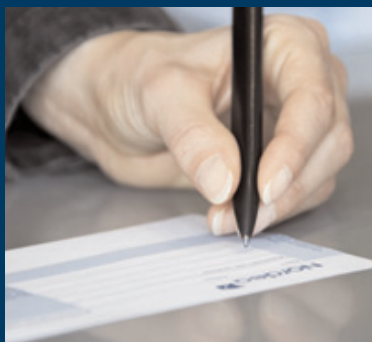


Toiminta vuonna 2007



Nordea lyhyesti

Nordea on Pohjoismaiden ja Itämeren alueen suurin finanssipalvelukonserni. Joulukuun 2007 lopussa sen markkina-arvo oli noin 30 miljardia euroa, taseen loppusumma 389 miljardia euroa ja ensisijainen pääoma 14,2 miljardia euroa. Nordea on alueen suurin varallisuudenhoitaja, ja sen hoidossa oleva varallisuus on 157 miljardia euroa.

Nordea on kansainvälinen pankki, jolla on johtava asema suuryrityspalveluissa sekä vähittäis- ja yksityispankkitoiminnassa.

Nordealla on noin 1 300 konttoria, puhelinpalvelu kaikissa neljässä Pohjoismaassa ja erittäin kilpailukykyinen verkkopankki. Konsernilla on Pohjoismaiden ja Itämeren alueen laajin jakeluverkosto, johon kuuluu myös yli 180 konttoria Venäjällä, Puolassa, Liettuassa, Latviassa ja Virossa.

Nordealla on noin 10 miljoonaa asiakasta Pohjoismaissa ja edellä mainituilla Euroopan uusilla

markkinoilla. Asiakasohjelmiin kuuluvia henkilöasiakkaita on 6,8 miljoonaa ja aktiivisia yritysasiakkaita on 0,7 miljoonaa. Nordean tärkein henkilöasiakassegmentti on avainasiakkaat, joita on noin yksi kolmasosa asiakasohjelmaan kuuluvista asiakkaista. Heille tarjotaan laaja valikoima pankkipalveluja ja tuotteita, ja heitä palvelee henkilökohtainen pankkineuvoja. Toinen painopistealue on yritysasiakkaat. Tavoitteena on tulla valituksi yritysten pääasialliseksi pankiksi yhdistämällä pohjoismaiset resurssit ja osaaminen paikalliseen läsnäoloon. Suuria yritysasiakkaita palvellaan asiakastiimeissä.

Nordea soveltaa orgaanisen kasvun strategiaa ja konservatiivista riskienhallintaa. Lisäksi Nordean toiminta on hyvin hajautettu, sillä Nordean tuotoista enintään yksi kolmasosa syntyy yhdellä maantieteellisellä alueella.

Nordean osakkeen kokonaistuotto

oli 6,4 % vuonna 2007. Vain kahden eurooppalaiseen vertailuryhmään kuuluvan pankin tulos oli tätä parempi. Vuoden 2002 lopun jälkeen kertynyt Nordean osakkeen kokonaistuotto on 244 %. Myös tämä luku on vertailuryhmän kolmanneksi paras.

Oman pääoman tuotto oli 19,7 % vuonna 2007. Kun kertaluonteisia eriä ei oteta huomioon, oman pääoman tuotto oli 19,1 %.

Nordean pitkän aikavälin tavoitteena on kaksinkertaistaa riskisopeutettu tulos seitsemässä vuodessa vuodesta 2006 lähtien. Tämä edellyttää keskimäärin 10 prosentin vuotuista kasvua. Vuonna 2007 riskisopeutettu tulos kasvoi 15 %.

Vuonna 2007 Nordeasta oli muodostunut yhtenäinen ja kansainvälinen finanssipalvelukonserni. Matka kohti erinomaista Nordeaa alkoi. Matkan aluksi Nordea esitteli kolme uutta arvoa: Erinomaiset asiakaskokemukset, Ihmiset ratkaisevat ja Yksi Nordean joukkue.

Nordealla on erinomaiset lähtökohdat

Vuosikertomus

Nordean vuosikertomus julkaistaan englanniksi ja ruotsiksi. Vuosikertomuksen yhteenveto julkaistaan suomen lisäksi englanniksi, ruotsiksi, norjaksi ja tanskaksi. Vuosikertomus ja yhteenveto lähetetään vastaanottajalle pyynnöstä. Ne ovat saatavana Internetistä osoitteesta www.nordea.com. Samasta osoitteesta voi myös tilata nämä julkaisut.

Tapahtumat vuonna 2008

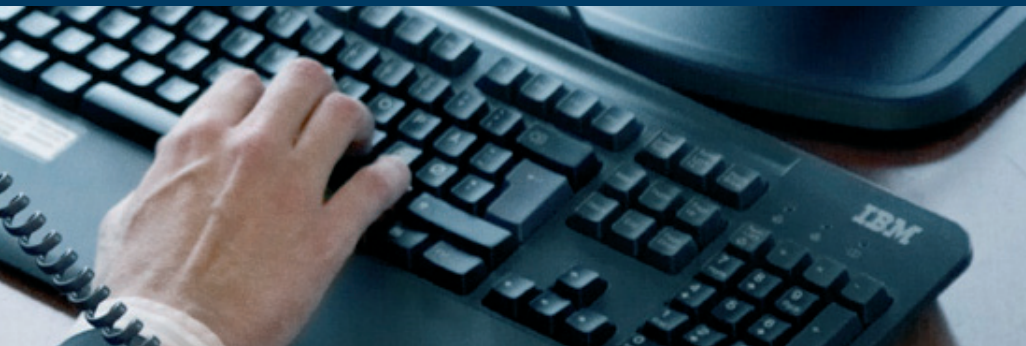
3. huhtikuuta – yhtiökokous
4. huhtikuuta – osingon irtoamispäivä
8. huhtikuuta – täsmäytyspäivä
15. huhtikuuta – osingonmaksu
29. huhtikuuta – osavuosikatsaus ensimmäiseltä neljännekseltä
22. heinäkuuta – osavuosikatsaus toiselta neljännekseltä
23. lokakuuta – osavuosikatsaus kolmannelta neljännekseltä

Taitto: Markkinointi

Tuotanto: Markkinointi

Kuvat: Egon Gade, Claus Boesen

Paino: Herrmann & Fischer



Vuosi 2007 lyhyesti

Tammikuu

Nordean trainee-ohjelma valittiin parhaiden valmennusohjelmien joukkoon Ruotsissa. Nordean sijoitus oli rahoitusalan yrityksistä paras.

Helmikuu

Nordean henki- ja eläkevakuutus valittiin yhdeksi kahdeksasta ruotsalaisen ITP-eläkejärjestelmän toimittajasta. Sopimus on kaikkien aikojen suurin Ruotsin markkinoilla ja yksi suurimmista myös koko Euroopassa. Nordea voitti tarjouskilpailun, johon osallistui 15 muuta vakuutuksia tarjoavaa yhtiötä.

Nordea julkisti tuloksensa vuodelta 2006. Tulos oli ennätyksellinen ja ylitti tunnuslukutavoitteet reilusti. Nordean asema alueen johtavana pankkina vahvistui. Nordea otti ensimmäisenä pohjoismaisena pankkina käyttöön kansainvälisten rahoituslaitosten yritys vastuun periaatteet projekti-rahoituksessa (Equator Principles).

Maaliskuu

Nordea sai suunnitelman mukaisesti päätökseen kaupan, jolla se osti 75 prosentin osuuden venäläisestä JSB Orgresbankista. Hankinnan avulla on tarkoitus hyödyntää Venäjän markkinoiden tarjoamia kasvu-mahdollisuuksia.

Huhtikuu

Varsinainen yhtiökokous päätti ottaa käyttöön pitkäaikaisen kannustin-ohjelman, joka on suunnattu enintään 400 johtajalle ja avainhenkilölle Nordea-konsernissa. Ohjelman tärkein tavoite on vahvistaa Nordean mahdollisuuksia pitää palveluksessaan ja rekrytoida parhaita osaajia keskeisiin johtotehtäviin.

Nordean konsernijohtaja Lars G Nordström jäi eläkkeelle ja hänen seuraajanaan aloitti Christian Clausen.

Nordea tehosti organisaatiotaan. Uuden organisaation tavoitteena on lisätä asiakaslähtöisyyttä sekä tehdä tuotteiden ja palvelujen jakeluketjusta entistä tehokkaampi. Konsernin johtoryhmän uudeksi jäseneksi nimitettiin Gunn Wærsted. Nordean

visio ja arvopohja uudistettiin. Nordean uusi visio on: ”Johtava pohjoismainen pankki, joka luo merkittävää arvoa asiakkailleen ja omistajilleen – tunnettu osaavasta henkilöstöstään”. Uudet arvot ovat: Erinomaiset asiakaskokemukset, Ihmiset ratkaisevat ja Yksi Nordean joukkue. Perustana on ”Tulossuuntautuneisuus – kulut, riskit ja pääoma”.

Risk-lehti palkitsi Nordean Pohjoismaiden parhaana johdannais-tuotteiden välittäjänä.

Toukokuu

Ensimmäisen vuosineljänneksen osavuositarkastus osoitti, että organisen kasvun strategia luo Nordealle hyvät edellytykset kehittää toimintaa kaikilla liiketoiminta-alueilla.

Kesäkuu

Nordea sai hyväksynnän, joka oikeuttaa sen käyttämään uusien vakavaraisuus-säännösten (Basel II) mukaisia sisäisiä luottoriskin arviointimalleja. Hyväksyntä koskee yritys- ja yhteisö-asiakkaille annettuja luottoja, joiden osuus Nordean luottosalkusta on yli 50 %. Global Finance -lehti valitsi Nordean Pohjoismaiden parhaaksi pankiksi luokassa ”Best Treasury and Cash Management Banks and Providers 2007”.

Heinäkuu

Euromoney-lehti nimesi Nordean Pohjoismaiden ja Baltian alueen parhaaksi pankiksi. Lisäksi Nordea sai viisi paikallista palkintoa vuotuisessa Awards for Excellence -kilpailussa.

Vuoden 2007 alkupuoliskolla Nordean tuottojen, avainasiakkaiden määrän ja liiketoiminnan volyymien kasvu oli edelleen vahvaa organisen kasvun strategian ansiosta.

Syyskuu

Nordea otti käyttöön interaktiivisen työkalun, joka on aivan uudenlainen tapa parantaa työnantajakuva ja rekrytoida henkilöstöä Internetissä. Nordea teki sopimuksen Stockmannin kanssa ja kasvatti luottokorttikantaansa yli 600 000 uudella kortinhaltijalla.

Lokakuu

Nordea laajensi konttoriverkostoaan sopimuksella Ruotsin postin tytäryhtiön Svensk Kassaservicen kanssa. Nordea perustaa heinäkuusta 2008 lähtien 76 konttoria paikkakunnille, joilla Svensk Kassaservicellä on toimintaa ja Nordealla paljon asiakkaita. Nordean ja Statoilin yhteistyössä kehittämä Statoil MasterCard voitti arvostetun ”Best long-term achievement and usage 2007” -palkinnon MasterCard Internationalin vuotuisessa Co-branding-konferenssissa.

Nordean organisen kasvun strategia tuotti vahvoja tuloksia myös kolmannella vuosineljänneksellä. Tuotot, asiakkaiden määrä tärkeimmissä asiakassegmenteissä ja liiketoimintavolyymit kasvoivat edelleen. Markkinoiden levottomuus vaikutti Nordeaan hyvin vähän kolmannella neljänneksellä.

Marraskuu

Nordea otti varallisuudenhoidossaan käyttöön yhteiskuntavastuullisen sijoittamisen periaatteet. Nordea sai shipping-alan ”Best Provider of Syndicated Loans” -palkinnon. Palkinto jaettiin Lloyd’s Shipping Economist -lehden järjestämässä vuotuisessa konferenssissa. Nordea vahvisti asemaansa kiinteistönvälitysalalla Norjassa ostamalla osuuden PRIVATmegleren-yhtiöstä.

Joulukuu

Nordea ja Standard & Poor’s tarkistivat vuonna 2004 tekemäänsä osaketutkimusta koskevaa sopimusta. Standard & Poor’s palvelee jatkossa Nordean private banking- ja henkilöasiakkaita. Nordea vastaa itse yhteisöasiakkaille suunnatusta osaketutkimuksesta.

Nordea avasi Malmössä uuden konttorin, jossa työskentelee sekä ruotsalaisia että tanskalaisia. Konttori tarjoaa erityisneuvontaa Ruotsiin muuttaville tanskalaisille, joiden työpaikka on Tanskassa.

Nordea avasi vuoden aikana yhteensä 65 uutta konttoria uusilla Euroopan markkinoilla.



Hyvästä erinomaiseksi

Hyvät osakkeenomistajat!

Vuosi 2007 oli Nordealle

mielenkiintoinen ja menestyksekkäs

vuosi. Vakuuttavat tulokset

osoittavat, että Nordea on

onnistunut toimintojensa

yhdistämisessä yli rajojen. Tulokset

kertovat myös, että Nordea on

hyvin hoidettu yhtiö ja että sen

tuloksentehtävyyteen voidaan

luottaa.

Oman pääoman tuotto oli 19,7 %, tuotot kasvoivat 8 % ja tuottojen ja kulujen kasvun välinen ero oli 2,0 prosenttiyksikköä. Saavutimme siten vuonna 2006 asettamamme tavoitteet. Lisäksi riskisopeutettu tulos nousi 15 %. Se vastaa tavoitettamme, jonka mukaan kaksinkertaistamme riskisopeutetun tuloksen seitsemässä vuodessa.

Olen erityisen iloinen siitä, että kaikki kasvuhankkeemme ovat edistyneet hyvin ja että liiketoimintavolyymien kasvuluvut ovat vahvoja etusijalle asettamissamme segmenteissä.

Rahoitusmarkkinoiden levottomuus vuoden 2007 jälkipuoliskolla pakotti monet pankit tekemään suuria arvonalentumiskirjauksia subprime-markkinoilla kärsittyjen tappioiden vuoksi. Tämä vaikeutti niiden varainhankintaa. Nordean riskienhallinta ja pääoman käyttö ovat konservatiivisia, joten markkinamyllerryksen vaikutukset Nordeaan jäivät vähäisiksi. Konsernin likviditeetti pysyi koko vuoden vahvana vankan rahoituspohjan ansiosta. Luottotappioiden nettomäärä on ollut positiivinen jo viisitoista peräkkäistä vuosineljännestä, mikä on osoitus Nordean luottosalkun vahvasta laadusta. Liiketoimintamme vahvuus tunnustettiin markkinoilla ja Nordean osaketta pidettiin vuoden aikana yhtenä pieniriskisimmistä pankkiosakkeista Pohjoismaissa.

Hyvät tulokset

Nordean kehitys on ollut huimaa viiden viime vuoden aikana. Vuonna 2002 olimme juuri saaneet päätökseen Pohjoismaiden kaikkien aikojen suurimman fuusion. Meidän piti

keskittää voimamme kulujen hallintaan, järjestelmien yhtenäistämiseen, toiminnan tehostamiseen ja etenkin tuloksen tekemiseen. Vuonna 2007 teimme hyvän tuloksen ja menneiden vuosien haasteet oli voitettu.

Nyt on aika ottaa seuraava askel matkalla kohti erinomaista Nordeaa.

Erinomaisella yrityksellä on mielestäni neljä tärkeää ominaispiirrettä: vahva tulossuuntautuneisuus, kunnianhimoiset tavoitteet ja visio, selkeä kasvustrategia sekä vahvat ja asiakaslähtöiset arvot ja yrityskulttuuri.

Nordea on jo nyt selkeästi tulossuuntautunut. Kulut, riskit ja pääoman käyttö ovat tiukasti hallinnassa. Tunnuslukutavoitteemme ovat kunnianhimoiset. Haluamme esimerkiksi kaksinkertaistaa riskisopeutetun tuloksen vuosien 2006–2013 aikana. Tämä edellyttää keskimäärin noin 10 prosentin vuotuista kasvua. Meillä on myös selkeä kasvustrategia, jonka tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa nykyisten asiakkaiden kanssa sekä hankkia uusia asiakkaita Pohjoismaissa, Venäjällä, Puolassa ja Baltian maissa.

Edellytykset Nordean muuttamiseksi hyvästä erinomaiseksi yhtiöksi ovat hyvät.

Onnistuaksemme meidän on kuitenkin vahvistettava yrityskulttuuriamme, arvojamme ja visiotamme.

Asiakkaat ja ihmislähtöisyys

Vuoteen 2007 saakka Nordean arvot olivat fokusointi, nopeus ja tulokset. Näissä arvoissa korostui tarve tehdä Nordeasta kannattava, tehokas ja

Olemme lähteneet matkalle kohti erinomaista Nordeaa

hyvin hoidettu yhtiö. Ne toimivat ohjenuorana tarvittaville toimenpiteille ja asenteille.

Tulossuuntautuneisuus sekä kulujen, riskien ja pääoman käyttö olivat siis hallinnassa. Seuraavaksi oli aika täydentää visiotamme ja määrittää asiakas- ja henkilöstölähtöiset arvot, jotka tukevat tavoitettamme saada hyvin hoidettu yhtiö kasvamaan kestäväällä pohjalla entistään paremmaksi.

Otimme siksi keväällä 2007 käyttöön uuden vision ja uudet arvot. Ne tukevat orgaanisen kasvun strategiaamme.

Uusi visio ja uudet arvot

Nordean visiona on olla johtava pohjoismainen pankki, joka luo merkittävää arvoa asiakkailleen ja omistajilleen ja joka on tunnettu osaavasta henkilöstöstään.

Visiossa korostuu se, että henkilöstö on tärkein voimavaramme ja juuri henkilöstö saa Nordean erottumaan muista. Tuotteita ja järjestelmiä on helppo jäljitellä, mutta ihmiset ovat ainutkertaisia. Myös asiakkaiden ja osakkeenomistajien merkitys korostuu uudessa visiossa.

Kolme uutta arvoamme tukevat vision toteuttamista. Uudet arvot ovat: Erinomaiset asiakaskokemukset, Ihmiset ratkaisevat ja Yksi Nordean joukkue.

Erinomaisilla asiakaskokemuksilla tarkoitamme sitä, että asiakas on aina etusijalla toiminnassamme. Ymmärrämme yksittäisen asiakkaan tarpeet ja ylitämme hänen odotuksensa. Palvelemme asiakkaita asiantuntevasti ja luomme pitkäaikaisia asiakassuhteita.

”Ihmiset ratkaisevat” tarkoittaa sitä,

että ymmärrämme ihmisten olevan tärkeintä. Annamme henkilöstölle mahdollisuuden tehdä tuloksellista työtä ja kasvaa, kannustamme aloitteellisuuteen ja oikea-aikaiseen toimintaan sekä arvioimme suorituksia rehellisesti ja tasapuolisesti.

”Yksi Nordean joukkue” tarkoittaa sitä, että luomme arvoa tiimeinä, teemme työtä yhdessä yli organisaation rajojen, osoitamme luottamusta ja edellytämme vastuunottoa. Sääntömme ja ohjeemme ovat selkeitä ja toteuttamiskelpoisia.

Uusi visio ja uudet arvot luovat kulttuurin, jossa henkilöstö tekee työtä yhdessä. Tuloksena on erinomaisia asiakaskokemuksia ja suurinta mahdollista lisäarvoa asiakkaille. Näin tuemme Nordean jatkuvaa kasvua ja myönteistä kehitystä.

Uusi toimintamalli ja organisaatio

Uusien arvojen ja uuden vision myötä olemme tarkistaneet organisaatiotamme ja ottaneet käyttöön uuden, entistä asiakaslähtöisemmän toimintamallin, joka kattaa koko arvoketjun.

Uudessa organisaatiossa meillä on selkeästi määritellyt asiakasvastuulliset yksiköt, jotka vastaavat myynnistä ja asiakassuhteista eri markkina-segmenteissä. Tuotteet ja prosessit on koottu yksiköihin, jotka kattavat koko arvoketjun aina tuotekehityksestä myyntiin. Kaikki muut yksiköt on organisoitu arvoketjumallin mukaisesti.

Olemme myös perustaneet toimintaa koordinoivan foorumin, jossa asiakas- ja tuoteyksiköt suunnittelevat mitä tuotteita pitäisi kehittää asiakkaiden tarpeiden täyttämiseksi ja mitkä hankkeet pitäisi asettaa etusijalle.

Tämän koordinaation kautta varmistetaan myös, että tietoteknisiä resursseja käytetään parhaalla mahdollisella tavalla.

Organisaatorajat ylittävät prosessit toimivat uudessa organisaatiossa tehokkaasti. Samalla varmistetaan, että kaikki arvoketjun osat tekevät työtä yhdessä ja luovat siten arvoa asiakkaillemme. Kun toiminta on tehokasta ja hankkeet asetetaan oikeaan tärkeysjärjestykseen, asiakaspalveluun voidaan käyttää entistä enemmän aikaa ja samalla lyhentää tuotteiden markkinoilletuloaikaa.

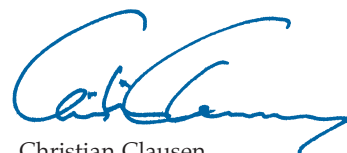
Erinomainen Nordea

Vuonna 2002 Nordealla oli edessään paljon työtä konsernin yhtenäistämiseksi ja tuloksien saavuttamiseksi. Vuosi 2007 osoitti, että Nordea toimii yhtenäisesti. Meillä on vankka perusta, jota vahvat tuloksemme lujittavat. Tätä mieltä ovat analyytikot, media – ja toivottavasti myös te, hyvät osakkeenomistajat.

Yli 35 000 motivoitunutta ja osaavaa nordealaista on vienyt Nordeaa jo pitkän matkan eteenpäin.

Uuden visiomme ja organisaatiomme sekä uusien arvojemme myötä olemme lähteneet matkalle kohti erinomaista Nordeaa. Olen varma, että pääsemme määränpäähän.

Terveisin



Christian Clausen

Nordean osake

Nordean markkina-arvo oli vuoden

2007 lopussa 29,6 miljardia euroa.

Osakkeen kokonaistuotto, eli

osinko ja osakekurssin nousu, oli

6,4 %. Ehdotettu osinko on

0,50 euroa osakkeelta.

Nordean yleisenä taloudellisenä tavoitteena on tarjota osakkeenomistajille kokonaistuotto, joka on samaa tasoa kuin eurooppalaisen vertailuryhmän parhaalla neljänneksellä.

Osakekurssi vuonna 2007

Nordean markkina-arvo oli vuoden 2007 lopussa 29,6 miljardia euroa.

Markkina-arvolla mitattuna Nordea oli Pohjoismaiden viidenneksi suurin yritys ja alueen suurin rahoitusalan yritys. Nordean osakkeen kurssi nousi vuoden aikana 2,4 %. Osakkeen kurssi oli Tukholman pörssissä 105,5 Ruotsin kruunua 30. joulukuuta 2006 ja 108 Ruotsin kruunua 28. joulukuuta 2007. Nordean osakekurssi (pääoskurssi Tukholman pörssissä) vaihteli 99,6 Ruotsin kruunusta 119,3 Ruotsin kruunuun vuonna 2007. Tukholman pörssin SX40 Financials -indeksi laski vuoden aikana 7,9 % ja Dow Jones STOXX European banks -indeksi 16,9 %. MeritaNordbanken ja Unidanmark fuusioituivat 6. maaliskuuta 2000. Nordean osakekurssi on noussut sen jälkeen 140 %, kun Dow Jones STOXX European banks -indeksi on samaan aikaan noussut 26 %.

Nordea noteerataan OMX:n Pohjoismaisessa Pörssissä Helsingissä (euroina), Kööpenhaminassa (Tanskan kruunuina) ja Tukholmassa (Ruotsin kruunuina). Osakkeiden kaupan käyntierä 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.

Osakkeen kokonaistuotto

Osakkeen kokonaistuotto kertyy osakekohtaisen arvon noususta ja uudelleen sijoitetuista osingoista.

Vuonna 2007 osakkeen kokonaistuotto oli 6,4 % (32,2 % vuonna 2006). Nordea oli osakkeen kokonaistuotolla mitattuna eurooppalaisten pankkien muodostamassa vertailuryhmässä kolmas vuonna 2007 (kolmannella sijalla vuonna 2006). Vertailuryhmässä osakkeen kokonaistuotto oli keskimäärin 10,6 % negatiivinen.

Osingonjako ja osinkoehdotus

Nordea pyrkii pitämään osingon korkealla tasolla.

Tavoitteena on maksaa osinkoina yli 40 % tilikauden tuloksesta. Nordean osinko on kilpailukykyinen ja ennustettavissa. Vuodelta 2007 maksettavaksi ehdotettu osinko vastaa 42 % tilikauden tuloksesta.

Nordea Bank AB:n (publ) hallitus ehdottaa, että osinkoa maksetaan 0,50 euroa osakkeelta. Vuodelta 2007 maksettaisiin siten osinkoa kaikkiaan 1 297 miljoonaa euroa eli 42 % tilikauden tuloksesta verojen jälkeen. Osinkotuotto laskettuna 28. joulukuuta 2007 noteeratun osakekurssin mukaan on 4,4 %. Osingon nimellisvaluutta 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.

Omien osakkeiden hankinta

Varsinainen yhtiökokous päätti 13. huhtikuuta 2007 valtuuttaa hallituksen päättämään seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka yhtiön omien osakkeiden

hankkimisesta. Hankinnan tarkoituksena on palauttaa varoja takaisin osakkeenomistajille.

Valtuutusta ei ole käytetty vuoden 2007 aikana pääasiassa markkinoiden epävarmuuden takia. Ohjelmassa hankituilla osakkeilla ei ole äänioikeutta.

Hallitus ehdottaa vuoden 2008 varsinaiselle yhtiökokoukselle, että hallitus valtuutetaan hankkimaan yhtiön omia osakkeita. Hankinnan tarkoituksena on, että yhtiön pääomarakennetta voidaan tarvittaessa muuttaa ja yhtiön omia osakkeita voidaan käyttää käteismaksuna tai rahoitusvälineenä yritysostoissa tai liiketoimintojen ostoissa. Tietoa Nordean omien osakkeiden hankinnasta on saatavilla osoitteessa www.nordea.com/ir.

Osakekohtainen tulos ja osakekohtainen oma pääoma

Tilikauden tulos vuodelta 2007 oli 3 130 miljoonaa euroa, joka vastaa 1,20 euron osakekohtaista tulosta. Osakekohtainen oma pääoma oli vuoden 2007 lopussa 6,58 euroa.

Osakkeenomistajat

Nordealla oli vuoden 2007 lopussa noin 465 000 rekisteröityä osakkeenomistajaa, joten sen omistuspohja on yksi Pohjoismaiden laajimmista. Nordealla on Suomessa noin 187 000, Tanskassa noin 184 000 ja Ruotsissa noin 94 000 rekisteröityä osakkeenomistajaa.

Suurimman osakkeenomistajaryhmän muodostavat muut kuin pohjoismaiset sijoittajat, joiden osuus Nordean osakkeista oli vuoden 2007 lopussa 23,8 %, kun se vuoden 2006 lopussa oli 28,8 %. Suurin yksittäinen omistaja oli vuoden 2007 lopussa Ruotsin valtio 19,9 prosentin osuudella.

Visio, arvot ja strategia

Nordea on saavuttanut taloudelliset tavoitteensa, parantanut kilpailu-

kykyään ja hankkinut ainutlaatuista kokemusta kansainvälisestä pankki-

toiminnasta. Vuonna 2007 rima

nostettiin entistä korkeammalle,

kun Nordealle määriteltiin uusi visio

ja uudet arvot ja keskeiseksi

tavoitteeksi kohotettiin riski-

sopeutetun tuloksen kaksinkertais-

taminen seitsemässä vuodessa.

Konsernin strategiana on luoda arvoa orgaanisen kasvun avulla sekä Pohjoismaissa että Euroopan uusilla markkinoilla.

Nordean kehittäminen neljästä suuresta kansallisesta pankista johtavaksi pohjoismaiseksi pankiksi on saatu onnistuneesti päätökseen. Seuraava askel on erinomaisen Nordean luominen.

Nordean strategia matkalla hyvästä erinomaiseksi perustuu neljään kulmakiveen. Ne ovat

- vahva tulossuuntautuneisuus
- kunnianhimoiset tavoitteet ja visio
- asiakaslähtöiset arvot ja yrityskulttuuri
- selkeä kasvustrategia.

Nordean tehtävä:

Teemme sen mahdolliseksi

Tehtävässä kiteytyy se, mikä on tärkeintä Nordean kehittämisessä

hyvästä erinomaiseksi: tarjoamme asiakkaille mahdollisuuden saavuttaa tavoitteensa.

Vahva tulossuuntautuneisuus

Nordea on toiminnassaan selkeästi tulossuuntautunut. Vuonna 2002 kulu/tuotto-suhde oli 64 %. Vuoteen 2007 mennessä suhde oli parantunut 52 prosenttiin ja oman pääoman tuotto oli kasvanut 12 prosentista 19 prosenttiin. Nordean osakkeen kokonaistuotto on parantunut jatkuvasti, ja kahden viime vuoden aikana Nordea on sijoittunut vertailuryhmässä kolmen parhaan joukkoon.

Vahva tulossuuntautuneisuus auttaa parantamaan tuloksia ja luomaan resursseja, joita tarvitaan tulevaan kasvuun. Asiakastytyväisyyteen panostamalla pystymme kasvattamaan tuottoja ja sitä kautta tulosta, kun

- käytämme resursseja parhaalla mahdollisella tavalla
- riskienhallintamme on konservatiivista
- pääoman hallintamme on tehokasta.

Nordea käyttää resursseja parhaalla mahdollisella tavalla arvioimalla jatkuvasti toimintamallin arvoketjujen välistä ja sisäistä tärkeysjärjestystä.

Lisäksi kulujen pitäminen hallinnassa on vakiintunut osa yrityskulttuuria.

Konservatiivinen riskienhallinta tarkoittaa, että riskeihin kiinnitetään huomiota ja että riskien hallinnan ja seurannan työkalut ja prosessit ovat asianmukaiset. Nordean konservatiivinen riskienhallinta vaikuttaa kannattavuuteen pitkällä aikavälillä.

Tehokas pääoman hallinta tarkoittaa, että pyrimme aina kaikkein pääomatehokkaimpiin ratkaisuihin. Pääomaa sijoitetaan korkeatuottoisiin kohteisiin, ydintoimintaan kuulumattomista

toiminnoista luovutaan, varmistetaan varainhankinnan vakaus ja palautetaan ylimääräinen pääoma omistajille.

Kunnianhimoiset tavoitteet ja visio Visio

Nordean visiota on uudistettu. Se kuvastaa nyt entistä paremmin kunnianhimoista tavoitetta kehittyä erinomaiseksi yhtiöksi ja siinä ihmiset asetetaan etusijalle: *Johtava pohjoismainen pankki, joka luo merkittävää arvoa asiakkailleen ja omistajilleen – tunnettu osaavasta henkilöstöstään.*

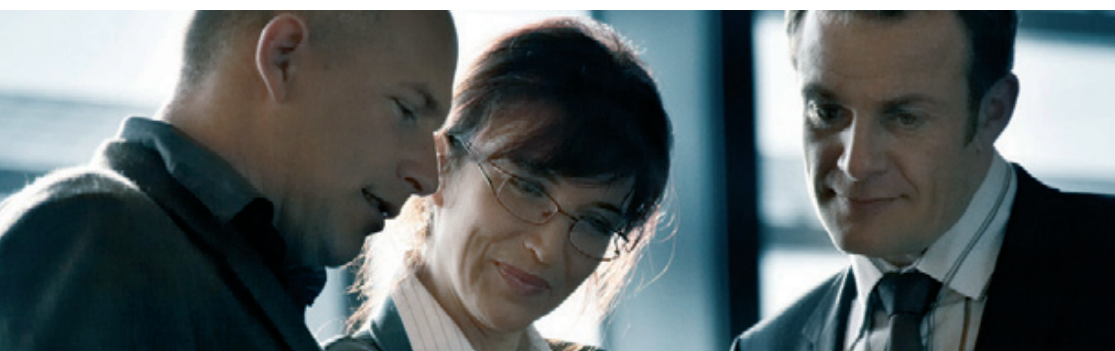
- *Johtava pohjoismainen pankki* tarkoittaa johtoasemaa pohjoismaisten pankkien joukossa – ei maantieteellisiä rajoja.
- *Ihmiset* ovat ratkaisevia. Tuotteita ja järjestelmiä ja jopa strategioita on helppo jäljitellä.
- *Merkittävän arvon luominen* kertoo asemasta alan parhaiden yritysten joukossa asiakastytyväisyydellä ja osakkeen kokonaistuotolla mitattuna.
- Luomalla arvoa *omistajilleen* Nordea varmistaa strategiansa joustavuuden ja vapauden päättää investoinneista. Omistajille luodaan arvoa tulossuuntautuneisuuden ja asiakkaille luotavan arvon kautta.

Tavoitteet

Nordealla on kolme yleistä tavoitetta: osakkeen kokonaistuotto, oman pääoman tuotto ja riskisopeutettu tulos.

Tavoitteet kuvastavat kunnianhimoista visiota arvon luomisesta. Siihen päästään, kun kannattavuus pidetään jatkuvasti hyvänä ja liiketoiminta sekä tuotot kasvussa.

Arvon luomista mitataan osakkeen kokonaistuotolla eli tuotolla, jonka osakkeenomistaja saa osakkeen kurssinoususta ja osingoista.



Tavoitteena on *luoda arvoa osakkeenomistajille olemalla pohjoismaisista ja eurooppalaisista finanssipalveluyrityksistä koostuvan vertailuryhmän parhaan neljänneksen joukossa.*

Korkea oman pääoman tuotto on tärkeä arvon luomisen mittari, joka korostaa kannattavuutta. Tavoitteena on *oman pääoman tuotto, joka on samalla tasolla kuin pohjoismaisen vertailuryhmän parhailla.*

Nordea on ottanut käyttöön riskisopeutettua tulosta koskevan tavoitteen. Sen tarkoituksena on osoittaa, että liiketoiminnan kasvu on tärkeää, mutta samalla kannattavuus on pidettävä korkealla tasolla.

Tavoitteena on *kaksinkertaistaa riskisopeutettu tulos seitsemässä vuodessa.*

Tämä tarkoittaa, että riskisopeutetun tuloksen on kasvettava keskimäärin 10 prosenttia vuodessa vuodesta 2006 lähtien. Riskisopeutettuun tulokseen lasketaan tilikauden tulos, pois lukien kertaluonteiset erät. Laskennassa käytetään odotettuja arvonalentumistappioita ja keskimääristä standardiveroastetta todellisten arvonalentumistappioiden ja efektiivisen veroasteen sijasta. Nordea saavutti nämä tavoitteet vuonna 2007.

Vahvasti asiakaslähtöiset arvot ja yrityskulttuuri

Vuonna 2007 Nordeassa otettiin käyttöön uudet arvot. Nordean kunnianhimoisena tavoitteena on, että arvot näkyvät kaikessa, mitä teemme, ja hyödyttävät kaikkia sidosryhmiä.

Erinomaiset asiakaskokemukset

Me Nordeassa haluamme henkilöstön kaikissa arvoketjun osissa ymmärtävän, että heidän tekojensa ja asiakkaan kokemusten välillä on yhteys. Toimintaamme ohjaa vain yksi kysymys: Miten asiakas hyötyy tästä?

- Ajattelemme ja toimimme asiakaslähtöisesti.
- Ymmärrämme yksittäisen asiakkaan tarpeet ja ylitämme odotukset.

- Palvelumme on asiantuntevaa.
- Luomme kestäviä asiakassuhteita.

Ihmiset ratkaisevat

Me Nordeassa tiedämme, että liike-toiminnan ja henkilöstön osaamisen kasvua ei voi erottaa toisistaan. Voimme saavuttaa tavoitteemme ainoastaan kehittämällä ihmisiä, osaamistamme ja ajattelutapaamme. Tiedämme, että tärkeintä ovat ihmiset.

- Annamme henkilöstölle mahdollisuuden tehdä tuloksellista työtä ja kasvaa.
- Kannustamme aloitteellisuuteen ja oikea-aikaiseen toimintaan.
- Arvioimme suorituksia rehellisesti ja tasapuolisesti.

Yksi Nordean joukkue

Meillä Nordeassa on kunnianhimoisena tavoitteena, että asiakkaat näkevät Nordean yhtenä joukkueena, joka toimii yhdessä parhaiden ratkaisujen löytämiseksi. Ainoastaan yhteistyön avulla voimme hyödyntää potentiaalimme ja tuottaa todella erinomaisia asiakaskokemuksia.

- Luomme arvoa tiiminä.
- Teemme työtä yhdessä yli organisaation rajojen.
- Osoitamme luottamusta ja edellyttämme vastuunottoa.
- Sääntömme ja ohjeemme ovat selkeitä ja toteuttamiskelpoisia.

Selkeä kasvustrategia

Rahoituspalvelumarkkinoiden kasvunäkymät Pohjoismaissa ovat vahvat keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä. Kasvun odotetaan ylittävän BKT:n kasvun selvästi. Nordean asiakaskunta ja jakeluverkosto ovat ainutlaatuiset tällä alueella, ja Nordean tuoteosaaminen on korkeatasoista. Nordealla onkin hyvät mahdollisuudet ylittää markkinoiden kasvu. Lisäksi Pohjoismaiden ulkopuolisten liiketoimintamahdollisuuksien odotetaan vaikuttavan entistä enemmän konsernin yleiseen kasvuun.

Kannattavan orgaanisen kasvun strategiassa on neljä osa-alueita:

- kasvatetaan nykyisten pohjoismaisten asiakkaiden asiointia ja hankitaan uusia asiakkaita kannattavimmissa segmenteissä
- laajennetaan toimintaa Euroopan uusilla markkinoilla
- hyödynnetään kasvupotentiaalia valituissa segmenteissä maailmanlaajuisesti ja Euroopassa
- tehostetaan toimintaa edelleen.

Kasvustrategiaa tuetaan useilla konserninlaajuisilla strategisilla hankkeilla, joista jokaisella on huomattava vaikutus tuottojen kasvuun tai toiminnan tehokkuuteen. Vuonna 2007 yhdeksän tällaista hanketta asetettiin etusijalle resursseja kohdennettaessa.

Nykyiset ja uudet asiakkaat

Nordealla on huomattavia pohjoismaisiin asiakkaisiin liittyviä liiketoimintamahdollisuuksia etenkin Ruotsissa, jonka markkinat ovat Pohjoismaiden suurimmat.

Käynnissä on mittava hanke, jonka tarkoituksena on lisätä asiakastapaamisten määrää ja käydä asiakkaiden kanssa entistä aktiivisempaa vuoropuhelua. Lisäksi panostetaan sellaisiin segmentteihin, tuotealueisiin ja markkinoihin, joiden kasvupotentiaali on houkutteleva. Nordealla on kilpailukykyinen asiakasohjelma, jolla houkutellaan myös uusia asiakkaita.

Liiketoiminnan kasvattaminen Ruotsissa
Nordean osuus markkinoiden kasvusta on ollut Ruotsissa kilpailijoita vaatimattomampi useiden vuosien ajan. Syksyllä 2005 Nordea ryhtyi kasvattamaan liiketoimintaansa Ruotsissa. Tavoitteena on vahvistaa myyntiä, tukea tuottojen kasvua ja kasvattaa markkinaosuutta.

Vuonna 2007 Nordea teki Svensk Kassaservicen kanssa sopimuksen, jonka mukaan Nordea avaa 76 uutta konttoria vuonna 2008.



Private Banking

Nordean yksityispankkitoiminta on nykyisin Pohjoismaiden laajinta, ja se kattaa kaikki neljä Pohjoismaata. Nordic Private Banking -toiminnolla on paljon potentiaalisia asiakkaita, sillä asiakkaat vaurastuvat jatkuvasti, ja yhä useampi asiakas täyttää Private Banking -konseptin kriteerit.

Pääomamarkkinatuotteiden myynti yritysasiakkaille

Tavoitteena on tehdä yritysten riskienhallintaan ja pääomamarkkina-tapahtumiin liittyvistä ratkaisuisista luonnollinen osa tuotevalikoimaa, jota tarjotaan Nordean suurille ja keskikokoisille yritysasiakkaille. Esimerkkejä tällaisista tuotteista ovat suojaukseen tarkoitettut korko- ja valuuttajohdannais tuotteet sekä pääoman hankkimiseen tarkoitettut laina- ja joukkolainatuotteet.

Corporate finance -toiminta ja osaketutkimus

Nordean osakemarkkina- ja corporate finance -toimintaa on vahvistettu kokoamalla nämä tuotealueet yhteen pohjoismaiseen yksikköön, johon sisältyy myös paikallisia toimintoja. Yhteisöasiakkaille suunnattua osaketutkimusta ryhdytään hoitamaan konsernin sisällä, jotta suurten yhteisö- ja yritysasiakkaiden tarpeet voidaan tyydyttää.

Euroopan uudet markkinat

Nordealla on houkutteleva asema ja vahva brandi viiden Euroopan maan nopeasti kasvavilla markkinoilla. Nämä markkinat ovat yhä tärkeämpi osa Nordean pitkän aikavälin kasvustrategiaa. Nordea pyrkii saavuttamaan osuuden kasvusta kohtuullisella riskillä. Venäjällä Nordean strategiana on laajapohjainen orgaaninen kasvu, Puolassa konttori-verkoston nopea laajentaminen ja Baltian maissa varovainen kasvu.

Puola – 150 uutta konttoria

Nordea on toiminut Puolan markkinoilla yhdeksän vuotta. Puolassa on lähes 40 miljoonaa asukasta, ja maan talous kasvaa vahvasti, joten Puolan markkinat ovat entistä keskeisemmät Euroopassa. Myös yhä useampi pohjoismainen yritys laajentaa toimintaansa Puolaan. Nordea laati vuonna 2006 suunnitelman, jonka avulla se pyrkii hyödyntämään kasvumahdollisuudet Puolassa. Nordean tarkoituksena on avata 150 uutta konttoria vuosina 2007–2009. Vuonna 2007 konttoreita avattiin 40.

Liiketoiminnan kehittäminen Venäjällä

Hyödyntääkseen Venäjän markkinoiden kasvun sekä Baltian maista ja Puolasta saadut kokemukset Nordea hankki vuoden 2006 lopussa enemmistöosuuden Orgresbankista. Tavoitteena on kehittää monipuolista pankkitoimintaa, joka keskittyy pääasiassa Venäjän Euroopan-puoleiseen osaan. Viime kuukausina on avattu 15 uutta konttoria.

Valitut segmentit maailmanlaajuisesti ja Euroopassa

Nordealla on vahvaa erityisosaamista, jonka ansiosta se on menestynyt valituissa segmenteissä kotimarkkinoidensa ulkopuolella. Nordea aikoo vahvistaa asemaansa maailman johtavana shipping-pankkina hyödyntämällä vahvoja asiakassuhteita. Nordean Private Banking -toiminta Luxemburgissa ja Sveitsissä on Pohjoismaiden laajinta. International Private Banking -toiminto laajentaa vuonna 2008 liiketoimintaansa ja perustaa palvelupisteen myös Venäjälle Orgresbankin avulla. Nordean eurooppalaisen varallisuudenhoidon strategian toinen tärkeä osa-alue on Euroopan laajuinen rahastojen jakelu.

Toiminnan tehostaminen

Kahdella konsernin strategisista

hankkeista tähdätään toiminnan tehostamiseen ja kasvustrategian tukemiseen. Tavoitteena on yhtenäistää asiakasprosesseja ja tuotteiden ja palvelujen jakeluprosesseja. Lopullisena päämääränä on tietoteknisten järjestelmien yhtenäistäminen. Suurimmat hyödyt saadaan asiakastapaamisiin vapautuneesta ajasta ja toiminnan tehostumisesta.

Tulevaisuuden konttori -hanke

Nordealla on Pohjoismaissa 1 100 konttoria, joissa asiakassuhteita hoitaa 14 000 nordealaista. Tällä hankkeella halutaan tukea kasvutavoitteita ja tavoitetta kuulua eurooppalaisen vertailuryhmän parhaimmistoon myynnillä ja tehokkuudella mitattuina. Myyntiprosessi perustuu kontaktipolitiikkaan, jolla varmistetaan, että henkilökohtaiset pankkineuvojat käyttävät aikaa oikeisiin asioihin ja kannattavimpia asiakkaita palvellaan proaktiivisesti. Seuraavassa vaiheessa mukaan tulevat myös yritysasiakkaiden myyntiprosessit. Konttoreiden uutta ulkoasua testataan vuonna 2008.

Nordean muutosohjelma

Nordean muutosohjelmalla pyritään yhtenäistämään liiketoimintaprosessit. Ohjelman ensi vaiheessa huomion kohteena ovat ratkaisut, jotka parantavat asiakaspalvelua. Tämän jälkeen pyritään yhtenäistämään tärkeimmät pankkijärjestelmät.

Henkilöstöstrategia

Nordea on uudistanut henkilöstöstrategiansa kasvustrategian ja uusien arvojen mukaisesti. Samalla on käynnistetty hankkeita, joilla pyritään varmistamaan Nordean johtava asema pankkisektorilla Pohjoismaissa. Henkilöstöhallinnon hankkeisiin kuuluvat työnantajakuvan parantaminen ja rekrytointi, esimiesten uudet osaamisalueet ja lahjakkuuksien kehittäminen.

Tunnuslukutavoitteet

Pitkän aikavälin tunnuslukutavoitteet

Osakkeen kokonaistuotto (%)



Eurooppalaisen vertailuryhmän parhaan neljänneksen joukossa

2006
3. sijalla 20:n joukossa

2007
3. sijalla 20:n joukossa

Oman pääoman tuotto (%)



Samalla tasolla kuin pohjoismaisen vertailuryhmän parhailla

22,9 %

19,7 %
(19,1 % kertaluonteiset erät pois lukien)

Riskisopeutettu tulos (milj. euroa)



Kaksinkertaistetaan seitsemässä vuodessa (vuodesta 2006 lähtien)

2 107

+15 %

Liiketoiminnan kehitys – asiakkaat ja tuotteet

Nordean asiakaskunta on ainutlaatuinen ja asiakasohjelma kilpailukykyinen. Nordean organisaation kasvun strategian tavoitteena onkin hyödyntää asiakaskunnan tarjoamia mahdollisuuksia ja hankkia uusia asiakkaita kannattavimpiin segmentteihin. Erityisenä painopistealueena on lisätä asiakkaiden käyttämien palveluiden ja tuotteiden määrää laajojen palveluneuvottelujen avulla.

Nordealla on noin 1 300 konttoria ja monipuoliset puhelin- ja Internet-palvelut. Euroopan uusilla markkinoilla Nordea on luonut nopeasti kehittyvän verkoston, johon kuuluu yli 180 konttoria.

Pohjoismainen asiakaskunta

Nordean asiakaskunta on suurempi kuin millään muulla finanssipalvelukonsernilla Pohjoismaissa. Asiakkaita on yhteensä 9 miljoonaa. Asiakasohjelmissa on mukana 6,8 miljoonaa henkilöasiakasta. Aktiivisia yritysasiakkaita on noin 600 000.

Strategian ytimenä on asiakkaiden segmentointi. Palvelutarjonta ja resurssit kohdennetaan segmenttien mukaan.

Henkilöasiakkaat

Suurin osa Nordean henkilöasiakkaista kuuluu Nordean asiakasohjelmaan.

Private Banking -asiakkaat

Private Banking -asiakkaat luokitellaan heidän tarpeidensa ja varallisuutensa perusteella. Asiakkaita ovat varakkaat yksityishenkilöt, joilla on sijoitettavaa varallisuutta noin 150 000 euroa tai sitä enemmän. Jos varallisuutta on yli miljoona euroa, asiakkaalle tarjotaan high-net-worth-konseptin mukaista palvelua.

Asiakasohjelma

Asiakasohjelmaan kuuluvat asiakkaat ovat joko avain- tai kanta-asiakkaita tai perustason asiakkaita. Taso määräytyy asiointivolyymien perusteella: mitä enemmän asiakas keskittää pankki-asiointinsa Nordeaan, sitä paremmat edut hän saa.

Avainasiakkaat:

– vähintään 30 000 euroa lainoja ja talletuksia – vähintään 5 tuotetta.

Kanta-asiakkaat:

– vähintään 5 000 euroa lainoja ja talletuksia – vähintään 3 tuotetta.

Perustason asiakkaat:

– Asiakasohjelmaan kuuluvat asiakkaat, jotka eivät ole avain- tai kanta-asiakkaita. Nordea määritteli vuonna 2007 perustason asiakkaan kriteerit uudelleen. Tämän vuoksi perustason asiakkaiden lukumäärä laski ja muiden, asiakasohjelman ulkopuolella olevien asiakkaiden määrä kasvoi. Nuorille 18–28-vuotiaille aikuisille on oma asiakasohjelma nimeltä Check-in.

Jakelustrategia

Nordean jakelustrategiassa korostuvat palvelujen saatavuus, asioinnin helppous ja monikanavaisuus.

Monipuolisen jakeluverkon ansiosta asiakas voi itse päättää missä, miten ja milloin hän haluaa palveluita käyttää. Vaihtoehtoina ovat konttori, puhelinpalvelu ja verkkopankki, joiden kaikkien kautta palveluiden ja tuotteiden ostaminen on helppoa ja nopeaa.

Konttoreilla on keskeinen rooli asiakassuhteiden kehittämisessä entistäkin paremmiksi, mikä muodostaakin Nordean asiakasstrategian painopisteen.

Henkilöasiakkaille, joiden tarpeet ovat laajat, nimetään henkilökohtainen pankkineuvoja.

Asiakkaat saavat neuvontapalveluja myös aukioloaikojen ulkopuolella joko varaamalla ajan henkilökohtaisen



Nordea on Pohjoismaiden ja Itämeren alueen suurin finanssipalvelukonserni

pankkineuvojan tapaamiseen tai soittamalla asiakaspalveluun.

Yritysassiakkaat

Yritysassiakkaat ryhmitellään niiden tarvitsemien tuotteiden ja palveluiden sekä liiketoimintavolyymien perusteella. Segmentit ovat kansainvälisesti toimivat suuryritysassiakkaat, suuret yritykset sekä pienet ja keski-suuret yritykset.

Finanssipalveluyritykset, mm. pohjoismaiset ja kansainväliset finanssipalveluyritykset ja pankkikonsernit, kuuluvat omaan asiakassegmenttiinsä. Niitä palvelee saman konseptin mukaisesti kuin suurimpia yritysasiakkaita.

Asiakaskunta Euroopan uusilla markkinoilla

Euroopan uudet markkinat ovat Nordean kehittyviä kotimarkkinoita. Niihin kuuluvat Venäjä, Puola, Liettua, Latvia ja Viro, joissa Nordealla on lähes 600 000 henkilöasiakasta ja 75 000 yritysasiakasta. Lisäksi Nordealla on Puolassa noin 800 000 henki- ja eläkevakuutustoiminnan henkilöasiakasta, joista suurin osa kuuluu yritysten eläkejärjestelmiin.

Nordean strategia Euroopan uusilla markkinoilla on samanlainen kuin Pohjoismaissa, joskin sitä on muokattu paikallisten markkinaolojen mukaan. Asiakassegmentointi on Puolassa ja Baltian maissa samankaltainen kuin Pohjoismaissa. Eri segmenttien kriteerit on kuitenkin mukautettu paikallisiin markkinoihin. Venäjällä

tärkeimmät asiakassegmentit ovat tällä hetkellä suuret ja keski-suuret yritysasiakkaat. Nordean tavoitteena on luoda Venäjällä monipuolista pankkitoimintaa, johon sisältyy myös henkilöasiakkaille suunnattuja palveluja. Jatkossa pyritään siihen, että asiakassegmentointi on samanlainen kuin Pohjoismaissa, Baltian maissa ja Puolassa.

Jakelustrategia

Nordea käyttää Baltian maissa, Puolassa ja Venäjällä monikanava-strategiaa, jossa konttoreilla on keskeinen rooli asiakassuhteen kehittämisessä. Puhelin- ja verkko-palvelut tukevat konttoriverkoston.

Nordea perusti vuonna 2007 Baltian maihin 10 uutta asiakaspalvelupistettä. Palvelupisteitä on nyt 54. Lisäksi Latviassa käynnistettiin puhelinpalvelu ja kaikissa Baltian maissa otettiin käyttöön uusi versio henkilöasiakkaiden verkkopankista.

Puolassa Nordealla oli vuoden 2007 lopussa 85 konttoria. Vuosina 2007–2009 on tarkoitus perustaa 150 uutta palvelupistettä. Niiden myötä toiminta kehittyi edelleen ja asiakkaille tarjottava tuotevalikoima kasvaa tulevana vuosina.

Venäjällä Orgresbankilla on konttoreita pääasiassa Moskovan ja Pietarin seuduilla. Jatkossa päätavoitteena on kasvattaa verkostoa näillä alueilla. Vuonna 2007 Orgresbankin verkostoa laajennettiin jonkin verran myös näiden kahden suurkaupungin ulkopuolella.

Toiminta kansainvälisillä ja Euroopan markkinoilla

Shipping- ja öljyalan asiakkaita palvelee kansainvälisen strategian mukaisesti samaan tapaan kuin ylimpään yritysasiakassegmenttiin kuuluvia asiakkaita. Kansainvälisiä private banking -asiakkaita palvelee Euroopan laajuisesti saman konseptin mukaisesti kuin pohjoismaisia private banking -asiakkaita.



Henkilöasiakkaat

Asiakasohjelmaan sisältyy lupaus tarjota asiakkaille selkeästi ja kilpailukykyisesti hinnoiteltuja ja palvelutasoltaan kilpailukykyisiä tuotteita ja ratkaisuja.

Useimpien Nordean tuotteiden hinnat ovat kiinteitä ja läpinäkyviä. Hinnoittelu on porrastettu segmenttien mukaan. Kiinteä hinnoittelu on tärkeää, jotta avainasiakkaille voidaan varmistaa parhaat hinnat. Kiinteä hinnoittelu mahdollistaa myynnin kaikissa jakelukanavissa, myös verkkopankissa.

Avainasiakkaat

Hoitamalla asiakassuhteet hyvin voidaan lisätä avainasiakkaiden asiointia Nordean kanssa. Tavoitteena on saada hoitoon asiakkaan kaikki pankkiasiat ja olla asiakkaan kumppani raha-asoiden hoidossa koko eliniän.

Asiakkaalle annettavat lupaukset

Avainasiakkaat saavat ilman liittymismaksua käyttöönsä yksilölliset ratkaisut edullisimmilla hinnoilla.

Yksilöllisiä ratkaisuja ja henkilökohtaista palvelua

Avainasiakkaita palvelee henkilökohtainen pankkineuvoja, joka kartoittaa asiakkaiden mahdolliset tarpeet oma-aloitteisesti. Pankkineuvojen tukena on laaja joukko asiantuntijoita, jotka auttavat suunnittelemaan asiakkaan yksilölliset tarpeet täyttäviä ratkaisuja. Avainasiakkaalla on mahdollisuus käydä laaja palveluneuvottelu, jossa tarkastellaan hänen talouttaan

kokonaisuutena. Asiakkaan taloudellinen tilanne analysoidaan perusteellisesti ja hänelle annetaan siihen liittyvää neuvontaa.

Yksilöllisiä ratkaisuja parhaita tuotteita käyttäen

Avainasiakkaille tarjotaan tuotteita, muun muassa vuosimaksuttomia luottokortteja, joihin sisältyy vakuutuspalveluja ja muita lisäarvoa tuottavia palveluja.

Reilu hinnoittelu

Avainasiakkaille tarjotut hinnat ovat edullisimmat kiinteät hintamme, eikä asiakkaan tarvitse käyttää aikaa hinnasta neuvottelemiseen.

Etusijalla palvelujen saannissa

Avainasiakkailla on pankin aukioloaikoina käytössään henkilökohtaisen pankkineuvojan palvelut. He voivat sopia tapaamisesta henkilökohtaisen pankkineuvojan kanssa myös aukioloaikojen ulkopuolella. Lisäksi he voivat soittaa puhelinpalvelumme asiantuntijoille.

Liiketoiminta

Asiakaskunnan tarjoamien kasvumahdollisuuksien hyödyntäminen jatkuu edelleen menestyksekkäästi. Avainasiakkaiden määrä kasvoi 7 prosenttia vuonna 2007 ja yli viidennes uusista avain-asiakkaista on kokonaan uusia asiakkaita.

Henkilöasiakkaisiin liittyvä liiketoiminta jatkui vahvana kaikilla tuotealueilla vuonna 2007 asiakasohjelman ja laajojen palveluneuvottelujen ansiosta.

Nordic Private Banking

Nordea on Pohjoismaiden suurin Private Banking -palvelujen tarjoaja. Markkina-asema vaihtelee eri Pohjoismaissa. Pohjoismaisia private banking -asiakkaita on noin 90 000. Heitä palvelee konttoreiden yhteydessä toimivissa 73 Private Banking -yksikössä ja seitsemässä Private Wealth Management -yksikössä. Viimeksi mainittu yksiköt huolehtivat kaikkein varakkaimmista asiakkaista, joilla on yli miljoona euroa sijoitettavaa varallisuutta.

Nordic Private Banking -toiminnolla on kaikilla pohjoismaisilla markkinoilla yhteinen toimintamalli. Liiketoiminta perustuu yhteisiin palvelukonsepteihin, asiakassegmentointiin ja tuotevalikoimiin.

Asiakkaalle annettavat lupaukset

Nordic Private Bankingin asiakkaat saavat yksilöllistä palvelua asiantuntevalta ja aktiiviselta neuvojalta, joka ottaa asiakkaan kaikki taloudelliset tarpeet huomioon. Erilaisiin tarpeisiin on tarjolla räätälöityjä tuotteita ja palveluja.

Yritysasiakkaat

Nordean yritysasiakkaita koskevan strategian päätavoitteena on luoda arvoa hyvien asiakassuhteiden kautta. Yritysasiakkaille nimetään asiakasvastuullinen johtaja, jonka tehtävänä on kehittää asiakassuhdetta ja selvittää asiakkaan liiketoimintaan ja talouteen liittyvät asiat.

Nordea tarjoaa asiakkaalle pitkäaikaisen asiakassuhteen ja mahdollisuuden pääoman hankintaan pankin taseesta lyhyellä varoitusaajalla.

Tavoitteena on luoda erinomaisia asiakaskokemuksia kaikissa asiakassegmenteissä. Kaiken pankkitoiminnan lähtökohtana on aina asiakkaan oma liiketoiminta, olipa sitten kyse asiakassuhteen rakentamisesta tai ratkaisujen luomisesta ja konseptien kehittämisestä. Yritysasiakkaat ryhmitellään niiden tarvitsemien tuotteiden ja palvelujen monimutkaisuuden sekä liiketoimintavolyymien perusteella.

Eri asiakasryhmille tarjottavat palvelut eroavat seuraavien seikkojen perusteella:

- missä määrin asiakkaan palvelu perustuu yrityskohtaiseen analyysiin ja tarpeiden huomioimiseen
- miten monimutkaisia asiakkaan liiketoiminta ja sen tarvitsemat palvelut ovat
- millaista asiantuntijatukea tarvitaan
- missä määrin asiakkaalle tarjottavat ratkaisut ovat räätälöityjä
- miten paljon ylin johto osallistuu asiakassuhteen hoitoon.

Suuryrityspalvelut

Suuryrityspalvelut-toiminto palvelee Nordean tuhatta suurinta yritysasiakasta. Sen toiminta on keskitetty yhteen yksikköön kullakin markkina-alueella.

Nordealla on tässä asiakas-segmentissä johtava asema Pohjoismaissa, ja suurimmalla osalla alueen suuryrityksistä on vahva asiakassuhde Nordean kanssa. Nordean vahvuudet tämän asiakasryhmän palvelussa ovat henkilöstön korkealuokkainen ammattitaito, vahva tase ja todistetusti hyvä asema pääomamarkkinoilla.

Shipping- ja öljyalan palvelut

Nordea on yksi maailman johtavista rahoituspalvelujen tarjoajista shipping- ja öljyalan yrityksille. Nordean kilpailuetuna ovat laaja osaaminen tällä osa-alueella ja vahvat toiminta-mahdollisuudet markkinatakaajana. Tämän sektorin osaamiskeskus sijaitsee Oslolla. Sieltä palvelee pohjoismaisia ja kansainvälisiä shipping-alan yrityksiä.

Suuret yritysasiakkaat

Suuriin yritysasiakkaisiin kuuluville 15 000 asiakkaalle tarjotaan kilpailukykyisiä palveluja, joissa yhdistyvät laajojen pohjoismaisten resurssien käyttö ja paikallinen läsnäolo. Näitä asiakkaita palvelevat asiakasvastuulliset johtajat 63:ssa eri puolilla Pohjoismaita sijaitsevassa osaamiskeskuksessa.

Asiakasvastuullinen johtaja on asiakkaan tärkein yhteyshenkilö ja hän vastaa asiakassuhteen pitkäjänteisestä

kehittämisestä. Kullakin asiakas-vastuullisella johtajalla on tukena tuoteosaajista koostuva asiakastiimi, joka luo asiakkaan tarpeet täyttäviä ratkaisuja.

Keskisuuret yritysasiakkaat

Nordealla on 55 000 keskisuurta yritysasiakasta, joita palvelevat valituissa konttoreissa toimivat asiakasvastuulliset johtajat. Keskisuurille yritysasiakkaille tarjottavissa palveluissa ja konsepteissa korostuvat asiakassuhde, tuote-valikoima ja paikallinen läsnäolo. Nordean kilpailuetuna ovat korkealuokkainen osaaminen ja pitkälle kehitetyt tuoteratkaisut, kuten johdannaiset ja muut pääoma-markkinatuotteet, jotka on kehitetty suurimpien yritysasiakkaiden tarpeisiin.

Pienet yritysasiakkaat

Nordealla on noin 525 000 pientä yritysasiakasta, joita palvelevat konttoreiden asiakasneuvojat. Näitä asiakkaita ovat etenkin sellaiset asiakkaat, joilla on Nordeassa sekä yrityksen että omaa asiointia. Liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntäminen ja ristiinmyynti luovat merkittävää potentiaalia, kun myyntihenkilöstö on osaavaa ja tuntee sekä henkilö- että yritysasiakkaille tarjottavat tuotteet. Pienten yritysasiakkaiden palvelutarpeet eivät useinkaan ole monimutkaisia. Näitä asiakkaita palvelee laajoille markkinoille suunnattujen konseptien pohjalta. Samalla hyödynnetään eri kanavien tarjoamia mahdollisuuksia.

Ihmiset tekevät erinomaisen Nordean

Nordean henkilöstömäärä on

35 000. Nordealaiset toimivat

tiimeissä luodakseen erinomaisia

asiakaskokemuksia Nordean lähes

10 miljoonalle asiakkaalle.

Tavoitteena on rakentaa vahvoja

asiakassuhteita ja toteuttaa

Nordean tehtävää: teemme sen

mahdolliseksi.

Ihmiset ratkaisevat

Tuotteita ja strategioita on suhteellisen helppo jäljitellä, joten finanssi-palvelualalla ihmiset ovat loppujen lopuksi ratkaisevin kilpailutekijä.

Tämä näkökulma näkyy entistä selvemmin Nordean uudessa visiossa:

”Johtava pohjoismainen pankki, joka luo merkittävää arvoa asiakkailleen ja omistajilleen – tunnettu osaavasta henkilöstöstään.”

Yksi konsernin kolmesta uudesta arvosta on ”Ihmiset ratkaisevat”. Se asettaa ihmiset ja esimiestaidot vahvasti etusijalle. Niiden avulla Nordean on mahdollista saavuttaa kasvutavoitteensa.

Uusi henkilöstöstrategia

Johtoaseman säilyttäminen vaatii oikeanlaista osaamista ja asennetta, jotta voimme täyttää asiakkaittemme odotukset, sopeutua muutoksiin ja saavuttaa tuloksia sekä nyt että tulevaisuudessa. Tämä heijastuu vuonna 2007 luodussa uudessa

henkilöstöstrategiassa, jossa on viisi painopistealuetta:

- työnantajakuva
- rekrytointi ja perehdyttäminen
- osaaminen
- lahjakkuuksien kehittäminen
- palkitseminen.

Nordea on houkutteleva työnantaja

Nordean tavoitteena on olla finanssipalvelualan houkuttelevin työnantaja Pohjoismaissa. Näin voidaan palkata, kehittää ja pitää palveluksessa erittäin osaavia ihmisiä.

Taloudellisten tulosten ja henkilöstön tyytyväisyyden ja motivaation välillä on selvä yhteys: tyytyväinen henkilöstö saa aikaan parhaita tuloksia kaikilla osa-alueilla. Se taas parantaa kannattavuutta, mikä puolestaan lisää tyytyväisyyttä. Nordeassa toteutetaan vuosittain laaja ilmapiiritutkimus, jossa kartoitetaan henkilöstön asenteita ja tyytyväisyyttä. Tutkimus osoittaa, mikä on nordealaisten käsitys esimiestaidoista konsernissa, omasta työpaikastaan ja konsernista yleensä. Tutkimuksen tulokset ovat tärkeä työkalu, jota esimiehet käyttävät käydessään tiimikohtaisia keskusteluja toiminnan jatkuvasta parantamisesta.

Vuoden 2007 tutkimus osoittaa, että asenteet ja tyytyväisyys ovat parantuneet monilla osa-alueilla. Nordealaiset ovat entistä ylpeämpiä työpaikastaan ja suosittelevat Nordeaa muillekin. Ulkopuoliset tutkimukset ovat kuitenkin osoittaneet, että olemme jäljessä tavoitteestamme, kun ulkoista työnantajakuvaamme verrataan työnantajakuvaan vertailuryhmässä. Vuonna 2007 käynnistettiin monia

työnantajakuvaan liittyviä hankkeita. Opiskelijat ovat tärkeä kohderyhmä, joten Nordeaa tehtiin tunnetuksi työnantajana useimmissa pohjoismaisissa yliopistoissa ja kauppakorkeakouluissa.

Erinomaiset johtamistaidot

Henkilöstön näkemys lähimmän esimiehen esimiestaidoista on edelleen korkea vuoden 2007 ilmapiiri-tutkimuksen tulosten perusteella. Tulos oli 76 pistettä (maksimipistemäärä on 100), eli parempi kuin rahoituspalvelu-alalla Pohjoismaissa keskimäärin (72). Tärkeimmät tekijät henkilöstön tyytyväisyyden ja motivaation kannalta ovat päivittäisen työn sisältö ja kehittymismahdollisuudet. Nordeassa on otettu käyttöön esimiesten uudet osaamisalueet, jotka perustuvat uusiin arvoihin ja joilla kuvataan sitä, miten esimiesten tulisi toimia Nordeassa. Esimiesten johtamistaitoon keskittyvät koulutusohjelmat on räätälöity kulkemaan käsi kädessä liiketoiminta-strategioiden käyttöönoton kanssa. Koulutusta annetaan kaikille esimiehille aina potentiaalisista esimiehistä ylimpiin johtajiin.

Oikeiden ihmisten rekrytointi

Tiedämme, että sukupuoli, ikä, koulutus ja kulttuuritausta tekevät ihmisistä erilaisia, ja pidämme monimuotoisuutta voimavarana. Ymmärrämme myös, että ihmisiä motivoivat erilaiset asiat ja heillä on erilaisia uratavoitteita. Vuonna 2007 organisaatioon toivotettiin tervetulleeksi 3 000 uutta nordealaista.



Yhteiskunnallinen vastuu

Yrityksen yhteiskunnallinen vastuu

on perusta, jonka avulla yritys

edistää suhteita sisäisiin ja

ulkoisiin sidosryhmiin, myös

muuten kuin yksinomaan

taloudellisessa mielessä.

Yhteiskuntavastuun tehtävänä on

turvata yrityksen mainetta,

luottamusta ja liiketoimintatapaa.

Yhteiskunnallinen vastuu on kiinteä osa konsernin liiketoimintaa. Yhteiskunnallisen vastuun periaatteet ja siihen liittyvät menettelytavat ovat yhteydessä konsernin liiketoimintastrategiaan ja tukevat liiketoiminnan tavoitteita. Eettinen toimintatapa sekä Nordean toiminnan maineeseen ja luottamukseen liittyvien erilaisten riskien hallinta ovat tärkeitä osatekijöitä osakkeenomistajan oikeuksien suojelemisessa ja parantamisessa sekä toiminnassa finanssipalvelujen johtavana tarjoajana.

Nordean uusien arvojen käyttöön-otto vuonna 2007 toimi lähtökohtana myös uuden yhteiskunnallisen vastuun strategian kehittämiseksi. Uusi strategia valmistuu vuoden 2008 alkupuoliskolla ja otetaan käyttöön vaiheittain. Strategialla ja siihen liittyvillä toimilla halutaan tukea Nordean arvoja ja konsernin strategista tavoitetta luoda erinomainen Nordea.

Nordea yhteiskunnan jäsenenä

Yhteiskunnallinen vastuu tarkoittaa

yleisesti vastuuntuntoista ja aktiivista toimintaa yhteiskunnan jäsenenä. Nordean visioon kuuluu olennaisena osana toiminta yhteiskunnan vastuuntuntoisena jäsenenä ja luottamuksen varmistaminen niillä markkinoilla, joilla toimimme. Nordeassa otetaan tämä huomioon monin eri tavoin, ja tavoitteena on, että yhteiskunnallinen vastuu sisältyy Nordean esimiesten ja henkilöstön ajattelu- ja toimintatapoihin. Näin voidaan rakentaa ja ylläpitää organisaatiota, jossa rehti ja riippumaton päätöksenteko, luotettavuus ja vastuuntunto ovat etusijalla. Yhteiskunnallisen vastuun periaatteet ovat vuodesta 2002 lähtien toimineet yhteiskuntavastuutyön perustana Nordeassa.

Toimintatavat liiketoiminnassa

Nordea painottaa yhteiskunnalliseen vastuuseen liittyvässä työssä liiketoiminnan toimintatapoja ja etiikkaa. Tähän on erityisesti kaksi syytä. Ensinnäkin yhteiset arvot ja toimintatapasäännöt ovat keskeinen tekijä rakennettaessa yhteistä yrityskulttuuria. Toinen tärkeä syy ovat operatiiviset riskit. Pankkitoiminnan operatiiviset riskit liittyvät ihmisten toimintaan, menettelytapoihin ja järjestelmiin. Ihmisten toiminta on tärkein, sillä ihmiset tekevät ratkaisuja ja päätöksiä, laativat menettelytapoja ja luovat järjestelmiä. Toisin sanoen riskejä voidaan vähentää merkittävästi, kun ihmiset toimivat oikealla tavalla. Nordea on laatinut koko konsernia koskevat toimintatapasäännöt, joissa käsitellään liiketoimintaa koskevia eettisiä periaatteita, sekä liiketoiminnassa noudatettavia eettisiä ohjeita.

Vuoropuhelu ja yhteistyö

Nordea on vuorovaikutuksessa sen yhteiskunnan kanssa, johon konserni kuuluu. Nordea tukee YK:n Global Compact -hanketta, johon sisältyy kymmenen vastuuntuntoiseen liiketoimintaan liittyvää periaatetta, ja YK:n Environmental Program Finance Initiative (UNEP FI) -hanketta, jossa käsitellään liiketoimintaan liittyviä ympäristönäkökohtia.

Uusia hankkeita vuonna 2007

- Nordea otti käyttöön kansainvälisten rahoituslaitosten yritys vastuun periaatteet (Equator Principles) helmikuussa 2007.
- Nordean säästämisestä ja varallisuudenhoidosta vastaavat yksiköt allekirjoittivat marraskuussa 2007 YK:n vastuullisen sijoittamisen periaatteet.
- Konsernissa on laadittu sisäiset yhteiskuntavastuullisen sijoittamisen periaatteet. Ne otetaan käyttöön vaiheittain vuoden 2007 kolmannelta neljännekseltä lähtien. Periaatteisiin sisältyvät toimintatavat, organisaatio ja yhteistyö kolmansien osapuolten kanssa strategian toteuttamiseksi.
- Nordea ryhtyy käyttämään yritys-luottoihin liittyvien ympäristöriskien arvioinnin työkaluja myös sosiaalisten riskien arvioinnissa vuoden 2008 aikana. Muutos vaikuttaa myös luotonannon periaatteisiin ja strategiaan sekä luotto-ohjeisiin.
- Vuoden 2007 syksyllä aloitettiin prosessi, jonka tuloksena luodaan uusi yhteiskunnallista vastuuta koskeva strategia. Työtä jatketaan vuonna 2008. Lisätietoja: www.nordea.com/csr.



Johtava pohjoismainen pankki, joka luo merkittävää arvoa asiakkailleen ja omistajilleen – tunnettu osaavasta henkilöstöstään

Yhteenveto vuoden 2007 tuloksesta

Nordean tulos vuodelta 2007 on vahva tuottojen vahvan kasvun ansiosta. Ennätystulosta tuki konsernin organisaation kasvun strategian johdonmukaisen toteuttaminen. Asiakasmäärät lisääntyivät kannattavimmissa asiakas-segmenteissä (private banking- ja avainasiakkaat) ja volyymit kasvoivat kaikilla osa-alueilla. Talletusmarginaalit paranivat, kun taas luottomarginaaleihin kohdistui paineita.

Tuotot kasvoivat 7 % vuoteen 2006 verrattuna. Kun luvuista jätetään pois vuonna 2007 Suomen talletussuojajärjestelmästä saatu 120 milj. euron palautus ja International Moscow Bankin (IMB) myynnistä vuonna 2006 saatu 199 milj. euron tuotto, tuotot kasvoivat 8 %.

Kulut lisääntyivät 6 % liiketoimintavolyymien kasvun, kasvuhankkeisiin tehtyjen investointien ja palkkainflaation vuoksi. Tuottojen ja kulujen kasvun väliselle erolle asetettu tavoite saavutettiin. Ero oli vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna 2,0 %-yksikköä, vaikka konserni teki aiemmin julkistetun kasvustrategian mukaisesti merkittäviä investointeja ja vaikka markkinatilanne oli syksyllä vaikea.

Tulos ennen arvonalentumisia kasvoi 8 % 3 820 milj. euroon ja liikevoitto 2 % 3 883 milj. euroon. Riskisopeutettu tulos kasvoi 15 %. Oman pääoman tuotto oli 19,7 %. Kulu/tuotto-suhde pysyi entisellä tasollaan ja oli 52 %. Arvonalentumistappioiden nettomäärä oli 60 milj. euroa positiivinen.

Rahoitusmarkkinoiden levottomuus vuoden 2007 jälkipuoliskolla vaikutti vahvasti kansainvälisiin rahoitusmarkkinoihin. Vaikutukset Nordean tulokseen jäivät kuitenkin vähäisiksi, ja ne ilmenivät lähes pelkästään vuoden kolmannella neljänneksellä. Tämä perustuu siihen, että Nordean suorat ja epäsuorat riskit subprime-markkinoilla ovat rajalliset ja luottosidonnaisiin strukturoituihin tuotteisiin liittyvät riskit niin ikään vähäiset. Nordea on myös hyötynyt vahvasta taseestaan, monipuolisesta liiketoimintaprofiilistaan, vahvasta likviditeetistään sekä hyvästä maineestaan.

Nordean vahva kehitys jatkui vuoden viimeisellä neljänneksellä vaikeasta markkinatilanteesta huolimatta. Talletukset kasvoivat voimakkaasti. Myös luottovolyymien kasvu oli vahvaa erityisesti yritysasiakkaiden segmentissä. Asuntoluottojen prosenttikasvu oli kaksinumeroista myös viimeisellä neljänneksellä, vaikka asuntojen hintojen nousu näytti pysähtyneen kaikissa Pohjoismaissa. Talletusvolyymien kasvu jatkui, kun säästämisen tileille saatiin runsaasti uutta varallisuutta.

Hoidossa oleva varallisuus pysyi lähes samalla tasolla kuin vuonna 2006. Private Banking -toiminnassa saatiin hoidettavaksi uutta varallisuutta, mutta kokonaisuutena uuden hoidossa olevan varallisuuden nettomäärä oli negatiivinen, kun varallisuutta siirrettiin rahasto-tuotteista säästämisen tileille.

Tuotot

Tuotot yhteensä kasvoivat 7 % 7 886 milj. euroon. Kun kertaluonteisia eräiä ei oteta huomioon, tuotot yhteensä kasvoivat 8 %. Rahoituskate kasvoi 11 % 4 282 milj. euroon lähinnä luotto- ja talletusvolyymien voimakkaan kasvun ja talletusmarginaalien kohene-misen ansiosta. Luotonannon kasvuprosentit olivat kaksinumeroisia kaikissa tärkeimmissä segmenteissä, mikä kompensoi vuoden aikana koettujen marginaalipaineiden vaikutusta. Luotot yleisölle kasvoivat 14 % 245 mrd. euroon. Kasvuvauhti pysyi vakaana koko vuoden ajan.

Talletusvolyymit kasvoivat 12 % 142 mrd. euroon, ja kasvua oli sekä henkilö- että yritysasiakkaiden segmenteissä. Uusia varoja saatiin erityisesti säästämisen tileille, joiden volyymit kasvoivat 21 % edellisvuoden lopusta. Tämä on merkki matalariskisten tuotteiden kysynnän kasvusta, ja sitä tukee Nordean strategia tarjota kilpailukykyisiä korkoja. Säästämisen tileille saatiin vuoden aikana nettomääräisesti 7,2 mrd. euroa uutta varallisuutta. Talletusmarginaalit paranivat markkinakorkojen nousun

myötä. Säästämisen tileille saatujen varojen voimakas kasvu johti kuitenkin siihen, että keskimääräiset talletusmarginaalit pysyivät entisellä tasollaan viimeisellä neljänneksellä.

Yrityksille annettujen luottojen määrä kasvoi voimakkaasti Pohjoismaissa kaikissa segmenteissä, vaikka M&A-toimintaan liittyvä kysyntä laantui syksyn aikana. Luotot yrityksille kasvoivat vuonna 2007 noin 25 % Norjassa, 15 % Tanskassa ja Ruotsissa ja noin 10 % Suomessa. Kilpailu oli kireää ja yritysasiakkaiden luokitukset paranivat yritysten vahvan taloudellisen aseman ansiosta, joten yrityksille annettujen luottojen marginaalit kaventuivat vuoden aikana. Nordean tavoitteena on edelleen kasvattaa riskisopeutettuja marginaaleja.

Yhteisöasiakkaat ja kansainvälinen pankkitoiminta -liiketoiminta-alueen rahoituskate kasvoi 39 % luotonannon vahvan kasvun ansiosta pääasiassa New European Markets -toiminnossa. Kasvua tuki myös finanssipalveluyritykset-toiminnon ja Shipping, Oil Services & International -toiminnon vahva kehitys. New European Markets -toiminnossa luotonanto kasvoi vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna (pl. Venäjä) 77 %. Kasvu hidastui viimeisellä neljänneksellä. Talletukset kasvoivat 35 % ja rahoituskate nousi 45 %. New European Markets -toiminnon luotonannon kasvu jakautui tasaisesti eri markkinoille. Tämä perustuu valikoivaan kasvustrategiaan, jossa riskienhallinta on konservatiivista ja toiminta painottuu kannattavimpiin segmentteihin kuuluviin asiakkaisiin.

Hoidossa oleva varallisuus pieneni edellisvuodesta 1 %:n 157 miljardiin euroon, vaikka keskimääräinen hoidossa oleva varallisuus oli vuonna 2007 suurempi kuin vuonna 2006. Hoidossa oleva varallisuus pieneni 2,4 miljardia euroa pääosin siksi, että asiakkaat siirsivät varoja osakerahastoista matalariskisille säästämisen tileille.

Nettomääräiset palkkiotuotot kasvoivat 3 % 2 140 milj. euroon.

Luotonantoon liittyvät palkkiotuotot kasvoivat 12 % 394 milj. euroon luotonannon vahvan kasvun ja takauspalkkioiden lisääntymisen ansiosta. Säästämistuotteisiin liittyvät palkkiotuotot kasvoivat yhteensä 7 % 1 408 milj. euroon. Varallisuudenhoidon palkkiotuotot kasvoivat 2 %. Kasvua heikensi varojen siirto useista korkeamarginaalisista osakerahastoista korkotuotteisiin.

Maksuliikenteestä saadut palkkiotuotot kasvoivat 5 % 776 milj. euroon. Näihin sisältyvät korteista saadut palkkiotuotot lisääntyivät 16 %. Kotimaan maksuihin kohdistuneet volyymi- ja hintapaineet hidastivat kuitenkin kasvua. Palkkiokulut kasvoivat 17 % 594 milj. euroon. Kasvu aiheutui liiketoimintavolyymien lisääntymisestä ja avainasiakkaille tarjotuista luottokorteista, joihin sisältyy vakuutuspalveluja ja muita lisäarvoa tuottavia palveluja.

Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä kasvoivat 15 % 1 187 milj. euroon vuoden jälkipuoliskon vaikeista markkinaoloista huolimatta. Liiketoiminta-alueiden nettovoitot käypään arvoon arvostettavista eristä kasvoivat 10 % 1 048 milj. euroon, kun pääomamarkkinatuotteisiin liittyvä toiminta oli vilkasta kaikissa segmenteissä ja Nordean yritysasiakkaat ottivat käyttöön runsaasti uusia tuotteita. Konsernin tuki- ja palvelutoimintojen (pääasiassa konsernin varainhallinnan) nettovoitot olivat 156 milj. euroa onnistuneen taseriskien hallinnan ja OMX:n osakkeiden arvonnousun ansiosta. OMX:n osakkeiden arvonnousu oli 90 milj. euroa vuonna 2007, kun se vuonna 2006 oli 17 milj. euroa. Henkivakuutuksen nettovoitot kasvoivat 8 % 283 milj. euroon.

Kulut

Kulut yhteensä lisääntyivät 6 % 4 066 milj. euroon. Lähes puolet kasvusta liittyi kasvuhankkeisiin, joita ovat Nordic Private Bankingin neuvontapalvelujen lisääminen, toiminnan laajentaminen Ruotsissa ja

investoinnit Euroopan uusille markkinoille, mukaan lukien investoinnit Orgresbankiin. Orgresbank sisältyy tuloslaskelmaan toisesta neljänneksestä alkaen. Puolet kulujen lisäyksestä, noin 3 %-yksikköä, aiheutui liiketoimintavolyymien kasvusta ja inflaatiosta, joita toiminnan tehostamisesta saadut hyödyt osittain kompensoivat.

Henkilöstökulut kasvoivat 6 % 2 388 milj. euroon kasvuhankkeisiin liittyvien kulujen nousun vuoksi. Henkilöstömäärä kasvoi vuonna 2007 kaikkiaan noin 2 500:lla eli 8 % vuoden 2006 lopusta. Orgresbankin osuus henkilöstömäärän kasvusta on noin 1 400 henkilötyövuotta. Jos tätä ei oteta huomioon, henkilöstömäärä kasvoi noin 1 100:lla eli 4 %. Kulujen kasvuun vaikuttivat myös yleinen palkka-inflaatio ja tulosperusteisten palkkioiden nousu.

Muut kulut kasvoivat 6 % ja niitä oli 1 575 milj. euroa. Lisäys aiheutui volyymikasvusta sekä kasvuhankkeisiin ja strategiaan hankkeisiin tehdyistä investoinneista.

Kulu/tuotto-suhde pysyi entisellä tasollaan ja oli 52 %.

Luottotappiot

Arvon alentumistappioiden nettomäärä oli 60 milj. euroa positiivinen, kun aiemmin kirjattuja luottotappioita palautui edelleen runsaasti ja uusia arvonalentumisia kirjattiin vain vähän. Luottosalkun laatu on edelleen hyvä.

Tulos

Tulos pieneni prosentin 3 130 milj. euroon. Oman pääoman tuotto oli 19,7 % ja osakekohtainen tulos 1,20 euroa.

Näkymät vuonna 2008

Kansainvälisten pääomamarkkinoiden viime kesänä alkanut myllerrys vaikutti merkittävästi kansainvälisiin osake-markkinoihin vuoden 2008 alussa. Tämä on lisännyt huomattavasti vuoteen 2008 liittyvää epävarmuutta. BKT:n kasvun odotetaan hidastuvan Pohjoismaissa vuonna 2008. Keskimääräisen kasvun uskotaan kuitenkin

ylittävän 2 %. Nordea ei vuotta 2008 koskevissa arvioissaan usko keskimääräisen korkotason muuttuvan merkittävästi vuoden aikana. Korkojen lasku heikentäisi Nordean tuottojen kasvua. Kasvuhankkeisiin tehdyt investoinnit ovat tuottaneet vahvoja tuloksia. Siksi Nordea jatkaa näitä investointeja Pohjoismaissa ja Euroopan uusilla markkinoilla. Kulujen odotetaan vuonna 2008 nousevan 100–120 milj. euroa näiden investointien vuoksi. Kulujen odotetaan kasvavan hieman enemmän kuin vuonna 2007 näiden investointien ja palkkainflaation kiihtymisen seurauksena.

Jos talouskasvu hidastuu nyt odotettua enemmän, Nordea tarkastelee kasvuhankkeisiin tehtäviä investointeja uudelleen.

Nordean vuonna 2006 määrittelemä tavoite on kaksinkertaistaa riskisopeutettu tulos 7 vuodessa. Vuonna 2008 riskisopeutetun tuloksen odotetaan kasvavan 5–10 %. Odotukset perustuvat Pohjoismaiden BKT-kasvuun sekä korkotasoa koskeviin ennusteisiin.

Luottosalkun laatu on edelleen vahva. Nordean luottosalkku on hyvin hajautettu maantieteellisesti, toimialakohtaisesti sekä henkilö- ja yritysasiakkaiden välillä. Luottosalkku jakautuu lähes tasan neljän Pohjoismaan välillä. Luottoriskit ovat hyvin hallinnassa myös Euroopan uusilla markkinoilla, vaikka makrotaloudellisen tilanteen odotetaan vähitellen vaikuttavan luottojen laatuun. Tähän on varauduttu saatavaryhmäkohtaisilla varauksilla.

Talousnäköymien muutos vaikuttaa todennäköisesti luotonantoon ajan myötä. Nordea odottaa vuodelta 2008 kertyvän jonkin verran nettomääräisiä luottotappioita, kun aiemmin kirjattujen luottotappioiden palautusten määrä todennäköisesti pienenee.

Nordean liiketoimintaan sovellettava keskimääräinen vakioveroaste on noin 26 %. Efektiivisen veroasteen odotetaan vuonna 2008 olevan noin 3–5 prosenttiyksikköä tätä alempi.

Pohjoismainen pankkitoiminta

Nordean pohjoismainen pankkitoiminta -liiketoiminta-alueella (Nordic Banking) on 6,8 miljoonaa asiakasohjelmissa mukana oleva henkilöasiakasta ja 600 000 aktiivista yritysasiakasta. Liiketoiminnasta vastaa 13 aluepankkia neljässä Pohjoismaassa. Pohjoismainen pankkitoiminta on Nordean suurin liiketoiminta-alue, joka palvelee pohjoismaisia henkilö- ja yritysasiakkaita.

Tulos vuonna 2007

Pohjoismainen pankkitoiminta -liiketoiminta-alueen tuotot kasvoivat 8 % 5 963 miljoonaan euroon vuonna 2007. Tanskassa, Norjassa ja Ruotsissa tuotot kasvoivat 6–7 % ja Suomessa 12 %. Tuottojen kaksinumeroinen prosenttikasvu Suomessa perustui lähinnä Nordean vahvaan rahoituspohjaan ja korkotason nousuun.

Rahoituskate parani 10 % 3 666 miljoonaan euroon. Luotonannon volyymien voimakas kasvu, 14 %, kompensoi luottomarginaaleihin edelleen kohdistuneita paineita. Luottomarginaalit laskivat edellisvuodesta, kun kilpailu jatkui kireänä kaikissa segmenteissä. Talletukset kasvoivat 11 %, ja marginaalit nousivat vuoden aikana.

Nettomääräiset palkkiotuotot kasvoivat 2 % 1 772 miljoonaan euroon, kun luotonanto ja takauspalkkiot kasvoivat. Maksuliikenteestä saadut palkkiotuotot sen sijaan laskivat ja hoidossa oleva varallisuus pysyi lähes ennallaan.

Käypään arvoon arvostettavista eristä saadut nettovoitot kasvoivat 17 % 460 miljoonaan euroon, kun pääomamarkkinatuotteita myytiin menestyksekkäästi yritysasiakkaille.

Kulut yhteensä lisääntyivät 4 % 3 002 miljoonaan euroon.

Arvonalentumistappioiden nettomäärä oli 55 miljoonaa euroa positiivinen.

Liiketoiminta-alueen henkilöstömäärä kasvoi 456:llä vuoden 2007 aikana. Henkilöstömäärän lisäys tuki kasvustrategiaa ja liittyi lähinnä toiminnan laajentamiseen Ruotsissa, Norjan aluepankkeihin ja puhelinpalvelun henkilöstömäärän lisäämiseen.

Liikevoitto kasvoi 2 % 3 016 miljoonaan euroon. Taloudellisen pääoman riskisopeutettu tuotto (RAROCAR) oli 26 % (25 %). Kulu/tuotto-suhde parani edelleen ja oli 50 % (52 %).

Pohjoismainen pankkitoiminta – liikevoitto toiminnoittain

	Yhteensä		Nordic Banking Tanska		Nordic Banking Suomi		Nordic Banking Norja		Nordic Banking Ruotsi		Pohjoismaiset toiminnot	
Miljoonaa euroa	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Rahoituskate	3 666	3 328	1 036	956	1 065	927	544	511	984	900	37	34
Palkkiotuotot ja kulut, netto	1 772	1 731	489	511	509	464	170	166	604	600	0	-10
Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto	460	393	155	125	111	98	80	74	114	95	0	1
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	25	15	25	15	0	0	0	0	0	0	0	0
Liiketoiminnan muut tuotot	40	79	2	9	11	28	7	4	15	5	5	33
Tuotot yhteensä, sis. kohdistettavat erät	5 963	5 546	1 707	1 616	1 696	1 517	801	755	1 717	1 600	42	58
Henkilöstökulut	-1 140	-1 064	-360	-341	-292	-283	-163	-149	-300	-279	-25	-12
Muut kulut	-1 836	-1 784	-462	-433	-455	-439	-283	-279	-632	-634	-4	1
Poistot ym.	-26	-28	-2	-9	-2	0	-4	-6	-8	-8	-10	-5
Kulut, sis. kohdistettavat erät	-3 002	-2 876	-824	-783	-749	-722	-450	-434	-940	-921	-39	-16
Tulos ennen arvonalentumistappioita	2 961	2 670	883	833	947	795	351	321	777	679	3	42
Arvonalentumistappiot luotoista	55	276	1	153	60	28	7	103	-26	-1	13	-7
Liikevoitto	3 016	2 946	884	986	1 007	823	358	424	751	678	16	35
Kulu/tuotto-suhde, %	50	52	48	48	44	48	56	57	55	58		
RAROCAR, %	26	25	27	26	38	33	18	19	24	23		
Muut tiedot, miljardia euroa												
Luotonanto	207,2	182,1	62,7	54,5	47,5	42,4	37,2	30,4	59,8	54,8		
Talletukset	110,1	99,3	31,6	28,1	30,4	26,4	18,8	16,6	29,3	28,1		
Taloudellinen pääoma	7,3	6,7	2,2	2,0	1,9	1,6	1,3	1,1	2,0	2,0		

Yhteisöasiakkaat ja kansainvälinen pankkitoiminta

Yhteisöasiakkaat ja kansainvälinen pankkitoiminta -liiketoiminta-alueella on kansainvälinen asiakasvastuu finanssipalveluyrityksistä sekä shipping-, offshore- ja öljyalan yrityksistä. Siihen kuuluvat lisäksi Nordean pankkitoiminnot Puolassa, Baltian maissa ja Venäjällä, joiden markkinoilla Nordea tarjoaa monipuolisia palveluja.

Tulos vuonna 2007

Yhteisöasiakkaat ja kansainvälinen pankkitoiminta -liiketoiminta-alueen toiminta oli vilkasta vuonna 2007, ja kasvu oli vakaata kaikissa toiminnoissa. Markkinoiden levottomuus vaikutti joihinkin finanssipalveluyritykset-toiminnon asiakassegmentteihin, mutta vaikutus oli vähäisempi muissa toiminnoissa.

Tuotot olivat 868 miljoonaa euroa vuonna 2007; laskua oli 6 %. Liiketoiminnan volyymit kasvoivat, mutta muut tuotot olivat pienemmät kuin vuonna 2006, jolloin IMB:n osakkeiden myynnistä kirjattiin voittoa

199 miljoonaa euroa. Vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna kasvua oli 12 %. Orgresbankin tulos on yhdistelty konsernitulokseen toisesta neljänneksestä lähtien, ja sen tuotot olivat 63 miljoonaa euroa.

Rahoituskate parani 21 % (kun Venäjän toimintojen vaikutusta ei oteta huomioon), kun luotonanto ja talletusvolyymit kasvoivat voimakkaasti. Vertailukelpoinen luotonanto lisääntyi 35 % ja talletukset 52 %. Nettomääräiset palkkiotuotot olivat 257 miljoonaa euroa vuonna 2007; kasvua oli 8 % vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna. Asiakkaiden toiminta jatkui vilkkaana koko vuoden. Käypään arvoon arvostettavista eristä saadut nettovoitot lisääntyivät 26 % vuoteen 2006 verrattuna, kun tulokset olivat vahvat kaikilla osa-alueilla.

Kulut olivat 394 miljoonaa euroa vuonna 2007; kasvua oli 10 %, kun Orgresbankin vaikutusta ei oteta huomioon. Kulujen lisääntymiseen vaikuttivat lähinnä henkilöstömäärän kasvu ja tulosperusteisten palkkioiden

nousu, mutta myös New European Markets -toiminnon investoinnit. Henkilöstömäärä oli vuoden 2007 lopussa noin 4 200. Henkilöstömäärän kasvu noin 1 800 henkilöllä vuonna 2007 liittyy lähinnä New European Markets -toimintoon.

Tulos ennen arvonalentumistappioita oli liiketoiminnan volyymien kasvun seurauksena 474 miljoonaa euroa vuonna 2007; laskua oli 21 %. Vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna kasvua oli 13 %. Liikevoitto väheni 17 %. Vertailukelpoisilla luvuilla mitattuna se kasvoi 20 %. Sitä kasvatti osaltaan arvonalentumistappioiden positiivinen nettomäärä, johon vaikuttivat positiivisesti maariski-varauksen peruutukset ja negatiivisesti Baltian maihin liittyvän saatavaryhmä-kohtaisen arvonalentumiskirjauksen kasvattaminen. Orgresbankin liikevoitto oli 25 miljoonaa euroa ja viimeinen neljännes oli vahva. Taloudellisen pääoman riskisopeutettu tuotto (RAROCAR) oli 38 % vuonna 2007. Kulu/tuotto-suhde oli 45 %.

Yhteisöasiakkaat ja kansainvälinen pankkitoiminta – liikevoitto toiminnoittain

Miljoonaa euroa	Yhteensä		Finanssi- palvelu- yritykset		Shipping, Oil services & International		New European Markets		josta Venäjä		Muut	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Rahoituskate	424	304	65	50	170	155	168	77	56	-	21	22
Palkkiotuotot ja kulut, netto	257	232	136	119	54	45	57	32	7	-	10	36
Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto	178	141	138	133	13	17	26	14	-1	-	1	-23
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	1	30	0	0	0	0	0	0	0	-	1	30
Liiketoiminnan muut tuotot	8	212	0	9	0	3	4	2	1	-	4	198
Tuotot yhteensä, sis. kohdistettavat erät	868	919	339	311	237	220	255	125	63	-	37	263
Henkilöstökulut	-143	-100	-31	-30	-37	-32	-72	-34	-26	-	-3	-4
Muut kulut	-243	-214	-143	-140	-13	-11	-67	-40	-12	-	-20	-23
Poistot ym.	-8	-8	0	0	0	-2	-7	-7	-1	-	-1	1
Kulut, sis. kohdistettavat erät	-394	-322	-174	-170	-50	-45	-146	-81	-39	-	-24	-26
Tulos ennen arvonalentumistappioita	474	597	165	141	187	175	109	44	24	-	13	237
Arvonalentumistappiot luotoista	5	-19	0	0	2	3	-1	-5	1	-	4	-17
Liikevoitto	479	578	165	141	189	178	108	39	25	-	17	220
Kulu/tuotto-suhde, %	45	35	51	55	21	20	57	65	62			
RAROCAR, %	38	66	64	54	38	43	23	19	19			
Muut tiedot, miljardia euroa												
Luotonanto	24,6	17,0	1,9	1,5	11,1	9,4	9,8	4,6	1,6	-	1,8	1,5
Talletukset	30,9	20,0	20,3	13,0	6,7	4,5	3,7	2,3	0,6	-	0,1	0,1
Taloudellinen pääoma	1,0	0,6	0,2	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2	0,1	-	0,0	0,0

Varallisuudenhoito ja henkivakuutus, tuotetulos

Hoidossa oleva varallisuus oli vuoden 2007 lopussa 157,1 miljardia euroa eli 1,0 miljardia euroa pienempi kuin vuoden 2006 lopussa. Uusien sijoitusten nettomäärä oli 2,4 miljardia euroa negatiivinen. Rahoitusmarkkinoiden kehitys puolestaan vaikutti myönteisesti hoidossa olevan varallisuuden kasvuun. Rahoitusmarkkinoiden levottomuus vuoden 2007 jälkipuoliskolla heikensi kuitenkin varallisuuden markkina-arvon nousun myönteistä vaikutusta huomattavasti.

Private Banking -toiminnan menestys ja kasvu jatkuivat vuonna 2007, ja uusien sijoitusten nettomäärä oli 4,3 miljardia euroa positiivinen. Nordic Private Bankingin toiminta kasvoi merkittävästi vuonna 2007, kun henkilöstömäärä kasvoi noin 150:llä ja uusia asiakkaita saatiin 13 000. Asiakasmäärä kasvoi siten 16 % edellisvuodesta.

Osakemarkkinoiden voimakkaista heilahteluista ja korkotason yleisestä noususta huolimatta sijoitustoiminnan tuotto oli 3,6 % vuonna 2007 tasapainoisen omaisuuslajijakauman ansiosta. Arvostuserojen ja varausten osuus henki- ja eläkevakuutus-toiminnan vastuuvelasta laski vain 46 miljoonaa euroa edellisvuodesta ja oli 2 231 miljoonaa euroa eli 10 % henkivakuutustoiminnan vastuuvelasta. Arvostuserojen ja varausten osuus henki- ja eläkevakuutustoiminnan vastuuvelasta on tyydyttävä kaikilla markkinoilla.

Varallisuudenhoidon tuotot olivat 761 miljoonaa euroa vuonna 2007; kasvua oli 4 % vuoteen 2006 verrattuna. Tuottojen kasvua heikensi hoidossa olevan varallisuuden lasku. Tuotetulos oli 380 miljoonaa euroa eli 4 % suurempi kuin vuonna 2006.

Henki- ja eläkevakuutuksen tuotetulos oli vuonna 2007 kaikkien

aikojen paras: 274 miljoonaa euroa.

Kasvua oli 13 %.

Markkinaehtoinen arvo (MCEV), jolla mitataan arvon luomista Nordean henkivakuutustoiminnassa, oli 3 189 miljoonaa euroa vuoden 2007 lopussa; vuoden 2006 lopussa se oli 2 873 miljoonaa euroa. Uuden liiketoiminnan arvo oli 194 miljoonaa euroa uusmyynnin hyvän maksutulon seurauksena.

Varallisuudenhoito – volyymit ja uudet sijoitukset

Miljardia euroa	2007		2006	
	2007	Uudet sij.	2006	Uudet sij.
Vähittäismarkkinoille suunnatut rahastot Pohjoismaissa	34,4	-2,7	37,2	-4,1
Eurooppalainen jakelukanava	3,6	-1,8	5,7	-1,6
Private Banking -toiminta				
Nordic Private Banking	45,7	3,7	42,3	5,7
International Private Banking	9,6	0,6	9,2	-0,1
Yhteisöasiakkaat	24,9	-2,5	26,1	3,2
Henki- ja eläkevakuutus	38,8	0,3	37,6	1,0
Yhteensä	157,1	-2,4	158,1	4,1



Riskien, likviditeetin ja pääoman hallinta

Riskien, likviditeetin ja pääoman hallinta ovat rahoituspalvelualalla toimiville yhtiöille keskeisiä menestykseen vaikuttavia tekijöitä. Nordeaan kohdistuu monenlaisia riskejä osana normaalia liiketoimintaa. Merkittävien näistä riskeistä on luotonantoon liittyvä luottoriski. Muita huomattavia riskejä ovat markkinariski, operatiivinen riski ja likviditeettiriski.

Organisaation riskitietoisuuden ylläpito on sisällytetty Nordean liiketoimintastrategioihin. Nordeassa on vahvistettu tarkat riskien, likviditeetin ja pääoman hallintaa koskevat periaatteet. Näihin sisältyvät esimerkiksi eri riskityyppejä ja pääomarakennetta koskevat periaatteet.

Konservatiivinen riskienhallinta

Konsernin riskienhallinnasta vastaava johtaja vastaa konsernin luotto-, markkina- ja likviditeettiriskien sekä operatiivisten riskien hallinnan periaatteista ja ohjeistuksesta sekä luottopäätösprosessista ja luotonvalvontaprosesseista. Liiketoimintalueet, tuotealueet ja yksiköt ovat ensisijaisesti vastuussa omaan toimintaansa liittyvien riskien tunnistamisesta, hallinnasta ja raportoinnista.

Luottoriski toteutuu, jos sopimuskumppani jättää täyttämättä velvoitteensa eikä vakuus kata

Nordean saatavia.

Markkinariskillä tarkoitetaan salkkuihin ja rahoitusinstrumentteihin liittyvää mahdollista markkina-arvon menetystä tai rahoitusmarkkinoiden muuttuvien liikkeitä, jotka heikentävät tulosta tai omaa pääomaa.

Operatiivinen riski on riski, joka aiheutuu sisäisten prosessien puutteellisuudesta tai virheellisestä toiminnasta, järjestelmistä ja ihmisistä tai ulkoisista tekijöistä, jotka aiheuttavat suoraan tai epäsuorasti tappioita tai vahingoittavat mainetta.

Vahva likviditeetti

Likviditeettiriskillä tarkoitetaan sitä, että Nordea pystyy suoriutumaan maksuvalmiutta koskevista velvoitteistaan vain maksamalla tavanomaista suuremmat kulut tai ei lainkaan pysty suoriutumaan velvoitteistaan niiden erääntyessä.

Likviditeetin hallinta perustuu Nordeassa periaatepäätöksiin, joissa määrätään, että Nordean likviditeetin hallinta kuvastaa konsernin konservatiivista asennetta likviditeettiriskiin. Nordea pyrkii hankkimaan rahoitusta eri lähteistä sekä luomaan ja ylläpitämään suhteita sijoittajiin helpottaakseen markkinoilla toimimista.

Laaja ja hajautettu rahoituspohja näkyy vahvana läsnäolona konsernin

neljällä kotimarkkina-alueella, joilla konsernilla on vahva ja vakaa vähittäisasiakaskunta sekä monia erilaisia varainhankintaohjelmia.

Pääoman tehokas käyttö

Konsernin talousjohtaja vastaa vakavaraisuuden suunnitteluprosessista, johon sisältyy vakavaraisuusraportointi, sekä likviditeetin ja taseen hallinnasta.

Nordeassa pyritään käyttämään pääomaa tehokkaasti hallitsemalla aktiivisesti taseen eri omaisuus- ja velkaeriä sekä riskiluokkia. Tavoitteena on parantaa osakkeenomistajien saamaa tuottoa, mutta säilyttää samalla konservatiivinen riskin ja tuoton suhde.

Vakavaraisuussuhdeluvut saadaan suhteuttamalla ensisijaisten omien varojen ja omien varojen yhteismäärä konsernin riskipainotettuihin saamisiin, jotka on laskettu Basel II -säännösten mukaisesti. Riskipainotetuilla saamisilla mitataan saataviin ja eri rahoitusinstrumentteihin liittyvää riskiä.

Nordean tavoitteena on, että ensisijaisten omien varojen suhde riskipainotettuihin saamisiin on yli 6,5 % ja vakavaraisuussuhde on vähintään 9 %. Pääoman tavoitetasoa ylläpidetään Nordeassa osingonjakoa ja omien osakkeiden hankintaa säätelevien periaatteiden avulla sekä riskiprofiilin aktiivisella hallinnalla.

Pääomavaade ja riskipainotetut saamiset

	31.12.2007	31.12.2007	31.12.2006
Miljoonaa euroa	Pääomavaade	Riskipainotetut saamiset	
Luottoriski	12 556	156 952	176 329
Sisäisten luottoluokitusten menetelmä, josta	6 709	83 865	-
- yritysvastuut	5 899	73 736	-
- luottolaitos- ja sijoituspalveluyritysvastuut	744	9 302	-
- muut	66	827	-
Standardimenetelmä, josta	5 387	67 342	-
- vähittäisvastuut	3 953	49 414	-
- valtio- ja keskuspankkivastuut	19	243	-
- muut	1 415	17 685	-
Basel I -säännösten muk. vastuut	460	5 745	-
Markkinariski	284	3 554	9 069
Operatiivinen riski	878	10 976	-
Yhteensä ennen siirtymäsäännösten huomioon ottamista	13 718	171 482	185 398
Siirtymäsäännösten mukainen lisäpääomavaade	2 649	33 103	-
Yhteensä	16 367	204 585	185 398

Vakavaraisuustunnusluvut, miljardia euroa

	31.12.2007	31.12.2006
Riskipainotetut saamiset sisältäen siirtymäsäännökset	204,6	185,4
Riskipainotetut saamiset Basel II -säännösten (pilari 1) mukaisesti ennen siirtymäsäännösten soveltamista	171,5	-
Pääomavaade sisältäen siirtymäsäännökset	16,4	14,8
Omien varojen yhteismäärä	18,7	18,2
Ensisijaiset omat varat	14,2	13,1
Ensisijaisten omien varojen suhde riskipainotettuihin saamisiin sisältäen siirtymäsäännökset, %	7,0 %	7,1 %
Ensisijaisten omien varojen suhde riskipainotettuihin saamisiin ennen siirtymäsäännösten soveltamista, %	8,3 %	-
Vakavaraisuussuhde siirtymäsäännökset huomioon ottaen %	9,1 %	9,8 %

Tuloslaskelma

Konserni			
Miljoonaa euroa	2007	2006	Muutos %
Rahoituskate	4 282	3 869	11
Palkkiotuotot ja -kulut, netto	2 140	2 074	3
Voitot/tappiot käypään arvoon arvostettavista eristä, netto	1 187	1 036	15
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	41	68	-40
Muut tuotot	236	318	-26
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	7 886	7 365	7
Henkilöstökulut	-2 388	-2 251	6
Muut kulut	-1 575	-1 485	6
Poistot aineellisista ja aineettomista hyödykkeistä	-103	-86	20
Liiketoiminnan kulut yhteensä	-4 066	-3 822	6
Tulos ennen arvonalentumistappioita	3 820	3 543	8
Arvonalentumistappiot luotoista	60	257	
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden myyntivoitot ja -tappiot	3	8	
Liikevoitto	3 883	3 808	2
Tuloverot	-753	-655	15
Tilikauden tulos	3 130	3 153	-1

Liiketoiminnan volyymit, avaintiedot

Miljardia euroa	2007	2006	Muutos %
Luotot yleisölle	244,7	214,0	14
Yleisön talletukset ja muut velat yleisölle	142,3	126,5	12
josta säästötilit	40,8	33,6	21
Hoidossa oleva varallisuus	157,1	158,1	-1
Vastuuvelka, henkivakuutus	32,1	30,8	4
Oma pääoma	17,2	15,3	12
Taseen loppusumma	389,1	346,9	12

Tunnusluvut

	2007	2006
Osakekohtainen tulos, euroa	1,20	1,21
Osakekohtainen tulos laimennusvaikutuksen jälkeen, euroa	1,20	1,21
Osakekurssi, euroa	11,42	11,67
Osakkeen kokonaistuotto, %	6,4	32,3
Ehdotettu/maksettu osakekohtainen osinko, euroa	0,50	0,49
Osakekohtainen oma pääoma ¹ , euroa	6,58	5,89
Liikkeessä olevat osakkeet, miljoonaa	2 593	2 591
Liikkeessä olevat osakkeet laimennusvaikutuksen jälkeen, miljoonaa	2 594	2 591
Oman pääoman tuotto, %*	19,1	21,4
Kulu/tuotto-suhde, %*	52	53
Vakavaraisuussuhde, ensisijainen pääoma, %	7,0	7,1
Vakavaraisuussuhde, %	9,1	9,8
Ensisijainen pääoma, miljoonaa euroa	14 230	13 147
Riskipainotetut saamiset ² miljardia euroa	205	185
Henkilöstömäärä (henkilötyövuotta)	31 721	29 248
Riskisopeutettu tulos, miljoonaa euroa	2 417	2 107
Riskipainotettu tulos, miljoonaa euroa	1 585	1 412
Taloudellinen pääoma, miljardia euroa	10,2	9,3
Riskisopeutettu osakekohtainen tulos, euroa	0,93	0,81
Taloudellisen pääoman riskisopeutettu tuotto, (RAROCAR), %	23,6	22,7
Markkinaehtoinen arvo, miljoonaa euroa	3 189	2 873

1 Oma pääoma, josta on vähennetty vähemmistöosuudet ja uudelleenarvostusrahasto.

2 Riskipainotetut saamiset Basel I -säännösten mukaisesti.

* Vertailun helpottamiseksi luvuista on jätetty pois kaksi suurta kertaluonteista erää: vuoden 2007 luvuista on jätetty pois Suomen talletussuojajärjestelmästä saatu 120 miljoonan euron palautus ja vuonna 2006 IMB:n myynnistä saatu 199 miljoonan euron tuotto. Molemmat näistä eristä on raportoitu erässä "Muut tuotot".

Tase

Konserni		
Miljoonaa euroa	31.12.2007	31.12.2006
Vastaavaa		
Käteiset varat ja keskuspankkitalletukset	5 020	2 104
Valtion velkasitoumukset ja muut keskuspankkirahoitukseen oikeuttavat arvopaperit	8 503	6 678
Saamiset luottolaitoksilta	24 262	26 792
Luotot yleisölle	244 682	213 985
Korolliset arvopaperit	35 472	29 066
Vakuudeksi annetut rahoitusinstrumentit	4 790	10 496
Osakkeet	17 644	14 585
Johdannaissopimukset	31 498	24 207
Korkoriskin suojaavien erien käyvän arvon muutokset	-105	-37
Osakkuusyritysosakkeet	366	398
Aineettomat hyödykkeet	2 725	2 247
Aineelliset hyödykkeet	342	307
Sijoituskiinteistöt	3 492	3 230
Laskennalliset verosaamiset	191	382
Versaamiset	142	68
Eläke-etuusaaamiset	123	84
Muut varat	7 724	10 726
Siirtosaamiset ja maksetut ennakot	2 183	1 572
Vastaavaa yhteensä	389 054	346 890
Vastattavaa		
Velat luottolaitoksille	30 077	32 288
Yleisön talletukset ja muut velat yleisölle	142 329	126 452
Velat vakuutuksenottajille	32 280	31 041
Yleiseen liikkeeseen lasketut velkakirjat	99 792	83 417
Johdannaissopimukset	33 023	24 939
Korkoriskin suojaavien erien käyvän arvon muutokset	-323	-401
Verovelat	300	263
Muut velat	22 860	22 177
Siirtovelat ja saadut ennakot	2 762	2 008
Laskennalliset verovelat	703	608
Varaukset	73	104
Eläke-etuusvastuut	462	495
Velat, joilla on huonompi etuoikeus kuin muilla veloilla	7 556	8 177
Velat yhteensä	371 894	331 568
Oma pääoma		
Vähemmistöosuudet	78	46
Osakepääoma	2 597	2 594
Muut rahastot	-160	-111
Kertyneet voittovarot	14 645	12 793
Oma pääoma yhteensä	17 160	15 322
Vastattavaa yhteensä	389 054	346 890
Omien velkojen vakuudeksi annettu omaisuus	17 841	18 136
Muu vakuudeksi annettu omaisuus	6 304	3 053
Vastuusitoumukset	24 254	22 495
Muut sitoumukset (pl. johdannaissopimukset)	87 006	80 601
Johdannaissopimukset	3 405 332	2 538 489

Varsinainen yhtiökokous 3. huhtikuuta 2008

Nordean varsinainen yhtiökokous

pidetään torstaina 3. huhtikuuta

2008 klo 13.00 Ruotsin aikaa

Tukholman yliopiston Aula

Magnassa, Frescativägen 6,

Tukholma.

Ilmoittautuminen yhtiökokoukseen

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoittauduttava Nordealle ja oltava merkittynä Ruotsin arvopaperikeskuksen (VPC AB) ylläpitämään osakeluetteloon 28. maaliskuuta 2008. Osakkeenomistajien, joiden osakkeet ovat hallintarekisteröityinä, on tämän vuoksi rekisteröitävä osakkeensa tilapäisesti uudelleen omiin nimiinsä Ruotsin arvopaperikeskuksessa voidakseen osallistua yhtiökokoukseen. Tämä koskee esimerkiksi osakkeen-

omistajia, jotka ovat FDR-osaketalletustodistusten haltijoita Suomessa, ja osakkeenomistajia, joiden osakkeet on rekisteröity Tanskan arvopaperikeskuksessa (Værdipapircentralen). Tämän tilapäisen rekisteröinnin on oltava tehtynä Ruotsin arvopaperikeskuksessa viimeistään 28. maaliskuuta 2008. Osakkeenomistajan on hyvissä ajoin ennen mainittua päivää ilmoitettava rekisteröinnistä hallintarekisterin pitäjälle.

FDR-osaketalletustodistusten haltijat Suomessa

Yhtiökokoukseen on ilmoittauduttava ja pyyntö tilapäisen rekisteröinnin tekemiseksi on tehtävä viimeistään 27. maaliskuuta 2008 klo 12.00 Suomen aikaa osoitteeseen Nordea Pankki Suomi Oyj, 2698 Omaisuudenhoito, 00020 Nordea, puhelimitse suomeksi numeroon 0200 15151 tai ruotsiksi numeroon 0200 35352, 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 28. maaliskuuta 2008 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

Yhtiökokoukseen on ilmoittauduttava ja pyyntö tilapäisen rekisteröinnin tekemiseksi on tehtävä viimeistään 27. maaliskuuta 2008 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.

**Lisätietoja yhtiökokouksesta Internetissä:
www.nordea.com**

Tähän vuosikertomuksen yhteenvetoon sisältyy tulevaisuutta koskevia lausuntoja, jotka perustuvat tiettyjä tulevia tapahtumia ja potentiaalista taloudellista kehitystä koskeviin johdon tämänhetkisiin näkemyksiin. Vaikka Nordea uskoo, että tällaisissa tulevaisuutta koskevilla lausunnoilla ilmaistut odotukset ovat kohtuudella mahdollisia, niiden toteutumisesta ei voida olla varmoja. Tulokset saattavat siten monesta eri syystä olla huomattavasti erilaisia kuin mitä tulevaisuutta koskevilla lausunnoilla odotetaan. Olennaisia seikkoja, jotka saattavat aiheuttaa tällaisia eroavaisuuksia Nordean kehityksessä, ovat muun muassa (i) makrotalouden kehitys, (ii) kilpailutilanteen muutos ja (iii) korkotason muutos. Tämä ei tarkoita, että Nordea aikoo muuttaa tulevaisuutta koskevia lausuntojaan muutoin kuin lain ja pörssisäännösten vaatimalla tavalla, jos olosuhteet muuttuvat siten, että muutokset ovat tarpeen.

