

## Pressemitteilung

Frankfurt, 12. Juli 2010

### SEB richtet Deutschlandgeschäft neu aus

- Verkauf des deutschen Retailgeschäfts an Santander
- Verstärkte Investitionen in das Geschäft mit Firmen- und institutionellen Kunden

Die SEB hat sich mit der Banco Santander auf den Verkauf ihres deutschen Privatkundengeschäfts zu einem Preis von 555 Millionen Euro geeinigt. Die Transaktion wird sich in strategischer und finanzieller Hinsicht langfristig positiv für die SEB auswirken. Die SEB wird sich hierzulande zukünftig auf die Kerngeschäftsfelder konzentrieren, in denen sie einen Wettbewerbsvorteil hat. Wichtige Konzernkennziffern werden sich in Folge der Transaktion verbessern: Die Aufwands-/Ertragsrelation wird sich um 0,04 verbessern, die Eigenkapitalrendite um 0,60 Prozentpunkte steigen und die Eigenkapitalquote um weitere 0,50 Prozentpunkte gestärkt.

„Mit dem Verkauf des deutschen Retailgeschäfts setzen wir Eigenkapital frei, das wir für unser kontinuierliches Wachstum in unseren Kerngeschäftsfeldern einsetzen werden. Als größte Volkswirtschaft Europas bleibt Deutschland ein wichtiger Markt für uns. Wir sind in diesem Markt seit fast 35 Jahren zuhause. Die SEB wird sich zukünftig auf Merchant Banking inklusive Commercial Real Estate und Asset Management fokussieren – profitable und wachsende Geschäftsbereiche in Deutschland“, sagt **Annika Falkengren, SEB President und Group Chief Executive**.

„Ich freue mich, dass wir im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld gemeinsam mit Santander eine Lösung gefunden haben, die für beide Seiten vorteilhaft ist. In dem verkauften Privatkundengeschäft betreut die SEB eine Million Kunden in Deutschland und zählt zu den Anbietern mit der höchsten Kundenzufriedenheit“, so Annika Falkengren weiter. „Wir haben dieses Geschäft vor mehr als zehn Jahren gekauft und haben viel Zeit und Mühe in seine Restrukturierung investiert. Ich bin überzeugt, dass Santander als eine der größten Banken Europas und mit einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte im Privatkundenbereich die bestmögliche Heimat für unser Privatkundengeschäft bietet.“

Der Verkauf umfasst alle 173 Filialen, eine Million Privatkunden und rund 2.000 Vollzeitbeschäftigte. Zum Jahresende 2009 belief sich das Kreditvolumen auf 8,5 Milliarden Euro, das Einlagenvolumen auf 4,6 Milliarden Euro und die risikogewichteten Aktiva auf 4,7 Milliarden Euro.

**Jan Sinclair, Vorstandsvorsitzender der SEB AG, zur Entscheidung:** „Ich bin sicher, dass wir mit dem Verkauf für unsere Mitarbeiter und die Bank die beste Lösung gefunden haben. Unseren Mitarbeitern im Privatkundengeschäft bietet die Einbindung in einen führenden internationalen Finanzkonzern gute berufliche Perspektiven. Für unsere Privatkunden ändert sich durch den Verkauf zunächst nichts. Sie können sich auch weiterhin auf die hohe Qualität in der Betreuung verlassen. Wir sehen zukünftig klare Wachstumschancen im Merchant Banking inklusive Commercial Real Estate und deutlich erweiterte Wachstumsperspektiven für Asset Management.“

Der Verkaufspreis von 555 Millionen Euro liegt über dem Nennwert des auf den Käufer übergehenden allokierten Eigenkapitals in Höhe von 420 Millionen Euro. Die unmittelbar mit dem Verkauf verbundenen Kosten, darunter veränderte Finanzierungs- und Absicherungskosten, betragen 375 Millionen Euro. Die erwartete Ergebnisbelastung, inklusive der Transaktionskosten, beläuft sich bis zum Abschluss des Verkaufs (closing) auf 240 Millionen Euro vor Steuern. Die Restrukturierungskosten für das verbleibende Deutschlandgeschäft werden auf 80 Millionen Euro geschätzt. Darüber hinaus wird es auch nach dem Abschluss des Verkaufs zu weiteren Belastungen aus der Aktiv-Passiv-Steuerung kommen. Die für das Jahr 2011 geschätzte Ergebnisbelastung beträgt 65 Millionen Euro.

Das veräußerte Privatkundengeschäft entspricht 6 Prozent der Erträge, 11 Prozent der Kosten und 8 Prozent der Kreditvergabe des SEB Konzerns (Zahlen per Jahresende 2009). Bezogen auf das Deutschlandgeschäft der SEB entfallen auf die verkauften Aktivitäten rund 45 Prozent der Erträge, 60 Prozent der Kosten und 33 Prozent der Ausleihungen. Das Privatkundengeschäft der SEB in Deutschland erzielte im Geschäftsjahr 2009 einen Verlust von 117 Millionen Euro.

Der Abschluss des Verkaufs steht unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigungen und verschiedener vorbereitender Maßnahmen für die Abspaltung. Der Abschluss ist zum Ende des Jahres 2010 vorgesehen.

Um 10:00 Uhr findet eine Telefonkonferenz des SEB Konzerns zu den finanziellen Aspekten der Transaktion statt. Bitte wählen Sie sich unter +44 (0)20 7162 0025 spätestens 15 Minuten vorher ein.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.sebgroup.com/ir](http://www.sebgroup.com/ir)

**Ihre Ansprechpartner:**

Simone Wastl  
Direktor Marketing und Kommunikation  
Telefon: (069 ) 258-5310  
Telefax: (069) 258-6464  
E-Mail: [simone.wastl@seb.de](mailto:simone.wastl@seb.de)

Kimmo Best  
Pressesprecher  
Telefon: (069) 258-6406  
Telefax: (069) 258-6409  
E-Mail: [kimmo.best@SEB.de](mailto:kimmo.best@SEB.de)

---

Die SEB Bank ist die deutsche Tochtergesellschaft eines führenden nordeuropäischen Finanzkonzerns. In Deutschland betreut die Bank rund eine Million Kunden in 174 Filialen und ist in den Geschäftsfeldern Privatkunden, Firmen- und Immobilienkunden, Institutionelle Kunden sowie Asset Management tätig. Details zum Angebot der SEB Bank in Deutschland enthält die Internetseite [www.seb-bank.de](http://www.seb-bank.de)

Der schwedische SEB Konzern hat rund 400.000 Firmen- und Institutionelle Kunden sowie fünf Millionen Privatkunden. Die Kernmärkte der SEB sind Nordeuropa, die baltischen Staaten, Deutschland, Ukraine und Russland. Über ein internationales Netzwerk ist die Bank in den wichtigsten Finanzzentren der Welt vertreten. Der SEB Konzern hat eine Bilanzsumme von 236 Milliarden Euro, verwaltet ein Vermögen von 143 Milliarden Euro (per 31.3.2010) und hat rund 19.000 Mitarbeiter. Weitere Informationen zum Konzern sind unter [www.sebgroup.com](http://www.sebgroup.com) zu finden.