ÅLANDSBANKEN

1
2011

Min vision
Magnus Holm om Ålandsbankens framtid

Aktierna
du ska välja i osäkra tider

En jäkla vilja
Torsten Jansson om sin framgång

Mats Wahlström är den nya tidens

entreprenör

Marknadsutsikter ▪ Enterprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Redaktion

Å: utges av:
Ålandsbankens filial i Sverige
Stureplan 19
107 81 Stockholm

Tel 08-791 48 00

E-post tore.davegardh@alandsbanken.se

Ansvarig utgivare Magnus Holm

Chefredaktör Tore Davegårdh

Redigering Jan Törnqvist

Layout Jörgen Melin

Omslag Steve Herud

Foto Kristian Pohl, IBL, iStockphoto

Tryck Hallvigs

Är du intresserad av att bli kund hos Ålandsbanken Private Banking?
Ring 08-791 47 20 och tala med någon av våra förvaltare

Innehållet i denna trycksak utgör allmän information och inte finansiell rådgivning till enskild person. Även om Ålandsbanken har strävat efter att verifiera informationen kan det inte garanteras att denna i alla avseenden är korrekt, fullständig eller rättvisande. Informationen tar inte hänsyn till enskild persons specifika ekonomiska eller skattemässiga situation. Finansiell rådgivning bör sökas från kvalificerad rådgivare innan någon konkret transaktion genomförs eller handling vidtas. Alla prognoser är förenade med osäkerhet och det faktiska utfallet kan bli ett annat än prognosen. Värdet på finansiella instrument kan variera och reduceras och såvitt avser vissa finansiella instrument även bli negativt. Ålandsbanken friskriver sig från ansvar för samtliga skador och förluster, såväl direkta som indirekta, som kan uppstå i anledning av informationen. Informationen är skyddad av upphovsrätt och får inte utan Ålandsbankens tillstånd kopieras, distribueras eller publiceras. Tvister i anledning av informationen skall prövas enligt svensk rätt av svensk domstol exklusivt.

En schysst bank - det är visionen

En unik bank 4
Magnus Holm, ny chef på Ålandsbanken Sverige, har visioner: Så ska Ålandsbanken växa! Han är övertygad om bankens unika möjligheter att attrahera kunder.

Buttra miner 7
Kris i Europa. Vad händer? Vågar man köpa aktier? Analytikern Lars Söderfjell lugnar oroliga placerare. Visst finns det hopp...

Topplistan 10
Här hittar du portföljen som utklassat börsindex. Ålandsbankens Kjetil Anthonisen och Thomas Johansson hjälper dig att välja rätt på aktiemarknaden.

Enterprenören 12
Mats Wahlström är en ung entreprenör som på några år byggt upp en hotellkedja utomlands. Han började med att sälja plåtfälgar.

En jäkla vilja 14
Torsten Jansson började med att sälja t-shirts, idag omsätter han miljarder. Med 30 procent lägre kroppsvikt tycker han det är roligare än någonsin.

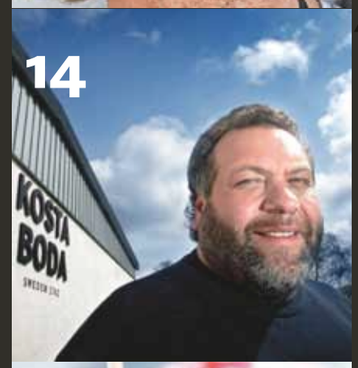
Handplockat 16
Finansiell planering är deras jobb; branschens mest kvalificerade medarbetare har handplockats till Ålandsbanken. Sebastian Schmidt berättar mer.

Godare jul 18
Smakar det så kostar det. Inte alls! Här får du tips på julklappar som är personliga och som du har råd med. En godare jul, helt enkelt.

Ordning och reda 20
Familjens juridik. Det finns massor av frågor om arv, bodelning, samboavtal och mycket annat. Ålandsbanken jurist Elisabeth Tamm har svaren.

Förlegat 21
Chefen för Asset Management Gunnar Dahlfors spolar gamla begrepp inom kapitalförvaltning. Han presenterar alternativ.

Momentum 22
Aktuellt just nu. Växande turism, nya underverk, siffermagi och sunda kroppar. Häng med du också!



Å – vilken tidig start

Å – det första numret av Ålandsbankens Private Banking-tidning har landat. Lite märkligt kanske någon tycker, att nummer ett kommer i december. Men nästa år ska vi ha ett ganska högt utgivningstempo. Detta Å kan alltså ses som en generalrepetition inför 2012.

TANKEN MED Å ÄR ATT DEN SKA SKAPA ännu bättre kontakt med våra Private Banking-kunder. På sikt hoppas vi att den även ska hjälpa oss att attrahera nya kunder.

Jag har tidigare gjort kundtidningar för SEB, HQ och Carnegie. Men på Ålandsbanken är jag grön och riktigt positivt överraskad.

På bara några veckor kan jag konstatera att det finns en imponerande kompetens inom Private Banking, men också inom hela spektret av banktjänster. Till skillnad från många mindre företag i finansbranschen är Ålandsbanken en riktig bank, med in-/utlåning, bolån, kredit- och betalkort och Internettjänst. Även inom institutionell förvaltning har banken skapat en konkurrenskraftig verksamhet, med moderna, effektiva metoder inom portföljförvalting.

PÅ SIDAN FYRA GER MAGNUS HOLM, VD för Ålandsbanken Sverige, en programförklaring och blickar in i framtiden. Han menar att Ålandsbanken har en unik position och är övertygad om att banken kan bli stark även i Sverige.

På kapitalmarknaderna är det skakigt. Den ena krisen tycks avlösa den andra. Analytikern Lars Söderfjell ser dock även möjligheter och pekar ut intressanta aktier, se sidan åtta.

Nyligen träffade jag Mats Wahlström – en sund äventyrare som driver hotell i Sydeuropa. Mats Wahlström är intelligent, trevlig och behagligt chosefri. Dessutom är han en mycket nöjd kund till Ålandsbanken. Den kombinationen är oslagbar. Läs mer på sidan tolv.

NU ÄR DET SNART JUL IGEN. Lite annorlunda och ätbara julklappstips hittar du på sidan 18.

GOD JUL OCH GOTT NYTT ÅR!
önskar vi på Ålandsbanken

Tore Davegårdh
är chefredaktör för Ålandsbankens nya Private Banking-tidning Å.

”Vi är det enda riktiga alternativet för dem som vill ha en personlig bank”

Magnus Holm i ett nötskal

Magnus Holm har en ovanligt bred bakgrund inom bank och finans, han har innehaft nästan alla befattningar som finns. Det ger en stabil bas när han ska föra Ålandsbanken i Sverige till nya höjder.

Magnus Holm är gift, har tre barn och gillar mat – både att laga och äta den. Helst blir det husmanskost men han klarar även mer avancerade rätter. På fritiden läser han mycket, både skönlitteratur och faktaböcker. Historia är favoritämnet. Båt- och skärgårdsliv är ett annat fritidsintresse.

Magnus Holm är en glad och trevlig person, men han blir arg om någon roffar åt sig eller beter sig slarvigt och slösaktigt med andras egendom.

Vill man glädja Magnus Holm är det lämpligt att ta med honom på en resa. Han tycker om att se nya platser, utforska gamla kyrkor och andra historiska byggnader.

Magnus Holm:

Vi attraherar nya kunder även i orostider

Vad får dig att välja bank? Magnus Holm vet. Som bankman har han erfarenhet av det mesta inom bankvärlden och nu använder han sig av alla sina erfarenheter som ny chef för Ålandsbanken i Sverige. Hans vision: att skapa en riktigt stark bank. En schysst bank, helt enkelt. Här berättar han hur och varför just Ålandsbanken kommer att lyckas. Han lovar personlig service värd namnet: ”Ryktet om oss sprider sig snabbt! Vi lockar nya kunder på denna oroliga marknad.”

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

Du är VD för Ålandsbankens filial i Sverige sedan slutet av augusti. Hade du någon koppling till Ålandsbanken sedan tidigare?
– Kanske inte direkt koppling, men under min period inom SEB slöt vi en del avtal med Ålandsbanken. Det samarbetet fungerade mycket bra. Mitt intryck har hela tiden varit att det är en välskött bank.

Varför fick just du jobbet?
– Förmodligen för att jag har en väldigt bred bakgrund inom bank och finans. Jag har varit privatrådgivare, företagsrådgivare, kreditbedömare, kontorschef, arbetat med kapitalförvaltning, varit VD för fondbolag liksom försäljnings- och marknadschef.

Hur kan du utnyttja det?
– Med en bred bakgrund och god kännedom om affären och konkurrenterna, är det lättare att bedöma inom vilka områden Ålandsbanken Sverige har bäst förutsättningar att nå framgångar. Jag är helt övertygad om att vi med bankens unika position ska kunna skapa en riktigt stark bank i Sverige.

Vad är det som är så unikt?
– Vi är det enda riktiga alternativet för dem som vill ha en personlig bank. Hos oss kan man få all bankservice. Vi har in- och utlåning, bolån, kort, internetbank och de som vill kan även få ett traditionellt bankfack. På Ålandsbanken får du personlig service värd namnet – och ryktet om det sprider sig snabbt.

Förra finanskrisen ligger bara ett par år bakom oss. Är det värre nu?
– Ålandsbanken gick faktiskt stark ur den förra krisen. Med en stabil kundbas, en bra affärsmix och nästan ingen exponering mot de värsta krissektorerna var det aldrig någon fara på färde. Det ser bra ut även nu. Vi har lagt ned det institutionella mäkleriet och dragit ned på personal. I princip är det färdigstädat. Jag vill bygga vidare på det vi har nu och ser en stark underliggande tillväxt inom alla områden. Förutsatt att vi inte får ytterligare kris i krisen kommer det gå väldigt bra. Vi attraherar nya kunder även på denna oroliga marknad.

Hur ser målsättningen ut för nästa år?
– Målsättningen för 2012 är etablera rätt infrastruktur, en stabil bas som är slimmad och kostnadseffektiv utifrån vilken vi kan fortsätta växa utan stora investeringar. Längre fram kanske jag vågar precisera mig i siffror, men den närmaste tiden handlar det om att fortsätta växa lönsamt utan stora investeringar.

Du nämnde att ni får in nya kunder. Vad är huvudskälet till det?
– Folk saknar det personliga engagemanget och vill ha ett alternativ till storbankerna. Alla banker säger ”du får din personliga bankman”. Men i praktiken, med många bankers stora personalomsättning, hinner du inte ens träffa din bankman förrän du får en ny. Du får ett brev hem som talar om vad han/hon heter. Och innan du träffat den nya får du besked om att du nu ska vända dig till ytterligare någon annan, inte sällan på ett helt annat kontor där du aldrig satt din fot tidigare.

Varför har det blivit så tror du?
– Ett fenomen, inom fabriken storbank, är att de som har mest kundkontakt tjänar minst – ett mycket märkligt förhållande. Vi rekryterar seniora rådgivare som tycker om att ha kontakt med människor och vi betalar bra för det. Vi har verkligen ambitionen att även i storstäder ge bra personlig service.

Du säger att Ålandsbanken Sverige ska bli en sådan bank där man själv vill bli kund. Vad menar du?
– Som kund i Ålandsbanken ska du alltid få lite mer och aldrig känna dig lurad.
– Ja, jag får bra ränta på mina insatta pengar.

– Ja, jag får bra villkor på mina bolån.

– Ja, jag får träffa dem som är bäst på rådgivning. Via min vanliga bankkontakt kan jag snabbt få tillgång till bankens expertis inom olika områden.

Vi agerar schysst mot våra kunder och gör inga försämringar i smyg, vilket ibland förekommer.

Vad är det för smygförsämringar du syftar på?

– Många aktörer hittar ständigt på nya sparkonton samtidigt som villkoren på de tidigare urholkas. ”Du ska ha avkastningskonto – det ger bästa räntan.” Något år senare: ”Har du inte specialkontot? – det är det som ger bästa räntan.” Och efter ytterligare något år: ”Bästa räntan får du om du öppnar ett sådant här super-duper-konto.” Kunderna tror att de får bästa räntan, men den försämras ofta med tiden.

Det är väl samma sak med bolån att man vill vara trygg i att villkoren inte försämras gradvis. Trogna kunder ska inte ha de sämsta villkoren.

Vi ska vara en schysst bank som man kan lita på. En bank man vågar rekommendera vänner och bekanta att vända sig till.

Banken är liten. Hur ska du få upp volymerna?

– Vi har tre verksamheter, Premium Banking, Private Banking och Asset Management.

Premium Banking, som är normal bankverksamhet men med ett större mått av personlig service, har snabbast tillväxt i dagsläget. Både in- och utlåning växer snabbt och vi ser en god tillströmning av nya kunder. Många blir helkunder, vilket i sin tur leder till ökade volymer inom Private Banking. Private Banking växer självklart också på egna meriter. Framför allt är vi framgångsrika inom sektorn entreprenörsledda företag.

Inom Asset Management har vi ambitionen att förvaltat kapital ska mer än dubblas från nuvarande ca åtta miljarder kronor fram till 2015.

Det innebär tre miljarder per år. Tuff målsättning?

– Den är tuff, men vi har ett mycket kompetent team inom Asset Management. Förvaltningen utgår från en förbluffande träffsäker makroanalys, som sedan ligger till grund för en bra riskavvägd tillgångsallokering. Det ser mycket lovande ut.

Varför satsar ni på en papperstidning som nya Å, är inte det lite gammaldags?

– Undersökningar som gjorts visar tydligt att en riktig tidning är bästa sättet att nå ut både till befintliga och nya kunder. Man orkar helt enkelt inte läsa särskilt länge vid en datorskärm.

Kännedomen om Ålandsbanken är ganska låg i Sverige. Det ska vi förändra genom den nya tidningen och samtidigt visa fram den starka kompetens som finns inom banken. ■

Lite åländskt

Det bor 28 007 människor på de 6 757 åländska öarna. Åland är en lagom stor, eller om du så vill, liten ö. Det tar mindre än en timme att köra bil från Mariehamn, Ålands huvudort, till norra Åland.

Det sägs att människor som växer upp på en ö formas till särskilda människor; dels är de noga med att hålla liv i sitt ursprung och dels vill de veta vad som finns på andra sidan havet. Motsägelsefullt, ja! Men så föds personligheter. Och entreprenörer.

Det finns 2 300 företag på Åland. Många av företagarna tar hand om turisterna som kommer resande, nästan två miljoner varje år. Företagsamma ålänningar grundade redan 1919 Ålandsbanken. Under bankkrisen på 1990-talet var Ålandsbanken den enda banken i Finland som klarade sig utan statligt bankstöd.

Vad angår den ekonomiska krisen **mig...**

Maktens ansikten visar oro. Pannor i djupa veck. Tidningsrubriker skvallrar om kris. Ödesstunder. Europa är skakat. Frågorna hopar sig. Hur illa är det? Vågar man satsa på aktier alls? När vänder det uppåt igen? Ålandsbankens analytiker Lars Söderfjell ger dig råd om aktiemarknaden just nu. Det finns goda tecken också.

TEXT: LARS SÖDERFJÄLL **FOTO:** ISTOCKPHOTO, IBL

ÄR AKTIER ETT INTRESSANT PLACERINGSALTERNATIV?

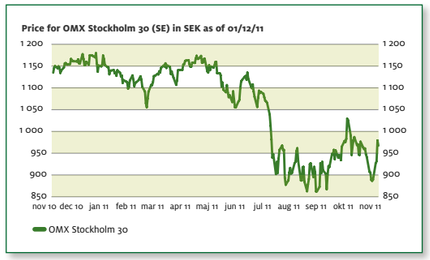
Frågan är berättigad. Den pågående skuldkrisen i Europa har skapat en miljö som påverkar värderingen av nästan alla tillgångar negativt. Den svenska börsen har fallit med mer än 20 procent från årets toppnivåer, vilket ändå är relativt bra jämfört med flera aktiemarknader i eurozonen

Orsaken till den svaga kursutvecklingen är rädslan för de effekter som skuldkrisen i Europa kommer att få på efterfrågan och därmed företagsvinsterna. Att vinsterna sjunker är tydligt – inte minst genom att en stramare finanspolitik minskar konsumenternas köpkraft. ▶▶

Marknadsutsikter

Aktier i osäkra tider

De mest pessimistiska prognoserna pekar mot ett scenario där företagens vinster sjunker under flera år. Andra bedömare räknar med en relativt kortlivad lågkonjunktur. Avgörande för vilket det blir är utvecklingen på kreditmarknaderna. Förutsatt att företag och konsumenter kan finansiera sig på rimliga villkor kan de mer optimistiska utfallen mycket väl infrias. Skulle möjligheterna att utnyttja banker och obligationsmarknader försvinna är däremot en djup recession av samma magnitud som 2008/09 fullt tänkbar.



Stockhomsbörsen har fallit kraftigt och indikerar en mycket svag ekonomisk utveckling. Kan en djup recession undvikas kan dock börsen ge en bra avkastning på 3-5 års sikt. KÄLLA: FACTSET

Globala ekonomin växer

Vårt huvudscenario ligger idag någonstans mitt emellan de två ytterligheterna – vi räknar med att den globala ekonomin under 2012 växer med drygt 3 procent, vilket kan jämföras med 2009 då världsekonomin krympte med 0.7 procent. Troligen kommer flera av de europeiska ekonomierna att drabbas av en recession under nästa år, men en relativt god tillväxt i utvecklingsländer och i USA kan till viss del uppväga det. På längre sikt kommer sannolikt tillväxten i västvärlden att ligga under det historiska genomsnittet, eftersom saneringen av de offentliga finanserna kommer att verka åtstramande under flera år framåt.

Till stor del avspeglas ett lågkonjunkturscenario av det slag vi räknar med i dagens aktiekurser. Värderingen av det egna kapitalet för OMXS30-bolagen (1.65x) innebär i princip att investerarna räknar med att företagsvinsterna kommer att falla med ytterligare ca 20 procent från de nivåer som konsensusprognoserna indikerar. Det skulle motsvara en vinstnivå som är i paritet med andra halvåret 2009 och första halvåret 2010, dvs. en lågkonjunktur – men inte en regelrätt recession – förefaller vara diskonterad.

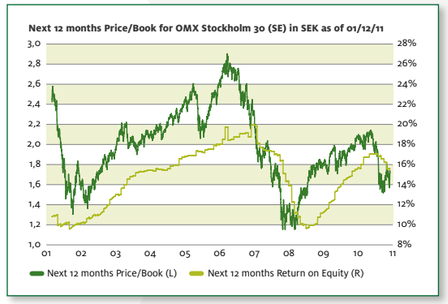
För den långsiktige investeraren som i likhet med oss bedömer att en djup recession kan undvikas innebär den senaste tidens kursfall en möjlighet att öka exponeringen mot aktiemarknaden. Vi bedömer att börsen i ett perspektiv på 3-5 år har goda möjligheter att ge en betydlig högre avkastning än t.ex. svenska statsobligationer. Detta gäller speciellt i ett läge då inflationstakten börjar stiga – något som inte verkar helt osannolikt med tanke på den extremt expansiva penningpolitik som många av de stora centralbankerna för närvarande driver.

På kort sikt är utvecklingen ännu vanskligare att förutspå. Konjunkturkänsliga bolag – som utgör huvuddelen av Stockholmsbörsens marknadsvärde – handlas än så länge långt över de bottennivåer vi såg 2008/09. Osäkerheten kring skuldkrisen i Europa kan komma att tynga dessa branscher en tid framöver. Kanske är det möjligt att köpa verkstadsbolag ännu billigare om några månader.

Låg rörelserisk – stabil resultatutveckling

Bolag, med produkter eller tjänster där efterfrågan inte påverkas i någon större utsträckning av den ekonomiska utvecklingen, har låg rörelserisk. Bolag som passar in på den beskrivningen är teleoperatörer som Tele2 och TeliaSonera, livsmedel och tobaksprodukter, Axfood och Swedish Match, spelbolagen Betsson och Unibet, bevakningsföretag, Securitas, samt vissa delar av hälsovårdssektorn som Getinge och Meda.

En bra utgångspunkt är att studera hur mycket resultaten påverkades under recessionen 2008/09. Små resultatnedgångar i denna extremt krävande miljö indikerar att bolagen bör klara sig bättre än marknaden i snitt. Förutom de som nämnts noterar vi också att vissa bolag som traditionellt betraktats som konjunkturkänsliga – t.ex. Duni (engångsartiklar för hotell och restaurang) och MTG (digitala media) åtminstone under den senaste recessionen klarade sig förvånansvärt bra.



Den låga värderingen av eget kapital (price/book) diskonterar ett vinstfall på ca 20 procent ytterligare från nuvarande konsensusprognoser. KÄLLA: FACTSET

Starka balansräkningar och stabila kassaflöden

Ett av de huvudsakliga hoten mot vårt konjunkturscenario är att kreditmarknaderna "stängs" även för i grunden välskötta företag, som då kan tvingas skära ned på sin verksamhet i brist på finansiering. En låg skuldsättningsgrad och stabila kassaflöden ökar företagens handlingsfrihet och kan skapa möjligheter att förvärva mer utsatta bolag.

Många av de större bolagen – Ericsson, ABB, Hennes & Mauritz, AstraZeneca och Scania – har idag inga finansiella nettoskulder. Generellt sett framstår OMXS30-bolagen som ovanligt lågt skuldsatta. Nettoskulderna väntas i slutet av 2011 uppgå till ca 7 procent av eget kapital, vilket kan jämföras med ca 25 procent i slutet av 2008.

Skuldsättningen måste alltid sättas i relation till rörelserisken – ett bolag med låg rörelserisk och stabila kassaflöden som TeliaSonera kan självfallet hantera en betydligt högre skuldsättning än ett extremt konjunkturkänsligt bolag som t.ex. Boliden.

5 tecken på bra köpkandidater

De senaste månadernas breda kursnedgångar har medfört att även bolag som bör klara en lågkonjunktur relativt helskinnade värderats ned rejält. Det är i denna grupp som vi idag ser de bästa investeringsmöjligheterna. När vi letar köpkandidater söker vi efter ett antal karakteristika:

1. **Låg rörelserisk – stabil resultatutveckling**
2. **Stark balansräkning och stabila kassaflöden**
3. **Hög och stabil direktavkastning**
4. **Låg värdering av eget kapital**
5. **God likviditet – hög omsättning i aktien**

Det är självklart svårt att hitta bolag som uppfyller samtliga dessa kriterier – bra bolag har en tendens att värderas högt – men vi tror att denna modell kan ge en god avkastning även på kort/medellång sikt.

Hög direktavkastning

Teoretiskt borde det inte spela någon roll för värderingen om ett företag väljer att dela ut en stor del av vinsten till aktieägarna i stället för att behålla intjänade vinster i företaget. I praktiken ser vi emellertid att aktier med hög och stabil direktavkastning utvecklas bättre än marknadens genomsnitt över tiden – och speciellt i svaga konjukturer.

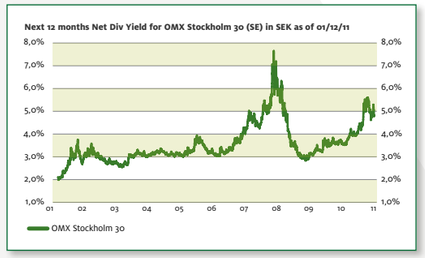
Sannolikt beror det på att de bolag som kan behålla en hög utdelning över tiden också är de bolag som har en stabil intjäning, stark balansräkning och goda kassaflöden – dvs. den sammanvägda risknivån är förhållandevis låg.

Stockholmsbörsens genomsnittliga direktavkastning för 2011 väntas i skrivande stund uppgå till ca 5 procent, vilket är långt över både det historiska genomsnittet på ca 3 procent och den "riskfria" räntan som i nuläget är ca 1,6 procent . Några av de bolag som bör kunna ge en hög direktavkastning är Tele2, TeliaSonera, Skanska, AstraZeneca och Securitas. Även flera banker och verkstadsbolag bedöms i nuläget kunna generera en direktavkastning över 6 procent – här finns dock risken för att utdelningsprognoserna är alltför optimistiska.

Låg värdering av eget kapital

Eftersom vinstprognoserna för de närmaste åren är mer osäkra än vanligt är värderingsmått som baseras på dessa, t.ex. P/E-tal, svåra att förlita sig på. Vi föredrar istället att se hur

företagens egna kapital värderas jämfört med den förväntade avkastningen. En låg värdering av eget kapital indikerar att förväntningarna på framtida lönsamhet och/eller tillväxt är låga, och därmed bör aktiens möjlighet att ge en god avkastning över tid öka.



Direktavkastningen (utdelning/aktiekurs) väntas bli ca 5 procent. Det är väsentligt högre än vad ränteplaceringar ger. KÄLLA: FACTSET

Värderingen av eget kapital påverkas av bolagets lönsamhet, tillväxt och risknivå. Det betyder att ett bolag som Hennes & Mauritz, där avkastningen på eget kapital väntas uppgå till 40-50 procent och tillväxten till 15-20 procent, kan försvara en betydligt högre värdering av det egna kapitalet än t.ex. Nordea, där både lönsamhet och tillväxt är väsentligt lägre.

Bland de OMXS30-bolag som i vårt tycke har en låg värdering av det egna kapitalet i förhållande till förväntad lönsamhet hittar vi de flesta bankerna, Ericsson, SCA, TeliaSonera och Volvo.

Risk och avkastning

Även "lågriskaktier" av det slag som beskrivits ovan innebär ett betydligt större risktagande än banksparande. Vi bedömer dock att dessa aktier, i vårt huvudscenario för den globala ekonomin, erbjuder en attraktiv möjlighet till god avkastning.

Jag avslutar med ett räkneexempel: Räntan på Ålandskontot – ett av marknadens bästa sparkonton – är i skrivande stund 2.6 procent. TeliaSoneras direktavkastning, baserat på utdelningsprognosen för 2011, uppgår till 6.8 procent. Om en investerare sätter in 42 kronor (priset för en aktie i TeliaSonera) på ett Ålandskonto är investeringen om fem år värd 47.75 kronor. Motsvarande investering i TeliaSonera är värd 56.25 kronor (42 kronor plus fem utdelningar à 2.85 kronor). Det innebär att investeraren "tål" en kursnedgång i TeliaSonera på 8.50 kronor, 20 procent från dagens kursnivå, utan att det blir sämre än banksparandet. Det är tänkvärt. Exemplet visar också vikten av att vara långsiktig i valet av investeringsobjekt.

Svenska aktier med relativt låg riskprofil bör kunna ge god avkastning jämfört med ränteplaceringar de kommande 3-5 åren. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan

Den genomsnittliga årsavkastningen uppgick mellan 2004 och 2010 till 25,5 procent, dubbelt så mycket som Börsen.

Dubbel avkastning i Topplistan

Topplistan består av ca 15 aktier, som förväntas utvecklas starkt på kort till medellång sikt. Fokus ligger på stockpicking snarare än att följa index. Sedan starten 2004 har förvaltarna utklassat börsindex.

TEXT: KJETIL ANTHONISEN & THOMAS JOHANSSON **FOTO:** KRISTIAN POHL

Effektiv strategi

Topplistan håller i dagsläget 10 procent likvida medel. Det speglar ett osäkert läge på börsen. Främst är det krisen inom EMU som skrämmer marknaden. Efter kraftiga kursfall tidigare är det, trots oron, många aktier som ser attraktiva ut. Maximalt kan Topplistan hålla 50 procents likvididitet.

Strategin bygger på en kombination av makroekonomisk analys, som pekar ut trender för olika branscher, och värderingen av aktierna i dessa.

Thomas Johansson, till vänster, och Kjätil Anthonisen har framgångsrikt förvaltat Topplistan sedan starten 2004.

Topplistan har sedan starten förvaltats av Kjetil Anthonisen och Thomas Johansson, som tillsammans har mer än 30 års erfarenhet av aktiemarknaden.

Topplistan är en diskretionär förvaltningstjänst där vi placerar kunders kapital i enlighet med de aktier vi väljer. Kunden får som vanligt avräkningsnotor på genomförda affärer och kan följa utvecklingen löpande.

Topplistan har som mål att ge en värdetillväxt som överstiger utvecklingen på den svenska aktiemarknaden. Sedan starten 2004 har den överträffat index varje år, dvs. sju år i rad. Den genomsnittliga årsavkastningen uppgick mellan 2004 och 2010 till 25,5 procent samtidigt som börsen i genomsnitt gav en avkastning på 12,5 procent per år. Hittills i år har listan utvecklats ungefär som index då vi under det första halvåret hade för stor andel konjunkturkänsliga aktier.

Förvaltningen bygger på en analysmodell där vi kombinerar analys av de makroekonomiska trenderna och börsens värdering. De makroekonomiska trenderna lägger grunden för vår bedömning av den kommande vinstutvecklingen i börsbolagen och vilka branscher som kommer att gynnas respektive missgynnas av konjunkturutvecklingen och övriga omvärldsfaktorer. Denna analys kompletteras med stockpicking där vi väljer de företag som enligt vår uppfattning har de bästa förutsättningarna för att kunna ge en god riskjusterad avkastning.

EN AKTIES VÄRDE BESTÄMS av bolagets vinst per aktie multiplicerat med det P/e-tal marknaden är villig att åsätta bolaget. För att en aktie skall stiga krävs det därför att vinst per aktie stiger eller att P/e-talet stiger, eller helst att både vinst och P/e tal stiger. Vår fokus är att hitta lågt eller måttligt värderade företag där vi räknar med stigande vinster. Dessutom prioriterar vi bolag som levererar starkare rapporter än väntat och där nyhetsflödet är positivt. Detta eftersom det ofta kan ta tid innan positiva nyheter (t.ex. bra kvartalsrapporter) diskonteras fullt ut i aktiekursen. Vi undviker generellt s.k. förhoppningsbolag och bolag som inte uppvisar försäljning och positiva resultat.

Strategin är att behålla vinnarna och sälja förlorarna – att vattna blommorna och rensa undan ogräset. Problemet för många placerare är att de gör tvärtom, tar hem vinster snabbt i bra aktier och behåller svaga aktier i väntat på att de ska stiga till inköpskursen.

I DAGSLÄGET HAR TOPPLISTAN en likviditet på 10 procent. Vi ser en risk för att fortsatt osäkerhet kring EMU och konjunkturutvecklingen, vilket kan medföra fortsatt trög börsutveckling. Räntespreadarna mellan Tyskland och ett antal svaga EMU-länder har fortsatt att stiga och centralbanken ECB har i dagsläget bara en begränsad möjlighet att intervenera på marknaden. Det kommer sannolikt att krävas ett politiskt beslut om att utöka ECB:s mandat till att genomföra massiva köp av statsobligationer från svaga EMU-länder. Det är sannolikt att ett sådant beslut kommer, men det kan ta tid innan politikerna kommer överens. Vi ser därför en risk att börsen fortsätter ned på kort sikt.

I Topplistan har vi undvikit de mest cykliska företagen och företag med hög skuldsättning, vilka är mer sårbara i det nuvarande börsklimatet. Vi har istället fokuserat på bolag, som har goda förutsättningar att leverera vinstillväxt i ett fortsatt osäkert konjunkturläge. Exempel på sådana företag är Betsson, MTG, Kungsleden, Klövern, Kinnevik och TeliaSonera. ■

"Strategin är att behålla vinnarna och sälja förlorarna"

Undervikt i cykliskt

Företag	Kurs*	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
ABB	127,6	5%	162,6	apr-11	Orderingången tar fart för ABB.
Alfa Laval	129,9	5%	86,6	nov-09	Stark orderingång lyfter Alfa Laval.
Betsson	149,5	5%	157,5	okt-11	Låg konjunkturkänslighet, stark rapport, låg värdering.
Ericsson	70,1	5%	69,5	aug-11	Bra tillväxt, stark balansräkning och låg värdering.
H&M	210,1	5%	236,1	aug-10	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	181,3	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Hexagon	101,6	5%	105,3	dec-11	Penningpolitiska lättnader i Kina ger stöd till aktien.
Kinnevik	136,0	10%	148,3	jul-11	Starka rapporter från innehaven och hög rabatt.
Klövern	25,3	5%	26,9	sep-11	Fastighetsektorn intressant i spåren av lägre räntor.
Kungsleden	46,5	5%	49,8	nov-11	Solitt förvaltningsresultat, aktien släpar efter sektorn.
MTG	322,0	10%	349,0	okt-11	Stark rapport och attraktiv värdering.
Nordea	53,7	5%	70,8	jul-09	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
Scania	104,2	5%	147,8	sep-10	Kvalitetsbolag med attraktiv värdering.
Swedbank	90,3	10%	88,2	apr-10	Stark Q3-rapport, låg värdering.
Teliasonera	45,3	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Kassa		10%			

* KURSERNA GÄLLER 2011-12-07

Som hemma…

Mats Wahlström har sedan han slutade på Handelshögskolan för inte så länge sedan jobbat med egna affärer. Varit en verklig entreprenör. Idag leder han en kedja med hotell, Puro. Det ska vara bekvämt utan att vara pretentiöst att bo på hotell, menar Mats. Du ska känna dig som hemma!

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** STEVE HERUD

Ett slitet och igenbommat palats på Mallorca fick nytt liv av Mats Wahlström. Hotellkedjan Puro föddes.

Hej Mats, varför gör du affärerna med Ålandsbanken?

– Ålandsbanken är en fantastisk partner. Jag får hjälp med allt inom skatter, juridik, finansiering, avtal, placeringar etc. Banken har en bred kompetens inom alla områden och framför allt får jag ett verkligt personligt engagemang från de människor som hjälper mig. Jag tror inte någon annan svensk bank kan erbjuda något liknande.

Storbankerna då?

– De stora bankerna har för all del kompetens men inte förmågan att sätta dem samman i bra helhetslösningar. Jag har erfarenhet från Danske Bank, SEB och Swedbank. De är kolosser och inte i närheten av den fina och personliga service jag får av Ålandsbanken. Jag är imponerad – servicenivån är mycket hög.

Vad är viktigast för dig med en bank?

– Den engagerade, kompetenta och mycket personliga relationen. Ålandsbanken är också lättillgänglig – jag kan snabbt få en expertsupport när jag efterfrågar. Ålandsbanken har utmärkta förutsättningar för att göra sig ett starkt namn inom Private Banking.

Varför blev det hotell?

– Jag gillar att skapa koncept som fungerar och längtade efter möjligheten att driva ett varumärke. Puro skapades som ett hotell där jag själv skulle vilja bo – bekvämt och lyxigt med hög service, men utan att bli pretentiöst. På engelska kallar jag det ”casual luxury” hur man nu översätter det. Gästerna ska känna sig som hemma på riktigt, avspänt, ledigt och trevligt men toppat med lite extra lyx.

Hur ser gästerna ut?

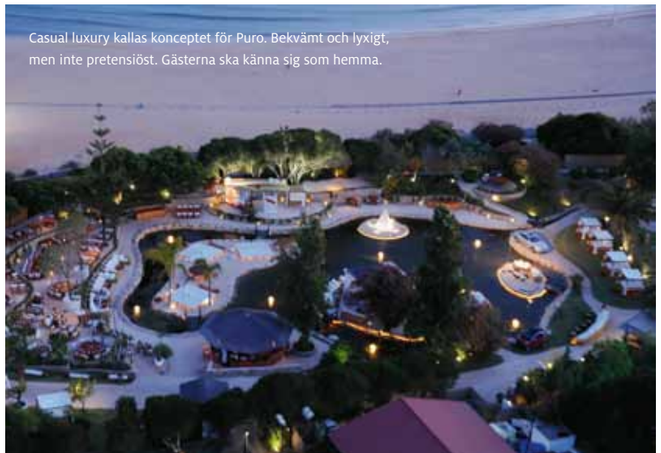
– En stor del av gästerna kommer från Tyskland, Storbritannien och Spanien. Men även skandinaver, schweizare och holländare tillhör de mer frekventa besökarna. Det har också varit ganska kändistungt med skådespelare, fotbollsspelare, artister osv. (läs Paris Hilton, Joe Cocker, Boris Becker, Jamiroquai)

Söker du vissa typer av gäster?

– Nej, absolut inte. Alla är välkomna. En övervägande majoritet är naturligtvis helt ”vanliga” människor. Möjligen skulle jag välkomna fler grupper. Vi har nyligen byggt ut med en så kallad private wing – en separat lägenhet med elva sovrum, vardagsrum etc. som lämpar sig perfekt för företagskonferenser eller management-grupper som söker gemensam samvaro och avkoppling.

Du har expanderat snabbt – hur ser planerna ut framöver?

– Ja, vi har byggt ut i Spanien och på Algarvekusten i Portugal. Finanskrisen 2008 medförde att vi fick dra i bromsen en aning. Tyvärr har vi åter oroliga tider men på sikt hoppas jag kunna flytta konceptet till nya platser, kanske Marrakech, Abu Dhabi eller Dubai. ■



Casual luxury kallas konceptet för Puro. Bekvämt och lyxigt, men inte pretensiöst. Gästerna ska känna sig som hemma.

”Jag tror inte någon annan svensk bank kan erbjuda något liknande”

MATS WAHLSTRÖM är en verklig entreprenör. Han är utlandssvensk med hemvist i Schweiz. Efter handelshögskolan i Göteborg jobbade han för ett stort japanskt handelshus. Där lärde han sig att göra affärer, främst med maskiner och fordonskomponenter. Senare startade han eget företag – sålde bilfälgar till länder där man byter till vinterhjul. Efter stora framgångar avyttrades verksamheten successivt under 1990-talet. Kapitalet investerades i ett nedgånget statspalats på Mallorca som stått tomt i bortåt 40 år och som byggdes om till ett life style-hotell kallat Puro och som sedan expanderat till nya platser.

Mats Wahlström bor i Verbier men tillbringar också mycket tid där han har affärsengagemang i Spanien, Portugal, Marocko och Sverige. Med tanke på att flickvännen är den kända tyska skådespelerskan Ursula Kraven, blir det även täta resor till Berlin.

Mats Wahlström gillar skidåkning, annars bosätter man sig knappast i Verbier. Han tycker om snabba båtar, har en Rupert RIB som maxar kring 60 knop. Motorcyklar är också en passion. Mats Wahlström tog en dag sin Harley Davidson och körde tvärs över Saharaöknen.

Entreprenörskap

Torsten Janssons entreprenörsrecept:

Envishet, kreativitet och en **jäkla vilja**

Torsten Jansson är en av Sveriges mer kända entreprenörer. Han startade i unga år med att tillverka T-shirts hemma i källaren. Idag är han huvudägare och koncernchef i New Wave Group, med starka varumärken inom profilkläder, sportbranschen och gåvo- och inredningssektorn. Omsättningen i år väntas överstiga 4,2 miljarder kronor. Torsten Jansson är en rastlös person som gillar när det rör sig.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANDERS JOHANSSON

Bilden gör inte Torsten Jansson rättvisa. Han har tappat 1/3 av sin vikt, men kraften att utveckla företaget är större än någonsin.

Universitetsutbildning i entreprenörskap lär vara på gång. Är det bra?

– Kunskap är aldrig tungt att bära. Att förbättra sin kompetens inom olika ämnen är naturligtvis bra, men jag tror inte man kan utbilda sig till entreprenör. Det handlar mer om personlighet.

Men även entreprenörer är väldigt olika varandra och många misslyckas. Vad är viktigast?

– Oräddhet är en egenskap man måste ha. Jag har lyckats med ca 80 procent av de projekt jag har startat. Men jag har räknat lika noga på alla. Skulle jag få bort de 20 procent misslyckade skulle jag inte ha kunnat starta något. Att våga misslyckas är bra. I Sverige är det tyvärr så att många som misslyckas får svårt att komma igen. Det är stor skillnad mot USA där det nästan ses som en merit, något som entreprenören troligen har lärt sig av. Går det illa mer än 50 procent är det självklart inte bra.

Vad är de mest avgörande egenskaperna hos dig själv?

– Envishet, kreativitet och en jäkla vilja. Jag gör alltid mitt yttersta för att lyckas. De gånger det inte går bra grämer jag mig inte, eftersom jag vet att jag har gjort mitt bästa. Jag är en rastlös person som gillar när det är tufft.

Har du själv någon förebild?

– Persson-familjen måste man beundra. Hur H&M har byggts upp är verkligen imponerande, med ett koncept som fungerar över hela världen. Jan Stenbeck är en annan. Han satsade på områden som knappast någon annan trodde på från början.

Är det fortfarande lika roligt eller blir du mätt?

– Det är roligare än någonsin. Jag är väldigt tacksam för att jag har ett så stimulerande arbete. I min ungdom staplade jag mejerivaror 40 timmar i veckan. Det var inte så kul. Nu jobbar jag säkert 70 timmar, men har roligt nästan hela tiden. Det finns naturligtvis perioder som är tunga. Att tvingas säga upp folk, vilket vi gjort i glasriket, känns inte bra.

Ibland kan det också bli lite för mycket resande mellan Europa, USA och Kina – det sliter.

Du var borta från VD-jobbet en tid och kom tillbaka. Varför?

– Jag hade funderingar på att trappa ned något, men det passade inte mig. Jag är ingen styrelsemänniska. Jag vill delta i det dagliga och ta tag i problem omedelbart, det är det som är roligt. Att sitta på ett styrelsemöte och bestämma att vi ska försöka göra något om fem veckor är inte riktigt min stil.

New Wave har idag drygt 40 varumärken med dotterbolag i 17 länder. Finns det en gräns hur många varumärken ni kan hantera?

– Nej, egentligen inte. Det handlar bara om att ha organisation för att ta hand om alla. Med viss utbyggnad skulle vi kunna ha 100 varumärken.

Hur viktigt är det med helägda varumärken?

– Helst vill vi ha helägda varumärken. Det ger bättre lönsamhet och framför allt kan vi planera mer långsiktigt, vilket ger ökad säkerhet. Nästan alla är helägda, Speedo och Umbro tillhör undantagen.

Orrefors Kosta Boda dras fortfarande med förluster. När blir det lönsamt?

– Det är svårt att säga, men jag har inte gett upp. Kanske måste vi minska produktionen ytterligare. Vi jobbar också hårt på att få in OKB på nya marknader. Det räcker inte att vara i USA, Sverige och Grekland om vi ska nå lönsamhet.

Tillväxtmålet i New Wave är 20-40 procent per år, varav 5-10 organiskt. Aggressivt?

– Tillväxtmålet gäller över en lång tidsperiod och kan variera kraftigt år från år. Det kan faktiskt bli hur ryckigt som helst. I svåra konjunkturlägen är det problematiskt att hålla den organiska tillväxten uppe. Samtidigt ökar utbudet av förvärvsobjekt. Vi märker nu att fler kommer till oss med affärsförslag. Förra året låg prisförväntningarna för högt, men det börjar rätta till sig.

Hur ser det ut för koncernen 2012 och framåt?

– Det är inte lätt att sia om. Egentligen ser jag ingen avmattning. Och när jag är ute och reser är flygplanen fullbokade liksom hotellen. Vi matas emellertid hela tiden med negativa nyheter och då blir alla rädda, men jorden går inte under den här gången heller.

Ska man äga aktier i New Wave och i så fall varför?

– Vi noterades på börsen för 13 år sedan och har haft en mycket stark utveckling. New Wave har aldrig haft ett förlustår. Jag räknar med att fortsätta leverera bra försäljning och resultat, vilket bör gynna aktieägarna. ■

FRÅN FET TILL ATLET

Du har antagit en utmaning av Rejlers VD Peter Rejler. Vad består den av?

– I april ska jag möta honom i tennis, bordtennis och bänkpress. Det är mest på skoj, men jag tränar mycket nu. Jag kanske har tränat för mycket för jag har åkt på en tennisarm, men det går väl över. Det ska bli jätteroligt.

Han är ju en riktig sportis. Har du någon chans – hur är din taktik?

– Det blir nog svårt. Han är ju extremt vältränad. Jag satsar främst på att spöa honom i pingis. Där kanske jag har en chans. Jag spelade en hel del i min ungdom och var då ganska bra.

Vad tar du i bänkpress?

– Jag vet faktiskt inte. Förr var jag stark – hoppas jag hinner träna upp mig ordentligt så jag kan ge Peter Rejler en verklig match.

Du har tappat en tredjedel av din vikt och skriver nu en bok om hårdbantning, ”Från fet till atlet på tolv månader”. Hur går skrivandet?

– Det går fint, jag kommer att vara klar i januari och boken ska ges ut i mars/april på New Waves eget förlag Kosta Förlag. Jag har ju tidigare provat olika metoder för att minska min vikt, t.ex. viktväktarna och LCHF. Problemet med de flesta dieter är att de är svåra att hålla långsiktigt. Nu har jag funnit en metod som inte är krånglig och som inte heller är extrem. Den borde vara intressant även för andra som vill bli smalare. Det blir mycket grönsaker, fisk och skaldjur.

Apropå skaldjur – hur gick hummerfisket på västkusten i år?

– Det gick inte alls, jag hann inte med. Men nästa år finns det inbokat i kalendern. Däremot drog jag upp mycket makrill i somras. Det är glädjande att fisket på Västkusten blivit lite bättre igen. Mina barn drog upp så mycket makrill att jag bad dem sluta. Det är nämligen jag som tvingas rensa hela tiden.

Vassa och snabba

Att entreprenören Mats Wahlström är mycket nöjd med Ålandsbankens service framgick tydligt på sidan 12-13. Bakom hans entusiasm för banken ligger främst samarbetet med avdelningen Finansiell Planering inom Private Banking. Chefen för avdelningen heter Sebastian Schmidt.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

Namn: Sebastian Schmidt

Ålder: 35 år

Familj:
Gift med Aulivia Schmidt, ett barn Emanuel snart 2 år.

Bor: På Kungsholmen i Stockholm, landställe vid Furusund i skärgården.

Bakgrund: Auktoriserad revisor på PWC (Öhrlings PricewaterhouseCoopers).

Fritidsintressen: Passion för matlagning och resor. Italien favoritland, åker dit minst en gång per år. Tillbringade pappaledigheten i somras i norra Italien vid Comosjön. Gillar golf.

Varför är Mats Wahlström så nöjd?
– Till stor del tror jag det hänger samman med att vår syn på finansiell planering utgår från vår grundinställning till entreprenörskap. Vi brukar säga att Ålandsbanken drivs av entreprenörer för entreprenörer och är en ledande Private Banking för företagsägare. Många av entreprenörens finansiella frågor rör sig i gränslandet mellan de privata och ägarrelaterade behoven. Vi är experter inom det området.

Kan du bli mer konkret?
– Det är självklart olika från fall till fall, men vi löser de problem kunden har. Vi börjar alltid med en analys av kundens behov och lägger upp en strategi utifrån den. Det kan handla om bolagsstrukturer i Sverige och utomlands. Det kan handla om skatteoptimering i komplexa ekonomier, skatteeffekter i samband med företagsaffärer eller det kan handla om effektiv förmögenhetsförvaltning mm. Om kunden önskar kan vi vara projektledare för kundens hela ekonomi.

Är ni bättre än andra inom området?
– Jag skulle vilja svara ja på den frågan, men det är självklart omöjligt att mäta. Något som kunden dock kan vara övertygad om är att vi alltid ser till kundens bästa. Tjänsten från oss är dessutom kostnadsfri, det landar inte en dyr faktura efter att en entreprenör har konsultat oss.

Har ni något specialområde du vill framhålla?
– Vi är hemtama med det mesta, men möjligen är vi särskilt vassa inom omstruktureringar av fastighetsbestånd och krediter i samband med fastighetsaffärer. Ålandsbanken har en väldigt effektiv kreditprocess med mycket flexibla lösningar. Det innebär att vi oftast kan ge besked inom några få dagar.

Vilken bakgrund har personalen inom Finansiell Planering?
– Ålandsbanken har handplockat branschens mest kvalificerade medarbetare. I nuläget består enheten av ca tio personer, var och en med mycket lång erfarenhet inom exempelvis svensk och internationell beskattning, fastighetsfinansiering etc. Merparten av teamet har rekryterats från seniora befattningar i svenska affärsbanker, skatteverket eller från internationella revisions- och konsultorganisationer. Det är bakgrunden till att vi vågar utlova fullödig kompetens inom hela området.

Vad är ditt bästa råd till en vilsen företagsägare?
– Det bästa är att kontakta oss så hittar vi en lämplig tid för ett möte – helt förutsättningslöst. ■

Vill du ta kontakt ...? Se sidan 23

EKLUND STOCKHOLM NEW YORK

HUMLEGÅRDSGATAN 10, 114 46 STOCKHOLM, & 980 MADISON AVENUE, UPPER EAST SIDE, NEW YORK, TEL: 08-410 959 80

www.esny.se

Knäckäpplen

12 st äpplen
5 dl vatten
2 dl socker
1 msk glukos
Röd hushållsfärg
Blompinnar

Skölj äpplena, ta bort skaften. Torka dem torra och stick en blompinne i varje äpple. Blanda vatten, socker och glukos i en kastrull och koka. När smeten hårdnar i kallt vatten är det klart; färga smeten röd med hushållsfärgen, (ett par droppar bara). Doppa äpplena i smeten, ställ på bakplåtspapper och låt kallna.

En godare Jul

Vad är bättre att få i julklapp än en personlig gåva. Smakar det så kostar det, heter det. Men det är inte sant. Här får du tips på personliga presenter som inte ruinerar dig.

En vänlig klapp

Har du en mamma eller pappa som behöver hjälp så kan du ge bort städning eller snöskottning i julklapp och få skattereduktion, upptill 50 procent av högst 100 000 kronor av dina kostnader för städningen eller snöskottningen (enligt det så kallade rut-avdraget).

Sverige är vackert

Bjud en vän på Nationalmuseum, i Stockholm och se utställningen De fyra årstiderna.

Flyg och far

Det har aldrig varit billigare än nu att flyga om du bokar i tid; Barcelona 399, Rom 399 och Dubai 1449 kronor. Med Norwegian. Dyrt i Dubai? Det finns hotellrum för ett par hundra kronor natten per person i centrum och måltider för tjugo kronor i de indiska stadsdelarna.,

Första, andra, tredje

Om du inte vet vad du ska köpa, köp ett presentkort på Stockholms auktionsverk! Och du slipper tänka...

Drottningens godis

Om du inte vet hur geléhallon ska smaka så köp en påse på Eje choklad, Erik Dahlbergsgatan 25 i Stockholm. Här handlar drottning Silvia.

Kunglig matkasse

Matkassen är årets julklapp. Förslag: köp en egen matkasse, ge bort den som julklapp och laga själv maten åt mottagaren. Om matkassen hade varit ihopplockad av Werner Vögeli, svenske kungens kock i 40 år, hade den kunnat innehålla det här:

Till Inbakad ost

160 gram Västerbottensost
300 g färdig smördeg
1 ägg (äggula)

Kavla degen 2-3 mm tjock. Gör små paket, fyll paketen med smulad ost. Knyt ihop. Pensla med äggula. Grädda tio minuter i 250 grader.

Till Gravad lax

7 hg färsk laxfilé, mittbit och benfri
0,5 dl salt
1 dl socker
1 msk krossade vitpepparkorn

Blanda salt, socker och pepparkorn. Gnid in laxens alla sidor med blandningen. Lägg laxen i en plastpåse. Låt stå i rumstemperatur tills kryddorna smält in i laxen. Täck med gladpack och låt stå i kylskåp i två dygn, Servera på kavring med gravlaxsås (0,5 dl slottssenap, 1 msk fransk senap, 1 msk vinäger, 2 msk socker, 0,5 tsk salt, lite vitpeppar, 2 dl matolja, lite hackad dill; häll i oljan under kraftig omrörning).

Till Chokladmousse

4 ägg (1 ägg och 3 äggulor)
30 g strösocker
200 g mörk ckoklad
4 dl vispgrädde
1 tsk kaffepulver
1 msk konjak

Vispa ägg och socker poröst. Kyl skummet. Smält hälften av chokladen, hacka hälften. Vispa grädde, inte för hårt. Blanda choklad i äggskummet. Tillsätt kaffepulver, löst i konjak, grädde och hackad choklad. Kyl 30 minuter i portionsglas.

Elisabeth Tamm

Dags för bokslut 2011

Tro inte att vardagslivet är utan juridik. Elisabeth Tamm är chef för Ålandsbankens avdelning för familje- och skattejuridik. Hon kan hjälpa dig om du behöver råd om familjens juridiska frågor.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

Vardagslivets lagar

AVDELNINGEN FÖR FAMILJE- OCH SKATTEJURIDIK inom Ålandsbanken består av tre personer, Elisabeth Tamm, Madeleine Setterberg och Petra Lundqvist. De är alla jurister.

HÄR KAN DU FÅ HJÄLP med allt inom områdena som allmän juridisk rådgivning, samboavtal, äktenskapsförord, bodelning, gåvobrev, testamente, bouppteckning, arvskifte, kapitalbeskattning, deklaration, kapitalförsäkring, köpekontrakt mm.

ELISABETH TAMM ÄR CHEF. Hon har stor erfarenhet av arbetsområdet och har tidigare verkat inom Carnegie och Nordbanken.

ELISABETH TAMM MEDVERKAR också i ett antal styrelser inom stiftelsevärlden. De mest namnkunniga är stiftelsen Astrid Lindgrens barnsjukhus, H&M:s Jubileumsstiftelse och Erling Perssons stiftelse.

Elisabeth, vad missar kunderna mest inom ditt område?

– Det är utan tvekan testamenten. Alla borde skriva sitt testamente. De flesta tror att om man inte har några specifika skäl till att någon annan än de vanliga arvingarna ska få ta del av arvet så behövs inget testamente. Men riktigt så enkelt är det inte. Ska makan/maken få full förfoganderätt behövs ett testamente, som också kan fastställa att arvet är enskild egendom och inte ska ingå i ett eventuellt nytt äktenskap.

Vilka är de vanligaste arbetsuppgifterna?

– Det är lite olika beroende på tidsperiod. Under våren kommer det självklart att bli mycket deklarationer. Det har många banker slutat med, men vi vill erbjuda den servicen. Vi har en fast taxa på 8 000 kronor, förutsatt att det inte handlar om mycket stora och komplicerade deklarationer.

Självrättelser i samband med skatteflyktsproblem är ett annat stort område. Det är viktigt att det görs på rätt sätt för att inte skattebelastningen ska bli onödigt hög.

Nu är det snart nytt år – vad är viktigast att tänka på inför årsskiftet?

– Det är att se över årets affärer – att optimera kvittningsrätten mellan vinster och förluster. Men det gäller att ha ordning på vad som kan kvittas mot vad. Det kan vara lite knöligt, men det är något vi kan stämma av för våra kunder om de så önskar och påpeka om vi anser att de bör åtgärda något i sina portföljer.

Hur ser du på det nya investeringssparkontot – för vem är det bra?

– Investeringssparkontot kommer, likt kapitalförsäkringar, att schablonbeskattas. Det innebär att skatten tas ut oavsett om avkastningen är positiv eller negativ. Redan nu vet vi att skatten 2012 blir 30 procent av 1,65 procent (statslåneräntan den 30 november året innan), i praktiken 0,5 procent. Den som bedömer att avkastningen kommer att bli högre än 1,65 procent gynnas av att öppna ett investeringssparkonto. En fördel jämfört med kapitalförsäkringar är att innehavaren står som ägare till aktierna på kontot och har rösträtt på bolagsstämmor. En annan fördel är att schablonintäkten är kvittningsbar mot kapitalförluster och underskott i kapital.

Om jag redan har en kapitalförsäkring, lönar det sig att byta till investeringskonto?

– Det är väldigt individuellt och inte alls självklart. För att flytta värdepapper från en kapitalförsäkring till ett investeringskonto måste de först säljas för att därefter köpas tillbaka i investeringskontot. Det kan medföra onödiga kostnader. Kontakta oss så kan vi reda ut begreppen. . ■

Vill du ta kontakt ...? Se sidan 23

Elisabeth Tamm
Chef för Private Banking, Skatte / Familjejuridik

Förlegad teori ger sämre avkastning

Ålandsbankens avdelning för kapitalförvaltning, Asset Management, arbetar på ett bättre och mer säkert sätt i sina förvaltningsuppdrag än de flesta konkurrenter.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

CAPM OCH DEN EFFEKTIVA FRONTEN är kända begrepp för alla som sysslar med kapitalförvaltning. Det är en gammal, och numer förlegad, portföljteori. Dessvärre tillämpas den fortfarande av nästan alla kapitalförvaltare i Sverige.

Man talar om att den effektiva fronten beskriver relationen mellan avkastning och risk. Den baseras på normalfördelad avkastning på olika tillgångsslag vid viss, konstant standardavvikelse. Ofta utgår förvaltaren från kundens avkastningskrav och kan i ett diagram över den effektiva fronten ange vilken risk kunden då får i sin portfölj.

I dessa sammanhang utgår man från att standardavvikelsen är konstant. I verkligheten stämmer inte detta. I oroliga tider svänger värdet på olika tillgångar med större amplitud, den så kallade volatiliteten stiger. Därmed ökar standardavvikelsen, dvs. risken, i portföljen.

– Kundens risk kan öka till det dubbla på kort tid utan att denne är riktigt medveten om det. Det medför att det önskade förvaltningsresultat kan underträffas dramatiskt, säger Gunnar Dahlfors, chef för Asset Management.

ÅLANDSBANKEN HAR EGEN makroanalys som i många år givit prov på en förbluffande träffsäkerhet.

– Makroanalysen är uppbyggd på mycket stor detaljkännedom, vilket sin tur leder till att vi kan arbeta med många olika tillgångsslag i vår taktiska allokering. Därmed kan vi uppnå större diversifiering än vad som är vanligt i branschen och ofta till bättre avkastning, säger Gunnar Dahlfors.

En viktig hörnsten i Ålandsbankens förvaltningsfilosofi är portföljer med konstant risk. Andelarna i olika tillgångsslag korrigeras på så sätt att risken hela tiden är konstant. Ökar exempelvis volatiliteten på aktiemarknaderna justeras tillgångsmixen aktier i portföljen ned så att risken ligger kvar vid den nivå kunden har angett, och vice versa.

– Konstant risk innebär att möjligheten att uppnå önskat förvaltningsresultat förbättras. Det kan bevisas matematiskt att portföljer förvaltade enligt den metoden ger ett bättre resultat jämfört med motsvarande portföljer där risken tillåts variera kraftigt, säger Gunnar Dahlfors.

Ålandsbanken har också instrument för effektiv implementering av valda tillgångsslag i de olika förvaltningsportföljerna.

– Ibland köper vi index men vi har också ett utmärkt nätverk med förvaltare som är specialiserade på vissa tillgångsslag, säger Gunnar Dahlfors.

ALLA FÖRVALTNINGSUPPDRAG utgår från modellen: Behov – Analys – Lösning

Ålandsbanken kan hjälpa sina kunder med hela paletten av förvaltningsuppdrag såsom diskretionär förvaltning, asset/liability/management, taktisk tillgångsallokering, dynamisk riskallokering, portföljanalys, hedge- och aktiefonder och strukturerade/OTC-produkter. ■

Vill du ta kontakt ...? Se sidan 23

Ålandsbanken Asset Management har lösningen på problemet. Filosofin är uppbyggd på fyra hörnstenar:

- Makrodriven tillgångsallokering
- Stor diversifiering
- Konstant risk
- Effektiv implementering

Gunnar Dahlfors
Chef för Asset Management

Momentum

Momentum, detta modeord i affärsvärlden, för idrottsälskare och bland politiker, finns inte i Svenska Akademiens ordlista. Enligt wikipedia är momentum i klassisk mekanik produkten av massan och hastigheten av ett objekt, alltså rörelse och vikt i förening. Förr sa vi ha flyt.

7 nya underverk

Utvalda efter omröstning på nätet: naturens underverk. Från början 440 platser att välja bland. Flest röster har dessa sju fått: Ha Long-bukten i Vietnam (bilden), Amazonas regnskog, Iguazufallen i Sydamerika, Jeju Island i Sydkorea, ön Komodo i Indonesien, underjordsfloden Puerto Princesa i Filippinerna och Taffelberget i Sydafrika. Men omröstning är ännu inte avslutad och de slutliga naturens underverk utses inte förrän under 2012. ■

Turist trist? Nej, nej!

Den affärsverksamhet som omsätter mest och som växer snabbast är turismen. En miljard människor turistar årligen. De spenderar motsvarande 6 000 miljarder kronor. World Tourism Organization spår att turismen fortsätter att öka. En dubblering fram till 2030, både vad det gäller antal och pengar; 43 miljoner nya turister varje år. Men alla är inte vinnare i jakten på turister: Asien och Söderhavet kommer att öka från 22 till 30 procent av marknaden, Mellanöstern från 6 till 8 och Afrika från 5 till 7, medan Europa kommer att minska från 51 till 41 procent och USA från 16 till 14. ■

Tur – och otur!

Moderna tider? Nja, skrockfullhet lever kvar. 111111, alltså den 11 november 2011, var det ovanligt många som gifte sig med hopp om ett lyckligt äktenskap.

En siffra är lyckonumret framför andra: sju. Som anses som ett turtal i de flesta kulturer. Åtta anses som ett turnummer av kineser och japaner. OS 2008 invigdes 8 minuter över åtta på kvällen den 8 augusti. Tretton anses som ett oturstal i de flesta länder, utom i Italien och i Kina, 666 är djävulens tal. ■

En sund själ i en sund kropp

Richard Branson, mannen bakom Virgin och en av Englands rikaste män, betonar den gamla visdomen: för att lyckas i affärer måste man också hålla igång sin kropp. Branson springer, cyklar, simmar. Inte en dag utan en fysisk aktivitet. Det är så jag rensar mina tankar, säger Branson. Det är så jag orkar med pressen i jobbet. När jag förberedde mig för London Maraton tränade jag under mina affärsresor till Sydney, Barcelona och Sydafrika.

Svenska affärsman har liknande filosofi: krogkungen Sandro Catenacci kör racerbil och fastighetsägaren Sven-Olof Johansson boxas.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:
Nygatan 2, Mariehamn
Finland
tfn +358 204 29 011 (växel)
www.alandsbanken.fi

SVERIGE
www.alandsbanken.se

STOCKHOLM
Stureplan 19
tfn 08 791 48 00

GÖTEBORG
Södra Hamngatan 37-41
tfn 031 333 45 00

MALMÖ
Stortorget 11
tfn 040 600 21 00

Private Banking
Chef Magnus Johansson
08-791 4887
magnus.johansson@alandsbanken.se

Private Banking Finansiell Planering
Chef Sebastian Schmidt
08- 791 4666
sebastian.schmidt@alandsbanken.se

Private Banking Case Analys
Chef Lars Söderfjell
08 – 791 4657
lars.soderfjell@alandsbanken.se

Private Banking Skatte/familjejuridik
Chef Elisabeth Tamm
08-791 4925
elisabeth.tamm@alandsbanken.se

Asset Management
Chef GunnarDahlfors
08- 791 4855
gunnar.dahlfors@alandsbanken.se

RBK

Bra villkor, trevligt bemötande och alla banktjänster du behöver.

Därför erbjuder vi våra kunder:

- 2,85 %* i ränta med fria uttag
- förmånliga bolån**
- möjlighet till bankfack
- internetbank utan kostnad
- personlig rådgivare

Välkommen in till oss!

Vi går vår egen väg.

PREMIUM BANKING **PRIVATE** BANKING **ASSET** MANAGEMENT

ÅLANDSBANKEN

Ett rikare liv

Kom in och öppna ett Ålandskonto. 2,85 %* i ränta, fria uttag och internetbank utan kostnad. Ålandskontot omfattas av den finska insättningsgarantin upp till € 100.000. Utbetalning sker inom 20 dagar från det den finska finansinspektionen fattat beslut om utbetalning. Besök något av våra kontor eller gå in på www.alandsbanken.se

Stockholm: Stureplan 19, tel. 08-791 24 00, bankkontoret@alandsbanken.se **Göteborg:** Södra Hamngatan 37–41, tel. 031-333 45 00, goteborg@alandsbanken.se
Malmö: Stortorget 11, tel. 040-600 21 00, malmo@alandsbanken.se *fn 2,85 % 2011-12-09 **Efter sedvanlig kreditprövning