ÅLANDSBANKEN

7
2012

Ut- eller hemflytt:

INGET FÅR BLI FEL

Daniel Mühlbach:

Från linser till skor

Bli explosiv med Takkei

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ 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
Foto IBL, iStockphoto, Håkan Flank, Kristian Pohl
Omslagsbild Jörgen Melin
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.

BE CAREFUL OUT THERE!

Konsten att flytta 4
Förr dog man i det hus där man föddes. Nu är människan i rörelse. Flyttar mellan olika länder. Johan Thim är Ålandsbankens expert på de problem som kan uppstå.

Med extra allt 6
Vad är egentligen Premium Banking? Kan det vara nåt för mig? Lotta Bondesson ger dig svaren.

Positiv börsutvekling 8
Låg värdering, rimliga företagsvinster. Ja, det finns goda förutsättningar för en positiv börsutveckling under 2013. Men, be careful out there.

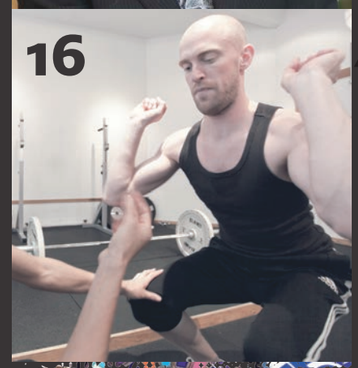
Topplistan 10
En ökning i oktober trots att börsen i stort tappade. Trenden fortsätter alltså. Sedan 2004 plus 352 procent jämfört med börsens 121 procent.

Ju enklare, desto bättre 12
Daniel Mühlback började med att sälja kontaktlinser på nätet. Nu har han börjat med att sälja skor på samma sätt. Det finns ingen genväg till framgång, säger han. Hårt arbete, bara. Det är den enkla metoden.

Träna som eliten 16
Med en nygammal träningsmetod plockar Astrid Johnsson fram det bästa hos sina kunder i träningslokalen. Här får du veta mera om Takkei.

Spela på lotteri 20
Vi svenskar gillar att spela. Vi satsar miljarder för att vinna miljoner. Men det är staten som är den stora vinnaren.

Momentum 22
Nu är det jul igen. Några tips och fakta inför denna mänsklighetens största högtid.



Å – snart ljusnar det

”Säg är det konstigt att man längtar bort nån gång? Om man gärna vill lyss till lärkans drill eller trastens glada sång. Och om man älskar hav och vindar. Och är trött på neon och betong. Är det konstigt att man längtar bort nån gång?”
Den gamla slagdängan passar in på både november och kapitalmarknaderna – men snart ljusnar det.

I FÖRRA NUMRET AV Å beskrev Magnus Holm hösten med positiva ordval. Jag misstänker att det inte var november han syftade på i första hand. Till skillnad från färgsprakande månader som september och oktober är november nästan alltid mörk och trist. Ofta jättetrist. Det finns till och med en Facebook-grupp som heter: Vi som hatar november! Jag funderar faktiskt på att ”joina in” lite lätt.

Eller också får man längta sig bort från mörkret – till ljusare, varmare breddgrader.

I år, då julafton infaller på en måndag, blir klämdagarna många. Jag överväger att utnyttja det med en resa till någon soligare plats under en vecka.

För dem som funderar på att stanna borta lite längre och kanske bosätta sig utomlands rekommenderar jag att läsa vad vår expert på området, Johan Thim, föreslår i ämnet. Bor man utomlands och funderar på hemflytt, även då kan Johan redogöra för vad som gäller. Se sidan fyra.

NÄR VI PRATAR NOVEMBERMÖRKER är det lätt att associera till vad som kännetecknat våra kapitalmarknader under en längre tid. I förra veckan lyssnade jag på en presentation av vår strateg Lars Söderfjell. Texten på den första bilden han visade löd ”Ljusglimtar vid horisonten?”. Läser ni sidorna åtta och nio får ni veta vad Lars ser bakom de mörka molnen.

NU GÅR VI IN I DECEMBER MÅNAD med adventljusstakar, glögg och skön stämning. En annan sak som kännetecknar julen är brist på motion och ett ökat intag av god mat. Då kan det vara intressant att läsa intervjun med Astrid Johnsson, anläggningschef på Takkei Training Systems. Takkei är en träningsform som har fått mycket positiv uppmärksamhet den senaste tiden.

Ett par dagar före julafton inträffar vintersolståndet – årets mörkaste dag. Norr om polcirkeln går solen över huvud taget inte upp. Men därefter börjar vi så sakteliga gå mot ljusare tider. Vi får hoppas att det även kommer att gälla våra finansiella marknader. Jag avslutar med att referera till Terry Gilliam som i Monty Pyton-filmen ”Life of Brian” sjunger: Always look on the bright side of life!

VI PÅ ÅLANDSBANKEN ÖNSKAR ER ALLA EN RIKTIGT GOD JUL OCH ETT GOTT NYTT ÅR!

Magnus Johansson
chef Private Banking

Porträttet | Johan Thim

Johan Thim: Inget får bli fel

Vid utflytt eller hemflytt fordras en genomgripande analys. Men vissa konsulter är ganska aggressiva i sin skatteplanering och känner inte ansvaret för att kunden ska få en behaglig tillvaro i det nya landet.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL **ILLUSTRATION:** JÖRGEN MELIN

Till vilka länder flyttar man främst och varifrån kommer hemflyttarna?

– Bland våra kunder, som väljer ett land med gott skatteklimat, handlar det främst om Storbritannien, Thailand, Schweiz och Malta. Hemflyttande kunder återvänder primärt från USA, Österrike och Schweiz.

Du har snabbt blivit en erkänd auktoritet när det gäller ut- och hemflytt. Varför?

– Det är inte så många som har tillräckligt djupa och breda kunskaper om internationell beskattning för att ta fram invändningsfria lösningar. Som i alla branscher finns det människor som är mer eller mindre nogräknade och inte riktigt känner ansvaret för att kunden ska få en behaglig tillvaro i det nya landet. På Ålandsbanken är vi extremt noggranna i våra upplägg – våra kunder ska inte få något trassel med skattemyndigheterna efter något år. Jag har dessutom utvecklat en del lösningar som jag än så länge är ensam om.

– Det är hiskeligt mycket att hålla reda på. Jag tycker att skatterätt är roligt och intressant. Det gör att jag följer alla regelförändringar i detalj och vilken effekt de får – det går inte leva på gammal kunskap särskilt länge. Inget får bli fel.

Vad är viktigast att tänka på vid en utflytt?

– Att verkligen flytta och klippa banden samt att alltid kommunicera med sin rådgivare. Många flyttar lite halvdant och vissa försöker ”i smyg” ha kvar verksamheter i Sverige. Eller så har de arrangerat tveksamma bolagsstrukturer utomlands med bristfällig skötsel. Det kan stå dem väldigt dyrt. Det är också väsentligt att stanna utomlands i åtminstone tre år. Speciellt känsligt blir det om en transaktionskedja utmynnar i ett utländskt holdingbolag. Det väcker misstankar om att det enbart rör sig om försök att undvika skatt och då måste allt vara minutiöst skött. Ett skatteavtal lindrar ofta Sveriges beskattningsanspråk till inkomster, till exempel kapitalvinster på aktier. Utflytt till länder som vi inte har något skatteavtal med, som Dubai och Monaco, kan bli mer komplicerade. Det gäller att eliminera alla problem och anknytningar innan flytten sker.

Och vid hemflytt?

– Det fordras en genomgripande analys av skattesituationen inför en hemflytt. Ett första krav är att den inte får ske för tidigt för någon som tidigare flyttade ut av skatteskäl. Hemflytt från länder som varit under lupp tidigare, till exempel Österrike och Danmark, kräver särskild granskning för att inte hemflytten i sig ska förstöra skattefördelarna med utflytten. En enkel men viktig åtgärd som nästan alltid gäller är att sälja sin bostad. I många länder ger det inte någon skatteeffekt alls. Det är därför viktigt att göra det innan man flyttar hem.

Har du gått på pumpen någon gång?

– Inte hittills, men det finns alltid risker med skatteplanering. Största risken för att det inte ska fungera är att lagstiftningen ändras i samma period som flytten sker, eller om det finns ”barnsjukdomar” i skattelagstiftningen i det nya landet. Ett exempel är Portugal där de förmånliga skattereglerna ännu inte använts i praktiken. Anledningen till det är att skattemyndigheten i Portugal – av okänd anledning – obstruerar. Något som tidigare var lagligt kan snabbt bli olagligt.

Man kan aldrig ge en 100-procentig garanti även om jag är mycket försiktig och känner till hur Skatteverket resonerar. En annan risk är att kunden i praktiken inte följer alla de råd som rådgivaren har lämnat. När Skatteverket knackar på dörren kan det vara för sent att rätta till bristerna. En utflytt förutsätter ett nära förhållande mellan kund och rådgivare, som måste känna till allt om ekonomiska och personliga band till Sverige. Brister det där blir det lätt fel.

Ditt knivigaste fall?

– De flesta är kniviga. Det kan vara en gröt av olika holdingbolag i olika länder och som alla har olika regler. Hemvändande personer är generellt svårare. De kanske haft flera rådgivare tidigare, mer eller mindre duktiga när det gäller upplägen. Att ordna upp det på ett vettigt och odiskutabelt sätt kan vara besvärligt.

Arbetar du med självrättelser också?

– Ja, det sker frekvent och jag tror det kommer att öka under nästa år. Självrättelsen gäller fem år tillbaka i tiden och det innebär att man från 2013 slipper betala förmögenhetsskatt på de innehav som fanns 2007. En hemflytt kan också innebära risk för att självrättelse ska göras, hur otroligt det än låter.

Hur kommer kunderna till dig?

– Ålandsbanken håller seminarier i ämnet vilket alltid väcker intresse, men numer kommer de flesta via nöjda kunder och via våra samarbetspartners. ■

Kort om Johan Thim

Johan Thim är magister i handelsrätt och arbetar med finansiell planering. Han är född i Luleå men främst uppväxt i Rostock, Düsseldorf och Helsingborg.

År 2001 började Johan Thim vid Skatteverket och är en av få personer i Sverige som har verkligt djupa kunskaper inom internationell beskattning. Han kom till Ålandsbanken 2010.

Johan Thim har fru och tre barn i åldrarna 13, 11 och 5 år.

Det blir ganska lite fritid men den han har ägnas åt familjen, det nyinköpta 70-talshuset, joggande och fotboll. Favoritlaget heter MFF och favoritspelaren är såklart Zlatan, eller ”Klackan”, som Johan kallar honom.

Johan har en kul färdighet – han är suverän på att rabbla ord segnälkab, baklänges!

RING MIG!

"Jag följer med kunden i allt."

Vanligt på svenska bankmarknaden: Hör gärna av dig – men inte till mig. "På Ålandsbanken vill vi ha en kontinuerlig och omtänksam kontakt med våra kunder", säger rådgivaren Lotta Bondesson till Å.

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

Varför flyttade du från Nordea till Ålandsbanken?

– Jag tycker det är jätteroligt med småskaligheten som man finner hos Ålandsbanken. Det är en personlig bank där man får följa med kunden i allt. Och allt finns i samma hus. Behöver jag hjälp med något så får jag det i princip omedelbart. Behöver jag tala med kreditchefen eller VD kan jag bara knalla upp någon våning – tala om korta beslutsvägar. Det här är verkligen min grej – att få engagera mig på riktigt i mina kunder och göra det bästa för dem.

Du arbetar som rådgivare. Vilka frågor får du mest?

– När man talar om rådgivning tänker de flesta enbart på placeringar, fonder, aktier och försäkringar. Det är självklart viktigt, men jag talar också om rådgivning kring lån. Inom lån är det inte lagstadgat med rådgivning men det är lika viktigt. Att räkna fram konsekvenserna av olika lån. Vilka blir skatteeffekterna och vad händer om räntorna stiger? Vi ser till att kunderna får lämpliga bindningstider, att riskerna hålls på en rimlig nivå – kort och gott ser vi till att kunden får en vettig lösning.

När det gäller bolån, är Ålandsbanken konkurrenskraftig?

– Ja, det är vi. Men vi talar inte så mycket om enskilda tjänster eller produkter. Vi har ett helhetstänk där vi ser till att kundens ekonomiska situation totalt sett blir bra. Banken är uppbyggd för att ge personlig service av hög kvalitet inom alla bankärenden. Nu kompletterar vi med en lansering av attraktiva försäkringslösningar.

Den som vill ratta allt själv, via Internet och utan rådgivning, hamnar inte rätt hos oss.

Premium Banking lanserades i februari. Vad uppskattas mest?

– Premium Banking är en tjänst som vidareutvecklar vår helhetssyn och då handlar det inte bara om placeringar, lån och andra banktjänster utan om allt som berör det vardagliga livet. Kunderna får två timmar familjejuridisk rådgivning per år. Det är värdefullt och mycket uppskattat. De får ett utökat försäkringsskydd, stop- och concierge-service och en rad andra tjänster som förenklar och samtidigt sätter lite guldkant på tillvaron.

Hur får ni nya kunder?

– Främst sker det genom att befintliga kunder rekommenderar oss till vänner och bekanta. Våra förmånliga inlåningsräntor lockar förstås och inom bolåneområdet har vi samarbete med flera välrenommerade fastighetsmäklare, ESNY (EklundStockholmNewYork), Fredegårds och Living. Vi har ett bra inflöde, och jag är inte förvånad. Efter många år i branschen är jag övertygad: En personlig och bra bankrelation – det är vad de flesta kunder vill ha. ■

Premium Banking®

– favorit i repris

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

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.
- Regelbundna 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.

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. Visakortet 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, restauranger, 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 än hela årskostnaden.. ■

Marknadsutsikter

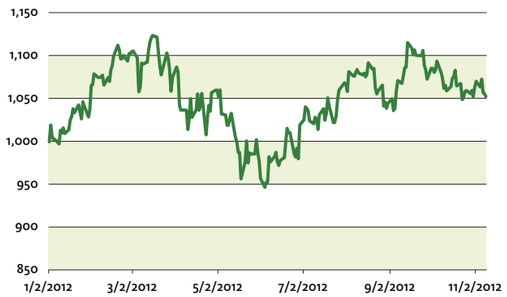
Ännu bättre börs 2013

En låg värdering och rimliga förväntningar på företagsvinsterna – det ger goda förutsättningar för en positiv börsutveckling även under 2013. På kort sikt finns det dock flera fallgropar. Be careful out there.

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

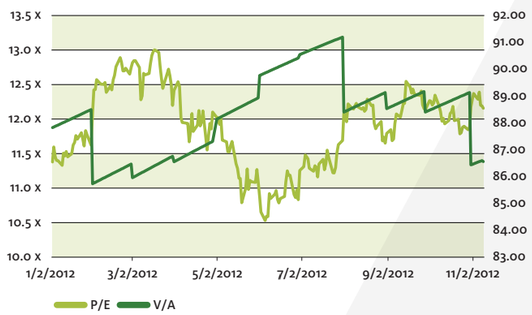
ÄVEN OM DET HAR VARIT ETT TURBULENT ÅR på kapitalmarknaderna pekar det mesta i skrivande stund (i mitten på november) på att Stockholmsbörsen kan ge en relativt bra avkastning under 2012. Inklusive utdelningar har OMXS30-index hittills under året avkastat nästan 10 procent. Kan amerikanska politiker lösa upp situationen kring det ”finansiella stupet” före årsskiftet finns förutsättningar för en relativt stark avslutning på året (det omvända är förstås också ett tänkbart scenario). Både i absoluta och relativa termer är det ett bra utfall i rådande konjunkturläge.

OMX Stockholm 30



ÅRETS BÖRSUPPGÅNG HAR VARIT FÖRHÅLLANDEVIS ”SMAL” – de fyra storbankerna svarar för nästan 75 procent av kursuppgången. Nästan hälften av aktierna som ingår i OMXS30 står idag lägre än vid ingången av året. I vissa fall har kursfallen varit stora – telekomaktierna Ericsson och Nokia har fallit med 14 respektive 42 procent till dags dato. Det gör att många investerare kan uppleva börsåret som sämre än vad det egentligen har varit.

OMXS30 - Vinster och vinstmultipel



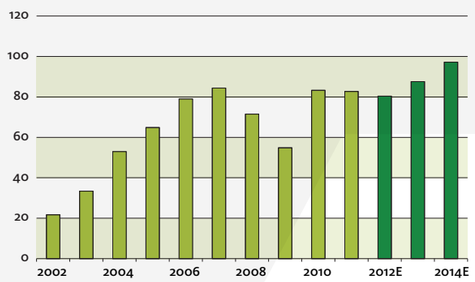
DE TVÅ FAKTORER SOM KAN PÅVERKA AKTIEKURSERNA – vinstmultiplarna och förväntade företagsvinster – har rört sig i olika riktning under året. Vinstprognoserna för 2012 och 2013 har sänkts ordentligt sedan årets början. Under samma tidsperiod har vinstmultiplarna stigit med cirka 7 procent – från 11.4x till 12.2x – vilket dock fortfarande innebär att börsen värderas lägre än vad den gjort historiskt.

När vi blickar in i 2013 är förutsättningarna för kapitalmarknaderna, som vanligt, inte helt enkla att överblicka. Den politiska osäkerheten är fortfarande mycket stor, med viktiga beslut att fatta både i USA och i Europa om hur statsskuldsproblematiken ska lösas på lång sikt. I Kina vet vi ännu inte vilka konsekvenser det nya ledarskapet kan få för tillväxten i landet och vi ser fortfarande en brist på stabilitet på många andra utvecklingsmarknader.

VÅRT GRUNDSCENARIO ÄR att den globala tillväxten förbättras något jämfört med 2012, fortfarande ojämnt fördelat mellan olika regioner. USA, Latinamerika och Asien (utanför Japan) – som tillsammans står för knappt 75 procent av världsekonomin – väntas växa i relativt god takt. Europa och Japan lär få fortsätta att kämpa med sina stora strukturella problem. Sammantaget borde de flesta företag nå något högre försäljningsvolymer under nästa år jämfört med 2012.

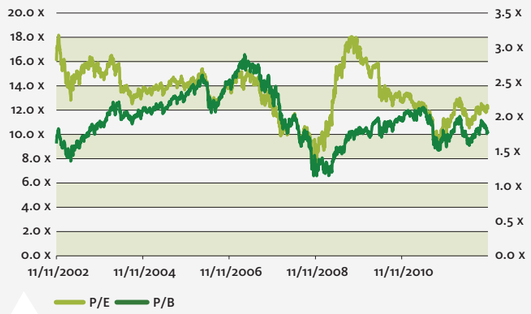
SAMTIDIGT HAR MÅNGA FÖRETAG initierat kraftfulla program för att sänka kostnadsnivåerna. Några exempel, som uppmärksammats i media, är Ericsson, Husqvarna, SAS och Volvo men i de flesta noterade företag pågår ett intensivt arbete med att sänka ”break-even”-nivån. Kombinationen av svagt stigande efterfrågan, lägre kostnadsnivåer och lägre priser på insatsvaror som stål, plast och energi gör att förutsättningar för stigande vinster under 2013 trots allt verkar goda.

OMXS30 - vinst per aktie



OM NÄSTA ÅRS VINSTER når hela vägen upp till marknadens förväntningar, en vinsttillväxt kring 9 procent, tror vi är av mindre betydelse. Det viktiga är att utvecklingen blir positiv. Ett problem i sammanhanget är att inledningen på året sannolikt blir svag, vilket innebär att riskerna för bakslag i börsutvecklingen på kort sikt är högre än normalt.

OMXS 30 - värderingsmultiplar



VÄRDERINGEN AV SVENSKA AKTIER är inte speciellt krävande. Både vinster och eget kapital i de större svenska börsbolagen värderas idag runt 10 procent lägre än genomsnittet för den senaste tioårsperioden. Om vi istället för den historiska jämförelsen utgår från den förväntade lönsamheten i bolagen får vi ett liknande resultat. Sammantaget pekar det mesta på att marknaden är något lågt värderad, förutsatt att bolagen kan leva upp till vinstförväntningarna för 2013.

Den låga värderingen tillsammans med vad vi upplever som rimligt ställda förväntningar på företagsvinsterna ger goda förutsättningar för en positiv börsutveckling även under 2013. Om vi utgår från att värderingen normaliseras under loppet av nästa år och att marknadens vinstprognoser infrias. Då bör OMXS30 i slutet av nästa år kunna noteras kring 1,260 – 20 procent högre än idag. I detta scenario kommer konjunkturkänsliga aktier – verkstadsbolag och basindustri – sannolikt att utvecklas bättre än börsens genomsnitt.

DE NÄRMASTE MÅNADERNA finns dock ett antal hinder som måste passeras för att uppgången ska kunna ta fart.

- **DET ”FISKALA STUPET”** i USA måste undvikas genom att en politisk kompromiss nås som gör att statsbudgeten når balans under mer kontrollerade former än om de automatiska skattehöjningar och utgiftsminskningar som annars införs får effekt.
- **DE KRISDRABBADE LÄNDERNA** i södra Europa måste fortsätta arbetet med att förbättra sina statsfinanser på ett sådant sätt att kapitalmarknaderna övertygas om att risken för ett sammanbrott för valutaunionen är i stort sett obefintlig.
- **LEDANDE INDIKATORER** måste bottna och vända uppåt. Det är mycket ovanligt att aktiemarknaderna utvecklas positivt under perioder då inköpschefsindex och liknande studier utvecklas negativt.

Vi bedömer att sannolikheten för att dessa händelser ska inträffa är hög – men det kan bli en nervös väntan under de närmaste månaderna innan vi kan bocka av dem från risklistan. På kort sikt har vi därför en avvaktande syn på både börsutvecklingen i allmänhet och konjunkturkänsliga aktier i synnerhet, men är beredda att bli mer positiva i takt med att information som stöder vårt scenario blir tillgänglig.

BE CAREFUL OUT THERE. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan *höll emot rekylen*

Thomas Johansson ser positivt på USA.

Topplistan ökade värdet med 0,1 procent i oktober medan börsen tappade 1,4 procent. Sedan starten 2004 har Topplistan stigit med 352 procent jämfört med börsens 121 procent inklusive utdelningar.

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

Efter en svag utveckling mot index i september då bland andra Betsson pressade portföljen, tog Topplistan igen en del i oktober. Portföljen steg 0,1 procent medan börsen tappade 1,4 procent. De aktier som bidrog till att portföljen stod emot i rekylen var Husqvarna, Getinge, Fabege och Swedbank. Sedan årsskiftet har Topplistan stigit 10,2 procent vilket är 0,5 procentenheter efter börsen.

Sedan starten 2004 har Topplistan stigit med 352 procent jämfört med börsens 121 procent inklusive utdelningar.

Under oktober sålde vi Ericsson då vi såg en risk för en svag rapport och plockade istället in SCA som levererade en stark rapport för det tredje kvartalet. I rapporten visade bolaget att renodlingsstrategin är på rätt väg. Rörelseresultatet i kärnverksamheten Hygienprodukter var 9 procent högre än väntat. Vi räknar med fortsatt intresse för SCA mot bakgrund av en begränsad konjunkturkänslighet samtidigt som aktien värderas med rabatt mot jämförbara bolag, i synnerhet om SCA:s betydande skogsinnehav beaktas.

Topplistan är fortfarande relativt defensivt placerad med en kassa på 10 procent och flera innehav med relativt sett låg konjunkturkänslighet. Rapportperioden har inte gjort att trenden med fallande vinstprognoser har brutits. Vi har dock börjat se en viss stabilisering i ledande indikatorer, vilket är en förutsättning för att så småningom kunna få högre värderingsmultiplar.

Gemensamt för de cykliska företagen i portföljen (Atlas Copco, Husqvarna och Volvo) är att de har betydande exponering utanför Europa, som är den region med svagast utveckling just nu. Både Husqvarna och Volvo har stor omsättning i Nordamerika, där makrostatistiken varit något starkare den senaste tiden. Såväl sysselsättning som inköpschefsindex i USA har överraskat positivt den senaste månaden. Ytterligare en positiv faktor är att husmarknaden vänt upp rejält de senaste månaderna, vilket stärker vår tro på Husqvarna. Det tredje kvartalet gav en tydlig signal om att Husqvarna har kommit tillrätta med de kostnadsproblem som tyngt marginalerna i USA-verksamheten. Efter rapporten har nya besparingar annonserats, vilket gör värdering än mer attraktiv. ■

Husqvarna är på rätt väg

Företag	Kurs	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
Atlas Copco	163,9	10%	145,0	jul-12	Hög andel eftermarknad, bra geografisk exponering.
Fabege	63,9	5%	54,6	jan-12	Attraktivt läge på fastighetsbestånd.
Getinge	203,6	10%	181,0	jul-12	Stark orderingång och låg värdering.
H&M	221,8	5%	238,0	sep-12	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	234,2	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Husqvarna	39,6	5%	35,8	sep-12	Vinnare på starkare bostadsmarknad i USA.
Investor	145,9	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Nordea	59,8	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitét.
SCA	127,9	5%	127,1	okt-12	SCA:s nya strategi börjar leverera resultat.
Swedbank	123,7	10%	88,2	apr-10	Stark Q3-rapport, höjda prognoser, låg värdering.
Teliasonera	43,9	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Volvo	90,3	10%	88,6	sep-12	Gynnsam geografisk exponering, attraktiv värdering.
Kassa		10%			

* KURSERNA GÄLLER 2012-11-13

JAGUAR LAND ROVER STOCKHOLM
Årevägen 10, Vällingby
Tel. 08 – 445 88 60, 073 – 708 10 23
www.jaguarlandroverstockholm.se

www.landrover.se

LAND ROVER

Range Rover Evoque. Rek. ca pris från 359.900 kr (Inkl. CO_2 kompensation för 7 500 mil från 1.400 kr beroende på modell). **Service:** De 2 första servicetillfällena är kostnadsfria (2.600 mil/12 mån och 5.200 mil/24 mån). **Garantier:** 3 års nybilsgaranti (max 100.000 km), 6 års rostskyddsgaranti, 3 års vagnskadegaranti samt 3 års Land Rover assistans inom Europa.
Miljöklass: EU5. CO_2 129 g/km. Bränsleförbr. bl. körn 4,9/100 km. Med reservation för eventuella tryckfel och prisändringar.

Entreprenören | Footway

Det måste vara enkelt

Från kontaktlinser till skor. Från Lensway till Footway. Nu satsar Daniel Mühlbach på skoförsäljning via Internet. Och han ska bli en av de största. Omsättningen ska tredubblas nästa år till 100 miljoner kronor.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** FOOTWAY

Varför valde du skor?

– När det gällde kontaktlinser hade jag underskattat arbetet med att ”utbilda” marknaden. Att vara ensam innebär att man får göra hela det jobbet själv. Handel med skor på nätet är redan etablerad i Sverige, även om den fortfarande bara utgör runt 6 procent av marknaden.

Framtiden talar för näthandeln. Dagens ungdomar handlar nästan allt de vill ha på nätet. Det kommer bara att öka. Footways största kundgrupp i dagsläget är kvinnor mellan 25 och 40 år.

Vad var hemligheten med Lensway – kan du använda samma ”trick” i Footway?

– Det finns sällan några trick eller hemliga recept. Det är hårt och långsiktigt arbete som gäller. Med rätt människor ombord tror jag det går att bli framgångsrik i vilken bransch som helst. Människor som passar in i Footway är engagerade och nyfikna människor. Jag går till 70 procent på människotyp och bara 30 procent på kompetens – det mesta kan man lära sig på plats och genom vidareutbildning.

Vad mer är viktigt för framgång?

– Att inte byta koncept även om det skulle gå riktigt trögt till en början. Det gäller att hålla i när det blåser, många har helt enkelt inte tillräckligt tålamod. Andra försöker att testa sig fram till bra affärsidéer. Det är sällan rätt. Allt tar längre tid än man tror från början – en kort testperiod är ofta bortkastad tid och pengar. Jag tror på en gedigen grundanalys. Faller den bra ut är det bara att köra – och att vara envis.

Varför ska man köpa skor på nätet?

– Du sparar tid och du sparar pengar. Eftersom vi har så brett sortiment slipper du ränna runt i många olika butiker. Du kan hitta nästan allt hos oss och priserna är runt 25 procent lägre än i butik. Dessutom är det enkelt och bekvämt att prova skor i hemmiljö. Man provar när man har lust och tid. Passar inte skorna är det bara att skicka tillbaka dem, utan att det kostar något.

Vilka ambitioner har du med Footway?

– Vi ska bli bland de riktigt stora – skalfördelarna är betydande i den här affären. Vi satsar på ett mycket brett sortiment och stora volymer. I dagsläget lagerför Footway cirka 6 000 modeller. Det är 10 gånger fler än vad en traditionell butikskedja i branschen brukar ha. I år kommer vi att omsätta runt 30 miljoner kronor. Nästa år är ambitionen att nå 100 miljoner, vilket är ett realistiskt mål.

Har du tankar på andra produkter?

– Man ska inte splittra sig. Det riskerar att späda ut varumärket och skada tillväxt och lönsamhet. När bolaget är ordentligt etablerat och lönsamt, och när kunddatabasen är tillräckligt stor, kan det bli aktuellt att lägga till andra produkter. Men det är inget jag funderar på i dagsläget.

På vilket sätt samarbetar du med Ålandsbanken?

– Jag har fullt upp med att driva företaget. Banken hjälper mig med i stort sett allt annat, bolagsformalia, skattejuridik, förvaltning etc. Det fungerar jättebra. Finanskillarna på Private Banking håller hög servicenivå och de är dessutom snabba och flexibla. ■

Om Footway

Footway säljer skor till allmänheten via Internet. Processen är enkel både när det gäller att köpa skor eller om kunden ångrar sig och vill returnera – både frakt och returfrakt är gratis.

I år väntas bolaget omsätta runt 30 miljoner kronor. Nästa år ska omsättningen upp kraftigt, vilket ska kunna ge ett break even-resultat.

Footway har cirka 6 000 modeller i lager till ett värde av 25 - 30 miljoner kronor. Antalet anställda är idag 35, många är unga och på lagret spelas häftig rockmusik (i alla fall när undertecknad besökte bolaget).

Om Daniel Mühlbach

Daniel Mühlbach är gift och har tre barn i åldrarna 4, 8 och 9 år. Det blir inte mycket fritid men han gillar skidåkning, snowboard och trampolin (inte i en simbassäng – det är ett slags studsmatta).

Daniel Mühlbach är civilingenjör i industriell ekonomi med inriktning mot logistik och marknadsföring. Han startade bolaget Lensway direkt efter avslutade studier. Lensway var bland de första i Sverige med att sälja kontaktlinser på nätet. Daniel Mühlbach hade studerat den amerikanska marknaden och insett att samma koncept borde gå att genomföra i Sverige. Efterhand utvidgades affären till att omfatta glasögon och bolaget gick även ut internationellt.

Daniel Mühlbach slet hårt under knappa förhållanden i flera år – och bolaget blev en stor framgång. 2010 sålde han huvudparten av sitt ägande och startade motsvarande verksamhet inom skor – Footway.

Rädd för pensionen – vi kan hjälpa dig

Inom kort lanserar Ålandsbanken en mycket konkurrenskraftig pensionslösning med låga avgifter och kraftfull förvaltning.

SvD NÄRINGSLIV

START | NYHETER | LIVE | BÖRS | BRANSCHER | INVESTERA | ANALYS | MOTOR

Sverige | Världen | Livsstil | Quiz | Sök jobb | SvD Offert

Pension först vid 80 i skuldkrisens spår?

När Fredrik Reinfeldt antydde att svenskarna i framtiden kommer behöva jobb till 75 års ålder blev det ramaskri. Nu går Robert Benmosche, vd för den amerikanska försäkringsjätten AIG, ännu längre. Han tror att pensionsåldern i västvärlden kommer behöva höjas ända till 80 år.

ÅLANDSBANKEN ÄR EN "SCHYSST" BANK – en omtänksam bank som bryr sig om sina kunder. Nu ska vi bli schyssta även inom pensionsområdet. Vi har startat ett samarbete med Folksam som innebär att vi i början på nästa år kan erbjuda utmärkta pensionslösningar till mycket konkurrenskraftiga priser. Till skillnad från de flesta av våra konkurrenter tar vi själva inte ut någon avgift för försäkringen och vår förvaltning bygger inte dyrbara fond-i-fond-lösningar, där avgifter betalas i flera led. Sammantaget ger det väsentligt lägre kostnader – det är viktigt.

Uppskattningsvis kommer vi att ligga åtminstone ½ procent under våra konkurrenter.

Gör det någon skillnad? – se exempel nedan. Det ska betonas att vi inte ger avkall på en mycket professionell förvaltning. Vår förvaltning är till och med bättre anpassad för uppgiften än andra lösningar.

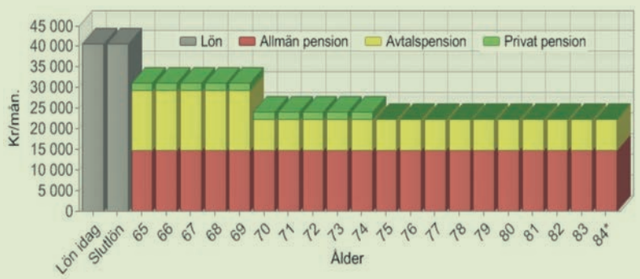
Exempel:

En 40-åring som idag har ett intjänat pensionskapital på 500 000 kronor.
Pensionssparande per månad: 5 000 kronor
Avkastning: 5 procent per år
Om avgiften är 0,5 procent lägre per år – hur mycket påverkar det pensionen?

Kapitalet blir cirka 400 000 kronor högre vid 65 års ålder.
Pensionen blir cirka 3 600 kronor högre per månad.

Sänk din pensionskostnad – få billigare bolån:

Ålandsbanken vill ha helkunder. Att ha överblick över kundens hela ekonomi blir mer rationellt för oss samtidigt som vi kan ta fram bättre och helt riskanpassade lösningar för kunden. En högre effektivitet medför bättre villkor – på till exempel bolån.



Pension – en utmaning

Pensionsförvaltning i lågräntemiljö. Det är en svår utmaning där alla traditionella lösningar står inför stora problem. Ålandsbanken har en bra lösning i Brig 6, en fond som förvaltas enligt konstant-risk-principen. Den är numer öppen även för privatpersoner.

TEXT: GUNNAR DAHLFORS

ATT KOMMA FRAM TILL hur man ska förvalta pensionspengar i dagens ekonomiska läge är inte lätt. Å ena sidan är aktiemarknaderna skakiga och inger osäkerhet, å andra sidan ger det traditionellt sett "riskfria" räntealternativet en i princip obefintlig avkastning. Det är paradoxalt nog så att det riskfria alternativet med hög sannolikhet kan ge negativ avkastning om vi får en återgång till mer "normala" räntenivåer, när räntan stiger – faller värdet på obligationerna.

Livbolag har problem …

Många livbolag har fått stora problem i lågräntemiljön. De kan ju inte garantera någon nämnvärd avkastning om det inte finns någon säker avkastningskälla (läs statsobligationer) att investera i. Att köpa företagsobligationer med högre förväntad avkastning är ingen lösning på garantiproblemet eftersom dessa obligationer kan gå i "default", i värsta fall bli helt värdelösa, och de kan därmed inte utlova någon "garanterad" avkastning.

… liksom traditionella bland- och generationsfonder…

Traditionella blandfonder och generationsfonder lider av samma grundproblem. De är inte riggade för att hantera dagens marknadsläge. De har en placeringsinriktning som baseras på att den underliggande tillgångsrisken (risk i obligationer och aktier) är stabil över tid. Det är precis det den inte är, vilket det senaste decenniet visat. Det är därför de har haft sina stora problem.

Brig 6 – en bra lösning

Inom Ålandsbanken har vi funderat på problemet under en lång tid och hittat en kraftfull lösning, som även är förankrad i den moderna portföljteorin. Lösningen heter Brig 6 och bygger på våra hörnstenar om konstant risk, effektiv diversifiering, taktisk tillgångsallokering och en kostnadseffektiv implementering.

I korthet gör vi följande: Inom ramen för samma låga risk som i en lång statsobligation skapar vi en väldiversifierad flertillgångsportfölj med god avkastningspotential. Vi kan därmed undvika många av fallgroparna med stigande räntor. Vi räknar med att denna disciplinerade riskhantering över tid ger en årlig extra avkastning på upp till två procentenheter, jämfört med en ränteportfölj med samma risknivå.

Så här fungerar Brig 6

BRIG 6 skapar attraktiv avkastning genom att portföljen anpassas till den ekonomiska miljön, riskerna sprids i många tillgångsslag och portföljrisken hålls på en konstant, låg nivå. Fonden hanterar problemen med dramatiska värdefall och har därför bättre förutsättningar att ge en högre förväntad avkastning jämfört med en traditionell blandportfölj enbart bestående av aktier och räntebärande värdepapper.

BRIG 6 är en aktivt förvaltad fond som kan innehålla många olika komponenter; aktier, stats- och företagsobligationer, råvaror, valutor med mera.

BRIG 6 är en Luxemburgbaserad fond som handlas dagligen. Den har mött uppskattning av institutionella placerare och är numer även allmänt tillgänglig.

BRIG 6 är en tämligen komplicerad produkt. Genom utnyttjande av derivat kan exponeringen i olika tillgångar både vara större eller mindre än fondens totala tillgångar. Summerar man exponeringarna i tabellen blir resultatet i det här fallet 176 procent.

Riskbidragen från de olika komponenterna är också komplicerade. Till exempel är vanligtvis företagsobligationer mer riskabla än tyska statsobligationer. Men när företagsobligationerna matchas mot andra tillgångar i portföljen kan effekten bli att deras bidrag till portföljens risk faktiskt blir noll eller till och med negativ, beroende på korrelationer och positionsstorlek.

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

Portfölj	Exponering %	Risk %
Kassa	13	0,0
Bostadsobligationer	62	0,0
Företagsobligationer Europa	4	0,0
Företagsobligationer USA	8	0,2
Företagsobligationer UK	4	0,1
Råvarufond	10	1,1
Tyska statsobligationer	30	0,3
Aktier UK	6	0,8
Aktier Australien	5	0,5
Aktier Singapore	5	0,6
Aktier Malaysia	5	0,3
Utdelningar	7	0,3
Volatilitet	-2	1,0
Valuta	20	0,8
	176 %	5,9 %

Entreprenören | Takkei

Träna som eliten – utan skador

Kort om Astrid

Astrid Johnsson har varit personlig tränare i över 15 år. Sedan 2001 har hon tillsammans med grundaren av Takkei Trainingsystems, Björn Takei, utvecklat en högkvalitativ träningsmetod. Det handlar om att träna med metoder från elitidrotten, anpassat för ”vanligt” folk.

Astrid Johnsson är sambo med en trollkarl, Peter Brynolf (i Brynolf & Ljung). Själv vill hon skapa magi med Takkeis träningsmetoder.

Med en nygammal träningsmetod trollar Astrid Johnsson fram det bästa i varje kund. Särskilt äldre bör träna sin explosivitet.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** TAKKEI

Vad är speciellt med Takkei?

– Bodybuilding har länge fått prägla hur gym ser ut och utrustas. Nästan alla gym är uppbyggda kring maskiner. Maskinträning delar upp kroppen i små, av varandra oberoende delar. Det skapar onaturliga rörelser och är en tidskrävande träningsform! Vår metod tränar hela kroppen vid varje pass, vilket skapar en bra balans mellan kroppens muskelgrupper. Träning som gör dig sjukt trött är inte automatiskt bra träning, att göra någon trött är väldigt enkelt.

Den stora hemligheten ligger i att vi lär kunden bra rörelsemönster. Att träna hos oss kan liknas vid att lära sig en ny färdighet, jämför med att börja spela piano. Att bana in rätt rörelsemönster är lite som att öva skalor – sen kan man lära sig mer avancerade musikstycken. I kombination med rätt belastning får kunderna en mycket bra utveckling – över lång tid och utan att ”gå sönder”.

Vad är det bästa?

– Att metoden fungerar så bra. Det är nästan magiskt. Alla utvecklas oavsett ålder, inte bara initialt utan våra kunder fortsätter utvecklas år efter år. Vi har medlemmar från tonåringar upp till 80-åringar – det är aldrig för sent att börja. Faktiskt så är det extra viktigt för äldre människor är att träna sin explosivitet.

Explosivitet?

– Vår kropp har en rad olika muskelfibrer. De explosiva muskelfibrerna ger spänst och styrka och förmågan att kunna röra sig snabbt. Används de inte tillräckligt förtvinar de successivt. Då ökar risken för skador. Många situationer i livet handlar om att kunna göra snabba rörelser. Det kan vara allt från att lyfta ett barn, en resväska eller parera ett fall. Spelar du squash och inte är bra tränad så är det lätt att smälla av en hälsena.

Skapa balans mellan korppens muskelgrupper

Hur kom du in i Takkei?

– Jag har varit med från början. Björn Takei och jag arbetade tidigare tillsammans på olika ställen, men vi sökte hela tiden efter bättre metoder och ville starta anläggningar anpassade för det. Viljan att ha något eget var förstås också en drivkraft.

Hur ”risig” kan man vara när man kommer till dig?

– Vi bedriver ingen rehabverksamhet. Men många av våra kunder har problem med knän och ryggar när de börjar, problem som man ofta kan komma tillrätta med genom rätt träning och genom att förändra deras rörelsemönster. Vår metod tar hänsyn till olika människors förmåga. Träningen ger positiva effekter på många områden. Jag har till exempel en 70-årig kund som spelade sin bästa golfsäsong någonsin i år. Spelar du golf? ■

Maria Möller:
STARK SOM EN BJÖRN

Maria, du tränar på Takkei – vad tycker du?
– Jag hade gymskräck innan jag började på Takkei. Men där är det inte jobbig musik och trängsel kring maskiner utan det är enbart min tränare och jag i ett estetiskt tilltalande rum. Det är en högkvalitativ och utvecklande träning som verkligen ger resultat.

Är det prisvärt?
– Ja, det tycker jag. Sedan fyra år tillbaka tränar jag en gång per vecka och det räcker – jag har aldrig varit så stark som nu. Under min senaste turné hade jag också faktiskt med skivstänger och vikter för att värma upp inför föreställningarna; jag gjorde nämligen en olympisk stöt i showen.

FOTO: KARIN TÖRNBLOM

Kjell A Nordström:
JAG ÄR EN FORMEL 1-BIL

Kjell, gillar du Takkei?
– Jag trodde länge att jag kunde klara min träning själv – det är väl bara att läsa en bok – så var min inställning. Men jag är imponerad av hur kunniga tränarna på Takkei är och hur de kan skapa balans och harmoni mellan olika muskelgrupper. Och snabbt och effektivt är det. Jag känner mig som en Formel 1-bil: In i depån och sedan full fart igen.

Vad ger du i betyg?
– Jag gillar inte när det är mycket folk, att sitta låst i någon maskin och när det tar lång tid. Det slipper jag på Takkei. Jag har tränat med dem i fem år nu och är mycket nöjd. På en 10-gradig skala ger jag 9,75. Med bättre mat skulle det bli full pott!

Om Takkei

TAKKEI ÄR ETT RELATIVT NYTT KONCEPT – med gamla metoder. Det har sin grund i olympiska lyft och klassisk gymnastik. I första hand gäller det att bygga upp kroppens explosivitet. Träningen ska resultera i en kropp som tål både vardagssysslor och hård specialträning för dem som har sådana mål.

Takkei har ett exklusivt upplägg – inga pass med många människor eller trängsel vid olika stationer. På Takkei är kunden helt ensam med sin tränare och får all uppmärksamhet.

Det finns en exakt plan med varje övning och varje träningspass, ett väl genomarbetat system för att kunden ska få maximal utveckling. Kunden disponerar ett eget omklädningsrum med dusch. Tvätt av träningskläder och förvaring av skor ingår i medlemsavgiften liksom sju-åtta aktiviteter per år. Tanken med de senare är att ge medlemmarna bra verktyg och goda kunskaper inom olika specialområden. Det kan vara experter som föreläser om kost, skidåkning, löpning etc.

Eget förvaringsskåp - inget släpande på skor och träningskläder

En vältränad amatör

VÅRT ERBJUDANDE TILL DIG!

BOKA EN GRATIS PROVTRÄNING MED EN AV VÅRA TAKKEI-TRÄNARE.
RING 070 - 495 26 35 ELLER MAILA OSS PÅ INFO@TAKKEI.SE
VID TECKNANDE AV MEDLEMSKAP BJUDER VI PÅ TRE TRÄNINGAR.

TAKKEI TRAININGSYSTEMS

WWW.TAKKEI.SE

Smått & Gott | Spel

...Som att spela på ett lotteri

Vi svenskar spelar för miljarder. Och vinner miljoner. För staten är spel en bra affär. Och för dom som bor i Vetlanda, Helsingborg och Västra Ämtervik...

TEXT: JAN TÖRNQVIST **ILLUSTRATION:** JÖRGEN MELIN

Hur ska man bli rik?

JOBBA DAG OCH NATT, hitta på en uppfinning som kan säljas på de stora handelsplatserna, starta ett bolag som kan ge reavinst vid försäljning efter några år? Eller kanske köpa en lottsedel. Fast sanningen om lotterier är ju den att ett lotteri är, just det, ett lotteri. Men det omvända gäller också: nån ska vinna och det kan lika gärna bli du som nån annan. Bara på Penninglotteriet blir sex personer miljonärer varje månad. Småvinster har vi väl alla fått, men storvinster haglar också över svenska spelare. Inför Penninglotteriets hundraårsjubileum presenterades den här genomgången av storvinsterna: Stryktips 4 086 000 kronor, Lotto 25 000 000 kronor, V75 33 149 000 kronor och Bingolotto 16 500 000 kronor .

SVENSKA STATENS LOTTERIBOLAG Svenska Spel är inte längre lika lönsamt. Mest därför att konkurrensen från utländska spelbolag är tuff eftersom de bolagen inte behöver ta samma lite märkliga hänsyn: Svenska Spel måste varna sina kunder att det kan vara farligt och vanebildande att spela, alltså ett bolag som inte får sälja för bra.

Vi svenskar satsar mer på spelande än nånsin även om ökningen sker långsamt. För vi svenskar spelar i stort som vi brukar göra. Vårt spelande är konstant år efter år. Enda historiska ökningen var när Bingolotto slog igenom 1991, då började vi satsa några kronor mer på spelande. Tionde landet i världen på spel, faktiskt.

Totalt satsar vi svenskar 42 miljarder kronor på av staten godkända spel och lotterier, i genomsnitt 2,4 procent av vår disponibla inkomst, 3 000 kronor per invånare. Kvinnor spelar på Penninglotteriet, Tipsbingo och Triss, män på Oddset, Stryktipset och V75. Sex av tio svenskar spelar på Triss, fyra av tio på hästar. Insatserna är inte så höga, 15-20 kronor i genomsnitt.

En sak till kan konstateras: ju sämre tider, desto mer spelande. Det är då man som mest hoppas på den stora vinsten, nån miljon i alla fall. Eller flera. Häromåret delades den hittills högsta vinsten ut i Sverige: sju rätt på Lotto och två rätt på Joker gav 214 594 981 kronor. Insats: 70 kronor. Och de dåliga tiderna i USA ledde i våras till spelhysteri och folk köpte lotter som galningar. Och inte undra på det: i potten låg 640 miljoner dollar. Tre vinnare fick dela på rekordsumman fyra miljarder kronor. Det blev ingen dålig affär för lotteribolaget heller. De sålde lotter för motsvarande nio miljarder kronor.

Var ska man då inhandla lottsedlarna? Var man spela? Finns det vinnarorter och turaffärer? Man kan säga att det finns två teorier bland spelare, vissa affärer har tur och där ska man spela eller tvärtom: har en affär fått en storvinst ska man inte spela där, chansen att affären ska vinna en gång till är inte stor.

Vetlanda och Helsingborg har ansetts vara vinnarorter, men lyckoorten nummer ett är Västra Ämtervik I Värmland. 1977 Sundéns Lanthandel, Bellmanlotteriet: affären hade fått 10 lottsedlar, numrerade med slutsiffror från 0 till 9. Tio sålda lotter, en vann högsta vinsten och de nio andra fick tröstpriser. I Säter har Tobaks-City sålt Penninglotter till miljonvinnare. Fyra gånger.

SPEL HAR HISTORISKT varit ett sätt för kungen eller staten att få in pengar från medborgarna. Så är det, och har också varit, i Sverige. 1772 införde Gustaf III ett nummerlotteri med dragningar på Slottsbacken i Stockholm. Bellman var lotteriets sekreterare. Kungen införde också en lag som gjorde att han fick monopol på lotterier i Sverige. 1897 startade Penninglotteriet och det blev en succé, stockholmarna köade för att få köpa lotter. Lotterna kostade tio kronor och högsta vinsten var 100 000 kronor. Idén med lotteriet är italiensk. I Genua tillsatte man ämbeten med lottens hjälp under medeltiden. Var ett jobb ledigt drog man lott om vem som skulle få jobbet. Ganska snart började man slå vad om vem som skulle vinna lottdragningen och vadslagningen utvecklades till ett nummerlotteri. I det svenska nummerlotteriet på Bellmans tid fick barnhusbarn med förbundna ögon dra lottnumren; fem hylsor av 90. Samma procedur när Penninglotteriet startade 1897. Men när lotteriet utökades blev hanteringen orimlig: 80 personer drog vinstnummer i fyra dagar. Och 1946 drogs bara högvinsterna individuellt. 1968 kom datorn och drog tio 20-sidiga tärningar. I Sverige har ett nummerlotteri som Penninglotteriet fått konkurrens. Populärast är att spela på Vegas-automater, därefter V75, Triss, Lotto och Postkodlotteriet. Spelgladast är man i Norrbotten. Och det finns regionala skillnader: i Jönköping gillar man Triss, i Östergötland satsar man på sportspel (bland annat stryktips) och på Gotland är det lotter som gäller. Bingolottos storhetstid tycks vara över, omsättningen har nästan halverats under de senaste fem åren.

ÄVEN OM DRÖMMEN ATT VINNA slår in är det inte säkert att vinsten för med sig lycka.

Han och hon framför Sportspegeln i TV. Måltipset gav 9,3 miljoner kronor. De två hade vunnit nästan fem miljoner var. Paret badade i pengar och de planerade sitt bröllop. Men de blev oense om vem som spenderat vad och vart alla pengar tagit vägen. Hon stämde honom och han henne. Det blev inget bröllop. Han är arbetslös, sjukpensionerad och utfattig.

Rose-Marie och två väninnor vann tillsammans 20 miljoner på måltipset. De hade spelat i fyra år, men nu hävdade väninnorna att Rose-Marie slutat spela då hon inte betalt insatsen den här veckan. Rose-Marie förlorade i tingsrätten och fick betala 60 000 kronor i rättegångskostnader.

Pelle snurrade på hjulet i Bingolotto och vann fyra miljoner. Han och hans exfru brukade spela tillsammans och han brukade köpa lotterna. Men det var hennes namn som stod på vinstlotten. Och hon förklarade att Pelle inte skulle få ett öre. Men han vann i Tingsrätten.

När Jonas Bergström från Orsa gnuggade fram fyra miljoner i TV förklarade han att han skulle satsa hälften av pengarna på vin, kvinnor och sång. Den andra halvan skulle han slösa bort. Svenska Spel vet bättre: Vinnare använder de 30 miljarder kronor som har delats ut sedan 1897 förståndigt; man säger inte upp sig från jobbet, man bor oftast kvar, man gör ingen jordenruntresa. Nej, som allt annat svenskar gör så använder man vinsten lite lagom; betalar av skulder, byter möjligen upp sig från radhuset till villa, byter bil, gör en charterresa. Blir det några pengar över får ungarna några tusenlappar. Hur hade den bästa placeringen sett ut för dom som vunnit? Den som satte in en krona på banken 1919 hade 1996 haft en hundralapp på bankboken. Hade pengarna placerats i ett hus hade enkronan blivit 400 kronor. Hade man satsat på aktier 1 400 kronor.

NÄR DET FINNS PENGAR ATT VINNA finns det också skojare.1975 lyckades en bedragare lämna in en lottsedel med nummer 594 549 till 82 ombud och fick tillbaka 500 kronor varje gång. Lottsedlarna var förfalskade. Det 83:e ombudet upptäckte skojaren som försvann springandes. Sedan dess har ingen sett till honom. Bedrägeriet gav 40 000 kronor.

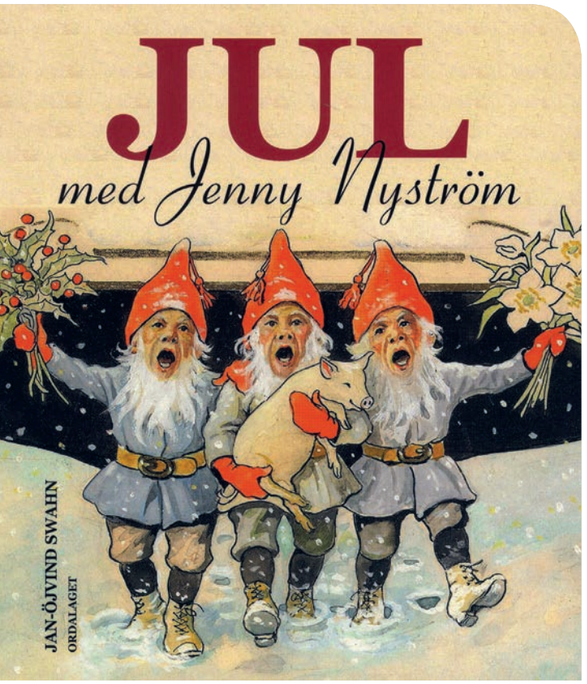
Många vinnare upptäcker aldrig att de har vunnit. När Penninglotteriet fyllde 100 år fanns 230 miljoner kronor i outtagna vinster. 1996 var en kvinna i Sundsvall miljonär utan att veta om det, och när hon efterlystes i en lokaltidning hittade hon sin vinstlott. En miljonvinnare från 1992 saknas fortfarande. Lottsedelns nummer: 559 629. 86 personer har hört av sig, sagt sig ha ägt lotten och har skyllt på det mesta: glupska hundar, idogt tvättande fruar, häftiga skyfall, stormbyar, öppna spisar, tjuvaktiga papegojor och allehanda katastrofer.

Har man inte vunnit har det funnits många sätt att bli en vinnare. Som förslaget i ett brev från A.S. i Tyringe till Svenska Spel: skulle inte Direktören vilja vara så vänlig att ordna det så att mitt nummer 59374 faller ut med en bra vinst. Då skulle inte Direktören behöva ångra sig däröver. Jag kommer aldrig för någon att omtala vad som hänt. ■

Momentum

Nu är det jul igen! En fin gammal tradition. Gammal? Kalle Anka i TV fanns inte när mormor var liten. Men julklappar började delas ut för 400 år sen. I år blir de fler än nånsin. Svenska julhandeln kommer att omsätta 70 miljarder.

TEXT: JAN TÖRNQVIST



Tomtens skapare

Det är ingen tvekan: jultomten är världens mest kända påhittade figur. Men han är inte så gammal. Visserligen omnämnd av heliga Birgitta på 1300-talet, men den bild vi har av jultomten skapades 1871 då konstnären Jenny Nyström gjorde illustrationerna till berättelsen Lille Viggs äfventyr på julafton. I USA gav den svenskättade konstnären Haddon Sundblom jultomten ett ansikte i Coca-Colas annonser. Jenny Nyström försörjde sig hela sitt liv på att måla och rita tomtar, totalt uppemot tio tusen. Sundblom anställdes av Coca-Cola och målade tomtar i 33 år fram till sin pension 1964.

Mjöd till skinkan

Alla har sin uppfattning om julens skinka: hur den ska tillagas, vilken som smakar bäst, hur den ska griljeras när vi står inför beslutet att tillaga de 7000 ton skinka som säljs varje år i Sverige. Att äta grisens skinka till jul är en religiös sed och det har vi svenskar gjort långt innan vi blev kristna. Enligt nordisk mytologi slaktades galten Särimner, åts upp och återuppstod i ett evigt kretslopp. Enligt den tidens kock, Andrimner, ska man dricka mjöd, honungsvin (vatten och honung som uppvärmts och jästs), till skinkan.

Ser du stjärnan…

Det stora folkliga genombrottet för den svenska adventsstjärnan kom i början av 1940-talet då Erling Persson lanserade den sjuuddiga gulröda adventsstjärnan, den sådkallade ”proletär-stjärnan”. Erling grundade 1943 Pennspecialisten, idag Ur & Penn, och fortsatte att göra afffärer. 1947 öppnade han den första H&M-butiken i Västerås. Företaget har idag omkring 94 000 anställda och 2 500 butiker i 43 länder. Omsätter 128 miljarder kronor och är världens tredje största butikskedja för kläder.

Julens sötsak

Redan Gustav Vasa drack glögg. Han blandade sin egen: rhenskt vin, socker, honung, kanel, ingefära, kardemumma och nejlikor. Att dricka varmt kryddat vin har gamla anor (antiken). Ordet glögg kommer av det äldre ordet glödg, bildat av verbet glödga ”värma upp”. I andra språk förekommer drycken under namn som vin chaud, glühwein och mulled wine. År 1609 dök uttrycket ”glödgat vin” upp för första gången. En sockertopp dränktes in i cognac och antändes, varpå smältande socker rann ner i brygden och gav sötma åt glöggen.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

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

STOCKHOLM
Stureplan 19
telefon 08 791 48 00

Göteborg
Chef Mattias Breiter
telefon 031 333 45 00
mattias.breiter@alandsbanken.se
Södra Hamngatan 37-41

Malmö
Chef Jonny Björklund
telefon 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 Gunnar Dahlfors
08- 791 4855
gunnar.dahlfors@alandsbanken.se

B-porto betalt

RBK

Även avancerad rådgivning ska vara okomplicerad.

Hos oss möter du experter och specialister som hjälper dig med allt från ax till limpa. Vi tar hand om komplexa frågor och vägleder våra kunder gällande:

- Planering av utlandsflytt
- Korrekt genomförd självrättelse
- Genomtänkta och väl förberedda generationsskiften
- Ägarplanering och bolagsstrukturer
- Försäljning av bolag

Välkommen in till oss!

Vi går vår egen väg.

PREMIUM BANKING PRIVATE BANKING ASSET MANAGEMENT

ÅLANDSBANKEN

Ett rikare liv

Välkommen till oss på Ålandsbanken Private Banking. www.alandsbanken.se/privatebanking

Stockholm: Stureplan 19, tel. 08-791 47 20, pbstockholm@alandsbanken.se Göteborg: Södra Hamngatan 37–41, tel. 031-333 45 00, pbgoteborg@alandsbanken.se Malmö: Stortorget 11, tel. 040-600 21 00, pbmalmo@alandsbanken.se