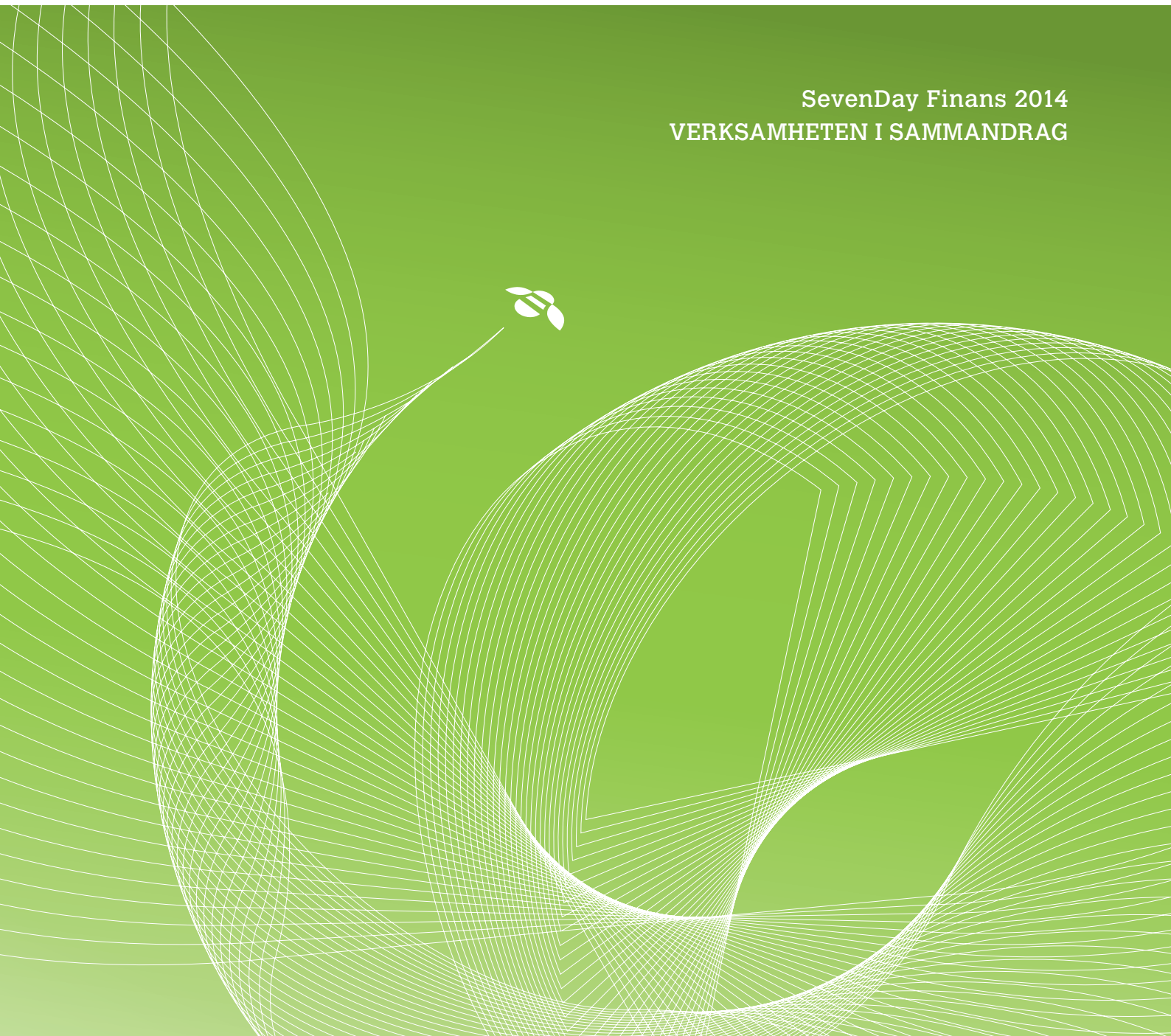


SevenDay Finans 2014
VERKSAMHETEN I SAMMANDRAG



Detta är SevenDay Finans

Vi är ett fristående, svenskt kreditmarknadsbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. SevenDay har tillstånd att ta emot inlåning från allmänheten och låna ut pengar. Våra sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin (IG).

Affärsidé – enkla och prisvärda

Vi är specialister på privatlån utan säkerhet och attraktivt sparande. Vi investerar i långsiktiga kundrelationer. Vår affärsidé är att erbjuda enkla, prisvärda och lättillgängliga spar- och låneprodukter till konsumenter. SevenDay har idag cirka 50 000 kunder och arbetar som en mindre sparbank med trygghet, ansvar och säkerhet som bärande begrepp. Utlåningen finansieras via eget kapital och genom inlåning från allmänheten.

SevenDay grundades 2007 och strävar efter att öka konkurrensen på spar- och lånemarknaden. Våra starkaste konkurrensfördelar är attraktiva villkor, effektiv kundservice samt hög tillgänglighet under veckans alla sju dagar.

Inlåning – attraktiv ränta

Sparprodukterna riktar till konsumenter och mindre företag, som erbjuds ett avgiftsfritt, obundet och/eller bundet kontosparande med attraktiv ränta. Kunderna kan utan kostnad ta ut intjänad ränta varje månad.



Utlåning – lägre totalkostnad

Privatlånen inriktas på två områden – dels finansiering av sällanköpsvaror, dels konsolidering av befintliga lån och krediter som sänker kundens totalkostnad. Inom privatlån utan säkerhet genereras allt fler nya affärer via låneförmedlare. Detta är en utveckling som vi välkomnar eftersom det är till fördel för konsumenterna.

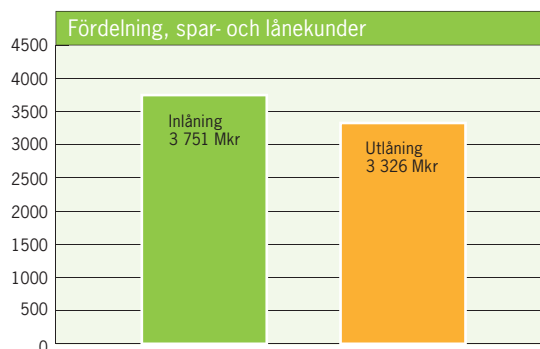
Kundservice – hög tillgänglighet

SevenDay arbetar med webbaserade tjänster som kopplas till en lättillgänglig kundservice via telefon, webb och e-post. Medarbetarna i Kundcentret har bred kompetens och kan på så sätt hantera många olika frågor och fatta beslut nära kunden.

Stabil och lönsam tillväxt

Sedan starten 2007 uppvisar SevenDay en stabil, lönsam tillväxt. Volymerna inom både in- och utlåning har ökat stadigt. De senaste fem åren har omsättningen vuxit med över 20 % procent per år. Samtidigt har vi befäst våra marknadspositioner.

Allt fler kunder upptäcker hur tryggt, enkelt och lönsamt det är att spara och låna hos SevenDay. Därför väljer de att flytta sparande, lån och krediter från de stora bankerna. Vi gynnas även av att och kunderna väljer att stanna länge hos oss, eller gärna återkommer till SevenDay när de vill spara eller låna igen.



Milstolpar 2007 - 2014

- 2007 – SevenDay grundas - en svensk, oberoende nischaktör på bankmarknaden. Detta första år uppgår utlåningen till 55 miljoner kronor.
- 2009 – Utlåningen överstiger 1 miljard kronor. Inlåning etableras och uppgår det första året till nära 1,8 miljarder kronor.
- 2011 – Utlåningen överstiger 2 miljarder kronor. Inlåningen uppgår till nästan 3 miljarder kronor.
- 2012 – Utses till Gasellföretag i Dagens Industris årliga ranking, bland annat baserat på den ökade omsättningen och positiva resultatutvecklingen. Utlåningen överstiger 2,6 miljarder kronor och inlåningen 3,3 miljarder kronor.
- 2013 – Utses återigen till Gasellföretag. SevenDay Låneskydd etableras i samarbete med BNP Paribas Cardif. Utlåningen överstiger 3 miljarder kronor och inlåningen 3,7 miljarder kronor.
- 2014 – Rörelseresultatet överstiger för första gången 100 miljoner kronor. SevenDay lanserar billån. SevenDay har över 50 000 kunder. Utlåningen överstiger 3,3 miljarder kronor och inlåningen 3,8 miljarder kronor.

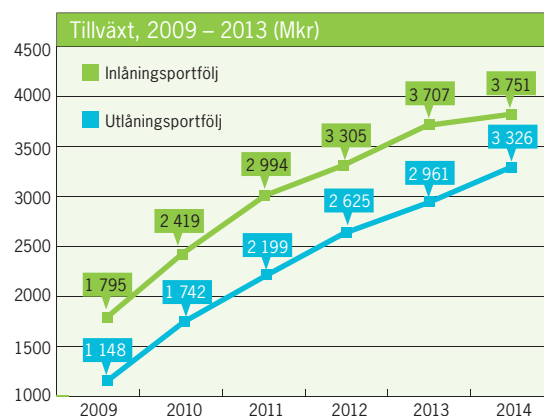
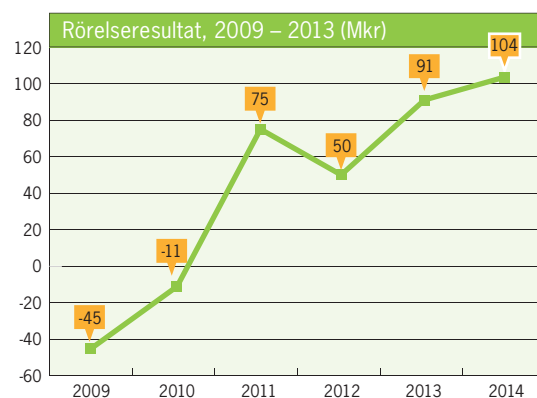
Innehåll

Detta är SevenDay Finans.....	2	Sparande med attraktiv ränta.....	10
Stabil och lönsam tillväxt.....	3	Specialister på privatlån.....	11
2014 i korthet.....	4	Flerårsöversikt.....	12
Vd-ord.....	5	Resultaträkning.....	13
Tillväxten, marknadsföringen.....	8	Balansräkning.....	14
SevenDays Kundcenter.....	9	Ledning och nyckelpersoner.....	15

2014 i korthet



- Rörelseresultatet ökade till 104 Mkr (91). Förbättringen beror på att SevenDay ökat tillväxten och tagit marknadsandelar, men även på lägre kreditförluster samt ökad intern effektivitet.
- Avkastningen på eget kapital uppgick till 20,3% (19,1%).
- Kärnkapitalrelationen, eget kapital i förhållande till riskvägda tillgångar - ökade från 12,9 till 14,4.
- Vid utgången av 2014 uppgick inlåningen till 3 751 Mkr (3 707) och utlåningen till 3 326 Mkr (2 961) Mkr.
- Antalet sparkunder ökade med 4 % och antalet lånekunder med 7 %.
- Lansering av den nya produkten SevenDay Billån.
- Nya scorekort för kreditprövning utvecklades i samarbete med affärsinformationsföretaget Bisnode.



Vd-ord



Stark resultatutveckling i SevenDay

SevenDay Finans är ett fristående, svenskt kreditmarknadsbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. Vi erbjuder sparkonton och lån utan säkerhet och arbetar i praktiken som en mindre sparbank. Låneprodukterna riktas till kunder med stabil ekonomi och god återbetalningsförmåga. De lånar i första hand för att finansiera sällanköpsvaror eller för att samla lån och krediter och sänka sina kostnader.

När 2014 summeras kan vi konstatera att det blev ett mycket bra år för SevenDay. Rörelseresultatet uppgick till 104 Mkr. Vår inlåning ökade till drygt 3,8 miljarder kronor. Vår utlåning ökade till 3,3 miljarder kronor vilket innebär en tillväxt på 15 procent. Det innebär att vi växer relativt kraftig på en lånemarknad, som de senaste åren ökat med i genomsnitt 2,5 – 3,0 procent per år. Detta är glädjande och innebär att vi förstärker vår marknadsposition ytterligare.

Positiv respons från nöjda kunder

Den viktigaste drivkraften bakom tillväxten 2014 var en positiv respons från nöjda kunder inom både sparande och lån. Vi skapar förutsättningar för vår tillväxt genom att erbjuda rätt villkor till rätt kund och via erbjudanden

som bygger på en riskbaserad prissättning. Förutom att skapa tillväxt bidrar detta arbetssätt till att vi får en hög kreditkvalitet och i slutändan många nöjda kunder.

”I våra moderna, skräddarsydda system är det enkelt att skala upp tekniken så att större kundvolymmer kan hanteras utan att det krävs kostsamma investeringar.”

I ökande utsträckning ser vi dessutom ett mönster där nöjda kunder gärna återkommer till oss, vilket också är en positiv drivkraft i SevenDays fina utveckling.

Vi vill vara en aktör som tillgodoser behovet av konkurrenskraftig finansiering till lånekunderna. I detta sammanhang vill jag även lyfta fram låneförmedlarnas växande betydelse. Låneförmedlarna är en viktig kanal för SevenDay och vi ser positivt på den roll som de har. Förmedlarna ger en relevant hjälp som underlättar jämförelser och förbättrar kunskaperna, vilket bidrar till att vi får nöjda kunder. Detta välkomnar vi eftersom nöjdare kunder och ökad medvetenhet är bra för konkurrensen på hela bankmarknaden.

Låga kreditförluster och effektiv hantering

En förklaring till vårt starka resultat är att vi hållit kostnaderna nere, dels via fortsatt sjunkande kreditförluster, dels genom en hög intern effektivitet. Att kreditförlusterna fortsatt att sjunka är inget specifikt för 2014.

Tvärtom har vi under flera år förbättrat kreditkvaliteten, vilket bland annat framgår av våra sjunkande kreditförluster. Denna kvalitetsmarkör är viktig för oss. Genom att arbeta målmedvetet med kreditkvalitet signalerar vi på ett tydligt sätt att kreditrisken är styrande och att verksamheten alltid präglas av ett tydligt ansvarstagande.

”Väl fungerande scorekort är en förutsättning för att vi ska kunna erbjuda konkurrenskraftiga villkor, och fortsätta att växa inom lågräntesegmentet.”

Vad gäller den interna effektiviteten gynnas vi av att SevenDay är byggt på en modern, flexibel och skalbar plattform som snabbt kan anpassas. Vi har många administrativa rutiner som i hög grad är automatiserade. Den löpande hanteringen är effektivare hos oss än hos många av de större och mer tungfotade konkurrenterna. I våra moderna, skräddarsydda system är det dessutom enkelt att skala upp tekniken så att större kundvolymmer kan hanteras utan att det krävs kostsamma investeringar. Vi lägger alltjämt mycket kraft på intern effektivitet och på nya förbättringar, som adderar kapacitet, ökar kontrollen och säkerheten samt gör vår hantering än mer rationell.

Nya produkter och egenutvecklad scoring

Till nyheterna för året hör lanseringen av SevenDay billån. Som vi ser det finns det behov av nya, oberoende

”På kort tid har vi etablerat oss som ett konkurrenskraftigt alternativ och framstår idag som en av de största och mest välprofilerade nischaktörerna.”

aktörer på denna stora marknad. Våra billån passar köpare av både nya och begagnade bilar. Genom att inte ha någon säkerhet i bilen – samt via flexibel återbetalning upp till tolv år – är vårt billån ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell avbetalning. Vi är nöjda med försäljningen hittills och utökar nu marknadsbearbetningen i detta segment.

En annan nyhet är de egenutvecklade scorekort SevenDay tagit fram tillsammans med Bisnode. Förenklat används kreditscoring för att bedöma risk och kundernas återbetalningsförmåga. Väl fungerande scorekort blir på så sätt en förutsättning för att vi ska kunna erbjuda konkurrenskraftiga villkor, och fortsätta att växa inom lågräntesegmentet. Genom utvecklingen av de egenanpassade scorekorterna har vi förbättrat förmågan att erbjuda rätt pris till ansökande kunder. Denna förmåga var för övrigt en grundläggande förutsättning för att lyckas med vår nya, framgångsrika billäneprodukt.

Samarbetet med BNP Paribas Cardif inleddes i slutet av 2013 och har utvecklats på ett positivt sätt. SevenDay förmedlar låneskydd i form av en försäkring som ger en extra trygghet. Försäkringen – som ersätter kundens månadskostnad för lånet vid sjukskrivning och arbetslöshet – är en del av den trygghet SevenDay erbjuder lånekunderna.

Implementerar krav

Liksom andra aktörer på finansmarknaden påverkas vi av utökade regelverk kring rapportering och kapitaltäckning. Detta är ett pågående arbete, där vi löpande implementerar de krav som införs. Med intresse följer



vi också Finanskriskommitténs arbete, som bland annat tar sikte på hur avgifterna för den statliga insättningsgarantin ska fördelas mellan olika aktörer. I debatten förekommer tyvärr även generaliserande uppfattningar om att de mindre instituten förknippas med större risker. Denna slutsats känns orimlig. Självklart krävs det en mera omfattande analys, där kvaliteten och stabiliteten i respektive verksamhet måste vara vägledande. Inte minst med tanke på att många storbanker har betydande delar av sina balansräkningar utanför Sverige, vilket borde stämma till eftertanke vad gäller möjliga riskscenarier.

"Vi ska fortsätta att växa kontrollerat och ta marknadsandelar inom både sparande och lån."

Högre tillväxt - ökad synlighet

Som nämnts tar vi marknadsandelar på en kreditmarknad som i stort uppvisar en blygsam tillväxt. Att SevenDay växer med cirka 15 procent och tar marknadsandelar är ett gott betyg åt vår verksamhet. På kort tid har vi etablerat oss som ett konkurrenskraftigt alternativ och framstår idag som en av de största och mest välprofilerade nischaktörerna.

Vi ska fortsätta att växa kontrollerat och ta marknadsandelar inom både sparande och lån. Inom sparande är målet att inom tre år växa antalet kunder från dagens 20 000 till cirka 30 000. Under samma period ska antalet lånekunder öka från 30 000 till cirka 60 000. I detta arbete kommer vi att fokusera ännu mer på de traditionella bankernas kunder. Vi är övertygande om att även dessa kunder attraheras av erbjudanden, som bygger på bästa tänkbara villkor och bibehållen trygghet.

Med detta sagt är det varken produkterna eller trovärdigheten som är våra stora utmaningar – vi lever mer än väl upp till kraven inom dessa områden. Utmaningen handlar istället om att nå ut till kunderna på ett effektivare sätt. Vi vill att fler svenska bankkunder ska kunna dra nytta av vårt starka erbjudande, där riskbaserad prissättning, hög kreditkvalitet, attraktiva och transparenta villkor banar väg för tillväxt också kommande år.

Magnus Beer

Vd, SevenDay Finans AB

Tillväxten, marknadsföringen och effektiviteten i centrum



I SevenDays framtida utveckling är tre områden i centrum – Tillväxt, Marknadsföring och Effektivitet. Kommande år tar vi sikte på en fortsatt hög, lönsam tillväxt - både inom utlåning och inom sparande. För att klara detta läggs mer kraft på marknadsföringsarbetet och på att nå ut till ännu fler kunder. Samtidigt vidareutvecklas den interna effektivitet, som varit en viktig framgångsfaktor i SevenDay sedan starten 2007.

Tillväxt – större och lönsammare

Målet med tillväxtarbetet är att vi inom tre år ska ha...

... en utlåning som överstiger fem miljarder kronor.

... ökat marknadsandelen inom utlåning från 4 till 7 procent inom vårt segment.

...ökat antalet lånekunder från dagens 30 000 till cirka 60 000.

...ökat antalet sparkunder från dagens 20 000 till cirka 30 000.

Den största potentialen ser vi bland dem som idag är kunder hos storbankerna, men som vill hitta mer konkurrenskraftiga alternativ inom utlåning och sparande. Samtidigt ska tillväxten vara lönsam. Den ska också bygga på det kvalitetsmedvetna synsätt som gjort SevenDay framgångsrikt och på en välutvecklad riskhantering.

Marknadsföring – nå fler kunder

Idag har SevenDay cirka 50 000 kunder. Vi är övertygade om att många fler skulle vilja ha bättre villkor inom sparande och lån. Därför kommer vi att utöka marknadsföringsarbetet för att:

... öka kännedomen om produkter och erbjudanden.

... visa att trygghet och förtroende är bärande delar i verksamheten.

... marknadsföra oss gentemot nya kundsegment på ett effektivt sätt.

Via kraften i marknadsföringen ska volymerna i vår försäljning öka. Insatserna ska även göra att vi når nya kunder på ett träffsäkert sätt. Lika viktigt är det att marknadskommunikationen lyfter fram den trygghet och professionalitet som präglar SevenDay.

Effektivitet – smarta och rationella

Vår affärsmodell baseras på ett fåtal väl valda produkter som vi hanterar på ett effektivt sätt. Vi har rätt IT-lösningar, där många processer automatiseras och säkrar även i övrigt att de interna processerna är så rationella som möjligt. Genom att vara effektiva kan vi: ... erbjuda mer konkurrenskraftiga priser inom lån och sparande.

... fortsätta att utveckla attraktiva produkter.

... frigöra tid från rutinärenden som istället kan användas till att utveckla kundrelationerna.

Att vi kommit en bra bit på väg bekräftas på flera sätt. Över tiden har vi exempelvis redovisat ett sjunkande K/I-tal, som mäter kostnader i förhållande till intäkter. Dessutom har effektiviteten möjliggjort att nya produkter utvecklats, nu senast SevenDays billån. Därför är smart och smidig hantering en fortsatt ledstjärna för oss, där vi tar sikte på interna förbättringar och förenklingar.

SevenDays Kundcenter – specialister på service



En hög service och ett personligt bemötande – det är några av målen inom kundcenterverksamheten. Idag har Kundcenter 19 medarbetare som förra året hanterade 74 000 inkommande telefonsamtal och 22 000 mejl.

De är SevenDays ansikte utåt och hanterar det som är allra viktigast – mötet med kunderna. Medarbetarna i Kundcenter är med hela vägen i kundmötet, från den första kontakten och vidare i hanteringen av olika frågor och ärenden.

– Vi vill att besluten tas nära kunden. Därför har alla i vårt Kundcenter bred kompetens så de kan hantera många frågor och ge besked direkt till kunden, säger Thorbjörn Jansson, kundcenterchef inom SevenDay.

Bred service

Kundcenter erbjuder en bred service till Seven Days spar- och lånekunder. Kontakten med kunderna kan handla om allt från spar- och låneansökningar, skuldebrev eller funderingar kring våra försäkringar och den statliga insättningsgarantin.

– Det mesta hanteras via telefon och i viss mån via mejl, berättar Thorbjörn Jansson. Vi har också tjänsten "Mina sidor", där kunderna loggar in och löser en del saker själva.

Kundcenter sköter även kontakterna med låneförmedlare. Förmedlarna hämtar in erbjudanden från flera långgivare, men när en kund valt SevenDay tar Kundcenter över kontakterna.



Thorbjörn Jansson, Kundcenterchef

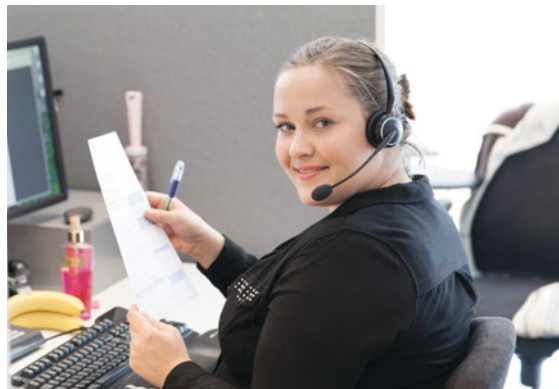
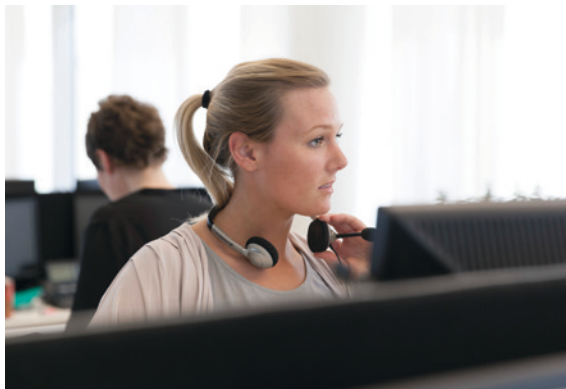
Nöjda kunder

Tillväxten har varit hög inom Kundcenter. Fyra medarbetare har blivit 19 sedan 2007. Och att kvaliteten är hög bekräftas via tävlingen "SM i telefoni", där SevenDay nominerats två av de senaste tre åren.

– Vi mäter även kundnöjdheten löpande och fick senast betyget 4,6 på en femgradig skala. Det är högre än branschsnittet, vilket också är ett av målen, säger Thorbjörn Jansson.

– Mest stolt är jag över att vi erbjuder en hög och personlig service, avrundar han. Kundbemötandet är så viktigt i ett företag som vårt. Bra service som dessutom ger det där lilla extra kan få kunden att välja oss och sedan stanna hos SevenDay.

Sparande med attraktiv ränta



SevenDay har alltid ett attraktivt sparkonto för kunder som vill ha ett avgiftsfritt och konkurrenskraftigt sparande. Produkterna riktas främst till konsumenter. De erbjuder ett tryggt sparande med en bra ränta, fria uttag samt förstklassig kundservice.

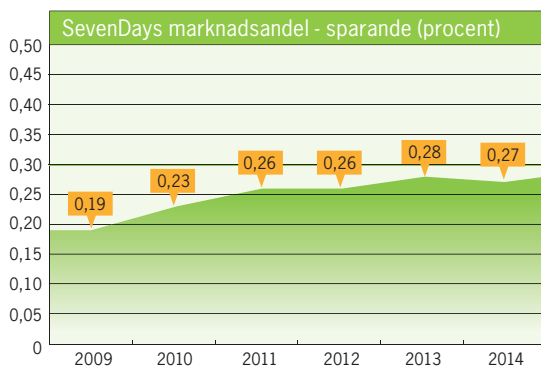
Vårt sparande ger en av marknadens högsta spar-räntor redan från första kronan. Kunderna kan sätta in upp till 1 000 000 kronor och väljer själva om de vill ha ett sparande med rörlig ränta och fria uttag eller spara med bunden ränta*. Fria uttag innebär att kunderna kan göra ett obegränsat antal uttag utan att sparvillkoren påverkas. Oavsett om sparandet är bundet eller obundet krediteras räntan månadsvis och sätts in på sparkontot. Den intjänade räntan kan tas ut kostnadsfritt varje månad.

motsvarande 100 000 euro, oavsett om sparandet är bundet eller fritt att ta ut. Förutom attraktiva räntor är också trygghet och transparens självklara delar av erbjudandet. Alla villkor redovisas på ett tydligt sätt. Det ger klara förutsättningar och underlättar jämförelser. Servicen är lättillgänglig. Kunderna kan använda e-tjänsten "Mina sidor" för att se över sina insättningar, ränteutbetalningar eller uttag*. I vårt Kundcenter nås våra medarbetare enkelt via telefon och e-post.

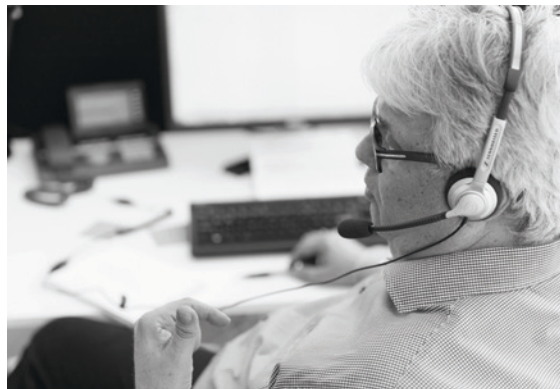
Trygghet och service

Våra sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin. Denna garanti gäller alla insättningar upp till

**Företagskunder kan inte binda sitt sparande och har heller inte tillgång till Mina sidor.*



Specialister på privatlån



Våra privatlån inriktas på två områden – finansiering av sällanköpsvaror och konsolidering av befintliga lån och krediter. I båda fallen vill kunden ha konkurrenskraftiga villkor. Kunderna kan även ansöka om ett låneskydd som gör det extra tryggt att låna hos SevenDay.

Vi erbjuder privatlån där kunderna kan låna mellan 10 000 - 300 000 kronor utan säkerhet. Prissättningen är individuell med förmånliga villkor, som baseras på kundernas ekonomiska förutsättningar. Därmed balanseras lånebelopp, återbetalning och ränta på ett sätt som ger rätt månadskostnad. Ansvar är ett nyckelord i kreditgivningen. Vi har tydliga villkor och gör omfattande riskbedömningar innan en kund får låna pengar hos oss.

Under 2014 har en ny produkt lanserats – SevenDay Billån. Detta billån passar köpare av både nya och begagnade bilar. Genom att inte ha någon säkerhet i bilen – samt via flexibel återbetalning upp till tolv år – är det ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell avbetalning.

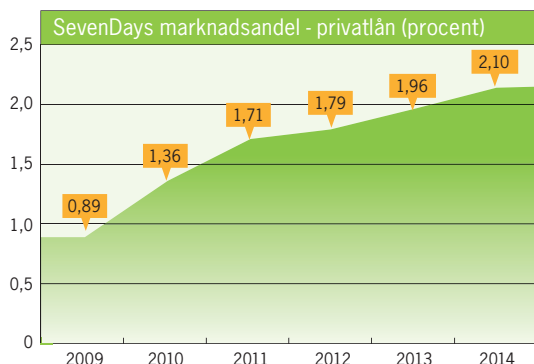
Prisgaranti, låneskydd och hög service

Kunderna får även en prisgaranti på privatlånet. Om de erbjudas och beviljas ett bättre totalpris hos en

annan långivare i Sverige så garanterar SevenDay ett lägre pris. Kunderna kan också ansöka om en låneskyddsförsäkring. Den ersätter månadskostnaden för lånet vid sjukskrivning, arbetslöshet samt avbetalar hela lånet vid dödsfall. Denna typ av garanti och skydd är viktiga konkurrensfördelar för oss eftersom det ökar kundernas trygghet.

Till fördelarna hör också att vi erbjuder tjänsten betalningsfri månad, som en kund kan använda sig av för att minska kostnaderna en viss månad. De som redan har lån hos oss kan även ansöka om att utöka dessa upp till 300 000 kronor. Vi erbjuder dessutom möjligheten att göra extra amorteringar för den som vill betala av sitt lån snabbare.

Servicen är lättillgänglig. Kunderna använder antingen e-tjänsten "Mina sidor" eller kontaktar vårt Kundcenter via telefon och e-post.



Flerårsöversikt

Resultaträkningar MSEK	2014	2013	2012	2011	2010
Räntenetto	174	172	172	153	105
Övriga intäkter	24	25	23	19	16
Rörelsens intäkter	198	197	195	172	121
Personalkostnader	-22	-22	-20	-21	-17
Övriga kostnader	-60	-59	-56	-49	-43
Avskrivningar	-6	-9	-14	-13	-11
Resultat före kreditförluster	110	107	105	89	50
Kreditförluster netto	-6	-16	-55	-14	-61
Årets resultat före boksluts-dispositioner och skatt	104	91	50	75	-11
Balansräkningar					
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	30	-	-	-	-
Utlåning till kreditinstitut	893	1 173	1 006	1 064	860
Utlåning till allmänheten	3 326	2 961	2 625	2 199	1 742
Övriga tillgångar	10	18	28	37	40
Tillgångar	4 259	4 152	3 659	3 300	2 642
Inlåning från allmänheten	3 751	3 707	3 305	2 994	2 419
Övriga skulder	25	43	14	17	8
Efterställda skulder	45	45	45	45	45
Justerat eget kapital	438	357	295	244	170
Skulder och eget kapital	4 259	4 152	3 659	3 300	2 642
Nyckeltal					
Räntabilitet på eget kapital %	20,3	19,1	18,6	29,6	-
Avkastning på totala tillgångar %	1,92	1,60	1,44	2,06	-
Placeringsmarginal %	5,46	6,18	7,26	7,91	6,94
K/I tal	0,45	0,46	0,46	0,49	0,59
Kreditförlustnivå %	0,19	0,50	2,70	0,70	4,20
Kärnprimärkapitalrelation %	14,2	12,9	12,3	12,2	10,8
Primärkapitalrelation %	14,2	12,9	12,3	12,2	10,8
Kapitaltäckningsgrad	15,3	14,2	13,1	13,0	11,5
Total kapitalrelation %	10,3	8,6	8,1	7,4	6,4
Lividitetsreserv %	23,8	31,6	30,4	35,5	35,6

Resultaträkning

Belopp i KSEK	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31
Ränteintäkter	257 907	269 320
Räntekostnader	-84 280	-97 266
Räntenetto	173 627	172 054
Övriga rörelseintäkter	23 869	24 691
Rörelsens intäkter	197 496	196 745
Allmänna administrationskostnader	-64 972	-59 988
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 432	-9 389
Övriga rörelsekostnader	-16 591	-20 819
Resultat före kreditförluster	109 501	106 549
Kreditförluster netto	-5 860	-15 610
Rörelseresultat	103 641	90 939
Skatt på årets resultat	-22 842	-28 572
Årets resultat	80 799	62 367

Balansräkning

Belopp i KSEK	2014-12-31	2013-12-31
Tillgångar		
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	29 998	-
Utlåning till kreditinstitut	892 562	1 172 654
Utlåning till allmänheten	3 326 390	2 960 957
Immateriella anläggningstillgångar	4 379	8 453
Materiella tillgångar	1 483	1 560
Övriga tillgångar		469
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 500	7 720
	4 259 312	4 151 813
Summa tillgångar	4 259 312	4 151 813
Skulder och eget kapital		
Inlåning från allmänheten	3 751 221	3 707 145
Övriga skulder	16 332	34 156
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 028	8 579
Efterställda skulder	45 000	45 000
Summa skulder	3 821 581	3 794 880
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital (antal aktier 6.688)	50 000	50 000
Summa bundet eget kapital	50 000	50 000
Fritt eget kapital		
Överkursfond	37 506	37 506
Balanserat resultat	269 426	207 060
Årets resultat	80 799	62 367
Summa fritt eget kapital	387 731	306 933
Summa eget kapital	437 731	356 933
Summa skulder och eget kapital	4 259 312	4 151 813

Ledning och nyckelpersoner



Eric Isaksson
Ekonomichef

Magnus Beer
Vd

Carl-Åke Nilson
Kreditchef

Greger Fellin
vVd,
Administrativ chef

Ina Einars
Marknads- och
Försäljningschef



Christopher Andersson
IT-chef

Sara Bergström
Kravchef

Thorbjörn Jansson
Kundcenterchef



SevenDay[®] FINANS AB

SevenDay Finans AB

Besöksadress: Kista Science Tower

Adress: Box 1171, 164 26 KISTA

Kontaktinformation: kundcenter@sevenday.se

Tel växel: 0770 - 17 77 00 Fax: 0770 - 17 77 99

www.sevenday.se