ÅLANDSBANKEN

3
2012

Ålandsbanken växer snabbast i Sydsverige

Nödvändigt – för seglare

Entreprenören Peter Glückman

Ålandsbankens ambassadör på Malta

Marknadsutsikter ▪ Enterprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Redaktion

Å: utges av:
Ålandsbankens filial i Sverige
Stureplan 19
107 81 Stockholm
Telefon Stockholm 08-791 48 00
Telefon Göteborg 031-333 45 00,
Telefon Malmö 040-600 21 00
E-post tore.davegardh@alandsbanken.se
Ansvarig utgivare Magnus Holm
Chefredaktör Tore Davegårdh
Redigering Jan Törnqvist
Layout Jörgen Melin
Omslag iStockphoto
Foto Claes Rosengren, IBL, iStockphoto, Håkan Flank
Tryck Hallvigs på miljövänligt papper.

Är du intresserad av att bli kund hos Ålandsbanken Private Banking? Ring 08-791 47 20, 031-333 45 00, 040-600 21 00 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.

Bättre och bättre dag för dag

Ålandsbanken växer 4
...och det gör den också i Sydsverige. Jonny Björklund på Ålandsbanken i Malmö: – Vi ger en service storbankerna har svårt att matcha!

Gänget i Malmö 6
Dubbelt upp på ett år. Affärsvolymerna ökar snabbt. Här är de sex på kontoret i Malmö som gör jobbet för dig.

Med extra allt 8
Premium Banking är en kombination av bank och lifestyle. Kanske nåt för dig att prova. Läs mer!

Stark börs 9
Avanza in på Ålandsbankens topplista. Här är aktien som marknaden underskattat.

Välj rätt råvara 10
Sannolikt stigande priser på många råvaror väntar. Ålandsbanken varnar för fallgroparna.

Ambassadör för Ålandsbanken 12
Ett möte med Ålandsbanken räckte för Peter Glückman. Nu är han som kund en god ambassadör för Ålandsbanken.

En bra lågriskprodukt 15
Här är fonden för dig som löser problemet med ”riskfria” statsobligationer. Lär dig bara fyra bokstäver och en siffra...

Segeldags 16
Vårvindar friska. Längtar du till sjöss? Här den långa historien om sjöfartens historia. Och några drömmar för seglare...

Sveriges bästa aktiehandel 18
Ålandsbanken går sin egen väg och strävar mot mer personlig service. En unik satsning i motsats till banker som skrotar aktiemäklerier.

Tänk tvärtom 21
Det gäller i affärer. Och i vardagslivet. Här några tankenötter att knäcka. Du löser väl dem lätt...

Momentum 22
Nya möbler, ny inredning. Hur ser det ut hemma hos dig? Får du några tips av vårens trender?

Å – så uppkäftig

Ålandsbanken är en uppstickarbank. Det visste jag redan innan jag tog anställning. Men att vi sticker upp på nästan alla områden var överraskande. Vi är särskilt uppkäftiga i Sydsverige, där vi med bara sex anställda skakar om marknaden. Trevliga människor och stor kompetens är framgångsreceptet.

VILKEN BANK SKA JAG VÄLJA OM JAG VILL FLYTTA FRÅN SVERIGE TILL MALTA?
Den frågan ställde entreprenören Peter Glückman till en erfaren rådgivare inom utflyttningar. Svaret blev: SEB Luxemburg eller Ålandsbanken!

Visst blir man förvånad – i alla fall blev jag det. Jag hade förväntat mig en uppräkning av åtminstone ett tjugotal olika aktörer. ”Alla” säger ju att de är experter inom området. Kanske beror det på att jag själv varit kort tid i banken. Men det finns tydligen bara två och det var Ålandsbanken som fick uppdraget.

Det handlar om vem som har det djupaste kunnandet. Ett kunnande som gör att kunden inte behöver vara orolig för skattmasen, inte ens om flytten utmynnar i ett utländskt holdingbolag. Läs mer om Peter Glückmans flytt till Malta på sidan 12.

DETTA NUMMER AV Å HANDLAR MYCKET OM KONTORET I MALMÖ,
som består av sex, ovanligt duktiga personer. Volymerna i Sydsverige växer snabbast i hela banken.

Jag träffade chefen Jonny Björklund – han är kunnig, ambitiös och trevlig. Jag träffade också Malin Grotte, som är en av rådgivarna. Hade jag bott i Sydsverige skulle jag genast ha blivit kund till henne (sid 4-7).

PRIVATMÄKLERI, ELLER AKTIEHANDEL SOM NÅGRA KALLAR DET,
har blivit allt mindre lönsamt. Det hänger samman med pressade courtage och en svårbemästrad aktiemarknad. Många banker minskar eller lägger ned verksamheten. Ålandsbanken går på tvärs och förbättrar istället sin kundservice. Chefen, Mats Ericson, menar att Ålandsbanken är bäst i Sverige på aktiehandel för privatpersoner. Han betonar att courtaget inte är allt – det gäller att göra bra affärer också!

Du hittar en intervju med Mats Ericson på sidan 18.

VÅREN NÄRMAR SIG MED STORMSTEG.
Det för tankarna till värme och ett härligt fritidsliv. På sidorna 16-17 skriver Jan Törnqvist om segelbåtar och om seglingens historia.
Jag utlovar en stunds trevlig läsning.

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

Ålandsbanken växer snabbt i Sydsverige. Enligt Jonny Björklund ger banken en service som storbankerna har svårt att matcha.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** CLAES ROSENGREN

Jonny Björklund:

”Många vill att det ska gå bra för oss”

”Kundens behov går alltid före vår egen lönsamhet. Jag tror att kunderna känner detta och det skapar förtroende.”

Varför gick du från en storbank till Ålandsbankens lilla kontor i Malmö?

– Jag ville vara med att bygga något. Möjligheten till det inom Ålandsbanken lockade. Det blev en riktigt stimulerande utmaning – att se om det går att växa med Ålandsbanken, som var helt okänt i Sydsverige. Det kan man inte göra inom storbanksvärlden.

Hur har det gått då?

– Fantastiskt bra. Under förra året ökade vi affärsvolymen med över 100 procent. Vi har byggt upp ett mycket bra nätverk i Sydsverige med advokater, revisorer och ledare inom näringslivet. Vi vänder oss främst till entreprenörer med tjänster både för personen och dennes bolag samt till människor med stor och komplicerad ekonomi.

Får vi väl träffa nya kunder blir de ofta attraherade av vad vi kan uträtta. Vi ger en väldigt bra service, något som storbankerna har svårt att matcha. Hos dem hamnar kundens privata affärer i en enhet och hans företag i en annan. Och de olika enheterna talar inte gärna med varandra!

Vår relativa litenhet gör att inget hamnar mellan stolarna – kunden får en bättre service.

Att vara liten innebär väl inte bara fördelar?

– En förutsättning är självklart att ha mycket kunnig och trevlig personal. Det har vi – seniora rådgivare som vet vad de talar om. De kan både privatekonomi och företagstjänster. Vi har även experter inom viktiga områden. Till exempel anställde vi Johan Thim från Skatteverket. Han är expert på internationell beskattning. Det är viktigt speciellt när det gäller utländska bolagsstrukturer eller utflyttning till annat land.

Hur ska Ålandsbanken bli mer känt?

– Det sker successivt. Nöjda kunder talar med vänner och affärsbekanta. Det är vår viktigaste marknadsföring. Folk gillar bankens historik även om de inte känner till Ålandsbanken sedan tidigare. En bank byggd av entreprenörer för entreprenörer. Många vill att det ska gå bra för oss. De har saknat en mindre uppstickare, en kompetent, flexibel och okomplicerad bankkontakt men med alla storbankens tjänster.

Någon annan marknadsföring?

– Vi arrangerar många olika informationsträffar och kundluncher och det går överraskande snabbt att fylla sammankomsterna – det blir alltid fullsatt. Så var det inte på Swedbank. Där var det ofta svårt att locka folk. Jag tror man blir mer nyfiken på vad en mindre aktör som Ålandsbanken kan ha att erbjuda.

Vad är ni bäst på?

– Vår ansats är att lösa grundläggande behov hos kunden, oavsett inom vilket fack det rör sig. Kundens behov går alltid före vår egen lönsamhet. Jag tror att kunderna känner detta och det skapar förtroende.

Vi har alla banktjänster som aktiemäkleri och kapitalförvaltning inom Private Banking, det nya Premium Banking (se nästa uppslag) med mängder med prisvärda tjänster, in- och utlåning, bolån och så vidare.

Ska jag nämna något område där vi är speciellt starka är det inom finansiell planering – vi kan hjälpa till i samband med olika komplicerade transaktioner, skattefrågor, utländska bolagsstrukturer med mera. Vi är även duktiga på fastighetsaffärer. Beroende på att vi har hög kompetens inom området och förstår affärerna är vi också snabba i kreditprocesserna.

Hur ser du på konkurrensen?

– De största konkurrenterna är storbankerna i regionen, men många är missnöjda med deras produkter och service och att de ofta saknar proaktivitet. De mindre som Carnegie och Öhmans märker vi inte mycket av. ■

Det här är Jonny Björklund

Jonny Björklund är 48 år. Han är gift med irländska Nicola. De har ett gemensamt barn på drygt två år. Jonny har även två barn på 20 och 19 år från en tidigare relation.

Jonny är uppväxt i Kristianstad, är ekonom och har lång erfarenhet från bankvärlden. Skånska Banken, Sparbanken Finn, Swedbank Markets, Swedbank Luxemburg och Swedbank Private Banking tillhör hans tidigare arbetsplatser. På Swedbank Private Banking var han chef för södra regionen fram till 2010 då han tog över chefskapet på Ålandsbankens kontor i Malmö.

Johan Thim:

– bankens flyttkarl

Johan Thim arbetar på Ålandsbanken med finansiell planering. Efter många år på Skatteverket gick han hösten 2010 till bankens kontor i Malmö.

Johan är en av få personer i Sverige som har verkligt djupa kunskaper inom internationell beskattning. Han har varit med och tagit fram flera av de 90-talet skatteavtal Sverige har med andra länder.

Hur kom det sig att du gick till Ålandsbanken?
– Jag hade inte någon fundering på att gå till en bank utan trivdes bra på Skatteverket, men så blev jag blev ”head huntad” och fann Ålandsbanken intressant.

Varför anlitas du ofta när det gäller utflyttningar?
– Det finns mängder med folk och organisationer som säger att de kan ordna utflyttningar av personer och bolag på ett bra sätt. I praktiken är det dock inte så många som har tillräckligt djupa kunskaper om internationell beskattning för att kunna göra det helt invändningsfritt. Vi är extremt noggranna i våra upplägg för att våra kunder inte ska få något trassel med skattemyndigheterna efter något år, vilket annars inte är ovanligt.

Är det svårt att bedöma gränserna?
– I många fall kan det vara det, speciellt i gränsen mellan vitt och lite grått. Är upplägget för bra för att vara sant – då är det ofta det också. Då är man inne i en mörkgrå eller till och med svart zon.

Vilka är de största problemen?
– Om en transaktionskedja i slutfasen utmynnar i ett utländskt holdingbolag väcker det misstankar om att det enbart rör sig om försök att undvika skatt. Då gäller det att allt är minutiöst skött, att det verkligen finns en vilja att driva det nya bolaget och att så sker under många år.

Hur mycket kapital bör man ha för att det ska vara intressant?
– Med tanke på alla kringkostnader med jurister, revisorer, drift av bolaget utomlands med mera, bör det ursprungliga svenska bolaget innehålla bortåt 20 miljoner kronor för att det ska vara värt besväret. Har man tre miljoner kronor är det troligen billigare att skatta i Sverige före utflytten.

Johan Thim

Malin Grotte:

Vi tar oss tid med våra kunder

Malin Grotte

Malin Grotte är rådgivare på Ålandsbankens Malmö-kontor. Malin har stor erfarenhet och behärskar det mesta inom privatekonomi.

Hur är det på Ålandsbanken i Malmö?
Jag stortrivs. Vi har en mycket bra stämning på kontoret. Alla har respekt för varandra och vi hjälper varandra. Vi är ju ganska få, bara sex personer, vilket gör att arbetsuppgifterna varierar och man lär sig mycket om helt olika områden.

Alla anställda tycker också om mötet med våra kunder – att träffa människor med olika bakgrund och olika liv. Vi har färre kunder per rådgivare än de flesta banker, vilket gör att vi har tid och tycker om att lyssna och försöka lösa kundernas behov.

Du har arbetat på en storbank tidigare – vari ligger den största skillnaden?
Vi är inte så produkt- eller processtyrda. Det finns inte samma tryck att sälja vissa saker utan vi utgår från kunden och försöker skapa en helhet som är bra för denne. Kunderna behöver inte heller ha en stor affärsvolym för att få bra service. Människor tycker om att någon engagerar sig i deras situation. Vi eftersträvar nära kontakter med våra kunder så att vi verkligen kan vara till bästa hjälp för dem.

Ni har en bra tillströmning av kunder har jag hört?
Vi har haft bra tillströmning av kunder i flera år och med lanseringen av Premium Banking tror jag det kommer att accelerera, eftersom det ger så många fördelar.

Det är uppenbart att många uppskattar att det finns ett bra alternativ till storbankerna – det finns verkligen plats för en liten, bra och trygg bank här i Malmö.

Kontoret i Malmö växer snabbast av alla, affärsvolymerna mer än fördubblades under förra året.

Du kommer bli trevligt bemött av personalen på Ålandsbanken i Malmö.

FRÅN VÄNSTER: Malin Grotte - banktjänster, kapitalförvaltning och finansiering, Johan Samuelsson - finansiering, finansiell planering och kapitalförvaltning , Mikael Bondesson - kapitalförvaltning och aktiehandel, Jan Rydberg - kapitalförvaltning och banktjänster, Jonny Björklund - chef, kan det mesta och Johan Thim - finansiell Planering och skatt

Premium Banking®

–med extra allt

Premium Banking är en kombination av bra bank- och lifestyle-tjänster, som gör dig till en riktig VIP-kund. Du blir nästan kungligt behandlad.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

Många människor är trötta på sina banker. Insändare i tidningar och inlägg på chat-sidor vimlar av ilskna kommentarer. Och det förvånar inte. De stora bankerna har utvecklat ett löpande band-tänkande där det gäller att slussa in människor i tjänster och produkter som är mest lönsamma för banken och som kräver ett minimum av personella insatser. Det blir varken trivsamt eller lönsamt för kunderna.

ÅLANDSBANKEN GÖR TVÄRTOM – ökar den personliga servicen. Tanken är att de flesta vill ha tillgång till en senior, duktig och trevlig bankman. Varje Premiumkund har sin egen rådgivare och ytterligare en kontaktperson som reserv. De hjälper kunden att lösa allt. Och rådgivarna är inte några nyutexaminerade noviser. Ålandsbanken har byggt team med erfarna personer som verkligen kan både privatekonomi och företagstjänster. Behöver rådgivaren hjälp av fackexpertis ordnas det utan att kunden behöver ta någon extra kontakt.

UTÖVER EN ÖVERLÄGSEN PERSONLIG service ger Premium Banking högre ränta på lönekontot, gratis juridisk rådgivning två timmar per år, utökad Internettjänst och speciella Visakort med mycket bra försäkringsmoment. Visa-kortet ger utöver en bra reseförsäkring också en heltäckande pris- och köpskyddsförsäkring. Om man gör en vanvettsaffär – går och köper en platt-TV för 28 000 kronor i en radioaffär i Eslöv – och upptäcker att samma TV kostar 19 000 kronor i Lund. Då betalar försäkringen mellanskillnaden.

KUNDEN FÅR OCKSÅ EN SÅ KALLAD CONCIERGE-tjänst. Den innebär att man kan få hjälp med allt kring bokningar av resor, hotell, restauranger, biljetter till operan i Sydney eller en NHL-match i hockey i Vancouver och så vidare.

PREMIUM BANKING INNEBÄR gratis depå eller investeringssparkonto, årliga genomgångar av placeringar, mängder med rabatter på hotell, restauranter, hyrbilar och lägenheter. Kunderna får också kundtidningen Å tio gånger per år. Dessutom ingår anonymt sökbara bagage- och nyckelringar, nödkontanter och resebiljetter för den som blir bestulen utomlands.

PREMIUM BANKING KOSTAR HUNDRA KRONOR per månad. Bara en timme med en jurist skulle kosta mer.

Premium Service

- Egen rådgivare med reservperson som både känner dig och dina framtidsplaner.
- Årligt möte med din rådgivare.
- Flexibla mötestider, även utanför kontorstid.
- Ett enda telefonnummer för alla dina ärenden.
- Utvidgat Internetkontor med egna Premiumsidor.
- Garanti på den bankservice vi ger dig.

Premium Finans

- Skräddarsydd rådgivning med årlig utvärdering tillsammans med din rådgivare.
- Bättre ränta på kontot.
- Rådgivning inom familje- och skattejuridik.
- Samla ditt sparande hos Ålandsbanken på depå eller Investeringssparkonto utan depåavgift.
- Vill du handla med aktier eller optioner får du tillgång till en privatmäklare mot en årlig avgift som är avräkningsbar mot courtage.

Premium Livsstil

- Concierge Service.
- Jade Restaurangservice.
- Jade Hotellservice.
- Förmånliga Endless Vacation Rentals -semesterlägenheter världen runt.
- Förmånliga priser på hyrbilar.
- Intressanta temaresor och andra evenemang.
- Tjänsten Gourmet.
- Fegelbundna kundutskick, tidningen Å.

Premium Trygg

- Heltäckande reseförsäkring, pris- och köpskyddsförsäkring samt Hole-in-One-försäkring via Visa debit Premium-kortet.
- StopService.
- Nödkontanter och nya resebiljetter.
- Anonyma nyckel- och bagagebrickor.
- Meddelandeservice som förmedlar viktiga besked.
- Ambassadservice.

Stark börs

Avanza in på Topplistan

Avanza säker kostnaderna. Med bättre börs kan samtidigt bolagets intäkter öka. Vi tror marknaden underskattar aktien.

TEXT: THOMAS JOHANSSON **FOTO:** HÅKAN FLANK

Februari blev ännu en stark månad för Stockholmsbörsen. Topplistan klättrade 5,8 procent och tappade därmed något mot index som steg 6,2 procent. Sedan årsskiftet har Topplistan stigit med 12,5 procent, vilket är i nivå med börsen.

UNDER MÅNADEN var det främst bankerna, Swedbank, Nordea och Handelsbanken, samt Hexagon som lyfte portföljen. Fastighetsbolagen Kungsleden och Fabege utvecklades svagt liksom vårt stora innehav i Autoliv – aktien släpade betydligt.

UNDER FEBRUARI tog vi hem vinsten i Alfa Laval innan rapporten och sålde ABB efter ett bokslut som var lite åt det negativa hållet. Vi ökade istället i Nordea och plockade in Avanza som ett nytt innehav. Vi har nu en tydlig övervikt mot finans, som var den enda av de större branscherna som överraskade positivt under rapportperioden. En bidragande orsak till lyftet för bankerna är att interbankräntorna har fallit i spåren av att ECB, genom billig utlåning till bankerna, har stabiliserat den europeiska kreditmarknaden.

VÅRT SENASTE KÖP, Avanza, har under flera år uppvisat en god tillväxt både i försäljning och i resultat. Ett lågt investeringsbehov har samtidigt möjliggjort en generös utdelningspolitik. Trots ett svagt börsklimat under 2011 ökade Avanza intäkterna med 5 procent och resultatet, justerat för engångsposter, med 11 procent. Bolaget har beslutat om ett besparingsprogram som ska sänka kostnaderna markant jämfört med nivån under det fjärde kvartalet förra året. Kombinationen av ett något bättre börsklimat och rejält sänkta kostnader skapar goda förutsättningar för vinsttillväxt i år. På vår vinstprognos för 2012 handlas Avanza till P/e 16 och utdelningen under våren ger vid nuvarande kurs en direktavkastning på 5,3 procent. Vi bedömer att marknadens prognoser för 2012 är för låga.

VI HAR VIKTAT NED betydligt i verkstadssektorn, där vi tycker att flera av de stora bolagen börjar bli fullvärderade i det korta perspektivet. Vi har kvar 10 procent i Autoliv och 5 i Hexagon, där vi alltjämt ser potential. Under februari steg fordonsförsäljningen i Nordamerika till den högsta nivån på fyra år, vilket stärker vår syn på Autoliv. Aktien värderas till P/e 10 och kommer att ha en nettokassa i slutet av året. Den starka utvecklingen för fordonsmarknaderna i Nordamerika och Asien gör att vi ser potential för höjda vinstprognoser senare i år. ■

Thomas Johansson viktar ned i verkstad.

Avanza ser lovande ut, Alfa och ABB lämnar

Företag	Kurs*	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
Autoliv	447,0	10%	370,0	dec-11	Stark marknadsposition, attraktiv värdering.
Avanza	189,5	5%	189,7	feb-12	Bättre börsklimat och sänkta kostnader lyfter vinsten.
Betsson	185,0	5%	157,5	okt-11	Låg konjunkturkänslighet, stark rapport, låg värdering.
Fabege	60,0	5%	54,6	jan-12	Attraktiv läge på fastighetsbestånd.
H&M	238,3	5%	236,1	aug-10	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	223,1	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Hexagon	130,0	5%	105,3	dec-11	Penningpolitiska lättnader i Kina ger stöd till aktien.
Investor	146,7	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Kinnevik	148,8	10%	148,3	jul-11	Hög substansrabatt, stabila innehav.
Kungsleden	50,0	5%	49,8	nov-11	Solitt förvaltningsresultat, aktien släpar efter sektorn.
Nordea	64,0	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
SCA	119,1	5%	116,1	jan-12	Stark Q4-rapport, renodling ger högre värdering.
Swedbank	113,1	10%	88,2	apr-10	Stark Q4-rapport, höjda prognoser, låg värdering.
Teliasonera	48,1	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Kassa		5%			

* KURSERNA GÄLLER 2012-03-05

Marknadsutsikter

Välj **rätt** *råvara*

En återhämtning i konjunkturen medför sannolikt stigande priser på många råvaror. Men det är viktigt att placera kapitalet i rätt tillgång. Det finns många fallgropar.

TEXT: LARS SÖDERFJÄLL **FOTO:** HÅKAN FLANK

”Den politiska utvecklingen i Mellanöstern har stor betydelse för oljepriset.”

JAG FÅR JAG OFTA FRÅGOR kring vilka råvaror och, framför allt, vilka råvaruaktier man ska äga. Mitt svar gör ofta kunderna förvånade: Det är inte alls självklart att råvaror utvecklas positivt i en konjunkturuppgång och det är långt ifrån säkert att råvaruaktier – i till exempel ett gruvföretag – är en bra investering bara för att den metall som bryts i gruvan stiger i pris.

LÅNGT IFRÅN ALLA RÅVAROR har ett positivt samband med den allmänna konjunkturutvecklingen. Även om koppar lite skämtsamt brukar tilldelas en doktorsgrad i ekonomi finns det betydligt fler faktorer än den generella efterfrågebilden som styr priset på en råvara. Utbudsfaktorer, som lagerförändringar och förändringar av produktionskapacitet – att en gruva stängs, eller att ett nytt oljefält tas i produktion – har på kort sikt ofta stor påverkan på råvarupriserna. Den politiska utvecklingen i Mellanöstern har stor betydelse för oljepriset. Vädret har ofta stora effekter på priset för jordbruksprodukter och så vidare. Det gäller att identifiera vilka faktorer, utöver konjunkturläget, som på kort och lång sikt påverkar råvarupriserna.

EN FAKTOR, SOM INTE DISKUTERAS OFTA i sammanhanget, är effekterna av det extremt låga ränteläget i vissa länder. Enligt vår uppfattning har det medfört att ädelmetaller blivit mer attraktiva som investeringsobjekt. Förklaringen är enkel: En av de viktigaste funktionerna för en valuta är att fungera som ett lager av värde. Med negativa realräntor fungerar räntebärande instrument noterade i dollar dåligt som ”värdelager” – avkastningen även på korta perioder blir ju per definition negativ. I stället väljer många investerare att förvara sin likviditet i guld eller silver, som förhoppningsvis kan bevara värdet av placeringen.

EN INTRESSANT FRÅGA blir då hur guldpriset kommer att reagera på räntehöjningar från centralbankerna? Förutsatt att räntehöjningarna är stora nog för att höja den reala räntenivån tror vi att de kan resultera i stora nedgångar inte bara för guldet, utan också för andra råvaror som koppar och olja – helt enkelt därför att räntebärande investeringar återigen blir mer attraktiva som ”värdelager”.

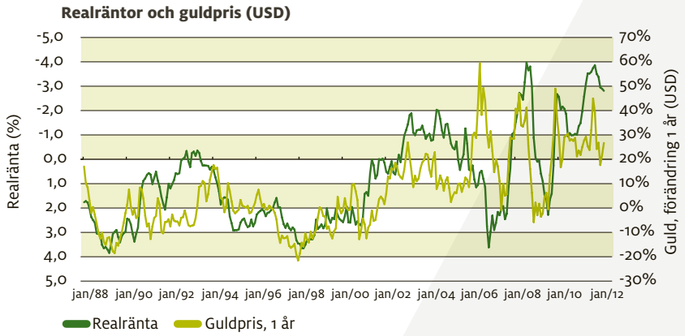
MED NÅGRA UNDANTAG har vi för närvarande en positiv syn på råvaror, inte minst industrimetaller och energiprodukter. En fortsatt återhämtning av konjunkturen kommer troligen att medföra att efterfrågan på basmetaller som koppar och zink fortsätter att öka, samtidigt som möjligheterna att öka utbudet på kort sikt är begränsade. Det förefaller osannolikt att den politiska situationen i Mellanöstern kommer att stabiliseras på kort sikt, alltså ser vi ett fortsatt högt oljepris som troligt.

SAMTIDIGT HAR VI EN NEGATIV syn på många av Stockholmsbörsens råvaruaktier. Hur hänger det ihop med en positiv bild av världskonjunkturen och råvarumarknaderna? För att förstå det måste vi fundera på vad det egentligen är vi köper när vi investerar i ett gruvbolag som Boliden. Dels får vi rätt till en del av de metalltillgångar som bolaget tror sig äga (oftast väl dokumenterat i form av omfattande geologiska studier), dels får vi del av bolagets produktionsapparat för att bryta och förädla malmen till metaller.

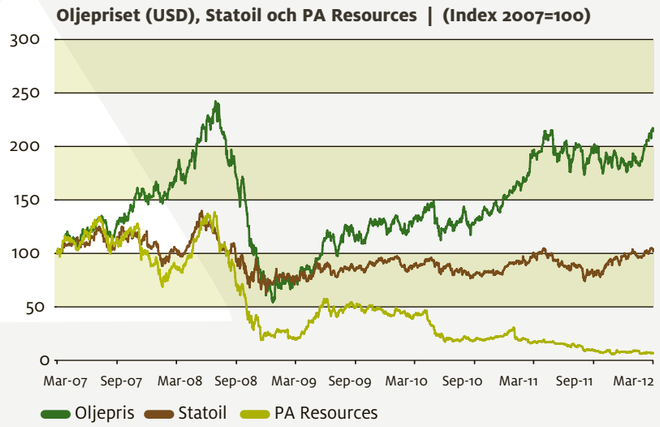
ENLIGT VÅR UPPFATTNING är den senare delen – bolagets förmåga att skapa ett mervärde i förädlingen – minst lika viktig vid en aktieinvestering som priset på de underliggande tillgångarna. Skulle vi bara vilja göra en investering i koppar eller zink finns numera enkla börshandlade fonder att tillgå. Med hjälp av sådana kan man dessutom fritt välja den mix av metaller (eller andra råvaror) som bäst stämmer överens med ens egen syn på utbud och efterfrågan.

ETT ARGUMENT SOM OFTA FRAMFÖRS som ett skäl att investera i råvaruaktier är den finansiella hävstång man kan få ”på köpet”, genom att bolagen i många fall är belånade. Bortsett från den ökade risk som belåningen innebär, och som bidrar till att göra aktiekursen mer volatil, är även detta enkelt att replikera mot: Belåna de börshandlade fonderna. Vår slutsats är att en investering i en råvaruaktie främst kan motiveras i de lägen då man bedömer att bolagets förmåga att addera värde – exempelvis att producera metaller – är högre än vad som reflekteras i marknadens förväntningar. Detta gör att investeringar i råvaruaktier inte nödvändigtvis hänger samman med synen på den underliggande tillgången.

Negativa realräntor trycker upp priset på guld.



Oljepris och oljebolag går inte hand i hand.



YTTERLIGARE EN FALLGROP – om man ändå vill söka en exponering mot råvaror genom aktiemarknaden – är att många av de bolag som är noterade på Stockholmsbörsen är inriktade på prospektering och de tidiga utvecklingsfaserna av råvaruutvinning. Ofta är bolagen små och inriktade på ett enskilt projekt, som därmed blir oerhört viktigt för investeringen. Jämför till exempel PA Resources, som har sex producerande oljefält, med norska Statoils trettiofem producerande fält enbart på den norska kontinentalsockeln. Det säger sig självt att den operativa risken blir högre i det mindre bolaget och att förmågan att identifiera och ta nya projekt fram till produktion väger långt tyngre i värderingen av aktien än vad oljepriset gör.

RÅDET FÖR DEN SOM VILL INVESTERA i råvaruaktier för att få exponering mot en viss råvara är därför att hålla sig till de stora, etablerade bolagen inom respektive kategori. Vill man däremot investera i produktutveckling – prospektering och utvecklingen från fynd till utvinningsbar tillgång – kan en portfölj av mindre bolag vara ett intressant alternativ.

VÅR SYN PÅ DE STÖRRE råvaruaktierna i den svenska marknaden är idag relativt negativ. Vi anser att både Boliden och Lundin Mining handlas på kursnivåer som till stor del reflekterar förväntningar om fortsatta uppgångar i metallpriserna. Bland oljebolagen har vi en positiv syn på Lundin Petroleum, främst som utvecklare och delägare i det stora Johan Sverdrup-fyndet på norsk kontinentalsockel. För placerare som kan investera utanför Sverige framstår dock norska Statoil som ett bättre alternativ för att få exponering mot råoljepriset.

EN DELSEKTOR som vi finner intressant för närvarande är företag som tillverkar utrustning för utvinning av olja och gas eller tillhandahåller utrustning för prospektering. Liksom under 1800-talets guldrush i Kalifornien var det ofta de som levererade spadarna som blev rikast, inte guldgrävarna. Av naturliga skäl återfinns de flesta sådana bolag i Norden på den norska marknaden – Aker Solutions, Fred Olsen Energy, Songa Offshore med flera. Det bör dock framhållas att risknivån i dessa bolag är mycket hög och att det krävs god kunskap om industrin för att lyckas med denna typ av investeringar. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

”Själv hade jag knappt hört talas om Ålandsbanken, men vid vårt första möte fick jag så stort förtroende för de personer jag träffade att det faktiskt aldrig blev något möte med SEB Luxemburg. ”

Peter Glückman:

”Jag blir gärna ambassadör för Ålandsbanken”

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** GSS

Peter Glückman, entreprenör och industriman, lämnar i höst sina uppdrag i Sverige och flyttar till Malta. Det är en komplicerad process med många fallgropar. Han valde mellan SEB Luxemburg och Ålandsbanken att sköta ärendet.

Varför ska du flytta till Malta?
– Jag har varit en hel del på Malta och tycker om livet där. Det är enkelt och avstressat, skönt väder, vettiga priser och trevliga människor. Nu när jag har de ekonomiska möjligheterna att ägna mig mer åt båtliv, som är min passion, känns det rätt att göra det innan åren rusar ifrån mig. Jag ska emellertid inte pensionera mig utan kommer att ha olika engagemang på Malta.

Vad ska du göra?
– Det är inte riktigt klart ännu, men jag har några olika alternativ. Jag har köpt en stor båt, en Azimut 62-fots motorbåt, och kanske kommer jag att ägna viss tid till charterverksamhet.

Det blir knappast tal om något vanligt ”åtta till fem jobb”, men jag kan tänka mig att konsulta en del av min tid. Faktiskt har jag fört diskussioner med Ålandsbanken att bli bankens ”ambassadör” på Malta.

Hur kom du på den idén?
– Jag har ju sett genom min egen planerade utflyttning hur komplicerat det är och hur viktigt det är att allting görs på ett korrekt sätt. Jag flyttar inte till Malta av skatteskäl och jag är angelägen om att allt ordnas på ett invändningsfritt sätt. Jag har ingen lust att sitta på Malta och oroa mig för Skatteverket. Det tror jag gäller alla som flyttar ut. Ålandsbanken har skött detta på ett mycket professionellt sätt och jag skulle kanske kunna bidra med att dela med mig av mina erfarenheter till nya kunder som går i samma tankar. Ett sätt kan vara att styra ihop olika kompetenser som advokater, banken, revisorer, myndigheter med flera på ön. Till skillnad från Sverige, där byråkratin fungerar, är Malta som ett vakuum – inget löser sig enkelt. Du skickar in olika dokument till myndigheterna – sedan händer inget. När du efterfrågar vad som hänt finns det sällan någon som överhuvud sett till dina papper. Man måste fysiskt gå runt till myndigheter för att få olika påskrifter, eller se till att jobba med rätt människor från början.

Varför tog du hjälp av just Ålandsbanken?
– Jag hade kontakt med Göran Andersson på Taxzero, som här i Malmö sysslar med att hjälpa människor som vill flytta ut. Han ansåg att de bästa att vända sig till var Ålandsbanken eller SEB Luxemburg. Själv hade jag knappt hört talas om Ålandsbanken, men vid vårt första möte fick jag så stort förtroende för de personer jag träffade att det faktiskt aldrig blev något möte med SEB Luxemburg. Det är enormt viktigt att få ett helhetsgrepp så att det blir rätt struktur på bolagen samtidigt som mina behov som individ löses på ett bra sätt. Och det finns mängder med fallgropar. Jag har fått mycket professionell hjälp, framför allt av Johan Thim här på Malmökontoret. Det underlättar självklart att ha en kompetent, lokal kontakt.

Har du tröttnat på Sverige?
– Nej, det vill jag inte säga, men det kändes rätt att prova någonting nytt. Jag är 46 år och mina partner Freddie Silwer är 56 och Rolf Skog är 76 år. Vi har jobbat hårt med företaget i drygt tio år. Företaget har växt kraftigt under bra lönsamhet och vi har blivit skuldfria. Det trodde vi skulle ta 13 år enligt våra första bedömningar – det gick på fem!

Personligen har jag arbetat i branschen över 20 år och kände att det vore spännande med ett annorlunda liv.

Vem sålde ni till?
– Förra våren fick vi en propå från industrikonglomeratet Volati. De är seriösa så det kändes bra. Sannolikt får bolaget en bra utveckling i Volati. Jag ville inte sälja till ett riskkapitalbolag, som sedan styckar vårt livsverk och släpper delarna vind för våg.

Fick ni bra betalt?
– Jag vill inte gå in på siffror, men självklart var priset väsentligt högre än när vi köpte bolaget 2001. Sedan dess har vi expanderat från en omsättning på 35 till 230 miljoner kronor och nått högre marginaler. Vi hade den bästa lönsamheten i branschen, främst beroende på att vi inte gjorde några utsvävningar till närliggande områden utan såg till att vara extremt effektiva på vår kärnverksamhet.

Kommer du att sakna Sverige?
Det finns ca 5 000 svenskar på Malta och jag känner redan många i det svenska nätverket. Kommunikationerna till Sverige är utmärkta, Norwegian och snart även Ryanair driver trafik direkt till Malmö respektive Köpenhamn. Jag har kvar affärsrelationer och kan tillbringa nästan halva året i Sverige om jag vill. Men visst, Sverige ligger fortfarande varmast om hjärtat. ■

Peter Glückman

är entreprenör och har större delen av sitt yrkesverksamma liv arbetat med etiketteringssystem för svensk och skandinavisk industri. År 2001 lämnade han sin anställning, bildade bolaget GSS – Glückman, Silwer & Skog AB tillsammans med två partner. Strax därefter köpte de bolaget Etiketto Labeling Systems.

Med Peter Glückman som VD har GSS, genom organisk tillväxt och förvärv av bolagen Eurokett och Printcom, nästan sjufaldigat omsättningen på tio år.

I höstas sålde han sitt livsverk och har nu beslutat sig för att flytta till Malta, dock inte av skatteskäl som man skulle kunna tro. Nej, Peter Glückman känner Malta väl sedan flera år. För hans del handlar det om möjligheten att börja ett nytt spännande liv. En del arbete blir det men framför allt får han tid till ett mer intensivt båtliv.

Du som sparare vet väl om att du kan få avkastning från andra tillgångsslag förutom aktier och obligationer. Något som också diversifierar din portfölj, gör den mer effektiv och samtidigt sänker risken i ditt totala sparande.

För mer information ring 0771-415 415 eller gå in på alandsbanken.se.

Handel med värdepapper innebär alltid en risk. En investering i värdepapper kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det investerade kapitalet.

www.alandsbanken.se

ÅLANDSBANKEN

Brig 6 – *en bra lågriskprodukt*

Traditionellt har portföljer bestående av statsobligationer varit ett bra alternativ för dem som söker låg risk. I dagsläget är dessa långtifrån riskfria – en räntestegring skulle innebära kraftiga prisfall. Ålandsbankens fond Brig 6 löser problemet.*

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

I PERIODER AV FINANSIELL ORO är efterfrågan på säkra placeringar mycket hög. Många institutioner vill parkera en del av sitt kapital på ett säkert sätt tills marknaderna har stabiliserats igen. Det har medfört att priset på statsobligationer i länder med bra finanser har stigit kraftigt – så kraftigt att de faktiskt kan betraktas som riskabla. Får vi se stigande räntenivåer kommer priset på dessa statobligationer att falla kraftigt. Det är en unik situation och P-platsen kan komma att visa sig mycket dyrköpt.

Det finns dock lösningar – en heter **Brig 6.**

BRIG 6 ÄR EN AKTIVT FÖRVALTAD FOND, uppbyggd på Ålandsbankens fyra hörnstenar. Den kan innehålla aktier, stats- och företagsobligationer, råvaror, valutor mm. Fonden korrigerar kontinuerligt risken så att den ligger på en konstant nivå kring 6 procents standardavvikelse årsvis. Det kan sägas vara samma nivå som obligationsfonder långsiktigt ligger kring. I dagsläget, med den mycket höga prissättningen, har statsobligationer en väsentligt högre, latent risk om räntorna skulle stiga. Brig 6 kan till skillnad mot en obligationsportfölj, som hela tiden ligger i obligationer, korrigera för eventuell stigande risk i alla tillgångslag. Därtill förväntas avkastningen bli ca 2 procent högre i Brig 6. Fonden är Luxemburg-baserad och den handlas dagligen.

* Brig 6 är en lågriskprodukt som har mött uppskattning av institutionella placerare. Inom kort kommer fonden att vara allmänt tillgänglig.

Hur kan **Brig 6** *ge högre avkastning?*

Värdeskapande inom aktiv förvaltning kan beskrivas enligt följande ekvation:

$$IR = IC\sqrt{BR}$$

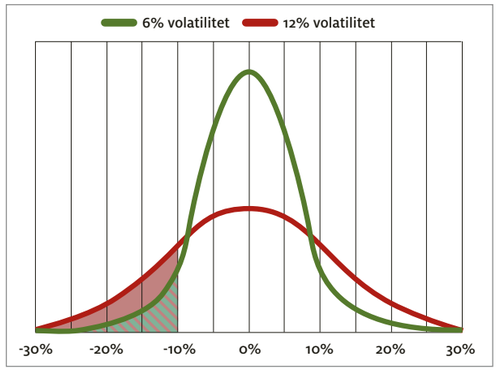
Ju fler oberoende investeringsuppslag (BR) med hög kvalitet (IC) desto bättre förutsättningar finns för värdeskapande aktiv förvaltning (IR)*
Ålandsbankens avdelning för taktisk allokering, som är ansvarig för förvaltningen, arbetar med många oberoende uppslag i flera tillgångsslag och i många olika geografiska regioner.

*) Fundamental Law of Active Management av Grindhold/Kahn "Active Portfolio Management" (1999). IR=Informationskvot, IC=Informationskoeffecient, BR=Bredd

Exempel:

Så här kan **Brig 6** *vara sammansatt.*

Portföljförslag	Vikt [%]	Riskbidrag [%]
Kassa	5	0,0
Penningmarknad	9	0,0
Obligationer	30	-0,1
Svenska aktier	10	1,0
Teknologisektor	5	0,7
Latinamerika	3	1,3
Australiensiska aktier	4	1,1
Global Energi	3	0,7
Amerikanska aktier	4	0,8
Industrisektor	4	1,0
Malaysiska aktier	5	0,7
Råvaror	4	1,0
Asiatiska aktier	4	1,0
Alternativa produkter	10	-1,1
	100	6



Om volatiliteten (risken) hålls på 6 procent är det 5 procents sannolikhet att förlora mer än 10 procent av värdet. Om risken istället är 12 procent stiger sannolikheten till 20 procent att förlora lika mycket i värde. Brig 6 ligger konstant kring 6 procents volatilitet.

Segla i frid

Ingen kan segla förutan vind. Idag kan heller ingen segla för nyttans skull. Men det fanns en tid då segelfartyg härskade på haven – och i världen!

Andra sidan havet.
Varför?
För att det som finns
där finns.

Så har det aldrig sagts rent ut, men säkert tänkts.

För det är kanske inte hjulet, elden eller datorn som är världens vikigaste upptäckt eller uppfinning. Det kanske är segelbåten.

Stilla nyfikenheten, få svar på vad som finns på andra sidan havet – för det är väl så allt har börjat. Förväntan, företagsamhet och utveckling,

Att segla har helt enkelt varit nödvändigt; tagit oss dit vindarna burit, fått oss att hitta nya världar och skeppat hem sånt som förädlat – ja, kryddat livet.

DEN FÖRSTE SOM SEGLADE UT i urholkad trädstam vet vi inte namnet på. Seglingens historia är gammal och dess ursprung inte särskilt dokumenterat. Det första avtrycket i mänsklighetens saga är att sjödugliga farkoster fann sjövägen till Australien för 45 000 år sedan. Trädstammar surrades samman och blev flottar, djurhudar och fiskskinn blev segel. Sjöfarten hade börjat.

Idag seglar vi mest för nöjes skull, för lust och för glädje – för inte så länge sedan var det allvar, för försörjning och för överlevnad.

VÄRLDENS ÄLDSTA BEVARADE FARTYG Cheops båt (2 650 år f.Kr.) seglade under faraonernas tid. Suhare (2 500 f.Kr.) sände fartyg till Östafrika och Syrien. Necho II (2 000 f.Kr.) skickade ut fem skepp som rundade Afrika och återvände hem till Nilen.

Spannmål skeppades från Afrika till Romarriket, Kreta blev en stormakt inom sjöfart och handel, de fruktade vikingarna grundade riken och kolonier och skötte handeln utmed floderna i Österuropa och Hansan utvecklades under Medeltiden – båtar var navet i världen.

BÅTBYGGARE BLEV VIKTIGA HANTVERKARE, oftast utan annan kunskap än den som gått i arv från far till son och med enkla mallar som ritningar. Och eftersom kära båtar har många namn, så här några av dem: julle, snipa, bark, brigg, fregatt, hukare, kogg, kutter, skuta, skonare, fullriggare. Eller efter storlek och ursprung: blekingeeka, galeas, djonk, koster…

OM BILEN REVOLUTIONERADE samhället på 1900-talet så var det båten som fick en hel värld att bli upptäckt. Columbus seglade åt fel håll och upptäckte Amerika – fast det hade vikingarna gjort långt innan utan att göra nåt stort väsen av det…

Ostindiska Kompaniet kom hem med laster av porslin och kryddor, västerut skeppades slavar och på hemvägen lastades bomull.

MEN ALLA VILLE INTE UPPTÄCKA världen. Befolkningen vid kuster, insjöar, floder och älvar byggde båtar, så kallade allmogebåtar för dagliga sysslor som fiske, transport av förnödenheter och djur – till kyrkan och skolan. Men också för att forsla fisk och kött till närmaste stad för att få bättre pris. Och de företagsamma tog båten allt längre bort för att öka förtjänsten; ved, fisk, rotfrukter, charkuterier som rökta skinkor och lammstekar, tjära, lädervaror, tröjor och vantar i ylle. Mest företagsamma var bönderna på Åland: skutor byggdes i snart sagt varje by och bönderna slog sig ihop i rederier och gick till sjöss, till Nordsjön och Atlantkusten för att sälja sina produkter. Åländsk sjöfart växte till en industri. Barken S/S Mariehamn blev det första åländska fartyg som seglade jorden runt.

OCH SÅ SENT SOM också efter andra världskriget seglade sandskutor med skepparen till rors, sonen som gast och frun i kabyssen med att skeppa grus och ved mellan Baltikum och svenska och finska hamnar.

Segelfartygen härskade på jorden. Likt dinosaurierna på sin tid. 6 000 år av framgång. Det sa tut och segelbåtarnas tid var förbi. Seglen fick revas, ångan tog över. Även om segelfartygen länge var sabbare än ångfartygen så försvann de – ångbåtar var helt enkelt pålitligare. Fyrmastaren Pamir blev 1949 det sista stora segelfartyget som rundade Kap Horn. Segla i frid!

Kvinnor på sjön

”JÄTTEFIN BILD, jag blev så glad när jag såg den.” Det sa Aina Palmér, kund i Ålandsbanken, efter att hon sett ett nummer av vår tidning Å. Bilden hon talade om finns på näst sista sidan och visar en nordisk folkbåt på kryss i Östersjön.

DRYGT 50 ÅR GAMMAL köpte Aina Palmérs mamma en egen folkbåt, som fick namnet Karp.

OFTAST MED ENBART KVINNLIG BESÄTTNING seglade Karin Palmér runt i Östersjön på 1950- och 1960-talen. Fanns det undantagsvis någon man ombord fick han stå för matlagningen!

KVINNLIGA SKEPPARE OCH BESÄTTNINGAR var på den tiden något mycket ovanligt och nu har fenomenet uppmärksammats av Sjöhistoriska Museet, som har en liten utställning med amatörfilmer, loggböcker med mera kring Karin Palmér och hennes seglatser.

Nödvändigt att segla – och drömma!

ATT SEGLA ÄR NÖDVÄNDIGT. Att leva är inte nödvändigt. Detta var fältherren Pompejus hårda ord till sjömännen för två tusen år sedan när de inte ville gå ut med honom i hårt väder.

Det har alltid funnits människor som inte vill lämna sin hamn, sin trygghet. De hette inte Röde Orm, Columbus eller Thomas Cook.

Segling är framdrivande av fartyg med hjälp av segel, det enda effektiva sättet att driva båtar längre sträckor. Därför mer än livsnödvändighet än ett nöje.

Det finns stora och små båtar. Optimistjolle är en liten enmansbåt med ett segel. Det finns 300 000 optimistjollar i världen. Fullriggare är stora skepp med tre master.

1 timme bort
Strindberg, Taube och du…

STOCKHOLMS SKÄRGÅRD. August Strindberg satt på Kymmendö, en av 24 000 öar, kobbar och skär i Stockholms skärgård, och skrev Hemsöborna. Kanske vinkade han åt en ung Evert Taube som seglade förbi nynnade på en ny låt…

3 timmar bort
Odysseus, Columbus och du…

MARE NOSTRUM. VÅRT HAV. Runda Hellesponten, passera Sicilien, Korsika, Capri och Santorini som en gång sprack mitt itu. Att segla i Medelhavet är som att segla genom sin egen historia. Odysseus, Paulus, Lord Byron, Caligula, Columbus…

13 timmar bort…
Povel, Belafonte och du…

NO WINTER, NO CRY. Medan reggaemusiken eller calypson pulserar mellan palmerna ankrar du och simmar iland. Öarna heter Jamaica, Guadelope, Trinidad, Andros, Grenada, Martinique. Islands in the sun. Avslappnad, låg puls och mycket sand mellan tårna…

18 timmar bort…
Gauguin, Brando och du…

DEN SISTA YTTERSTA ÖN, den sista orörda stranden. Hit flydde konstnären Paul Gauguin, filmstjärnan Marlon Brando och Pippi Långstrumps pappa. Tahiti, Tonga, Fiji, Vanuatu, Moorea. Vid horisonten en obebodd ö. Och ännu en. Och ännu en…

Sveriges **bästa** *aktiehandel*

De flesta banker drar ned på sina privatmäklerier. Ålandsbanken går sin egen väg och strävar mot än bättre och mer personlig service.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** HÅKAN FLANK

Många banker drar ned på eller skrotar helt sina aktiemäklerier. De vill ha återkommande intäkter via fonder istället. Du satsar på tjänsten. Varför det?

– Ja, många drar ned. I takt med att främst internetmäklarna Avanza och Nordnet har pressat courtaget har det blivit mindre lönsamt att bedriva aktiehandel i Sverige. Inom Ålandsbanken vill vi ge bra service till våra kunder på alla områden och ser inte bara till vår egen lönsamhet. Alla människor har inte tid att göra sina affärer själv på internet och andra förstår att det kan vara lönsamt att ha expertis att samråda med i affärerna. Våra mäklare har varit med länge, i snitt över 15 år, vilket ger en ökad trygghet speciellt när marknaderna är svajiga.

Hur klarar ni er i konkurrensen?

– Konkurrensen är fortfarande tuff och samtidigt har aktiemarknaden varit ovanligt svårbemästrad under några oroliga år. Men vi klarar oss bra. Jag bedömer att vi är den vassaste aktiemäklaren i Sverige. Självklart måste vi ta mer betalt än nätmäklarna, men vi ger också mycket bättre service. Nivån på courtage är en sak – det gäller att göra bra affärer också!

Gör ni det då?

– Ja, det vågar jag påstå. På den svenska aktiemarknaden är Topplistan vår huvudprodukt. Den består av 10 - 15 svenska aktier, där vi relativt frekvent skiftar aktier beroende på utvecklingen. I den kan man investera diskretionärt, det vill säga att vi sköter kundens kapital inom den, eller ta rygg på den till viss del. De som har hängt med hela tiden i Topplistan har sedan starten 2004 fått en avkastning som är det dubbla mot en indexportfölj. Räknar man på det betyder courtaget inte så mycket.

Är ni bättre än till exempel SEB som har en stor verksamhet?

– Ja, det tror jag. De är visserligen stora och har analysstöd från Enskilda Securities. Men den analysen är egentligen riktad till stora institutioner. Vår analys är producerad för privatpersoner med helt andra behov än de stora institutionerna. Nyligen har vi också ytterligare förbättrat vår information till kunderna.

Vad får kunderna?

– Vi har kraftigt byggt ut våra Morgonbrev till att innehålla väsentligt mer analysmaterial, synen på olika marknader och bevakning av fler bolag i samband med rapporter med mera. Vi kommer framöver att ge ut ett veckobrev med fokus på mindre bolag. Varje vecka tar vi också fram olika case som passar privatpersoner. Fyra gånger per år ger vi ut vår strategirapport, som beskriver vår syn på marknaden framöver. Utöver det arrangerar vi många träffar där kunderna får träffa bolag, analytiker eller skatteexperter.

Hur mycket kapital bör jag ha för att bli kund hos er?

– Vi rekommenderar ett kapital på minst 500 000 kronor. Ett mindre kapital än så gör att det blir svårt att få en vettig riskspridning mellan olika branscher och bolag.

Vad är det viktigaste ni kan tillföra en kund?

– Lönsamma affärer är naturligtvis nummer ett. Därutöver uppskattar våra kunder en snabb och bra personlig service. Vi kan bistå med kontakter inom banken för hjälp inom alla typer av bankprodukter, juristhjälp när det gäller skattefrågor med mera.

Nu kommer ISK. Vad betyder det för er?

– Det nya Investeringssparkontot (ISK) är egentligen perfekt för vår typ av aktiva kunder. Det minskar problemet med inlåsningar av skatteskäl och innebär en mycket enklare hantering av affärerna. Många kunder ser det som befriande att slippa deklarera alla affärer i K4:an, som kan vara knölig och tidskrävande att göra korrekt.

Nackdelen är att skatten tas ut oavsett om det är vinst eller förlust på kontot under året. Men med tanke på att den schablonskatt som tas ut är ganska modest, bör det långsiktigt bli mer lönsamt för kunden att ha ISK jämfört med en traditionell aktiedepå.

Vad är ni sämst på?

– Jag tycker vi är bra på allt. Möjligen har vi varit dåliga på att marknadsföra oss. ■

”Nivån på courtage är en sak – det gäller att göra bra affärer också!”

Det här är Mats Ericson

Mats Ericson är chef för Ålandsbankens privatmäkleri. Det är en specialistfunktion inom Private Banking och består av ett 10-tal mäklare med mycket stor erfarenhet inom aktiehandel. När andra drar ned går han på tvärs. Nu utökar han servicenivån mot sina kunder.

Ta vara på tiden

Att göra aktieaffärer på börsen innebär alltid ett risktagande. Ju bättre information du har desto större är möjligheterna till sunda affärer.

Nätmäklarna håller låga priser. Deras affärsidé ”själv är bäste dräng” fungerar för en del, men långtifrån för alla. Aktiva människor har inte tid att tillbringa stora delar av dagen framför en börsskärm. Här kommer Ålandsbankens erfarna aktiemäklare in i bilden. De ger dig en överlägsen, personlig service. Courtaget är viktigt men bra affärer är viktigare.

Sveriges troligen bästa aktietjänst för privatpersoner

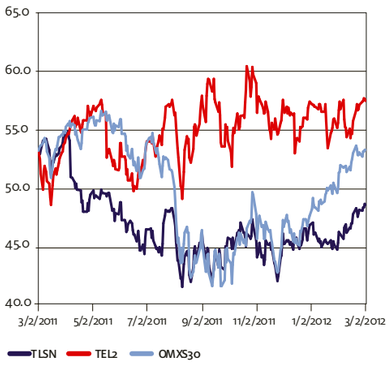
Det här får du:

- TILLGÅNG TILL EN PERSONLIG RÅDGIVARE MED LÅNG ERFARENHET AV AKTIEHANDEL
- AKTIEDEPÅ ELLER ISK MED FULL SERVICE VAD GÄLLER BEVAKNINGAR AV BOLAGSHÄNDELSER SOM UTDELNINGAR, NYEMISSIONER OCH AKTIEUPPDELNINGAR
- TILLGÅNG TILL ÅLANDSBANKENS AKTIEANALYS OCH STRATEGIPRODUKTER
- INFORMATION OM MARKNADEN VIA VÅRT MORGONBREV OCH VECKOBREV
- KONTINUERLIGT FLÖDE AV ”CASE” VIA RÅDGIVARE, SMS ELLER MAIL
- TRÄFFAR MED BANKENS ANALYTIKER OCH STRATEGER
- TILLGÅNG TILL DEN FRAMGÅNGSRIKA TOPPLISTAN
- MÖJLIGHET ATT BELÅNA AKTIERNA

Adekvat information, Topplistan och ett flöde av ”case” stärker möjligheterna på börsen.

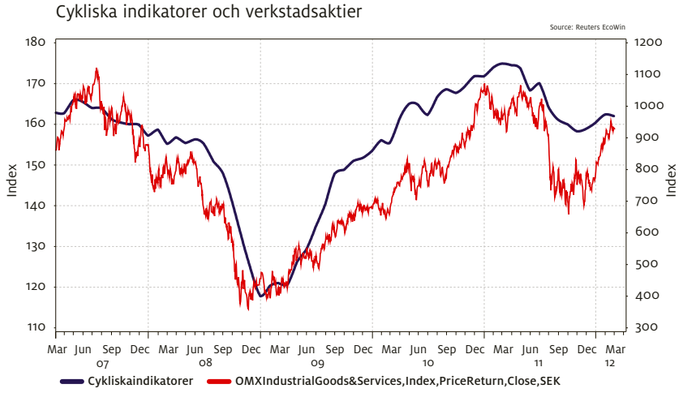
TeliaSonera – temporärt bakslag i Turkiet. Köp kvarstår.

TeliaSonera vs Tele2 och OMXS30



Placeringsindikator OMXS30

Cykliska indikatorer och verkstadsaktier



TÄNK TVÄRTOM

Håll käften ska man kanske inte säga till en krokodil. Men vad var det kvinnan i det här numrets klurighet sa för att rädda sitt barn? Svar i nästa nummer.

TEXT: JAN TÖRNQVIST

ETT NYTT PROBLEM I NUMMER 2, det var väl inte så svårt kanske: korsordet Katrin löste fanns i en svensk tidning. Ett prov på lateralt tänkande.

Här en logisk gåta: En familj i Australien bor vid en flod, i floden finns krokodiler. Mamman är noga med att hennes barn håller sig borta från floden. Men en dag springer ett av barnen för nära floden och en krokodil är färdig att med öppen käft sluka barnet. Mamman skriker till krokodilen och eftersom det här är en gåta förstår krokodilen och mamman varandra. Krokodilen stannar upp och svarar mamman: Ok, jag är mätt och jag ska inte sluka ditt barn om du kan svara rätt på den här frågan: Kommer jag att äta upp barnet eller kommer jag inte att äta upp barnet?

Och slutligen ett exempel på amerikansk frågesport: Hur länge pågick hundraårskriget? Hur länge pågick trettioåriga kriget?

Soldater under 30-åriga kriget.
Foto: Ceen Wahren

Hundraårskriget pågick i 115 år, från 1338-1453. Trettioåriga kriget ägde rum i 30 år. Förstås.

ILLUSTRATION: JÖRGEN MELIN

Jäkla amöba!

Ålandsbankens Vasaloppshopp, den trefaldige vinnaren Oskar Svärd, tvingades kasta in handduken i år. En envis, troligtvis brasiliansk amöba var orsaken.

Hej Oskar, tråkigt att du blev sjuk igen och inte kunde köra Vasaloppet. Vad hände?
– Jag var ju sjuk ett par vändor tidigare. Tydligen var inte de antibiotika-behandlingar jag genomgick tillräckliga för att bli av med den förbenade amöban. Troligen fick jag den i mig i Brasilien i somras. Nu börjar det dock kännas lite bättre igen.

Vad tyckte du om loppet?
– Det var riktigt spännande med så många bra löpare kvar på slutet. Kul att Jörgen Brink vann. Det unnar jag honom verkligen. Det är en kanonkille både i och utanför skidspåret.

Är säsongen förstörd nu?
– Att missa både Marcialonga och Vasaloppet är ju inte roligt. Det är några lopp kvar, bland andra Birkebeinerrennet och Norefjellsrennet i Norge, men jag vet inte om jag hinner komma i form till dess. Det känns surt minst sagt.

Foto: Magnus Östh

Men du kommer igen nästa år?
– Ja, jag hoppas det. Jag har kört Vasaloppet 13 år i rad. Att lägga av efter en sådan här säsong skulle inte kännas bra.

Momentum

Inredning: soffan placerades framför teven, en porslinsfigur av Lena Larsson och sen fick vardagsrummet, ibland kallat finrummet, stå orört. Nu händer det att hemmet byter skepnad ständigt: färger, mattor, lampor. På möbelmässan i Älvsjö visades häromveckan trenderna just nu.

Det ska böjas i tid

DRÖMMEN OM ATT HITTA den där framgångsrika prylen som säljs i miljoner exemplar. Och gör uppfinnaren rik. Det kan vara en färggladlitenglad grej så att du slipper att hålla i din mobiltelefon (Mobile tail), en utvikningsbar klädhängare (Almove) eller en torkare för din duschkabin (Dewa design). Frågan är väl om nån blir förmögen... Tidernas bästa innovation: när Ingvar Kamprad lät kunder själv sätta ihop sina möbler! ■

TA I TRÄ

NEJ, NEJ, PLAST HAR INTE TAGIT ÖVER. Trä kommer tillbaka. Antingen behagligt behandlat eller obehandlat rått. Ett exempel är Fjällpuben i Åre med staplad ved som vägg. Eller en till synes udda materialblandning av trä, metall och kanske läder. Gargantua är en sittmöbel utomhus, att samlas runt för hela familjen. Design: Dirk Wynants. Säljs i Sverige av Citron Design. ■

Lever dom som dom lär...

LE CORBUSIER är en av världens mest inflytelserika formgivare. Mest berömd för sin liggstol. Men hur såg det ut där han själv bodde? Ta en titt på hyddan på bilden. Brunt, små fönster, bara 15 kvadratmeter. Det lilla huset han byggde till sig själv. Här trivdes han och här tillbringade han alla sina semestrar. Och inredningen var lika enkel. Ett gulmålat trägolv, en säng, ett tvättställ och ett arbetsrum. En låda till stol.

Men han trivdes! ■

Sitt vackert

NYLIGEN KOM DEN UT: boken med världens 1000 bästa stolar. En svensk fanns med: Bruno Mathsson och hans stol Eva. En ung svensk möbelskapare sticker ut med den här röda fåtöljen: Re:cover. Hans namn: Fredrik Färg (han heter så). Hans fåtöljer säljs i numrerad upplaga. Att sitta vackert har blivit skön konst! ■

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
Chef Martin Lövgren
tfn 031 333 45 00
martin.lovgren@alandsbanken.se
Södra Hamngatan 37-41

Malmö
Chef Jonny Björklund
tfn 040 600 21 00
jonny.bjorklund@alandsbanken.se
Stortorget 11

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 Privatmäkleri
Chef Mats Ericson
08 - 791 4762
mats.ericson@alandsbanken.se

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

Premium Banking
Chef Fredrik Svennersjö
08 - 791 2401
fredrik.svennersjo@alandsbanken.se

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

B-porto betalt

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