

2006

Nordean toiminta

Tämä on Nordea

Tämä on Nordea

Nordea on Pohjoismaiden ja Itämeren alueen johtava finanssipalvelukonserni. "Teemme sen mahdolliseksi" – autamme asiakkaitamme pääsemään tavoitteisiinsa tarjoamalla heille laajan valikoiman pankkitoimintaan, varallisuudenhoitoon ja vakuutuksiin liittyviä palveluja. Nordealla on lähes 10 miljoonaa asiakasta ja yli 1 100 konttoria. Konserni on johtava Internet-pankkipalveluiden tarjoaja ja sillä on 4,6 miljoonaa verkkopankkiasiakasta. Nordea noteerataan Helsingin, Kööpenhaminan ja Tukholman pörseissä.

Vuosikertomus

Nordea tiedottaa osakkeenomistajille ja sijoittajille entistä enemmän Internetin välityksellä. Kaikki merkittävä Nordeaa koskeva taloudellinen tieto on saatavana konsernin verkkosivuilla.

Tämä on yhteenveto Nordean vuosikertomuksesta vuodelta 2006. Nordean tilintarkastajien tarkastama virallinen vuosikertomus vuodelta 2006 sisältää täydellisen tilinpäätöksen liitetietoineen, hallituksen toimintakertomuksen ja rahavirtalaskelman.

Tämä yhteenveto julkaistaan suomen lisäksi englanniksi, ruotsiksi, norjaksi ja tanskaksi. Yhteenveto on saatavana Internetistä ja pankkikonttoreista.

Tulosraportointi vuonna 2007

Nordea julkistaa seuraavat tulostiedotteet vuonna 2007:

- 3. toukokuuta – osavuositarkastus ensimmäiseltä neljännekseltä
- 19. heinäkuuta – osavuositarkastus toiselta neljännekseltä
- 31. lokakuuta – osavuositarkastus kolmannelta neljännekseltä

Investor relations

Investor Relations
SE-105 71 Stockholm, Sverige

Verkkosivut

Kaikki taloudelliset raportit ja lehdistötiedotteet ovat nähtävänä konsernin verkkosivuilla osoitteessa www.nordea.com.

Nordea-konsernin julkistamia taloudellisia raportteja voidaan tilata yllä olevasta osoitteesta.

Taitto: Markkinointi
Tuotanto: Markkinointi
Kuvat: Brummer Photography, Magnus Selander, Hans Bjurling ja Egon Gade
Paino: Herrmann & Fischer

Vuosi 2006 lyhyesti

Tammikuu

Euromoney valitsi Nordean toisena peräkkäisenä vuonna Pohjoismaiden ja Suomen parhaaksi Private Bankiksi.

Helmikuu

Helmikuussa julkistettu tulos vuodelta 2005 oli Nordean historian siihen mennessä paras. Tulokset olivat ennätyksellisiä kaikilla liiketoiminta-alueilla ja myynti kasvoi voimakkaasti. Vuosi 2005 osoitti, että Nordealla oli mahdollisuuksia lisätä liiketoimintaa nykyisten asiakkaiden kanssa.

Maaliskuu

Kansainvälinen shipping-alan lehti Marine Money palkitsi Nordean vuoden 2005 parhaasta lainasopimuksesta (Best Bank Debt Deal).

Nordea julkisti ensimmäistä kertaa henkivakuutustoimintansa markkinaehtoisen arvon (market consistent embedded value, MCEV), joka oli 2 068 miljoonaa euroa. Se kattoi Nordean henkivakuutustoiminnan Suomessa, Norjassa ja Tanskassa. Vuoden 2006 aikana raportointiin otettiin mukaan myös Puola ja Ruotsi, jossa keskinäinen henkivakuutusyhtiö muutettiin ei-keskinäiseksi yhtiöksi 1. tammikuuta 2006.

Huhtikuu

Varsinainen yhtiökokous päätti valtuuttaa hallituksen päättämään seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka yhtiön omien osakkeiden hankkimisesta. Osakkeita voidaan hankkia niissä pörseissä, joissa yhtiön osake noteerataan, tai yhtiön kaikille osakkeenomistajille esitettävällä ostoparjoksella. Yhtiön omistuksessa olevien omien osakkeiden määrä ei saa ylittää viittä prosenttia yhtiön kaikista osakkeista.

Toukokuu

Ensimmäisen vuosineljänneksen osavuositarkastus osoitti, että kasvu oli vahvaa kaikilla liiketoiminta-alueilla. Tuottojen ja kulujen kasvun välinen ero kasvoi, vaikka kilpailu jatkui kireänä ja kulut kasvoivat hieman.

Kesäkuu

Nordea allekirjoitti italialaisen UniCredit-pankin tytäryhtiön Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG:n kanssa sopimuksen, jonka mukaan Nordea myy 23,42 prosentin omistuksensa International Moscow Bankissa (IMB). Omistus vastaa 26,44 prosentin äänivaltaa. Kaupasta saatiin 199 miljoonan euron veroton myyntivoitto.

Heinäkuu

Pääomamarkkinoiden ailahtelusta huolimatta Nordean oman pääoman tuotto oli vuoden alkupuoliskolla 21,2 %, mikä ylitti selvästi asetetun tavoitteen. Tuottojen 8 prosentin kasvu oli peräisin laajalti eri tuotteista ja markkinoilta. Avainasiakkaiden määrä lisääntyi ja eri kohderyhmille suunnattuihin tuotteisiin ja neuvontapalveluihin kiinnitettiin entistä enemmän huomiota.

Syyskuu

Nordea päätti käynnistää prosessin pankkitoimiluvan hankkimiseksi Kiinassa avatakseen konttorin Shanghaisissa. Nordealla on vuodesta 1984 lähtien ollut edustusto Pekingissä.

Lokakuu

Osakepääomaa alennettiin 44 479 667,34 eurolla. Summa vastaa aiemmin hankittuja 112 231 700 osaketta, jotka mitätöitiin osakepääoman alentamisen yhteydessä.

Nordea Hypotek laski liikkeeseen

1,25 miljardin euron vakuudellisen joukkolainan, joka suunnattiin yhteisöinvestorille. Tämä oli ensimmäinen Ruotsin uuden vakuudellisia joukkolainoja koskevan lain mukainen euro-määräinen laina.

Nordean tulos oli vahva myös kolmannella neljänneksellä ja toiminta kasvoi kannattavasti kaikilla liiketoiminta-alueilla. Tulokset ylittivät asetetut tavoitteet liiketoiminnan monipuolisuuden ja toiminnan jatkuvan parantamisen sekä kulujen ja riskien määrätietoisien hallinnan ansiosta.

Marraskuu

Nordea allekirjoitti sopimuksen, jolla se ostaa 75,01 % venäläisestä JSB Orgresbankista. Kauppahinta on 313,7 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria. Loput 24,99 % jaetaan tasan Orgresbankin nykyisen osakkeita omistavan johdon ja Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankin kesken. Kauppa edellyttää vielä viranomaisien hyväksyntää, ja se saataneen päätökseen vuoden 2007 ensimmäisellä neljänneksellä.

Lars G Nordströmin ilmoitettiin jäävän eläkkeelle konsernijohtajan tehtävästä 13. huhtikuuta 2007 pidettävän varsinaisen yhtiökokouksen yhteydessä. Hallitus nimitti Christian Clausenin Lars G Nordströmin seuraajaksi.

Joulukuu

Nordea järjesti pääomamarkkinapäivän (Capital Markets Day), jossa esiteltiin konsernin organisaation kasvun strategiaa ja kerrottiin uusista tunnuslukutavoitteista.

”Teemme sen mahdolliseksi – autamme asiakkaitamme pääsemään tavoitteisiinsa.”

Meillä on vahva perusta uusien
tunnuslukutavoitteiden
saavuttamiseen.

Alueen johtava pankki



Lars G Nordström
Konsernijohtaja

Vuosi 2006 oli jälleen ennätyksellinen Nordealle. Vahvistimme entisestään asemaamme alueen johtavana pankkina.

Oman pääoman tuotto oli 22,9 % ja tuottojen ja kulujen kasvun välinen ero 5,4 prosenttiyksikköä merkittävimmät kertaluonteiset erät pois lukien. Vuoden 2006 tulos ylitti selvästi vuonna 2004 asetetut tunnuslukutavoitteet ja vuoden 2006 tuloksesta esitetyt arviot.

Osakkeen kokonaistuotto oli 32,3 % vuonna 2006, joten sijoituimme kolmanneksi eurooppalaisessa vertailuryhmässämme ja saavutimme siten tavoitteemme olla parhaan neljänneksen joukossa. Tuloksen vakaudesta kertoo se, että osakkeen kokonaistuotto on ollut parhaan neljänneksen joukossa neljän viime vuoden ajan. Nordean osakkeen kokonaistuotto on 1. tammikuuta 2003 lähtien parantunut 227 %.

Markkina-arvomme ylitti 30 miljardin euron rajan vuonna 2006. Nordean markkina-arvo suhteessa oman pääoman kirja-arvoon (P/B) ja hinta/voitto-suhde (P/E) lähestyvät nyt eurooppalaiseen vertailuryhmään kuuluvien pankkien lukuja.

Vuoden 2006 tulos vahvistaa, että Nordeasta on yhtenäisen liiketoimintamallin ja monipuolisen tuotevalikoiman avulla kehittynyt vakaa liikeyritys, joka saavuttaa asettamansa tavoitteet. Nordea on muuttunut täydellisesti vuodesta 2002, jolloin analyttikot ja osakkeenomistajat epäilivät toimintamme vakautta.

Neljästä yhteen

Vuonna 2002 Nordea oli toteuttanut Euroopan suurimman maiden rajat ylittävän pankkialan fuusion. Tuolloin ryhdyttiin yhdistämään neljää suurta, eri markkinoilla toimivaa pankkia yhdeksi toimivaksi ja tehokkaaksi kokonaisuudeksi.

Fuusion kautta saimme ainutlaatuisen lähtökohdan tuottojen kasvattamiseen kaikissa Pohjoismaissa, mutta toisaalta siihen liittyi myös suuria kuluja. Yleinen markkinatilanne oli vaikea talouden laskusuhdanteen, osakemarkkinoiden epävakauden ja geopolitiittisen epävarmuuden vuoksi.

Vaikeat taloudelliset olosuhteet ja suuret kulut johtivat heikkoon tulokseen. Osakkeenomistajat, sijoittajat ja analyttikot pettyivät, ja osakekurssi laski. Suuntaa oli muutettava pikaisesti. Halusimme palauttaa luottamuksen siihen, että Nordeasta voisi tulla menestyvä ja kannattava konserni sekä visiomme mukaisesti Pohjoismaiden ja Itämeren alueen johtava finanssipalvelukonserni.

Tarkistimme asioiden tärkeysjärjestystä ja keskityimme tulosten vakaannuttamiseen. Vähensimme tuloksen vaihtelua, tehostimme pääoman käyttöä ja paransimme luottokannan laatua ja kulujen hallintaa.

Fokusointi, nopeus ja tulokset

Otimme konsernin sisällä käyttöön avainkäsitteet "fokusointi, nopeus ja

tulokset", jotka korostivat tarvetta tehdä parannuksia ja muutoksia koko organisaatiossa.

Fokusointi tarkoittaa, että keskitymme vahvuksiimme. Rohkenemme kuitenkin myös luopua toiminnoista, jotka eivät kuulu ydinliiketoimintaan, eivät saavuta asetettuja tavoitteita tai eivät ole kannattavia.

Nopeus tarkoittaa, että toimimme nopeasti ja joustavasti konsernin sisällä ja sopeudumme markkinatilanteeseen.

Tulokset-avainkäsite tarkoittaa, että toimimme aiempaa tuloskeskeisemmin ja pyrimme parantamaan suoritustamme jatkuvasti – toimimme tänään paremmin kuin eilen ja saavutamme parempia tuloksia kuin kilpailijamme.

Työmme tulokset alkoivat näkyä pian, ja vuonna 2003 onnistuimme pitämään kulut vuoden 2002 tasolla. Pystyimme myös vähentämään tuloksen vaihtelua ja tehostamaan pääoman käyttöä sekä parantamaan luottokannan laatua.

Kannattavuus nousuun

Saatuamme tulokset vakaaksi aloimme parantaa kannattavuutta. Vähensimme monimutkaisuutta ja tehostimme prosessejamme. Loimme myös kulttuurin, jossa kulut pidetään tiukasti hallinnassa.

Askel askeleelta meistä tuli aidosti pohjoismainen pankki. Vuonna 2004 alkoi kasvun vaihe, jossa pääsimme vähitellen hyödyntämään Nordean

suuren koon tuomia etuja ja mahdollisuuksia tuottojen kasvattamiseen. Paransimme asemaamme pitkäaikaissäätämisessä, kulutusluotoissa ja henki- ja eläkevakuutuksessa sekä Private Banking -toiminnassa.

Samanaikaisesti olemme vahvistaneet asemaamme yritysasiakkaiden palvelussa, ja Nordea on nyt johtava yritysten pankki Pohjoismaissa. Olemme myös laajentaneet toimintaamme lähialueiden markkinoilla: yritysostot Puolassa ja Venäjällä ovat tarjonneet uusia asvumahdollisuuksia näillä kahdella nopeasti kasvavalla markkina-alueella.

Tunnuslukutavoitteet on saavutettu

Vuonna 2002 tunnuslukutavoitteissamme keskityttiin siihen, että oman pääoman tuotto ylittäisi 15 % vuodesta 2004 lähtien, kulutaso pysyisi ennallaan vuoteen 2004 saakka ja kulu/tuotto-suhde olisi 55 % vuoteen 2005 mennessä. Saavutimme kaikki nämä tavoitteet ja asetimme vuonna 2004 entistä kunnianhimoisemmat tavoitteet.

Uusiin tavoitteisiin kuului oman pääoman tuoton kasvattaminen samalle tasolle kuin pohjoismaisen vertailuryhmän parhailla. Olemme päässeet tähän tavoitteeseen edellä vuonna 2004 asetetusta aikataulusta.

Vuonna 2006 nostimme tavoitteiden tasoa edelleen. Esittelimme joulukuussa järjestetyssä pääomamarkkinapäivässä uudet tunnuslukutavoitteemme, joihin

sisältyy riskisopeutetun tuloksen kaksinkertaistaminen seitsemässä vuodessa. Lisäksi pyrimme edelleen siihen, että oman pääoman tuotto on samalla tasolla kuin pohjoismaisen vertailuryhmän parhailla.

Meillä on vahva perusta uusien tunnuslukutavoitteiden saavuttamiseen.

Ensinnäkin: meillä on ainutlaatuinen asiakaskunta, johon kuuluu 25 % Pohjoismaiden asukkaista, yli 1 100 konttorin vahva jakeluverkosto ja yhtenäinen rajat ylittävä liiketoimintamalli.

Toiseksi: meillä on vahvat edellytykset kannattavaan kasvuun. Olemme lisänneet neuvontapalvelujen kapasiteettia vuodesta 2004 lähtien ja investoineet uusiin myynnin tukijärjestelmiin, joita ollaan nyt ottamassa käyttöön. Olemme myös johtavassa asemassa monilla painopistealueillamme, esimerkiksi luotonannossa ja säästämisessä. Nordean taseen loppusumma on lähes 350 miljardia euroa, joten meillä on taloudelliset edellytykset tarjota suurimmille yritysasiakkaillemme eurooppalaisen mittapuun mukaan huipputason palvelua.

Kolmanneksi: olemme yhdistäneet onnistuneesti neljä pankkia yhtenäisen toimintamallin mukaan toimivaksi kokonaisuudeksi. Meillä on siis ainutlaatuista toimintojen yhdistämiseen liittyvää osaamista ja erittäin arvokasta tietoa tehokkuuden parantamisesta. Meillä on puolellamme myös suuren koon tuomat edut. ►►

Alueen johtava pankki

Christian Clausen
(kuvassa oikealla) ottaa
vastaan konsernijohtajan
tehtävät Lars G
Nordströmin luopuessa
tehtävästään
13. huhtikuuta 2007
pidettävään varsinaisen
yhtiökokouksen
yhteydessä.

Christian Clausen, 51,
toimii tällä hetkellä
varallisuushoidon ja
henkivakuutuksen
liiketoiminta-alueen
johtajana. Hän on ollut
konsernijohtajan jäsen
vuodesta 2001 lähtien.



► Orgaanisen kasvun strategia

Esittelimme joulukuussa 2006 järjestetyssä pääomamarkkina-päivässä kannattavan orgaanisen kasvun strategiamme.

Orgaanisen kasvun strategia perustuu liiketoiminnan lisäämiseen nykyisten asiakkaiden kanssa ja uusien asiakkaiden hankkimiseen. Tämä ajattelutapa ei ole uusi, mutta nyt alamme toimia markkinoilla aiempaa määrätietoisemmin ja hyödynnämme kasvumahdollisuudet kaikilla liiketoiminta-alueilla entistä tehokkaammin.

Esimerkkinä voidaan mainita, että vähittäispankissa vain 30 % aktiivisista asiakkaista on avainasiakkaita. Voimme kasvattaa avainasiakkaiden määrää huomattavasti lisäämällä omaa osuuttamme asiakkaidemme kaikesta pankkiasioinnista.

Pystymme kasvattamaan toimintaamme edelleen tavoittelemalla tietyillä markkinoilla meille kuuluvaa markkinaosuutta. Esimerkkejä tästä ovat henki- ja eläkevakuutus, kulutusluotot ja yrityksille annetut luotot.

Neuvontakapasiteetin lisääminen Ruotsissa tuo merkittävästi kasvua tulevana vuonna.

Pidämme kulut edelleen tiukasti hallinnassa, mutta teemme myös investointeja tärkeimmille kasvualueille, uusiin tuotteisiin ja hankkeisiin, joiden avulla voimme

tehostaa toimintaamme ja parantaa laatua edelleen.

Lisäksi täydennämme orgaanisen kasvun strategiaa siirtymällä asteittain yhtenäisiin tuotteisiin, prosesseihin ja tietojärjestelmiin.

Haluamme parantaa toimintaamme myös asiakkaiden näkökulmasta, ja uskon, että nykyiset investointimme auttavat lisäämään asiakastytyvääsyyttä.

Lähialueiden markkinat

Pohjoismaisen kasvun lisäksi orgaanisen kasvun strategiamme sisältää aiempaa laajempia investointeja lähialueidemme kehittyville markkinoille.

Nordean toiminta on kasvanut vahvasti Puolassa ja Baltian maissa viime vuosina, ja konttorien kapasiteetti on lähellä maksimia. Suunnitelmissamme on avata pari sataa uutta konttoria seuraavien kahden–kolmen vuoden aikana, jotta voimme hyödyntää näiden nopeasti kasvavien pankkimarkkinoiden mahdollisuuksia.

Hankimme äskettäin enemmistö-osuuden venäläisestä Orgresbankista. Kauppa antaa meille hyvät mahdollisuudet orgaaniseen kasvuun myös Venäjän markkinoilla.

Hyödynnämme vahvan osaamisemme avulla kasvumahdollisuuksia myös kansainvälisillä ja eurooppalaisilla markkinoilla. Tästä

esimerkkeinä ovat Private Banking -toiminta, rahastojen jakelu ja shipping.

Oikea hetki jäädä eläkkeelle

Analyttikot ja sijoittajat ottivat hyvin vastaan kannattavan orgaanisen kasvun strategiamme joulukuussa 2006 järjestetyssä pääomamarkkina-päivässä. Strategiamme on tehokas kulujen, riskien ja pääoman käytön kannalta. Se antaa Nordealle mahdollisuuden kasvaa edelleen samalla kun kulut ja riskit pidetään tiukasti hallinnassa.

Tämän strategian myötä Nordea siirtyy uuteen, jännittävään vaiheeseen. Tämä on mielestäni oikea hetki jäädä eläkkeelle ja jättää ruori Christian Clausenille. Jätän tehtäväni huhtikuussa pidettävän Nordean varsinaisen yhtiökokouksen yhteydessä.

Lähden konsernista hetkellä, jona sillä on kaikki edellytykset kasvun jatkumiseen. Olemme päässeet pitkälle, mutta työtä on vielä paljon tehtävänä.

Toivotan Christianille ja muille nordealaisille kaikkea hyvää jatkossa.

Terveisin

Lars G Nordström

Nordean osake

Nordean markkina-arvo oli

vuoden 2006 lopussa 30,3

miljardia euroa. Osakkeen

kokonaistuotto, eli osinko

ja osakekurssin nousu, oli

32,3 %. Ehdotettu osinko on

0,49 euroa osakkeelta.

mitattuna eurooppalaisten pankkien muodostamassa vertailuryhmässä kolmas vuonna 2006 (kymmenennellä sijalla vuonna 2005). Vertailuryhmässä osakkeen kokonaistuotto oli keskimäärin 23,9 %.

Osakekurssin kehitys vuonna 2006

Nordean markkina-arvo oli vuoden 2006 lopussa 30,3 miljardia euroa, kun se vuoden 2005 lopussa oli 23,7 miljardia euroa. Markkina-arvolla mitattuna Nordea oli Pohjoismaiden viidenneksi suurin yritys ja alueen suurin rahoitusalan yritys.

Nordean osakkeen kurssi nousi vuoden aikana 27,9 %. Osakkeen kurssi oli Tukholman pörssissä 82,50 Ruotsin kruunua 30. joulukuuta 2005 ja 105,50 Ruotsin kruunua 29. joulukuuta 2006. Nordean osakekurssi (päätskurssi Tukholman pörssissä) vaihteli 77,25 Ruotsin kruunusta 107,00 Ruotsin kruunuun vuonna 2006. Tukholman pörssin SX40 Financials -indeksi nousi vuoden aikana 25,4 % ja Dow Jones STOXX European banks -indeksi 18,5 %. MeritaNordbanken ja Unidanmark fuusioituivat 6. maaliskuuta 2000. Nordean osakekurssi on noussut sen jälkeen 135,0 %, kun Dow Jones STOXX European banks -indeksi on samaan aikaan noussut 51,4 %. Nordea noteerataan Helsingin pörssissä (euroina), Kööpenhaminan pörssissä (Tanskan kruunuina) ja Tukholman pörssissä (Ruotsin kruunuina). Osakkeiden kaupankäyntierä on 200 osaketta Tukholmassa ja Kööpenhaminassa ja 1 osake Helsingissä. Nordean osakekurssin kehitystä voidaan seurata osoitteessa www.nordea.com. Samassa osoitteessa voidaan myös verrata Nordean, sen kilpailijoiden ja yleisindeksien kehitystä sekä hakea Nordean osakekurssia koskevia historiatietoja.

Osakekohtainen tulos ja osakekohtainen oma pääoma

Tilikauden tulos vuodelta 2006 oli 3 153 miljoonaa euroa, joka vastaa 1,21 euron osakekohtaista tulosta. Osakekohtainen oma pääoma oli vuoden 2006 lopussa 5,89 euroa.

Osinkoehdotus

Nordea Bank AB:n (publ) hallitus ehdottaa, että osinkoa maksetaan 0,49 euroa osakkeelta. Vuodelta 2006 maksettaisiin siten osinkoa kaikkiaan 1 271 miljoonaa euroa eli 40 % tilikauden tuloksesta verojen jälkeen. Osinkotuotto laskettuna 29. joulukuuta 2006 noteeratun osakekurssin mukaan on 4,2 %. Osingon nimellisuutta on euro, mutta osinko maksetaan sen maan valuuttana, jossa osakkeet on rekisteröity. Osinko voidaan maksaa euroina, jos osakkeenomistajalla on asianomaiseen arvo-osuusrekisteriin rekisteröity euromääräinen tili.

Osakkeenomistajat

Nordealla oli vuoden 2006 lopussa noin 476 000 rekisteröityä osakkeenomistajaa, joten sen omistuspohja on yksi Pohjoismaiden laajimmista. Nordealla on Suomessa noin 184 000 ja Tanskassa noin 190 000 rekisteröityä osakkeenomistajaa. Ruotsissa rekisteröitiin 4 000 uutta osakkeenomistajaa vuonna 2006, ja osakkeenomistajia oli vuoden lopussa 101 000.

Suurimman osakkeenomistajaryhmän muodostavat yhteisösjointajat, joiden osuus Nordean osakkeista oli vuoden 2006 lopussa 28,9 %, kun se vuoden 2005 lopussa oli 25,8 %. Suurin yksittäinen omistaja oli vuoden 2006 lopussa Ruotsin valtio 19,9 prosentin osuudella.

Tavoitteena on, että osakkeen kokonaistuotto on parhaan neljänneksen joukossa valittujen eurooppalaisten pankkien muodostamassa vertailuryhmässä.

Visio ja strategia

Nordea on Pohjoismaiden

johtava pankki, jolla on

monipuolista toimintaa

Pohjoismaissa ja Itämeren

alueella. Nordea kasvaa ja

luo arvoa kannattavan

organisen kasvun kautta.

Ominaispiirteet

- Nordealla on
- ainutlaatuinen asiakaskunta ja jakeluverkosto
 - yhtenäiset liiketoimintamallit ja houkuttelevat asiakasohjelmat
 - vakaa kulurakenne ja kulut tiukasti hallinnassa
 - monipuolisesti hajautetut, pienet riskit
 - johtava asema monilla markkinoilla ja tuotealueilla
 - pääoma tehokkaasti käytössä
 - suuren koon tuomat edut.

Tehtävä – teemme sen mahdolliseksi

Nordea auttaa asiakkaitaan saavuttamaan tavoitteensa tarjoamalla helposti saatavissa olevia ja kilpailukykyisiä finanssipalveluja ja tuotteita.

Visio

Meidät arvostetaan Pohjoismaiden ja Itämeren alueen johtavaksi finanssipalvelukonserniksi.

Tärkein taloudellinen tavoite

Tavoitteena on, että osakkeen kokonaistuotto on parhaan neljänneksen joukossa valittujen eurooppalaisten pankkien muodostamassa vertailuryhmässä.

Arvot ja avainkäsitteet

Fokusointi

- Keskitymme luomaan arvoa asiakkaillemme ja osakkeenomistajillemme.
- Keskitymme vahvuuksiimme ja ydinliiketoimintaamme sekä luovumme tarvittaessa muusta toiminnasta.

Nopeus

- Olemme nopeita, sopeudumme markkinatilanteeseen ja toteutamme tehdyt päätökset.
- Tarjoamme laajan valikoiman helposti saatavia ja kilpailukykyisiä finanssituotteita ja -palveluita.

Tulokset

- Pyrimme tarjoamaan parempia ratkaisuja ja saavuttamaan parempia tuloksia kuin kilpailijamme.
- Pyrimme parantamaan suoritustamme jatkuvasti, ja pidämme antamamme lupaukset.
- Vähennämme monimutkaisuutta aina kun se on mahdollista.
- Pyrimme liian monesta vain yhteen.

Strategia

Nordean yleisenä strategiana on kasvattaa konsernin liiketoimintaa ja luoda arvoa osakkeenomistajille kannattavan organisen kasvun avulla Pohjoismaissa ja Itämeren alueella. Tärkeintä kasvupyrkimyksissä on lisätä liiketoimintaa nykyisten asiak-

kaiden kanssa kaikissa segmenteissä. Uusia asiakkaita pyritään hankkimaan kannattavimmissa segmenteissä, joihin myös nykyisiä asiakkaita pyritään siirtämään. Nordea on kehittänyt asiakasohjelmat ja ainutlaatuisen yhtenäisen toimintamallin, joiden avulla hyödynnetään kasvupotentiaalia Pohjoismaissa.

Pohjoismaisen kasvun strategiaa täydennetään investoinneilla lähialueiden kehittyville markkinoille. Nordea hyödyntää kasvumahdollisuuksia myös valituissa liiketoiminnoissa kansainvälisillä ja eurooppalaisilla markkinoilla vahvan osaamisensa avulla.

Organisen kasvun strategiaa täydennetään siirtymällä asteittain yhtenäisiin tuotteisiin, prosesseihin ja tietojärjestelmiin.

Organisen kasvun strategiaa pidetään tehokkaana kulujen, riskien ja pääoman käytön kannalta. Tavoitteena on ylittää markkinoiden kasvu Pohjoismaissa ja Itämeren alueella.

Liiketoimintaa kasvatetaan nykyisten asiakkaiden kanssa

Nordealla on huomattavia mahdollisuuksia saada nykyistä suurempi osuus henkilö- ja yritysasiakkaiden asioinnista etenkin Ruotsissa, jonka markkinat ovat Pohjoismaiden suurimmat.

Henkilökohtaiset pankkineuvojat ja asiakasvastuulliset johtajat käyttävät jatkossa entistä enemmän aikaa asiakkaiden parissa. Näin hyödynnetään laajan asiakaskunnan tarjoamia kasvumahdollisuuksia. Tämä nopeuttaa Private Banking -asiakkaiden ja

avainasiakkaiden määrän kasvua. Samalla satunnaisista yritysasiakkaista saadaan uskollisia asiakkaita, jotka käyttävät kaikkia konsernin tarjoamia palveluja.

Myyntiä henkilöasiakkaille pyritään lisäksi lisäämään sellaisissa tuotteissa, joiden kasvumahdollisuudet ovat hyvät. Näitä tuotteita ovat kulutusluotot, kortit sekä säästämisen ja sijoittamisen tuotteet. Tärkeitä ovat myös asuntoluotot ja maksut, joiden kautta voidaan vahvistaa asiakassuhteita.

Yritysasiakasmarkkinoilla Nordea hyödyntää laajaa asiakaskuntaansa Marketsin tuotteiden jakelussa. Marketsin tuotteita tarjotaan vähittäispankin suurille ja keskiuurille asiakasyrityksille räätälöityjen jakelumallien avulla. Lisäksi Marketsin strukturoitujen tuotteiden asiantuntemusta kehitetään edelleen. Asiantuntemukseen ja osaamiseen perustuvien neuvontapalvelujen ristiinmyyntiä lisätään.

Investoinnit lähialueiden kehittyville markkinoille

Nordean asema Venäjän ja neljän muun Itä-Euroopan maan nopeasti kasvavilla markkinoilla on hyvä ja sen brandi on vahva.

Puolassa ja Baltian maissa tarjotaan jo nyt monipuolisia pankkipalveluja, ja verkostoa laajennetaan entistä kilpailukykyisemmäksi. Kahden–kolmen vuoden kuluessa Puolassa ja Baltian maissa avataan pari sataa uutta konttoria.

Nordea on hankkinut 75,01 prosentin osuuden venäläisestä Orgresbankista. Orgresbankilla on

Moskovan ja Pietarin alueilla 35 konttoria, joiden kautta Nordea saa jalansijan Venäjän kasvavilla markkinoilla. Orgresbank palvelee Nordean yritysasiakkaita, joilla on toimintaa Venäjällä. Siitä kehitetään vähitellen vahva paikallinen pankki, jolla on vähittäispankkitoimintaa yli puolen miljoonan asukkaan kaupungeissa.

Myyntiä suunnataan valittuihin segmentteihin

Nordealla on vahvaa erityisosaamista, jonka ansiosta se on menestynyt valituissa segmenteissä kotimarkkinoidensa ulkopuolella.

Nordea aikoo säilyttää johtoasemansa shipping-, offshore- ja öljyalan toiminnassa maailmanlaajuisesti. Pääomamarkkinoiden tuotteet ovat entistä enemmän etusijalla.

Nordea laajentaa kansainvälisille yhteisösijoittajille suunnattuja varallisuudenhoidon palveluja ja kasvattaa eurooppalaista Private Banking -toimintaa. Nordealla on lupa markkinoida sijoitusrahastoja 16:ssa Euroopan maassa. Toimintaa kehitetään edelleen ja myyntiä suunnataan valittuihin segmentteihin.

Toiminnan tehokkuutta ja laatua parannetaan

Nordean kulu/tuotto-suhde on parantunut yli 10 prosenttiyksikköä vuodesta 2002, kun keskeisten prosessien kannattavuus on kohentunut ja kulut on pidetty tiukasti hallinnassa.

Toiminnan tehokkuutta ja laatua parannetaan edelleen. Keskeisiä keinoja ovat lukuisat Lean-toiminta-

tavan käyttöönottoon tähtäävät hankkeet, rakenteellisia kuluja koskevat toimet ja konttoreiden henkilöstön vapauttaminen myyntityöhön.

Nordeassa jatketaan muutosohjelmaa, jonka tavoitteena on yksi asiakaslähtöinen pankki. Tuotteet, prosessit ja tietojärjestelmät yhtenäistetään asteittain. Tämä tukee kasvustrategiaa ja parantaa tehokkuutta ja laatua koko arvoketjussa.

Konttoreiden tehtäviä vähennetään, siirretään tai yksinkertaistetaan, jotta henkilöstölle jää aikaa asiakaspalveluun.

Ulkoisten kulujen vähentämistä jatketaan karsimalla hankinta- ja toimitilakuluja. Lisäksi toimintoja ulkoistetaan kilpailukyvyyn lisäämiseksi.

Toimintaa ohjaavat periaatteet

Nordeassa on otettu käyttöön useita toimintaa ohjaavia periaatteita ja ohjeita. Lisäksi Nordea noudattaa yhteiskuntavastuuperiaatteita, joita tukevat toimintatapasäännöt, liiketoiminnassa noudatettavat eettiset ohjeet, ympäristöpolitiikka ja sijoittamista koskevan yhteiskuntavastuun periaatteet.

Nordea on sitoutunut noudattamaan myös tiettyjä ulkoisia ohjeita. Näistä esimerkkejä ovat YK:n Global Compact -periaatteet, YK:n ympäristöohjeet rahoituslaitoksille (Environmental Program Statement for Financial Institutions), kansainvälisten rahoituslaitosten yritys vastuun periaatteet (Equator Principles) ja OECD:n monikansallisia yrityksiä koskevat toimintaohjeet (Guidelines for Multinational Enterprises).

Visio ja strategia

Yhteenveto vuoden 2006 tuloksesta

Nordea kiinnitti vuonna 2006 entistä enemmän huomiota kannattavaan orgaaniseen kasvuun ja ristiinmyyntiin. Tämä kannatti, ja tulokset olivat hyviä kaikilla liiketoiminta-alueilla. Suuntaus vahvistui vuoden aikana, mikä loi vahvan pohjan tulevalle kasville.

Yhteenveto vuoden 2006 tuloksesta

Nordea kiinnitti vuonna 2006 entistä enemmän huomiota kannattavaan orgaaniseen kasvuun ja ristiinmyyntiin. Tämä kannatti, ja tulokset olivat hyviä kaikilla liiketoiminta-alueilla. Suuntaus vahvistui vuoden aikana, mikä loi vahvan pohjan tulevalle kasville.

Nordean liikevoitto vuodelta 2006 oli 3 820 miljoonaa euroa; kasvua edellisvuodesta oli 25 %. Tulos nousi 39 % 3 153 miljoonaan euroon. Tuotot kasvoivat 12 % ja kulut 4 %. Oman pääoman tuotto oli 22,9 % ja kulu/tuotto-suhde 52 %. Tuottoihin sisältyy International Moscow Bankin (IMB) osakkeiden myynnistä saatu 199 miljoonan euron myyntivoitto, joka kirjattiin kolmannella neljänneksellä. Kun myyntivoittoa ei oteta huomioon, tuotot kasvoivat 9 % ja oman pääoman tuotto oli 21,5 %. Saamisten arvonalentumisten nettomäärä pysyi positiivisena jo 11. peräkkäisellä neljänneksellä. Koko vuodelta 2006 arvonalentumistappioiden nettomäärä oli 257 miljoonaa euroa positiivinen.

Tuotot

Kaikkien liiketoiminta-alueiden tulokset olivat vahvoja vuonna 2006, ja kasvuprosentit olivat kaksinumeroisia lähes kaikissa segmenteissä. Tuotot yhteensä kasvoivat 12 % 7 377 miljoonaan euroon.

Rahoituskate nousi 6 % ja oli 3 869 miljoonaa euroa. Luotot yleisölle

kasvoivat 14 % 214 miljardiin euroon, ja volyymikasvu kompensoi marginaalipaineiden vaikutusta. Talletukset lisääntyivät 9 % 126 miljardiin euroon. Talletusmarginaalit paranivat markkinakorkojen nousun ansiosta pitkään jatkuneiden, korkojen laskun aiheuttamien kaventumispaineiden jälkeen.

Vähittäispankin rahoituskate kasvoi 5 %, kun luotonanto pienille ja keskiuurille yrityksille sekä kulutusluotot lisääntyivät. Lisäksi talletuksiin liittyvät tuotot kasvoivat talletusmarginaalien paranemisen ja volyymikasvun ansiosta.

Suuret yritys- ja yhteisöasiakkaat -liiketoiminta-alueen rahoituskate kasvoi 15 %, kun marginaalit vakiintuivat ja luotonanto lisääntyi Shipping, Offshore and Oil Services -toiminnossa sekä Puolassa ja Baltian maissa, joissa luotonanto kasvoi 40 %. Rahoituskate kasvoi Puolan ja Baltian toiminnoissa 25 %. Yritysten talletukset lisääntyivät 9 %, ja ne vaikuttivat positiivisesti rahoituskatteen kasvuun.

Hoidossa oleva varallisuus kasvoi edellisvuodesta 9 % 161 miljardiin euroon. Uutta varallisuutta saatiin erityisen paljon hoidettavaksi Private Banking -toiminnassa. Varallisuuden hoidon tuotot kasvoivat 18 %. Kasvu perustui siihen, että hoidossa oleva varallisuus lisääntyi ja tuotevalikoimaa parannettiin. Lisäksi tuotto-marginaalit kohentuivat tapahtumamaksujen ja tuottosidonnaisten

palkkioiden lisääntymisen ansiosta.

Nettomääräiset palkkiotuotot kasvoivat 7 % 2 074 miljoonaan euroon. Säästämistuotteisiin liittyvät palkkiotuotot kasvoivat 9 %. Niihin sisältyvät varallisuuden hoidon palkkiotuotot lisääntyivät 9 %, kun hoidossa oleva varallisuus ja tapahtumamaksut ja tuotto-sidonnaiset palkkiot kasvoivat etenkin vuoden viimeisellä neljänneksellä. Maksuliikenteestä saadut palkkiotuotot lisääntyivät 7 % 738 miljoonaan euroon. Kortti-toiminnasta saadut palkkiotuotot lisääntyivät 12 % 296 miljoonaan euroon, kun tapahtumamäärät kasvoivat ja avainasiakkaiden asiointi lisääntyi.

Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä kasvoivat 35 % 1 036 miljoonaan euroon. Liiketoiminta-alueiden nettovoitot käypään arvoon arvostettavista eristä lisääntyivät 23 % 967 miljoonaan euroon. Kasvua tukivat strukturoiduista tuotteista saatujen tuottojen kaksinkertaistuminen sekä asiakkaiden valuuttakauppa ja korkotuotteiden kauppa. Konsernin varainhallinnan nettovoitot olivat 99 miljoonaa euroa, kun ne vuonna 2005 olivat miljoona euroa. Kasvu oli sijoitustoiminnan ja varainhankinnan vahvojen tulosten ansiota. Myös henkivakuutustoiminnan tulos parani. Muut tuotot lisääntyivät 122 % 318 miljoonaan euroon. Summaan sisältyy IMB:n osakkeiden myynnistä saatu

199 miljoonan euron myyntivoitto. Ilman myyntivoittoa muut tuotot pysyivät edellisvuoden tasolla.

Kulut

Kulut yhteensä kasvoivat 4 % 3 822 miljoonaan euroon. Kulujen kasvussa näkyy se, että Nordeassa panostetaan kasvutavoitteiden saavuttamiseen. Lisäksi investointeja on tehty tietyille osa-alueille, joilla kasvumahdollisuuksia pidetään hyvinä. Myös vahvan tuloksen vuoksi kohentuneet tulokseen sidotut palkkiot ja maksut voittopalkkiojärjestelmiin kasvattivat kuluja. Jos tulokseen sidottujen palkkioiden ja voittopalkkiojärjestelmiin maksettujen summien kasvua ei oteta huomioon, kulut nousivat noin 3 %.

Henkilöstökulut kasvoivat 8 % 2 251 miljoonaan euroon. Koska tulokset olivat vahvoja kaikilla liiketoiminta-alueilla vuonna 2006, tulokseen sidotut palkkiot ja voittopalkkioita varten tehdyt varaukset kasvoivat. Näiden osuus henkilöstökulujen kasvusta oli noin kolmannes. Nordeassa on myös päätetty lisätä henkilöstömäärää, jotta tuotteiden ja palvelujen kysyntään voidaan vastata aiempaa paremmin. Keskimääräinen henkilötötyvuosien määrä kasvoi noin 340:lla eli 1,2 % edellisvuodesta. Yleinen palkkojen nousu oli vuoden aikana 3,5 %. Jos kasvualueiden laajentumista (esim. Puola ja Baltia, henkivakuutus ja toiminta Ruotsissa) ei oteta

huomioon, henkilöstömäärä pysyi vuoden aikana ennallaan. Neuvonta- ja myyntitehtävissä toimivien henkilöiden määrä kasvoi edelleen liiketoiminta-alueilla, ja prosessi-tehtävissä sekä konsernitoiminnoissa työskentelevien henkilöiden määrä laski. Vuoden viimeisellä neljänneksellä henkilöstömäärä väheni noin 150 henkilötyövuodella.

Muut kulut kasvoivat 2 % edellisvuodesta, ja niitä oli 1 485 miljoonaa euroa. Tapahtumakulut ja myyntiin liittyvät kulut ovat kasvaneet liiketoiminnan volyymikasvun seurauksena. Poistot alenivat 34 % 86 miljoonaan euroon Nordean sourcing-strategian ja vähentyneen leasingtoiminnan vuoksi.

Kulu/tuotto-suhde parani edelleen 52 prosenttiin, kun se vuonna 2005 oli 56 %. Kun IMB:n osakkeiden myyntiin vaikutusta ei oteta huomioon, kulu/tuotto-suhde oli 53 %. Nordean kulut ovat vähentyneet noin 2 % vuodesta 2002, mikä on ainutkertaista Euroopassa. Liiketoiminnan volyymit ovat taseen loppusummalla mitattuna lisääntyneet noin 40 % samana ajanjaksona.

Tuottojen ja kulujen kasvun välinen ero oli 8 prosenttiyksikköä vuonna 2006. Ero oli 5,4 prosenttiyksikköä, kun ei oteta huomioon IMB:n osakkeiden myynnin kokonaisvaikutusta eli saatua myyntivoittoa ja myynnin seurauksena alentunutta osuutta osakkuusyritysten tuloksesta.

Luottotappiot

Arvonalentumistappioiden nettomäärä oli 257 miljoonaa euroa positiivinen, koska uusia arvonalentumisia kirjattiin vain vähän ja aiemmin kirjattuja luottotappioita palautui edelleen runsaasti. Luottosalkun laatu on edelleen hyvä kaikilla markkinoilla.

Verot

Efekttiivinen veroaste oli 19 % vuonna 2006, kun IMB:n osakkeista saatua verovapaata myyntivoittoa ei oteta huomioon. Veroasteeseen vaikutti laskennallisen verosaamisen uudelleenarvostus Suomessa. Vuonna 2005 efektiivinen veroaste oli 26 %. Laskennallisen verosaamisen uudelleenarvostus Suomessa alensi verokuluja vuonna 2006 noin 340 miljoonalla eurolla. Jäljellä olevien kirjaamattomien verosaamisen määrä on noin 370 miljoonaa euroa.

Tulos

Tulos parani 39 % 3 153 miljoonaan euroon. Oman pääoman tuotto oli 22,9 %, kun se edellisvuonna oli 18,0 %. Osakekohtainen tulos nousi 41 % 1,21 euroon. Kun IMB:n osakkeista saatua myyntivoittoa ei oteta huomioon, oman pääoman tuotto oli 21,5 % ja osakekohtainen tulos 1,14 euroa.

Tuloslaskelma

Tuloslaskelma

Miljoonaa euroa	1-12 2006	1-12 2005	Muutos %
Rahoituskate	3 869	3 663	6
Palkkiotulot ja -kulut, netto	2 074	1 935	7
Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto ¹	1 036	765	35
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	80	67	19
Muut tuotot ¹	318	143	122
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	7 377	6 573	12
Henkilöstökulut	-2 251	-2 082	8
Muut kulut	-1 485	-1 455	2
Poistot aineellisista ja aineettomista hyödykkeistä	-86	-131	-34
Liiketoiminnan kulut yhteensä	-3 822	-3 668	4
Arvonalentumistappiot luotoista	257	137	
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden myyntivoitot ja -tappiot	8	6	
Liikevoitto	3 820	3 048	25
Tuloverot	-667	-779	-14
Tulos	3 153	2 269	39

1 Nordean henkivakuutusyhtiöiden sijoituskiinteistöistä saadut nettotuotot on siirretty erästä Muut tuotot erään Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto.

Liiketoiminnan volyymit, avaintiedot

Miljardia euroa	31.12. 2006	31.12. 2005	Muutos %
Luotot yleisölle	214,0	188,5	14
Yleisön talletukset ja muut velat yleisölle	126,5	115,6	9
Hoidossa oleva varallisuus	161,0	147,6	9
Vastuuvetka, henkivakuutus	30,8	28,5	8
Oma pääoma	15,3	13,0	18
Vastaavaa yhteensä	346,9	325,5	7

Tunnusluvut

	1-12 2006	1-12 2005
Osakekohtainen tulos, euroa	1,21	0,86
Osakekurssi ¹ , euroa	11,67	8,79
Osakkeen kokonaistuotto, %	32,3	27,5
Ehdotettu/maksettu osakekohtainen osinko, euroa	0,49	0,35
Osakekohtainen oma pääoma ^{2,3} , euroa	5,89	4,98
Liikkeessä olevat osakkeet ¹ , miljoonaa	2 591	2 592
Oman pääoman tuotto, %	22,9	18,0
Kulu/tuotto-suhde, %	52	56
Vakavaraisuussuhde, ensisijainen pääoma ¹ , %	7,1	6,8
Vakavaraisuussuhde ¹ , %	9,8	9,2
Ensisijainen pääoma ¹ , miljoonaa euroa	13 147	11 438
Riskipainotetut sitoumukset ¹ , miljardia euroa	185	169
Henkilöstömäärä (henkilötyövuotta) ¹	29 248	28 925
Riskisopeutettu tulos, miljoonaa euroa	2 107	1 783
Riskipainotettu tulos, miljoonaa euroa	1 412	1 127
Taloudellinen pääoma ² , miljardia euroa	9,3	8,7
Riskisopeutettu osakekohtainen tulos, euroa	0,81	0,67
Taloudellisen pääoman riskisopeutettu tuotto, (RAROCAR), %	22,7	20,6
Odotetut tappiot, bps	19	20
Markkinaehtoinen arvo, miljoonaa euroa	2 873	2 283

1 Kauden lopussa.
2 Oma pääoma, josta on vähennetty vähemmistöosuudet ja uudelleenarvostusrahasto.
3 Vuotuinen keskiarvo.

Tase

Tase

Miljoonaa euroa	31.12. 2006	31.12. 2005
Tase		
Käteiset varat ja keskuspankkitalletukset	2 104	2 526
Valtion velkasitoumukset ja muut keskuspankkirahoitukseen oikeuttavat arvopaperit	6 678	7 095
Saamiset luottolaitoksilta	26 792	31 578
Luotot yleisölle	213 985	188 460
Korolliset arvopaperit	29 066	24 632
Vakuudeksi annetut rahoitusinstrumentit	10 496	11 674
Osakkeet	14 585	12 901
Johdannaissopimukset	24 207	28 876
Korkoriskin suojaavien erien käyvän arvon muutokset	-37	282
Osakkuusyritysosakkeet	398	566
Aineettomat hyödykkeet	2 247	2 221
Aineelliset hyödykkeet	307	303
Sijoituskiinteistöt	3 230	2 750
Laskennalliset verosaamiset	382	352
Verosaamiset	68	41
Eläke-etuussaamiset	84	70
Muut varat	10 726	9 817
Siirtosaamiset ja maksetut ennakot	1 572	1 405
Vastaavaa yhteensä	346 890	325 549
<i>josta varat, joista asiakkaat kantavat riskin</i>	11 046	9 780

Vastattavaa

Velat luottolaitoksille	32 288	29 790
Yleisön talletukset ja muut velat yleisölle	126 452	115 550
Velat vakuutuksenottajille	31 041	26 830
Yleiseen liikkeeseen lasketut velkakirjat	83 417	82 609
Johdannaissopimukset	24 939	28.602
Korkoriskin suojaavien erien käyvän arvon muutokset	-401	58
Verovelat	263	383
Muut velat	22 177	18 044
Siirtovelat ja saadut ennakot	2 008	1 874
Laskennalliset verovelat	608	423
Varaukset	104	100
Eläke-etuusvastuut	495	504
Velat, joilla on huonompi etuoikeus kuin muilla veloilla	8 177	7 822
Velat yhteensä	331 568	312 589

Oma pääoma

Vähemmistöosuudet	46	41
Osakepääoma	2 594	1 072
Ylikurssirahasto	-	4 284
Muut rahastot	-111	-228
Kertyneet voittovarot	12 793	7 791
Oma pääoma yhteensä	15 322	12 960
Vastattavaa yhteensä	346 890	325 549
Omien velkojen vakuudeksi annettu omaisuus	18 136	22 620
Muu vakuudeksi annettu omaisuus	3 053	4 529
Vastuusitoumukset	22 434	16 349
Muut sitoumukset	2 619 090	2 213 772

Nordean markkinat

2006

Nordean asiakaskunta on suurempi kuin millään muulla finanssipalveluyrityksellä Pohjoismaissa ja Itämeren alueella.

Nordean markkinat

Nordea on Pohjoismaiden ja

Itämeren alueen johtava

finanssipalvelukonserni.

Pankilla on Suomessa,

Norjassa, Ruotsissa ja

Tanskassa valtakunnallinen,

1 100 konttorin verkosto.

Lisäksi asiakkaiden

käytössä ovat puhelin- ja

Internet-palvelut. Nordean

tuotot kertyvät laajalti eri

toiminnosta ja alueilta;

tuotoista 27 % saadaan

Suomesta, 30 % Ruotsista,

25 % Tanskasta, 15 %

Norjasta ja 2 % Puolasta ja

Baltian maista.

Nordea toimii markkinoilla, joiden talous kasvaa voimakkaasti. Vuonna 2006 BKT:n kasvu oli Pohjoismaissa nopeampaa kuin euroalueella keskimäärin. Nordea pyrkii hyödyntämään kasvumahdollisuudet kaikilla pohjoismaisilla markkinoilla kasvattamalla liiketoimintaa nykyisten asiakkaiden kanssa kaikissa segmenteissä.

Pohjoismaiden suurimmat markkinat ovat Ruotsissa, jossa Nordealla on merkittäviä kasvumahdollisuuksia. Hyödyntääkseen näitä mahdollisuuksia Nordea lisää henkilöstömäärää Ruotsissa. Organisen kasvun strategian mukaisesti Nordealla on hyvät mahdollisuudet kasvattaa liiketoimintaa nykyisten asiakkaiden kanssa. Kasvualueita ovat luottoihin ja säästämiseen liittyvät henkilökohtaiset neuvontapalvelut, kuten neuvonta henkivakuutus- ja eläkeasioissa. Vuonna 2006 Nordea vahvisti myyntiresurssejaan rekrytoimalla Ruotsissa 200 uutta neuvojaa ja säästämisen ja vakuutuksen asiantuntijaa, jotka palvelevat henkilö- ja yritysasiakkaita. Lisäksi Tukholman ja Göteborgin alueilla avattiin 9 uutta konttoria ja toimipistettä vuonna 2006.

Nordea pyrkii myös parantamaan

asemaansa Tanskan ja Norjan markkinoilla, joilla kasvu on nopeaa. Erityisesti Norjassa pyritään kasvattamaan markkinaosuutta henkilöasiakkaiden segmentissä. Suomessa Nordealla on vahva markkina-asema kaikissa segmenteissä ja tavoitteena on säilyttää tämä asema.

Itämeren alue on Nordean kehittyvä kotimarkkina-alue. Nordealla on toimintaa kaikissa Baltian maissa, Puolassa ja Venäjällä. Puolassa ja Baltian maissa Nordean konttorit toimivat Nordea-brandin alla ja Nordea omistaa toiminnot kokonaan.

Nordealla on Puolassa ja Baltian maissa noin 90 konttoria. Tulokset ovat parantuneet merkittävästi viime vuosina, ja toiminta on nyt kasvavaa ja kannattavaa. Puola on tällä alueella selvästi suurin markkina-alue sekä varallisuuden että väestön määrällä mitaten. Nordea on tutkinut ja arvioinut monia eri vaihtoehtoja, joiden avulla voidaan hyödyntää kasvumahdollisuuksia tällä tärkeällä markkina-alueella. Arvioiden tuloksena vuonna 2006 laadittiin kunnianhimoinen kasvusuunnitelma tuleville vuosille.

Tavoitteena on kasvattaa myyntikapasiteettia perustamalla

enimmillään 150 uutta konttoria kahden–kolmen vuoden aikana. Perustettavien konttoreiden koko vaihtelee ja keskeisiä ovat pienet toimipisteet, joissa työskentelee viidestä kuuteen henkilöä. Nordea pyrkii kasvattamaan toimintaa kaikissa asiakassegmenteissä, mutta pääpaino on henkilöasiakkaissa sekä pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Toiminta sijoittuu ensisijaisesti suuriin kaupunkeihin alueilla, joilla talouskasvu on vahvaa. Puolan kasvusuunnitelmien lisäksi konttoriverkoston laajentamista jatketaan myös Baltian maissa. Näiden toimien avulla luodaan kilpailukykyinen verkosto, johon kuuluu noin 300 konttoria koko alueella vuoden 2009 loppuun mennessä.

Nordean organisen kasvun strategia edellyttää noin 60 miljoonan euron investointeja vuonna 2007. Näihin sisältyvät investoinnit Pohjoismaita ja etenkin Ruotsia koskevien kasvusuunnitelmien toteuttamiseksi, Private Banking -toiminnan laajentamiseksi ja Puolan toimintojen kasvattamiseksi.

Nordea on hankkinut 75,01 prosentin osuuden venäläisestä Orgresbankista. Omistuksen avulla Nordea saa jalansijan nopeasti

kasvavilla markkinoilla Moskovon ja Pietarin alueilla sijaitsevien 35 konttorin kautta. Yllä mainittuihin 60 miljoonan euron investointeihin ei sisälly Orgresbankiin tehtäviä tulevia investointeja. Pohjoismaiden ja Itämeren alueen ulkopuolella Nordea tukee merkittävimpien asiakkaidensa toimintaa omien yksiköidensä tai yhteistyökumppaneidensa avulla. Nordea on kansainvälisesti johtava shipping-alan pankki. Nordea tarjoaa Private Banking -palveluja Luxemburgissa ja Sveitsissä sekä myy rahasto-osuuksia ja varallisuudenhoidon palveluja Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoilla kolmansien osapuolien välityksellä.

Nordean asiakaskunta

Nordean asiakaskunta on suurempi kuin millään muulla finanssipalveluyrityksellä Pohjoismaissa ja Itämeren alueella. Henkilöasiakkaita on lähes 9 miljoonaa, joista pohjoismaisia aktiivisia henkilöasiakkaita on 7,4 miljoonaa. Nordealla on myös 1,8 miljoonaa yritys- ja henkilöasiakasta, jotka eivät asioi pankin kanssa aktiivisesti. Näistä asiakkaista voidaan saada aktiivisia asiakkaita. Nordean henkivakuutusyhtiöillä on yhteensä 2,9 miljoonaa

asiakasta, joista suurin osa on myös pankin asiakkaita. Nordea sai yli 700 000 uutta asiakasta, kun se osti kaksi henkivakuutus- ja eläkerahasto-yhtiötä Puolassa vuoden 2006 alussa. Näistä asiakkaista pyritään saamaan ristiinmyynnin avulla täyden palvelun pankkiasiakkaita.

Noin 50 prosentilla Pohjoismaiden kotitalouksista on asiakassuhde Nordeaan. Lisäksi Nordea on johtava yritysten pankki.

Nordean asiakkaille annetaan selkeät lupaukset:

- Tarjoamme laajan valikoiman rahoitustuotteita ja -ratkaisuja, jotka tuovat lisäarvoa.
- Laadukas asiakassuhteiden hoito perustuu asiakkaiden tarpeisiin.
- Palvelumme ovat joustavasti ja vaivattomasti käytettävissä eri kanavien kautta; olemme johtava verkkopankki.
- Hinnoittelimme palvelumme selkeästi ja tasapuolisesti; palkitsemme asiakkaat uskollisuudesta.
- Toimimme tehokkaasti, luotettavasti ja vastuuntuntoisesti.

Vähittäispankki

Vähittäispankilla on asiakasvastuu henkilö- ja yritysasiakkaista, joilla ei ole ulkoista luottoluokitusta.

Vähittäispankki tarjoaa näille asiakkaille yritysrahoitusta ja cash management -ratkaisuja, kulutusluoto- to- ja korttipalveluita sekä asumisen ratkaisuja. Lisäksi vähittäispankki tarjoaa näitä palveluja suuret yritys- ja yhteisöasiakkaat -liiketoiminta- alueen asiakkaille.

Liiketoiminnasta vastaa 12 alue- pankkia neljässä Pohjoismaassa. Paikallisuuden varmistamiseksi kukin aluepankeista on jaettu alueisiin, joita on yhteensä 72. Alueilla toimitaan vähittäispankin yhtenäisen toimintamallin mukaisesti. Vastuu tuote- ja palvelukonsepteista on vähittäispankin segmenteistä ja tuotteista vastaavilla toiminnoilla.

Strateginen kehitys

Vuonna 2006 Nordea osoitti, että vähittäispankkitoiminta on kasvava liiketoiminta-alue, jonka tulokset ovat vahvat sekä henkilö- että yritysasia- kasliiketoiminnassa. Vahva kehitys perustui vähittäispankissa vuonna 2005 käynnistetyin muutoksen jatkamiseen. Tässä yhteydessä on otettu käyttöön vähittäispankin yhtenäinen toimintamalli ja kiinnitetty entistä enemmän huomiota asiakaslähtöisiin neuvontapalveluihin.

Strateginen kehitys perustui vuonna 2006 orgaaniseen kasvuun, jonka pohjana on Nordean laaja asiakaskunta. Asiakaskunta on kaksi

kertaa suurempi kuin seuraavaksi suurimmalla pohjoismaiseen vertailuryhmään kuuluvalla pankilla. Henkilöasiakasliiketoiminnassa tuottokasvu pohjautuu avainasiak- kaisiin ja Private Banking -asiakkai- siin. Yritysliiketoiminnassa kasvun pohjana on asiakassuhteiden syventäminen ja asiakkaiden käyt- tämien palveluiden laajentaminen.

Vähittäispankin tuottorakenne on hyvin monipuolinen ja perustuu useisiin lähteisiin. Vähittäispankki keskittyy strategisesti tuotteiden kasvattamiseen kaikissa tuoteryhmis- sä ja segmenteissä sekä kaikilla markkinoilla. Perinteinen tuotteiden riippuvuus henkilöasiakkaiden asuntoluotoista on vähentynyt siten, että tämän osa-alueen osuus tuotoista on enää 11 %. Tämä on osoitus menestyksellisestä ristiinmyynti- strategian toteuttamisesta.

Asuntoluotot ovat kuitenkin edelleen tärkeä osa-alue erityisesti siksi, että ne muodostavat koko asiakassuhteen perustan. Nordea on investoinut tuotteiden kasvattamiseen palkkaamalla sijoitusasiantuntijoita aluepankkien kaikille alueille ja painottamalla Private Banking -toimintaa. Näiden toimien seurauksena säästämiseen ja asiakkaiden kaupankäyntiin liittyvien tuottojen osuus vähittäispankin tuotoista on noussut 20 prosenttiin.

Tulos vuonna 2006

Vuonna 2006 vähittäispankin tuotot kasvoivat 7 % 5 012 miljoonaan

euroon. Rahoituskate parani 5 % 3 185 miljoonaan euroon. Volyymien voimakas kasvu kompensoi marginaaleihin kohdistuvia paineita. Luottomarginaalit kaventuivat edellisvuoteen verrattuna, mikä johtui kireästä kilpailusta kaikissa segmenteissä. Marginaaleihin kohdistui suurimpia paineita henkilöasiakkaiden asuntoluotoissa Suomessa, Norjassa ja Ruotsissa.

Palkkiotuotot ja kulut nousivat nettomääräisesti 6 % 1 372 miljoonaan euroon, kun sijoitustuotteisiin liittyvät palkkiotuotot kasvoivat voimakkaasti. Kasvu johtui muun muassa uusien sijoitusten määrän voimakkaasta kasvusta Private Banking -toiminnassa. Tämä oli vähittäispankin ja varallisuuden- hoidon liiketoimintojen yhteistyön ansiota.

- Käypään arvoon arvostettavista eristä saadut nettovoitot kasvoivat 52 % 361 miljoonaan euroon, kun Markets-tuotteita myytiin menestyksekkäästi pienille ja keskisuurille yrityksille.
- Kulut yhteensä lisääntyivät 2 % 2 667 miljoonaan euroon.
- Arvonalentumistappioiden nettomäärä oli 220 miljoonaa euroa positiivinen.
- Liikevoitto kasvoi 18 % 2 565 miljoonaan euroon.
- Taloudellisen pääoman riskisopeutettu tuotto (Risk-adjusted return on capital at risk, RAROCAR) oli 26 % (24 %).
- Kulu/tuotto-suhde oli 53 % (56 %).

Suuret yritys- ja yhteisöasiakkaat

Suuret yritys- ja yhteisöasiakkaat (CIB) tarjoaa monipuolisia finanssi- tuotteita ja -palveluja konsernin suurimmille yritysasiakkaille ja yhteisöasiakkaille sekä vähittäispan- kin yritysasiakkaille. Sillä on asiakas- vastuu tärkeimmässä pörssiessä noteeratuista yrityksistä ja muista suurista yrityksistä, joilla on ulkoinen luottoluokitus. Liiketoiminta-alue vastaa myös shipping-, offshore- ja öljyalan yrityksistä sekä finanssi- palveluyrityksistä. Siihen kuuluvat lisäksi Nordean pankkitoiminnot Puolassa ja Baltian maissa, joissa kaikille asiakasryhmille tarjotaan kattavia pankkipalveluja.

Strateginen kehitys vuonna 2006

Liiketoiminta-alue keskittyi vuonna 2006 tuottojen kasvattamiseen samalla kun kulut pidettiin tiukasti hallinnassa. Tavoitteeseen päästiin tavoittelemalla suuria toimeksiantoja samalla kun päivittäistä liiketoimintaa asiakkaiden kanssa kehitettiin ja kasvatettiin. Tämän strategian avulla vuodesta 2006 tuli liiketoiminta- alueelle ennätyksellinen, ja kaikkien osa-alueiden tulokset olivat vahvat. Vuonna 2006 saavutetut tulokset ovat vakaa perusta markkina-aseman parantamiselle edelleen.

Tulos vuonna 2006

Liiketoiminta-alueen toiminta kehittyi vakaasti vuonna 2006. Tuotot olivat

1 429 miljoonaa euroa, josta IMB:n osakkeiden myynnistä saadun voiton osuus oli 199 miljoonaa euroa. Ilman myyntivoiton vaikutusta tuotot kasvoivat vuoden aikana 12 %, ja positiivinen kehitys näkyi kaikissa toiminnoissa. Rahoituskate parani 15 %. Tämä kehitys kertoo luotonannon vakaasta kasvusta; volyymikasvua oli 12 %. Myös talletusvolyymit kasvoivat voimak- kaasti. Kasvuvauhti oli nopeinta Puolassa ja Baltian maissa, mutta kasvu oli vahvaa myös suurasiakas- toiminnossa ja Shipping, Offshore and Oil Services -toiminnossa. Palkkiotuotot ja muut tuotot kasvoivat 11 %, mikä johtui lähinnä suurasiakastoiminnon hoitamista useista suurista toimeksiannoista ja trading toiminnan vahvoista tuotoista.

Kulut kasvoivat 5 % volyymien voimakkaan kasvun sekä tulokseen sidottujen palkkioiden ja henkilöstömäärän kasvun vuoksi. Henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 3 605, kasvua oli 12 % vuoden aikana. Henkilöstömäärä lisääntyi lähinnä Puolassa ja Baltian maissa.

Liikevoitto oli 865 miljoonaa euroa vuonna 2006; nousua edellisvuodesta oli 18 % ilman IMB:n osakkeiden myynnin vaikutusta. Liikevoiton kasvu oli seurausta siitä, että tuotot kasvoivat vahvasti, kulukehitys oli maltillista ja arvonalentumistap- pioiden nettomäärä oli positiivinen.

Vähittäispankki – tunnusluvut vuosineljänneksittäin

	1–12 2006	Q4 2006	Q3 2006	Q2 2006	Q1 2006	Q4 2005
Miljoonaa euroa						
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	5 012	1 289	1 230	1 264	1 229	1 237
Liiketoiminnan kulut yhteensä	-2 667	-704	-647	-664	-652	-681
Arvonalentumistappiot luotoista	220	84	50	42	44	13
Liikevoitto	2 565	669	633	642	621	569
RAROCAR, %	26	25	25	27	26	24
Kulu/tuotto-suhde, %	53	55	53	53	53	55
Asiakaskunta ¹ : henkilöasiakkaita, miljoonaa	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4
yritysasiakkaita, miljoonaa	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Henkilöstömäärä (henkilötyövuotta)	17 591	17 591	17 655	17 563	17 399	17 373

¹Asiakaskunnalla tarkoitetaan aktiivisia asiakkaita. Nordealla on myös noin 1,8 miljoonaa yritys- ja henkilöasiakasta, jotka eivät asioi pankin kanssa aktiivisesti. Näistä asiakkaista voidaan saada aktiivisia asiakkaita.

Suuret yritys- ja yhteisöasiakkaat – tunnusluvut vuosineljänneksittäin

	1–12 2006	Q4 2006	Q3 2006	Q2 2006	Q1 2006	Q4 2005
Miljoonaa euroa						
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	1 429	318	483	313	315	291
Liiketoiminnan kulut yhteensä	-597	-159	-139	-153	-146	-147
Arvonalentumistappiot luotoista	33	-2	5	43	-13	-6
Liikevoitto	865	157	349	203	156	138
RAROCAR, %	29	22	51	22	24	19
Kulu/tuotto-suhde, %	42	50	29	49	46	51
Henkilöstömäärä (henkilötyövuotta)	3 605	3 605	3 502	3 412	3 349	3 226

Nordea kehittää edelleen uusia tuotteita, jotka täyttävät asiakkaiden vaatimukset. Niiden avulla ylläpidetään määrätietoisesti valikoitua ja joustavaa tuotevalikoimaa, joka tuottaa arvoa asiakkaillemme.

Varallisuudenhoito ja henkivakuutus

Varallisuudenhoidon ja henkivakuutuksen liiketoiminta-alueella oli vuonna 2006 etusijalla uusiin ja aiempaa joustavampiin tuotteisiin perustuvan tuotestrategian toteuttaminen. Liiketoiminta yhteisöasiakkaiden kanssa, Private Banking -toiminta ja henki- ja eläkevakuutus tukivat liiketoiminta-alueen ennätysellistä tulosta. Hoidossa oleva varallisuus kasvoi 161 miljardiin euroon.

Liiketoiminta-alueeseen kuuluvat yhteisöasiakkaiden varallisuudenhoito, henki- ja eläkevakuutus, sijoitusrahastot, Private Banking -toiminta sekä toiminta säästämisen markkinoilla.

Strateginen kehitys vuonna 2006
Uudet tuotteet

Nordean tuotestrategiaa uudistettiin vuonna 2005 ja uudessa strategiassa painotettiin uusia, aiempaa joustavampia ja monipuolisempia tuotteita. Strategian tavoitteena oli ottaa käyttöön uusia, aktiivisesti hoidettuja tuotteita ja sijoitusprosesseja sekä muokata sellaisia, jo pitempään toimineita rahastoja, joiden tuotto ei ole ollut tyydyttävä. Tuloksena oli kattava valikoima kaikkiin markkinatilanteisiin soveltuvia ja erilaisille asiakkaille sopivia tuotteita.

Markkinoille on tuotu menestyssekkäästi uusia tuotteita, joita ovat

esimerkiksi absoluuttista tuottoa tavoittelevat tuotteet ja useampaa sijoitusprosessia käyttävät yhdistelmätuotteet. Uusien tuotteiden myynnin osuus kokonaismyynnistä oli 90 % vuonna 2006. Nordea Investin Vakaat Osakkeet -rahasto oli Tanskassa markkinoille tuoduista rahastoista eniten ensimmäisten toimintakuukausiensa aikana myyty osakerahasto kautta aikojen.

Nordeassa otettiin käyttöön uusi tuotestrategia vuonna 2005. Sen jälkeen markkinoille on tuotu valikoima uusia, monipuolisia tuotteita ja perinteisistä tuotteista on siirretty 11 miljardia euroa absoluuttista tuottoa tavoitteleviin tai

muihin uutuusrahastoihin (All Equity-, korkosalkku- ja vakaan tuoton rahastot). Uudet tuotteet kasvattavat tuottoja, sillä niistä saatavat palkkiot ovat suuremmat kuin perinteisten tuotteiden.

Uusien innovatiivisten tuotteiden sijoitustoiminnan tulos oli yleisesti vahva vuonna 2006, myös verrattuna perinteisiin tuotteisiin. Niiden tuotto oli vahva ja vakaa myös toukokuussa 2006 osakemarkkinoilla vallinneen levottomuuden aikana.

Nordea kehittää edelleen uusia tuotteita, jotka täyttävät asiakkaiden

vaatimukset. Niiden avulla ylläpidetään määrätietoisesti valikoitua ja joustavaa tuotevalikoimaa, joka tuottaa arvoa asiakkaillemme.

Tulos

Varallisuudenhoidon tuotetulos kasvoi 23 prosenttia 375 miljoonaan euroon vuonna 2006, kun uusien, aiempaa suuremman marginaalin sisältävien tuotteiden myynti oli vahvaa ja tuottosidonnaiset tuotot ja tapahtumatuotot olivat korkealla tasolla. Kulut yhteensä olivat 234 miljoonaa euroa, eli kasvua oli

11 prosenttia vuoden 2005 lopusta. Kulujen kasvuun vaikuttivat investoinnit uusiin tuotteisiin ja myyntihenkilöstöön. Kulut pidettiin kuitenkin tiukasti hallinnassa.

Henki- ja eläkevakuutuksen tuotot olivat edelleen vakaat. Tuotetulos oli 243 miljoonaa euroa vuonna 2006; kasvua oli 10 prosenttia vuoteen 2005 verrattuna, ja sitä tuki erityisesti vuoden 2006 viimeisen neljänneksen vahva tulos.

Tunnusluvut – varallisuudenhoito

	1–12 2006	Q4 2006	Q3 2006	Q2 2006	Q1 2006	1–12 2005	Q4 2005
Miljoonaa euroa							
Rahoituskate	47	12	11	12	12	40	10
Palkkiotuotot ja -kulut, netto	663	194	149	158	162	562	162
Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto	25	6	7	4	8	23	10
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	0	0	0	0	0	0	0
Muut tuotot	14	5	3	3	3	12	3
Tuotot yhteensä	749	217	170	177	185	637	185
Henkilöstökulut	-145	-40	-35	-35	-35	-124	-35
Muut kulut	-86	-24	-20	-21	-21	-84	-21
Poistot ym.	-3	0	-1	-1	-1	-3	-1
Liiketoiminnan kulut	-234	-64	-56	-57	-57	-211	-57
Vähittäispankin arvioidut jakelukulut	-140	-36	-34	-35	-35	-121	-32
Tuotetulos	375	117	80	85	93	305	96
josta vähittäispankin osuus	323	90	77	78	78	264	76

Tunnusluvut – henkivakuutus

	1–12 2006	Q4 2006	Q3 2006	Q2 2006	Q1 2006	1–12 2005	Q4 2005
Miljoonaa euroa							
Tuloksen muodostuminen							
Perinteinen henkivakuutus:							
Palkkioperusteinen tulos / voitonjako-osuus	152	47	34	35	36	141	33
Kustannusliikkeen tulos	-9	-4	0	-4	-1	0	-1
Riskiliikkeen tulos	28	9	6	6	7	24	10
Sijoitustoiminnan tuotto omalle pääomalle	18	11	6	1	0	11	1
Muut tuotot	19	4	5	5	5	21	6
Tulos, perinteiset vakuutukset	208	67	51	43	47	197	49
 Tulos, sijoitussidonnaiset vakuutukset	 52	 12	 14	 13	 13	 40	 10
 Vähittäispankin arvioidut jakelukulut	 -17	 -5	 -4	 -4	 -4	 -16	 -3
Tuotetulos yhteensä	243	74	61	52	56	221	56
josta vähittäispankin osuus	139	37	37	35	30	94	29

Varallisuudenhoito ja henkivakuutus

” Lisätietoja varsinaisesta
yhtiökokouksesta kerrotaan
osoitteessa www.nordea.com

Varsinainen yhtiökokous vuonna 2007

Nordean varsinainen

yhtiökokous pidetään

perjantaina 13. huhtikuuta

klo 12.30 Ruotsin aikaa

Tukholman yliopiston Aula

Magnassa, Frescativägen 6,

Stockholm.

Ilmoittautuminen yhtiökokoukseen

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua kokoukseen, on oltava merkittynä Ruotsin arvopaperikeskuksen (VPC AB) ylläpitämään osakeluetteloon 5. huhtikuuta 2007 ja ilmoittauduttava Nordealle.

Osakkeenomistajien, joiden osakkeet ovat hallintarekisteröityinä, on tämän vuoksi rekisteröitävä osakkeensa tilapäisesti uudelleen omiin nimiinsä Ruotsin arvopaperikeskuksessa voidakseen osallistua yhtiökokoukseen. Tämä koskee esimerkiksi osakkeenomistajaa, joka on FDR-osaketalletustodistusten haltija Suomessa, ja osakkeenomistajaa, jonka osakkeet on rekisteröity Tanskan arvopaperikeskuksessa (Værdipapircentralen). Tämä tilapäinen rekisteröinti on oltava tehtynä Ruotsin arvopaperikeskuksessa viimeistään 5. huhtikuuta 2007. Osakkeenomistajan on hyvässä ajoin ennen tuota päivää ilmoitettava rekisteröinnistä hallintarekisterin pitäjälle.

FDR-osaketalletustodistusten haltijat Suomessa

Yhtiökokoukseen on ilmoittauduttava ja pyyntö tilapäisen rekisteröinnin tekemiseksi on tehtävä viimeistään 4. huhtikuuta 2007 klo 12.00 Suomen aikaa osoitteeseen Nordea Pankki Suomi Oyj, 2698 Omaisuudenhoito,

00020 Nordea, puhelimitse numeroihin (09) 165 51406 tai (09) 165 51394, faksilla numeroon (09) 637 256 tai Internetissä osoitteessa www.nordea.com.

VPC AB:ssä rekisteröityjen

osakkeiden omistajat Ruotsissa

Yhtiökokoukseen on ilmoittauduttava Nordea Bank AB:lle (publ) viimeistään 5. huhtikuuta 2007 klo 13.00 Ruotsin aikaa osoitteeseen Nordea Bank AB (publ), Custody Operations, A 204, SE-105 71 Stockholm, puhelimitse numeroon +46 8 614 97 10, faksilla numeroon +46 8 791 76 45 tai Internetissä osoitteessa www.nordea.com.

Tanskan arvopaperikeskuksessa (Værdipapircentralen)

rekisteröityjen osakkeiden omistajat

Pyyntö tilapäisen rekisteröinnin tekemiseksi ja ilmoittautuminen yhtiökokoukseen on tehtävä viimeistään 4. huhtikuuta 2007 klo 12.00 Tanskan aikaa osoitteeseen Nordea Bank AB (publ), c/o VP Investor Services, Helgeshøj Allé 61, P.O. Box 20, DK-2630 Taastrup, puhelimitse numeroon +45 4358 8866 faksilla numeroon +45 4358 8867 tai Internetissä osoitteessa www.nordea.com.

Varsinainen yhtiökokous

