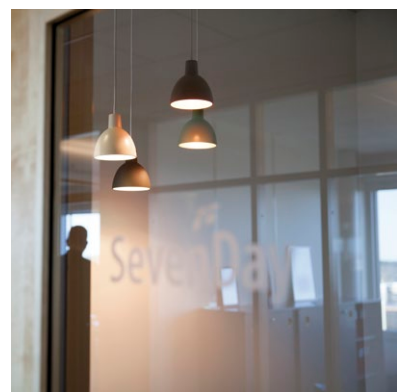
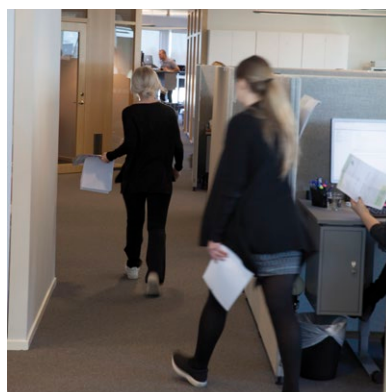
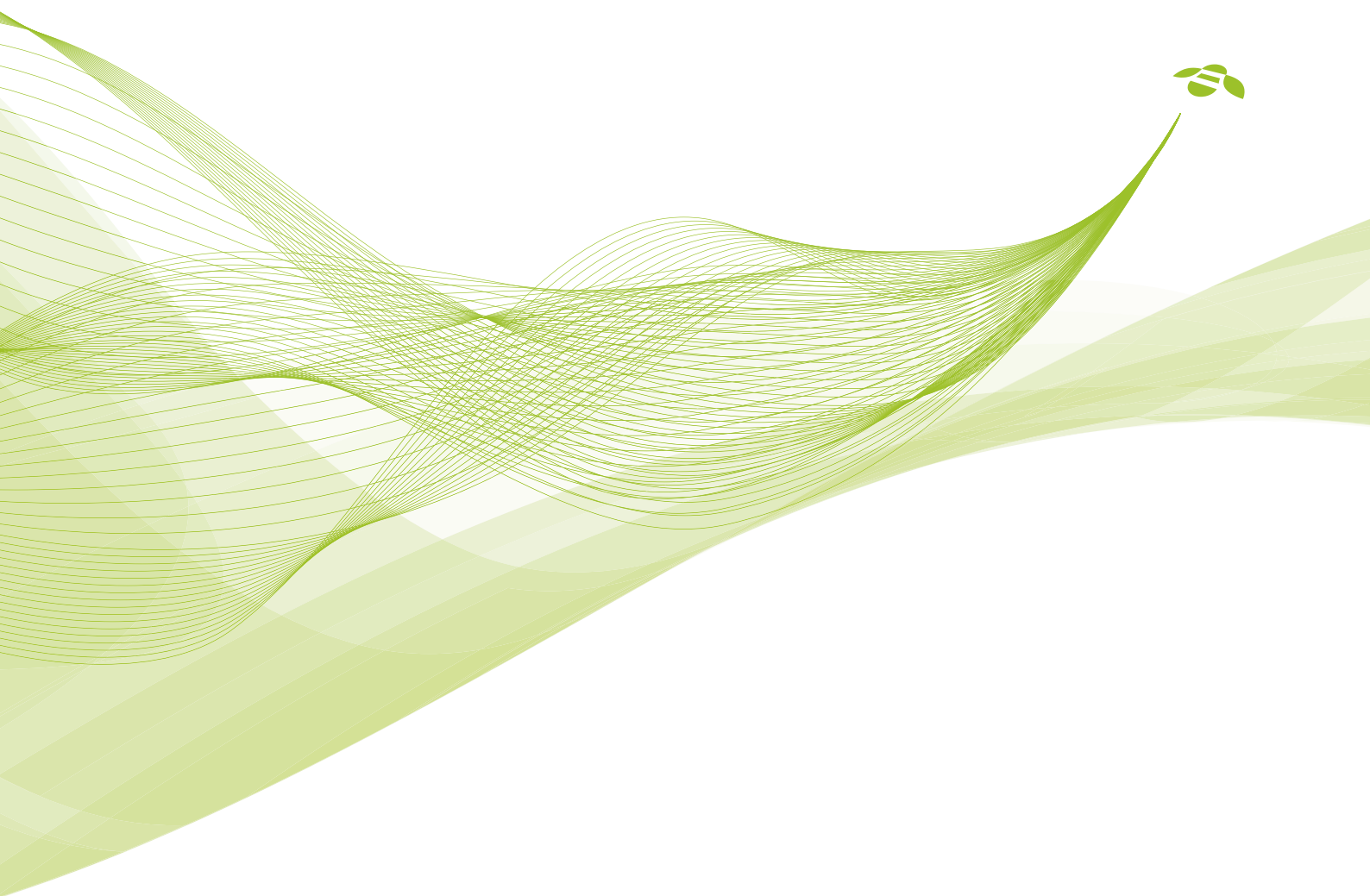


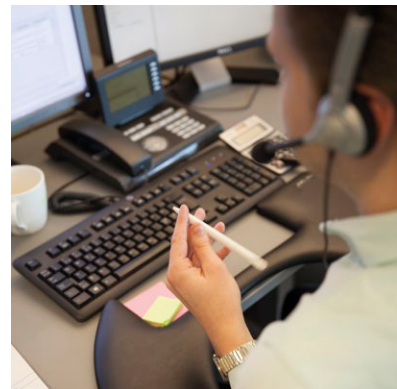
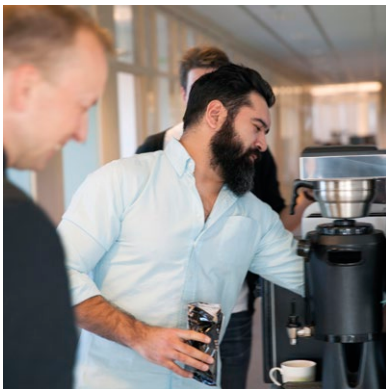
SevenDay Finans 2015
VERKSAMHETEN I SAMMANDRAG



Innehåll

2015 i korthet	3	Spara - Bra ränta från första kronan	13
Specialister på sparande och privatlån	4	Låna - Förmånliga privatlån	14
Stabil och lönsam tillväxt	7	Flerårsöversikt	15
Vd-ord	8	Resultaträkning	16
Fortsatt lönsam tillväxt	11	Balansräkning	17
Med sikte på hög kundnöjdhet	12	Ledning	18

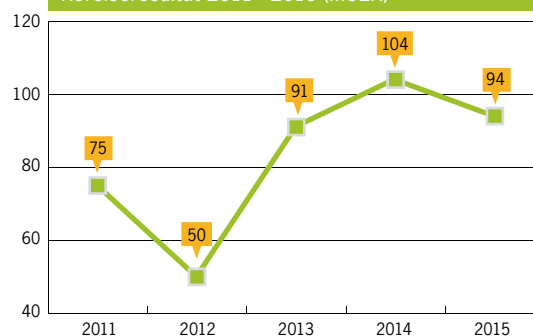
2015 i korthet



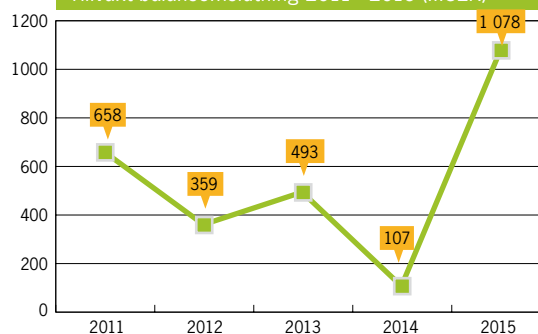
Kraftig volymökning

- Rörelseresultatet uppgick till 94 Mkr (104). Volymerna växte kraftigt. SevenDay ökade sina marknadsandelar. Kreditförlusterna var fortsatt låga.
- Avkastningen på eget kapital uppgick till 15,4 % (20,3 %).
- Bruttosoliditeten uppgick till 9,2% (10,0).
- Inlåningen uppgick till 4 718 Mkr (3 751) och utlåningen till 4 702 Mkr (3 326) Mkr.
- Antalet sparkunder ökade med 12 % och antalet lånekunder med 23 %.
- SevenDay utsågs till "Årets konto" av tidningen Privata Affärer. SevenDay fick utmärkelsen för att "konsekvent ge höga räntor – och vänta länge med att sänka dem."
- Kreditkvaliteten ökade. Andelen osäkra lånefordringar förfallna +60 dagar sjönk till 0,7 % (1,1).
- K/I-talet - som anger kostnader i relation till intäkter - sjönk till 0,42 (0,45).
- Kundnöjdhetmätningarna visar ett högre index än branschen.

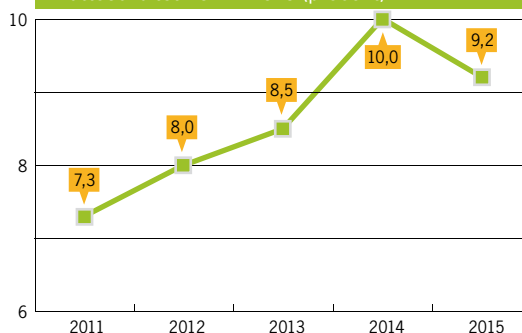
Rörelseresultat 2011 - 2015 (MSEK)



Tillväxt balansomslutning 2011 - 2015 (MSEK)



Bruttosoliditet 2011 - 2015 (procent)



Specialister på sparande och privatlån



SevenDay Finans är ett fristående kreditmarknadsbolag. Vi tar emot inlåning från allmänheten, lånar ut pengar och fungerar helt enkelt som en sparbank. SevenDay står under Finansinspektionens tillsyn och våra sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin.

Affärsidé – tillgänglig, prisvärda produkter

Vi är specialister på sparande och privatlån med tydliga, attraktiva villkor. Affärsidén är att erbjuda enkla, prisvärda och lättillgängliga spar- och låneprodukter till konsumenter. Idag har SevenDay drygt 60 000 kunder. Vi arbetar i praktiken som en sparbank, där finansieringen till största delen består av inlåning från allmänheten.

SevenDay grundades 2007 för att öka konkurrensen på spar- och lånemarknaden. Förutom attraktiva villkor är de starkaste konkurrensfördelarna effektiv hantering samt hög tillgänglighet för kunderna under veckans alla sju dagar.

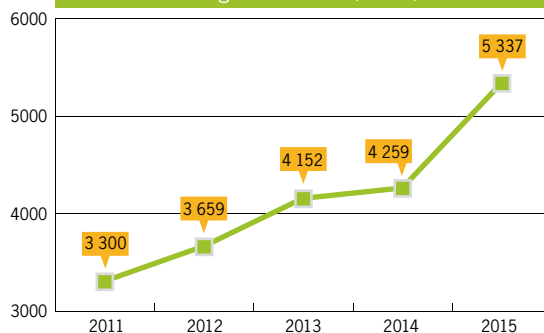
Stabil tillväxt – och lönsam

Allt sedan starten uppvisar SevenDay en stabil tillväxt. De senaste 5 åren har vår balansomslutning ökat med i snitt 20 procent per år. Under 2015 översteg balansomslutningen för första gången fem miljarder kronor.

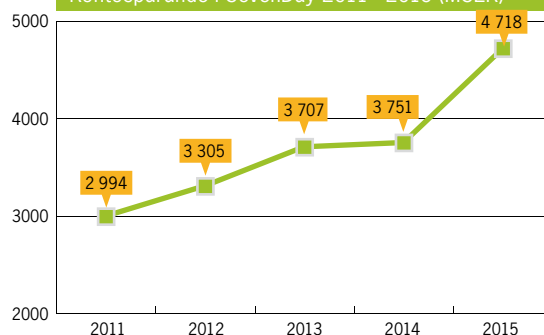
Sparande – bra villkor

Sparprodukterna riktas i första hand till konsumenter. De erbjuds ett avgiftsfritt kontosparande med bra ränta. Vi erbjuder obundet och bundet sparande. Varje månad kan kunderna utan kostnad ta ut intjänad ränta, även på det bundna sparandet.

Balansomslutning 2011 - 2015 (MSEK)



Kontosparande i SevenDay 2011 - 2015 (MSEK)



Utlåning i SevenDay 2011 - 2015 (MSEK)



Lån – lägre totalkostnad

Privatlånen inriktas på två områden – finansiering av sällanköpsvaror samt konsolidering av befintliga lån och krediter som sänker kundens totalkostnad.

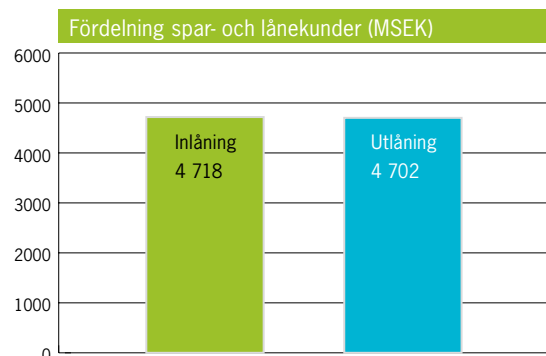
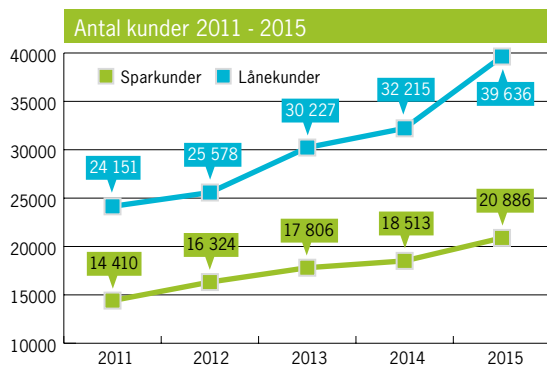
Andelen nya affärer som genereras via låneförmedlare försätter att öka. Detta är positivt och ger oss tillgång till ännu en försäljningskanal.

Försäkring som skyddar

Lånekunderna erbjuds SevenDay låneskydd. Försäkringen kan täcka dina månatliga lånekostnader och kan lösa hela lånet vid dödsfall. Det känns tryggt att man kan betala lånekostnaderna om man blir arbetslös eller inte kan arbeta, p. g. a. sjukdom eller olycksfallsskada.

Smidig, tillgänglig kundservice

Vårt Kundcenter är bemannat tio timmar alla vardagar och nås via telefon eller e-post. Dessutom har kunderna tillgång till tjänsten "Mina Sidor" när de på egen hand vill se över sparande eller lån. Servicen är tillgänglig och smidig. Medarbetarna är specialister på våra spar- och låneprodukter vilket gör att de kan hantera flertalet frågor och ge besked direkt till kunderna. Rutinärenden försöker vi i möjligaste mån hantera via automatiska processer. Det frigör tid som används för att fördjupa relationen med kunderna.



Insättningsgaranti ger trygghet

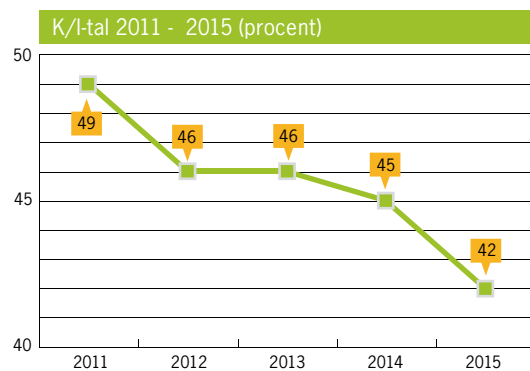
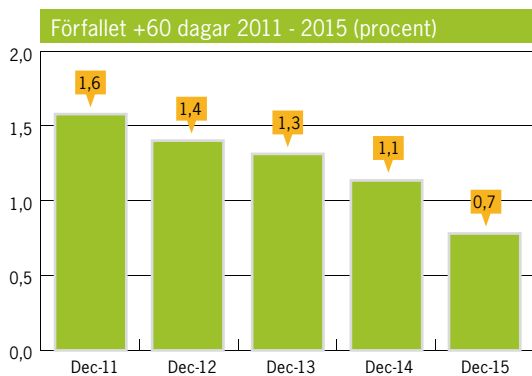
Allt sparande hos SevenDay skyddas av den statliga insättningsgarantin (IG). Insättningsgarantin gäller för alla slag av insättningar på SevenDays sparkonton, oavsett om sparandet är bundet eller fritt att ta ut.

Hög kreditkvalitet

Vi vänder oss i första hand till lånekunder som har en stabil ekonomi, låg skuldsättning och hög återbetalningsförmåga. Prissättningen är alltid individuell och baseras på varje kunds ekonomiska förutsättningar. Kredithanteringsprocessen är omfattande och ger hög träffsäkerhet i urvalet av kunder och begränsar vårt risktagande. Detta arbetssätt är framgångsrikt och gör att SevenDay uppvisar en hög kreditkvalitet.

Effektiv hantering

Effektiviteten är en viktig framgångsfaktor för SevenDay. Den skräddarsydda IT-lösningen är central i all hantering och säkerställer att vi kan automatisera och optimera affärsprocesserna i verksamheten. Det förenklar, sparar tid och gör arbetet rationellt. Dessutom är IT-stödet flexibelt, både när det gäller att hantera nya produkter och växande volymer. Att vi successivt blir effektivare framgår av vårt sjunkande K/I-tal, som mäter kostnader i förhållande till intäkter.



Stabil och lönsam tillväxt

Sedan starten 2007 uppvisar SevenDay en stabil, lönsam tillväxt. Volymerna inom både in- och utlåning har ökat stadigt. 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 - 2015

- 2007 – SevenDay grundas - en svensk, oberoende nischaktör på bankmarknaden.
- 2008 – SevenDay Låneskydd etableras i samarbete med CIGNA Europe S.A.-N.V.
- 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.
- 2013 – Utses återigen till Gasellföretag. SevenDay startar samarbete med BNP Paribas Cardif avseende låneskydd.
- 2014 – Rörelseresultatet överstiger för första gången 100 miljoner kronor. Lansering av SevenDay Billån. SevenDay har cirka 50 000 kunder.
- 2015 – Utlåningen överstiger 4,7 miljarder kronor. SevenDay Sparkonto utses till "Årets Konto" av tidningen Privata Affärer. SevenDay har drygt 60 000 kunder.

Vd-ord



SevenDay fortsätter att växa

SevenDay fortsätter att växa på ett lönsamt sätt. Vårt rörelseresultat 2015 uppgick till 94 MSEK. Inom både sparande och utlåning var tillväxten stark. Inlåningen växte med drygt 25 procent och vi fick många nya kunder. Ännu tydligare var tillväxten i utlåningen där vår portfölj växte till 4,7 GSEK. Det är en ökning med cirka 40 procent jämfört med året innan.

”SevenDay växer med lönsamhet på en marknad med negativt ränta. Det är ett styrkebesked.”

Inlåningen från privatkunderna - tillsammans med eget kapital och förlagslån - finansierar vår utlåning. Vi har många sparkontoformer och erbjuder en attraktiv ränta – detta i ett läge när flertalet storbanker inte betalar någonting för sin inlåning och i vissa fall även tar betalt för att ta emot sparmedel.

SevenDay tillhandahåller även privatlån. Detta är en marknad som växt med cirka fem procent per år de senaste fem åren. Det ser jag som en måttfull och sund tillväxt. I debatten om hushållens skuldsättning är det främst bolånen som står för volymtillväxten. 2015 var den totala utlåningen till konsumenter

3 162 GSEK och privatlånen stod för ca fem procent av hushållens skuldsättning. Många lån används för bilinköp, husrenoveringar, inköp av vitvaror och hemelektronik, det vill säga konsumtion som gynnar samhällsekonomin i stort.

Attraktiva villkor

Att SevenDay växer med lönsamhet på en marknad med negativt ränta är ett styrkebesked. Ränteläget gynnar kunderna som sänker sina lånekostnader. Samtidigt gör marknadsläget det svårare för banker och låneinstitut att upprätthålla lönsamheten. SevenDay är väl positionerat med konkurrenskraftiga villkor, hög effektivitet och låga kreditförluster vilket är förklaringen till vår starka utveckling.

Till nyheterna för året hör att vårt sparkonto utsågs till Årets konto av tidningen Privata Affärer. Vi prisas för att ”konsekvent ge höga räntor – och vänta länge med att sänka dem.” Detta är ytterligare en bekräftelse på att vi har bra villkor. Utvecklingen visar att nischaktörer som vi växer på sparmarknaden. Det speglar att många kunder vill ha ett kontobaserat buffertsparande med bra villkor som är tillgängligt vid behov. Allt detta kan vi erbjuda.

Hög kreditkvalitet

Den höga kreditkvaliteten bidrar till vår fina utveckling. Vi vänder oss till lånekunder med en stabil ekonomi, låg skuldsättning och hög återbetalningsförmåga. Utlåningen bygger på en riskbaserad prissättning och på en kredithantering som gör oss träffsäkra i urvalet av kunder, bland annat via egenutvecklade scorekort. Andelen kunder hos oss med betalningssvårigheter är mycket låg.

Konkurrenskraftiga - flexibel teknisk plattform

Vi har genom åren utvecklat en teknisk plattform som i högsta grad är flexibel och anpassningsbar. Det beror främst på att vi kunnat bygga vårt IT-system från grunden och på så sätt kunnat skräddarsy vårt IT-stöd efter kundernas behov och vårt arbetsätt.

”Snabb anpassning av verksamheten till kundernas krav är ett starkt konkurrensmedel på dagens bankmarknad.”

Det har skapat effektiv organisation med hög tillgänglighet, som gör att kunden når oss på ett öppet, tryggt och snabbt sätt. Att snabbt kunna anpassa sin verksamhet till kundernas krav är ett starkt konkurrensmedel på dagens bankmarknad, där dialogen med kunden måste vara enkel och tillgängligheten hög. Denna förmåga handlar även om att göra det smidigt för kunden att jämföra olika produkter, tjänster och villkor.

Via effektiva system kan vi hantera ett betydande antal kunder och en balansomslutning på cirka 5 miljarder kronor med färre än trettio anställda. Att kostnadsnivåerna är konkurrenskraftiga framgår av vårt K/I-tal som fortsätter att sjunka från redan låga nivåer. Dessutom är SevenDays administrativa system skalbara och kan enkelt anpassas till växande affärs-

volym och kundkontakter. Det visade vi 2015 då antalet spar- och lånekunder ökade samtidigt som vi bibehöll både effektivitet och servicenivåer.

Kundservice som gör skillnad

Vid sidan om bra villkor bidrar kundservicen till konkurrenskraften. Under året genomfördes fortsatta förbättringar inom Kundcentret som innebar att medarbetarna kan fokusera ännu mera på kundernas frågor

”Vi har en hög servicenivå. Det bekräftas även av att kunderna stannar länge hos oss och gärna återkommer när de vill spara eller låna igen.”

och önskemål. Vi strävar efter att medarbetarna ska kunna ta så många beslut som möjligt i direktkontakten med kunderna. Det banar väg för en enklare hantering. Sedan hösten 2014 mäter vi kvaliteten på servicen och jämför oss med bank- och finansbranschen i övrigt. Vi når fina resultat och kan konstatera att vi har nöjdare kunder än branschgenomsnittet. Att vi har en hög servicenivå bekräftas även av att kunderna stannar länge hos oss och gärna återkommer när de vill spara eller låna igen.

En annan framgångsfaktor är samarbetet med låneförmedlare, som utökats och står för en betydande del av försäljningen. Föremedlarnas eget arbete har förfinats, vilket gör att de med allt större precision förser oss med låneansökningar från kunder som matchar SevenDays profil. Låneförmedlarna bidrar dessutom till att utbilda kunderna och till att öka deras intresse för att förhandla om bättre villkor. Det tycker vi är positivt eftersom det gynnar konkurrensen på lånemarknaden och de bolag som erbjuder bäst villkor och service.



Erbjuda trygghet

Under 2016 föreslås förändringar i den statliga insättningsgarantin som våra sparkunder omfattas av. Det högsta ersättningsbeloppet höjs (till 950 KSEK) och ett högre belopp kan garanteras för det som kallas särskilda livshändelser, exempelvis försäljning av bostad. Den utökade garantin bidrar till ökad tydlighet och trygghet för våra sparkunder.

”Att vi kan växa lönsamt även på en lågräntemarknad har vi redan visat. Nu ska vi ta tillväxten till nästa nivå.”

Sedan åtta år tillbaka kan vi erbjuda lånekunderna låneskydd. Försäkringen kan täcka dina månatliga lånekostnader och kan lösa hela lånet vid dödsfall. Det känns tryggt att erbjuda en försäkring som möjliggör att man kan betala lånekostnaderna om man blir arbetslös eller inte kan arbeta, p. g. a. sjukdom eller olycksfallsskada.

Fokusera på styrkorna

Det låga ränteläget lär bestå under en tid. För SevenDay innebär detta ett fortsatt fokus på det vi är bra på – produkter inom sparande och lån, där vi attraherar fler kunder – främst från storbankerna. Det gör vi genom en attraktiv prissättning samt en hög tillgänglighet. Redan idag ger vår tekniska plattform oss fördelar, att effektivt och framgångsrikt hantera våra tjänster. Att ha en flexibel plattform är en stor fördel när marknadsutvecklingen går snabbt. Det är viktigt att systemstödet fungerar för att kunna hjälpa alla våra nya och befintliga kunder, för att bibehålla den höga kundnöjdheten. Vi ska även fortsätta att utveckla samarbetet med låneförmedlarna samt öka kännetecken om varumärke och erbjudanden. Att vi kan växa lönsamt även på en lågräntemarknad har vi redan visat. Nu ska vi ta tillväxten till nästa nivå. Och liksom tidigare bygger framgångarna på hög kreditkvalitet, intern effektivitet och riktigt bra kundservice.

Magnus Beer

Vd, SevenDay Finans AB

Fortsatt lönsam tillväxt



SevenDay tar sikte på en fortsatt hög och lönsam tillväxt. Vi attraherar fler kunder genom att lyfta fram våra konkurrenskraftiga produkter och vår höga service inom sparande och lån.

Tillväxt – ökande volymer

Tillväxtarbetet ska göra att vi inom tre år har...

- en inlåning som överstiger sju miljarder kronor
- en utlåning som överstiger sex miljarder kronor.
- ökat marknadsandelen inom utlåning från 4 till över 6 procent.
- ökat antalet lånekunder från 40 000 till 60 000.
- ökat antalet sparkunder från 20 000 till 35 000.

Vi ska fortsätta att växa. Störst potential ser vi bland dem som idag är kunder hos storbankerna, men som vill hitta mer konkurrenskraftiga alternativ inom sparande och lån. Tillväxten ska vara fortsatt lönsam och baseras på trygghet, ansvar och säkerhet, det vill säga de egenskaper som gjort SevenDay framgångsrikt.

Marknadsföring – både digital och analog tillväxt

SevenDay har idag drygt 60 000 kunder. Vi vill nå ut till ännu fler kunder och erbjuda bra villkor inom sparande och lån. Vi fortsätter att fokusera på att vara specialister inom kontosparande och privatlån. Vår marknadskommunikation är enkel, tydlig och slagkraftigt för att tränga igenom mediebruset och nå fram till kunderna. Vår strategi är att ta till vara analyser som vägleder oss i att möta kunderna på rätt sätt och i rätt sammanhang. Målsättningen är att de ser SevenDays tjänster som ett komplement till

deras nuvarande bank. Vi ska fortsätta att synas både digitalt och analogt och med hjälp av analyser utveckla kostnadseffektiva kanalkombinationer. Dessutom ska vi vidareutveckla vårt framgångsrika samarbete med låneförmedlare.

Förutom fördelaktiga spar- och lånemöjligheter erbjuder våra befintliga kunder även nyheter, intervjuer och annan lönsam information, som ska hjälpa till att förbättra deras vardagsekonomi.

Effektivitet – mer tid för kundkontakter

Vi hanterar våra produkter på ett effektivt sätt, bland annat med hjälp av IT-lösningar som är skräddarsydda för att optimera processer och rutiner. Även organisation, bemanning och kompetens är anpassad på ett sätt som gör hanteringen så smidig och rationell som möjligt. Genom att vara effektiva kan vi erbjuda konkurrenskraftiga priser inom sparande och lån. Vi frigör tid som kan användas för att utveckla våra relationer med kunderna.

Redan idag är effektiviteten hög. Vårt K/I-tal - som mäter kostnader i förhållande till intäkter - fortsätter att sjunka. Samtidigt ökar utlåningen per anställd. Våra effektiva processer och enkla, överskådliga produktbjudande bidrar till denna volymökning. Det gör också SevenDays värderingar, som innebär att effektiv hantling alltid kombineras med ett brett ansvarstagande.

Med sikte på hög kundnöjdhet



De är tillgängliga tio timmar varje vardag och hanterar tusentals kundsamtal per månad. Det handlar om vårt Kundcenter, som ger service kring lån och sparande. Servicekvaliteten mäts regelbundet och resultaten visar att SevenDay ligger högre än branschen i övrigt.

Att tillväxten inom SevenDay var stark 2015 märks också i arbetet vid vårt Kundcenter. Intresset för erbjudandena ökar. Det gör att vi hanterar drygt 30 procent flera kundsamtal per dag jämfört med för ett år sedan.

– En av styrkorna är att våra medarbetare är specialister inom våra områden, alltså att de har en bred kompetens inom lån och sparande. Det gör att vi kan fatta besluten nära kund, vilket är viktigt, säger Thorbjörn Jansson, som är SevenDays kundcenterchef.

– Vi försöker alltid se över och effektivisera rutinerna. Det säkrar att exempelvis processen med ett låneärende blir enkel och smidig, men samtidigt tryggt för kunden, fortsätter han.

Drygt 20 personer arbetar med kundservice, kravhantering och administration. Av dessa är hälften nu fokuserade på att dagligen och på bästa sätt hantera kundernas frågor och önskemål.

– Under 2015 har det genomförts förändringar, vilket gjort att servicen är ännu bättre konstaterar Thorbjörn Jansson. Arbetsuppgifterna har blivit mer specialiserade. Det gör att vi presterar bättre

gentemot kunderna. Dessutom underlättas vårt interna arbete med informationsspridning, uppföljning och kontroll.

Kvaliteten mäts

Kundservicen mäts på månadsbasis. Det sker automatiskt via en enkät som besvaras via telefon när samtalet är avslutat. Flera hundra mätningar görs varje månad.

– Vi följer upp hur engagerade vi är, hur duktiga vi är på att ge information till kunderna, förmågan att klara ut ärenden samt hur nöjda kunderna generellt är, berättar Thorbjörn Jansson.

Resultaten sammanställs löpande och används i förbättringsarbetet. Dessutom kan SevenDay jämföra sitt resultat med övriga företag inom bank och finans.

– Och här ligger vi bra till. Vårt samlade nöjdhetsindex är 91% medan genomsnittet för branschen är 87%. Det är också i linje med ambitionen att SevenDay alltid ska nå en högre kundnöjdhet än branschen i övrigt.

Bra ränta från första kronan



Sparkonton hos SevenDay är avgiftsfria, erbjuder en attraktiv ränta och ger därför ett konkurrenskraftigt sparande. Vi riktar oss i första hand till privatpersoner som får ett tryggt sparande med fria uttag.

Vi erbjuder en bra sparränta och flera olika sparformer som gör det enkelt för kunden att välja det alternativ som passar bäst. Alla villkor redovisas på ett tydligt sätt och redan från första kronan ger vårt sparande en av marknadens högsta sparräntor. Oavsett hur kunderna sparar hos oss kan de kostnadsfritt ta ut sin intjänade ränta varje månad.

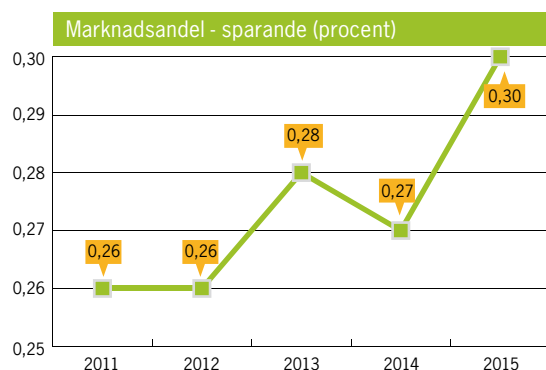
Kunderna kan sätta in upp till 1 000 000 kronor hos SevenDay. Våra privatkunder väljer själva vilken typ av konto de vill ha. Vi erbjuder konton med rörlig ränta och helt fria uttag och konto med fast ränta. För alla sparformer utbetalas räntan och sätts in på kontot varje månad.

Trygghet och service

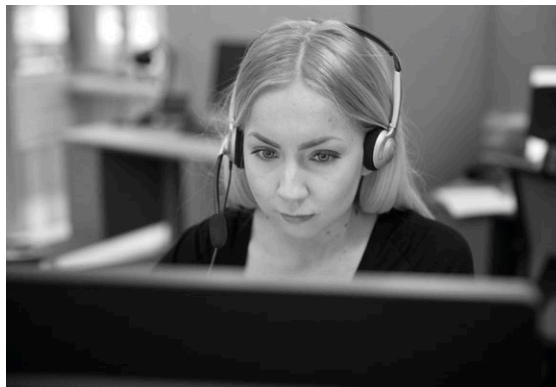
Samtliga sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin. Privatkunderna kan använda e-tjänsten "Mina sidor" för att se över insättningar, ränteutbetalningar eller uttag. Kundcentret är öppet tio timmar varje vardag och här nås våra medarbetare enkelt via telefon och e-post. Under 2015 utsågs SevenDay Sparkonto till "Årets konto" av tidningen Privata Affärer. Vi prisades bland annat för våra förmånliga villkor samt för vår kundservice och smidiga hantering.

Årets Konto 2015

Vi är stolta över att vi har fått utmärkelsen Årets Konto. Vårt sparkonto har uppmärksammats och belönats för att vi över tid har attraktiva villkor för våra kunder.



Förmånliga privatlån



SevenDay är specialister på privatlån. Kunderna lånar pengar hos oss utan säkerhet, främst för att finansiera sällanköpsvaror eller för att konsolidera befintliga lån och krediter. Vi erbjuder bra villkor och en låneskyddsförsäkring som gör det tryggt att låna hos oss.

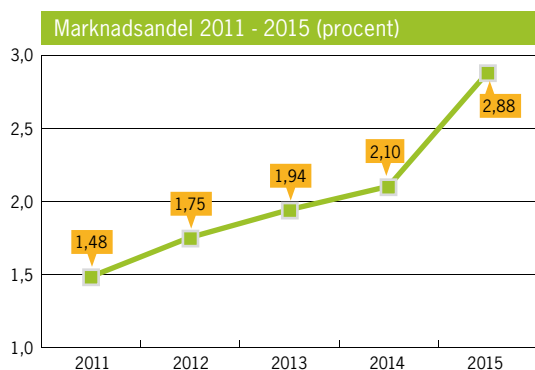
SevenDay erbjuder privatlån. Genom privatlånen kan kunderna låna mellan 10 000 - 300 000 kronor utan säkerhet. Prissättningen är individuell och baseras på kundens ekonomiska förutsättningar. Vi vänder oss främst till kunder med god, stabil ekonomi samt hög återbetalningsförmåga. Denna inriktning banar väg för en hög kreditkvalitet.

SevenDay tar ett omfattande ansvar i kreditgivningen. Vi har utvecklat egna scorekort som ger precision i kredithanteringsprocessen och gör riskbedömningarna träffsäkra. Under 2015 ökade utlåningen med drygt 40 procent. Det bekräftar att våra produkter är konkurrenskraftiga. SevenDay Billån passar köpare av både nya och begagnade bilar och är ett konkurrenskraftigt alternativ till traditionell avbetalning.

Attraktivt totalpris, omfattande trygghet

Vi lämnar en prisgaranti på privatlån. Om kunden erbjuds och beviljas ett bättre totalpris än hos oss garanterar vi ett lägre pris. Dessutom har vi SevenDay låneskydd, försäkringen kan täcka dina månatliga lånekostnader och kan lösa hela lånet vid dödsfall. En trygghet för efterlevande och om man blir arbetslös eller inte kan arbeta, p. g. a. sjukdom eller olycksfallsskada.

Vi erbjuder kunderna betalningsfri månad, som kan utnyttjas tre gånger under en period av tolv månader. Det går även att utöka befintliga lån hos oss upp till 300 000 kronor. En sådan tillägglåneansökan – och alla andra ärenden – hanterar enklast via e-tjänsten "Mina sidor" eller genom vårt Kundcenter.



Flerårsöversikt

Resultaträkningar MSEK	2015	2014	2013	2012	2011
Räntenetto	188	174	172	172	153
Övriga intäkter	28	24	25	23	19
Rörelsens intäkter	216	198	197	195	172
Personalkostnader	-25	-22	-22	-20	-21
Övriga kostnader	-61	-60	-59	-56	-49
Avskrivningar	-4	-6	-9	-14	-13
Resultat före kreditförluster	126	110	107	105	89
Kreditförluster netto	-32	-6	-16	-55	-14
Årets resultat före boksluts-dispositioner och skatt	94	104	91	50	75
Balansräkningar					
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	50	30	-	-	-
Utlåning till kreditinstitut	568	893	1 173	1 006	1 064
Utlåning till allmänheten	4 702	3 326	2 961	2 625	2 199
Övriga tillgångar	17	10	18	28	37
Tillgångar	5 337	4 259	4 152	3 659	3 300
Inlåning från allmänheten	4 718	3 751	3 707	3 305	2 994
Övriga skulder	23	25	43	14	17
Efterställda skulder	85	45	45	45	45
Justerat eget kapital	511	438	357	295	244
Skulder och eget kapital	5 337	4 259	4 152	3 659	3 300
Nyckeltal					
Avkastning på eget kapital %	15,4	20,3	19,1	18,6	29,6
Avkastning på totala tillgångar %	1,52	1,92	1,60	1,44	2,06
Placeringsmarginal %	4,05	5,46	4,38	4,83	5,23
K/I tal	0,42	0,45	0,46	0,46	0,49
Kreditförlustnivå %	0,81	0,19	0,50	2,70	0,70
Kärnprimärkapitalrelation %	12,7	14,3	12,9	12,3	12,2
Primärkapitalrelation %	12,7	14,3	12,9	12,3	12,2
Kapitaltäckningsgrad	14,7	15,5	14,2	13,1	13,0
Liquiditetsreserv %	13,1	24,6	31,6	30,4	35,5
Bruttosoliditet %	9,2	10,0	8,5	8,0	7,3

Resultaträkning

Belopp i KSEK	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Ränteintäkter	245 391	257 907
Räntekostnader	-57 202	-84 280
Räntenetto	188 189	173 627
Övriga rörelseintäkter	27 757	23 869
Rörelsens intäkter	215 946	197 496
Allmänna administrationskostnader	-80 156	-64 972
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 505	-6 432
Övriga rörelsekostnader	-6 332	-16 591
Resultat före kreditförluster	125 953	109 501
Kreditförluster netto	-32 365	-5 860
Rörelseresultat	93 588	103 641
Skatt på årets resultat	-20 633	-22 842
Årets resultat	72 955	80 799

Balansräkning

Belopp i KSEK	2015-12-31	2014-12-31
Tillgångar		
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	50 060	29 998
Utlåning till kreditinstitut	567 702	892 562
Utlåning till allmänheten	4 701 572	3 326 390
Immateriella anläggningstillgångar	1 493	4 379
Materiella tillgångar	4 871	1 483
Övriga tillgångar	7 546	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 235	4 500
Summa tillgångar	5 336 479	4 259 312
Skulder och eget kapital		
Inlåning från allmänheten	4 718 275	3 751 221
Övriga skulder	10 590	16 332
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	11 929	9 028
Efterställda skulder	85 000	45 000
Summa skulder	4 825 794	3 821 581
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	350 224	269 426
Årets resultat	72 955	80 799
Summa fritt eget kapital	460 685	387 731
Summa eget kapital	510 685	437 731
Summa skulder och eget kapital	5 336 479	4 259 312

Ledning



Thorbjörn Jansson
Kundcenterchef
bitr. administrativ chef

Magnus Beer
Vd

Sara Bergström
Chef kredithandläggare
bitr. kreditchef

Carl-Åke Nilson
Kreditchef

Ina Einars
Marknads- och
Försäljningschef

Christopher Andersson
IT-chef

Greger Fellin
vVd, Administrativ chef

Eric Isaksson
Ekonomichef



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