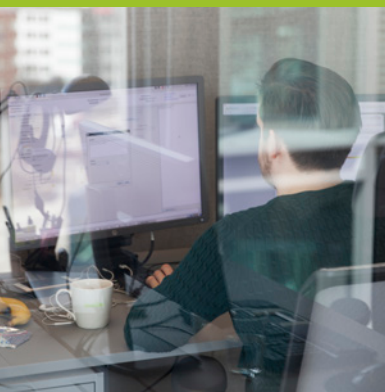




Innehåll

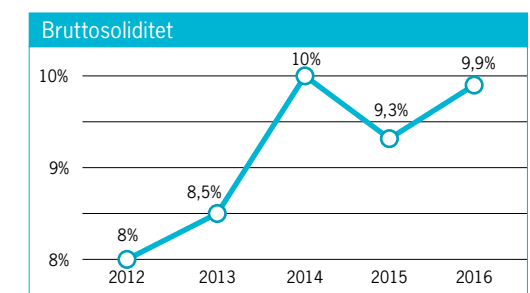
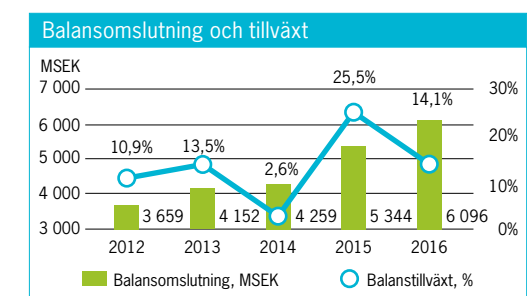
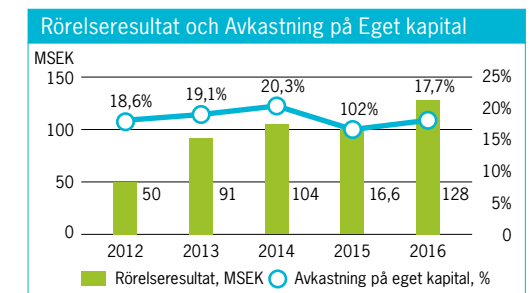
2016 i korthet	3
Lån och sparande med attraktiva villkor	4
SevenDay historik och utveckling	6
Vd-ord	8
Fokus på trygg, lönsam tillväxt	11
Kundnöjdheten ökar	12
Enkelt sparande med bra räntor	13
Privatlån med prisgaranti	14
Flerårsöversikt	15
Resultaträkning	16
Balansräkning	17
SevenDay Finans AB	18
Ledning	19

2016 i korthet

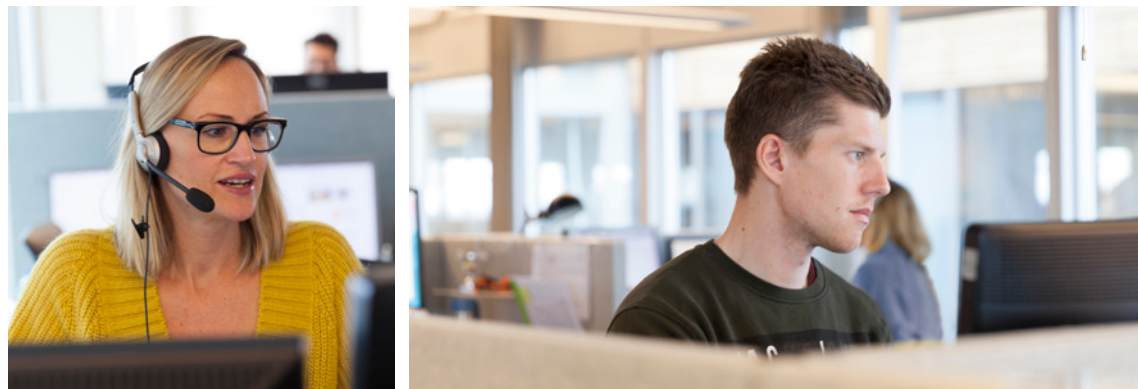


Kraftig volymökning

- Rörelseresultatet uppgick till 128 MSEK (102). Volymerna växte kraftigt. SevenDay ökade sina marknadsandelar. Kreditförlusterna var fortsatt låga.
- Avkastningen på eget kapital uppgick till 17,7 % (16,6).
- Bruttosoliditeten uppgick till 9,9 % (9,3).
- Inlåningen uppgick till 5 365 MSEK (4 718) och utlåningen till 5 378 MSEK (4 710).
- Antalet sparkunder ökade med 5 % och antalet lånekunder med 8 %.
- SevenDay utsågs till Årets Bank-pristagare av tidningen Privata Affärer. SevenDay Privatlån prisades i kategorin "Årets Prisgaranti".
- Kreditkvaliteten ökade. Andelen lånefordringar förfallna 90 dagar sjönk till 6,5 % (7,2).
- K/I-talet - som anger kostnader i relation till intäkter - sjönk till 37,7 % (41,7).
- Kundnöjdhetsmätningarna visar ett högre index i år på 93 % (91).



Lån och sparande med attraktiva villkor



SevenDay erbjuder enkla, prisvärda och lättillgängliga spar- och låneprodukter. Vi har 70 000 kunder och är ett fristående kreditmarknadsbolag som står under Finansinspektionens tillsyn.

Affärsidé – tillgängliga, 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 70 000 kunder. Vi arbetar i praktiken som en sparbank, där finansieringen till största delen består av inlåning från allmänheten.

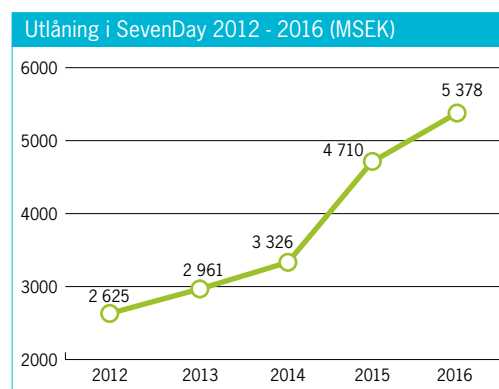
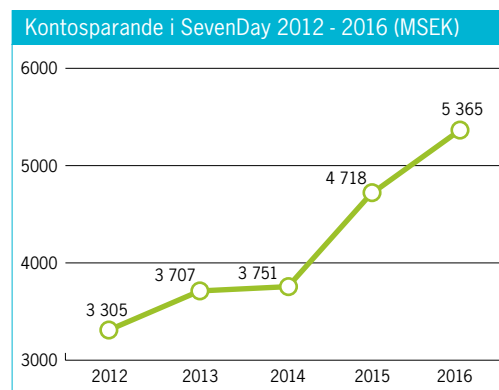
SevenDay grundades 2007 för att öka konkurrensen på spar- och lånemarknaden. Förutom attraktiva villkor är de starkaste konkurrensfördelarna effektiv hantering samt hög tillgänglighet för kunderna under veckans alla sju dagar.

Stabil tillväxt – och lönsam

Allt sedan starten uppvisar SevenDay en stabil tillväxt. De senaste 5 åren har utlåningen ökat med i snitt 20 procent per år.

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.



Lån – lägre totalkostnad

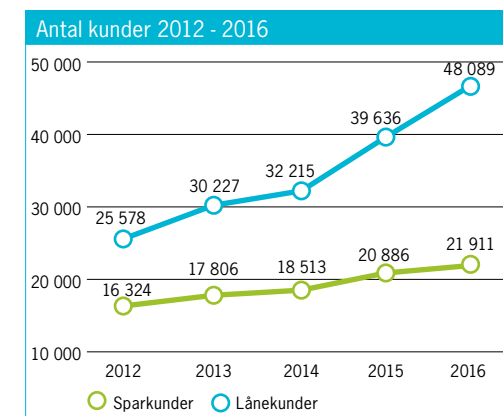
Privatlånen inriktas på två områden – finansiering av sällan-köpsvaror samt konsolidering av befintliga lån och krediter som sänker kundens totalkostnad. Andelen nya affärer som genereras via låneförmedlare försätter att öka. Detta är positivt och ger oss tillgång till ännu en försäljningskanal.

Försäkring som skyddar

Lånekunderna erbjuds SevenDay låneskydd. Försäkringen kan täcka kundens månatliga lånekostnader och kan lösa hela lånet vid dödsfall. Det ska kännas 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 ofta sker kontakten med kunderna via telefon eller mejl. 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.

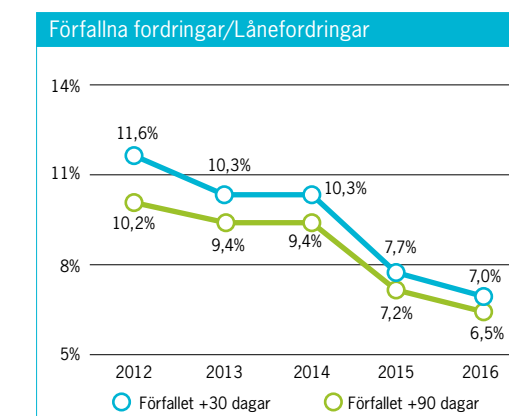


Insättningsgaranti ger trygghet

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

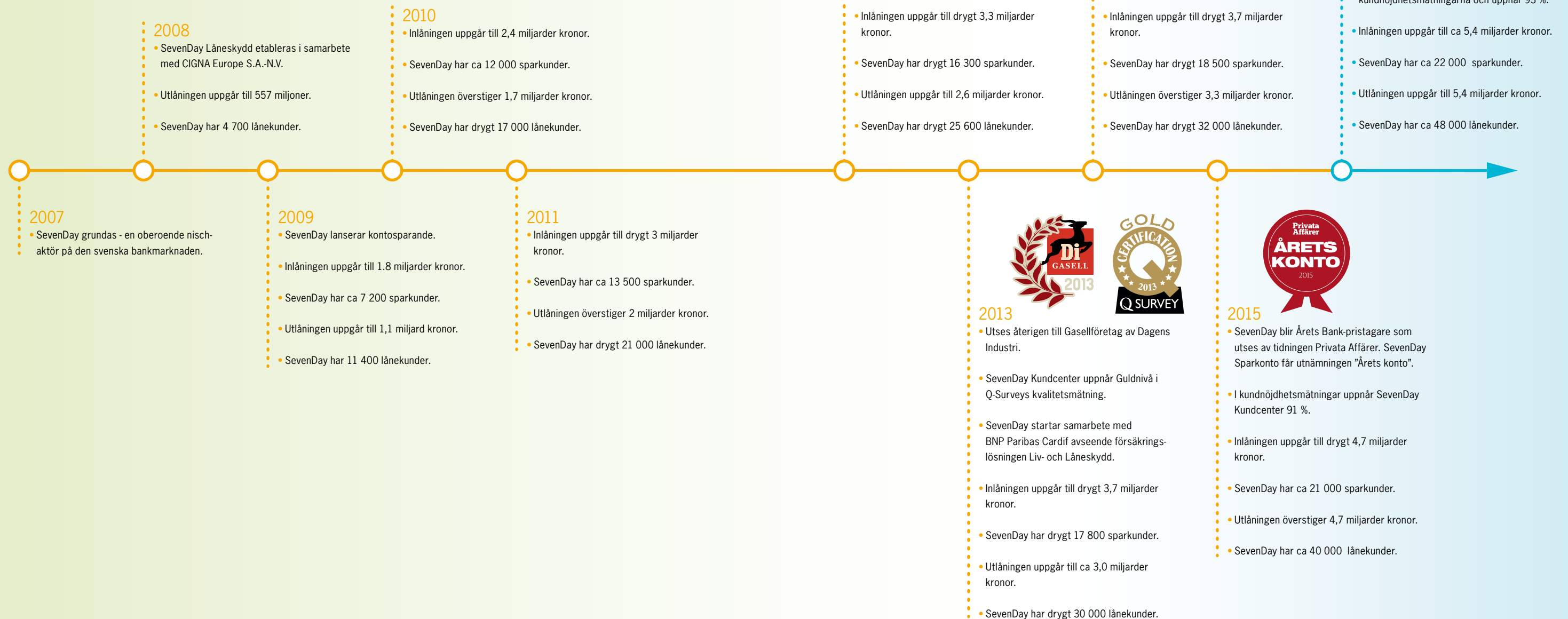
Effektiviteten är en viktig framgångsfaktor för SevenDay. Den skräddarsydda IT-lösningen är central i all hantering och säkerställer att vi kan automatisera och optimera affärsprocesserna i verksamheten. Det förenklar, sparar tid och gör arbetet rationellt. Dessutom är IT-stödet flexibelt, både när det 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.

SevenDay historik och utveckling

SevenDay grundades 2007. Som oberoende nischaktör strävar vi alltid efter att öka konkurrensen på den svenska spar- och lånemarknaden.

Våra främsta konkurrensfördelar är attraktiva villkor, effektiv kundservice och hög tillgänglighet under veckans alla sju dagar. Sedan starten har vi haft en stabil och lönsam tillväxt samt utsetts till Gasellföretag flera år i rad. Volymerna inom både in- och utlåning har ökat stadigt. Samtidigt har SevenDay befast sina marknadspositioner och stärkt varumärket.

Via våra sparprodukter erbjuds kunderna ett avgiftsfritt kontosparande med bra ränta. Privatlånen inriktas på finansiering av sällanköpsvaror samt konsolidering av befintliga lån och krediter, som sänker kundens totalkostnad. Våra spar- och låneprodukter har flera gånger prisats för de attraktiva villkoren, som gör att kunderna gärna väljer SevenDay när de vill spara eller låna.



Vd-ord



Fortsatta framgångar för SevenDay

Med 2016 kan SevenDay se tillbaka på ytterligare ett framgångsrikt år då vi flyttat fram positionerna på en rad områden. Jag tänker exempelvis på att balansomslutningen nu överstiger 6 miljarder kronor och att SevenDay idag har nästan 70 000 kunder. Dessutom uppnår vi ett rörelseresultat som för första gången överstiger 100 miljoner kronor efter skatt.

”Vi har låg personalomsättning och kan via vårt effektiva teknisktöd och våra motiverade medarbetare växla upp våra affärsvolymerna på ett effektivt och konkurrenskraftigt sätt.”

Lägg därtill att tillväxten i låneportföljen var 14,2 procent samtidigt som inlåningen ökade med 13,7 procent. Vi har varit fortsatt konsekventa i att erbjuda våra kunder attraktiva sparvillkor, vilket vi också uppmärksammat för. Sist men inte minst prisades vi för andra året i rad i tävlingen Årets Bank. Denna gång för vår konkurrenskraftiga prisgaranti på lån.

Jag är också stolt över att denna fina tillväxt uppnås av en organisation som består av ett trettiotal drivna medarbetare. Vi har låg personalomsättning och kan via vårt effektiva teknisktöd och våra motiverade medarbetare växla upp våra affärsvolymerna på ett effektivt och konkurrenskraftigt sätt. Sammanfattningsvis kan man därför säga att vår affärsmodell – som utvecklats och förfinats genom åren – fortsätter att leverera starka resultat, vilket även är ett styrkebesked för framtiden.

Balanserad tillväxt

Tillväxten sker i ett läge där den svenska ekonomin är stabil och på en marknad som alltjämt präglas av ett mycket lågt ränteläge. Den negativa styrräntan består sannolikt under både 2017 och 2018. Det medför en negativ avkastning på likviditetsreserven för såväl SevenDay som hos ett antal andra aktörer på marknaden. Detta är också en marknad där framförallt bolånen fortsatte att växa under året med 7,6 procent och där tillväxten för lån utan säkerhet är balanserad och uppgick till 5,4 procent.

Kreditkvaliteten i vår låneportfölj är hög. Kreditförlusterna uppgår till endast 0,4 procent. Den goda kreditkvaliteten är ytterligare en framgångsfaktor och vi kan dessutom konstatera att denna kvalitet är uthållig. Med det menar jag att våra kunders räntekänslighet är förhållandevis låg. Om vi räknar på ett genomsnitt av kundernas skulder, räntenivåer och återstående löptider kan vi se att räntehöjningar på några procent inte kommer att påverka kundernas återbetalningsförmåga i någon nämnvärd utsträckning.

SevenDay Prisgaranti

En viktig framgångsfaktor är våra konkurrenskraftiga produkter. Vi har attraktiva villkor inom sparande och lån som drivit tillväxten under en följd av år. Förutom attraktiva villkor erbjuder de kunder som söker lån direkt hos oss även SevenDay prisgaranti – en garanti som vi 2016 fick en utmärkelse för av tidningen Privata Affärer. Juryns motivering lyder *”Den som beviljas ett bättre totalpris av någon annan långgivare, får här ett ännu lägre erbjudande.”* Denna motivering fångar samtidigt synen på våra villkor, som ska vara enkla och attraktiva och få SevenDay att sticka ut på ett tydligt sätt i marknaden.

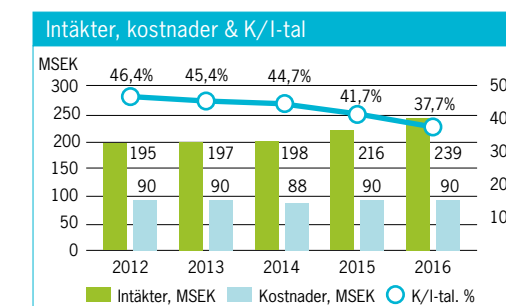
Låneförmedlare bidrar

Samarbetet med låneförmedlarna fortsätter att utvecklas och är ytterligare en drivkraft bakom den starka tillväxten under de senaste åren. Via förmedlarna får vi tillgång till ett stort urval av lånekunder. Dessa samarbeten ger oss möjlighet att hitta fler kunder i rätt segment, som gör att vi både kan fortsätta att växa och bibehålla den höga kreditkvaliteten.

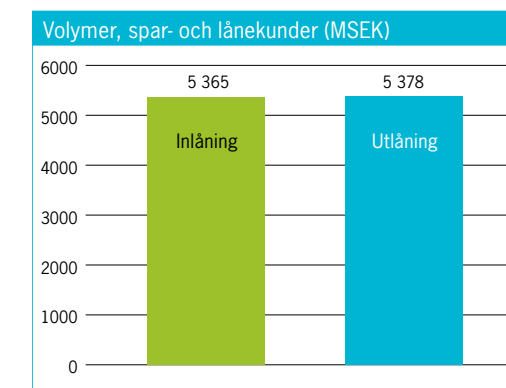
”Kundnöjdheten är naturligtvis ytterligare en förklaring till att vi år efter år kan växa verksamheten och till varför kunderna väljer just SevenDay när de vill spara eller låna.”

Vid sidan om attraktiva villkor är teknisktödet och den interna effektiviteten grundstenar i affärsmodellen. Det anpassningsbara systemstödet gör det enkelt att skala upp verksamheten i ett läge när affärsvolymerna växer. Vi är som nämnts bara ett trettiotal medarbetare i en organisation, som år efter år kunnat växa och bibehålla kostnadseffektiviteten

på en och samma gång. Det framgår av vårt K/I-tal som – från redan låga nivåer - fortsatte att sjunka från 0,42 till 0,38 under 2016.



Vi kan konstatera att även nyckeltalen gällande kundnöjdhet fortsätter att förbättras. Redan 2015 låg vårt samlade kundnöjdhetsindex på 91 procent. Under 2016 har kundnöjdheten ökat ännu mer. Vårt index har nu höjts till 93 procent. Detta är vi stolta över. Kundnöjdheten är naturligtvis ytterligare en förklaring till att vi år efter år kan växa verksamheten och till varför kunderna väljer just SevenDay när de vill spara eller låna.



Fortsatt tillväxt

Vårt tillväxtarbete utgår alltså från en affärsmodell som genom åren banat väg för en fin utveckling. Vi ser att nya lånekunder kommer till oss både via våra digitala satsningar och via låneförmedlarna. Detta är viktiga marknadskanaler också i vår framtida tillväxt.



Via vår utlåning ska SevenDay fortsätta att erbjuda en konkurrenskraftig finansiering till projekt som förnyar eller förbättrar kundernas vardag. Det kan handla om renoveringar, inköp av vitvaror, båtar, fordon eller andra kapitalvaror. Gemensamt för dessa projekt är att kunderna vet vad de vill göra och sedan söker lämplig finansiering för att förverkliga detta.

Gällande inlåningen ser vi att många kunder vill ha ett tillgängligt buffertsparande med bra villkor som tål att genomlysas i alla lägen. Nöjda sparkunder är och förblir en viktig förutsättning i vår tillväxt och därför kommer SevenDay även framöver att erbjuda mycket attraktiva sparalternativ.

Vi ska också fortsätta att växa på ett lönsamt sätt. Det ska vi göra i rollen som en framgångsrik nischaktör som ökar

konkurrensen på marknaden. Allt fler svenskar blir medvetna om att det finns alternativ som även i detta negativa ränteläge erbjuder avkastning på ett kontospårande. Redan idag har nästan 70 000 konsumenter insett hur vi kan hjälpa till att förbättra deras vardagsekonomi. Under kommande år är jag säker på att antalet kunder fortsätter att öka när fler väljer de attraktiva villkoren, den höga servicen och tryggheten som SevenDay erbjuder.

Magnus Beer
Vd, SevenDay

Fokus på trygg, lönsam tillväxt



Fortsatt tillväxt är det självklara målet för SevenDay. Det uppnår vi genom att erbjuda bra villkor och på så sätt attrahera ännu fler kunder. Vi ser en stor potential bland dem som idag är kunder hos storbankerna, men som vill hitta mer konkurrenskraftiga alternativ 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 sju miljarder kronor.
- ökat marknadsandelen inom utlåning från 4 till över 6 procent.
- ökat antalet lånekunder från 50 000 till 70 000.
- ökat antalet sparkunder från 22 000 till 40 000.

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 totalt 70 000 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 kontospårande 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 resultatet av analyser som vägleder oss i vår produktutveckling samt möta kunderna på rätt sätt och i rätt sammanhang. Målsättningen är att de ser våra

tjänster som ett komplement till sina nuvarande banker. Vi ska fortsätta att synas både digitalt och analogt och utveckla kostnadseffektiva kanalkombinationer. Dessutom ska vi vidareutveckla vårt framgångsrika samarbete med låneförmedlare.

Förutom fördelaktiga spar- och lånemöjligheter erbjuds våra kunder via vår sajt Privata Pengar även nyheter, intervjuer och annan lönsam information, som hjälper att förbättra vardagsekonomin.

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 organisationen, bemanningen och kompetensen 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 produkt erbjudanden bidrar till denna volymökning. Det gör också våra värderingar, som innebär att effektiv hantering alltid kombineras med ett brett ansvarstagande.

Kundnöjdheten ökar



Ännu bättre kundnöjdhet! Det är ett av resultaten när vårt kundcenter sammanfattar 2016. Bakom förbättringen ligger fortsatta satsningar på att utveckla medarbetarna och bredda deras kompetens. Det har i sin tur bidragit till att förbättra kundupplevelsen ännu mer.

Kundcentret hos SevenDay tar varje månad emot tusentals kundsamtal och ger service kring sparande, lån samt svarar på mängder av olika frågor. Förutom att kunderna får hjälp med sina ärenden via telefon kan de även logga in på Mina sidor. Där kan de själva genomföra de flesta av sina ärenden som rör sparande och lån.

Under 2016 har vi kunnat förbättra kundnöjdheten ytterligare. Vårt samlade kundnöjdhetsindex uppgick till 93 procent, jämfört med 91 procent året innan.

– Vi har som mål att alltid ge kunderna den bästa servicen. Därför är det tillfredsställande att se att vi har lyckats uppnå en väldigt hög servicenivå och att detta även återspeglas i resultaten i våra kundmätningar, säger Thorbjörn Jansson, Chef för SevenDay Kundcenter.

Fortsatt breddning

Kundupplevelsen har överlag förbättrats, främst beroende på att SevenDay fortsatt arbetet med att stärka och bredda kompetensen inom sparande och lån.

– Vi har även effektiviserat arbetsprocesserna ytterligare. Kunderna upplever nu att de får en ännu snabbare service och återkoppling, vilket ökat kundnöjdheten, säger Thorbjörn Jansson.

Varje medarbetare i kundcentret utvärderas via kundenkäter som genomförs varje månad. Då mäts allt från engagemang, proaktivitet och produktkunskap till förmågan att ge bra information.

– Resultaten sammanställs löpande och används i förbättringsarbetet. Det bidrar till en högre kvalitet och till att vi tillsammans skapar en bra företagskultur gällande kundservice, säger Thorbjörn Jansson.



Enkelt sparande med bra räntor



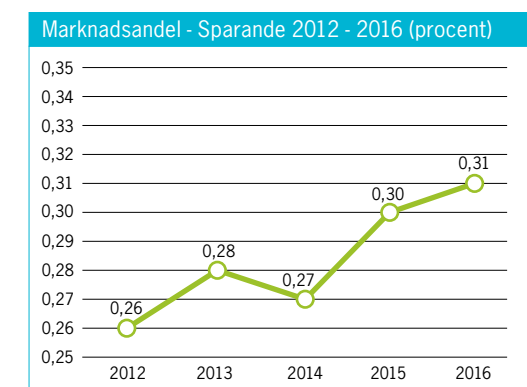
Oavsett sparform är det alltid tryggt och enkelt att spara hos SevenDay. Vi erbjuder en bra ränta redan från första kronan, men också helt fria uttag. Alla våra sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin.

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 konton de vill ha. Vi erbjuder konton med rörlig ränta och helt fria uttag och konton 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 mejl. 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.

Privatlån med prisgaranti



Våra privatlån har konkurrenskraftiga villkor. Alla SevenDay lån kopplas dessutom till en prisgaranti. Om en kund erbjuds och beviljas ett bättre totalpris av någon annan långivare i Sverige garanterar vi ett ännu bättre pris. All vår prissättning är individuell och baseras på varje kunds ekonomiska förutsättningar.

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.

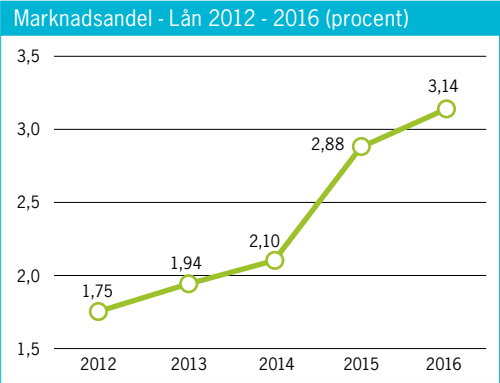
SevenDay tar ett omfattande ansvar i kreditgivningen. Vi har utvecklat egna scorekort som ger precision i kredithanteringsprocessen och gör riskbedömningarna träffsäkra. Under 2016 ökade utlåningen med drygt 14 procent. Det bekräftar att våra produkter är konkurrenskraftiga. SevenDay Billån passar köpare 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 kundens 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 tilläggslåneansökan – och alla andra ärenden – hanterar kunden enklast via e-tjänsten "Mina sidor" eller genom vårt Kundcenter.

Årets Bank-pristagare
SevenDay utsågs till Årets Bank-pristagare av tidningen Privata Affärer. SevenDay Privatlån fick utnämningen Årets Prisgaranti för Privatlånet.



Flerårsöversikt

Resultaträkningar MSEK	2016	2015	2014	2013	2012
Räntenetto	206	188	174	172	172
Övriga intäkter	33	28	24	25	23
Rörelsens intäkter	239	216	198	197	195
Personalkostnader	-28	-25	-22	-22	-20
Övriga kostnader	-60	-61	-60	-59	-56
Avskrivningar	-2	-4	-6	-9	-14
Resultat före kreditförluster	149	126	110	107	105
Kreditförluster netto	-21	-24	-6	-16	-55
Årets resultat före boksluts-dispositioner och skatt	128	102	104	91	50
Balansräkningar					
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	70	50	30	-	-
Utlåning till kreditinstitut	221	568	893	1 173	1 006
Utlåning till allmänheten	5 378	4 710	3 326	2 961	2 625
Övriga tillgångar	427	16	10	18	28
Tillgångar	6 096	5 344	4 259	4 152	3 659
Inlåning från allmänheten	5 365	4 718	3 751	3 707	3 305
Övriga skulder	19	24	25	43	14
Efterställda skulder	95	85	45	45	45
Eget kapital	617	517	438	357	295
Skulder och eget kapital	6 096	5 344	4 259	4 152	3 659
Nyckeltal					
Avkastning på eget kapital %	17,7	16,6	20,3	19,1	18,6
Avkastning på totala tillgångar %	1,75	1,65	1,92	1,60	1,44
Placeringsmarginal %	3,60	4,05	5,46	4,38	4,83
K/I tal	0,38	0,42	0,45	0,46	0,46
Kreditförlustnivå %	0,41	0,60	0,19	0,50	2,70
Kärnprimärkapitalrelation %	13,6	12,5	14,3	12,9	12,3
Primärkapitalrelation %	13,6	12,5	14,3	12,9	12,3
Kapitaltäckningsgrad	15,4	14,5	15,5	14,2	13,1
Lividitetsreserv %	13,4	13,1	24,6	31,6	30,4
Bruttosoliditet %	9,9	9,3	10,0	8,5	8,0

Resultaträkning

	2016-01-01	2015-01-01
Belopp i KSEK	2016-12-31	2015-12-31
Ränteintäkter	265 075	245 391
Räntekostnader	-58 579	-57 202
Räntenetto	206 496	188 189
Övriga rörelseintäkter	32 687	27 757
Rörelsens intäkter	239 183	215 946
Allmänna administrationskostnader	-83 825	-80 156
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 974	-3 505
Övriga rörelsekostnader	-4 094	-6 332
Resultat före kreditförluster	149 290	125 953
Kreditförluster netto	-20 823	-24 432
Rörelseresultat	128 467	101 521
Skatt på årets resultat	-28 186	-22 378
Årets resultat	100 281	79 143



Den 1 augusti 2016 växlade jobbet som ekonomichef över från Eric Isaksson till Sivonne Wahlsten.

Balansräkning

Belopp i KSEK	2016-12-31	2015-12-31
Tillgångar		
Belåningsbara statsskuldförbindelser m.m.	70 138	50 060
Utlåning till kreditinstitut	220 827	567 702
Utlåning till allmänheten	5 378 155	4 709 505
Immateriella anläggningstillgångar	1 362	1 493
Materiella tillgångar	4 475	4 871
Övriga tillgångar	417 548	7 546
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 597	3 235
Summa tillgångar	6 096 102	5 344 412
Skulder och eget kapital		
Inlåning från allmänheten	5 365 123	4 718 275
Övriga skulder	10 401	12 335
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 424	11 929
Efterställda skulder	95 000	85 000
Summa skulder	5 478 948	4 827 539
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	429 367	350 224
Årets resultat	100 281	79 143
Summa fritt eget kapital	567 154	466 873
Summa eget kapital	617 154	516 873
Summa skulder och eget kapital	6 096 102	5 344 412

SevenDay Finans AB



Ledning



Magnus Beer Vd Partner	Ina Einars Marknads- och Försäljningschef Partner	Christopher Andersson IT-chef Partner	Thorbjörn Jansson Kundcenterchef bitr. administrativ chef	
Sara Bergström Chef kredithandläggare bitr. kreditchef	Greger Fellin vVd, Administrativ chef Partner	Carl-Åke Nilson Kreditchef Partner	Sivonne Wahlsten Ekonomichef (from augusti 2016)	Eric Isaksson Ekonomichef (tom juli 2016) Partner



SevenDay Finans AB

Organisationsnummer 556728-9219

Kreditmarknadsbolag (Institut nr. 041534)

Bolagets säte: Stockholm

Besöksadress: Kista Science Tower

Adress: Box 1171, 164 26 KISTA

www.sevenday.se

kundcenter@sevenday.se

Tel växel: 0770 - 17 77 00

Fax: 0770 - 17 77 99