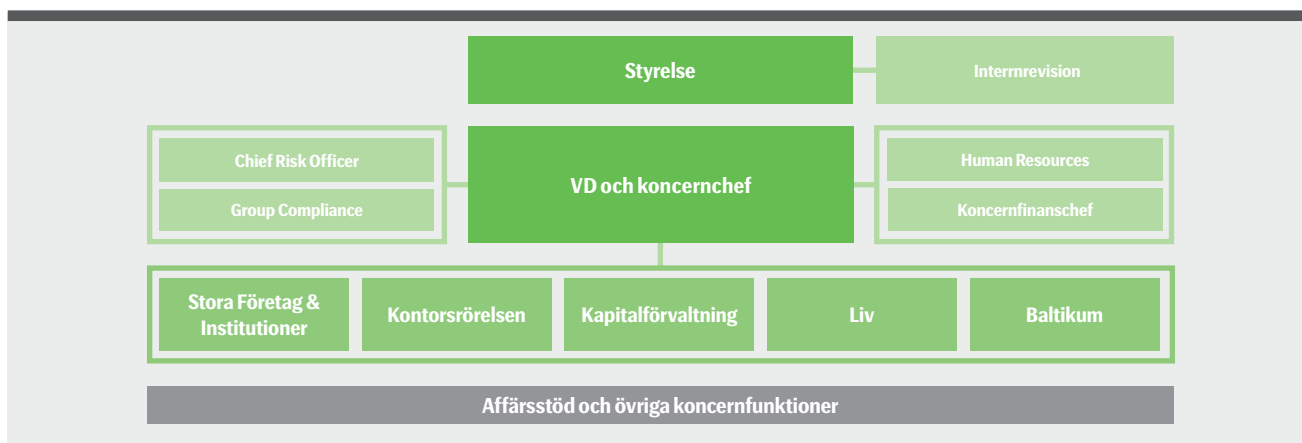
Av bolagsstämman vald revisor

PricewaterhouseCoopers

PETER CLEMEDTSON

Född 1956; revisor i SEB och huvudansvarig sedan 2006. Auktoriserad revisor.

SEB:s organisation



Finansiell information

SEB:s finansiella information finns på www.sebgroup.se

Finansiell information under 2012

Bokslutsmeddelande för 2011	7 februari 2012	Delårsrapport januari–mars	24 april 2012
Årsredovisningen publiceras på Internet	7 mars 2012	Delårsrapport januari – juni	16 juli 2012
Årsstämma	29 mars 2012	Delårsrapport januari – september	25 oktober 2012
		Bokslutsmeddelande för 2012	31 januari 2013

Kontaktpersoner

Jan Erik Back Ekonomi- och finansdirektör Telefon +46 8 22 19 00 E-mail: janerik.back@seb.se	Viveka Hirdman-Ryrberg Informationsdirektör Telefon +46 8 763 85 77 E-mail: viveka.hirdman-ryrberg@seb.se	Ulf Grunnesjö Chef för Investor Relations Telefon +46 8 763 85 01 E-mail: ulf.grunnesjo@seb.se	Malin Schenkenberg Financial Information Officer Telefon +46 8 763 95 31 E-mail: malin.schenkenberg@seb.se
--	---	---	--

Årsstämma

Årsstämma hålls torsdagen den 29 mars 2012 klockan 14.00 i Konserthuset i Stockholm.

Kallelse till årsstämman samt agenda finns tillgänglig på SEB:s hemsida, www.sebgroup.se

Aktieägare som vill delta i stämman skall

- senast fredagen den 23 mars 2012 vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken
- och senast fredagen den 23 mars 2012 anmäla sig – skriftligen till Skandinaviska Enskilda Banken AB, Årsstämman, Box 7832, SE-103 98 Stockholm, på telefon klockan 9.00–16.30 inom Sverige på 0771-23 18 18 och från utlandet på +46 771 23 18 18 eller via Internet på Bankens hemsida, www.sebgroup.se.

Utdelning

Styrelsen föreslår en utdelning på 1:75 kronor per aktie för 2011.

Aktien handlas utan utdelning fredagen den 30 mars 2012. Tisdagen den 3 april 2012 är föreslagen som avstämningsdag för utdelningen. Om årsstämman beslutar i enlighet med förslaget beräknas utdelningen sändas ut av Euroclear Sweden AB tisdagen den 10 april 2012.



Välkommen till SEB!

SEB bistår 2 700 stora företag och finansiella institutioner, 400 000 mindre och medelstora företag och fyra miljoner privatpersoner med rådgivning och finansiella lösningar.

SEB finns representerat i ett 20-tal länder med cirka 17 000 medarbetare, varav hälften finns utanför Sverige.

SEB är en Relationsbank. I Sverige och Baltikum erbjuder SEB rådgivning och ett brett utbud av finansiella tjänster. I Danmark, Finland, Norge och Tyskland är inriktningen att erbjuda ett fullservicekoncept till storföretagskunder och finansiella institutioner. SEB är också ett ledande fondförsäkringsbolag och kortutgivare i Norden samt en av de största kapitalförvaltarna i Norden och Baltikum.