ÅLANDSBANKEN

3
2013

”Allt är bättre än på min förra bank”

Det säger författaren Rose Lagercrantz

Entreprenören Filip Grufman:
Balans i livet – viktigare än pengar

Gör en hälsokontroll på din portfölj

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Höstens nyheter för dig och dina pengar

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

Tryck NogaGruppen/Reusner 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.

Ett vinnarkoncept 4
Kombinationen finansiell planring och förmögenhetsförvaltning gör Ålandsbanken vassare än konkurrenterna inom Private Banking.

Pension i depå 6
De bästa lösningarna inom pensionsförsäkringar: stort intresse för individuella depåer där du kan göra nästan vilka affärer som helst.

Doktor Dahlfors ordinerar 7
Sak samma gäller för dina krämpor såväl inom medicin som affärer: gör en gedigen hälsokontroll.

En god konjunktur väntar 8
Allt fler tecken tyder på att bättre tider väntar. Marknadsutsikterna är goda, tror Ålandsbankens Lars Söderfjell.

Stor risk? Inte! 10
Optioner förknippas med stor risk. Ålandsbankens Magnus Fromin tycker tvärtom: det är fel att inte använda dessa instrument. Här får du några enkla optionsvarianter.

Topplistan 12
Glada miner på Ålandsbanken: Topplistan klart bättre än börsen. Nya på listan: Sandvik och Indutrade.

Pengar inte allt 14
Entreprenören Filip Grufman förklarar varför han hoppade av Primewine.

Varför ränteförvaltning? 16
Ett enkelt svar: Risken är lägre än i aktier.

Inte en sån semester till... 18
Här får du tips för att slippa dystert regn och dåliga hotell: snart är det ju semester igen. Bara tio månader kvar...

Författarinnan Rose Lagercrantz 20
Varför jag skriver? Det har jag ingen aning om. Jag brukar svara lite hipp som happ. Men om jag inte skriver blir jag deprimerad.

Momentum 22
Babels torn igen. Tre nya byggnader slår husrekord. Ett hus fick kortas: det höll på att ramla omkull..

Å – ta med dina vänner

Ålandsbanken är bäst i Sverige på personlig service. Svårt att bevisa? Javisst, nästan omöjligt, men jag är övertygad. Läs bara intervjuerna med Filip Grufman och Rose Lagercrantz i detta nummer av Å – superlativerna haglar! Och de är långtifrån ensamma. Vi upplever dagligen att vår personliga kundservice verkligen uppskattas. Det är inte konstigt. Människor vill bli behandlade med seriositet och värme. Jag är likadan själv – man vill bli sedd och samtidigt få professionell hjälp.

VI KAN MED GLÄDJE KONSTATERA att vi fått många nya kunder, som uppskattar det vi gör. Det stärker oss i vår uppfattning att det finns stort utrymme för en mer personlig och relationsinriktad bank i Sverige.

SÅ TA MED DINA VÄNNER TILL ÅLANDSBANKEN. Vi tar gärna emot fler kunder både till Private Banking och till Premium Banking. Samtidigt gör du dina vänner en tjänst. Vi strävar hela tiden efter att ge en god ekonomisk rådgivning med omtanke om varje människas speciella situation och aktuella behov. Det är också därför som vi tycker att det är så viktigt med det personliga mötet. Vi vill att du, och dina vänner, ska känna sig välkomna hos oss på Ålandsbanken.

TROTS ORO ÖVER VÄRLDSEKONOMIN, krisen inom EU, hårdnande politiskt klimat, inbördeskriget i Syrien, med stor risk för utvidgning, är inte allting nattsvart här på hemmaplan. Visserligen inger hushållens höga belåning viss oro när det talas om en kommande bostadsbubbla med prisras som följd. Men trots alla problem har vi så här långt sett en stigande börsutveckling i Sverige. Det finns därtill tecken på en mer positiv konjunktur och att vinstutveckling i bolagen är på väg åt rätt håll. Vi ser en uppgång i de långa räntorna och kan nog befara att bolåneräntorna kommer att stiga under det närmaste året. För många kan det nu vara värt att fundera på att binda sina bolån eller i alla fall delar av dem.

JAG REKOMMENDERAR ATT DU KONTAKTAR din rådgivare på banken för att diskutera igenom dina placeringar, pensionssparande och hur du ska göra med dina bolån. Det är bra att få en klar bild över sin totala ekonomiska situation och se till att man är väl rustad inför framtiden oavsett vad som händer i vår omvärld.

Magnus Holm
VD Ålandsbanken Sverige

KOMBINATION – ett vinnarkoncept

Inom Private Banking är det kombinationen av finansiell planering och förmögenhetsförvaltning som gör Ålandsbanken vassare än de flesta konkurrenter. Det menar förmögenhetsförvaltare Thomas Roos.

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

Thomas, du har sysslat med ekonomisk rådgivning i 25 år – fortfarande intressant?
– Absolut. Jag trivs mycket bra med det och den långa erfarenheten är inte tung att bära. Kontakten med våra kunder är stimulerande och jag vet att vi har ett vasst, seriöst erbjudande.

Vi skräddarsyr portföljerna efter våra kunders behov av avkastning och riskvilja. Filosofin är att inte ta större risker än vad som fordras för att uppnå en viss avkastning. Det är inte ovanligt att en kund har sålt sitt livsverk och nu ska leva på kapitalet. Vi hjälper kunderna att komma fram till ett lämpligt avkastningskrav och anpassar förvaltningen därefter.

Men vad är vasst – vad skiljer er från andra banker?
– Många av våra kunder är entreprenörer och företagsägare vilket ofta för med sig en rad olika problemställningar och behov. För att möta dessa bygger vi ett team - en kombination av finansiell planering och förmögenhetsförvaltning – vilket gör att vi kan hantera kundens hela ekonomi på ett effektivt sätt. Kunskapsnivån är hög och jag vågar påstå att vi har en högre servicenivå och större flexibilitet än de flesta banker. Det märker kunder som söker en finansiell partner. Av dem vi får kontakt med väljer nära 80 procent Ålandsbanken Private Banking.

Åtta av tio – är det verkligen sant?
– Det låter möjligen lite kaxigt och är kanske inte en helt vetenskapligt grundad siffra, men vi har en mycket god kundtillströmning så uppenbarligen gillar de vårt upplägg. Jag tror att kunderna blir övertygade om att vi verkligen gör vårt bästa för dem. De blir inte behandlade som en massa som vi försöker processa på billigast möjliga sätt. Vi ger personlig service och alla råd utgår från varje kunds specifika situation.

Vad fick dig att välja finansbranschen?
– Jag ”halkade” in på Nordea direkt efter mina studier. Jag har aldrig upplevt mig själv som en typisk bankmänniska och tanken fanns inte att stanna i sektorn särskilt länge. Men efter några år fick jag vara med om att bygga upp och forma Privatbanken som var Nordeas Private Bankingsatsning. Det var en spännande och lärorik tid och någonstans där började mitt intresse för förmögenhetsförvaltning på allvar att uppstå. Efterhand kunde jag uppleva att konceptet blev en aning urvattnat och jag sökte mig bort – började på Nordiska Fondkommission som efter ett antal turer så småningom hamnade inom Ålandsbanken.

Du är ingen typisk bankmänniska säger du, men finns det någon sådan?
– Det gör det förmodligen inte. I mitt fall kanske det handlar om att jag under många år arbetade som DJ vid sidan av bankjobbet. Många i min omgivning hade lite problem att få ihop den kombinationen. Privat består min vänkrets av människor från många olika områden – dock inte finansbranschen. Jag tycker det är viktigt att även få intryck utanför den finansiella världen, vilket minskar risken att man blir lite insnöad på sitt eget gebit. För mig underlättar det och bidrar till att ge en bra balans i livet, vilket är hälsosamt.

Vad är viktigast för framgång inom Private Banking?
– Förtroende. Självklart måste tillräcklig kompetens finnas inom organisationen. Det har vi på alla områden inom Private Banking oavsett om det gäller bolagsstrukturer, skatteoptimering, finansiering eller förvaltning. Vi har även verktygen för att åstadkomma en effektiv förmögenhetsförvaltning. Samtidigt kan vi inte garantera en överlägsen avkastning. Det vi kan garantera är att vi engagerar oss och verkligen gör vårt bästa för varje kund. Det tror jag kunderna känner – de har förtroende för oss. ■

Om Thomas Roos

Thomas är chef för Förmögenhetsförvaltningen inom Private Banking Stockholm. Efter nära 25 år i den finansiella branschen har han skaffat sig en gedigen erfarenhet inom förmögenhetsförvaltning. Thomas bor i Vasastan i Stockholm och han har promenadavstånd till kontoret vid Stureplan. Musik är ett stort intresse - under många år arbetade han kvällstid som discjockey på olika nattklubbar i Stockholm. Under senare år har främst jazzmusiken lockat och då gärna vinylplattor från tidigt 60-tal. Även sport och idrott är stora intressen och han går frekvent på gym. När Thomas var yngre tävlade han i tennis under en tioårsperiod och fick två gånger storstryk av Mats Wilander som tillhör samma årsklass. Tillsammans med sambon Linda reser Thomas en hel del. På senare år har Bali blivit en favorit.

Pension i depå ger större möjligheter

Inom området pensionsförsäkringar finns det en rad olika lösningar. Något som väcker allt större intresse är individuellt upplagda depåer där du kan göra nästan vilka affärer som helst. Är du nöjd med din vanliga förmögenhetsförvaltning kan du köra samma i pensionen.

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

Jan Palmhag

Jan Palmhag – har du något nytt att komma med?

– Ja, vi upplever ett mycket större intresse från bankens Private Bankingkunder när det gäller mer avancerade försäkringslösningar.

Som vad?

– Många Private Bankingkunder, som är nöjda med sin nuvarande förvaltning av sitt kapital, frågar oss om de kan få samma upplägg på sitt pensionskapital. I de flesta fall kan vi lösa det. Vi samarbetar både med Folksam och SEB Life och har därmed ett brett erbjudande på pensionsområdet. Våra lösningar med SEB Life passar bäst in på personer med ett stort kapital och som kräver en mer komplex förvaltning. Vi kan faktiskt skapa nästan vilken typ av förvaltning som helst även inom pensionsportföljen.

Hur?

– Din försäkring kopplas till en depå där placeringarna sker. Du slipper betala kapitalvinstskatt när du gör omplaceringar och betalar bara en låg, årlig avkastningsskatt. Du väljer själv hur aktiv du vill vara i din förvaltning och du kan placera i nästan allt, aktier, obligationer, konvertibler, strukturerade produkter, derivat med mera enligt en viss värdepapperslista. Självklart kan du byta placeringsinriktning när och hur ofta du vill och självklart kan du få en bra diskretionär förvaltning där vi gör placeringarna för dig.

Det här verkar intressant – hur gör man?

– Det är enkelt. Ta kontakt med en rådgivare. Han tar hand om allt det praktiska kring tecknandet och ger dig placeringsråd utifrån din specifika situation. Det finns också en del specialfall där människor avstår bonusutbetalningar och i stället sätter kapitalet i en försäkringslösning. För den som fortfarande arbetar beskattas bonusen väldigt kraftigt när den läggs ovanpå den ordinarie lönen. I en försäkring får man den positiva effekten att obeskattade pengar kan förräntas fram till dess man tar ut pension.

Hur fungerar det om man vill flytta utomlands?

– Även vid utlandsflytt, där pensionen ofta kan lyftas till väsentligt lägre skattebelastning, kan vi hjälpa våra kunder. Med hjälp av bankens skatteexpert, Johan Thim, kan vi se till att det inte får några oväntade, negativa konsekvenser.

Risk att folk spelar bort pensionen?

– Generellt rekommenderar vi en försiktig förvaltning inom pensionsskalet – det är klokt att inte ta stora risker. Men människor är i olika situationer. Den som ”har sitt på det torra” kanske är beredd att ta högre risk. Andra kanske är beredda att öka risken för att nå upp till en vettig pension, allt är naturligtvis individuellt. Vi kan ordna det mesta – det är bara att ta kontakt. ■

Dr Dahlfors ordinerar

En gedigen hälsokontroll

– ett bra vaccin mot stelkramp och en rad andra krämpor i portföljen.

Många har anpassat sina portföljer till de märkliga marknadsbetingelser vi haft under de senaste åren. Nu talar mycket för att vi går mot mer normala marknader. En ordentlig undersökning av din portfölj kan avslöja allvarliga brister.

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

Dr Dahlfors, vad ordinerar du nu?

– Jag har tidigare varit inne på specifika mediciner för att bota vissa åkommor. I förra numret av Å tog jag upp fördelarna med vår fond Catamaran, som skyddar mot dramatiska värdefall genom att den minskar risken i oroliga tider. Tidigare har jag förskrivit ”konstant risk”, som jag faktiskt alltid rekommenderar. I dagsläget vill jag slå ett slag för en mer genomgripande översyn av portföljens placeringsinriktning.

Vad menar du med det?

– Vi har haft en lång period då traditionella förvaltningsregler har ställts på ände. Konkursen i Lehman, de stora problemen i Grekland, Spanien, Italien och så vidare skapade stor rädsla hos investerarna – ingen ville ta någon risk alls. Ta till exempel ett sådant fenomen som att den tvååriga tyska statsobligationen en period handlades till negativ ränta. Människor var beredda att betala – inte för att få någon avkastning utan enbart för att trygga att grundkapitalet förblev intakt. Ett sådant beteende strider mot all ekonomisk teori och är knappast något som eleverna på handelshögskolorna får lära sig mycket om.

Och?

– På en ”normal” marknad finns tydliga korrelationer mellan olika tillgångsslag. De kan naturligtvis variera i styrka över tiden men de är ändå tydliga, se till exempel på den långsiktiga samvariationen mellan globala aktier och råvaror. Normalt och intuitivt är denna samvariation nära noll. Men under den här skakiga perioden har vanliga ekonomiska lagar satts ur spel. Korrelationerna mellan olika tillgångsslag har nästan varit helt oförutsägbara.

Men nu blir det mer normalt?

– Vi ser åtminstone många tecken som tyder på det. Långräntorna har stigit ganska kraftigt den senaste tiden, vilket indikerar en bättre konjunktur framöver. Det skapas nya jobb, framför allt på den amerikanska marknaden, och vissa centralbanker funderar på att höja sina styrräntor. Den extrema situation vi har haft, med nästan ingen ränta alls på stabila statspapper, har tvingat in människor i aktier eller också har de satt in en stor del av kapitalet på bankboken. Visserligen oroas marknaderna av att centralbanker och regeringar drar ned på stimulanserna, eller medicinen som vi doktorer säger. Men att patienten börjar friskna till ska man inte se negativt, tvärtom är det positivt.

Kinas lägre BNP-tillväxt har också oroat. Samtidigt är 7 procents tillväxt i dagsläget väl så bra som 10 procent för ett antal år sedan med tanke på att basen vid beräkningen nu är väsentligt större. Ja, jag bedömer att vi är på god väg in i ett mer normalt tillstånd.

Och då behövs en hälsokontroll?

– Javisst! Många har anpassat sina placeringar till den märkliga investeringsperiod vi har haft. Om vi nu får mer normala marknader igen är det klokt att med en genomgripande översyn av hela portföljen, diagnosticera eventuella sjukdomstillstånd, så att den ger så bra avkastning som möjligt med den riskprofil som valts. Det kan fordra nya åtgärder. Det kan vara klokt att sälja av vissa tillgångar även om de gått med förlust - medicin kan ibland smaka beskt. Portföljen kanske helt saknar tillgångsslaget råvaror, som vi bedömer är mycket attraktivt i dagsläget. En sådan investering förbättrar diversifieringen och kan minska den totala risken. Att kontinuerligt se över innehaven är klokt och kan verka som ett bra vaccin mot stelkramp i portföljen. För att inte tala om Hortons huvudvärk. ■

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.

Europa hämtar sig

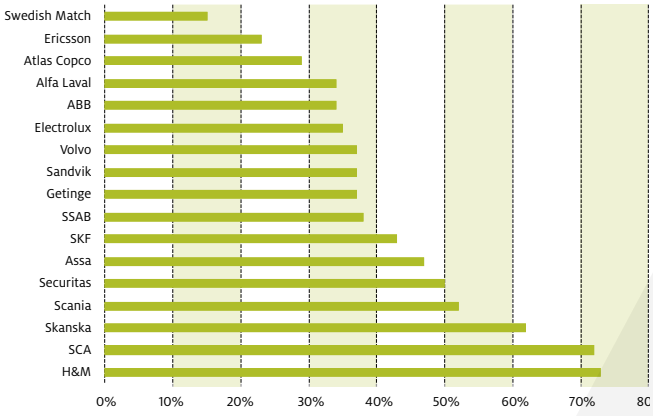
Allt fler tecken tyder på att den europeiska konjunkturen är på väg att stärkas. Med stigande produktionsvolymer i Europa gynnas främst verkstadsbolagen Sandvik, SKF och Volvo. Även Securitas och H&M har stor exponering mot Europa.

TEXT: LARS SÖDERFJÄLL **FOTO:** KRISTIAN POHL, FÖRETAGSBILDER

VI HAR INTE VARIT BORTSKÄMDA med positiva nyheter från Europa de senaste fem åren har. Kriserna avlöst varandra och det är fortfarande osäkert om vi har sett det sista ”räddningspaketet” till de mest utsatta länderna. Ändå förefaller Eurozonens ekonomi vara på väg att återhämta sig, vilket kan få stora effekter på den svenska exportindustrin. Kapitalmarknadernas förväntningar är mycket lågt ställda. Faktum är att många prognosmakare fortfarande räknar med negativ tillväxt i Eurozonen under 2014. Det avspeglas i låga värderingar av europeiska börsbolag. Sannolikt har även den svenska aktiemarknaden i någon mån ”smittats” av den skepticismen. En starkare efterfrågan i Europa kan därmed få positiva effekter både på vinstprognoser och vinstmultiplar under det kommande året.

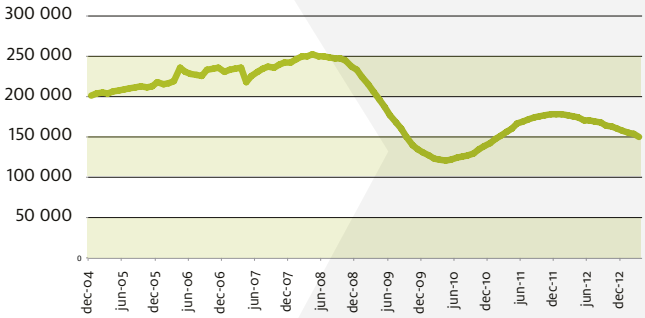
UNDER DEN SENASTE TOLVMÅNADERSPERIODEN exporterade svenska företag varor för drygt 420 miljarder kronor till de 17 länderna i Eurozonen. Det motsvarar nästan 40 procent av den totala varuexporten. Hur efterfrågan från EMU-länderna utvecklar sig är alltså av mycket stor betydelse för Sverige, trots den kraftiga ökningen av exporten till ”tillväxtmarknader” under de senaste åren. För många svenska storföretag utgör Europa alltjämt den enskilt största marknaden.

Exponering mot Europa - 2012

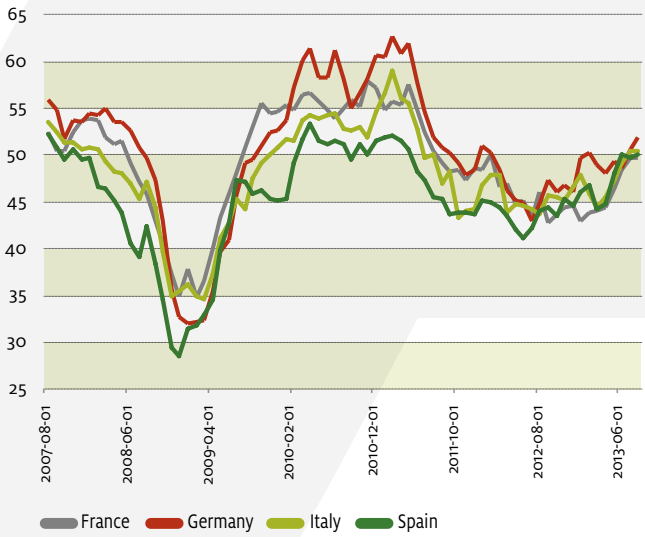


FÖRBÄTTRINGSPOTENTIALEN ÄR BETYDANDE. Jämfört med läget före de statsfinansiella kriserna är den svenska exporten till regionen betydligt lägre – ca 15 procent lägre än vid ingången av 2008. För vissa varugrupper, t.ex. lastbilar, är volymerna ännu längre ifrån tidigare toppnoteringar. Exempelvis är marknaden för tunga lastbilar i Spanien, Frankrike och Italien mellan 30 och 70 procent under nivåerna för 5-6 år sedan. Även om det troligen kommer att ta lång tid innan efterfrågan normaliserats finns det tecken på att de europeiska marknaderna är på väg att förbättras. Exempel på positiva makroindikatorer är de europeiska inköpschefsindexen (PMI). I många länder har de under våren och sommaren närmat sig, och i några fall t.o.m. brutit igenom, 50-nivån som anses markera gränsen mellan tillväxt och kontraktion. På mikronivån noterar vi att Scanias och Volvos orderingång under andra kvartalet ökade med 25 respektive 13 procent. Även för verkstadsjättarna Sandvik och Atlas Copco steg orderingången något under det senaste kvartalet. Sammantaget tyder det mesta på att efterfrågan på de europeiska marknaderna gradvis kommer att förbättras under det närmaste året.

Registrering av tunga lastbilar, EMU 17



PMI tillverkningsindustri



Förväntningarna på tillväxten i den svenska exportindustrin är lågt ställda. I genomsnitt väntas intäkterna öka med ca 4 procent. Givet den stabila tillväxten på utvecklingsmarknaderna samt en väl etablerad konjunkturuppgång i Nordamerika innebär det att en markant förbättring av efterfrågan i Europa knappast ligger i förväntansbilden. Med ett mycket lågt kapacitetsutnyttjande kan även små ökningar av volymerna ge stora effekter på resultaten. Om vi antar att SKF i genomsnitt har ett täckningsbidrag på ca 40 procent medför varje procentenhets förbättring av volymerna att resultatet ökar med mer än 100 miljoner kronor. Ofta är de europeiska verksamheterna i de svenska bolagen dessutom mer lönsamma än koncernens genomsnitt, vilket gör att resultateffekterna kan bli än större då efterfrågan tar fart på allvar.

Fem bra, ”europeiska” aktier

VI LETAR I FÖRSTA HAND efter bolag med hög exponering mot europeisk industrikonjunktur, vilka kan dra nytta av ett uppsving i produktionsvolymerna. I andra hand är exponering mot konsumtionsvaror intressanta – högre aktivitet inom industrin bör rimligen leda till ökad sysselsättning, vilket över tiden avspeglas i stigande privatkonsumtion. Några av de större bolag som framstår som särskilt intressanta är:

SANDVIK – det brukar skämtsamt sägas att Coromant kan avläsa den globala industrikonjunkturen i realtid. Hela affärsområdet Sandvik Machining Solutions, som fokuserar på skärande verktyg till tillverkningsindustrin, bör se stigande volymer under det kommande året. Med en förhållandevis stor andel fasta kostnader kan resultatlyftet bli större än vad marknaden räknar med. Risken i aktien utgörs främst av affärsområdet Mining, där efterfrågan är svag. Vi tror dock att förväntningarna är lågt ställda på detta segment. Aktien värderas lågt efter en svag kursutveckling under 2013.

SKF – i likhet med Sandvik har bolaget en bred exponering mot den europeiska tillverkningsindustrin. Förutom en starkare marknad ser vi att SKF:s pågående program för att sänka kostnadsnivån gradvis kommer att få effekt under de kommande kvartalen. Värderingen reflekterar inte fullt ut en starkare efterfrågan i Europa, trots en god utveckling för aktien under de senaste månaderna.

VOLVO – efterfrågan har i många länder sjunkit till nivåer som inte ens motsvarar utskrotningen. En återhämtning under 2014 verkar trolig, inte minst till följd av de nya direktiv för avgasrening (Euro 6) som införs från årsskiftet. Med ett nytt produktprogram och kraftfulla åtgärder för att sänka kostnaderna på plats anser vi att Volvoaktien har mycket kvar att ge.

SECURITAS – bolaget drabbades hårt av nedgångarna i södra Europa. Frankrike, Spanien och Portugal bedöms tillsammans svara för ca 20 procent av bolagets fakturering. De senaste kvartalsrapporterna tyder på att tillväxten är på väg att återvända och marginalerna har redan börjat förbättras från låga nivåer. Värderingen är låg, vilket innebär att förväntningarna på tillväxt och lönsamhet på kort sikt är försiktiga.

H&M – med nästan 75 procent av omsättningen i Europa har bolaget en tydlig korrelation med konsumentefterfrågan i Europa. En stabilisering av sysselsättningen och hygglig reallöneutveckling på många av de stora marknaderna gör att tillväxten kan komma att förbättras under de närmaste kvartalen. Även etableringarna med nya koncept lockar, liksom en rimlig värdering. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Brottsligt att inte använda derivat

Många förknippar optioner med stor risk, men då har man bara sett en sida av saken. Vår expert Magnus Fromin anser det nästan brottsligt att inte använda dessa instrument.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANNIE ERICSON

Du använder starka ord!

– Ja, men jag tycker det är näst intill brottsligt att inte använda bra instrument när de nu finns. Förvaltare som ansvarar för stora portföljer, såväl som privata investerare, ska självklart se till att i oroliga tider skydda sina placeringar. I stillastående marknader borde det vara självklart att söka högre avkastning.

Och det gör inte förvaltarna?

– Inte alls ovanligt. Jag tror att många aktörer på marknaden inte har lärt sig tillräckligt om derivat och därför inte vågar använda dessa instrument. Det är i sig ganska märkligt, ja nästan skrämmande, med tanke på att vi haft en optionsmarknad i Sverige sedan 1985.

Vad tror du det beror på?

– Svårt att förklara. Kanske får derivat för liten uppmärksamhet i ekonomutbildningarna på universitet och högskolor. En annan faktor kan vara att ekonomitidningarna väldigt sällan skriver om derivat. Börssidorna handlar mest om vilka aktier som kan gå upp eller ned – inte så mycket om helheten kring portföljförvaltning.

Du har hållit på i 25 år – tröttnat?

– Nej, inte alls. Jag tycker fortfarande att optioner är det roligaste som finns. Speciellt när jag får göra bra affärer för kunder. Eftersom jag vet att det går att förbättra avkastningen med optioner hoppas jag att fler kunder kontaktar sina rådgivare och deltar i våra kurser.

ÅLANDSBANKEN – BLAND DE STORA PÅ AKTIEOPTIONER

Det är sannolikt okänt för många på finansmarknaden, men Ålandsbanken tillhör de stora när det gäller aktieoptioner. Vi tillhör faktiskt de sex-sju största i Sverige. Det beror på att vi har stor erfarenhet och kompetens på området. Magnus Fromin och Bo Frantzén är våra experter. De tar ständigt fram nya idéer hur man skyddar sina portföljer, hur man kan öka avkastningen och så vidare.

Magnus Fromin

Magnus är 47 år och veteran – han har arbetat med optioner i över 25 år.

1987 - 1996 OM (Optionsmäklarna heter numer Nasdaq OMX).

1996 - 1999 Derivatmäklare på HQ.

1999 - Startade derivatavdelning på Nordiska Fondkommission, som via Kaupthing Bank senare övertogs av Ålandsbanken.

NÅGRA ENKLA OPTIONSVARIANTER

NAKEN KÖPOPTION – ren spekulation. Du köper en köpoption vilken ger dig rätt, men inte skyldighet, att köpa en aktie till viss kurs i framtiden. Stiger aktiekursen kraftigt kan du göra en finfin affär. Utvecklas aktien svagt förlorar du hela premien du betalat för optionen. Nakna optioner är därmed farliga placeringar, som vi normalt avråder från.

COVERED CALL – ställ ut köpoptioner på dina innehav. Det är tvärtemot en naken köpoption – du erbjuder andra att köpa dina aktier till en viss, högre kurs i framtiden. För det erhåller du en ersättning, premie, som du behåller oavsett kursutveckling. Stiger aktien till den nivån du satt blir du löst och tvingas sälja dina aktier, men till en kurs du är nöjd med.

EXEMPEL: Vi köper aktien, t ex Volvo för 96 kr. Samtidigt utfärdar vi en köpoption i november med lösenpris 100 kr. För det får vi in 2,25 kr i premie.

Vi har nu en skyldighet att sälja våra Volvoaktier den tredje fredagen i november för 100 kr. (Optioner förfaller alltid den tredje fredagen i varje månad om det inte är en helgdag.)

Blir vi ”lösta”, blir effekten att vi köpt Volvo för 93,75 kr (96 - 2,25) och sålt dem för 100 kr. Det skulle ge en avkastning på 6,67 procent.

Skulle aktien inte gå upp till 100 kr kommer ingen att vilja lösa våra optioner eftersom det är billigare att köpa aktierna på börsen. Då stannar avkastningen på 2,3 procent.

Om vi vill kan vi nu ställa ut nya köpoptioner på vårt innehav och få in en ny premie.

STÄLLA UT SÄLJOPTIONER – vi vill gärna köpa Volvoaktier men tycker att det är lite dyrt på dessa nivåer. Däremot om aktien skulle komma ner till 90 kr är vi beredd att köpa.

EXEMPEL: Vi ställer ut säljoptioner med lösenpris 90 kr i november. För det får vi in 1,60 kr i premie. Nu har vi tagit på oss en skyldighet att köpa Volvoaktier på 90 kr den tredje fredagen i november, oavsett till vilken kurs den handlas på börsen. Vi fick in 1,60 kr i premie, därmed har vi nu köpt aktierna för 88,40 kr (90 – 1,60).

Det är viktigt att vi har kapital att köpa aktierna, annars ska vi inte göra denna affär. Det här är en strategi för dem som verkligen vill köpa aktier på en viss nivå. Det finns ju en risk att aktien står mycket lägre än 90 kr på förfallodagen. Då är man ändå tvungen att köpa till 90 kr. Det är mycket viktigt att poängtera!

Skulle aktiekursen inte komma ner till vårt lösenpris fram till lösendagen blir det ingen aktieaffär, men vi behåller premien.

Självklart kan vi i båda dessa strategier välja att köpa tillbaka våra optioner under löptiden om vi skulle ändra uppfattning.

DET FINNS EN MÄNGD STRATEGIER kring användande av optioner. En intressant variant är att ställa ut både köp- och säljoptioner på samma aktie. Det innebär att om kursen stiger till viss nivå är vi beredda att sälja aktien. Om aktien i stället sjunker till en viss nivå är vi beredda att köpa fler aktier. Strategin, som kallas Vagga eller Strangle, ger alltså två premier.

OSÄKER – VAD SKA JAG TÄNKA PÅ?

För att handla med optioner krävs att du har kunskaper kring hur dessa fungerar. Ett viktigt råd är att aldrig gå in i en affär där du inte har full kunskap om hur upplägget fungerar. Då är det lätt att köra i diket.

Känner du dig osäker? Ålandsbanken arrangerar kontinuerligt kurser i ämnet. Kontakta din rådgivare om du är intresserad.

Bo Frantzén

Bo har jobbat som derivatmäklare i drygt två år och börjar bli varm i kläderna.

2000-2006 Backoffice på Aragon Fondkommission, som senare blev Nordiska FK och Kaupthing Bank.

2006-2009 Institutionella aktiemäkleriet på Kaupthing Bank.

2011- Ålandsbanken lägger ner institutionella mäkleriet, Bo flyttar till derivatmäkleriet.

Topplistan – *klart bättre än börsen*

TEXT: KJETIL ANTHONISEN **FOTO:** KRISTIAN POHL

Fokus på Europa

VI SER NU MER POSITIVA SIGNALER kring den europeiska konjunkturen. Inköpschefsindex från flertalet europeiska länder har kommit in högre än väntat och i flera fall passerat 50-nivån, vilket indikerar att ekonomin går från kontraktion till expansion.

Enligt vår uppfattning är förväntningarna på den europeiska konjunkturen för låga – bolag med stor exponering mot Europa är därför intressanta. Topplistan har valt att investera i Sandvik, som är ett av de verkstadsbolag som har högst exponering mot Europa. Tidigare ökade vi SKF:s vikt från 5 till 10 procent.

Topplistan har också gått in i Securitas. Aktien erbjuder en attraktiv kombination av stabil tillväxt, god lönsamhet och starkt kassaflöde. Securitas är efter ett besvärligt 2012 åter på väg åt rätt håll, vilket bekräftades av rapporten för det andra kvartalet. Aktien är måttligt värderad och vi ser potential för vinstlyft i bolaget.

Nyligen plockade vi även in Indutrade, en grossist mot industriella kunder. Bolaget har historiskt uppvisat en organisk tillväxt som överstiger BNP, vilket kompletterats med attraktiva förvärv. Bolagets rapport för det andra kvartalet var stark på samtliga parametrar. Aktien värderas attraktivt mot bakgrund av bolagets framgångsrika affärsmodell och tillväxtpotential.

Vi har tagit hem vinsten i SCA, som utvecklats starkt under det senaste året. De senaste månaderna har dock aktien gått sidledes. Prishöjningar på pappersmassa påverkar hygienverksamheten negativt och det har aviserats ytterligare prishöjningar till hösten.

Vi valde även att minska Swedbanks vikt från 10 till 5 procent. Swedbank är Topplistans äldsta innehav och har gett en god avkastning. Vår bedömning är dock att vinsttillväxten från dagens nivå blir begränsad och vi ser en bättre potential i Topplistans nya innehav.

Topplistan startades 2004 och består av ca 15 aktier. Fokus ligger på stockpicking snarare än att följa index. Jämfört med en bred aktiefond är Topplistan mer koncentrerad och utvecklingen kan därför i större grad avvika från index.

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

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

Topplistan har som mål att överträffa börsen. Sedan starten 2004 har den lyckats med det nästan alla år. Den genomsnittliga årsavkastningen uppgick mellan 2004 och 2012 till 18,9 procent samtidigt som börsen i genomsnitt gav en avkastning på 9,8 procent per år.

Hittills i år har listan utvecklats något svagare än index, 15,3 procent medan SIX Return Index, som också inkluderar utdelningar, har gett en avkastning på 15,7 procent.

FÖRVALTNINGEN BYGGER PÅ en analysmodell där vi kombinerar analys av de makroekonomiska trenderna och börsens värdering. Analysen kompletteras med stockpicking där vi väljer de företag, som enligt vår uppfattning har de bästa förutsättningarna att ge en god riskjusterad avkastning. Vårt fokus är att hitta lågt eller måttligt värderade företag där vi räknar med stigande vinster. Dessutom prioriterar vi bolag som levererar starkare rapporter än väntat och där nyhetsflödet är positivt. Detta eftersom det ofta kan ta tid innan positiva nyheter diskonteras fullt ut i aktiekursen. Vi undviker bolag som inte uppvisar försäljning och positiva resultat. Strategin är att behålla vinnarna och sälja förlorarna – att vattna blommorna och rensa undan ogräset. Problemet för många placerare är att de gör tvärtom, tar hem vinster snabbt i bra aktier och behåller svaga aktier i väntat på att de ska stiga till inköpskursen. ■

Kjetil Anthonisen – en veteran

Indutrade och Sandvik nya på listan

Företag	Kurs	Vikt	Inköps-kurs	Inköps-datum	Kommentar
ABB	146,2	5%	145,4	mar-13	Signaler om minskad prispress i kraftverksamheten.
Autoliv	557,0	10%	413,5	feb-13	Bättre konjunktursignaler från USA och Kina.
H&M	247,2	5%	238,0	sep-12	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
ICA	203,0	5%	160,7	feb-13	Köper resterande del av ICA till bra pris.
Indutrade	246,0	5%	240,1	sep-13	Välskött och attraktivt värderad förvärvsmaskin.
Investor	195,5	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Nordea	79,4	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitet.
Sandvik	91,4	5%	89,5	aug-13	Eftersläntrare som gynnas av bättre Europakonjunktur
SEB	69,6	10%	69,6	jul-13	Bra kostnadskontroll ger hög vinsttillväxt.
Securitas	0,0	5%	72,2	aug-13	Fortsatt uppvärderingspotential.
SKF	0,0	10%	167,0	jul-13	Tecken på att efterfrågan vänder uppåt lyfter SKF.
Swedbank	153,8	5%	88,2	apr-10	Stark balansräkning ger utrymme för utdelningar.
Volvo	97,3	10%	88,6	sep-12	Gynnsam geografisk exponering, attraktiv värdering.
Kassa		5%			

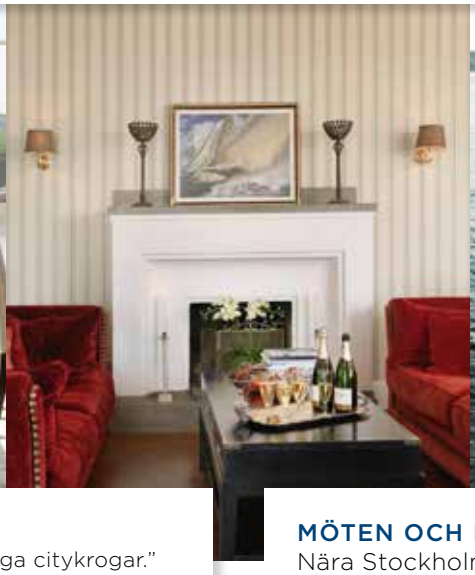
* KURSERNA GÄLLER 2013-09-08

VILLA SÖDERÅS

STOCKHOLM SWEDEN

NJUT AV EN WEEKEND I STOCKHOLMS INNERSTA SKÄRGÅRD

Med utsikt över Stockholms inlopp och stora farleden är Villa Söderås underbart beläget. Välkommen att boka en weekend i höst. Vårt weekendpaket fredag till lördag eller lördag till söndag inkluderar 1 glas cava med snittar, 3 rätters middag exkl. dryck, morgonrock och tofflor på rummet, logi samt frukostbuffé.



”Här är något stort på gång.”
”... med en nivå som utklassar många citykrogar.”
”Efter ett sommarbesök på Villa Söderås skärgårdskrog vill man gärna återkomma som konferensgäst i höst. Känns som ett bra sätt att förlänga den kortaste av årstider.”

SvD 2013-08-02

MÖTEN OCH KONFERENSER

Nära Stockholms city, men långt från allt vad storstad heter, är Villa Söderås en inspirerande mötesplats för både små och större grupper.

VILLA SÖDERÅS
SÖDERÅSVÄGEN 1, ELFVIK, LIDINGÖ
LATITUD 59,3641 LONGITUD 18,2445
INFO@VILLASODERAS.SE, TEL 08 765 28 95
WWW.VILLASODERAS.SE

Filip Grufman:

”BALANS I LIVET – viktigare än pengar”

Med intensivt och krävande arbete gick vinimportören Primewine från minst till störst på tio år. Det gav Filip Grufman en ekonomisk trygghet när han klev av, men också en ny insikt – pengar är absolut inte allt i livet.

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

Varför sålde du din del i Primewine Group?

– Det var roligt och spännande i många år, men jag kom in i en ond spiral – arbetade väldigt intensivt och hade till slut svårt att hitta den rätta motivationen. Dessutom drack jag för mycket alkohol som i sin tur ledde till att jag sov dåligt, blev irriterad, fortsatte arbeta intensivt, drack mer alkohol, sov ännu sämre och så vidare. Det resulterade i utmattning med tillhörande ångest. Till slut insåg jag att jag måste slå full stopp. Då sålde jag mitt ägande i Primewine Group i samband med att Cap Man köpte det norska moderbolaget Solera AS. Denna möjlighet i kombination med att jag slutade dricka alkohol blev en vändpunkt i mitt liv.

Om Filip Grufman

FILIP GRUFMAN ÄR FÖDD I GÖTEBORG. Han har en dotter på 12 år och en son på 10 från ett tidigare äktenskap och inom kort blir han pappa igen med Helena, efter en lycklig återförening. Som fem-åring flyttade Filip Grufman till Portugal då hans far, anställd i SKF, fick ett uppdrag i landet. Familjen återvände till Göteborg fem år senare. Efter tre andra gymnasier tog han studenten vid Lundsberg. Filip Grufman ville inte göra lumpen, men blev mönstringsassistent en tid – fick frisedel då han fått jobb på Hard Rock Café på Island. Trött-nade på de trista vintrarna och flyttade till Hard Rock i Stockholm. Efter några år blev det jobb hos Carl-Jan Granqvist i Grythyttan. Där jobbade han med ”allt”, tog hand om kött och fisk på morgnarna och serverade på kvällarna. Tre år senare blev det Carl-Jans vinkällare Grappe och därefter vinmäklare i England och New York hos Johan Björklund. Där drev Filip Grufman också firmans vinbutik, startade vinförsäljning över internet och hade direktkontakt med förmögna New Yorkbor beträffande kvalitetsviner.

I början på 2000-talet startade Filip Grufman tillsammans med sina partners Peter Stern och Henrik Björck Primewine. Med nya idéer och hårt arbete blev Primewine på kort tid en av de största vinimportörerna i Sverige. Förra hösten klev Filip Grufman av och driver, tillsammans med en partner, investmentbolaget Ardency.

Beskriv närmare

– Jag var mer eller mindre nedkörd när jag klev av Primewine förra hösten och insåg också att mina affärsmässiga framgångar hade ett högt pris. Jag var inte stolt över min papparoll under dessa år och mitt förhållande till min partner havererade. Affären gav mig en bättre ekonomi men det blev nu tydligt – pengar är bra att ha men är långt ifrån det viktigaste i livet. Jag har ändå haft tur och känner faktiskt att det i kombination med en högre makt har förändrat mig. Jag är inte så självcentrerad längre och har blivit mer ödmjuk och har mer tid för familj och andra för mig betydelsefulla personer. Att sätta in mer i livet än vad man tar ut har blivit något av en devis för mig – att tänka i ett större perspektiv snarare än sin egen vinning. Det fantastiska är att man får så mycket tillbaka.

Vad gör du nu?

– Efter en kort tid, mycket på grund av ett mer hälsosamt liv, kom energin tillbaka. Nu är jag engagerad i ett litet investmentbolag där vi går in med minoritetsandelar i små företag. Jag är aktiv i sju-åtta bolag, men håller ett behagligt arbetstempo och jobbar som vanligt folk nio till fem måndag till fredag. Viktigt är att ha möjlighet att lämna tid fri för mig själv samt andra oförutsedda händelser under dagen.

Vad investerar ni i?

– Förutom att bolagen ska ha en vettig affärsidé och en bra produkt bör de också tänka på långsiktig hållbarhet och ha en seriös inställning till både miljö och människor. Tröstisar heter ett bolag som gör gosedjursplåster till barn. De finns på apoteken i Sverige men vi står inför en spännande expansion i andra delar av världen, däribland både Europa samt Nord- och Sydamerika. Ett annat spännande bolag är Keewords, som har en unik databas av 9 000 ord från nio olika språk. Vi har lanserat tre appar som på ett repetitivt sätt lär dig att både stava och uttala glosor. Visste du att med 1 500 glosor så kan du förstå upp till 75 procent av ett främmande språk. Jag tror på att man ska lära sig att uttrycka sig själv på andra språk. Med dessa appar kommer vi att bidra till att undervisningen av språk i skolan blir mer effektiv och dessutom rolig.

Vi har också satsat i Femme, en energidryck för kvinnor. Nästan all energidryck vänder sig mot män i både smak och marknadsföring. I Femme har vi tagit fram en produkt som vänder sig till kvinnor. Med ett helt naturligt innehåll och en väldigt tydlig förpackning gör vi oss redo för att lansera drycken utanför Sveriges gränser. Vidare har vi investerat i Scho Collection – kläder för kvinnor. En superkreativ designer med ett sällsamt driv gjorde att vi blev intresserade av att lära oss mer om branschen. Förutom dessa är vi bland annat med i en filmproduktion i Kanada. Alla företag känns lika inspirerande och har potential att verkligen lyckas.

Vilken insats gör du i bolagen?

– Jag har nästan hela mitt liv arbetat med försäljning och älskar det. Framför allt lärde jag mig mycket under mina år som vinsäljare i New York. Det var väldigt roligt i New York – allt är möjligt. Är man beredd att lägga ned hårt arbete kan man lyckas bra där. Men jag höll på att jobba ihjäl mig där också! (säger Filip och skrattar).

Marknadsföring och försäljning är egentligen det enda jag lägger mig i när det gäller de företag vi investerar i. Jag tycker att försäljning är något väldigt fint. Jag avbryter aldrig en telefonförsäljare – kanske kan jag snappa upp något bra eller också kan jag själv ge något tips om hur de ska göra det bättre för att fånga mitt intresse nästa gång.

Har du funderat på att flytta utomlands?

– Det hade Ålandsbanken kunnat hjälpa mig med på ett bra sätt, men nej. Jag gillar Sverige och tycker att om man tjänat pengar i Sverige är det rimligt att betala tillbaka en del i skatt.

Hur är ditt förhållande till Ålandsbanken?

– Mycket bra. Till skillnad från storbankerna kan Ålandsbanken ge mig en verkligt personlig service. Teamet med Christina (von Elern Sandberg), Sebastian (Schmidt) och Thomas (Roos) är oerhört viktiga för mig. Jag kan lita på att de gör sitt allra bästa för mig och de fanns där för mig även under tuffare tider. Det är jag mycket tacksam för och jag betraktar dem faktiskt som mina vänner.

Utöver jobb – vad gillar du att göra?

– Familjelivet har blivit mycket viktigare för mig. Snart blir jag pappa igen – det ser jag verkligen fram emot. Att segla över Atlanten har länge varit en dröm – den ska jag genomföra. Jag har också lovat min son att gå till fots från Stockholm till Torekov. Det kanske inte låter så lockande men jag ser fram emot det. Och så gillar jag bilar. Glädjen med trädgårdsarbete har jag upptäckt på senare år. Att plantera och se något växa upp ger mig en bra känsla. Jag tar det lugnare yrkesmässigt, men mitt liv har blivit mer innehållsrikt och känns mycket mer meningsfullt. ■

Ränteförvaltning:

Lägre risk än aktier

Nu erbjuder Ålandsbanken egen ränteförvaltning. Tjänsten syftar till att ge bra avkastning till låga kostnader för dem som vill undvika aktiemarknadsrisk.

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

Du har 25 år i branschen – hur har marknaden förändrats?

– Förr handlade det mycket om korta affärer – att köpa stora block statspapper och ta ”bets” på om räntan skulle upp eller ned. Efterhand har marknaden utvecklats och blivit mer sofistikerad med mera spread handel mellan stats- och bostadspapper, tidsspreadar, länderspreadar, terminshandel osv. I takt med att traditionella statsobligationer handlats ned till mycket låga nivåer har intresset för företagsobligationer ökat kraftigt vilket också har lett till att företagen i mycket högre grad styr sin finansiering från banken till egna obligationslån.

Det ställer andra krav på förvaltaren?

– Ja, tidigare gällde det i första hand att avgöra riktningen på räntan, som främst styrs av den makroekonomiska miljön. Utöver ränterisken, obligationens löptid, är nu även kreditrisken en mycket väsentlig del i investeringsbeslutet. Det gäller att hitta bra räntepapper utgivna av rimligt stabila bolag – för att nå bra avkastning till acceptabel risk. Svenska statspapper ger i dagsläget väldigt låg avkastning och de är långt ifrån riskfria. Inte för att svenska staten skulle gå bankrutt men en uppgång i långräntorna kan drastiskt sänka värdet på lågavkastande statsobligationer. Globalt påverkas just nu långräntorna påtagligt av att den amerikanska centralbanken Fed köper stora volymer amerikanska obligationer. Om Fed upphör med det och om vi samtidigt får en starkare konjunktur kommer även de svenska långräntorna att stiga. Det kan gå fort och bli kostsamt för den som är felexponerad.

Hur ser ränteförvaltningen hos Ålandsbanken ut?

– Vi erbjuder både diskretionär och rådgivande förvaltning. Kunderna är normalt företag eller privatpersoner med en överlikviditet, som de vill placera till en låg risk men ändå få en vettig avkastning på. För att få en acceptabel riskspridning krävs dock ett kapital på minst fem miljoner kronor.

Varför det?

– Vissa räntepapper går att handla i poster om en halv miljon kronor men de flesta har ett nominellt belopp på en miljon. Med ett mindre belopp tvingas man placera i en portfölj koncentrerad till bara ett fåtal olika obligationer. För att sprida risken är det då bättre att köpa andelar i en räntefond, även om avgiften ofta blir den dubbla mot vad vi tar ut.

Vilka bolag väljer du?

– Framför allt bolag med starka balansräkningar, goda kassaflöden och bra ägare, vilket minskar kreditrisken. I stor utsträckning handlar jag i börsnoterade bolag men det finns också onoterade bolag som kan vara intressanta. Arla är ett exempel på bolag som inte är börsnoterat men vars obligationer jag gärna kan köpa. Vasakronan och Vattenfall är andra onoterade bolag som emitterar obligationer. Med staten som ägare anses emellertid risken så låg att avkastningen också blir blygsam. Fastighetsbolag som Balder, Klövern, Fastighetspartner och Kungsleden är stabila bolag med intressant räntenivå på sina certifikat och obligationer. Andra bolag utanför fastighetssektorn kan vara Millicom, SSAB, Stora Enso, Meda, Volvo och Stena. Främst väljer jag svenska bolag i SEK men vi gör även affärer i andra valutor där kunden kan välja att ta valutarisken eller att valutasäkra. De europeiska och amerikanska marknaderna är betydligt mera likvida och utbudet är väldigt stort. Då handlar det oftast om stora, välkända bolag med låg kreditrisk.

Vilken avkastning kan du åstadkomma?

– Vi utgår alltid från vilken ränterisk och kreditrisk kunden är beredd att acceptera. Just nu är jag lite försiktig med att placera i obligationer med långa löptider till fast ränta. Jag rekommenderar hellre så kallade FRN-obligationer där kupongräntan är kopplad till tre månaders Stibnor (se ordlista). Det innebär att ränterisken är låg men att kreditrisken kan vara mellan ett och fem år. Beroende på kreditrating kan man hitta obligationer som ger allt ifrån Stibor plus 0,2 - 0,3 procent till de som ger 4 - 5 procent över Stibor. De som är beredda att ta stora risker, i bolag som är nära någon form av betalningsinställelse, kan få väsentligt mer än så. Jag håller mig dock till bolag med vettig risk där risken för fallissemang är mycket liten. Avkastningen väntas hamna i spannet 3 till 5 procent på årsbasis. För att få en bra avkastning är det också viktigt att ha tålamod och ringa runt till olika aktörer och jämföra priser. Prissättningen på företagsobligationer kan nämligen skilja sig ganska mycket mellan olika aktörer.

Hur ser du på nyemissionerna?

– Vi deltar aktivt i många av de nyemissioner som sker. Prissättningen brukar vara attraktiv och det ges tillfälle att träffa bolagens ledning som gör en grundlig genomgång av bolaget. Nyemissionerna har ökat betydligt och intresset från placerarna likaså. Är det bra papper övertecknas de ofta vilket leder till stigande priser i sekundärmarknaden.

Är du rädd för stigande räntor?

– Nej, jag räknar med en sådan utveckling. Stigande räntor är negativt för statsobligationer. När det gäller företagsobligationer är emellertid mekanismen inte lika enkel. De prissätts även av den kreditrisk bolaget sägs utgöra, det vill säga risken att bolaget utvecklas så illa att det inte klarar av att återbetala lånet och fullgöra sina kupongutbetalningar. Stigande räntor beror oftast på en starkare konjunkturutveckling, vilket i sin tur minskar risken för konkurser bland företagen. Kreditrisken minskar därmed vilket, åtminstone delvis, kan kompensera för ränterisken. ■

billigare än räntefonder

Ordlista

Primärmarknad
– i samband med att lån emitteras av stat eller företag.

Sekundärmarknad
– handel med ”begagnade” lån.

Statsskuldväxlar
– korta räntepapper som utges av Riksgälden. Löptiden är normalt upp till ett år.

Statsobligationer
– två-, fem- eller tioåriga obligationer som utges av Riksgälden.

Bostadsobligationer
– utges av bostadsinstitut.

Företagsobligationer
– långfristig finansiering av bolag.

Företagscertifikat
– kortsiktig bolagsfinansiering.

Duration
– det mest använda måttet avseende ränterisk och anger hur känsligt värdet är för förändringar i räntenivån. Ju högre duration, desto känsligare är värdet. Duration uttrycks normalt i år. För en nollkupongare, som inte ger någon utdelning under dess löptid, är durationen lika som den totala löptiden. En obligation som ger årsvisa ränteutbetalningar har en lägre risk (duration) då man får en del av avkastningen tidigare.

Stibor – Stockholm Interbank Offered Rate är en referensränta som visar ett genomsnitt av de räntesatser som ett antal stora banker är villiga att låna ut till varandra på utan säkerhet under olika löptider. I dag ligger Stibor 3 månader på 1,2 procent

FRN - Floating Rate Note, kupongobligation där kupongutbetalningarna är rörliga och knutna till t.ex. Stibor 3 månader. Om Stiborräntan stiger, så stiger också obligationens kupong.

Kort om Glenn Swanson

Glenn Swanson har över 25 års erfarenhet av penning- och obligationsmarknaden. Efter utbildning vid Stockholms universitet började han på dåvarande PK-banken som ränteförvaltare. Därefter var han penningmäklare på United Securities, som följdes av förvaltningsuppdrag på HQ och Carnegie. Sedan ett halvår är Glenn ränteförvaltare på Ålandsbanken.

Vi hade i alla fall

Blev inte semestern som du hade tänkt i år heller, blev den inte minnesvärd?

Det sägs att man gör varje resa tre gånger. Först planeringen, sen själva resan – och slutligen minnenas resa. Om din resa sommaren 2014 ska bli värd att minnas är det kanske dags att börja planera redan nu även om det nästan är ett år kvar tills du har semester igen.

TEXT: JAN TÖRNQVIST

Bo som en stjärna

HÄR FÅR DU DE BÄSTA TIPSEN för att din resa ska bli lyckad och inte lik nån annan resa du har gjort. Hur skulle det till exempel vara att sova i Mick Jaggers säng? Eller Nicole Kidmans? För många världsartister hyr ut sina hus när de själva inte är där. Mick Jaggers kåk Stargrove ligger på Mustique, en liten ö i Västindien. Sex sovrum, ett badrum till varje sovrum, pool, egen strand, tennisbana, biljardrum och kock, städerska och trädgårdsmästare som sköter om stället. För priset av 15 000 dollar i veckan får du också köra bilen som Mick brukar köra och öppna ölburken med öppnaren som Mick burkar använda.

Ska du ändå tll New York kan du hyra Nicole Kidmans lägenhet. 45 000 dollar för en månad. Tre sovrum, tre badrum, utsikt over Hudsonfloden. Och en flygel att spela på. Meg Ryan hyr ut sin lägenhet i New York för 25 000 dollar i månaden. Också tre rum och tre badrun. Ligger i SoHo.

Bruce Willis har en sommarstuga på Turks and Caicos Islands utanför Bahamas. Fem sovrum och en stor pool. 21 000 dollar per vecka. Den engelske företagaren Richard Branson har sitt sommarparadis i British Virgin Islands i Västindien. En egen ö: Necker. Den kan bli din för en vecka för ungefär 300 000 dollar. Då kan du ta med dig 28 vänner. Ännu fler, 36 personer, kan ni vara om ni hyr lyxyachten Christina Onassis för 95 000 dollar per natt. Kanske får du sova i samma hytt som Marilyn Monroe, Greta Garbo, Frank Sinatra, Winston Churchill och John F Kennedy gjort. Billigare blir det att hyra den gamle miljardären Howard Hughes kåk i Palm Springs, trerumsvillan Araby Estate för 400 dollar natten. Som hittat.

Lyxyachten Christina Onassis kan du hyra för 96 000 dollar per natt.

tur med vädret...

Från första charterresan till sista paradiset

VÄRLDENS FÖRSTA charterresa startade på Bromma och gick till Mallorca i april 1955. 26 personer betalade 1 095 kronor för resan. Planet mellanlandade i Göteborg, Malmö, Stuttgart och Marseille (övernattning).

Santorini

VÄRLDENS TVÅ MEST romantiska öar: Santorini i Grekland. Svart sand, vita hus. Pamalican Island på Philippinerna, gångavstånd var du än befinner dig på ön, ett enda hotell (40 villor att hyra).

DE TRE FINASTE stränderna för bad. Seven Mile Beach på Cayman Islands, familjens favoritstrand. Kauai på Hawaii för beach-hopping. One Foot Island Beach på Cook Islands, riktiga Söderhavet.

HEMLIG LISTA: fyra stränder som inte är så lätta att hitta: Todos Santos, artistkoloni i Mexico. Ibo Island i Mozambique, stora mangroveträd skuggar stranden. Cirali i Turkiet, vandra bland sköldpaddor. Den lilla staden Cayucos norr om Los Angeles, samling vid piren.

Hugh Hefners Sky Villas

FEM AV VÄRLDENS dyraste hotellrum. Hugh Hefners Sky Villas i Las Vegas, 40 000 dollar natten. Royal Villa Laganissi i Aten, 50 000 dollar natten. Bridge Suite, Atlantis Pardise Island på Bahamas, 25 000 dollar natten, Royal Suite Burj Al Arab i Dubai, 18 000 dollar natten. Ty Warner Penthouse Four Seasons i New York, 34 000 dollar.

DET SISTA UPPTÄCKTA semesterparadiset: Boracay på Filippinerna, pudersand mellan tårna.

Japanska bålgetingen

Hur farligt är det att bli biten av en insekt när man solar?

Risk finns att du blir biten. Sällan allvarligt. Farligast: japanska bålgetingen. 50 årliga dödsfall. Finns i Japan. Mest ont att bli biten av: Bulletmyran. Finns i sydamerikanska regnskogar.

Just nu flyger 10 000 000 000 000 000 000 insekter omkring på jorden. Risken att bli livshotande biten är ändå minimal.

Fugo

Vad ska man inte äta?

Det värsta som kan hända: ont i magen, I Mexico kallas det för Montezumas hämnd. Årligen drabbas 10 miljoner resenärer av magont. Risken finns förstås att du får ont också. Men lugn, det går över. Det farligaste som finns serveras i Japan, fisken fugu. 20 dollar för en måltid. Slarvigt rensad får man i sig ett dödligt gift.

Inte lika farlig som hunden

Kan hajar anfalla när jag badar?

Det händer. 2010 registrerades 79 attacker mot människor världen runt. Under de senaste hundra åren har åtta människor dött efter hajattacker i USA, 230 har dött av hundbett. Så varning för hunden.

Mogadishu

Finns det platser som man inte ska besöka?

Just nu ska man förstås inte resa till Egypten eller Syrien, men det finns platser man ska undvika oberoende av det aktuella läget. Överst på listan över farliga ställen: Mogadishu i Somalia, världens farligaste stad. Pirater och terrorister. Använd maskingevär för att ta dig igenom trafikstockningar. Andra platser att undvika: Kandahar i Afghanistan, Cite Soleil, Port-au-Prince, i Haiti, Ciudad Juárez i Mexiko och West Point, Morovia, i Liberia.

”Viktigt att boken går att läsa”

”Min rådgivare Titti Tuncer är fantastisk. Hon är så engagerad och hjälper mig med allt. Och vi har så trevligt – jag kan inte fatta att jag är på en bank!”

Kort om Rose Lagercrantz

ROSE LAGERCRANTZ skriver för både barn och för vuxna. Hon är mest bekant för sina böcker om Metteborg och boken Flickan som inte ville kyssas. Den belönades med Augustpriset 1995. Rose Lagercrantz har också fått Astrid Lindgren-priset, Expressens Heffaklump, tidningen Vi:s litteraturpris och Nils Holgersson-plaketten. Flera av hennes böcker är översatta.

ROSE LAGERCRANTZ satt 1989-96 på stol nr 13 i Svenska barnboksakademien. Hon är gift med barnläkarprofessorn och hjärnforskaren Hugo Lagercrantz och har tre barn.

Å träffade författaren Rose Lagercrantz, som har stora framgångar med böcker för både barn och vuxna. Det viktigaste är att det finns en nerv i handlingen, anser hon. Rose Lagercrantz är också ny kund i Ålandsbanken – och jättenöjd.

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

När skrev du din första bok?

– Min man Hugo fick ett uppdrag i Jackson, Mississippi i USA. Vi kom dit 1972 med två spädbarn, bodde uselt i en omöblerad lägenhet mellan två highways där Greyhoundbussarna stannande utan att stänga av motorerna och släppte av folk som skulle äta i Morrissonrestaurangen som låg alldeles bredvid. Jag trivdes inte alls. Det kändes som en riktig håla. Det var synd att jag inte fann mig tillrätta och stannade kvar för i efterhand tycker jag

att det var en av de mest spännande platserna vi har varit på. Efter en tid ville jag flytta till Sverige igen. Dessbättre hann jag skriva min första barnbok där – Tullesommar. Därefter har det blivit många böcker. Ofta får jag frågan om varför jag skriver. Det har jag inget bra svar på – jag svarar lite hipp som happ. Men en sak vet jag: när jag inte skriver blir jag deprimerad. Så är det. Därför skriver jag jämt. Det räcker med något litet bara för att jag ska bli på gott humör.

Men det ska förstås vara en pärla! Annars får det vara.

Har du rest mycket?

– Jag har rest mycket och varit i många länder. Eftersom flera av mina böcker handlar om min släkt har jag varit mycket i Frankrike, Sydafrika och Kanada både för att hälsa på och för att göra research. Med Hugo och barnen bodde jag också en tid i Australien och trivdes utmärkt. Det rådde ett slags picknick-stämning där hela tiden – allt kändes så lättsamt. Helt annorlunda mot Sverige.

Du har skrivit mycket om din släkt.

– Jag är lite besatt av släktkrönikor, av hur människor har klarat sig förbi olika svårigheter som svält, krig, sjukdomar eller kärlekssorger. Min mamma och hennes fem syskon växte upp i Siegith i Transsylvanien. När Ungern gick ihop med Tyskland under kriget deporterades de till Auschwitz och Bergen-Belsen. Tre av sex syskon lyckades undkomma och överleva kriget. De tog sig vidare, trots allt de varit med om.

Varför blev det Sverige för din mamma?

– Hon blev förd till Sverige från Bergen-Belsen av Röda Korset. De hade frågat om hon och hennes syster ville fara tillbaka till Siegith men där fanns ingen kvar, trodde de. Då tog de henne till en förläggning i Helsingborg. När hon hade kommit på benen fick hon sitt första arbete hos grevinnan Ankarcrona i Helsingborg. Min mamma var mycket förtegen och ville inte berätta för mig om de hemska åren hon varit med om. Faktiskt har jag fått veta mer genom andra släktingar. Det gav underlaget till min senaste vuxenbok ,Om man ännu finns.

Hur får man en bok antagen av ett förlag?

– Jag vet inte, höll jag på att säga. Man skriver en bok som de på förlaget tror ska bli en bestseller.

Mitt lyckliga liv finns på femton olika språk. New York Times skrev i våras om den boken:

The book´s intended readers may not realize they are reading about anything unusually prized, but they will recognize they´re on to something quite splendid. If only all early chapter books were this beautifully conceived.

Så jag har haft det ganska besvärligt ibland. Jag undviker helst mainstream – jag vill bryta egen väg. Men det betyder inte att det jag skriver är svårt, men det måste finnas en nerv i boken så att läsaren hela tiden vill veta mer. Det är viktigt att boken går att läsa. Ett bra knep är att läsa den högt för någon annan. Går det – då är den bra. Annars får man skriva om. Jag skriver om många gånger för att få ett bra flyt i språket. Det sägs att Selma Lagerlöf skrev om varje mening 18 gånger. Min senaste barnbok, Barnvakten, som är en fortsättning på Födelsedagsbarnet, har jag skrivit om minst tio gånger.

Du ser glad ut!

– Det är för att jag ser på dig och du utstrålar en sådan vänlighet! Nyligen blev jag kund i Ålandsbanken – och det är jag jätteglad för. Allt är bättre än på den bank jag hade tidigare. Räntorna är bra, servicen mycket mer personlig och snabbt löste min personliga rådgivare mina ekonomiska problem. Min rådgivare Titti Tuncer är fantastisk. Hon är så engagerad och hjälper mig med allt. Och vi har så trevligt – jag kan inte fatta att jag är på en bank!

En annan fördel med Ålandsbanken är att jag får ta med mig hunden. Tidigare var jag tvungen att ordna vakt till den då så lilla valpen så fort jag måste gå till banken. ■

Fredrik Svennersjö, det påstås att Premium Banking har väldigt nöjda kunder. Är det sant?

– Ja, det är sant. Vi har nyligen genomfört en kundundersökning, som bekräftar det.

Hur nöjda?

– Riktigt nöjda. På en tiogradig skala blev totalbetyget 7,9. Mest glädjande är att vi får mycket höga betyg på de områden vi själva anser viktigast, nästan 9.

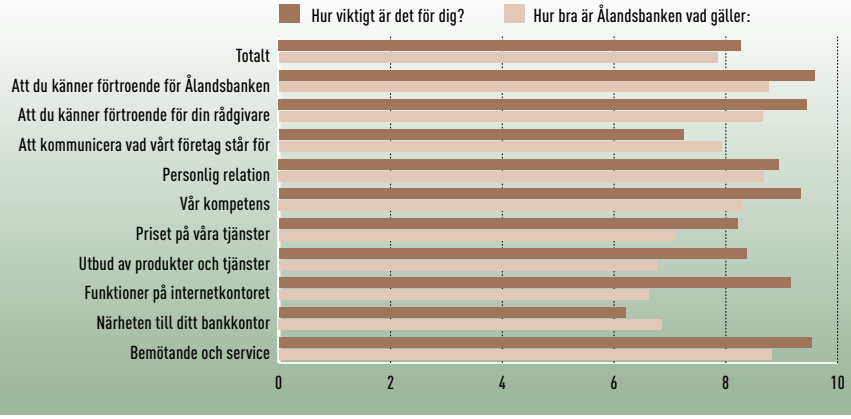
Vilka är det?

– Att kunderna känner förtroende för Ålandsbanken, att bemötande och personlig service ligger i topp liksom kompetensen hos våra rådgivare.

Vad tycker kunderna är sämst?

– Vi saknar några funktioner på vårt internetkontor. Det har även kunderna noterat. Dessbättre kommer vi redan under hösten att rusta upp vår service väsentligt även där.

Totalt sett är jag väldigt nöjd med undersökningen, men det innebär inte att vi lutar oss tillbaka. Tvärtom, vi utvecklar kontinuerligt våra tjänster för att förbättra vårt produktutbud och för att ytterligare höja vår servicenivå.



Momentum

Var ligger Eiffeltornet? Med vilken byggnad förknippar du Sydney? Vad tänker du på när du hör ordet San Francisco? Svaren är så enkla. Paris, Operahuset och Golden Gate-bron, byggnader som nästan alla vet var de ligger, helt enkelt symboler för städer. Och det är varje stads dröm att hitta ett varumärke som kan förknippas med stan. Som Marina Bay i Singapore, som Kingdom Tower i Jeddah i Saudiarabien och som New Century Global Center i Chengdu i Kina. Dyrast, högst och störst. Håller världen på att få storhetsvansinne?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

▼ Påhittade stränder

Världens största byggnad. Den tog tre år att bygga. Invigdes i år: New Century Clobal Centre i Chengdu i sydvästra Kina. Byggnaden är 100 meter hög, 500 meter lång och 400 meter bred och med en golvyta på 1,7 miljoner kvadratmeter. 400 000 kvadratmeter av golvytan: shopping. Här finns också en Medelhavsby, ett piratskepp och en isrink. Mest spektakulärt: en 5 000 kvadratmeter stor och konstgjord sandstrand i kombination med världens största platta TV-skärm, 150 meter lång och 40 meter hög, som visar världens bästa sandstränder.

Marina Bay Sands

New Century Clobal Centre

▲ Ju fler kockar…

Marina Bay Sands i Singapore är världens hittills dyraste byggnad. Kostnad: 60 miljarder. Ett kasinobygge som får Las Vegas att blekna. 25 000 spelare ska lockas dagligen att gambla, 10 000 anställda och 2 561 hotellrum. Sju av världens mest kända kockar har öppnat varsin krog i kasinot och ser till att du får käk. Högst upp: en 150 meter lång pool där du kan hänga på kanten och blicka 191 meter ner på Singapore innan du festklädd slår dig ner i något av de 30 kasinona som ska ge en årlig vinst på sex miljarder kronor för att det ska gå ihop.

◀ Tolv minuters hissfärd

Världens högsta byggnad ska byggas. Det är den saudiska kungafamiljen som öppnar sitt kassavalv och satsar närmare 200 miljarder kronor på Kingdom Tower, en 1,6 kilometer hög skyskrapa. Den ska resas i hamnstaden Jeddah och kommer att bli dubbelt så hög som världens i dag högsta byggnad, Burj Khalifa i Dubai. Att ta hissen så högt upp man kan komma i Kingdom Tower blir en resa på tolv minuter. 80 000 människor ska bo här.

P.s. När detta skrivs lämnar byggmästaren i Jeddah följande besked: Kingdom Tower blir bara tusen meter högt. Annars finns det risk att det välter.

Kingdom Tower

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