ÅLANDSBANKEN

2
2013

Alla vill till Göteborg

– men det byggs för lite

”For ever young”

En dröm på väg att uppfyllas?

Åland flyttar till Avenyen

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Glansdagar i Götet

Kunderna känner sig hemma 4

Lotta Parsberger på Ålandsbanken i Göteborg har svaret på frågan varför bankens kunder gillar sin bank.

Gå inte i fällan, pensionär! 6

Pension som närmar sig och för lite pengar att leva på; en rysare. Hör av dig till Ålandsbanken innan det är för sent att få ordning på ekonomin.

Skydd mot dålig ekonomi 7

Bankdoktorn Gunnar Dahlfors på Ålandsbanken hjälper dig med ordinationen – och medicinen!

Marknadsutsikter 8

Lars Söderfjell på Ålandsbanken analyserar börsen inför våren. Risk just nu: tillfällig motvind för konjunkturkänsliga aktier.

Topplistan: ABB in, Atlas ut 10

Atlas Copco har gått starkt, men osäkerhet kring gruvor. ABB har stark orderingång. SKF har mer att ge. Det anser Thomas Johansson på Ålandsbanken.

Göteborg mot ny glansperiod 11

Det tror Kristina Cohn Linde, som är vd för Marknadsföreningen i Göteborg, stan som ska bli Sveriges evenemangsstad nummer ett.

Spännande framtid för Göteborg 12

Det siar Thomas Dahl på fastighetsbolaget Wallenstam, som vet hur man skulle kunna skynda på tillväxten.

Bort från kyla, snö och slask 14

Flytta utomlands? Leif och Gunnel Svensson gjorde det, de flyttade till Cascais i Portugal. Och de stortrivs. Men visst finns det fallgropar...

Vi är bankverkare! 17

Mattias Breiter är chef på Ålandsbanken i Göteborg. Han betraktar sig själv som hantverkare i bank. Låt oss skapa ett nytt ord: bankverkare!

Drömmer du om evig ungdom 18

Göran Borghede nöjer sig inte med att drömma,. Han är läkaren som blivit företagare och säljer produkter som ska motverka åldrande.

En gammal skämtare 20

Kan du några Göteborgsvitsar. Inte? Läs då det här. Får se om du kan undvika att dra på smilbandet!

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

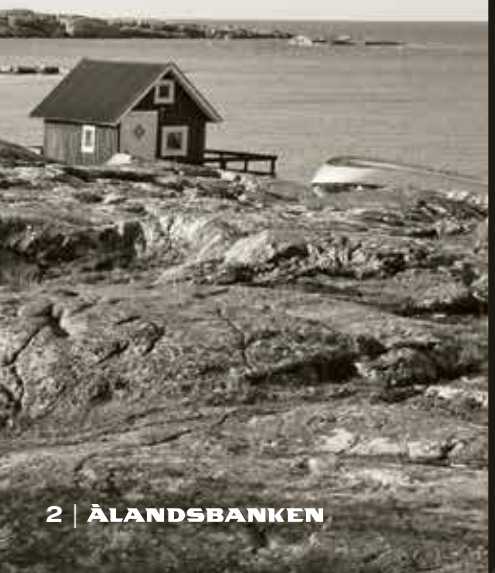
Foto IBL, iStockphoto, Håkan Flank, Kristian Pohl m fl

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.



Å – Göteborg är på rätt väg

Göteborg är visserligen Sveriges andra stad storleksmässigt, men vi har aldrig stått i skuggan av Stockholm. Och nu händer det mycket positivt här på framsidan. Både företag och människor vill flytta hit och framtidstron har nog aldrig varit högre i staden. Det gäller även oss på Ålandsbanken – nu i nya, fina lokaler på Kungsportsavenyen 1.

ÄNTLIGEN! VÅREN OCH VÄRMEN HAR KOMMIT. Träden blir gröna och blommorna slår ut. Årets vinter har för all del varit ganska bra – med mindre regn, snö och slask än vanligt. Men den har varit lång och kall.

Alla uteserveringar längs Kungsportsavenyen öppnade redan i början av april och nu är det härligt att se dem fyllas av glada, förhoppningsfulla människor.

SJÄLV ÄR JAG OCKSÅ FYLLD AV FÖRHOPPNINGAR, inte bara inför en skön vår och sommar utan också för att jag nyligen har blivit chef för Ålandsbankens kontor i Göteborg.

Åland är kanske inte det första resmålet för oss göteborgare och Ålandsbanken är knappast välkänd i Göteborg, men Ålandsbanken är precis den typ av bank jag själv vill vara kund hos.

Människor vill bli sedda av sin bank och känna sig välkomna och omhändertagna samtidigt som de får en seriös och professionell service på hög nivå.

VI ÄR EN LITEN BANK, men med internetbank och alla banktjänster du som kund kan tänkas önska dig, bra bolån, bra räntor på inlåning och en kapitalförvaltning och aktiehandel som tillhör de allra bästa. Inte nog med det – vi har därtill några av Sveriges vassaste inom finansiell planering kring bolagsstrukturer och hantering av finansiella frågor i samband med utlands- eller hemflytt.

Vår litenhet gör att vi kan vara mer flexibla än våra konkurrenter och med relativt få kunder per anställd ger vi dig en utmärkt service. Det vågar jag utlova!

Vi har nyligen flyttat – till den fantastiska adressen Kungsportsavenyen 1. Huset byggdes redan 1882 och tillsammans med vår hyresvärd Wallenstams huvudkontor bildar fastigheten själva porten till Avenyen.

TVEKA INTE ATT KOMMA PÅ BESÖK eller slå oss en signal för ett möte. Du är varmt välkommen – och vi bjuder på gott kaffe!

Mattias Breiter
Chef Ålandsbanken Göteborg

Lotta Parsberger:

”Vi är ärliga – det känner våra kunder”

Lotta Parsberger, med en gedigen erfarenhet inom bankvärlden, är den person kunderna oftast möter först. Och hon gör allt för att de ska bli nöjda. Lotta hävdar att yoga förbättrar hennes arbetsinsats. Är man glad och pigg – då gör man ett bättre jobb, säger hon.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANNA JINGROT, ANNALISAFOTO

”Jag sysslar mycket med yoga och där ingår mental träning som ett viktigt moment. Det skapar förmågan att kunna koncentrera sig även i miljöer som ibland kan vara stökiga. Jag blir glad och pigg, vilket gör mig mer effektiv.”

Hej Lotta, du bor på Bohus-Björkö i skärgården?

– Ja, det är fantastiskt härligt – jag stortrivs. Jag har en underbar havsutsikt och ser dessutom över till Öckerö och Hälsö. Många tror att det är helt öde, men vi har det mesta som behövs på ön. Min bror och svägerska bor också på Björkö och det var de som övertalade oss att bygga här – det har vi aldrig ångrat.

Det är långt från arbetet – jobbiga resor?

– Ibland kan det kännas lite segt. Det tar mig cirka en timme och en kvart i vardera riktningen, men jag har alltid någon bok att läsa eller också lyssnar jag på musik eller mental träning.

Mental träning?

– Jag sysslar mycket med yoga och där ingår mental träning som ett viktigt moment. Det skapar förmågan att kunna koncentrera sig även i miljöer som ibland kan vara stökiga. Jag blir glad och pigg, vilket gör mig mer effektiv.

Yoga – är inte det mest flum?

– Absolut inte! Många tror att yoga bara är att sitta och drömma och rabbla konstiga ord. Så är det inte alls. Yoga är svårt. Många övningar är verkligen krävande och svåra att utföra. Jag har haft med mig noviser på några träningspass. De är genomblöta av svett efter övningarna. Yoga handlar om friskvård. Det handlar också om att våga möta sina rädslor. Människor är ofta rädslostyrda och det är viktigt att våga utmana dem.

Vad gör du på kontoret?

– Jag ser till att våra kunder får den hjälp de behöver. Jag är oftast den person kunden träffar först vid ett besök hos oss. Eftersom jag har arbetat i kassan, i kundtjänst, som rådgivare, med aktier och med andra finansiella produkter under många år har jag ett brett kunnande.

Dessutom är jag med och arrangerar de flesta evenemang och kundmöten, eftersom vi är ett ganska litet gäng hjälps vi självklart åt.

Vad är bra på Ålandsbanken?

– Alla kunder får hjälp med en gång. De kan känna att de kan lämna sina problem hos oss – vi tar hand om dem. Vi gör allt vi kan för att göra våra kunder nöjda. Det är samtidigt roligt för oss för de uppskattar verkligen våra insatser. Vi har jättetrevliga kunder och det känns alltid roligt att åka till jobbet.

Vad skiljer mot tidigare arbetsplatser?

– Vi har korta beslutsvägar. Kunderna får därigenom snabba svar på sina frågor eller önskningar. Jag tror vi är bäst i Sverige på personlig service – kunderna känner att de verkligen är välkomna. Många har sagt att de faktiskt känner sig ”som hemma”. Jag har ju arbetat på storbank också, men det är mycket mer familjärt hos oss. Jag skulle aldrig gå tillbaka till en storbank!

De får ju mycket skäll i media och kunder uttalar sitt missnöje. Jag kan inte komma ihåg att vi någonsin fått sådan kritik. Visst kan även vi göra fel men vi är ärliga och det känner våra kunder. ■

Om Lotta Parsberger

Lotta har arbetat i finansiella företag i 20 år, på Sparbanken Skaraborg i Skövde, Första Sparbanken, H & Q, Nordiska, Kaupthing och sedan ett antal år på Ålandsbanken i Göteborg. Utöver bank har hon arbetat några år som VD-assistent på Arvid Nilsson (Bulten) i Kungälv.

Lotta växte upp i Götene och gick ut gymnasieskolan i Skara. Utöver det har Lotta utbildning till affärsekonom inom marknadsföring vid IHM. Hon har också tagit den avancerade Swedsec-licensen för rådgivare inom finansområdet.

Sedan 13 år bor Lotta på Bohus-Björkö i Göteborgs skärgård. Hon är gift med Anders och har två barn, Emilia 15 år och Alex 12 år. I familjen ingår också katten Olle, som ser ut som den kända katten Gustaf – stor och röd. Lotta har varit badmintonspelare på elitnivå. Numer handlar det mest om yoga som hon utövar ett par gånger i veckan. Lotta läser mycket, mest romaner och deckare.

På semestrarna åker familjen gärna till varma länder. Grekland och Kroatien är favoriterna.

GÅ INTE I FÄLLAN

– du kan tappa mycket av din pension

Att stå utan eller med väldigt litet pensionskapital på ålderns höst – det kan bli en riktig rysare för många. Det finns gott om oseriösa aktörer inom pensionsområdet, vilka lockar kunder med falska förhoppningar. Med höga avgifter, ofta i flera led, tvingas spararna ta stora risker för att nå någon avkastning över huvud taget. Gå inte i fällan – kontakta oss på Ålandsbanken.

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

Jan Palmhag är jur kand. Han är rådgivare inom Premium Banking och försäkringsspecialist.

Exempel:

En 40-åring som idag har ett intjänat pensionskapital på 500 000 kronor.

Pensionssparande per månad: 5 000 kr

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.

Ålandsbanken är ny på pensionsområdet. Hur går det?

– Vi har fått mycket bra respons från kundkretsen. Efter att vi fått in informationsfullmakter från många kunder kan vi se över deras pensionssituation i detalj. I vissa fall finns det stora förbättringar att göra medan andras kapital är låst med anledning av att deras försäkringsbolag inte tillåter sina sparare att flytta kapitalet. En person som valde ett försäkringsbolag för sitt sparande för 20 år sedan och inte längre är nöjd kan alltså i många fall inte flytta sitt kapital. Förhoppningsvis kommer lagkrav som gör att försäkringsbolagen inte kan låsa in spararna längre och det kommer såklart att öka konkurrensen och leda till bättre villkor för kunderna. För de kunder som lämnat en informationsfullmakt till oss håller vi bevakning på försäkringarna så att vi kan kontakta kunderna vid en regeländring som gör att kapitalet går att flytta.

Vilken typ av förbättringar kan ni göra?

– Det är självklart väldigt individuellt. Det vi främst ser till är att kunden lämnar oförmånliga upplägg. Alltfler har blivit medvetna om avgifternas betydelse men många är osäkra på hur de ska ta sig ur det hela. Pensioner kan vara ett ganska krångligt område. Här hjälper vi till att finna kostnadseffektiva och bra lösningar. Det finns tyvärr en hel del oseriösa säljare inom pensionsområdet – de aggressiva säljarna berikar sig på kundernas bekostnad. Anledningen till att det finns oseriösa aktörer är enkel, det krävs inte särskilt mycket för att få tillstånd från finansinspektionen att bedriva försäkringsförmedling och försäkringsbolagen har länge betalat så kallade up-front-ersättningar till rådgivare vilket innebär att rådgivaren får betalt i förskott för den rådgivning och service som kunden ska få de kommande tio åren.

Vad är oseriöst?

– Förutom kostnaden för försäkringen tillkommer kostnad för förvaltningen i försäkringen vad gäller fondförskringar i form av fondavgifter. Ofta presenteras en relativt låg kostnad för till exempel en fond. Säljaren ”glömmer” att berätta att det handlar om fond-i-fond-lösningar, där kunden betalar avgifter i flera led. Normalt får säljaren återbäring, så kallade ”kick backs”, från dessa fonder vilket gör att hans intäkter är väsentligt högre än den avgift han presenterar för kunden. Det är snudd på rena skojeriet – riktigt stötande. Med höga kostnader för förvaltningen tvingas kunden också ta relativt stora risker för att över huvud taget kunna få någon rimlig avkastning. Med hög risk kan kapitalet urholkas drastiskt om marknaderna går emot. En fråga som alla borde ställa sig: Vad får jag egentligen för mina avgifter för pensionsförvaltning? Alla fond-i-fond-lösningar är självklart inte dåliga men tyvärr de flesta.

Hur är det mer era avgifter?

– Vi ligger cirka ½ procent lägre än våra seriösa konkurrenter. Jämfört med de mindre seriösa blir skillnaden väsentligt större. Men bara ½ procent ger stora effekter på pensionen. Se exempel.

Gör ni allt – klarar ni allt?

– Vi har flera samarbetspartners, Folksam och SEB Trygg Liv när det gäller själva försäkringsmomentet, Pensionskontroll när vi tar fram personers nuvarande pensionsuppgifter och Kollberg & Enqvist, en helt oberoende pensionskonsult som är specialiserad på komplicerade pensionscase. Sammantaget har vi därför kapacitet att ta hand om varje tänkbar kund – till bra villkor och med en kraftfull förvaltning. Det är bara att slå oss en signal! ■

Dr Dahlfors ordinerar:

Skydd mot stora värdefall – bra mot både stress och neuroser

Förvaltningen av din pension ska vara rimligt stabil och trygg. Du ska inte behöva oroa dig eller tvingas hålla dina placeringar under ständig bevakning. Men det kan vara riskfyllt att vara för försiktig.

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

Dr Dahlfors

Gunnar Dahlfors är doktor i finansiell ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm. Han har även studerat matematik och vet, till skillnad från många ekonomer, vad derivata och differentialekvationer är. Innan Gunnar Dahlfors kom till Ålandsbanken hade han haft arbetsgivare som AP-fonderna, SHB, Skandia och Carnegie.

Doktor Dahlfors, i förra Å ordinerade du konstant risk. Vad heter medicinen idag?

– Konstant risk ordinerar jag faktiskt hela tiden. Det är en utmärkt medicin för att undvika stora värdefall eftersom risken i en portfölj tenderar att öka, speciellt på aktiemarknaden, under oroliga tider. Konstant risk ger väsentligt stabilare avkastning än portföljer med statisk fördelning mellan olika tillgångsslag. Men det finns alternativa sätt att skydda sig.

Som vad då?

– Det finns många angreppssätt. Ett är så kallade generationsfonder. Tanken är att minska risken successivt ju närmare 65 år man kommer. På slutet innehåller dessa fonder nästan enbart räntebärande placeringar. Men det har sina nackdelar. Det är ju inte så att hela beloppet tas ut vid 65 år utan personen ska leva på kapitalet under kanske 20 – 30 år. Med låg avkastning riskerar pensionen att bli allt mindre värd i reala termer.

Det är riskfyllt att vara för försiktig således?

– Javisst. Andra sätt är att placera efter så kallade riskklassificeringar. Ofta graderas olika fonder efter låg, medel och hög risk, framtagna med metoder som bygger på normalfördelning. Något många glömmer är att statistik gäller på mycket lång sikt. Förr ansågs fem år vara långsiktigt på aktiemarknaden. Men stora börsfall har duggat ganska tätt de senaste 15 åren – långsiktighet har fått en ny dimension. Om vi blev 800 år gamla skulle antaganden från normalfördelningar kunna fungera. Ser vi däremot på tio års sikt är osäkerheten mycket stor.

Inget tycks duga – vad ska man göra då?

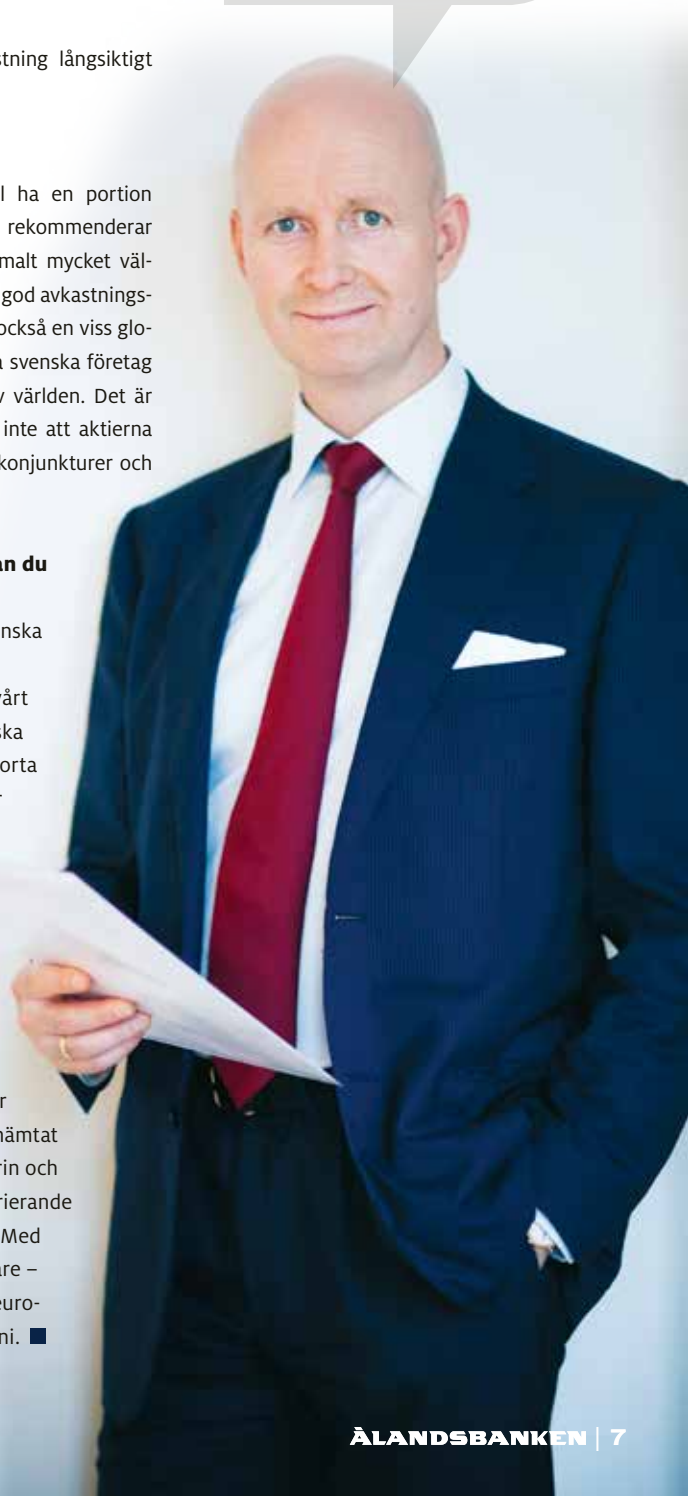
– Man bör skydda sig mot stora värdefall. Det är de extrema värdefallen som skadar mest i en pensionsförvaltning. Kan man undvika dem är förutsättningarna för en bra avkastning långsiktigt mycket goda.

Hur skyddar man sig?

– De flesta pensionssparare vill ha en portion svenska aktier i sin portfölj. Det rekommenderar jag också. Svenska bolag är normalt mycket välskötta och långsiktigt finns det en god avkastningspotential i svenska aktier. De ger också en viss global riskspridning eftersom många svenska företag är etablerade över stora delar av världen. Det är också positivt. Det hindrar dock inte att aktierna kan falla mycket kraftigt i svaga konjunkturer och oroliga tider.

Kom till skott doktorn! Vad kan du göra åt värdefallen?

– Jag slår ett slag för vår nya, svenska aktiefond Catamaran. En sådan segelfarkost vilar på två skrov. I vårt fall är det en balans mellan svenska aktier och riskfritt, det vill säga korta räntebärande statspapper. Under normala marknadsförutsättningar kommer fonden bestå till 100 procent av svenska aktier. Men i oroliga tider, med stigande volatilitet (läs risk) minskas successivt aktieandelen medan den riskfria delen ökar motsvarande. Catamaranen har hämtat sin filosofi från extremvärdesteorin och verkliga observationer av den varierande volatiliteten på aktiemarknaden. Med den kan kunden känna sig tryggare – vi förebygger såväl stress som neuroser. För att inte tala om neurasteni. ■

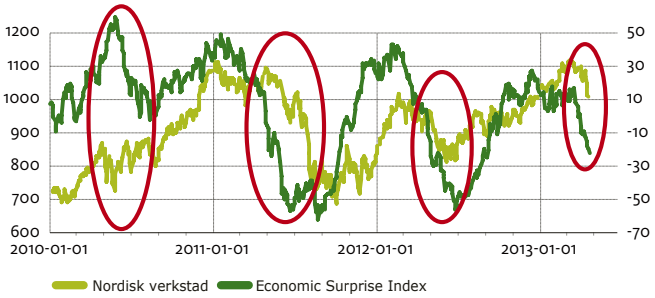


Tillfällig motvind för

Konjunkturkänsliga bolag har, trots indikationer om en gradvis förbättring av efterfrågan i Nordamerika och Asien, utvecklats svagt på börsen under våren. Delvis verkar detta vara frågan om ett "säsongsmönster" som upprepats de senaste fyra åren – efter en stark inledning på året drivs förväntningarna på den ekonomiska tillväxten upp och när dessa inte infrias faller de konjunkturkänsliga aktierna tillbaka.

TEXT: LARS SÖDERFJELL **FOTO:** HÅKAN FLANK

G10 Economic Surprise Index vs nordisk verkstad



DET FINNS INGEN ENKEL FÖRKLARING till detta säsongsmönster. Ser vi på vilka händelser som utlöst respektive nedgång så finns det en gemensam nämnare: riskaversion. Under nedgångarna de tre senaste åren har den utlösande faktorn alltid varit någon form av finansiell kris – Grekland (2010), europeiska banker (2011) och Italien och Spanien (2012). I år verkar dock oro för tillväxten, snarare än för det finansiella systemet som sådant, vara det huvudsakliga skälet.

UNDER INLEDNINGEN AV APRIL presenterades flera viktiga makroekonomiska rapporter som inte nådde upp till marknadens förväntningar: exporttillväxten från Sydkorea dämpades mer än väntat, sysselsättningen i USA ökade i långsammare takt än under de senaste månaderna, amerikanska och europeiska inköpschefer blev inte mer optimistiska än tidigare och – vilket slutligen fick råvarupriserna på fall världen över – den kinesiska tillväxten under första kvartalet blev "bara" 7,7 procent, 0,2 procentenheter lägre än ekonomernas prognoser.

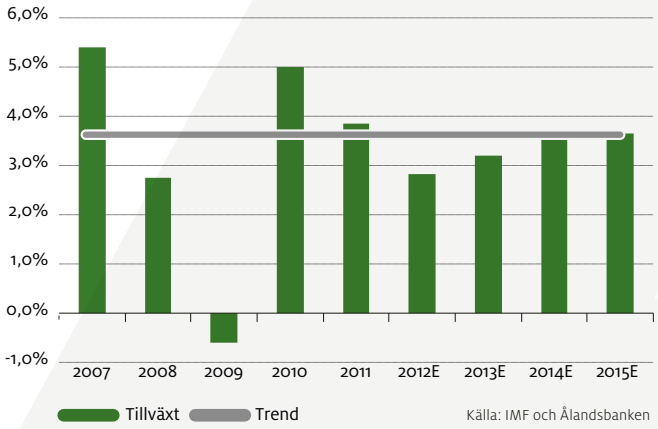
Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Verkstadsbolag vs GSCI Industrial Metals Index

ATT KRAFTEN I KONJUNKTURÅTERHÄMTNINGEN har överskattats av vissa bedömare är otvetydigt – men hur ser förutsättningarna ut på lite längre sikt? Är det till och med så att de senaste veckornas nedgång innebär ett köptillfälle? För att svara på det måste vi i första hand se på tre faktorer: det globala konjunkturläget, vinstförväntningarna samt värderingen av konjunkturkänsliga aktier.

Långsam återhämtning av världskonjunkturen

BNP-tillväxt – Globalt (årstakt)



Källa: IMF och Ålandsbanken

DE MAKROEKONOMISKA PROGNOSERNA för 2013 och 2014 innebär en starkare efterfrågan på global nivå jämfört med 2012. De främsta drivkrafterna för den globala tillväxten är fortfarande "utvecklingsmarknader" som Kina och Indien där tillväxten väntas öka till cirka 5,3 procent under 2013 (jämfört med 5,0 procent i fjol). "Mogna" ekonomier väntas i stora drag ligga kvar på låga tillväxtnivåer – undantaget är USA, där efterfrågan bedöms öka i något högre takt än under 2012. Mot bakgrund av att efterfrågan under inledningen av 2013 av allt att döma varit mycket svag på många marknader innebär det alltså att framförallt det andra halvåret kan bli konjunkturmässigt starkt.

I VERKSTADSBOLAGENS RAPPORTER för det första kvartalet i år kan vi skönja en försiktig optimism. Orderingången har uppenbarligen förbättrats gradvis i många branscher under inledningen av året. Många bolag pekar på att första kvartalet – i likhet med det andra halv-

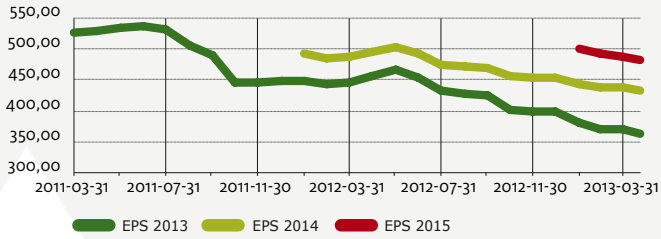
konjunkturkänsligt

året i fjol – präglades av att kunder och leverantörer minskade sina lagernivåer för att frigöra kapital, något som påverkade produktionsnivåerna negativt. Enligt våra beräkningar ligger nu industriföretagens varulager relativt omsättningen på de lägsta nivåerna någonsin; något som borde tala för att vi på kort sikt först kommer att få se en stabilisering och därefter en viss uppgång i produktionsvolymerna.

SAMMANTAGET ANSER VI att både makroekonomiska prognoser och bilden vi får från våra företagskontakter talar för en fortsatt förstärkning av konjunkturläget under 2013.

Rimliga vinstförväntningar

Vinstförväntningar - svenska verkstadsbolag

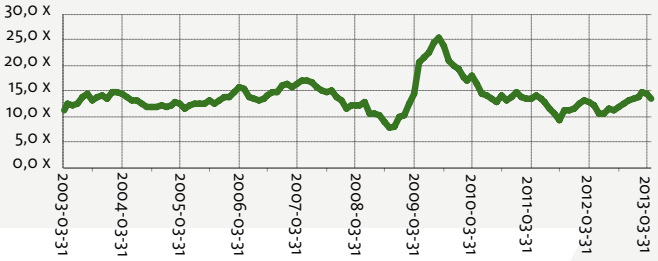


VINSTFÖRVÄNTNINGARNA FÖR DE SVENSKA verkstadsbolagen har sänkts markant under de senaste två åren. Delvis förklaras detta av lägre efterfrågan, men också av den allt starkare svenska kronan. Förutsatt att våra förväntningar på den globala tillväxten för de närmaste åren infrias, och att växelkurserna inte förändras dramatiskt från nuvarande nivåer, framstår ändå marknadens förväntningar på svenska verkstadsbolags vinster som högst rimliga.

EN INTRESSANT OBSERVATION i sammanhanget är att marknadsbedömare tenderar att underskatta resultateffekterna både i upp- och nedgång, det vill säga när resultaten väl vänder uppåt brukar de överraska positivt, inte bara under ett utan under flera kvartal i rad.

...och attraktiv värdering

Vinstmultipel - svensk verkstad



VÄRDERINGEN AV DE SVENSKA VERKSTADSBOLAGEN ligger strax under det historiska genomsnittet, vilket tillsammans med de försiktiga vinstprognoserna för perioden 2014-15 talar för att kurspotentialen är betydande då investerarna väl blir övertygade om att återhämtningen i konjunkturen är uthållig.

		P/E-tal					
	Kurs	2013E	2014E	2015E	P/B	RoE	Dir.avk
ABB Ltd.	150,63	15,2	13,2	12,2	3,1	19%	3,2%
Alfa Laval AB	141,00	17,4	15,8	14,6	3,9	20%	2,5%
Assa Abloy AB	262,10	17,7	16,0	14,9	3,7	19%	1,9%
Atlas Copco AB	179,20	16,0	14,9	13,6	6,2	33%	3,1%
Autoliv Inc.	468,82	12,6	11,4	10,6	1,8	13%	2,6%
Electrolux AB	175,80	14,1	11,3	10,2	2,5	21%	3,7%
Hexagon AB	180,50	18,5	16,2	14,8	2,7	13%	1,3%
Husqvarna AB	37,24	15,3	12,0	10,5	1,8	12%	4,0%
Sandvik AB	93,85	13,8	12,1	10,7	3,3	23%	3,7%
Scania AB B	139,00	15,8	13,4	11,9	3,2	19%	3,4%
SKF AB	157,00	15,1	12,5	10,7	3,4	20%	3,5%
Trelleborg AB	91,00	12,3	11,1	9,7	1,7	13%	3,3%
Volvo AB	90,50	18,8	10,6	8,5	2,1	11%	3,3%
Verkstadsbolag		15,4	12,9	11,6	3,1	18%	3,1%

Placeringsidéer

ALLA AKTIER ÄR INTE LIKA ATTRAKTIVA. De olika bolagens exponering, mot olika kundsegment och geografiska marknader samt deras värdering, ger stora skillnader. Exempelvis anser vi att osäkerheten kring råvarupriserna utveckling på kort sikt gör att en mer avvaktande syn på bolag med hög exponering mot dessa – som Atlas Copco och Sandvik – är motiverad. Andra bolag – som Alfa Laval, Assa Abloy och Hexagon – framstår som relativt högt värderade givet vårt scenario för konjunkturen.

Några aktier vi anser attraktiva idag är:

ABB – orderingången har förbättrats och vi räknar med en betydande ökning av marginalerna de närmaste åren, då order tagna under recessionen 2008/09 till pressade priser gradvis faktureras ut. Värderingen är låg för ett sencykliskt bolag som ABB.

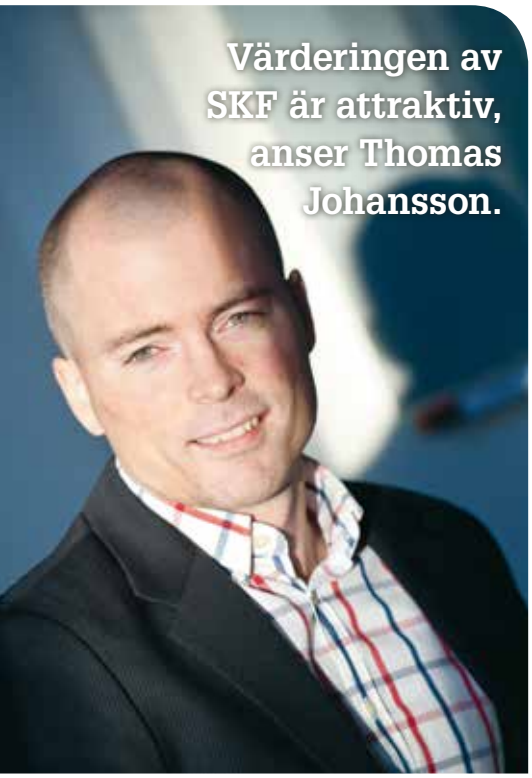
AUTOLIV – bilförsäljningen i Asien och Nordamerika fortsätter att utvecklas positivt, vilket mer än väl kompenserar för ett svagt Europa. Lågt ställda vinstförväntningar på 2013 och en mycket stark balansräkning talar också för att Autoliv kan bli en bra investering.

SCANIA – orderingången har förbättrats rejält under första kvartalet i år både i Europa och i Latinamerika. Det lägger grunden för en god vinsttillväxt under andra halvåret. I takt med att samarbetet mellan Scania och MAN utvecklas finns möjligheter till betydande kostnadssynergier.

SKF – traditionell verkstadsindustri som värderas lågt i förhållande till den utmärkta lönsamheten. Vi ser tydliga tecken till förbättrad efterfrågan i bolagets rapport – faktum är att inget kundsegment väntas försämras under nästa kvartal. Värderingen är låg.

VOLVO – påverkas positivt av starkare efterfrågan, men också av en omfattande förnyelse av produktprogrammet och de kraftfulla åtgärder som vidtas för att sänka kostnadsbasen. Risknivån är högre än i övriga bolag, men potentialen är i motsvarande utsträckning större.

ABB in – Atlas ut



Värderingen av SKF är attraktiv, anser Thomas Johansson.

Atlas Copco har gått starkt och vi tog hem vinsten. Aktien känns fullvärderad och de fallande metallpriserna ökar osäkerheten kring gruvdivisionen. ABB levererade en stark rapport för det fjärde kvartalet. Orderingången överraskade positivt.

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

TOPPLISTAN STEG 1,1 PROCENT i mars och var något bättre än index under månaden. Från årsskiftet och fram till och med mars steg Topplistan 8,8 procent inräknat inkommande utdelningar (Index +10,3 procent). Under mars och början av april ökade vi kassan till 15 procent, vilket har bidragit till att portföljen utvecklats något bättre än index hittills i april.

UNDER FEBRUARI KÖPTE VI 5 procent ABB och i mars ökade vi på positionen till 10 procent. Vi valde samtidigt att plocka hem en bra vinst i Atlas Copco. Vi menar att Atlas Copco är fullvärderad efter en kraftig uppgång samtidigt som de kraftigt fallande metallpriserna ökar osäkerheten kring gruvdivisionen framöver. ABB levererade en rapport för det första kvartalet som indikerade att marginalerna inom kraftdivisionerna är på väg att förbättras, något som tidigare varit ett orosmoment. Bolaget genererar bra kassaflöde och kommer enligt våra beräkningar att vara skuldfritt i slutet av 2013. ABB har alltjämt en hög förvärvskapacitet och fler bolagsköp är att vänta under året.

VI VALDE ÄVEN ATT SÄLJA av Fabege i början av april efter en stark kursutveckling under det senaste året. Aktien har inklusive utdelningar stigit 35 procent sedan vårt inköp i januari 2012. Fabege värderas nu med en liten premie gentemot det historiska genomsnittet. Vi ser nu aktien som fullvärderad och letar nya investeringslägen under rapportperioden.

TOTALT SETT HAR VI DRAGIT NED vår cykliska exponering något den senaste tiden. Det är i nuläget främst Volvo och Autoliv som har hög känslighet för konjunkturen. Bilstatistiken ger stöd för positiv utveckling för Autoliv. Visserligen fortsätter bilförsäljningen i Europa att vara trög men tillväxt i USA och Kina kompenserar mer än väl för detta.

I APRIL SÅLDE VI TELE2 och plockade istället in SKF. Kullagertillverkaren levererade en rapport som får oss att tro att efterfrågan har bottnat ur och kan förbättras framöver. SKF har en attraktiv värdering och till skillnad från flera andra verkstadsbolag är exponeringen mot gruvindustrin liten. Fallande råvarupriser är positivt för SKF medan det netto är negativt för till exempel Sandvik. ■

BILSTATISTIKEN TALAR FÖR AUTOLIV

Företag	Kurs	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
ABB	149,1	10%	145,4	mar-13	Förbättrade marginalen i kraftdivisionerna.
Autoliv	460,0	10%	413,5	feb-13	Bättre konjunktursignaler från USA och Kina.
H&M	227,2	5%	238,0	sep-12	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Hakon Invest	171,9	5%	160,7	feb-13	Köper resterande del av ICA till bra pris.
Investor	186,5	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
JM	139,5	5%	131,3	feb-13	Hög exponering mot växande marknad i Stockholm.
Nordea	75,5	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitet.
SCA	164,5	5%	127,1	okt-12	SCA:s nya strategi börjar leverera resultat.
SKF	156,3	5%	153,5	apr-13	Tecken på att efterfrågan vänder uppåt lyfter SKF.
Swedbank	156,2	10%	88,2	apr-10	Stark Q1-rapport, hög direktavkastning.
Volvo	89,3	10%	88,6	sep-12	Gynnsam geografisk exponering, attraktiv värdering.
Kassa		15%			

* KURSERNA GÄLLER 2013-04-26

Göteborg – på väg mot en ny glansperiod

Många tror på en stark framtid för Göteborg, en stad som mycket väl kan vara Sveriges evenemangsstad nummer ett. Men det krävs mod att göra det som inte gjorts förut, enligt Kristina Cohn Linde, chef för Marknadsföreningen.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **ILLUSTRATION:** WHITE

Hur ser du på framtiden för Göteborg?
– Allting går ohyggligt snabbt. Det som är nutid blir snabbt dåtid och efterfrågas inte längre. Det gäller att hänga med i tempot – det har inte alltid Göteborg gjort. Men jag tror att staden går mot en ny glansperiod om vi utnyttjar den potential som finns i en av världens mest kreativa städer – Göteborg.

Varför tror du det?
– Som den andrastad Göteborg är bär vi inte den nationella varumärkeshatten. Det ger oss möjlighet att agera lite mer frimodigt och kaxigt. Om Göteborg ska behålla sitt renommé som en av Europas främsta evenemangsstäder måste vi agera kraftfullt och våga lite mer. Närheten till ”allt och alla” – det har vi redan gratis. Nu ska vi vidareutveckla ett redan bra koncept bland annat när det gäller evenemang. Besöksnäringen ökar stadigt i betydelse för staden och genererar många tusen arbetstillfällen. Men det handlar naturligtvis inte bara om evenemang utan också om traditionell turism och ett näringsliv som sprudlar av energi och kreativitet.

Vad är på gång?
– Det är visserligen långt dit, men 2021 står Göteborg som värd för ett 400-årsjubileum vi sent ska glömma. Då ska vi visa upp en stad som utstrålar vitalitet på ett sätt som ingen annan stad i Sverige. För att nå dit krävs samverkan mellan människor som tänker på olika sätt och som också har mod att göra saker som inte gjorts förut – ett nyskapande. Inför 2021 måste vi ta nya tag och bygga långsiktigt.

Var kommer MiG in i bilden?
– Vi gör grovjobbet, scannar av marknaden på allt nytt som händer och erbjuder en palett av aktuella, kunskapsrika seminarier i olika mötesformat. Vi ska medverka till ett än mer aktivt näringsliv i Göteborg och öka kundnyttan för stadens företag, små som stora.

Hur går det till?
– Vi vill förbättra möjligheterna för företag att göra bra affärer och samtidigt öka karriärmöjligheterna för enskilda personer. Det gör vi genom att erbjuda ett intressant och öppet nätverk – ett nätverk där viljan att ge är lika stor som önskan att få. Samtidigt som du ”affärsnätverkar” får du aktuell kunskap om trender och näringsliv – lokalt och globalt.

VÄLKOMMEN SOM MEDLEM I MiG där vi tillsammans utformar morgondagens affärsliv. www.mig.se ■

”Vår stora utmaning är att öka affärsnyttan och medverka till ett än mer aktivt näringsliv i Göteborg”, säger Kristina Cohn Linde till Å.

Kristina Cohn Linde är sedan knappt sex år VD för MiG, Marknadsföreningen i Göteborg.

”Det byggs

Göteborg står inför en spännande framtid – både företag och människor vill komma till staden, men det långsamma byggandet dämpar tillväxten. Det säger Thomas Dahl på fastighetsbolaget Wallenstam.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

för lite”

Thomas Dahl är vice VD i Wallenstam med ansvar för produktion i Göteborg och Skåne.
Han har sitt hjärta i Göteborg och i företaget där han har arbetat i 25 år.

Hej Thomas – ni har fixat ett bra kontor för Ålandsbanken!
– Jag är glad att få Ålandsbanken som hyresgäst i en av Avenyens finaste fastigheter. Det är ett pampigt hus och vi vill gärna få in kunder som uppskattar den fina miljön. Även gamla hus kan göras om till mycket effektiva arbetsplatser, vilket vi visat här. Med en sådan adress tror jag dessutom att det blir lättare för Ålandsbanken och andra hyresgäster att attrahera bra medarbetare framöver. Avenyen är Göteborgs paradgata med bra butiker och många restauranter plus en rad institutioner som Stadsteatern, Konstmuseet, Stadsbiblioteket, Stora Teatern med flera. Att gå från Götaplatsen ned till Operan ger en kraftfull kulturdos!

Ni har köpt flera fastigheter på Avenyen och i centrum på senare år. Hur ser planerna ut?
– Vi anser att densiteten i Göterborgs kärna behöver höjas – att det blir fler arbetsplatser och fler boende i centrum. Det skulle öka dragkraften i staden och göra den än mer levande och spännande. Wallenstam ska medverka till det.

Hur ska det gå till och vilka volymer talar vi om?
– Det finns utrymme för cirka 40 000 arbetsplatser och 30 000 bostäder i centrala Göteborg. Det finns mark så det räcker till. Många företag vill etablera sig i Göteborg och flera etablerade bygger ut, till exempel Astra Zeneca som valt att satsa vidare i staden. Problemet med brist på bostäder dämpar dock utvecklingen. Det byggs på tok för lite. Förra året byggdes bara 1 800 lägenheter. Behovet ligger kring 5 000 lägenheter per år varav vi skulle kunna producera runt 700.

Varför byggs det inte om efterfrågan finns?
– Det handlar mycket om byråkrati. Men den politiska viljan finns nu att snabba på processen. Det kommer att leda till en ökad produktionstakt.

Vad gör Wallenstam?
– Vi har börjat bygga ut i flera av de fastigheter vi äger. På Avenyen skapar vi större affärsytor genom att låta butikerna expandera till två plan. På Teatergatan, intill Avenyen, ska vi producera drygt 150 nya lägenheter genom att bygga ut befintliga hus. Vi bygger också lägenheter vid Stora Nygatan, Lilla Torget och i Majorna. Vi bidrar också i ett nytt bostadsområde på Hisingen om 1 600 lägenheter varav Wallenstam står för 400.

Det klagas redan på trafiken i Göteborg – det blir väl värre om staden förtätas?
– Det finns en risk, men samtidigt finns nu kapitalet framme för stora investeringar i infrastruktur. Beslut har tagits om att bygga Västlänken, ett jätteprojekt som kommer att förbättra kommunikationerna i staden avsevärt. Men visst, många får lära sig att färdas kommunalt istället för med egen bil i de centrala delarna.

Wallenstam är känt som ett ”snällt” bolag. Varför då?
– Vi medverkar i en rad projekt som inte ger omedelbar avkastning. Göteborg satsar på att bli ”Julstaden” där bland annat hela Avenyen lyses upp. Där är vi med och bidrar liksom byggandet av Alfons Åberg-huset. Vi sponsrar också olika evenemang, Göteborg Horse Show med flera.

Vi går hand i hand med staden i ambitionen att utveckla Göteborg till en ännu bättre plats att leva och bo i. Vår ägarstruktur – med en stark ägare – gör att vi kan förbli långsiktiga. Wallenstam hyllar inte kvartalsekonomin som blivit vanlig bland börsbolag.

Ni är angelägna om er miljöimage?
– Investeringarna i vindkraft har medfört att vi är självförsörjande på elkraft till våra fastigheter. Vi har också sänkt vår egen elförbrukning med 15 procent på fyra år. Wallenstam är ett bolag som är aktsamt om både miljö och människor. Det uppskattas framför allt av yngre människor och gynnar oss i ett rekryteringsperspektiv.

Du verkar trivas både i Wallenstam och i Göteborg?
– Jag har arbetat 25 år i företaget och har mitt hjärta i Wallenstam. Det har också varit oerhört lärorikt, speciellt under 1990-talet då vi var det enda börsnoterade fastighetsbolaget i Göteborg som överlevde. Då lärde man sig ödmjukhet och att lyssna på kunderna. Vi koncentrerade beståndet från ett tjugotal orter till Göteborg, Stockholm och Helsingborg. Med hårt arbete och engagemang lyckades vi under 1990-talskrisen vända förlust till vinst igen.

Göteborg är en härlig stad. Den är som ett bra vin – den blir bara bättre med åren.

Leif och Gunnel Svensson:

Stortrivs i Portugal

Många svenskar längtar bort från kyla, snö och slask och vill flytta till varmare breddgrader. Det gäller dock att vara noggrann, det finns många fallgropar. Viktigast är att välja rätt plats och bostad – och att hitta rätt rådgivare. Det säger Leif Svensson till Å.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** EGET

Varför flyttade ni utomlands?

– Vi var öppna för att flytta från Göteborg eftersom vårt aktiva yrkesliv var avslutat. Göteborg är en underbar stad på sommaren, men är en usel vinterstad med snö, slask, saltning och modd under flera månader. Vi kände att det var dags att göra något nytt spännande – ett äventyr som inte var för äventyrligt och inte alltför långt bort från barn och barnbarn.

Varför just Portugal?

– Vi reste runt och studerade flera olika alternativ. Vi hade varit i Portugal flera gånger tidigare och tycker det är ett behagligt land med trevliga människor. Havet är viktigt för oss som västkustbor och vi blev synnerligen förtjusta i Cascais vid Atlantkusten. Att bo inåt landet var aldrig aktuellt och Algarve är vi inte heller så betagna av. Jag har också en kusin som bor i Cascais sedan 25 år och trivs utmärkt.

Trivs ni också bra?

– Vi har bott här sedan mars 2012 och trivs utomordentligt bra. Inledningsvis var vi dock mycket sysselsatta med att ta oss igenom Portugals byråkrati. De har ett komplext system och det kan många gånger vara svårt att finna sin väg. Även ”enkla” saker kan vara tålamodsprövande. Det kan handla om att etablera en bankkontakt, registrering i sjukvårdssystem, att få vatten- och elfakturor i sitt eget namn, skaffa portugisiskt körkort, hitta en bra tandläkare, undersöka vilka försäkringar som behövs och så vidare. Men nu har vi hanterat merparten av de administrativa problemen och har mycket fritid.

Hur ser dagarna ut?

– Vi har en aktiv fritid och ett stort socialt liv. Vi har skaffat cyklar, tagit upp golf med lektioner och spel, vi studerar portugisiska, går på fotboll – senast såg vi Benfica-Barcelona tillsammans med 60 000 andra åskådare! Det finns svensk-klubbar i Cascais som arrangerar en mängd olika evenemang. Det blir ingen tråkig dötid. Man gör så mycket man har lust till. Därtill har vi många vänner som kommer på besök.

Viktigaste fördelarna jämfört med Sverige?

– En stor fördel är naturligtvis klimatet – lagom varmt och behagligt. Det regnar en del vintertid, men man kan alltid vara utomhus utan vinterkläder. Många människor som bor här har gott om tid och är öppna för nya kontakter. Folk har inte så inrutade scheman med passning av barnbarn, hämtningar etc. Det är också spännande att träffa människor av olika nationaliteter.

En annan fördel är att det är rimligt billigt i Portugal. Det mesta är billigare än i Sverige – utom fisk konstigt nog. Jag trodde, med hela havet utanför, att fisk skulle vara en överkomlig matvara men tyvärr är det inte så. Fisk importeras ofta från bl.a. Norge. Gunnel importerar ibland varor för egen del från Öckerö Fisk i ”Feskekyrkan” i Göteborg i samband med att vänner kommer på besök.

Några problem i samband med utflyttningen?

– Vi hade inga som helst problem med den rent fysiska flyttningen från Sverige. Den sköttes utmärkt av Stadsbudskontoret i Stockholm. Det är dock viktigt att säkerställa vilka rådgivare du kan lita på! Vi skulle importera vår bil, vilket man kan göra utan skatter eller extra avgifter under en tidsperiod om sex månader från det att man flyttat från Sverige. Vi anlitade en dokumenthanteringsfirma, som dessvärre strulade till allt för oss. Trots att de hela tiden försäkrade oss om att våra nya registreringsplåtar fanns runt hörnet överskreds tidsramen. Det kostade oss 75 000 kronor helt i onödan. Trist just då men nu är det glömt.

Allra viktigast?

– Viktigast är att verkligen känna för platsen man valt. Att åka dit flera gånger vid olika årsti-

Cascais, stad i sydvästra Portugal, belägen på den populära Costa do Estoril (Estorilkusten), väster om Lissabon vid Atlanten. Staden har 33 000 invånare och är en gammal fiskeby som blev en känd badort på 1870-talet.

der och säkerställa att det är rätt. Det gäller att ställa frågor, titta på många alternativ och vara mycket noggrann när det gäller bostad. Standarden är dålig på många hus i Portugal. Ofta saknas vettig uppvärmning och det är inte ovanligt med fuktskador och mögel. El är dyrt i landet.

Vi valde att hyra bostad och kommer, som vi ser saken nu, aldrig att köpa någon egen bostad. Portugal är ett underbart men fattigt land med stora ekonomiska problem att komma tillrätta med. Stor uppförsbacke! Vad det leder till för folk som bor här kan man i alla stycken inte förutse. Har du köpt och ska sälja men ingen vill köpa ... vad gör du då? Kommer Portugal framöver att vara medlem i det europeiska valutasamarbetet? Vem vet? Om inte – vad händer då? Att hyra ger oss flexibilitet – det känns rätt. Läs gärna Björn Elmbrants utmärkta bok – ”Det skulle bli så bra” – för en mer ingående beskrivning av Europasamarbete och Portugal.

Varför valde ni att arbeta med Ålandsbanken?

– Vi hade knappt hört talas om Ålandsbanken tidigare. Vårt samarbete med banken började genom att en bekant rekommenderade oss att kontakta Johan Thim när det gällde utflytten. Johan är en synnerligen kompetent och fin person, som vi nu betraktar som en personlig vän snarare än en vanlig bankkontakt. Efter vårt första möte var andra bankalternativ aldrig aktuellt.

Vi har också fin kontakt med Jacob Spångberg och Lotta Parsberger på Ålandsbanken i Göteborg. Allt fungerar utmärkt. Det är enkelt och okomplicerat . Vi läser också Ålandsbankens analys varje morgon med stort intresse. Faktiskt så har vi rekommenderat banken till vänner, som söker den enkelhet och personliga touch som vi möter.

När detta samtal avslutas är det sol och +20° i Cascais. Leif sätter sig och läser Daniel Kahnemans bok ”Tänka snabbt och långsamt”. Leif rekommenderar den varmt: ”Den kommer garanterat att förändra din livssyn”, säger han. ■

Kort om Leif och Gunnel

Leif Svensson är gift med Gunnel och de har två vuxna barn, en son i Malmö, som i sin tur har två barn, och en dotter i Göteborg. Hunden Bernhard, en underbar Westie, är också medlem av familjen.

Leif Svensson var under 15 år VD för Black & Decker i Sverige och i flera andra europeiska länder. Leif avslutade sin operativa yrkesverksamhet med ett liknande uppdrag för Robert Bosch. Familjen har bott på en rad orter både i Sverige och utomlands, bland annat i Norge, Danmark och Tyskland. Under senare år har familjen bott i trivsamma Johanneberg i Göteborg. Sedan drygt ett år bor Gunnel, Leif och Bernhard i Cascais i Portugal – och de trivs med livet.

Flytta till Portugal

– skattemässiga fördelar

ATT FLYTTA TILL PORTUGAL kan ge stora skattemässiga fördelar för såväl en svensk ”tjänstepensionär” som för en svensk entreprenör. När en svensk flyttat till Portugal, klippt banden till Sverige och tar ut sina pensioner och kapitalinkomster så blir skatten mycket lägre, eller till och med noll, jämfört med om han stannat kvar i Sverige och lyft samma inkomster.

Orsaken till det ligger i att Portugal år 2009 införde nya skatteregler för inflyttare med utländska inkomster, den så kallade ”non habitual resident”-regimen (NHR). Kortfattat går den ut på att om du inte nyligen varit bosatt i Portugal och du har inkomster som härrör från länder utanför Portugal, och som kan beskattas där, så kan de vara skattefria i Portugal. Detta är inte en helt ovanlig skattemässig metod för att undvika dubbelbeskattning och kallas för ”exemptmetoden”.

Tyvärr har landet haft problem med implementeringen av skattereglerna – barnsjukdomar i den praktiska tillämpningen. Enligt färska uppgifter från de lokala skattebyråerna ska dock implementeringen för inflyttare med utländska inkomster numera fungera fullt ut. Det är emellertid viktigt att man strukturerar sin utflytt och ser över sina framtida inkomstflöden innan man företar en utlandsflytt. Ta därför kontakt med oss i ett tidigt skede för att undvika misstag.

Johan Thim
Finansiell planerare

Cypern

– fortfarande lika attraktivt holdingbolagsland?

INGEN KAN HA MISSAT STORMEN KRING CYPERN under mars och april månad 2013. För att finansiera sin statsskuld har bland annat förslag på skatteområdet lämnats. Dessa förslag är i skrivande stund följande:

- **En höjning av bolagsskatten till 12,5 %**
- **En höjning av skatten på räntor till 12,5 %**
- **En höjning av skatten på bunden bankränta till 30 %**
- **Höjningar av skatter för bosatta på Cypern till mellan 30 % och 40 %**

Skatteregler förändras och ytterligare skärpningar kan införas i Cypern och i andra attraktiva holdingbolagsländer. Vi bevakar detta noggrant och löpande. Därför bör man alltid diskutera olika holdingbolagsjurisdiktioner med oss innan ett beslut fattas.

”Vi är hantverkare i bank”

”Vi är bäst för de mest krävande kunderna med komplex ekonomi.”

Vi hör många kunder som inte tycker om att bli behandlade som ett nummer eller klassas till en kategori för att passa in i en viss bankmodell.
Så går det inte till på Ålandsbanken. Varje kund får den omsorg hon eller han behöver. Vi är de bästa hantverkarna inom bankvärlden. Det säger Göteborgskontorets nye chef Mattias Breiter till Å.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** EVA JOHANSSON

Mattias Breiter är chef för Ålandsbankens kontor i Göteborg.

Varför gick du från SEB till Ålandsbanken?
– När Sverigechefen Magnus Holm ringde mig i somras presenterade han Ålandsbankens filosofi och frågade om jag var intresserad av att ta jobbet som chef i Göteborg. Jag trivdes bra på SEB, men tvekade ändå inte länge. Att jobba i en liten, flexibel bank med ambitionen att ge Sveriges bästa personliga service – det lockade. Det är ju i en sådan bank man själv vill vara kund.

Vad mer exakt lockade dig?
– Att det inte handlar om processer och masshantering. Vi bygger team runt varje kund för att denne ska få bästa möjliga utbyte av sin bankkontakt. Människor är inte stöpta i samma form och de flesta vill inte heller kategoriseras att tillhöra en viss typ, som sedan processas stereotypt av sin bank. Vi är hantverkarna i branschen och hjälper de mest krävande kunderna. Jag är övertygad om att det finns en stor marknad för oss med den inriktningen.

Du har hunnit jobba ett tag – intrycket?
– Jag ser stora möjligheter för Ålandsbanken i Göteborg. Vi är visserligen ett litet gäng, men alla är seniora – vi har varit med förr. Våra rådgivare är professionella och vet vad som är viktigt för kunderna. Vår litenhet innebär att vi kan vara mycket mer flexibla och vi känner våra kunder väl. För kunderna innebär det att de alltid kan få hjälp även om deras specifika rådgivare råkar vara sjuk eller på semester.

Spjutspetsar?
Finansiell planering – där är vi outstanding. Krävande kunder med en komplex ekonomi får en mycket professionell hjälp hos oss. Här möter vi en ökad efterfrågan och kommer i år att stärka oss ytterligare personellt. Men vi har medarbetare av högsta klass inom alla områden, från konkurrenskraftiga bolån och ett mycket starkt aktiemäkleri till utflytt till Malta eller Kuala Lumpur. Många blir också överraskade över våra vassa förvaltningsprodukter.

Hur marknadsför ni er?
– Vi har egentligen ingen marknadsföring. Nöjda kunder berättar om oss för sina vänner och bekanta, vilket ger en bra ström av nya kunder.

Vad händer närmast?
– Vi gör allt samtidigt – kunderna styr. Nyligen har vi dock tagit fram ett mycket bra pensionsupplägg. Med låga avgifter och kraftfull förvaltning blir vi verkligt konkurrenskraftiga. Något som uppskattas mycket är våra produkter inriktade mot konstant risk, till exempel fonden Brig 6. Just i pensionssammanhang är den mycket effektiv. Risken hålls konstant kring låga 6 procent – det är viktigt att man inte spekulerar bort sin pension. Samtidigt ger den en vettig avkastning.

Kan ni verkligen bli bäst på allt?
– Kanske inte på allt. Men vi är bäst på att verkligen göra det bästa för våra kunder. Vi ser till att allt fungerar för varje enskild kund. Vi bryr oss – det uppskattas. ■

Drömmen om evig ungdom har funnits sedan urminnes tider. Kanske har vi kommit ett steg närmare med Göran Borghedes nya produkter.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANNA JINGROT, ANNALISAFOTO

”FOR EVER

”Vi kommer enbart att marknadsföra oss genom mun mot mun metoden – nöjda kunder berättar för sina väninnor”

Ett liv utan åldrande – för bra för att vara sant?

– Ja, det skulle man kunna tro. Det vimlar ju av bluffprodukter när det gäller skönhetsvård. Även stora välrenommerade företag presenterar kontinuerligt nya produkter som ska motverka rynkor och åldrande. De fungerar oftast dåligt och därför lanseras snabbt nya, lika verkningslösa, krämer och sprayer med nya fantastiska löften under stark marknadsföring.

Men din produkt fungerar?

– Före vår lansering har vi testat våra produkter på 150 kvinnor av olika nationaliteter och med olika hudtyper. Dessa försökspersoner följdes noggrant under hela försöksperioden. 141 av dessa upplevde att huden blev mer elastisk, fick tillbaka sin lyster och att de såg yngre ut. Vi har publicerat studien på vår hemsida så att alla kan bilda sig en uppfattning om resultaten. Efter vår lansering på marknaden har våra tidiga kunder fortsatt att köpa produkterna och dessutom börjat rekommendera dem till sina väninnor – det gör bara nöjda kunder.

Hur kom du in på det här spåret?

– Jag har forskat kring cancer i många år. Där är problemet delvis det omvända – vissa cancerceller slutar aldrig att dela sig – deras DNA-sträng tappar inte sina telomerer. När det upptäcktes att rotextraktet Astragalus Membranaceus har den unika förmågan att stimulera enzymet telomeras fick jag idén att försöka utveckla en kräm. I ett första skede är krämen avsedd att fungera på ansikte, hals och händer. Just nu tester vi specialdesignade krämer för att uppnå än bättre effekt på olika hudpartier som exempelvis ögonlock.

Är behandlingen möjlig på hela människan?

– I princip fungerar alla celler på samma sätt. Teoretiskt skulle man kunna hålla hela kroppen ung, men självklart är stora delar av kroppen inte åtkomlig för behandling med krämer. Att producera tabletter för alla kroppens celler skulle kunna vara en möjlighet men kräver omfattande studier som vid all läkemedelsprövning. Våra produkter för utvärtes behandling har ett godkännande från svenska läkemedelsverket, vilket gäller inom hela EU.

Vad kostar dina produkter?

– Det som behövs, serum och kräm, kostar tillsammans 3 600 kronor, vilket räcker för cirka tre månaders behandling. Det kan synas dyrt men det är en komplicerad process att tillverka produkterna. Det är extremt noga med renheten på produkten och exakta halter av de ingående komponenterna. Det tog lång tid innan jag fann ett företag i Schweiz vilket var tillräckligt avancerat för att klara produktionen.

Hur går försäljningen?

– Vi är fortfarande i en uppstartsfas. Vi har producerat 10 000 produkter som vi nu ska sälja i ett första skede. Vi har redan nu en förvånansvärt stor efterfrågan med tanke på att vi befinner oss i ett tidigt skede i lanseringen.

Har du patent?

– Nej, det skulle avslöja för mycket och patentet skulle bli alldeles för ”smalt” för att ge ett tillräckligt skydd. Konkurrenterna skulle få goda möjligheter att plagiera genom att bara ändra någon del i en molekyl. Det finns dock

YOUNG”

så mycket ”know how” bakom produkterna att jag inte är rädd att någon ska kunna analysera innehållet och därefter kunna göra samma sak.

Har du kapital för marknadsföringen?
– Jag kommer inte att satsa på några stora reklamkampanjer. Vi ska bygga marknad från grunden och kommer enbart att marknadsföra oss genom mun mot mun metoden – nöjda kunder berättar för sina väninnor om sina positiva erfarenheter av behandlingen.

Fungerar det inte på män?
– Jo, vi kommer att lansera produkter för män också men det tror jag är en mindre marknad. Vi män är vanligen inte lika fåfänga.

Några problem? Allergier eller?
– Vi har inte sett några sådana problem. Innehållet baseras helt på naturprodukter vilket minskar risken för allergiska reaktioner, men självklart är jag intresserad av att få veta det om det skulle förekomma.

Det här verkar intressant
– har du några aktier till salu?
– Nej, men om du provar våra produkter och blir lika entusiastisk som många andra kan du bli vad vi kallar VIP Broker. Då får du 15 procent på allt dina kunder köper – inte bara första året utan ”för evigt”.

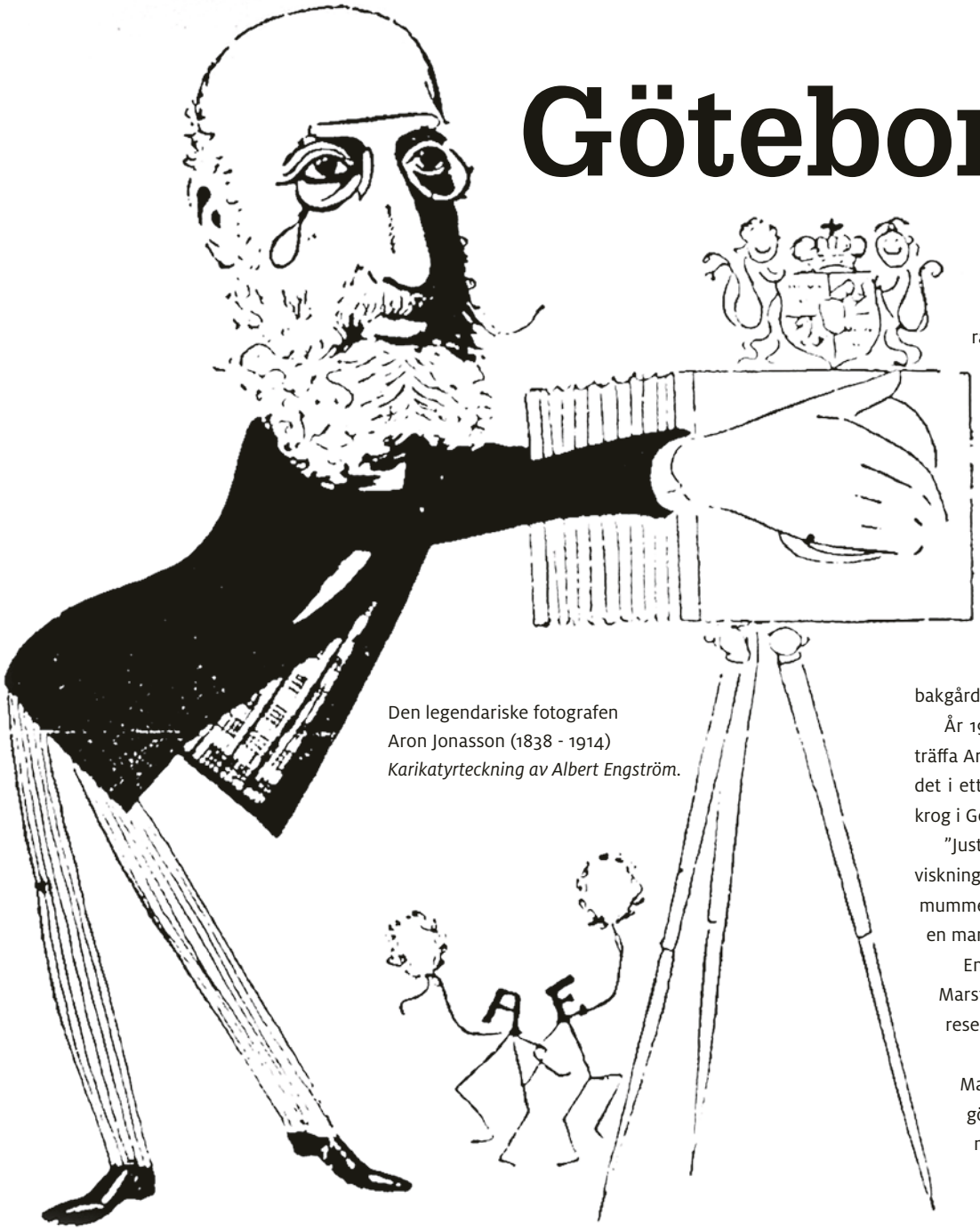
Slutligen, varför arbetar du
med Ålandsbanken?
– Det är en personlig och trevlig bank och jag blir behandlad på ett sätt som jag tycker om. Det handlar om ett ömsesidigt förtroende. I storbankerna blir man bara ett nummer som ska passa in i en modell. Jag passar inte in i någon modell – men jag passar in hos Ålandsbanken. ■

Göran Borghede (till vänster) är läkare och har främst forskat inom cancerområdet. Han är VD och ägare till företaget Stop Skin Age i Schweiz. Här visar han sina produkter tillsammans med Fredrik Eklund, finansiell planerare på Ålandsbanken.

Bakgrund till Maríe Claude-produkterna

De mänskliga cellerna förnyar sig ett stort antal gånger under en människas liv. Det sker genom celldelning. Vid varje delning försvinner dock en liten del av slutändarna, som kallas telomerer, på DNA-strängen. Delningen sker allt långsammare och efter cirka 80 delningar är telomererna helt borta, vilket medför att cellen inaktiveras och slutligen dör. Processen medför att huden blir allt skrynkligare och mindre elastisk – vi åldras. Vissa cancerceller kan däremot dela sig hur många gånger som helst utan motsvarande effekt, vilket förbryllat vetenskapen. Forskare har funnit att det finns ett ämne, rotextraktet Astragalus Membranaceus, som kan stimulera kroppens bildande av det kroppsegna enzymet telomerase, som förhindrar eller minskar bortfallet av telomerer i samband med celldelningen. Doktor Göran Borghede har tagit fram ett recept, helt baserat på naturprodukter, där rotextraktet ingår tillsammans med andra substanser i mycket exakta halter och med hög renhet. Enligt Göran Borghede medför behandling med Maríe Claude-produkterna att kroppens produktion av telomerasenzym stimuleras, vilket i sin tur medför att hudcellernas åldrande bromsas – huden vitaliseras och inga nya rynkor bildas.

Göteborgaren



Den legendariske fotografen
Aron Jonasson (1838 - 1914)
Karikatyrteckning av Albert Engström.

Aron Jonasson blev berömd, beundrad och älskad över hela Sverige för sitt vitsande. På ostkusten kände man en viss avund, trots ostkustens Albert Engström och Hasse Z.

Albert Engström och Aron Jonasson var bekanta sen 90-talet, när Albert gick på Valands målarskola i Göteborg. Albert publicerade pliktskyldigast Jonassons vitsar i humortidningen Strix, men kunde inte låta bli att kalla dem för ”en tungas saltomortal på humorns bakgårdar”.

År 1900 reste Albert till Göteborg för att träffa Aron Jonasson och i nr 32 av Strix heter det i ett resebrev från ett fönsterbord på en krog i Göteborg:

”Just som vi ämnade slå oss till ro, gick en viskning genom folkmassan, ett vördnadsfullt mummel steg och sjönk tills alla reste sig som en man, Aron, nalkades. . .”

Engström följer med Aron Jonasson till Marstrand och därifrån rapporteras det i resebrevet:

”Så reser kungen tillbaka och vi bada. Maneterna fläkta i det klara vattnet och göteborgarna och jag trängs…De simmade vitsande omkring. Endast då de döko vitsade de icke. Jag såg ingen dyka men dök själv rätt mycket. Göteborgarna borde resa en staty åt Aron Jonasson. Vad vore de utan honom?”

HURUDAN ÄR GÖTEBORGAREN?
Han är vitsig.
Och det har han varit i hundra år. Och vitsen lever än, om än lite gammal och skröplig. För vitsandet på den kust som kallas Sveriges framsida öppnar truten då och då. Det konstaterade kåsören Gits Olsson (Se och Svenska Dagbladet) 1977. För det var omkring hundra år sedan som den legendariske fotografen Aron Jonasson (1838 - 1914) födde den. Enligt en bok, som kom ut 1915 och hette ”Aron Jonasson och Göteborgsvitsen”, gick det till så här. Författaren heter C. R. A. Fredberg:

”Kungen med sitt inbjudna sällskap hade intagit middag, lättat ankaret och styrde ut mot Pater Noster. Under färden flög en fågel förbi, vilket föranledde kungen att fråga Aron:

– Vad är detta för en fågel, kan du säga det?
– Ja ers majestät, svarade skämtaren, det är den mest musikaliska fågel som finns.
– Hur så? Vad menar du med det?
– Jo, sa Aron, det är en Mozart (måsart).
Kungen skrattade och utropade:
– I dag är du kvick så det blixtrar om’et.
– Blixtrar den ene, så Oscar den andre”.

TILL HAVS UTANFÖR den bohusländska kusten föddes alltså Göteborgsvitsen. Tiderna förändras och våra anspråk på vitsen med dem. Men Aron Jonasson levde i rätt ögonblick, i en tacksam tid när man kunde bli legendarisk och folkkär på en vits.

VAD VAR DET DÅ FÖR VITSAR utöver ”blixtrar den ene” som Aron blev upphov till? Ja, inte skulle han ha blivit folkkär på dem i dag. Där var vitsen om *den demokratiska syjuntan som arbetade för jämlikhet och brodérskap.*

Mest bombade han majestätet med sina kvickheter. Som när kungen suckade:

– Vad har egentligen det norska stortinget uträttat?

– Stort inget.

Aron Jonasson slutade inte vitsa förrän 1914 ty då dog han. Men då hade han skapat en göteborgsk vitstradition och rikets andra stad vitsade på av bara farten. Vitsen hade blivit en tradition som måste föras vidare.

– en gammal skämtare

AXEL ENGDAHL, REVYMAKAREN, vitsade på 20-talet. Han blev berömd efter en replik på sin middag hos Albert Ranft. *Efter måltiden tog herrarna en grogg på stående fot, men Engdahl satt. Tillfrågad varför, svarade han:*

– En sån här middag är väl inget att stå efter?

Engdahl gav uppskattade revyer i Göteborg men hade dåligt sinne för ekonomi. Sujetterna fick aldrig ut sina löner. I sin förtvivlan använde de vitsen som fackligt vapen.

En morgon fick Axel Engdahl under rubriken ”Förlovade” läsa följande annons i Göteborgs Handels & Sjöfarts Tidning:

Axel Engdahl
Inga Schaber

”bankerna har ljuset tänt på nätterna, för de är rädda för mörkrets inbrott”.

40- OCH 50-TALETS VITSKUNG var portier på Park Avenue och hette Åke Hernström. Det var han som sa till Karl Gerhard, att *”av jord är du kommen och tillgjord ska du alltid vara”*. Gerhard köpte många av Hernströms vitsar och strödde in dem i sina revyer. En del var geniala, andra låg lite illa i mun på den kultiverade Gerhard. Minns ni den här?

”Skillnaden mellan en ängel och en skinnknutte är, att ängeln är skinande vit medan skinnknutten är en vinande skit”. Det var mera Hernström än Gerhard.

I Åke Hernströms bokhylla stod Cellos böcker med dedikation. Den småländske ordvändarspecialisten skrev: *”Än är ingen ända vorden på vår lust att vända orden”*.

EN VITS, SOM ÄVEN VI inbitna ostkustbor kan acceptera, är den här:

Om killen som tjärade ett tak i Örgryte. Han stod så att han stänkte ned fotgängarna som passerade nedanför på gatan. De började ropa till killen att han skulle ta det lilla lugna. Men han svarade inte ens. Till sist gallskrek dom på honom och då först stack han nosen utanför takkanten och undrade vad saken gällde.

- Du stänker ned oss, sa man på gatan. Du kan väl åtminstone svara när man hojtar på dej!

Då sa han på taket:

- Ja, kan väl inte vara tjärande och svarande på en gång heller?

ÅR 1987 GAV ÅKE HERNSTRÖM och GT:s tecknare Gunnar Wallin ut en bok som heter ”Kållevitsar”. Trots att Kålle– och Ada-historier är en helt annan avdelning. Kålle och Ada har inte med Göteborgsvitsen att göra.

Men ändå finns det i denna bok en rad vitsar som mycket väl kan vara av göteborgskt ursprung. På tal om flyttningar av Götaverken, säger Karl, att *”man kan ju inte flytta ett helt varv, för då är man ju tillbaks där man börja”*.

Där finns klassikern, den där om att *”bankerna har ljuset tänt på nätterna, för de är rädda för mörkrets inbrott”*.

Där finns den där om att *Israels barn tog sej torrskodda över Röda havet genom att hålla tätt efter varandra”*.

Där finns biten om *”han som kallades Tuppen för att allt han sa var galet”*.

Där läser man också vitsen om Aberdeen, *där det alltid är snöfritt på gatorna ”man har hundratusen invånare och alla skottar”*.

Och nog verkar den helt i Jonassons anda. Likadant verkar det vara med biten om Osborns bortgång: *”Osborn hjälpte gumman med tvätten och så strök han mä”*.

1970 GAV STEN SCHÅNBERG ut ”KAL, Göteborgsvitsar påhittade av göteborgarna själva och hoppusslade av Sven Schånberg”.

Där finner man vitsen om *Lediga Lennart som står nere vid kajen och ser på när man firar traktorhjul från en båt. ”Nu har knegarna blitt galna, firar jul mitt i sommarn”*.

Man finner historien om *Kal och Tjim, som ser en engelsman nära att drunkna i älven. ”Help, help” skriker engelsmannen. Och Tjim säjer: ”De va den fösste som ja hört tala engelska flytande”*.

Men även i denna volym av klockrena vitsar smyger Kal och Ada sig in.

– Vet du varför Ada gillar Bohuslän bäst på sommarn? Jo, för där e varje klippa Kal.

VITSTRADITIONEN LEVER tydligen vidare i Göteborg med hundra år på nacken. Författaren Rune Olausson, göteborgare, gav på 60-talel ut en bok som heter ”Typiskt Göteborg”, och där har han mage att påstå att Göteborgsvitsen är hela 240 år gammal! Den verklige upphovsmannen till Göteborgsvitsen är ingen mindre än den store Ludvig Holberg!

Enligt göteborgare Olausson skulle det ha tillgått så här:

En kväll i maj sitter Holberg och spisar på gästgiveriet i Örgryte. In klampar amiralen Johan Utfall, kung i stan, men okänd för Holberg. Alla i lokalen reser sig och bugar, alla utom Holberg.

Utfall:

– Vem är ni?

Holberg:

– Vem är ni?

Utfall:

– Mitt namn är Utfall!

Holberg:

– Mitt namn är Infall!

Utfall:

– Vem inbillar ni er vara?

Holberg:

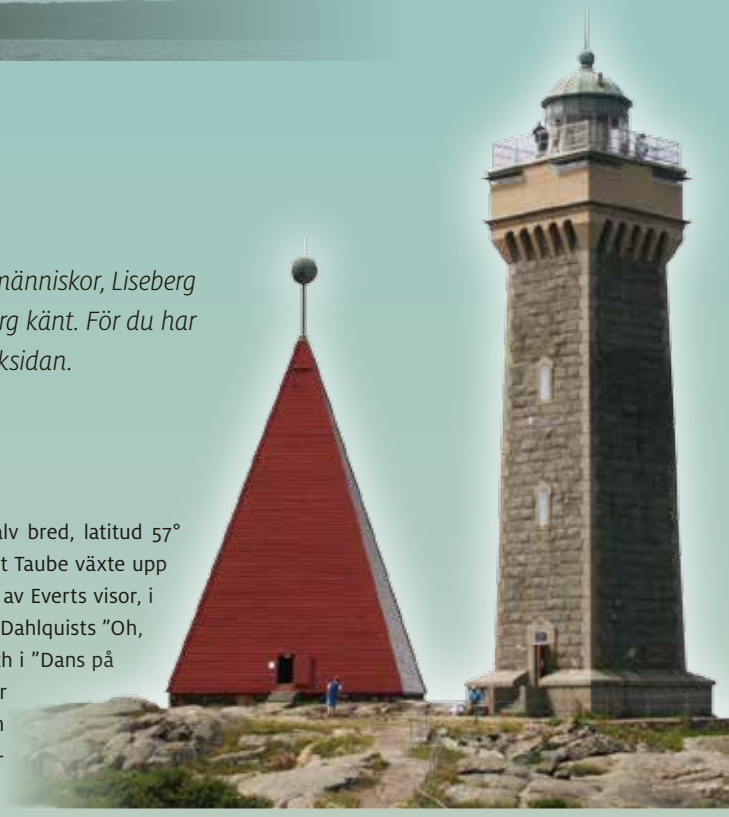
– För ögonblicket inbillar jag mig att jag är aposteln Lukas, ni vet den man alltid ser avbildad med en oxe vid sin sida.

Utfall, skulle sin vana trogen ha slagit Holberg i flisor, men han kom av sig. Inte av respekt för en dansk professor, utan därför att detta nya sätt att skämta helt avväpnade den gamle kolerikern. 1738 föddes alltså Göteborgsvitsen. ■

Momentum

Vad är Göteborg för dig? Fisk och fotboll, glada låtar och gemytliga människor, Liseberg och Vinga Fyr. Här får du en liten guide över sånt som gjort Göteborg känt. För du har väl hört att Göteborg ligger på Sveriges framsida, Stockholm på baksidan.

TEXT: JAN TÖRNQVIST



SIKTATS VID VINGA

BARA EN LITEN Ö I GÖTEBORGS SKÄRGÅRD, en kilometer lång, en halv bred, latitud 57° 38´ nord, longitud 11° 36´ ost. Men den har satt spår i svensk litteratur: Evert Taube växte upp på Vinga, hans far Carl Gunnar var fyrmästare och fyren är omskriven i flera av Everts visor, i Håkan Hellströms ”Saknade te havs”: ”Lämnar Sverige vid Vinga” och i Lasse Dahlquists ”Oh, boy, oh boy, oh boy”, med strofen ”Engelska flottan har siktats vid Vinga”, och i ”Dans på Brännö brygga” med strofen ”...ute i väst blinkar Vinga fyr.” Lasse Dahlqvist har också skrivit låten ”Det är dans på Brännö brygga”. När Brännö brygga, som låg i södra skärgården, revs 1960 och höggs I bitar plockade Lasse med sig trä-bitarna, signerade bitarna och sålde dom som souvenirer under sina turnéer.

FESKEKÖRKA, *OCKSÅ FÖR BRUDPAR*

FESKEKÖRKA ÄR EN FISK- OCH SKALDJURSMARKNAD vid Rosenlundskanalen i centrala Göteborg. Hallen invigdes 1874, ritad av stadsarkitekt Victor von Gegerfelt. Men att sälja fisk var inte nåt nytt, fiskargubbar och fiskarkärringar har sålt sina fångster i de här kvarteren sedan medeltiden. Till en början hade många fiskare inte råd med att hyra in sig i hallen och kring sekelskiftet 1900 drevs fiskhandeln mest längs hela kajen från Rosenlund till Hvitfeldtsplatsen. År 1923 bestämdes att sötvattenfisk och skaldjur inte fick säljas ”ute i det fria”, varpå fiskarna tvingades flytta in. Namnet har hallen fått för sitt utseende, det har också lockat andra än fiskköpare. Den 24 oktober 1970 gifte sig Inger och Staffan Claesson som det första brudparet i ”Fiskekyrkan”.

FOTBOLLENS HUVUDSTAD

STOCKHOLMARE FÅR URSÄKTA, Göteborg är fotbollens huvudstad i Sverige. Inte bara just nu, utan även historiskt. Det var ursprungligen skotska arbetare som tog fotbollen till Göteborg – och till Sverige. De första riktiga klubbarna som bildades var två klubbar i Göteborg, Lyckans Soldater (1883) och Örgryte IS (1887), och det var också de klubbarna som spelade den första fotbollsmatchen i Sverige på Heden i Göteborg 1892. Allsvenskan hade premiär säsongen 1924-25 och vanns av GAIS, IFK Göteborg (bildat 1904) är Sveriges mest framgångsrika klubb med 18 SM-titlar och i den allsvenska maratontabellen finns tre klubbar från Göteborg på tio-i-topp-listan: IFK, Örgryte och GAIS.

SISTA GLIMTEN AV SVERIGE

AJÖSS SVERIGE! Göteborg blomstrade från mitten av 1700-talet fram till början av 1800-talet, bland annat tack vare Ostindiska kompaniet. Men inåt landet hade man det minst sagt knapert. Det var i Göteborg man tog farväl av sitt gamla land. Under den stora emigrationsperioden under senare delen av 1800-talet och början av 1900-talet från Sverige, var Postgatan, dåvarande Sillgatan, den stora samlingsplatsen för alla emigranter som kom till Göteborg. Många fortsatte sedan sin resa med Wilsonlinjens ångare från Göteborg till Hull. Därifrån tog de tåg genom England till Liverpool där de kunde fortsätta resan till New York.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:
Nygatan 2, Mariehamn
Åland
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
Kungsportsavenyen 1

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