SEB

Årsöversikt 13

Innehåll

Sidan 4
Strategi
SEB prioriterar tre strategiska områden: långsiktiga kundrelationer, tillväxt inom styrkeområden samt bibehållen motståndskraft och flexibilitet.

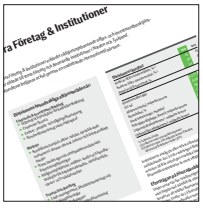
Sidan 8
Stora företag och institutioner
Nära relationer och djup kunskap om kundernas behov ligger till grund för SEB:s arbete med storföretag och finansiella institutioner. Under 2013 fortsatte expansionen i Norden och Tyskland.

Sidan 12
Små och medelstora företag
SEB:s fortsatta satsning på små och medelstora företag ledde under 2013 till att banken fick 16 700 nya företagskunder i Sverige och Baltikum.

Sidan 16
Privatpersoner
SEB erbjuder privatkunderna hjälp med både enklare vardagsärenden och mer komplexa frågor. Vi ser till kundens hela situation vid varje rådgivningstillfälle.

Sidan 25
Bolagsstämman
Vid SEB:s årsstämma 2013 deltog 1 000 av bankens närmare 270 000 aktieägare.

Sidan 26
Året i siffror
SEB:s nettoresultat ökade med 27 procent till 14 778 Mkr. Av detta delas 8 719 Mkr ut till aktieägarna, enligt styrelsens förslag.



2013 i korthet

	2013	2012
Intäkter, Mkr	41 553	38 823
Resultat före kreditförluster, Mkr	19 266	15 171
Rörelseresultat, Mkr	18 127	14 235
Räntabilitet, procent	13,1	11,1
Vinst per aktie, kr	6:74	5:31
Föreslagen utdelning, kr	4:00	2:75
Kärnprimärkapitalrelation[1)], procent	15,0	13,1
Kärnprimärkapitalrelation[2)], procent	11,0	10,1

1) Basel III 2) Basel II med övergångsregler

De viktigaste händelserna under året:

- EU beslöt att införa krav på kapital och likviditet under Basel III - CRR/CRD IV.
- SEB:s satsning på företagssektorn ledde till 108 nya kunder bland stora företag och institutioner samt 16 700 nya små och medelstora företagskunder. Antalet privatkunder ökade med cirka 37 400.
- SEB lanserade en ny mobilapp för företag och Internetbanken för privatpersoner uppgraderades i Sverige.
- SEB var den bank som storföretag och finansiella institutioner i Norden helst rekommenderade (Prospera).
- SEB fick priset Årets Småföretagarbank i Sverige av Privata Affärer.
- För fjärde året i rad mottog SEB Global Private Banking Award, som bästa nordiska bank för private banking-tjänster (The Banker och PWM).
- SEB medverkade när den första gröna obligationen i Norden (Göteborgs stad) och den första gröna företagsobligationen i världen (Vasakronan) emitterades.

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

SEB:s divisioner

	Rörelseresultat
Stora Företag & Institutioner – Affärsbanks- och investmentbanktjänster riktade till större företagskunder och institutioner i 18 länder, främst i Norden och Tyskland.	8 171 Mkr (7 109)
Kontorsrörelsen – Banktjänster och rådgivning till privatpersoner och små och medelstora företag i Sverige samt kortverksamhet i Norden.	5 743 Mkr (4 353)
Liv & Kapitalförvaltning	
Liv – Livförsäkringstjänster för privatpersoner och företag, främst i Sverige, Danmark och Baltikum.	1 892 Mkr (1 980)
Kapitalförvaltning – Kapitalförvaltning, fonder och private bankingtjänster för institutioner och bemedlade privatpersoner i Norden.	1 610 Mkr (1 289)
Baltikum – Banktjänster och rådgivning till privatpersoner och små och medelstora företag i Estland, Lettland och Litauen.	1 280 Mkr (918)

SEB:s marknader

Dotterbolag, filialer och representantkontor

SEB:s verksamhet omfattar främst kunder i Norden, Baltikum och Tyskland. Banken har 286 kontor i Sverige och Baltikum.

Rörelseintäkter
Geografisk fördelning, procent

	2013	2012
Sverige	59	57
Norge	8	8
Danmark	8	8
Finland	4	4
Tyskland[1)]	7	7
Estland	3	3
Lettland	2	3
Litauen	3	4
Övriga	6	6

1) Exklusive centraliserad treasury-verksamhet

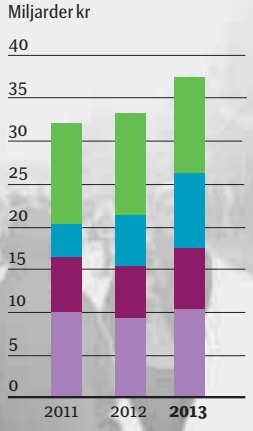
perspektiv i allt som görs och bidrar till att individer, företag och marknader kan utvecklas. Verksamhetens internationella prägel återspeglas i att koncernen finns representerad i ett 20-tal länder runt om i världen. SEB betjänar cirka 4 miljoner kunder och har cirka 16 000 anställda.

SEB:s styrkefaktorer

	2013	2012
Högre vinstnivå		
Nettoresultat, miljarder kronor	**14,8**	11,7
Fortsatt hög kreditkvalitet		
Kreditförlustnivå	**0,09**	0,08
Solid finansiering och likviditet		
Likviditetstäckningsgrad	**129**	113
Stark kapitalbas		
Kärnprimärkapitalrelation (Basel III)	**15,0**	13,1

SEB:s bidrag i kronor [1)]

Banken skapar ekonomiskt värde för såväl kunderna och samhället i stort som för sina intressenter.



1) Se utvik bak

SEB:s finansiella mål

	Mål [1)]	Utfall 2013	Utfall 2012
Utdelningsnivå	**≥40 %** vinst per aktie	59 [2)]	52
Kärnprimärkapital-relation	**13 %** enligt Basel III	15,0	13,1
Räntabilitet konkurrenskraftig gentemot jämförbara banker	**15 %** på eget kapital	13,1	11,1

Kapitalmålet kan komma att revideras när den svenska implementeringen av det europeiska kapitaltäckningsdirektivet, CRD IV, förtydligats.

1) Målen förklaras på sid 29. 2) Under förutsättning att årsstämman godkänner förslaget.

Affärsidé

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

Varumärkeslöfte

Givande relationer

Ambitioner

- Den ledande nordiska banken för företag och finansiella institutioner
- Bästa universalbanken i Sverige och Baltikum

Strategiska prioriteringar

- Långsiktiga kundrelationer
- Tillväxt inom styrkeområden
- Motståndskraft och flexibilitet

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.

2 900

Stora företag och institutioner

SEB är den ledande företags- och investmentbanken i Norden. Vi betjänar stora företag och institutioner med traditionell företagsservice, trading- och kapitalmarknadstjänster samt betal- och depåtjänster. 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 banken 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 vardagsekonomi som sparande, kapitalförvaltning, lån, kort och livförsäkring.

Relationsbanken i vår del av världen

Under de senaste åren har världsekonomin mött flera utmaningar, bland annat en global finanskris, svag tillväxt i den reala ekonomin och ökad skuldsättning. Gradvis börjar nu en återhämtning att få fäste, även i Europa. Samtidigt kommer det att vara svårt att nå ett stabilt affärsklimat innan centralbankernas likviditetsstöd minskat ordentligt.

En viktig lärdom för det globala banksystemet från de senaste åren är vikten av en stark balansräkning. Med god likviditet och starka kapitalrelationer kan banker ha motståndskraft vid framtida möjliga systemchocker liksom att ha kapacitet att investera och stödja sina kunder långsiktigt. Det har SEB. Alltsedan vi bestämde oss för att komma ur krisen som en starkare bank har vår ledstjärna varit att ha just motståndskraft och flexibilitet. Det handlar om att alltid se till vad som är långsiktigt bäst och om att alltid sätta kunderna främst.

Kundnöjdhet och lönsam tillväxt

De senaste åren har vi stärkt våra långsiktiga kundrelationer, fortsatt att växa inom våra styrkeområden, minskat volatiliteten i intjäningen och förbättrat både kostnads- och kapitaleffektiviteten. Vi har en attraktiv kundbas och vi arbetar för att förbättra kundnöjdheten. Företagskunderna har breddat sin affär med oss och privatkunderna har i ökad grad valt att bli helkunder i SEB. Allt detta avspeglades i siffrorna för 2013 med ett rörelseresultat på 18,1 miljarder kronor och en räntabilitet på 13,1 procent. Vi står fast vid vår övertygelse om att hög kundlojalitet är grunden för långsiktig lönsamhet.

”SEB har en starkare position i dag. Vi har fördjupat relationerna med våra kunder och fler kunder har valt SEB som sin finansiella partner.”

Den nordiska företagsbanken

SEB har en unik företagsprofil. För mer än 150 år sedan grundades vi för att stå i företagsamhetens tjänst. Utgångspunkten för vår långsiktiga strategi är ambitionen att vara den ledande nordiska banken för företag och finansiella institutioner och den bästa universalbanken i Sverige och Baltikum.

Sedan vi inledde vår tillväxtsatsning 2010 har vi fått fler än 240 nya storföretags- och institutionella kunder i Danmark, Finland och Norge och den genomsnittliga årliga resultattillväxten har varit 15 till 20 procent i dessa tre länder. Vår affärsmodell där vi arbetar i nära samklang med kunderna har lett till att nordiska storföretag och institutioner rankar SEB som den bank de helst rekommenderar (Prospera 2013). De nordiska länderna utanför Sverige utgör nu 27 procent av SEB:s rörelseresultat.

En universalbank i toppklass i Sverige och Baltikum

Vi har gjort framsteg när det gäller att etablera SEB som den bästa universalbanken i Sverige och Baltikum. I Sverige har 466 000 privatkunder och 140 000 mindre och medelstora företagskunder valt SEB som sin huvudbank. Vi strävar hela

tiden efter att förbättra vårt erbjudande och att öka tillgänglig-heten. Kunderna vill möta oss på fler sätt än tidigare och även allt oftare – via kontoren, telefonbanken, internetbanken och mobila banktjänster. De två senaste åren har utvecklingen vad gäller digitala banktjänster varit dramatisk. Under 2013 lanserade vi till exempel nya mobilappar för företagskunder och en förbättrad internetbank. Antalet inloggningar via mobilen har ökat kraftigt och är nu klart högre än de via internetbanken.

Inom sparområdet ser vi en ökad efterfrågan på kvalificerad rådgivning och vägledning. Den demografiska utvecklingen där allt fler av oss blir allt äldre medför ett ökat sparbehov inför pensioneringen. En annan trend är kravet på transparenta och enkla sparprodukter. Vi försöker möta dessa krav genom att erbjuda såväl aktivt förvaltade fonder som indexfonder i kombination med alternativa, aktivt förvaltade nischprodukter.

Relationsbanken i vår del av världen

Som Relationsbanken i vår del av världen ruckar vi aldrig på vår ambition att vara en pålitlig finansiell partner för företag och individer. Jag är stolt över den speciella kultur vi har i SEB, där våra engagerade medarbetare har en inbyggd kompass som i vardagen hjälper dem att sätta kunderna främst. Det handlar i grunden om att ha ett genuint intresse för service, sätta kvalitativ rådgivning i centrum och ha en känsla för detaljer. Det handlar också om att långsiktigt kunna stötta kunderna med hjälp av en stark balansräkning. Inget av detta vore möjligt att uppnå utan att vara tydlig med de värderingar som styr vårt sätt att agera inom SEB – engagemang, ömsesidig respekt, professionalism och kontinuitet. Att arbeta inom SEB är att tillhöra ett team där man aldrig tar några genvägar.

”SEB:s strategi ligger fast. Vi strävar efter att vara den ledande företagsbanken i Norden och den bästa banken i Sverige och Baltikum.”

Tillsammans har alla SEB:s engagerade medarbetare tydligt visat på den potential som finns i den plattform som vi har byggt sedan krisen. Jag vill därför ta tillfället i akt och rikta ett stort tack till alla medarbetare.

För ett år sedan presenterade vi en ny långsiktig affärsplan inklusive finansiella mål. Efter ett år med den nya planen är vi på god väg vad gäller att leverera det allra viktigaste – kundvärde baserat på långsiktiga behov och därmed en långsiktig och konkurrenskraftig lönsamhet för våra aktieägare. Våra kunder har visat oss ett stort förtroende. Det förtroendet är vi måna om att vårda väl.

Stockholm i februari 2014

Annika Falkengren
Verkställande direktör och koncernchef

Långsiktighet och relationer

SEB:s strategiska inriktning ligger fast. Långsiktiga kundrelationer med utgångspunkt i en stark finansiell position är grunden för uthållig lönsamhet. Inom SEB kommer kunderna alltid först. De tar del av bankens kompetens, tjänster och rådgivning utifrån ett helhetsperspektiv, när de önskar och via en rad olika kanaler.

SEB – Relationsbanken

SEB grundades i företagsamhetens tjänst för över 150 år sedan och har alltid varit en aktiv del av samhällsutvecklingen på de marknader i vilka banken verkar. SEB har varit ett självklart val som partner för stora företag och institutioner i Sverige och – i ökande grad – övriga Norden. Grunden för verksamheten är att förstå kundernas behov i ett långsiktigt perspektiv samt att bygga djupa relationer. SEB erbjuder rådgivning, högkvalitativa produkter och tjänster och delar med sig av expertis och erfarenhet. Tillsammans med en stark finansiell ställning ger detta en konkurrenskraftig och hållbar lönsamhet, vilket gagnar bankens aktieägare.

Strategiska prioriteringar

I ambitionen att vara den ledande nordiska banken för företag och finansiella institutioner liksom den bästa universalbanken i Sverige och Baltikum vilar SEB:s strategi på tre grundpelare:

1. Långsiktiga kundrelationer

2. Tillväxt inom styrkeområden

- Stora företag och finansiella institutioner i Norden och Tyskland
- Små och medelstora företag i Sverige
- Sparerbjudanden till privatpersoner och institutioner

3. Motståndskraft och flexibilitet

Långsiktiga kundrelationer

Strategi: *Skapa och utveckla kundrelationer med utgångspunkt i kundernas långsiktiga behov och utifrån ett helhetsperspektiv.*

SEB:s verksamhet har en stark inriktning på ett fullserviceerbjudande till privatpersoner, företag och finansiella institutioner som efterfrågar en långsiktig bankrelation. Kunderna ska möta en lättillgänglig, integrerad bank där beslutsvägarna är korta och där det är enkelt att möta banken och att göra affärer. Därför drar SEB löpande lärdom av kundernas återkoppling och värnar om att ge medarbetarna möjlighet att agera på egen hand. Banken har en grundläggande tro på att hög kundlojalitet är grunden för uthållig lönsamhet.

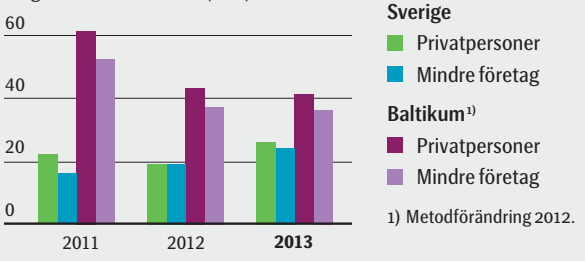
Kundrelationer under 2013

SEB mäter och följer löpande upp kundlojalitet. Följande exempel visar bankens fokus på kunderna:

- Kundundersökningar – Net Promoter Score (NPS) och Prospera – genomfördes för relevanta kundsegment.
- En uppgraderad mobil app för privatkunder lanserades och SEB var första bank i Sverige med att lansera en mobil företagsapp, som gör det lättare för kunderna att göra affärer med banken.
- Banken lanserade en förbättrad internetbank för privatpersoner i Sverige.
- Personlig service och rådgivning över telefon dygnet runt, årets alla dagar, erbjuds nu även i Estland och Litauen.
- SEB:s medarbetarundersökning Insight, som mäter personalens engagemang och prestation, genomfördes.

Kundnöjdhet

Enligt Net Promoter Score (NPS)



1) Metodförändring 2012.

Tillväxt inom styrkeområden

Storföretag och finansiella institutioner i Norden och Tyskland

Strategi: *Vara den ledande nordiska företagsbanken, vara huvudbank för det urval av tyska företag som efterfrågar en relation med SEB samt vara den främsta banken för finansiella institutioner i Norden.*

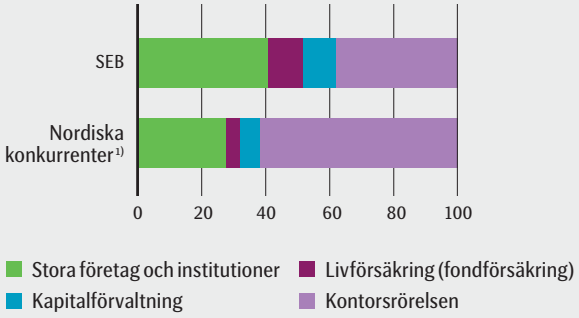
SEB har en stark förankring i storföretagssegmentet där banken stöttar kunderna med allt från traditionella tjänster såsom lån, cash management, valutahandel och depåförvaring till mer komplexa transaktioner, exempelvis förvärv och syndikerade lån. Alla tjänster och kontakter mellan banken och kunden hålls samman av en kundansvarig. Av tradition har SEB:s marknadsposition varit särskilt stark i Sverige, där en storföretagskund i snitt använder sju till åtta olika produktområden.

Utveckling under 2013

- Tillväxtsatsningen i Norden och Tyskland fortsatte enligt plan och drygt 100 nya kunder tillkom. Det genomsnittliga antalet produkter per kund ökade.
- SEB var den ledande banken när det gäller produkter för kapitalanskaffning för nordiska företagsemittenter, både i kronor och i euro.
- Banken gjorde framsteg i satsningen på ett förbättrat erbjudande till finansiella institutioner.
- SEB var den nordiska bank som stora företag och finansiella institutioner i Norden helst rekommenderar, enligt Prosperas årliga kundundersökning.
- I Asien breddades produktutbudet till företag och institutioner och en ny typ av finansiering mellan Hongkong och Kina i kinesisk valuta, CNH, introducerades.

Ledande nordisk affärsbank

Andel av totala intäkter 2013, procent



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

Små och medelstora företag i Sverige

Strategi: *Utveckla och bredda SEB:s erbjudande till små och medelstora företag genom att dra nytta av SEB:s position som den ledande företagsbanken i Sverige.*

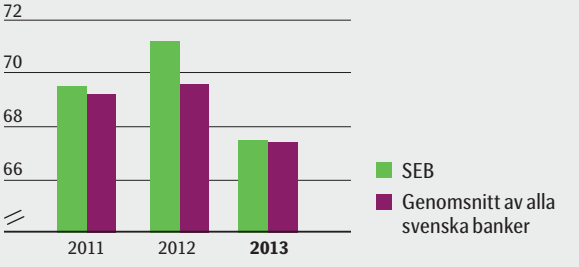
De mindre företagen betjänas genom lättillgängliga paketprodukter. Därutöver har bankens rådgivning och tjänster till storföretagen anpassats så att de även möter medelstora företags behov. De senaste åren har banken, genom att öka antalet företagsrådgivare och etablera företagscentra i större städer, i högre grad kunnat möta kunderna lokalt. Tillgängligheten för kunderna prioriteras också genom personlig rådgivning via telefon dygnet runt liksom internettjänster och mobila applikationer. Nyckeln är att utgå från företagets helhetssituation, inklusive medarbetarnas och ägarnas behov.

Utveckling under 2013

- Satsningen på SEB:s erbjudande till små och medelstora företag gav en marknadsandel på cirka 13 procent.
- Antalet små och medelstora helkunder ökade med 9 500, och uppgick till cirka 140 000 totalt.
- SEB:s erbjudande till medelstora företag med internationell verksamhet stärktes än mer.
- För att förbättra tillgängligheten ytterligare lanserade SEB som första bank en mobil app för företag i Sverige.

Kundnöjdhet bland svenska mindre företag

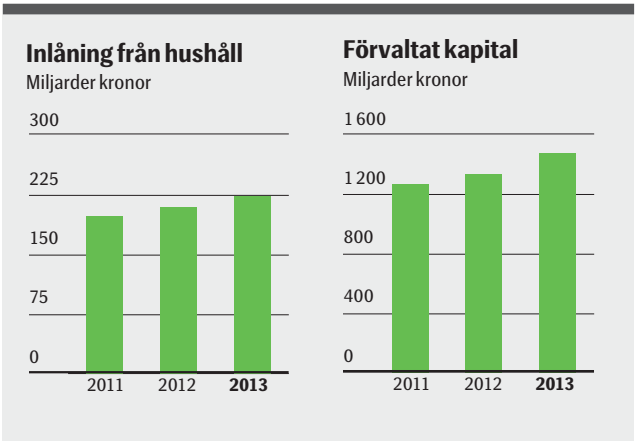
Enligt Svenskt Kvalitetsindex, SKI



Sparerbjudanden för privatpersoner och institutioner

Strategi: *Skapa tillväxt genom att erbjuda kunder rådgivningsbaserade tjänster inom sparande utifrån ett helhetsperspektiv.*

Omvärlden präglas av låga räntor och relativt hög volatilitet på aktiemarknaderna. Samtidigt sker långsiktiga förskjutningar vad gäller demografi och människors behov av att trygga sin ålderdom, vilket ökar behovet av samlad och kvalificerad rådgivning. SEB möter detta genom att erbjuda en samlad rådgivning kring inlåning, fonder, livförsäkring och strukturerade produkter. SEB står stark inom sparområdet med en marknadsledande position inom private banking i Sverige och inom fondförsäkring i Sverige och Danmark.



Utveckling under 2013

- SEB förbättrade sitt resultat i Morningstars utvärdering av större svenska bankers fonderbjudanden.
- Nya innovativa produkter lanserades för institutionella kunder, bland annat en mikrokreditfond som finansierar entreprenörer i utvecklingsländer.
- SEB utnämndes för fjärde året i rad till bästa private bank i Norden av tidskrifterna The Banker och Professional Wealth Management.

Motståndskraft och flexibilitet

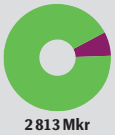
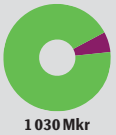
Strategi: *Att upprätthålla motståndskraft och flexibilitet för att kunna anpassa verksamheten till rådande marknadsförhållanden. Den finansiella styrkan bygger på kostnads- och kapitaleffektivitet.*

I det nya finansiella landskapet har SEB kunnat ta till vara på tillväxtmöjligheter tack vare en stark kapitalbas och god tillgång till finansiering, en stabil marknadsposition med hög kreditvärdighet och fördelaktigt konkurrensläge på de nordiska och tyska företagsmarknaderna, medan kostnadseffektiviteten har förbättrats. SEB har fortsatt att sträva efter kapitaleffektivitet till exempel vid utveckling och prissättning av produkter, samtidigt som verksamheten anpassas till de nya regelverken.

Utveckling under 2013

- SEB minskade sina upplåningskostnader och breddade sin finansieringsbas.
- Banken stärkte sin kapitalposition ytterligare.
- Kärnprimärkapitalrelationen ökade till 15 procent.
- Bruttosoliditeten uppgick till 4,2 procent.
- De totala likvida tillgångarna uppgick till 625 miljarder kronor, vilket motsvarade 25 procent av balansräkningen.
- Problemlånen minskade med 32 procent och kreditförlustnivån var fortsatt låg, 0,09 procent.
- Kostnadseffektiviteten ökade ytterligare. Kostnadstaket på högst 22,5 miljarder kronor per år till och med 2015 möts genom fortsatta effektivitetsförbättringar.

SEB:s geografiska marknader

Marknad och ansvarig		Marknadsposition	Andel av SEB:s Rörelseintäkter Totalt 2013: 41 553 Mkr	Andel av SEB:s Rörelseresultat Totalt 2013: 18 127 Mkr
Sverige Annika Falkengren, *VD och koncernchef*		**Universalbank.** Klart ledande företagsbank bland storföretag och institutioner. Har flyttat fram positionerna även bland små- och medelstora företag där marknadsandelen ökat under flera år. Fler kunder också på privatmarknaden, med en speciellt stark ställning inom sparande där SEB har den näst största andelen av hushållens samlade sparande. Klart ledande inom private banking.	**24 695 Mkr**	**10 002 Mkr**
Danmark Peter Høltermand		**Företagsbank.** Erbjuder helhetslösningar för företag och institutioner. Topposition inom trading och investment banking och en betydande aktör inom private banking, kapitalförvaltning, livförsäkring och kort. SEB anses som den största utmanaren till de större lokala universalbankerna.	**3 123 Mkr** DKK 2 693m	**1 743 Mkr** DKK 1 502m
Norge William Paus		**Företagsbank.** Erbjuder helhetslösningar för företag och institutioner. Mycket stark ställning på kapitalmarknaden och som husbank till företag och institutioner. Ledande inom private banking med ett Family Office-erbjudande riktat till det översta segmentet.	**3 276 Mkr** NOK 2 953m	**1 973 Mkr** NOK 1 779m
Finland Marcus Nystén		**Företagsbank.** Erbjuder helhetslösningar för företag och institutioner. Topposition som leverantör av kapitalförvaltningstjänster till institutioner. Stärkt ställning som husbank till företag och en tydlig utmanare till den dominerande inhemska universalbanken. Ledande aktör inom private banking med etablerade relationer som går långt tillbaka i tiden.	**1 656 Mkr** EUR 191m	**1 024 Mkr** EUR 118m
Tyskland Fredrik Boheman		**Företagsbank.** Erbjuder helhetslösningar för företag och institutioner. Den största nordiska banken på den fragmenterade tyska bankmarknaden med en stark ställning som husbank åt stora företag inklusive fokussegmentet Mittelstand, som enligt tyska mått räknas som medelstora företag. Dessutom strategiskt produkterbjudande till majoriteten av DAX företag.	 **2 813 Mkr** EUR 325m	 **1 030 Mkr** EUR 119m
Estland Riho Unt		**Universalbank.** Den näst största banken i Estland med ett heltäckande bankerbjudande. Stark ställning både på privat- och företagssidan framförallt inom områden som kapitalförvaltning och livförsäkring. Långt framme när det gäller utveckling av mobila banktjänster.	**1 143 Mkr** EUR 132m	**639 Mkr** EUR 74m
Lettland Ainārs Ozols		**Universalbank.** Den näst största banken i landet baserat på tillgångar med ett heltäckande bankerbjudande. Stark ställning både på privat- och företagssidan speciellt när det gäller långsiktigt sparande och företagsutlåning där SEB är marknadsledande.	**1 022 Mkr** LVL 83m	**228 Mkr** LVL 19m
Litauen Raimondas Kvedaras		**Universalbank.** Den största banken i Litauen med ett heltäckande bankerbjudande. Stark ställning både på privat- och företagssidan, speciellt när det gäller inlåning från företag och fondförsäkring.	**1 472 Mkr** LTL 587m	**543 Mkr** LTL 217m
Det internationella nätverket Annika Falkengren		**Företagsbank.** Med enheter i internationella finanscentra som New York och London, i Asien via kontor i Shanghai, Peking, Hongkong och Singapore, samt i Polen, Ryssland och Ukraina är SEB väl rustat att betjäna företagskunder från Norden och Tyskland runt om i världen. Det internationella nätverket spelar också en viktig roll för att kunna erbjuda globala finansiella institutioner tillgång till investeringsmöjligheter i nordiska tillgångsslag, ett område där SEB är ledande.	**2 353 Mkr**	**945 Mkr**

Ökad aktivitet och försiktig optimism

SEB:s ställning bland de nordiska storföretagen stärktes ytterligare under 2013. Kundernas behov av rådgivning ökade i det osäkra marknadsläget. Efterfrågan på företagsobligationer var fortsatt stark.

Utsikterna för en global återhämtning förbättrades under loppet av 2013. Det makroekonomiska läget på SEB:s kärnmarknader i Norden, Baltikum och Tyskland var generellt sett relativt gynnsamt. SEB:s storföretagskunder hade starka balansräkningar, god likviditet och en överlag lönsam verksamhet. Efter en svag start på året ökade företagens aktivitet och efterfrågan på olika tjänster steg – även inom förvärv och börsrelaterade aktiviteter, om än från en låg nivå.

Även bland finansiella institutioner var likviditeten god. Men till följd av det låga ränteläget hade de svårt att hitta säkra placeringar med god avkastning, vilket i kombination med en försiktigt ökad optimism ledde till att riskaptiten ökade.

SEB:s tillväxtsatsning i Norden och Tyskland fortsatte enligt plan. Under 2013 fick SEB drygt 100 nya storföretagskunder i Norden och Tyskland och hade därmed 2 900 kunder inom detta segment vid utgången av året. Relationerna med befintliga kunder fördjupades och SEB gjorde fler och större affärer med existerande kunder än året innan. Detta gällde även bankens internationella nätverk, inte minst i Asien.

Även om världsekonomin gick åt rätt håll och de värsta hoten inom eurozonen tycktes avvärjda under 2013 var osäkerheten om den makroekonomiska utvecklingen alltjämt stor vid årets slut. Utgångsläget för SEB:s kunder bland stora företag och finansiella institutioner är dock generellt sett gott.

Behovet av rådgivning fortsatt stort

– Trots en förbättrad realekonomisk situation gör osäkerheten om vart ekonomin är på väg att företagens behov av rådgivning ökar. Kunderna vill få råd om hur de ska förebygga risker och samtidigt fånga de möjligheter som nu skapas, säger Johan Torgeby, chef för Client Coverage, det vill säga Kundansvarsenheten, inom SEB:s division Stora företag & Institutioner.

– Under 2013 har kunderna vänt sig från defensiva placeringar och blivit mer aktiva inom många områden. Ett exempel är att förfrågningarna om nya bankkrediter ökat. Det är en bra indikation på att företagen har en försiktigt optimistisk syn på framtiden,

Hur drar kunderna nytta av SEB:s internationella nätverk?
– Vi har satsat mycket på att utveckla våra internationella marknader och kan med vårt nätverk erbjuda en heltäckande service världen runt. Utöver våra kunder i Norden är det särskilt roligt att tyska företag har upptäckt vårt internationella serviceerbjudande, som står sig väl i jämförelse med lokala och internationella banker.

Hur påverkas kunderna av alla nya regelverk?
– Tempot är högt när det gäller förändringarna av regelverket. Vårt fokus är att säkerställa att kunderna hela tiden är uppdaterade om hur det påverkar deras vardag. Här är det extra viktigt att banken och kunden har en bra och nära relation för att hitta de bästa gemensamma lösningarna.

Johan Torgeby, *chef för Client Coverage*

Stark marknad för företagsobligationer

Under de senaste åren har storföretagen i Europa och framför allt Norden i ökad omfattning valt att finansiera sin verksamhet via företagsobligationer som ett komplement till traditionella banklån.

SEB har en mycket stark position på företagsobligationsmarknaden och var under 2013 nummer 1 i såväl Sverige som Norden totalt. Under året svarade banken för 394 transaktioner med ett värde på sammanlagt 14,4 miljarder euro. SEB:s marknadsandel för företagsobligationer utgivna i svenska kronor var 21 procent.

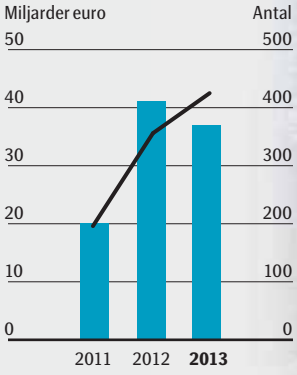
Marknaden för företagsobligationer var fortsatt stark och SEB fick ett antal nya kunder, inte minst i Tyskland. Genombrottet där var när SEB i tuff konkurrens med ledande internationella banker fick förtroendet att arrangera årets första utgivning av företagsobligationer för det tyska bilföretaget BMW. Dessutom ökade efterfrågan bland medelstora företag i Norden och Tyskland. Under 2013 ledde SEB emissioner utöver BMW för bland andra Deutsche Bahn och GE.

SEB är också pionjär när det gäller att lansera så kallade gröna obligationer. Redan 2008 arbetade SEB och Världsbanken gemensamt fram de första gröna obligationerna. Sedan dess har marknaden vuxit stadigt.

Att ge ut **företagsobligationer** är ett sätt för företag att låna upp pengar genom att ge ut en obligation med given ränta (så kallad kupong) och fast löptid. Bankernas roll är att hålla kontakt med låntagare och investerare, ta fram dokumentation och se till att det finns en fungerande andrahandsmarknad.

Företagsobligationer emitterade i Norden

Volymer i miljarder euro och antal transaktioner



Göteborg först i Norden med gröna obligationer

Hösten 2013 var Göteborgs stad först i Norden att använda SEB:s och Världsbankens ramverk för gröna obligationer. Emissionen på 500 miljoner kronor är en del av ett finansieringsprogram för miljöprojekt inom kollektivtrafik, vattenförsörjning, energi och avfallshantering i Göteborg.

Göteborgs stads obligationer, som handlas på Londonbörsen, har högsta möjliga kreditbetyg (AAA) och har tecknats av bland andra Svenska Kyrkan och Andra AP-fonden.

Gröna obligationer finansierar projekt som bidrar till en bättre miljö och har i övrigt liknande villkor som andra obligationer.

Etta bland storföretag och institutioner

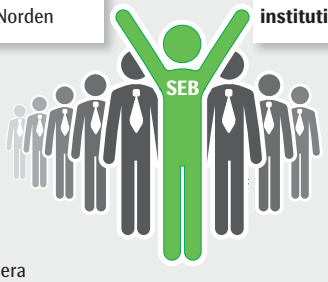
SEB har under många år utsetts till bästa storföretagsbank i Sverige och är även en ledande bank i övriga Norden. Under 2013 tog banken också ett rejält kliv när det gäller omdömet bland finansiella institutioner i Norden. Under 2013 var SEB den nordiska bank som de stora företagen och finansiella institutionerna i Norden helst rekommenderade till andra, enligt Prosperas årliga undersökning.

Prosperas rankinglistor baseras på intervjuer med främst VD:ar och finanschefer i stora företag, institutioner, försäkringsbolag, pensionsfonder, kapitalförvaltningsbolag och hedgefonder i de nordiska länderna.

SEB mest rekommenderad bank

SEB #1
bland de stora **företagen** i Norden

SEB #1
bland de **finansiella institutionerna** i Norden



Källa: Prospera

En relationsbank när den är som bäst

– SEB har spelat en viktig roll i BW Groups utveckling under det senaste decenniet och stöttat oss när det gäller affärsbanksverksamhet, rådgivning och kapitalmarknad. Vi har sett alla de kännetecken på kvalitet som en kund söker hos en finansiell partner – kundorientering, professionalism, snabbhet i utförande och långsiktigt tänkande. SEB är ett exempel på relationsbank när den är som bäst.

Andreas Sohmen-Pao
Koncernchef BW Group

BW Group, *tidigare Bergesen Worldwide, är en internationell maritim grupp som omfattar olje- och gasfrakt, infrastruktur för gas och offshoreverksamhet. Två av bolagen i gruppen är börsnoterade. Flottan består av över 100 hel- eller delägda fartyg. Företaget, som grundades av Andreas Sohmen-Paos morfar, sir Yue-Kong Pao, har säte i Singapore och Oslo. Huvudägare är familjen Sohmen.*

Andreas Sohmen-Pao, koncernchef BW Group (till vänster) och Andreas Røde, kundansvarig SEB.

BW – ett dynamiskt företag

– SEB har gamla relationer till det norska rederiet Bergesen, som numera ingår i BW Group, och har arbetat för det sammanslagna företaget sedan starten. Under 2013 har vi varit rådgivare och samordnare i det omfattande arbetet med att refinansiera och börsintroducera dotterbolaget BW LPG, världens största fraktare av flytande gas. Många inom banken har varit inblandade – exempelvis valutahandlare, aktieanalytiker, aktiehandlare och experter inom corporate finance och kapitalanskaffning.

– Det är verkligen intressant att samarbeta med ett så professionellt och dynamiskt företag som BW Group och med koncernchefen Andreas Sohmen-Pao, som spelat en aktiv och viktig roll i samband med börsintroduktionen.

Andreas Røde
Kundansvarig, SEB Norge

Stärkta relationer och många nya kunder

SEB arbetar sedan flera år målmedvetet för att vara den bästa banken för små och medelstora företag med utgångspunkt i företagets och företagarens behov. Vart fjärde nystartat företag i Sverige väljer i dag SEB som sin bank.

Företagsklimatet för mindre och medelstora företag i Sverige och de baltiska länderna, där SEB möter kunder inom detta segment, förbättrades överlag under 2013.

SEB vill stärka relationen med små och medelstora företag genom att tillgodose de ekonomiska behoven hos såväl företaget och ägaren som de anställda. Vi vill hjälpa företagaren såväl i rollen som företagsledare och chef som privatperson – och vi förstår de ekonomiska beroenden som finns däremellan.

SEB försöker också förenkla för kunderna genom att erbjuda olika paket avpassade för olika målgrupper (se artikel på motsatt sida) och genom att utveckla nya digitala lösningar via internet och mobil.

Antalet helkunder bland små- och medelstora företag i SEB steg under året med 9 500 till 140 000 i Sverige. Vart fjärde nystartat företag i Sverige väljer SEB som sin bank. I de baltiska länderna ökade antalet helkunder i detta segment med 7 000 till 94 000.

I det jämförelsevis goda affärsklimatet ökade SEB:s utlåning till företagen med 11 procent i Sverige och med 5 procent i Baltikum. SEB står vid kundens sida även i tuffare tider: under finanskrisen 2008/09, när finansmarknaderna stod still och företagen hade svårt att finansiera sin verksamhet, var SEB utlåningsökning till svenska företag den kraftigaste någonsin.

16 700 nya kunder
bland små och medelstora företag under 2013

Ökad satsning på entreprenörskap

– Vi i SEB vill inte bara vara goda partners till befintliga företag utan också bidra till att det startas nya. Sverige behöver fler företag som växer och skapar nya arbetstillfällen. Därför har vi i många år stöttat olika organisationer som arbetar med att hjälpa nyföretagare och entreprenörer, säger Belgin Fortaci, ansvarig för SEB:s entreprenörssamarbeten.

– Våra samarbetsavtal täcker alla faser – från *Ung Företagsamhet*, som vänder sig till gymnasieelever, till *Entrepreneur of the Year*, som utser framgångsrika entreprenörer med relativt stora företag.

Vad gör ni mer för entreprenörerna?
– Utöver våra kunderbjudanden kan vi bidra till attraktiva mötesplatser och nätverk för företagare och entreprenörer. Ett sådant exempel är vårt nystartade forum på LinkedIn med möjligheter till erfarenhetsutbyte och diskussion både företagen emellan och med företagsrådgivare från banken. Ett annat är vårt återkommande företagsevenemang Business Day, där cirka 1 200 företagare möttes på fyra orter under 2013.

Belgin Fortaci, *ansvarig för SEB:s entreprenörssamarbeten*

Först i Sverige med företagsapp i mobilen

Våren 2013 lanserade SEB som första bank i Sverige en mobilbank för företag. Via mobilen kan företagaren nu förutom att få hjälp med de vanliga konto- och betalningsärendena även attestera betalningar.

Via en företagsapp, som passar för såväl enskild firma som aktiebolag, går det bland annat scanna, betala och attestera företagets fakturor med mobilt bank-Id. Vid utvecklingen av företagsappen har SEB tagit hjälp av kunderna för att få insikt om deras behov. Denna applikation ingår i bankens paketlösningar Enkla Firman & Företagspaket utan kostnad.

Anpassade småföretagstjänster prisas

SEB:s kraftfulla satsning på de mindre företagen ledde till att banken även 2013 utsågs till Årets småföretagarbank av tidningen *Privata affärer.* ”År efter år överraskar SEB med vässat ubud för småföretagarna”, skriver tidningen i sin motivering.

Under året ökade antalet företagsrådgivare ute på kontoren. Det blev också möjligt att få en namngiven rådgivare på Telefonbanken.

För att förenkla vardagen för småföretagen har SEB tagit fram flera erbjudanden för dessa kunder, bland annat *Enkla firman* och *Företagspaketet* med en rad olika praktiska tjänster. Även när det gäller krediter och försäkringar erbjuder SEB särskilda lösningar anpassade till de mindre företagens behov.

Årets supergasell – SEB-kund sedan starten

Tidningen Dagens industris utmärkelse Årets Supergasell gick 2013 till Zound Industries i Jönköping. Företaget, som tillverkar och säljer moderna hörlurar, har varit kund i SEB sedan starten 2008.

Bakom Zound Industries står Kenneth Schönborg och Konrad Bergström, som redan vid starten planerade för att företagets produkter skulle säljas internationellt. Idag finns hörlurarna i 95 länder och försäljningen 2013 uppgick till drygt 300 Mkr.

– För oss var det viktigt att banken trodde på vår vision och ville hjälpa oss att nå snabb tillväxt. Sådant kräver nära samarbete och snabba beslutsvägar, säger Kenneth Schönborg.

För att täcka de olika behoven hos Zound Industries samarbetar SEB:s kontor i Jönköping med olika enheter inom banken för att hantera bland annat valutafrågor, pensions- och försäkringslösningar. Företaget förbereder sig nu för att med SEB:s hjälp ta ett nytt steg i expansionen, bland annat genom en bredare distribution i USA.

Konrad Bergström (t.v) och **Kenneth Schönborg**, *Zound Industries*

Förstår vår verksamhet på djupet

–Vi har varit kunder i SEB sedan 2000 och tar hjälp av banken på en mängd olika områden. Vad vi verkligen uppskattar är SEB:s förmåga att gå i våra skor, det vill säga på djupet sätta sig in i vår verksamhet. Vi sätter också stort värde på att SEB ligger i framkant när det gäller digitala tjänster och lösningar. Det underlättar definitivt vår vardag.

Martti Lemendik
Koncernchef och delägare i Metaprint

Metaprint *är ett sedan 1995 privatägt estländskt företag som producerar dekorerade aerosolbehållare. Alla förpackningar är till 100 procent återvinningsbara. Företaget har en omsättning på cirka 40 miljoner euro och drygt 200 anställda. 75 procent av produktionen exporteras till ett 15-tal länder jorden runt.*

Martti Lemendik (t.v.) och Jaanis Rooste I Metaprints fabrik utanför Tallinn

Ett givande samarbete

– En framgång tack vare hårt arbete. Det är så jag vill beskriva Metaprint. Vårt samarbete handlar främst om cash management-tjänster, handelsfinansiering och utlåning. Nyligen har vi finansierat Metaprints nya toppmoderna anläggning i Pärnu i sydvästra Estland.

Det är verkligen givande att långsiktigt arbeta tillsammans med ett företag som är så framgångsrikt, modernt och miljövänligt som Metaprint.

Jaanis Rooste
kundansvarig, SEB i Estland

Tillgänglighet och professionell rådgivning

Enkelhet och tillgänglighet är nyckelbegrepp i bankens erbjudanden, där rådgivning är navet i SEB:s relationer med privatkunderna.

För SEB:s privatkunder i Sverige och Baltikum var 2013 sammantaget ett bra år. I Sverige ökade hushållens nettoförmögenhet under tredje kvartalet med 3,6 procent till 9 188 miljarder kronor och nådde därmed den högsta nivån någonsin. I de baltiska länderna steg såväl nettolöner som pensioner och hushållens finansiella ställning stärktes.

Sparandet i fonder- och fondförsäkringar ökade och utvecklades generellt sett positivt efter årets börsuppgång. Samtidigt hölls boendekostnaderna nere av låga räntor.

Med SEB:s djupa och breda kunnande inom bank, kapitalförvaltning och försäkring har vi goda möjligheter att hjälpa kunderna att spara på det sätt som passar dem bäst. Utöver traditionell inlåning omfattar SEB:s sparandeerbjudande egna och externa fonder, försäkrings- och pensionssparande. För kunder med ett större kapital och behov av mer kvalificerad rådgivning erbjuder banken kapitalrådgivning och private banking-tjänster. Efterfrågan på bolån fortsatte att stiga och SEB:s utlåning ökade med x procent. SEB är fortfarande den enda bank som dagligen visar sina egna upplåningskostnader på hemsidan.

Drygt 1,3 miljoner privatpersoner i Sverige och de baltiska länderna är helkunder i SEB. Ambitionen är att förenkla för dessa kunder genom att göra bankens tjänster lätta att förstå och använda. Vi erbjuder därför personlig service dygnet runt via Telefonbanken, interaktion via sociala medier, internet och mobila tjänster.

37 000 nya helkunder
på privatmarknaden under 2013

Vår ambition är att kunderna ska få koll på sin ekonomi

– Det viktigaste i mötet med kunderna är att bygga goda relationer. Det gör vi genom att lyssna på kunderna och därefter hjälpa dem att få god koll på sin ekonomi och fatta bra beslut, säger Annika Helg, distriktschef för SEB:s kontorsrörelse i Östergötland och Svealand med 16 kontor.

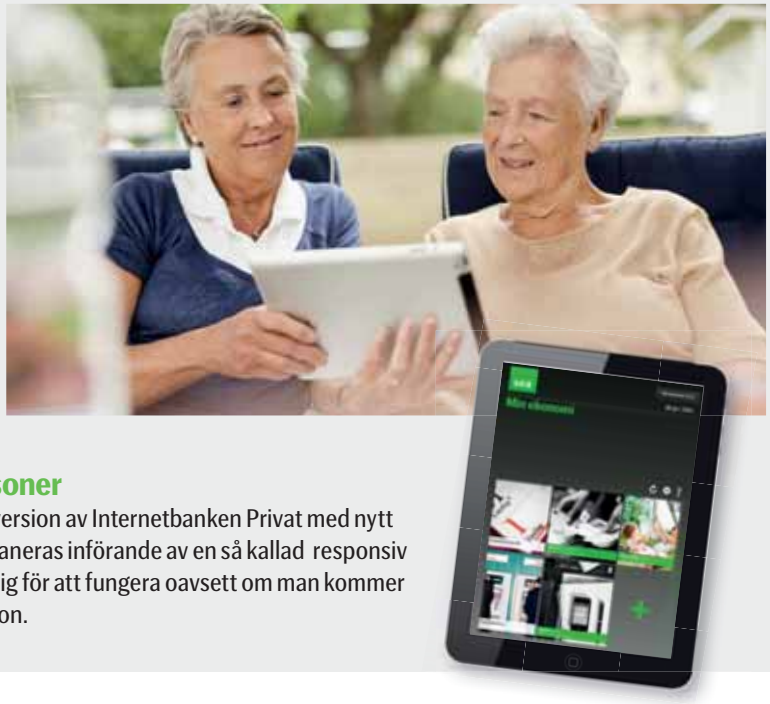
Vilka sparråd ger ni kunderna i dagens lågränteläge?
– Ökade reallöner och lägre boräntor gör det ju litet lättare att kunna spara mer än vanligt. Som alltid är det viktigt att ha en buffert mot oförutsedda utgifter. Därefter hjälper vi kunderna att bygga på med mål- och pensionssparande utifrån deras önskemål och behov. Vi tar dessutom ofta upp frågan om amortering, som ju också är en form av sparande.

Hur ser du på hushållens efterfrågan på bolån?
– Boendet är för de flesta kunder den enskilt viktigaste utgiftsposten och köpet av ett hus eller lägenhet den viktigaste affären i livet. Det är i sådana sammanhang vi kan presentera hela vårt kunderbjudande. Kunderna är mycket prismedvetna idag. Vi har en fördel genom att SEB som enda storbank redovisar sina kostnader för bolån. Det blir tydligt och enkelt för kunderna, som också överlag är mycket mer medvetna om vikten av att amortera på sina bolån än tidigare.

Annika Helg, *distriktschef för SEB:s kontorsrörelse i Östergötland och Svealand med 16 kontor.*

Rekordökning för SEB:s mobila banktjänster i Sverige...

SEB:s digitala tjänster utvecklas i ett mycket snabbt tempo. Allt fler av våra kunder besöker banken via mobila applikationer istället för via Internetbanken. En av bankens framgångsrika mobiltjänster är betaltjänsten Swish (utvecklad i samarbete med andra storbanker), som under 2013 utsågs till Årets mobila betalningslösning. Vid utgången av året fanns det 750 000 Swish-användare. De mobila tjänsterna utökades också med en app som visar saldoutvecklingen på ett konto, vilket bland annat ger kunderna möjlighet att bedöma hur stort utrymme de har för sparande.



...och en ny internetbank för privatpersoner

Under hösten 2013 lanserade SEB en uppdaterad version av Internetbanken Privat med nytt utseende och förbättrad navigering. Under 2014 planeras införande av en så kallad responsiv design som gör att layouten automatiskt anpassar sig för att fungera oavsett om man kommer från en bordsdator, en surfplatta eller en mobiltelefon.

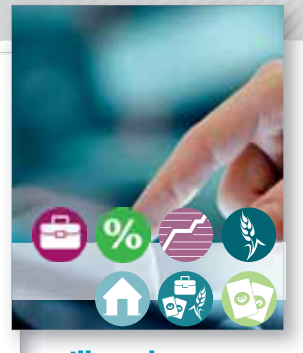
Strategifonder – en stabil bas för sparande

När aktiekurserna svänger kraftigt upp och ner kan det vara nervöst att vara sparare.

Det som styr avkastningen på sikt är att göra rätt val av tillgångsslag. Med flera olika inslag i sparandet ökar möjligheterna att få en jämn och god avkastning. Det är tanken bakom SEB:s strategifonder, som investerar i noggrant utvalda fonder med exponering mot sju olika tillgångsslag – aktier, räntor, fastigheter, valutor, råvaror, private equity och hedgefonder.

Genom att spara i någon av SEB:s fyra strategifonder drar man nytta av bankens samlade kompetens och analysresurser och får en jämnare avkastning. Under 2013 steg exempelvis SEB Strategifond Tillväxt med cirka 12 procent, medan Strategifond Balanserad ökade med 6 procent.

Från traditionell...



...till modern kapitalförvaltning

Ny enkel pensionslösning

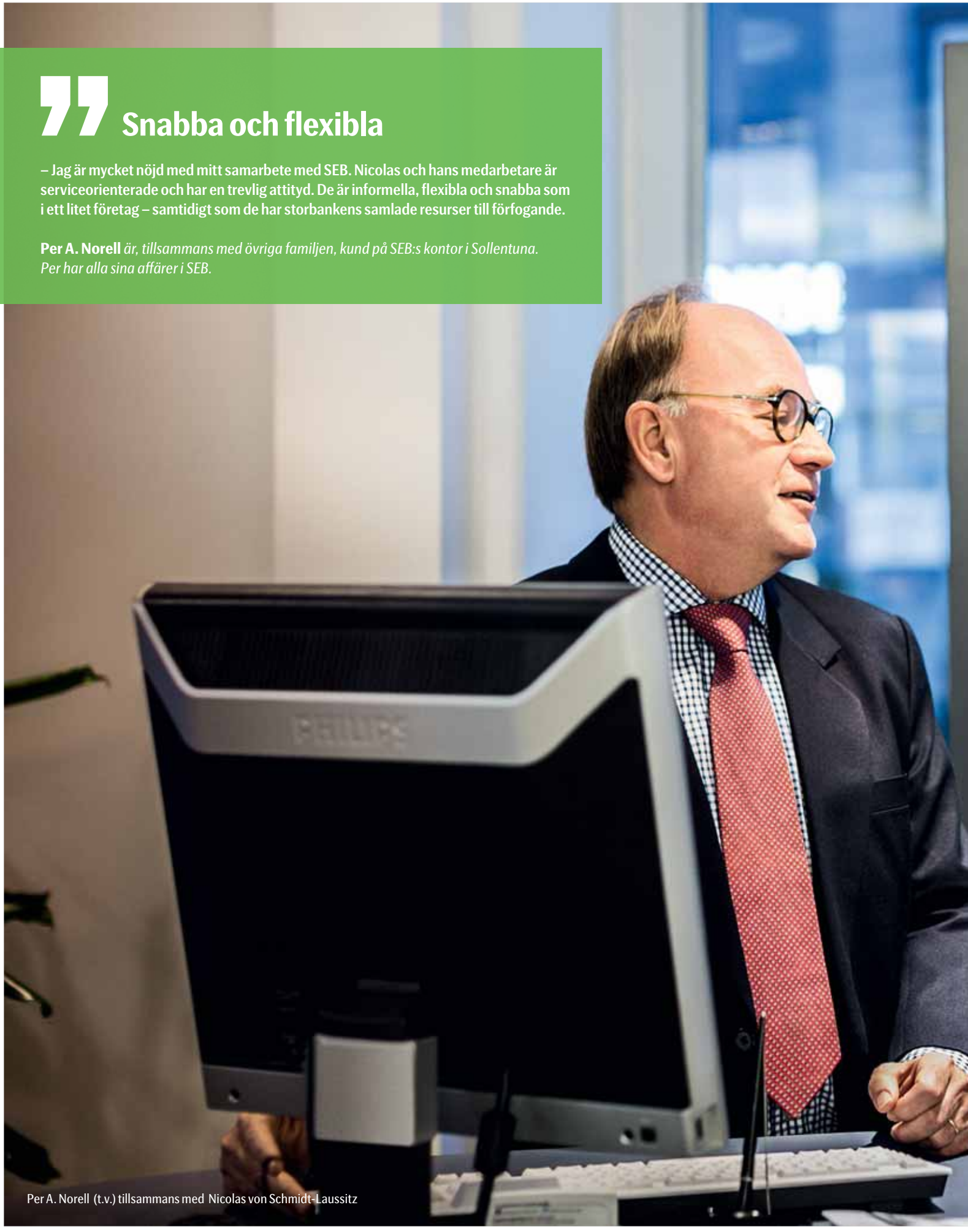
Under 2013 lanserade banken en ny lösning för pensionssparande – SEB Pensionsfond. Fonden är framtagen för att ge ett bra, långsiktigt pensionssparande för kunder som inte gör aktiva fondval.

Den nya fonden bygger på modernt portföljtänkande, där fördelningen anpassar sig till rådande utsikter för respektive tillgångsslag. Fonden innehåller traditionella sparformer som aktier och obligationer, men också alternativa investeringar som hedgefonder och råvaror.

Snabba och flexibla

– Jag är mycket nöjd med mitt samarbete med SEB. Nicolas och hans medarbetare är serviceorienterade och har en trevlig attityd. De är informella, flexibla och snabba som i ett litet företag – samtidigt som de har storbankens samlade resurser till förfogande.

Per A. Norell *är, tillsammans med övriga familjen, kund på SEB:s kontor i Sollentuna. Per har alla sina affärer i SEB.*



Per A. Norell (t.v.) tillsammans med Nicolas von Schmidt-Laussitz

Viktigt förstå kundens behov

– När en kund vänder sig till oss har han eller hon ett behov eller ett problem. Jag återkopplar därför så snabbt det bara går så att kunden inte behöver vänta onödigt länge på besked. För oss handlar det alltid om kundens hela ekonomi. Gäller förfrågan bolån måste man också ta upp frågan om sparande och då glider man ofta även in på pensionen.

– I vår rådgivarroll handlar det om att förstå kundens behov och bygga upp ett ömsesidigt förtroende. Jag känner verkligen att så är fallet med Per. Han litar på mig och jag litar på honom, oavsett om vi pratar bank eller vårt gemensamma intresse, militärhistoria.

Nicolas von Schmidt-Laussitz
Kontorschef på SEB i Sollentuna

Ett hållbart perspektiv på bankverksamhet

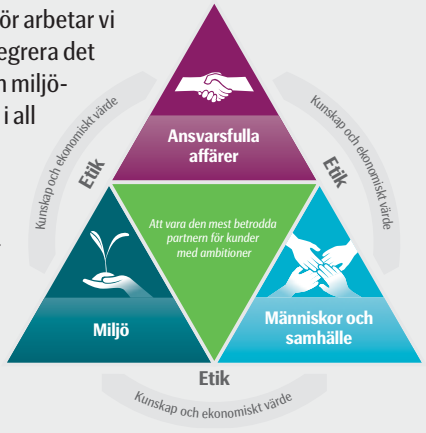
SEB främjar ekonomisk tillväxt och samhällets utveckling genom att stötta individer och företag samt entreprenörskap och innovation. Vi arbetar ständigt för att vår verksamhet ska bedrivas på ett långsiktigt hållbart sätt utifrån ett ekonomiskt, etiskt, socialt och miljömässigt perspektiv.

Syftet med SEB:s hållbarhetsarbete

SEB:s verksamhet bygger på förtroende och långsiktiga relationer. En viktig del i vår roll är att bidra till en god samhällsutveckling. Ekonomisk osäkerhet och miljömässig och social obalans runtom i världen innebär många utmaningar. Vissa av dessa har en direkt påverkan på banken och affärsverksamheten och behöver hanteras på ett ansvarsfullt sätt. Vi har också en betydande indirekt påverkan i vår roll som finansiell partner.

Fokusering på tre ansvarsområden

Hållbarhet handlar om bankens kärnverksamhet. Därför arbetar vi aktivt med att integrera det etiska, sociala och miljömässiga ansvaret i all verksamhet. Vi fokuserar på tre områden – Ansvarsfulla affärer, Människor och samhälle samt Miljö.



Framsteg under året

Betydelsen av hållbarhetsfrågor ökar bland alla kundgrupper och många lägger också en större vikt vid att deras bankpartner arbetar på ett ansvarsfullt och hållbart sätt. Vi ser exempelvis ett större intresse från institutionella placerare. Detta syntes i samband med några av de banbrytande transaktioner SEB deltog i under året.

SEB medverkade när Göteborgs stad gjorde den första nordiska emissionen av gröna obligationer. Gröna obligationer, som utvecklades i samarbete mellan SEB och Världsbanken 2008, finansierar projekt som bidrar till en bättre miljö.

Som första bank i Sverige lanserade SEB under året en mikrokreditfond, där de investerade medlen lånas ut till utvalda mikrokreditinstitut runt om i världen, vilka i sin tur lånar ut direkt till små, lokala företagare. Urvalskriterierna inbegriper socialt ansvarstagande, långsiktig kreditkvalitet samt diversifiering mellan regioner, länder och valutor.

Under 2013 etablerade SEB en policy för mänskliga rättigheter baserad på FN:s vägledande principer om företag och mänskliga rättigheter. Policyn implementeras med ett särskilt fokus på vår egen verksamhet, leverantörer, investeringar och kundernas transaktioner.

SEB är en viktig del av samhället och är därför engagerad i de närsamhällen där banken finns. Genom att fokusera på framtida generationer vill vi skapa långsiktiga värden och stödjer entreprenörskap och innovation, barn och ungdomar samt kunskap och utbildning.

Våra direkta miljöeffekter är små, huvudsakligen relaterade till resor, datorer, uppvärmning och kylning samt pappersanvändning. Målet är att minska våra totala koldioxidutsläpp med 45 procent från 2008 till 2015. Hittills har vi minskat dessa utsläpp med 36 procent. *SEB:s hållbarhetsredovisning finns på www.sebgroup.com/hallbarhet*

Jukka Honkaniemi
Stora Företag & Institutioner
Medlem av SEB:s Hållbarhetskommitté

Vad står högst på er hållbarhetsagenda?

– Vi har infört hållbarhetspolicys för sex branscher och gjort ställningstagande angående klimatförändringar, sötvatten och barnarbete. Det är en bra grund att bygga på. Nu är det dags att ta nästa steg i att inspirera och skapa ett personligt engagemang för att bankverksamheten bedrivs ansvarsfullt.

– Ansvarsfulla affärer är kärnan i vår företagskultur. Hur väl vi lever efter våra värderingar prövas i vårt dagliga arbete, inte minst när vi får motvind. Det är vars och ens ansvar att känna till bankens värderingar och föra en dialog om hur de vägleder oss. Det stimulerar till förändring och gör det möjligt för oss att bidra än mer till affärslivet och samhällena där vi verkar.

Medarbetare och kultur i SEB

SEB vill främja en inkluderande och stimulerande arbetsmiljö där medarbetare och chefer kan utvecklas och bidra till SEB:s långsiktiga framgång. Därför är det ett tydligt mål i SEB:s affärsplan att banken ska ha de mest engagerade medarbetarna.

Kultur och värderingar

SEB:s värderingar – engagemang, ömsesidig respekt, professionalism och kontinuitet – lägger grunden för hur medarbetarna agerar i vardagen. Tillsammans med SEB:s Uppförandekod genomsyrar värderingarna medarbetarnas beteenden. De är också tydligt kopplade till SEB:s affärsplan.

Dialog och delaktighet är viktiga för att hålla kulturen och värderingarna levande. Medarbetare och chefer ges många möjligheter att dela erfarenheter och inspirera varandra kring arbetssätt och beteenden. Inom Affärsstöd har till exempel över 3 000 medarbetare i Sverige, Baltikum och på SEB:s internationella kontor deltagit i dialogmöten under året. *Läs mer i SEB:s Hållbarhetsrapport.*

En attraktiv arbetsplats

SEB i Sverige fortsätter att vara en av de mest populära bankarbetsgivarna bland yrkesverksamma ekonomer. I Litauen utnämndes SEB för sjunde gången till landets bästa arbetsgivare. Vi arbetar aktivt med att bygga långsiktiga relationer med morgondagens medarbetare, såväl via möten på högskolor och universitet som i sociala medier som Facebook och Linked-In.

På SEB tror vi på att människor vill utvecklas och göra skillnad i sitt arbete. SEB har flera koncernövergripande ledarutbildningar för chefer på alla nivåer. De ger gedigen kunskap av både strategiskt och operationellt slag och får mycket höga betyg av deltagarna.

Mångfald

SEB vill förbättra jämställdheten och öka mångfalden. Alla medarbetare ska ha samma möjligheter att utvecklas oberoende av kön, etniskt ursprung, ålder, sexuell läggning eller tro. SEB:s mål är att ha en jämn könsfördelning på alla chefspositioner. Vid årsskiftet var andelen kvinnliga chefer 42 procent.

Elisabeth Sterner
Kapitalförvaltning

Varför värderingarna är viktiga
– Som ledare vill jag föregå med gott exempel. Jag försöker alltid att leva efter våra värderingar och hoppas bidra till en miljö där engagemang, ömsesidig respekt, kontinuitet och professionalism är en självklarhet. Jag tror att detta kommer att öka i betydelse framöver. Det är tydligt att yngre människor tycker det är allt viktigare att arbeta i en kultur som överensstämmer med deras egna värderingar. Ett jobb är inte längre 'bara' ett jobb.

– För mig personligen betyder engagemanget mest. Professionalism, kontinuitet och ömsesidig respekt kan man agera på, men engagemanget måste komma från hjärtat. När man gör något man brinner för och som fyller ett syfte gör man med automatik ett bra jobb och har samtidigt roligt!

SEB:s värderingar

Engagemang
Vi drivs alla av att allt vi gör stärker relationen till våra kunder.

Professionalism
Vi förenklar för kunderna att göraaffärer med oss genom att dela med oss av vår kunskap och ansvara för våra handlingar.

Ömsesidig respekt
Vi är öppna och strävar alltid efter att förtjäna såväl andras som varandras förtroende.

Kontinuitet
Vi drar lärdom av, utmanar och agerar utifrån vår långa erfarenhet.

Att hantera risker i SEB

En banks grundläggande roll är att förmedla pengar mellan företag eller privatpersoner som vill låna, investera eller spara liksom göra betalningar. Som bank måste vi hantera de risker som uppstår och styrelsen har som en del av bankens strategi fastställt en lämplig risknivå.

Utifrån bankens grundläggande roll tar vi på oss risk för att skapa värde både för kunderna och aktieägarna. Hanteringen av risk är därmed fundamental för lönsamheten. Styrelsen och ledningen tar ställning till vilken risknivå som är lämplig för banken och följer regelbundet upp hur den faktiska risken ligger till.

Efter den globala finanskrisen har det runt om i världen kommit en våg av nya riskrelaterade regelverk för finansmarknaden. Syftet är att öka banksystemets motståndskraft och förhindra att en kollaps i en enskild bank leder till systemkriser som fortplantar sig i hela det finansiella systemet. En rad andra nya regelverk införs också som påverkar hur kapitalmarknaderna fungerar och att det finns ett bra skydd för konsumenterna. Sammantaget innebär de nya regelverken ett betydande åtagande för finansindustrin.

Inom många områden har banken redan en syn på risk och riskhantering som stämmer väl med de nya regelverken. Bankens kostnad för att hantera de nya regelverken var ungefär 300 miljoner kronor enbart under 2013.

Kreditrisk

Grunden för att banken ska kunna fungera är att ha god kontroll på kreditriskerna. Detta innebär att varje kreditbeslut bygger på en analys av kundens återbetalningsförmåga. Gäller det mindre hushållskrediter sker det genom en standardiserad process. Större företagskrediter baseras på en individuell analys som bygger på närhet och kundkännedom. Banken vill alltid förvissa sig om att låntagaren kan fullgöra sina skyldigheter.

SEB:s starka kreditkvalitet: *Bankens kreditportfölj håller en hög kvalitet med låga kreditförluster. Banken har en hög andel större nordiska och tyska företagskunder som står finansiellt starka. Hushållssegmentet består främst av svenska bostadslån vilka historiskt sett har haft mycket låg risk. Fastighetsförvaltningsportföljen består av starka motparter och sunda finansieringsstrukturer.*

SEB:s kreditexponering
Miljarder kronor, 2013

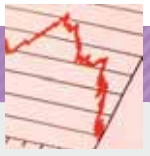
Övrigt	10
Skuldinstrument	255
Banker	158
Offentliga sektorn	82
Fastighetsförvaltning	302
Hushåll	536
Företag	784
Total kreditexponering	**2 127**

Likviditetsrisk

De som sparar pengar i en bank vill kunna ta ut sina pengar när som helst, oberoende av när i tiden de som lånar pengar av banken ska betala tillbaka sina lån. Banker måste därför hålla en buffert av pengar som kan betalas ut. Här uppstår likviditetsrisker i banker. Förutom den inlåning som kunderna tillhandahåller finansierar sig en bank genom upplåning på kapitalmarknaden. Även detta innebär en likviditetsrisk om marknadens efterfrågan på att investera i bankens obligationer minskar eller upphör.

SEB:s goda likviditet: *Finansinspektionen kräver att de svenska bankerna ska ha tillräckligt mycket likviditet för att uppfylla sina åtaganden i ett scenario liknande krisen 2008. SEB möter alla krav. Bankens totala likviditetsreserv uppgår till 625 miljarder kronor vilket är 25 procent av den totala balansomslutningen.*

Marknadsrisk



En av bankers viktiga roller är att underlätta för kunder att köpa och sälja olika typer av värdepapper. För att det ska fungera måste banken ha ett handelslager av många 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 stats- och bostadsobligationer som har lägre kreditrisk. Detta innebär att banken utsätts för en marknadsrisk eftersom handelslagret och likviditetsreserven kan sjunka i värde.

Låg marknadsrisk inom SEB: *Marknadsriskerna var historiskt låga under 2013. Det återspeglar en låg kundaktivitet i marknaderna och att ränteläget har varit lågt.*

Operationell risk

Banker hanterar varje dag ett stort antal kund-uppdrag. Det ställer stora krav på att banken har pålitliga system, fungerande rutiner och att medarbetarna vet hur de ska agera för att undvika misstag. I nästan alla fall löper transaktionerna felfritt, men ibland 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. Operationell risk omfattar även bedrägerier och externa händelser som naturkatastrofer.

Operationell risk i SEB: *En rad nya föreskrifter från Finansinspektionen har trätt i kraft inom operationell riskhantering. Samtliga betonar vikten av att banker har ändamålsenliga kontrollmekanismer samt att det finns en gemensam syn på risktagande. SEB lever upp till kraven. Till exempel arbetar vi aktivt mot penningtvätt och vi har en väl etablerad process för att fånga upp frågor från så kallade visselblåsare.*

Försäkringsrisk

Pensionssparande erbjuds dels som fondförsäkring där kunden själv väljer risknivå 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. SEB:s risk inom pensionssparande och livförsäkring är att premien, som baseras på antaganden om livslängd och skador, inte stämmer med den faktiska livslängden eller skadeutfallet. Det finns också en risk att avkastningen på tillgångarna inte räcker till för att betala ut den garanterade avkastningen över tiden.

SEB:s försäkringsrisk: *Merparten av SEB:s livförsäkringsverksamhet bedrivs som fondförsäkring, där kunden själv äger sin placering utan garanterad avkastning. Det gör att SEB:s försäkringsrisk är begränsad.*

5 frågor till Johan Andersson

Chief Risk Officer

Hur vill du sammanfatta 2013?

Vår riskposition var, och är, stark och våra företagskunder har en god finansiell ställning även om affärsklimatet varit lite avvaktande. Vi såg ett ökat regleringstryck och det finns fortfarande en del oklarheter rörande vissa kapital- och likviditetskrav som ska gälla framöver.

Hur tar SEB med hållbarhetsaspekter i kreditbedömningen?

När vi värderar våra kunders långsiktiga betalningsförmåga är det naturligt att ta hänsyn till ansvarsfrågor eftersom vi är säkra på att alla företag över tid måste anpassa sig till hållbara processer. Som bank har vi också ett engagemang för en hållbar samhällsutveckling där vi vill påverka både vårt eget och våra kunders agerande.

Hur ser du på bankens riskfilosofi?

Risktagande och riskhantering är ständigt närvarande när vi betjänar våra kunder, framförallt vid kreditgivning. Som relationsbank bygger verksamheten på långsiktiga relationer och kundkännedom. Det är kärnan i vår riskfilosofi och grunden för en stabil kreditportfölj.

Hur kan banken bidra till en sund amorteringskultur?

Det är bra att amortera på sin bostad, både för att bygga upp ett långsiktigt sparande och för att alla människor kan ställas inför plötsliga livsomställningar då man kanske vill sälja sin bostad med god marginal till belåningen. Detta betonar vi i vår rådgivning och kreditpolitik. I dag amorteras praktiskt taget alla nya lån som har en belåningsgrad över 70 procent.

Vilka är de främsta utmaningarna och möjligheterna framöver?

Ett väl fungerande banksystem är en förutsättning för att samhället ska utvecklas och blomstra. Därför behöver Banken skapa ytterligare tilltro till och förtroende för att vi har en robust grund att stå på finansiellt, en genomlyst riskhantering och ansvarsfull kreditgivning. Det är både vår främsta utmaning och möjlighet.

I SEB:s årsredovisning för 2012 finns ett längre riskkapitel som prisbelönats. Ernst & Young gav SEB utmärkelsen Risk Transparency Award 2013 till det företag som bäst redovisar sina risker.

SEB-aktiens utveckling under 2013

Under 2013 ökade värdet på SEB:s A-aktie med 53 procent att jämföra med FTSE:s europeiska bankindex, som steg med 16 procent. Vinsten per aktie uppgick till 6:74 kronor (5:31). Styrelsen föreslår en utdelning på 4:00 kronor per aktie för 2013 (2:75).

Aktiekapital

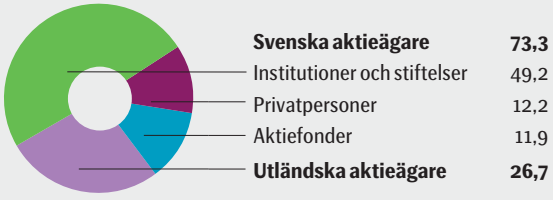
Aktiekapitalet uppgår till 21 942 Mkr, fördelat på 2 194,2 miljoner aktier. A-aktien berättigar till en röst, C-aktien till en tiondels röst.

Börshandel

SEB-aktien noteras på Nasdaq OMX Stockholmbörsen men handlas också på alternativa börser som BATS-Chi X, Burgundy

Aktieägarstruktur

Andel av aktiekapitalet den 31 december 2013



Majoriteten av SEB:s cirka 270 000 aktieägare är privatpersoner med små innehav. De tio största aktieägarna äger tillsammans cirka 50 procent av kapital och röster.

Källa: Euroclear/SIS Ägarservice AB

De största aktieägarna

31 december 2013	Antal aktier	varav C-aktier	Andel kapital, %	Andel röster, %
Investor AB	453 364 264	2 725 000	20,8	20,9
Trygg Stiftelsen	145 573 802	0	6,6	6,7
Alecta	129 250 000	0	5,9	5,9
Swedbank Robur fonder	102 475 103	0	4,7	4,7
AMF Försäkring & fonder	58 795 846	0	2,7	2,7
Norges Bank Investment Management	35 571 703	0	1,6	1,6
SEB fonder	34 480 647	0	1,6	1,6
SHB fonder	33 252 664	23 680	1,5	1,5
Wallenberg-stiftelser	27 186 071	5 871 173	1,5	1,3
Fjärde AP-fonden	23 063 922	0	1,1	1,1
Första AP-fonden	22 566 780	0	1,0	1,0
Andra AP-fonden	18 516 442	0	0,8	0,9
Tredje AP-fonden	18 220 655	45 469	0,8	0,8
Skandia Liv	16 513 827	1 925 828	0,8	0,7
Nordea fonder	15 471 376		0,7	0,7
Utländska ägare	584 996 468	1 533 923	26,7	26,9

SEB-aktien

Data per aktie	2013	2012	2011	2010	2009
Nettoresultat före utspädning, kr	6:74	5:31	4:93	3:07	0:58
Nettoresultat efter utspädning, kr	6:69	5:29	4:91	3:06	0:58
Eget kapital, kr	56:33	49:92	46:75	45:25	45:33
Substansvärde, kr	62:10	56:33	51:99	50:34	50:17
Betald utdelning (A och C), kr	4:00	2:75	1:75	1:50	1:00
Börskurs vid årets slut					
A-aktien, kr	84:80	55:25	40:09	56:10	44:34
C-aktien, kr	79:90	53:40	39:00	53:20	46:00
Högsta kurs under året					
A-aktien, kr	85:10	57:95	62:00	56:55	53:00
C-aktien, kr	80:30	54:30	61:25	53:95	55:00
Lägsta kurs under året					
A-aktien, kr	55:70	38:87	30:72	38:84	15:48
C-aktien, kr	53:20	38:74	33:00	42:18	15:22
Utdelning i relation till årets resultat, %	59,3	51,8	35,5	48,0	172,0
Direktavkastning (utdelning i relation till börskurs), %	4,7	5,0	4,4	2,7	2,3
P/E-tal (börskurs i relation till resultat), %	12,6	10,4	8,1	18,2	75,8
Antal utestående aktier					
i genomsnitt, miljoner	2 191	2 192	2 194	2 194	1 906
vid årets slut, miljoner	2 180	2 192	2 192	2 194	2 194

SEB:s A-aktie

Index 2009 = 100

Index bygger på kursen, sista dagen i varje månad.
OMXS30 Stockholm.
European Banks Index (FTSE).
Omsatt antal aktier på Stockholmsbörsen, i tusental.

och Turquoise, som stod för cirka 50 procent av handeln i SEB-aktier under 2013. Värdet på SEB:s A-aktie ökade med 53 procent medan OMX Stockholm Generalindex steg med 23 procent och FTSE European Banks Index ökade med 16 procent. Under året omsattes SEB-aktier till ett värde av 203 miljarder kronor, varav 95 miljarder på Stockholmsbörsen. Vid utgången av 2013 uppgick SEB:s marknadsvärde till 186 miljarder kronor.

Utdelningspolitik

SEB eftersträvar att uppnå en långsiktig utdelningstillväxt utan att underskrida målen för koncernens kapitalisering. Utdelningen ska årligen motsvara 40 procent eller mer av vinsten per aktie. Varje års utdelning ska också fastställas med hänsyn till rådande ekonomiska läge samt koncernens resultatnivå, tillväxtförutsättningar och kapitalisering.

Totalavkastning 2013

Totalavkastningen – det vill säga SEB-aktiens kursutveckling inklusive återinvesterad utdelning – uppgick under 2013 till 60 procent (43). Därmed rankades SEB under 2013 som nummer ett bland jämförbara nordiska banker i fråga om totalavkastning att jämföra med nummer två under 2012. I genomsnitt var totalavkastningen i jämförelsegruppen 48 procent under 2013.

SEB:s bolagsstämma

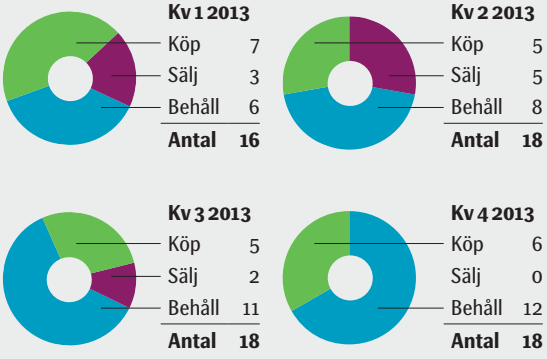
SEB har närmare 270 000 aktieägare. Av dessa har cirka 170 000 innehav på mindre än 500 aktier medan drygt 200 äger mer än 1 000 000 aktier, vilket motsvarar 80 procent av kapital och röster. Aktieägarnas inflytande utövas vid bolagsstämman, som är bankens högsta beslutande organ.

Vid årsstämman 2013 deltog drygt 1 000 aktieägare.

De viktigaste besluten som fattades vid stämman var:

- Utdelning med 2:75 kronor per aktie
- Utökning av styrelsen till tolv ledamöter
- Omval av nio styrelseledamöter
- Nyval av Samir Brikho, Winnie Fok och Sven Nyman som styrelseledamöter
- Omval av Marcus Wallenberg som styrelseordförande
- Omval av PricewaterhouseCoopers som revisor
- Beslut om riktlinjer för ersättning till VD och andra ledamöter av verkställande ledningen
- Beslut om tre långfristiga aktieprogram
- Beslut om bemyndigande för styrelsen att besluta om köp och försäljning av egna aktier för SEB:s värdepappersrörelse, för de långfristiga aktieprogrammen och för kapitaländamål.

Analytikernas rekommendationer 2013



Över 30 analytiker följer SEB:s utveckling. Utöver de kvartalsvisa presskonferenserna ordnar SEB varje år ett antal möten med analytiker och investerare för att belysa bankens utveckling och svara på frågor. En sammanfattning av ett antal analytikers rekommendationer publiceras via nyhetsbyråer varje kvartal.

Resultaträkning

I resultaträkningen summeras årets resultat genom nettot av intäkter och kostnader liksom kreditförluster och nedskrivningar.

Beskrivning av resultaträkningen

RÖRELSEINTÄKTER

Räntenettot utgörs till största delen av skillnaden mellan intäkter från utlåning samt kostnader för in- och upplåning. Bankers räntemarginaler skiljer sig åt på olika delar av marknaden, främst beroende på olika löptider och risker. Förändringar i marginalerna liksom i in- och utlåningsvolymerna är av stor betydelse för utvecklingen av räntenettot. Dessutom påverkas räntenettot av avkastningen på innehav av räntebärande värdepapper och kostnader kopplade till egna utgivna värdepapper som används för att finansiera verksamheten.

Provisionsnettot, som omfattar provisionsintäkter från olika tjänster som aktiehandel, lån, rådgivning, betalningar och kort, väger sedan länge tyngre i SEB än i andra svenska banker. Det hänger samman med att banken i högre utsträckning än andra satsat på tjänster för stora företag samt förmögenhetsförvaltning. Här ingår också avgifter från förvaltat kapital.

Nettoresultat av finansiella transaktioner omfattar såväl realiserade vinster och förluster i samband med försäljning av aktier, obligationer och andra finansiella instrument som orealiserade förändringar i marknadsvärdet på innehav av värdepapper. Utvecklingen på de finansiella marknaderna har stor betydelse. Resultatet av valutahandeln ingår också i denna post.

Livförsäkringsintäkter, netto, omfattar avgifter från försäljningen av livförsäkringsprodukter, där fondförsäkringar står för en mycket stor andel.

Övriga intäkter, netto, innehåller vissa realisationsvinster, aktieutdelningar, säkringsarrangemang och andra övriga poster.

RÖRELSEKOSTNADER

Den största rörelsekostnaden är **personalkostnader** för bankens runt 16 000 medarbetare. **Övriga rörelsekostnader** består främst av IT- och konsultkostnader samt lokalkostnader. **Av- och nedskrivningar av tillgångar** kan till exempel gälla inventarier eller IT-kostnader där kostnaderna sprids över flera år. För att uppnå en konkurrenskraftig och effektiv kostnadsbas arbetade banken under 2013 med ett kostnadstak på 22.5 miljarder kronor.

Kreditförluster, netto

Kreditförlusterna utgörs dels av konstaterade förluster, dels av reserveringar för sannolika förluster, där SEB fastställt att motparten troligtvis inte kommer att kunna fullgöra sina betalningsförpliktelser. Eventuella återvinningar påverkar kreditförlustnettot positivt.

Resultaträkning

Mkr	2013	2012	Förändring, %
Räntenetto	18 827	17 635	7
Provisionsnetto	14 664	13 620	8
Nettoresultat av finansiella transaktioner	4 052	4 579	-12
Livförsäkringsintäkter netto	3 255	3 428	-5
Övriga intäkter, netto	755	- 439	
Summa rörelseintäkter	**41 553**	**38 823**	**7**
Personalkostnader	-14 029	-14 596	-4
Övriga kostnader	-6 299	-6 444	-2
Av- och nedskrivningar av tillgångar	-1 959	-2 612	-25
Summa rörelsekostnader	**-22 287**	**-23 652**	**-6**
Vinster och förluster från avyttring av materiella och immateriella tillgångar	16	1	
Kreditförluster, netto	-1 155	- 937	23
Rörelseresultat	18 127	**14 235**	**27**
Skatt	-3 338	-2 093	59
Nettoresultat från kvarvarande verksamheter	**14 789**	**12 142**	**22**
Avvecklade verksamheter	- 11	- 488	-98
Nettoresultat	**14 778**	**11 654**	**27**

Avvecklade verksamheter

Avvecklade verksamheter utgör, för 2012 och 2013, kostnader som uppstått i anslutning till försäljningarna av den tyska respektive ukrainska kontorsrörelsen.

Nettoresultat

Nettoresultatet ligger till grund för beräkning av vinst per aktie och föreslagen utdelning till aktieägarna.

2013 års resultat

RÖRELSEINTÄKTER

Räntenettot ökade med 7 procent till 18 827 Mkr. Förändringen berodde främst på högre genomsnittsvolymer av kundrelaterad in- och utlåning och stabila marginaler. Detta motverkades delvis av avgifter till den svenska stabilitetsfonden och insättarskyddet på drygt 1 miljard kronor totalt. Räntenettot svarade för 45 procent av SEB:s intäkter för 2013.

Provisionsintäkterna ökade med 8 procent, till 14 664 Mkr. Bland annat ökade förvaltat kapital under året till 1 475 miljarder kronor och börsomsättningen var högre, vilket ledde till högre provisioner. Låneprovisioner ökade.

Nettoresultatet av finansiella transaktioner minskade med 12 procent, vilket primärt berodde på en värdestegring i likviditetsportföljen i slutet av 2012.

Livförsäkringsintäkter, netto minskade. De fondförsäkringsrelaterade intäkterna ökade när börserna gick upp, men de traditionella livportföljerna påverkades negativt av de högre långfristiga räntorna.

Övriga intäkter netto uppgick till 755 Mkr. Här ingick engångseffekter från vissa värdepappersaffärer.

RÖRELSEKOSTNADER

Kostnaderna minskade med 6 procent under året till 22 287 Mkr, vilket var under 2013 års tak på 22,5 miljarder kronor. I 2012 års kostnader ingick en engångsbortskrivning på 753 Mkr. Undantaget den posten sjönk kostnaderna med cirka 600 Mkr. Bankens kostnadstak på 22,5 miljarder kronor för 2014 gäller även för 2015.

Kreditförluster, netto

Kreditförlusterna uppgick till 1 155 Mkr. Problemlånen minskade med 32 procent under året och uppgick till 9,5 miljarder kronor.

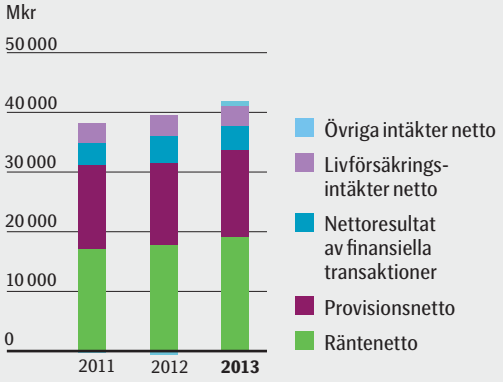
Skatt

Skatten ökade med 59 procent, mestadels därför att 2012 års skattekostnad var ovanligt låg på grund av engångseffekter av den nya svenska bolagsskatten som trädde i kraft den 1 januari 2013.

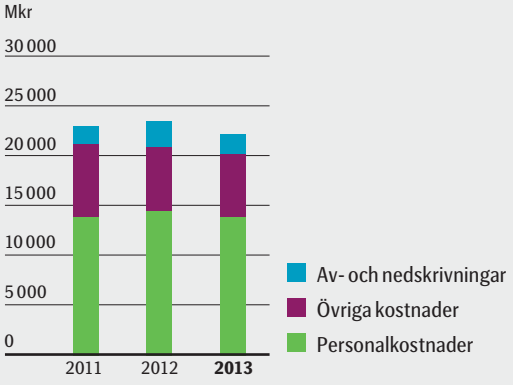
Resultat och utdelning

Rörelseresultatet ökade med 27 procent till 18 127 Mkr. Nettoresultatet uppgick till 14 778 Mkr. Styrelsen föreslår att 4:00 kronor per aktie delas ut till aktieägarna.

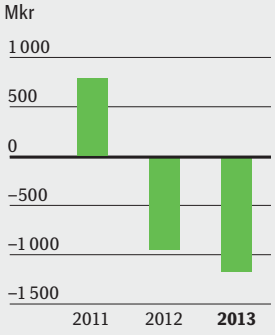
Rörelseintäkter



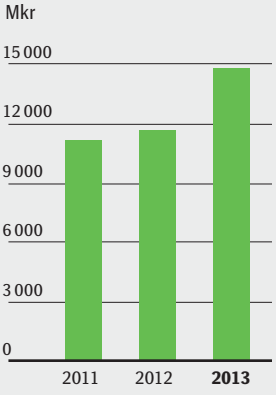
Rörelsekostnader



Kreditförluster, netto



Nettoresultat



Balansräkning

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

Beskrivning av balansräkningen

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

TILLGÅNGAR

Utlåning till allmänheten (hushåll, företag med mera) samt till kreditinstitut svarar tillsammans för drygt hälften av tillgångarna. Räntebärande värdepapper utgör också en stor post.

SKULDER OCH EGET KAPITAL

De största posterna utgörs här av skulder till kreditinstitut samt in- och upplåning från allmänheten. Värdepapper som SEB emitterat är också en viktig del. Eget kapital består av aktiekapital, kapitaltillskott samt ackumulerat resultat.

Utveckling under 2013

TILLGÅNGAR

Utlåningen till allmänheten ökade med 5 procent. Den strategiska tillväxtsatsningen i Norden gav resultat och utlåningen till företag och hushåll ökade med 34 respektive 26 miljarder kronor. Nettoinnehaven av skuldinstrument minskade.

SKULDER OCH EGET KAPITAL

Inlåningen från hushåll ökade med 14 miljarder kronor. SEB drog nytta av sin goda kreditvärdighet genom att ge ut värdepapper. Emitterade värdepapper ökade med 59 miljarder kronor, netto. Kapitalet ökade med 13 miljarder kronor, vilket framför allt berodde på 2013 års resultat.

Balansräkning
Mkr

TILLGÅNGAR	2013	2012
Tillgångar hos centralbanker	**183 611**	**209 163**
Utlåning	71 457	71 841
Repor	19 996	30 822
Skuldinstrument	11 170	23 360
Utlåning till övriga kreditinstitut	**102 623**	**126 023**
Offentlig förvaltning	51 678	55 584
Hushåll	493 215	466 988
Företag	646 725	612 557
Repor	87 436	75 702
Skuldinstrument	23 514	25 257
Utlåning till allmänheten	**1 302 568**	**1 236 088**
Skuldinstrument	185 870	191 478
Aktieinstrument	132 459	85 210
Derivat	142 776	170 600
Försäkringstillgångar	315 519	278 650
Finansiella tillgångar till verkligt värde	**776 624**	**725 938**
Skuldinstrument	44 725	47 159
Övrigt	4 178	3 440
Finansiella tillgångar som kan säljas	**48 903**	**50 599**
Materiella och immateriella tillgångar	**28 924**	**28 494**
Övriga tillgångar	**41 581**	**77 151**
Summa tillgångar	**2 484 834**	**2 453 456**

SKULDER OCH EGET KAPITAL	2013	2012
Skulder till centralbanker	**62 413**	**30 073**
Kreditinstitut	105 109	126 210
Repor	8 669	14 373
Skulder till kreditinstitut	**113 778**	**140 583**
Offentlig förvaltning	70 502	74 248
Hushåll	223 439	208 972
Företag	544 242	564 577
Repor	11 292	14 463
In- och upplåning från allmänheten	**849 475**	**862 260**
Skulder till försäkringstagare	**315 512**	**285 973**
Certifikat	265 751	257 794
Obligationslån	448 239	404 057
Emitterade värdepapper	**713 990**	**661 851**
Skuldinstrument	31 556	43 060
Aktieinstrument	44 230	34 161
Derivat	138 159	159 780
Övriga finansiella skulder till verkligt värde	**213 945**	**237 001**
Övriga skulder	**70 098**	**101 921**
Efterställda skulder	**22 809**	**24 281**
Totalt eget kapital	**122 814**	**109 513**
Summa skulder och eget kapital	**2 484 834**	**2 453 456**

Finansiella mål

Styrelsens och ledningens målsättningar för kapitalstyrka, utdelning och räntabilitet samverkar i ambitionen att nå en räntabilitet på 15 procent.

Kapitalstyrka

Bankers eget kapital höjs och sänks med vinster respektive förluster. Därmed utgör kapitalet ett skydd om de risker som banker tar skulle leda till förluster och dess storlek är avgörande för hur mycket en bank kan låna ut och placera. Myndigheternas regler beskriver hur stort kapitalet ska vara i relation till risken. Myndighetskraven är under förändring och blir allt striktare.

Finansinspektionen kräver att kärnprimärkapitalrelationen för 2014 – enligt det nya så kallade Basel III-regelverket – ska vara minst 10 procent. För 2015 gäller ett krav på 12 procent.

SEB:s målsättning är att kärnprimärkapitalrelationen enligt Basel III ska vara 13 procent. Vid årsskiftet uppgick detta mått till 15,0 procent, ett av de högsta i Europa.

Utdelning

SEB:s målsättning är att utdelningen varje år ska uppgå till 40 procent eller mer av vinsten per aktie. Förslaget till utdelning för 2013 motsvarar 59 procent av vinsten per aktie.

Räntabilitet

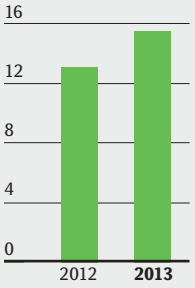
Räntabiliteten, eller avkastningen på eget kapital, utgör relationen mellan nettoresultatet och genomsnittligt kapital. SEB:s mål är att räntabiliteten ska vara konkurrenskraftig eller 15 procent. För 2013 uppgick räntabiliteten till 13,1 procent.

Likviditet

Bankers förmåga att själva låna pengar är en förutsättning för att kunna uppfylla kundernas behov och banker arbetar löpande med likviditetshantering. Ett exempel är att bättre matcha förfallostrukturen på tillgångar och skulder. Den stabila finansieringen är betydligt större än utlåningen till företag och privatpersoner. Vid utgången av året hade SEB 625 miljarder kronor i likvida tillgångar.

Kärnprimärkapitalrelation [1)]

Procent



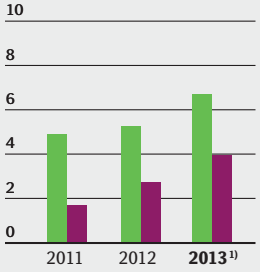
1) SEB:s uppskattning baserat på nuvarande tolkning av det framtida regelverket enligt Basel III. Detta mått är inte publicerat för år 2011.

SEB:s mål
är att kärnprimärkapitalrelationen ska vara

13 %

Vinst och utdelning per aktie

Kronor



Nettoresultat Utdelning

1) En utdelning på 4:00 kronor per aktie föreslås för 2013. Utdelningen i relation till vinst per aktie motsvarar 59 procent.

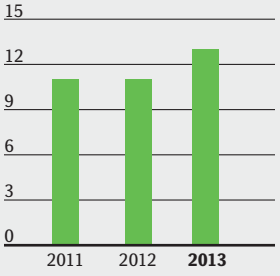
SEB:s mål
är att utdelningen ska vara

≥40 %

av vinsten per aktie

Räntabilitet

Procent



SEB:s mål
är att räntabiliteten ska vara konkurrenskraftig, eller

>15 %

Styrelse

MAGDALENA OLOFSSON MARCUS WALLENBERG URBAN JANSSON

SIGNHILD ARNEGÅRD HANSEN

WINNIE FOK SAMIR BRIKHO

SVEN NYMAN ANNIKA FALKENGREN

PERNILLA PÅHLMAN HÅKAN WESTERBERG

JACOB WALLENBERG

BIRGITTA KANTOLA MARIA LINDBLAD

JESPER OVESEN

TOMAS NICOLIN JOHAN H. ANDRESEN

KONTAKTA STYRELSEN:
Skandinaviska Enskilda Banken AB, Styrelsesekretariatet 106 40 Stockholm, Sverige
sebboardsecretariat@seb.se

MARCUS WALLENBERG

Född 1956; B. Sc. (Foreign Service).

Ordförande sedan 2005.

Andra uppdrag: Ordförande i Saab, Electrolux [1], LKAB och Foundation Asset Management Sweden. Ledamot i AstraZeneca, Stora Enso [1], Investor, Temasek Holding, EQT Holdings samt Knut och Alice Wallenbergs stiftelse.

Aktieinnehav: 753 584 A-aktier och 720 C-aktier.

URBAN JANSSON

Född 1945; Högre bankutbildning (SEB).

Vice ordförande sedan 2013.

Andra uppdrag: Ordförande i EAB och HMS Networks. Vice ordförande i Svedbergs i Dalstorp [1]. Ledamot i Clas Ohlson och Lindéngruppen.

Aktieinnehav: 56 840 A-aktier.

JACOB WALLENBERG

Född 1956; Civ.ek. och MBA.

Vice ordförande sedan 2005.

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

Aktieinnehav: 430 839 A-aktier och 136 C-aktier.

JOHAN H. ANDRESEN

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

Andra uppdrag: Ägare till och ordförande i Ferd. Ledamot i Junior Achievement Young Enterprise (JA-YE) Europe, JA-YE Norway, NMI– Norwegian Microfinance Initiative och Corporate Partners Advisory Board vid BI Norwegian School of Management.

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 och SFN/Timbro. Vice ordförande i Svensk-Amerikanska Handelskammaren (SACC), USA. Ledamot i SACC, New York, Business Sweden, ESBRI, Konung Carl XVI Gustafs Insamlingsstiftelse Ungt Ledarskap, Magnora och Dagens Industri.

Aktieinnehav: 2 578 A-aktier.

1) Ej tillgänglig för omval 2014.

SAMIR BRIKHO

Född 1958; Civ. ing.

Andra uppdrag: VD för AMEC plc. UK. Ordförande i Step Change Charity och World Economic Forum Disaster Resource partnership. UK Business Ambassador sedan 2010. Co-Chair för UK-UAE Business Council och för UK-ROK CEO Forum. Ledamot i UK-Japan 21st Century Group. Medlem av Advisory Board för Stena, LIFE Lebanon och School of Oriental & African Studies. Medgrundare av Palestine International Business Forum.

Aktieinnehav: 0

WINNIE FOK

Född 1956; Bachelor of Commerce

Andra uppdrag: Ledamot i Volvo Car Corporation, G4S plc, Kemira Oyj och HOPU Investments Co, Ltd. Rådgivare till Foundation Administration Management Sweden.

Aktieinnehav: 3 000 A-aktier.

BIRGITTA KANTOLA

Född 1948; Jur.kand. och Econ. Dr. H.C.

Andra uppdrag: Ledamot i Stora-Enso och Nobina.

Aktieinnehav: 25 000 A-aktier.

TOMAS NICOLIN

Född 1954; Civ.ek. och M.Sc. (management).

Andra uppdrag: Ledamot i Nordstjernan, Nobelstiftelsen, Axel och Margaret Ax:son Johnsons Stiftelse, Centrum för Rättvisa, Stiftelsen Institutet för Näringslivsforskning, Kollegiet för Svensk Bolagsstyrning, SFN/Timbro och SVPH. Medlem av investeringskommittén för NIAM:s fastighetsfond.

Aktieinnehav: 66 000 A-aktier.

SVEN NYMAN

Född 1959; Civ. Ek.

Andra uppdrag: VD och grundare av RAM Rational Asset Management och RAM ONE. Ledamot i Consilio International, Nobelstiftelsens investeringskommitté, Handelshögskolan i Stockholm och Handelshögskoleföreningen i Stockholm.

Aktieinnehav: 10 440 A-aktier och 10 200 C-aktier.

JESPER OVESEN

Född 1957; Civ.ek. och MBA.

Andra uppdrag: Ordförande i Nokia Solutions and Networks BV. Ledamot i Orkla ASA.

Aktieinnehav: 10 000 A-aktier.

ANNIKA FALKENGREN

Född 1962; Civ.ek.

Verkställande direktör och koncernchef från 2005.

Andra uppdrag: Ordförande i Svenska Bankföreningen. Ledamot i Securitas. Medlem av förvaltningsstyrelsen i Volkswagen AG och Munich RE [1].

Aktieinnehav: 374 777 A-aktier, 131 578 performance shares och 209 695 conditional share rights.

Av anställda utsedda ledamöter

MAGDALENA OLOFSSON

Född 1953; Studier i ekonomi och redovisning.

Andra uppdrag: Ordförande i Finansförbundet i SEB, Finansförbundets Regionala Klubb Stockholm & Öst i SEB och SEB:s Europeiska Företagsråd (EWC). Ledamot i Finansförbundet Sverige.

Aktieinnehav: 0.

PERNILLA PÅHLMAN

Född 1958; Universitetsutbildad i hälso- och arbetsmiljö.

Andra uppdrag: Vice ordförande i Finansförbundets koncernklubb i SEB och i klubb Stockholm & Öst. Huvudskyddsombud på koncernnivå Sverige.

Aktieinnehav: 661 A-aktier och 9 C-aktier.

Av anställda utsedda suppleanter

MARIA LINDBLAD

Född 1953; Civ.Ek. Handelshögskolan i Katowice, Polen.

Andra uppdrag: Andre vice ordförande i Finansförbundets SEB koncernklubb och ordförande i Klubb Stockholm City.

Aktieinnehav: 5 021 A-aktier

HÅKAN WESTERBERG

Född 1968; Engineering logistics.

Andra uppdrag: Ordförande i Akademikerföreningen i SEB. Styrelseledamot SEB Kort Bank.

Aktieinnehav: 2 635 A-aktier

Styrelsens sekreterare

MARIE EKSTRÖM

Verkställande ledning

ANNIKA FALKENGREN

Född 1962; anställd i SEB 1987; Civ. ek.

Verkställande direktör och koncernchef sedan 2005.

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

Aktieinnehav: 374 777 A-aktier, 131 578 performance shares och 209 695 conditional share rights.

JOHAN ANDERSSON

Född 1957; anställd i SEB 1980; Civ.ek.

Chief Risk Officer sedan 2010. Chef för risk- och kreditfunktionen sedan 2004.

Aktieinnehav: 55 883 A-aktier, 22 C-aktier.

JAN ERIK BACK

Född 1961; anställd i SEB 2008; Civ. ek.

Vice VD, Ekonomi- och finansdirektör sedan 2008.

Aktieinnehav: 35 755 A-aktier, 139 694 performance shares och 108 172 conditional share rights.

MAGNUS CARLSSON

Född 1956; anställd i SEB 1993; Civ. ek.

Vice VD, chef för division Stora Företag & Institutioner (Merchant Banking)sedan 2005.

Aktieinnehav: 54 255 A-aktier , 98 684 performance shares och 129 974 conditional share rights.

VIVEKA HIRDMAN-RYRBERG

Född 1963; anställd i SEB 1990; Civ.ek. och Ekon. lic. i nationalekonomi.

Kommunikationsdirektör sedan 2009. Ordförande i Hållbarhetskommittén.

Aktieinnehav: 47 679 A-aktier, 26 315 performance shares och 37 744 conditional share rights.

MARTIN JOHANSSON

Född 1962; anställd i SEB 2005; Civ.ek.

Chef för Affärsstöd sedan 2011.

Aktieinnehav: 53 885 A-aktier, 65 789 performance shares och 87 203 conditional share rights.

ANDERS JOHNSSON

Född 1959; anställd i SEB 1984; Högre bankutbildning.

Chef för division Liv och Kapitalförvaltning sedan 2013.

Aktieinnehav: 23 515 A-aktier, 88 034 conditional share rights och 14 094 deferral rights.

ULF PETERSON

Född 1961; anställd i SEB 1987; Jur.kand.

Chef för Group Human Resources sedan 2010.

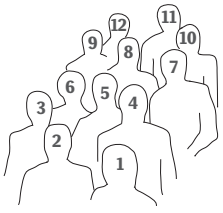
Aktieinnehav: 22 645 A-aktier, 31 998 performance shares och 52 422 conditional share rights.

MATS TORSTENDAHL

Född 1961; anställd i SEB 2009; Civ.ing.

Vice VD, Chef för division Kontorsrörelsen sedan 2009.

Aktieinnehav: 71 789 A-aktier, 139 694 performance shares och 109 004 conditional share rights.



1. Annika Falkengren 2. Peter Høltermand 3. Johan Andersson 4. David Teare 5. Mats Torstendahl 6. Viveka Hirdman-Ryrberg 7. Ulf Peterson 8. Jan Erik Back 9. Anders Johnsson 10. William Paus 11. Magnus Carlsson 12. Martin Johansson

Adjungerade ledamöter

PETER HØLTERMAND

Född 1963; anställd i SEB sedan 1997; Civ. ek.

Landchef för SEB Danmark sedan 2002.

Aktieinnehav: 37 206 A-aktier och 18 265 deferral rights.

DAVID TEARE

Född 1963; anställd i SEB 2006; B. Comm.

Chef för division Baltikum sedan 2011.

Aktieinnehav: 65 000 A-aktier, 8 104 deferral rights och 51 989 conditional share rights.

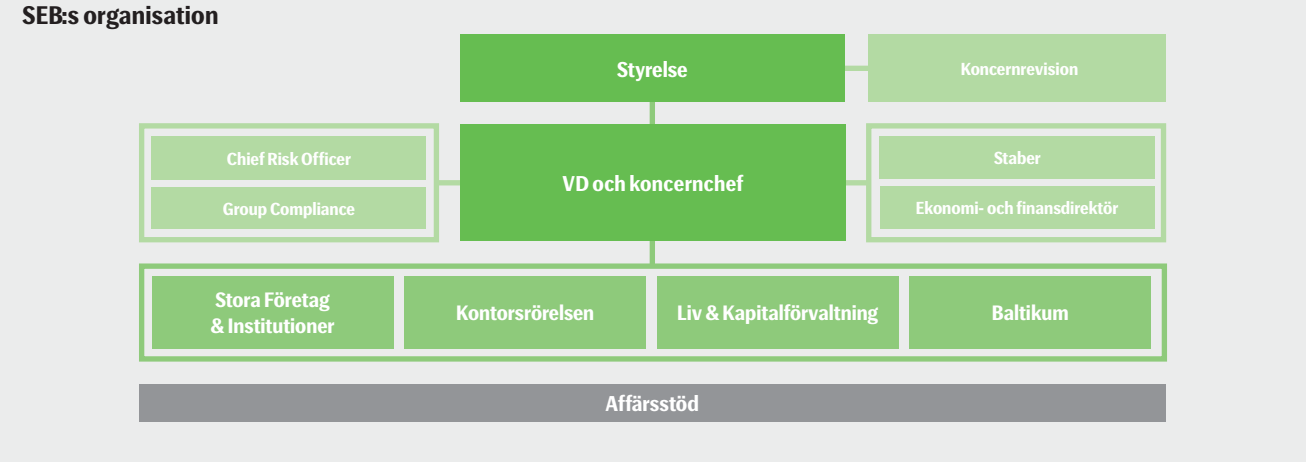
WILLIAM PAUS

Född 1967; anställd i SEB 1992; Civ.ek.

Landchef för SEB Norge sedan 2010.

Aktieinnehav: 89 245 A-aktier och 24 758 deferral rights.

SEB:s organisation



Finansiell information

SEB:s finansiella information finns på www.sebgroup.com/sv

Finansiell information under 2014

Bokslutskommuniké för 2013	5 februari 2014
Årsredovisningen på Internet	4 mars 2014
Årsstämma	25 mars 2014
Delårsrapport jan–mars	25 april 2014
Delårsrapport jan – sept	14 juli 2014
Delårsrapport jan– juni	23 oktober 2014
Bokslutskommuniké för 2014	29 januari 2015

Kontaktpersoner

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

Årsstämma

Årsstämma hålls tisdagen den 25 mars 2014 klockan 13.00 i Konserthuset i Stockholm

Kallelse till årsstämman samt agenda finns tillgänglig på SEB:s webbplats, www.sebgroup.com/sv

Aktieägare som vill delta i stämman ska
- senast onsdagen den 19 mars 2014 vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken
- och, senast onsdagen den 19 mars 2014, anmäla sig på telefon klockan 9.00–16.30 inom Sverige på 0771-23 18 18 och från utlandet på +46 771 23 18 18, via Internet på Bankens webbplats, www.sebgroup.com/sv eller skriftligen till Skandinaviska Enskilda Banken AB, Årsstämman, Box 7832, SE-103 98 Stockholm.

Utdelning

Styrelsen föreslår en utdelning på 4:00 kronor per aktie för 2013.
Aktien handlas utan utdelning onsdagen den 26 mars 2014. Fredagen den 28 mars 2014 är föreslagen som avstämningsdag för utdelningen. Om årsstämman beslutar i enlighet med förslaget beräknas utdelningen sändas ut av Euroclear Sweden AB onsdagen den 2 april 2014.

SEB skapar värde

SEB är nära knutet till samhället och till sina intressenter på många olika sätt. Liksom andra banker stödjer SEB ekonomin och samhället i stort genom att tillhandahålla finansiell service till hushåll, företag, institutioner och offentliga sektorn. Dessa aktiviteter gynnar också bankens direkta intressenter: medarbetare, leverantörer, stat och kommun samt aktieägare. Denna översikt illustrerar hur värdet skapas.

Bankernas nyckelroll är att vara finansiell motor i samhället inom tre huvudområden:

Finansiell förmedlingsverksamhet
Banker tillhandahåller lösningar för dem som har finansiella tillgångar att investera och för dem som behöver låna. Banker agerar också som säkra och effektiva förmedlare mellan dessa.

Betalningar
Banker tillhandahåller inhemska och internationella betalningstjänster, som utgör basen för all ekonomisk aktivitet.

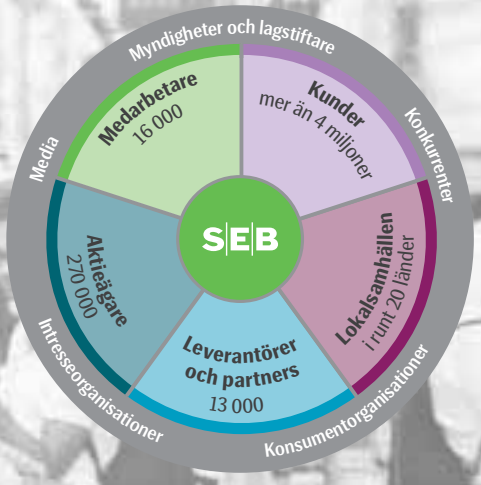
Riskhantering
Banker tar på sig risker och hjälper kunder att hantera finansiella risker.

Eftersom alla dessa områden är viktiga för samhället utgör bankerna en integrerad del av ekonomin. De finansiella marknaderna är centrala för att skapa ekonomiska och sociala värden i ett modernt samhälle.

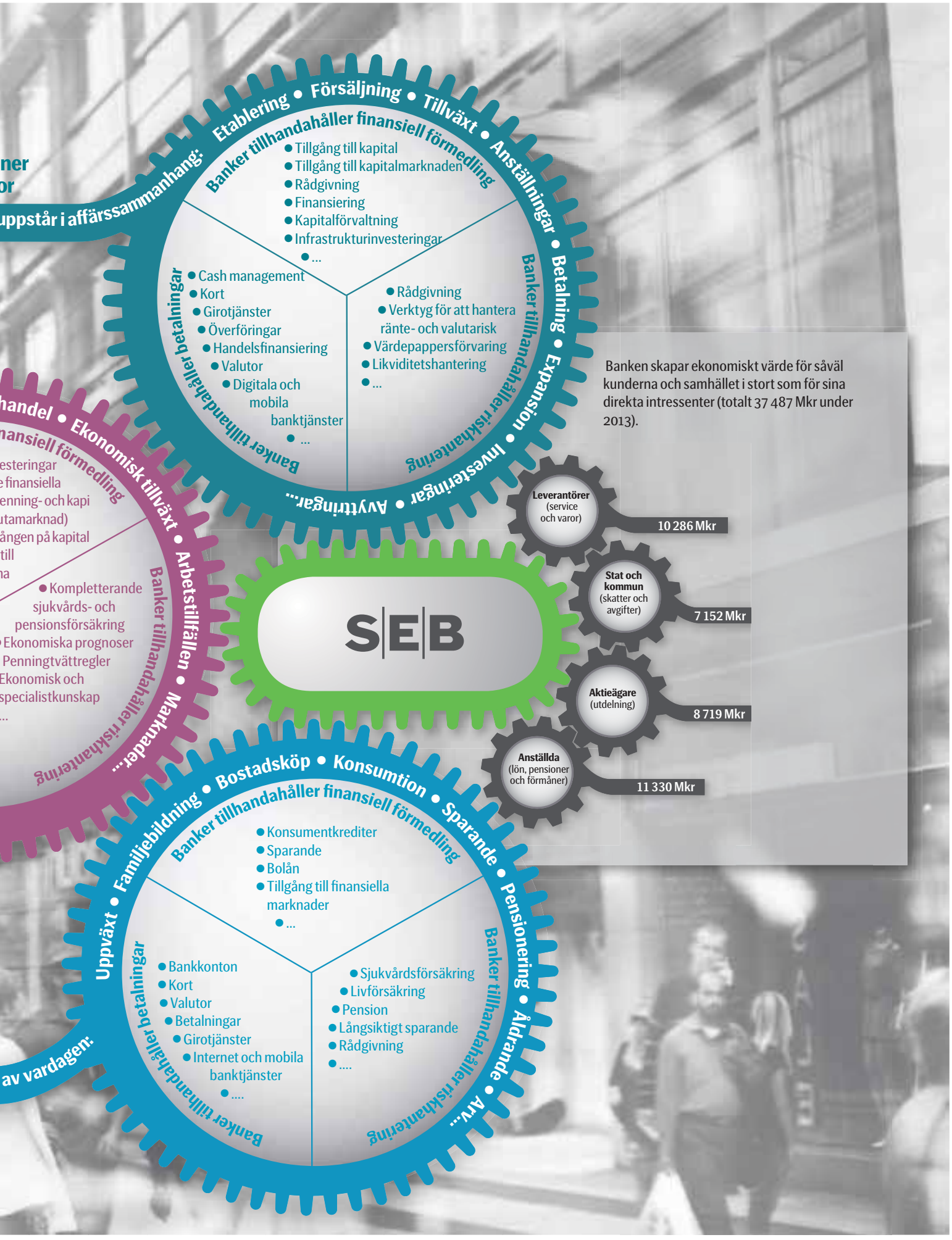
Företag, institutio
och offentlig sekto
Finansiella behov u

Samhället i stort
Ekonomiska behov i samhället omfattar:

SEB:s intressenter



Privatpersoner
Finansiella behov är en del



Banken skapar ekonomiskt värde för såväl kunderna och samhället i stort som för sina direkta intressenter (totalt 37 487 Mkr under 2013).

FSC
www.fsc.org
MIX
Papper från
ansvarsfulla källor
FSC® C011209

MIL-JÖMÄRKT
341 123
TRYCKSAK

Please
recycle me!

Välkommen till SEB!

SEB bistår 2 900 stora företag och finansiella institutioner, 400 000 mindre och medelstora företag och fyra miljoner privatpersoner med rådgivning och finansiella lösningar.

Verksamhetens internationella prägel återspeglas i att SEB finns representerat i ett 20-tal länder med 16 000 medarbetare.

Som Relationsbank verkar SEB alltid för att skapa värde för kunderna. 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 har ett långsiktigt perspektiv i all sin verksamhet och bidrar till att marknader och samhällen kan utvecklas.

Produktion: SEB och Intellect a Corporate • Foto: Shutterstock, Joachim Lundgren m fl • Tryck: Elanders • SEGR0066 2014.02