ÅLANDSBANKEN

5
2014

Peter Wiklöf, Ålandsbankens vd:

”Vi är inte giriga”

Världs- och inbördeskrig, depressioner, kapningar och bankkriser

Ålandsbanken har överlevt allt

Stark dollar

– mumma för många börsbolag

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Nu satsar vi stort på kapitalförvaltning

En bank för kunderna 4
”Alla storbankschefer talar om sin avkastning. Vi sätter hög service och omtanke om våra kunder i första rummet.” Det säger Peter Wiklöf, vd i Ålandsbanken.

En spännande historia 6
Ålandsrörelsen växte sig allt starkare och en återförening med Sverige föreföll alltmer trolig. Eftersom inga utländska banker fick verka i Sverige blev det än mer intressant att snabbt starta en rent åländsk bank.

Stark dollar ger snart effekt 8
Den amerikanska dollarn har förstärkts kraftigt mot den svenska kronan och mycket talar för att det håller i sig. Många svenska exportbolag gynnas av detta. Snart bör vi se effekterna på vinsterna och kanske på börskurserna.

Topplistan spöar börsen 10
Topplistan går bättre än börsen hittills i år. Räknat på tio år tillbaka handlar det om utklassning.

Oskar Svärd slog rekordet 11
Oskar Svärd slog rekordet på en svensk klassiker, den sammanlagda tiden på Vasaloppet, Vätternrundan, Vansbrosimningen och Lidingöloppet. Men han funderar redan på att förbättra det.

Planera generationsskiftet i god tid 12
Att genomföra ett generationsskifte i ett företag tar ofta flera år. Det gäller att börja planera i tid – att tidigt klara ut vem som ska äga och vem som ska driva företaget vidare.

Storsatsning på kapitalförvaltning 14
Ålandsbanken ska bli ännu vassare och nu görs en rivstart inom kapitalförvalting med ett nytt team till banken.

Fokus på risk 16
Vi går vår egen väg. i stället för kollektiva lösningar och hård paketering arbetar vår kapitalförvaltning med individuella anpassningar.

Född till företagare 18
Var ska man växa upp och leva om man vill ha framgång som entreprenör? Och var finns de bästa uppfinnarna? Är det sant att inget har uppfunnits norr om Dalälven?

Pensionshörnan 20
Återbetalningsskydd – dåligt men bra. Vår expert, Jessica Friberg, reder ut problemen och ger dig även förslag på åtgärder när avdragsrätten försvinner.

Momentum 22
Har du status? För 50 år sedan var det att ha den senaste bilmodellen. I dag bryr man sig inte. Det är senaste mobiltelefonen som gäller.

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

Layout Jörgen Melin

Foto IBL, iStockphoto, Håkan Flank, Kristian Pohl, Viktor Fremling

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.

À – vilket gensvar

Nu är det oktober – en riktig höstmånad. Då ska lågtrycken sätta full fart in över landet och bjuda på både regn och blåst. Men i Ålandsbankens Private Bankingaffär är det högtryck. Vi har medvetet satsat på kompetens och utbildning för att möta våra kunders behov och krav och nu börjar det ge resultat!

PÅ FÖRSOMMAREN GENOMFÖRDE VI ETT STORT ANTAL DJUPINTERVJUER med kunder som hade en entreprenöriell bakgrund. Dessa kunder har själva byggt upp sin förmögenhet eller tillhör generationen direkt efter en entreprenör och har arbetat dagligdags i verksamheten.

Anledningen till dessa intervjuer var att vi ville få en detaljerad och konkret feedback från våra kunder, för att kunna säkerställa att vi är på rätt väg.

Jag blev mycket glad över resultatet. Det är ingen ände på de positiva omdömen kunderna ger våra rådgivare – de är personliga, serviceinriktade, omhändertagande, flexibla, kompetenta och ärliga. Överlag är man av uppfattningen att Ålandsbankens personal och vårt erbjudande är bra eller rentav osannolikt bra.

Jag tar mig friheten att förmedla två citat som jag är speciellt glad över:

”Ålandsbanken förstår entreprenörer.”

”Jag uppskattar rakheten och ärligheten, så mycket självförtroende, han står på min sida.”

VI TAR DET SOM ETT KVITTO på att relation och kompetens hos våra rådgivare motsvarar våra kunders krav.

MÅNGA AV VÅRA KUNDER HAR REKOMMENDERAT Ålandsbanken till vänner, affärsbekanta och släktingar. Ett starkt förtroende från våra kunder ger oss möjlighet till större och mer kvalificerade uppdrag. I förlängningen är förtroendet vägen till vår framgång – det är det största vi kan få av våra kunder.

Jag vill verkligen tacka alla nya och gamla kunder för er tillit, att ni valt Ålandsbanken som er bankpartner.

I DETTA NUMMER AV Å PORTRÄTTERAS för första gången vår vd Peter Wiklöf. I den intervjun bekräftas att, till skillnad från de flesta banker, den egna lönsamheten inte är vårt enda mål.

”Banken drivs från en värdegrund – kundernas behov är ledstjärnan i vår utveckling.”

HA NU EN RIKTIGT HÄRLIG HÖST!

Magnus Johansson
Chef Private Banking

Peter Wiklöf:

”Vi är inte gir

Alla storbankschefer vänder sig bara mot finansmarknaden och talar alltid om avkastning. Jag försöker främst att vända mig till våra kunder. Jag tror att ett ansvarsfullt engagemang är ett långsiktigt framgångsrecept både för kunderna och för banken. Det säger Peter Wiklöf, Ålandsbankens vd, till Å.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** DANIEL ERIKSSON

Hej Peter, hur går det för banken?
– Vi är på rätt väg. Med många nöjda kunder, som rekommenderar oss, har vi en god tillströmning av nya kunder. Siffermässigt ser det också allt bättre ut. Rörelseresultatet mer än fördubblades till 5,5 miljoner euro (2,3) under andra kvartalet i år.

Besvärande med fortsatt lågt ränteläge?
– För några år sedan var vi den enda banken vars utlåning helt finansierades med kundernas inlåning. Hade alla banker sett ut på det sättet hade vi aldrig fått någon finanskris. I ett normalränteläge fungerade det bra. Men när tremånaders euribor-räntan föll från 5,5 procent ned mot trakterna 0,1 procent blev det tungt. Vårt årsresultat föll med 15–20 miljoner euro – vi ville ju ändå hålla anständiga inlåningsräntor för våra kunder. De senaste åren har vi utnyttjat balansräkningen bättre. Genom att emittera så kallade säkerställda obligationslån har våra räntemarginaler förbättrats avsevärt och det har gjort det möjligt att välkomna många nya kunder. Genom en god tillväxt på både placerings- och utlåningssidan är vi nu tillbaka på de gamla resultatnivåerna.

Ändå är lönsamheten mycket lägre än i de svenska storbankerna.
– Vi ligger lite lägre, men arbetar på ett annat sätt. Nordea gick för något år sedan ut med målet 15 procents avkastning på eget kapital – och de andra storbankerna ville inte vara sämre. Men det målet är extremt utmanande i en lågräntemarknad. För att klara det har de hjälp av en oligopolmarknad – de fyra storbankerna dominerar totalt i Sverige. Därtill kommer att de måste höja sin risknivå. De tvingas också hårdsälja sina egna produkter och de måste skära kostnader, främst genom att kasta ut personal. Ett sådant arbetssätt är inget för Ålandsbanken. Vi sätter hög service och omtanke om våra kunder i första rummet. Jag är glad över att vår styrelse hade modet att sätta avkastningsmålet på mer rimliga dryga 10 procent.

Högre lönsamhet är väl positivt?
– När cheferna för de stora bankerna uttalar sig vänder de sig alltid bara mot finansmarknaden och aktieägarna och de talar bara om avkastning och kapitalkrav. Jag försöker främst att vända mig till våra kunder då själva affärsidén inte kan vara att bara tjäna pengar. Ett företag måste även skapa värde för sina kunder. Självklart måste även vi tjäna pengar men banken drivs från en värdegrund – kundernas behov är ledstjärnan i vår utveckling. Vi är inte lika giriga – vi går vår egen väg. Den bygger på övertygelsen att ett tydligt kundfokus ger både lojala kunder och starka relationer. Vi tar ansvar för delarna och vi tar ansvar för helheten. För oss är detta inte floskler utan något vi verkligen menar och arbetar efter. Jag tror att ett ansvarsfullt engagemang är ett långsiktigt framgångsrecept både för kunderna och för banken.

Mätt som K/I ligger ni ännu mer efter – eller?
– K/I-talet (kostnader/intäkter) är lite missvisande för Ålandsbanken. Under andra kvartalet låg vi på dryga 0,8. Storbankerna i Sverige ligger kring 0,5. En liten serviceinriktad bank med relativt hög personaltäthet kan inte nå den siffran. Vårt It-bolag, Crosskey, svarar för en ansenlig del av banken. Det är ett effektivt bolag med marginaler väl i nivå med till exempel Tieto. Men Crosskey har en annan affärsmodell där K/I tal på 0,9 anses bra.

Den svenska delen har varit svag. Ångrar du den etableringen?
– Inte alls. Tvärtom är jag glad att jag vågade köpa några utvalda delar från Kaupthings svenska dotterbolag. Vi hade funderingar på att gräva en grop i Sverige – att starta en bankverksamhet från grunden. En sådan etablering är emellertid kostsam och tar lång tid. Nu fick vi chansen till en snabb start. Vi köpte verksamheten för cirka 200 miljoner kronor. Eget kapital, som huvudsakligen var likvida medel, låg kring det dubbla. Därtill var kronan lågt värderad vid tillfället. Så här i efterhand kan man säga att vi, sammantaget med valutaeffekten, fick ett ”starta eget bidrag” på cirka 30 miljoner euro för att börja bedriva bank i Sverige.

Så du kan räkna hem affären?
– Den svenska delen har slutat blöda och vi har fortsättningsvis bra tillväxt så nu har vi alla

iga”

> Vi ska skapa värde för människor och företag genom att leverera storbankernas tjänsteutbud med den mindre bankens omtanke och engagemang.

förutsättningar att räkna hem affären. Många ifrågasatte om Ålandsbanken skulle klara att driva verksamhet i Sverige. De senaste åren har vi haft en mycket bra utveckling. Private Banking har gått bra hela tiden och växer snabbt med god lönsamhet. Det som kostat är främst vår lansering av Premium Banking i Sverige för två år sedan. Nu ser det också ut att bli en framgång. Genom Premium Banking har vi ökat vår bolånestock kraftigt i Sverige. På sikt kommer det att skapa en lika stabil verksamhet som vi bedrivit på Åland i 95 år och på det finska fastlandet i cirka 20 år. Sammantaget är jag mycket tillfreds med utvecklingen i Sverige. Vi kunde faktiskt ha expanderat ännu snabbare, men jag ville gå lite försiktigt fram och inte öka utlåningen alltför snabbt. Det är bättre att ha en sund tillväxt – med balans mellan utlåning, inlåning och placeringar.

Alla vet nog inte vad Premium Banking är.

– Det är ett koncept vi med framgång drivit på Åland och i Finland i drygt tio år. Vi har ett starkt batteri av tjänster och produkter för människor med god ekonomi. Man kan säga att det är som Private Banking för något mindre förmögna kunder. Det innehåller bra finansiella tjänster som behovsanalys, juridisk rådgivning, försäkrings- och pensionsanalys, Visa- och MasterCard-kort med bra rese- och köpskyddsförsäkring med mera. Självklart har även våra Private Banking-kunder tillgång till samma erbjudande.

Varför har ni rekryterat nya medarbetare till kapitalförvaltningen?

– Ålandsbanken förvaltar drygt 4 800 miljoner euro för kunders räkning och vi har som ambition att ytterligare stärka vår position inom området. Genom att rekrytera ett erfaret förvaltarteam från Alfred Berg ska vi nu utveckla än mer effektiva förvaltningsprodukter. Målsättningen är att skapa ett kvalitativt produktsortiment för hela koncernen och därmed stärka stödet till vår personal och våra kunder.

Vi ska skapa värde för människor och företag genom att leverera storbankernas tjänsteutbud med den mindre bankens omtanke och engagemang.

Och det kommer att gå bra?

– Jag är övertygad om att det finns tillräckligt många potentiella kunder i Sverige som uppskattar en hög servicenivå i kombination med den långsiktighet vi erbjuder. I Finland har vi verkat under en lite längre tid än här i Sverige men där har redan över 50 000 kunder valt oss. Jag fortsätter att stärkas i denna tro då jag ser vad som nu händer hos oss i Stockholm, Göteborg och Malmö. Många människor är trötta på att bli behandlade som ett kontonummer – de vill bli sedda och lyssnade på. Det blir de hos oss. ■

Om Peter Wiklöf

Peter Wiklöf är sedan 2008 vd i Ålandsbanken. I drygt 20 år har han haft en rad olika befattningar i banken. Senast som vd för bankens It-bolag Crosskey. Kuriosa: I början på 1990-talet var Peter Wiklöf en period kommissarie inom brottmål i Mariehamn, Finlands yngste för övrigt.

Peter Wiklöf är född och uppväxt på Åland och har bott där hela sitt liv, bortsett från fyra år då han studerade juridik, främst skatterätt, vid Stockholms universitet.

Peter Wiklöf är sambo med Susanne sedan 20 år och har två barn, Ida och Oscar. Han är idrottsintresserad och spelade flera år innebandy i finska landslaget. Numer handlar det mest om motion på gym eller på löpslingan. Peter Wiklöf har också ett stort intresse för jakt och fiske, något som är tradition på Åland.

Ålandsbanken

En spännande

Ålandsbankens tillkomst och levnad är fylld av dramatik, krig, politik, kapningsförsök och banktaktiska resonemang.

Första världskriget (1914 – 1918) innebar några tunga år för Åland. Östersjön var blockerad och både export och import lamslogs. Sjöfartsnäringen led svårt och många fartyg förliste till följd av mineringar och beskjutningar. Det enda positiva med kriget var att den förryskning som pågått av både Åland och Finland avstannade något.

DEN RYSKA REVOLUTIONEN och Finlands självständighetsförklaring 1917 var ur den aspekten också positiv, men ålänningarna kände fortfarande stor oro. Skulle förryskningen ersättas med en förfinskning eller ett bolsjevikiskt terrorvälde, beroende på utgången av det finska inbördeskriget?

Vid första världskrigets slut 1918 var ögruppen ockuperad av flera olika militärförband samtidigt, Nystadskåren, en del av Finlands vita armé, ryssar och finska rödgardister. Med stöd av Gustav V skickade Sverige en militärkår för att rädda Åland från samtliga de övriga. Svenskarna lyckades ta sig igenom de ryska mineringarna med hjälp av åländska fiskare, som visste var minorna hade lagts ut.

Efter det så kallade Godbyslaget, främst mellan Nystadskåren och de röda, förmedlade svenskarna ett avtal om vapenvila mellan de stridande och de olika truppförbanden skickades hem. Ålänningarna var tacksamma över den svenska hjälpen och den så kallade Ålandsrörelsen, som verkade för en återförening med Sverige, växte sig stark. Det var under den här tiden som tanken på att starta Ålandsbanken kom till.

Den första banken på Åland tillkom 1856 och den första affärsbanken kom 1876, dock med finskt huvudmannaskap. Det fanns ett stort missnöje på Åland där man ansåg att ålänningarnas insättningar i dessa banker främst hamnade hos ”fina herrar” i Helsingfors.

ÅLANDSRÖRELSEN VÄXTE sig allt starkare och en återförening med Sverige diskuterades livligt och föreföll alltmer trolig. Eftersom inga utländska banker fick verka i Sverige blev det än mer intressant att snabbt starta en rent åländsk bank, som därmed skulle komma att betraktas som svensk. Åländska sparmedel i finska filialbanker skulle då sannolikt flyttas till den nya åländska banken, som efter en återförening skulle vara acceptabel i Sverige.

ÅLAND LEVDE VID DEN HÄR TIDEN nästan uteslutande på jordbruk och sjöfart. Ägandet i rederier var till en början mycket spritt, även drängar och pigor var ofta delägare. Efter kriget förändrades detta. Sjöfarten fick ett kraftigt uppsving och många nya fartyg skulle byggas. Det ställde krav på större volymer riskvilligt kapital och därmed ett behov av en ”egen bank”.

ÅLANDSBANKEN GRUNDADES. Den 21 mars 1919 undertecknade stiftarna bolagsavhandlingen för Ålands Aktiebank (namnbyte till Ålandsbanken skedde först 1980). Den efterföljande aktieemissionen på två miljoner mark övertecknades med 40 procent. Redaktör Julius Sundblom utsågs till ordförande i bankens förvaltningsråd.

ÅLANDS AKTIEBANK
vidtager med sin verksamhet den 15 december i Herr Lauréns gård vid Torggatan, och öppenhålles kontoret varje hälgfri dag från kl. 11—2.
4641
För insättningar erlägges:
på kapitalräkning 5 1/2 %
på löpande räkning 2 1/2 %
Gynna ålänningarnas egen bank. Tel. 262.

De följande åren präglades av en dragkamp om Åland – mellan Sverige och Finland. En tänkbar lösning var också att Åland skulle bli statligt oberoende. Till ålänningarnas besvikelse slog så småningom Nationernas Förbund fast att Åland skulle tillhöra Finland, men med ett visst mått av självstyre.

RÄDDADES AV FINSK BANK

En ångsåg, som gick i konkurs 1922, var nära att stjälpa Ålandsbanken, vars aktiekapital efter kreditförluster redan var rejält urholkat. Ett samarbete med Unionbanken i Helsingfors räddade dock banken. Unionbanken blev storägare men genom att Ålandsbanken tidigare infört att varje aktieägare, oavsett storlek, endast kunde rösta för maximalt 1/40 av antalet röster närvarande på stämman kunde kontrollen av banken behållas på Åland.

De närmaste åren rensades kreditstocken på dåliga lån och 1929, inför den stora världsdepressionen, ansåg bankinspektionen att Ålandsbanken var den mest likvida av alla finska banker. Den klarade sig också överraskande bra under krisåren. Från mitten av 1930-talet upplevde banken flera bra år och betraktades 1937 som en mycket sund bank – soliditeten var över 17 procent.

KRIGSÅREN 1939 – 1945

Pakten Tyskland/Sovjetunionen gav ryssarna fria händer i Estland, Lettland och Finland. Den 30 november 1939 började vinterkriget mellan

historia

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

”Långa” vd:ar i Ålandsbanken

Tor Brenning	16 år, avgick 1953
Thorvald Eriksson	34 år, avgick 1987
Folke Husell	17 år, avgick 2003
Peter Wiklöf	kanske 35 år?

Speciella händelser

Bildandet	1919
Börsnotering	1942
Etablering i Helsingfors	1982
Etablering i Sverige	2009

Sovjet och Finland. På Åland fanns en utbredd antimilitarism. Det hjälpte dock inte – omfattande befästningsbyggen påbörjades och rädslan för luftbombardemang spred sig. Ålandsbanken skyddades med travar av sandsäckar. Skuldsedlarna kopierades och fördes till säker plats. I bokslutet reserverades större anslag för stöd till Finlands försvar. I januari 1940 utsattes Mariehamn för attacker av bombflyg – dock utan större skador. Stadsfullmäktige beslutade att köpa in två luftvärnskanoner – det fanns dock inga säljare och staden levde helt oskyddad genom kriget.

BANKEN KLARADE SIG HYGGLIGT UNDER KRIGET. Tillgången på pengar var god, vilket hängde ihop med bristen på varor och den höga inflationen. Ålandsbanken hade ett bra år 1939, med en årsvinst på 750 000 finska mark. Utdelningen hamnade på 5 mark per aktie. Utlåningen ökade starkt, framför allt handlade det om driftskrediter till rederierna.

Bankens första kontor

INFLATIONEN BÄDDADE FÖR BÖRSNOTERING

Sovjets utrikesminister Molotov lär i november 1940 ha frågat Hitler om det var fritt fram för Sovjet att ockupera Finland. Han blev överraskad av ett temperamentsfullt nej från Hitler, som redan då hade planer på att gå i krig med Sovjetunionen. Det räddade Finland och Ålandsbanken. Fortsättningskriget, när Finland anslöt sig till den tyska attacken, var för åländsk del mer en kristid än krigstid.

Ålandsbanken ökade balansomslutningen med 190 procent under krigsåren – allt på grund av inflationen. Inflationsjusterat var det i stället minus 21 procent.

Efter vapenstilleståndet 1944 fick rederierna en flygande start med att transportera skadeståndsvaror till Sovjet. Det skulle dröja ända till 1952 innan krigsskadeståndet till Sovjetunionen var till fullo betalt.

Ett problem under kriget var att inflationen minskade det reala värdet i bankens fonder samtidigt som den ökade bankens rörelse. Mitt under brinnande krig 1942 emitterade därför Ålandsbanken aktier för fem miljoner mark. Emissionen övertecknades och i samband med den noterades aktien på Helsingforsbörsen. Under 1946 gjordes ytterligare en emission på samma belopp och 1948 mer än fördubblades aktiekapitalet efter en stor emission på 25 miljoner mark, vilken i huvudsak tecknades av redare på Åland. Efter ytterligare en stor emission 1951, på 30 miljoner mark, kan man säga att Ålandsbanken i egentlig bemärkelse blev ålänningarnas bank.

KAPNINGSFÖRSÖK AVVÄRJDES

Thorvald Eriksson tillträdde som vd i banken 1953. Han kom att leda banken i 34 framgångsrika år. Under de kommande decennierna blev Finland alltmer västorienterat med medlemskap i frihandelsområdet EFTA 1961, vilket småningom resulterade i EG.

DEN 4 JANUARI 1982 öppnade Ålandsbanken ett kontor i centrala Helsingfors, det första på finska fastlandet. Konkurrenterna var förbryllade – vad hade lilla Ålandsbanken i Helsingfors att göra? Men det blev en framgång och fler kontor öppnades efter hand.

Nu är det år 1985. Bankens aktiekurs rusade i höjden på börsen, den nästan fördubblades på kort tid. Ålänningarna befarade naturligtvis ett kapningsförsök. Ur årsredovisningen från det året kan man läsa: ”Åländska aktieägare visade sig dock vara fast beslutna att behålla Ålandsbanken i åländska händer.”

Det var till och med på det viset att ålänningarna själva köpte till den höga kursen – för att säkerställa att banken förblev åländsk.

På 1990-talet öppnade banken ytterligare kontor runt om på finländska fastlandet där en stor bankkris hade satt sina spår. Som enda bank i Finland hade Ålandsbanken överlevt utan bankstöd!

NÄR DE NYA KONTOREN I FINLAND fått fast mark under fötterna började bankledningen snegla på Sverige som nästa naturliga marknad. Tillfället att köpa en befintlig bankverksamhet kom 2009 i samband med en ny bankkris. Delar av isländska banken Kaupthing Bank Sverige AB, som då var i konkurs, köptes upp. I dag har därmed Ålandsbanken en stark grund i både Finland och Sverige.

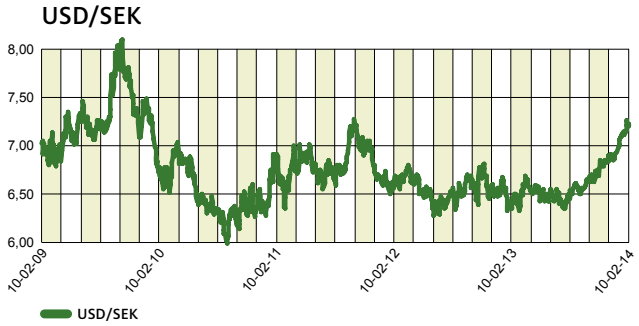
Totalt finns sju kontor på Åland, sex kontor på finska fastlandet: Helsingfors, Esbo, Tammerfors, Vasa, Åbo och Pargas. I Sverige har Ålandsbanken tre kontor, i Stockholm, Göteborg och Malmö. ■

En starkare dollar:

Snart ser vi eff

Den amerikanska dollarn har förstärkts kraftigt mot den svenska kronan, sedan mitten av april med drygt 13 procent. Mycket talar för att dollarns styrka är uthållig en tid. Många svenska exportbolag gynnas av detta, men ofta med cirka 200 dagars fördröjning. Blir det så även denna gång bör vi snart se effekterna.

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



DEN AMERIKANSKA DOLLARN har förstärkts kraftigt mot snart sagt samtliga valutor under sommaren. Gentemot den svenska kronan är uppgången sedan mitten av april i skrivande stund drygt 13 procent – en förändring som kan ge en betydande påverkan på den svenska exportindustrins vinster framöver.

ATT FÖRSÖKA FÖRUTSPÅ VALUTAKURSRÖRELSER på kort sikt är näst intill omöjligt – förutom ekonomiska fundamenta är det många andra faktorer som påverkar växelkurserna. Mycket talar dock för en fortsatt dollarstyrka under de närmaste kvartalen:

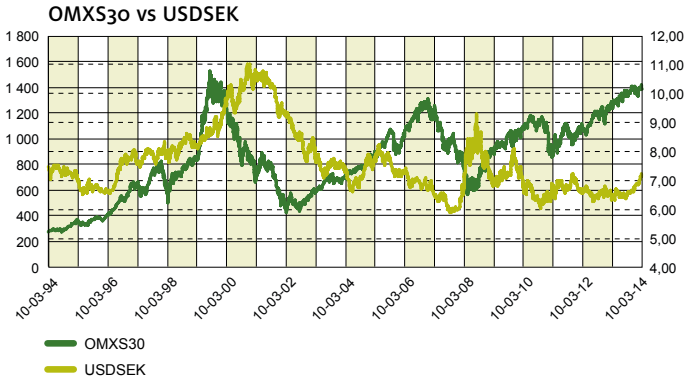
- **DEN AMERIKANSKA CENTRALBANKEN SIGNALERAR** tydligt att höjda styrräntor är att vänta under 2015. Samtidigt har de flesta andra större centralbanker – inklusive den svenska Riksbanken – indikerat att de inte har någon avsikt att strama åt penningpolitiken på kort sikt. En högre relativ räntenivå mot omvärlden bör gynna dollarn.

- **MAKROEKONOMISKA DATA PEKAR** på en fortsatt god tillväxt i Nordamerika under de kommande kvartalen, samtidigt som efterfrågan verkar tappa momentum både i Europa och på flera tillväxtmarknader. Detta bör leda till en ökande efterfrågan på amerikanska realtillgångar som aktier och fastigheter och därmed gynna dollarn.

- **DOLLARN HAR TRADITIONELLT** varit en tillflyktsort i orostider. Förutom konflikterna i Ukraina och Mellanöstern har även självständighetssträvanden i Skottland och Katalonien liksom den senaste tidens oroligheter i Hongkong bidragit till att öka de geopolitiska spänningarna. Det är tyvärr osannolikt att dessa kommer att försvinna på kort sikt.

DOLLARN OCH BÖRSKURSERNA

Ett ofta förekommande påstående är att en stark dollar är bra för den svenska aktiemarknaden, vilket grundas på att svenska bolag har en betydande nettoexport till USA. Tyvärr är det svårt att hitta grunder för detta i den historiska utvecklingen. Korrelationen mellan dollarn och den svenska börsen är förhållandevis svag över tiden, även om det finns korta perioder då de samvarierat. Den enkla slutsatsen är att det oftast är andra faktorer än växelkurserna som driver aktiemarknaderna. Ett sådant exempel är 2008/09, då dollarn på kort tid förstärktes med drygt 50 procent mot kronan, vilket dock inte hindrade aktiemarknaden från att mer eller mindre haverera till följd av den globala lågkonjunkturen med åtföljande riskaversion. Däremot är det sannolikt att återhämtningstiden för svenska exportaktier förkortades rejält till följd av kronförsvagningen.



DOLLARN OCH FÖRETAGSVINSTERNA

För de bolag som har merparten av kostnaderna i Sverige och en stor del av intäkterna i USA eller som verkar i en industri där varorna prissätts i dollar blir – åtminstone på pappret – en dollarförstärkning ett starkt stöd för lönsamheten. Även här gäller det dock att hålla tungan rätt i mun. Vissa bolag kan ha stora materialinköp i dollar, vilket förstås begränsar de positiva effekterna på vinstmarginalerna. Det kan också vara svårt att bedöma vilken tid det tar innan förändringar av växelkurserna får genomslag i resultatet, till följd av att de flesta bolag använder sig av valutasäkringar för att minska resultatsvängningarna på kort sikt. Ytterligare ett osäkerhetsmoment är hur företagen använder sig av en starkare dollar – väljer man att försöka behålla

ekterna

hela valutavinsten själv, eller anpassar man priserna för att kunna vinna marknadsandelar från konkurrenter som har mindre gynnsam valutasituation?

FÖR ATT BELYSA HUR MYCKET DE SVENSKA företagens resultat kan påverkas av valutakursförändringar har vi valt att se närmare på två stora exportföretag: Ericsson och Boliden.

Exempel 1: Ericsson

Under 2013 hade Ericsson totala inflöden av dollar motsvarande 37,8 miljarder kronor. Samtidigt rapporterade bolaget kostnader i dollar på cirka 15,4 miljarder, vilket gör att nettoexponeringen mot dollarn uppgick till 22,4 miljarder kronor. En förstärkning av dollarkursen med 13 procent skulle därmed – allt annat lika – ge en positiv resultateffekt på 2,9 miljarder kronor. Det motsvarar runt 13 procent av rörelseresultatet för året och skulle höja rörelsemarginalen med nästan en procentenhet.

Exempel 2: Boliden

Som en stor aktör inom gruv- och smältverksindustrin prissätts en stor del av Bolidens produkter i dollar, vilket förstås innebär att valutakänsligheten är betydande. Enligt den senaste kvartalsrapporten (2Q14) skulle en förstärkning av dollarn med 10 procent resultera i en höjning av rörelseresultatet med 1 080 miljoner kronor – motsvarande cirka 56 procent av den underliggande vinstnivån de senaste fyra kvartalen.

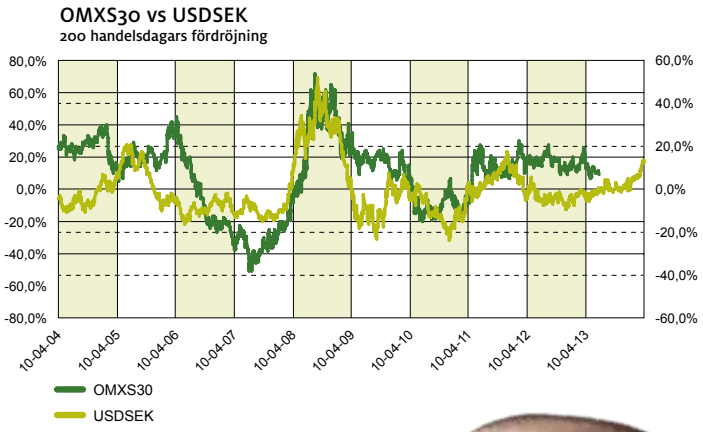
FINNS DET DOLLARFÖRLORARE PÅ STOCKHOLMSBÖRSEN?

Listan på potentiella dollarvinnare kan göras lång: utöver de bolag som vi nämner ovan har Alfa Laval, Atlas Copco, Sandvik, SKF, Volvo och skogsindustrin stora nettoexponeringar i denna valuta. Däremot är det svårare att hitta bolag som förlorar på en starkare dollar.

DE BOLAG SOM BRUKAR LYFTAS FRAM som ”dollarförlorare” är detaljhandelsföretag som Hennes & Mauritz och Clas Ohlson. Med en stor del av inköpen i dollar och en betydligt större andel av försäljningen i kronor och euro blir den teoretiska exponeringen förstås betydande. Men, vilket är viktigt att ta hänsyn till, även bolagens konkurrenter gör sina inköp i samma region. Det betyder att konsumenterna tenderar att få bära kostnaderna för valutakursförändringar, förutsatt att det finns ett generellt utrymme för prishöjningar i branschen.

ÄR EN STARK DOLLAR BRA FÖR BÖRSEN?

Har valutorna i allmänhet – och dollarn i synnerhet – någon betydelse för de svenska aktiekursernas utveckling? Vi är benägna att tro att en stark dollar är positiv för en liten, exportberoende ekonomi, även om globaliseringen och utflyttning av produktion till utlandet medfört att den svenska börsens dollarberoende minskat de senaste åren. För många exportbolag ger även små förändringar av växelkursen stora effekter på intjäningen.



DÄREMOT GÄLLER DET ATT HÅLLA TUNGAN RÄTT I MUN när man analyserar effekterna, både vad gäller storlek och när de infaller i tiden. En enkel grafisk analys visar att börsen ofta reagerar på valutakursförändringar med cirka 200 dagars fördröjning – vilket skulle innebära att vi i så fall snart borde se effekterna på Stockholmsbörsen av vårens kronförsvagning. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan

Bättre än börsindex

Sedan årsskiftet har Topplistan stigit med 10,2 procent, vilket är något bättre än SIX Return Index på 9,2 procent. Under de senaste tio åren (2004 – 2013) har Topplistan stigit med 500 procent! Det utklassar börsen, SIX Return Index har under samma period stigit knappt 200 procent. Ny på listan är Tele2.

TEXT: THOMAS JOHANSSON **FOTO:** KRISTIAN POHL

STOCKHOLMBÖRSEN STEG till nytt årshögsta i mitten av september men sedan tog vinsthemtagningar över, särskilt i verkstadssektorn. Börsen avslutade månaden svagt och facit blev en nedgång med 0,2 procent. Topplistan var återigen något bättre än index och steg 0,3 procent. Sedan årsskiftet ligger Topplistan upp 10,2 procent vilket ska jämföras med börsindex på 9,2 procent.

Thomas Johansson

"Vi räknar med en extra utdelning i Tele2."

DE POSITIVA BIDRAGEN under den gångna månaden var främst Betsson, SEB, Ericsson och Nokia som alla steg 5 – 6 procent. Verkstadsbolagen stod för den negativa överraskningen, Autoliv, SKF och Trelleborg föll 6 – 7 procent under perioden. Den ekonomiska återhämtningen i Europa har tappat fart vilket främst har drabbat industrisektorn.

VI HAR NYLIGEN KÖPT TELE2 till portföljen. Bolaget erbjuder både en tillväxtpotential och en god direktavkastning. Efter avyttringen av den norska verksamheten ser vi möjligheter för en extrautdelning på upp till 5 kronor per aktie, utöver ordinarie utdelning på 4,50.

KÖPET AV TELE2 finanserades genom en minskning av innehavet i SKF. SKF-aktien är lågt värderad men den tröga europeiska konjunkturen gör att potentialen är begränsad på kort sikt.

BÖRSEN BRUKAR UTVECKLAS trögt under perioden maj till oktober. Flera stora börsnedgångar har inträffat under denna period, vilket gör att den genomsnittliga avkastningen är mager. De vanligtvis sämsta börsmånaderna, augusti (genomsnitt -1,5 procent sedan 1987) och september (-2,2 procent), har vi dock bakom oss. I slutet av året börjar investerare blicka fram mot nästkommande år och successivt anpassas värderingarna efter de vinstökningarna som ofta spås komma. Mönstret ser ut att upprepas i år igen. Sedan början av maj har börsen slagit i sidled och i skrivande stund ligger börsindex kring nollstrecket sedan våren. Den som sneglar på de historiska börsmönstren bör således utnyttja eventuell svaghet under oktober till att köpa aktier inför den normalt sett starka börsperioden november till april. ■

VERKSTAD VEKNADE

Företag	Kurs	Vikt	Inköps-kurs	Inköps-datum	Kommentar
Autoliv	676,5	10%	596,5	feb-14	Stark rapport, hög organisk tillväxt, stor nettokassa.
Betsson	251,5	5%	241,4	jul-14	Tillväxten tar fart för Betsson, god direktavkastning.
Ericsson	91,1	10%	81,2	aug-14	God vinsttillväxt 2014, attraktiv värdering.
H&M	292,9	10%	253,3	nov-13	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Investor	251,8	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Nokia	60,8	5%	56,5	jul-14	Starkt resultatmomentum, attraktiv värdering.
Nordea	92,9	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitet.
SEB	95,1	10%	69,6	jul-13	Bra kostnadskontroll ger hög vinsttillväxt.
SKF	148,9	5%	175,0	jan-14	Volymerna vänder upp om än i långsam takt.
Swedbank	180,7	10%	150,4	apr-14	Stark balansräkning ger utrymme för utdelningar.
Tele2	86,2	5%	88,7	sep-14	Tele2 erbjuder både tillväxt och god direktavkastning.
Trelleborg	119,1	5%	124,6	okt-13	Fortsatt goda förutsättningar att växa, låg värdering.
Kassa		5%			

* KURSERNA GÄLLER 2014-10-02

Oskar Svärd

Ny rekordhållare i Klassikern – och i träningsvärk

Oskar Svärd lyckades, med en bra tid på Lidingöloppet, nå den bästa sammanlagda tiden någonsin på en Svensk Klassiker. Nu siktar han in sig på långloppen, främst Vasan. Efter kommande skidsäsong funderar Oskar Svärd på att trappa ned tävlandet och i stället träna andra. Redan i december kan han bli din tränare. Läs mer om det på: www.optima-ski.com

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KARI EIE

Grattis Oskar! – Hur känns det att vara ny rekordhållare?

Tack, det känns väldigt bra. Jag sänkte rekordet med drygt 13 minuter, men jag kommer nog att avvakta med att registrera min Klassiker. Förhoppningsvis kan jag prestera en klart bättre tid i nästa Vasalopp. All nysnö i år gjorde ju att tiderna inte blev bra. Jag har hört det glunkas på flera håll om att man ska försöka slå mitt rekord. Kan jag kapa 15 minuter på Vasaloppet blir rekordet lite mer svårslaget.

Lidingöloppet – var det tungt?

De första 15 kilometrarna gick kanonbra, men sen blev det tungt. Jag kände inte direkt av min ljumskskada men jag tror att rädslan för att dra upp den påverkade min löpning negativt. Benen blev som klumpar på slutet och jag fick väldigt ont i framsidan på låren, vilket jag normalt aldrig får. Uppför gick det hyggligt men i nedförsbackarna stapplade jag mig bara fram. Jag minns loppet väl men mest minns jag träningsvärken på lördagen efter loppet, och värken på söndagen, och på måndagen och på tisdagen. Det blev inte bara rekord på Klassikern utan även rekord för egen del – i träningsvärk!

Kan du förbättra din tid?

Ja, förutom Vasan tror jag att jag kan pressa tiden på Lidingöloppet, runt sju minuter snabbare ser jag som fullt möjligt. Vansbrosimningen är tuffare. Det är så otroligt mycket teknik i simning. Ska jag bli ordentligt bättre där fordras nog ett par års kontinuerlig träning. Vätternrundan var rolig att köra och jag kommer sannolikt att cykla den igen – men jag vet inte om det finns mycket tid att kapa.

Vad händer närmast?

Nu ska jag ta det lugnt en vecka så att min skada hinner läka. Den 9 oktober drar Team Coop till Ramsau, i Österrike, för skidträning i 14 dagar och sedan är det full satsning inför de kommande skidtävlingarna i långloppscupen. Det gäller att bygga upp sig igen. Denna säsong blir det nio tävlingar mot bara sex under den förra. Det första loppet blir i Livigno, i Italien, med ett individuellt lopp på 35 kilometer och ett teamlopp på 15. Teamet har kommit både tvåa och trea i cupen – i år satsar vi på vinst.

Viktigaste loppet i vinter?

Vasaloppet är det mest prestigefyllda av långloppen. Det vore fantastiskt kul att få vinna en fjärde gång – men som alltid är konkurrensen stenhård.

Du har talat om att trappa ned.

Jag har inte bestämt mig ännu men det lutar nog åt det. Det är ett hårt liv att träna så mycket som jag gör. Men jag vill vara kvar i skidvärlden. Jag får ständigt frågor om de olika loppen, om hur man ska träna, äta och så vidare. Ofta har jag varit för upptagen för att kunna hjälpa till. Samtidigt är det trist att se människor lägga ned mycket tid och pengar på sin träning utan att få några riktigt bra resultat av det. Det gäller inte bara att träna mycket – man måste träna rätt. När det gäller teknik finns det minst lika mycket att hämta. En tanke, som jag och några andra tjuvstartat lite med, är att bygga upp en verksamhet kring skidträning. Vi kallar den Optima Ski. I december kör vi ett läger – jag tycker du ska hänga på! ■

Om Oskar Svärd

Oskar Svärd har vunnit Vasaloppet tre gånger, 2003, 2005 och 2007.

Han har gjort 15 Vasalopp. I 14 av dem har han kommit bland de tio främsta!

Oskar Svärd har stått på pallen i alla klassiska långlopp och har mängder med segrar, bland annat i Marcialonga, Finlandia Hiitho och tjeckiska Jizerska Padesatka.

Sedan den 27 september har han också rekordtiden på en Svensk Klassiker och han siktar på att förbättra den tiden i nästa Vasalopp.

Oskar Svärd har flera sponsorer. Den äldsta är Ålandsbanken.

Planera skiftet i tid

Att genomföra ett generationsskifte i ett företag tar ofta flera år. Det gäller att börja planera i tid – att tidigt klara ut vem som ska äga och vem som ska driva företaget vidare. Det säger Anders Hjertberg, en av Ålandsbankens mest kunniga inom området.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** VIKTOR FREMLING

Vilket skifte är vanligast, inom familjen eller försäljning till någon extern?

– Långt tillbaka i tiden var det nästan självklart att den yngre generationen skulle ta över. Många företag gick i arv i generation efter generation. I mer modern tid är entreprenörens barn och släkt ofta ointresserade av att ta över verksamheten. Det blir då i stället försäljning till lämplig extern part. Ofta blir det till någon som redan kan marknaden, kanske rentav en tidigare konkurrent. Vi har hjälpt många kunder med sådana affärer. Oftast går det smidigare än generationsskiften inom en familj, vilka kan ta två till fem år.

Varför tar det så lång tid?

– Normalt är det inte juridisk formalia eller skattemässiga hänsyn som är orsaken till att det tar lång tid. Det handlar mer om att familjen måste diskutera igenom hur ägandet i företaget ska se ut i framtiden. Vem som ska driva det och frågor kring kompensation till exempelvis syskon som inte får del av företaget. Att finna lösningar som alla i familjen känner sig bekväma med är inte alltid lätt.

Hur startar normalt ett sådant generationsskifte?

– Oftast är det de yngre i familjen som tar upp frågan och tycker att det är dags med någon förändring. Ibland kan det vara ganska känsligt att föreslå en person som varit entreprenör i hela sitt liv att denne ska trappa ned och lämna plats. Det blir en process – diskussioner under lång tid.

Vilka är de främsta stötestenarna?

– Rättvisefrågor. Sker generationsskiftet inom familjen finns det ofta delar av gåvoinslag, vilket leder till mer fokus på rättviseaspekter. Kanske har ett av entreprenörens tre barn arbetat tio år i företaget och det till en lön långt under den marknadsmässiga. Möjligen tycker denne då att han eller hon ska få merparten av aktierna om han ska driva företaget vidare. Den åsikten delas inte alltid av övriga syskon och så vidare. Kompensations- och rättvisefrågor är inte alltid lätta att lösa.

En annan stötesten är att den ”köpande generationen” ofta inte har tillräckligt med kapital för att betala ett anständigt pris för bolaget, samtidigt som den äldre entreprenören självklart vill försäkra sig om en bra ekonomi på sin ålderdom.

Kan ni på Finansiell planering lösa sådana knutar?

– Vi har en lång erfarenhet av generationsskiften och har självklart förslag på hur man kan gå tillväga. I slutänden är det dock ett måste att familjen kan resonera sig fram till en lösning som är acceptabel för alla inblandade.

När det gäller kapitalöverföringar finns det mer eller mindre komplicerade tekniker. Det kan handla om indragning av aktier i kombination med en fondemission – i praktiken medför det att den tidigare ägaren i slutänden betalas med kapital från bolaget, helt enligt lagen naturligtvis.

Gör ni själva värdering av företagen?

– Det lämnar vi oftast till någon av de stora revisionsbyråerna. Men eftersom vi förbereder ärendena väl innebär det normalt inga stora kostnader för ägaren.

Släkten inspirerar

Ja, släkten inspirerar – de som har företagare bland släkt och vänner har en positiv bild av företagande.

I ATTITYDUNDERSÖKNINGEN Entreprenörskapsbarometern 2012 ställs frågan ”Har du någon i familjen, släkten eller vänner som är företagare?”. Av samtliga personer mellan 18 och 70 år uppger 69 procent att de har en företagare bland familj, släkt och vänner. De personer som har en närstående som är företagare har sedan fått en följdfråga om kontakten med denna person gett dem en huvudsakligen positiv eller negativ uppfattning om företagande. En klar majoritet, 72 procent, uppger att kontakten med närstående företagare i huvudsak gett dem en positiv bild av företagande. Bara 10 procent uppger att kontakten gett en negativ bild.
Källa: Tillväxtverket

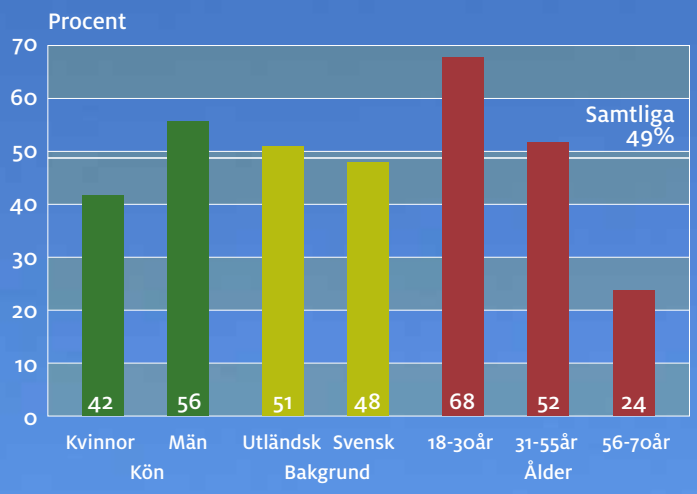
Hur tar ni betalt för ert jobb?
– Vi tar inte betalt för själva arbetet. Däremot fordrar vårt engagemang att det i samband med affären uppkommer ett kapital på cirka 20 miljoner kronor, som banken får förvalta.

Hur marknadsför ni den här tjänsten?
– Det har varit blygsamt med marknadsföring av den här specifika tjänsten, men självklart välkomnar vi både gamla och nya kunder. Jag vågar påstå att vi behärskar problematiken och kan vara till stor hjälp i samband med generationsskiften. ■

Anders Hjertberg

Kan du tänka dig att vara företagare?

Källa: Tillväxtverket



Portugal

Låg skatt även för entreprenörer

Det är välkänt att en flytt till Portugal kan medföra mycket låg beskattning av pensioner. Mindre känt är att entreprenörer, som äger svenska eller utländska aktiebolag, kan få betydligt lägre skatt på inkomster som plockas ut ur bolagen efter en flytt.

TEXT: JOHAN THIM **FOTO:** KRISTIAN POHL

Portugal har sedan 2009 infört ett skattesystem som attraherar utländska så kallade ”high net worth individuals”, det vill säga förmögna individer. Skattesystemet erbjuder låg eller ingen skatt på utländska inkomster/tillgångar under förutsättning att personen är bosatt i Portugal och har en status som ”non habitual resident” (NHR). För att få ett NHR-nummer krävs en fysisk flytt till Portugal, att man klipper de skattemässiga banden till Sverige och att man ansöker om denna skattestatus hos den portugisiska skattemyndigheten.

I media och på seminarier har NHR-statusen ofta marknadsförts mot individer med stora utfallande tjänstepensioner som 10-taggarlösningar, ITP-pensioner, direktpensioner och pensioner tryggade i pensionsstiftelser. Vad som kanske är mindre känt är att systemet även är ypperligt för entreprenörer som avser att bosätta sig i Portugal.

Medan en tjänstepension från privat anställning kan bli skattefri efter bosättning i Portugal kan även en entreprenör, som äger svenska eller utländska aktiebolag, få betydligt lägre skatt på inkomster som plockas ut ur bolagen efter en flytt. Exempelvis kan utdelning från ett svenskt aktiebolag beskattas med enbart 10 procent och utdelning från ett utländskt aktiebolag kan bli skattefri.

För att uppnå en status som NHR och få dessa skattefördelar krävs dock att omstrukturering, flytt och fortsatt verksamhet i bolagen sker i rätt tågordning och med rätt syfte. Det kan annars lätt bli fel och då kan oönskade skattekonsekvenser uppstå. Kontakta Ålandsbanken Private Banking för att få veta mer om detta och hur vi kan hjälpa dig – att få mycket att bli mer.

Johan Thim
Financial Planner, Ålandsbanken

Storsatsning på kapitalförvaltning

Ålandsbanken ska bli ännu vassare inom kapitalförvaltning och nu görs en rivstart – med ett meriterat team från Alfred Berg. Synergier mellan Finland och Sverige ska omhändertas och banken ska erbjuda kunderna en bredare och mer kundfokuserad kapitalförvaltning.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** VIKTOR FREMLING

Stefan Gothenby, ny CIO

Albert Hæggström, ny aktiechef

Eric Berglund, analytiker

Om Stefan Gothenby

På Ålandsbanken blir Stefan CIO, Chief Investment Officer. Han har det övergripande ansvaret för innehåll och kvalitet i bankens kapitalförvaltning samt för tillgångsallokeringen. Stefan ansvarar även för framtagandet av bankens marknadsöversikt.

Han har arbetat inom finansbranschen från slutet av 1980-talet, först på Riksgälden, där hantering av statskulden stod i fokus. De senaste 20 åren har Stefan arbetat som förvaltare med fokus på ränteförvaltning men även med global TAA, taktisk tillgångsallokering. Hos Alfred Berg var han nordisk ränte- och TAA-chef med ansvar för ett förvaltat kapital på cirka 100 miljarder kronor.

Stefan är 52 år, gift och har två barn som är 12 och 15 år. På fritiden är han helst med familjen på lantstället, där båtar är ett stort intresse.

ÅLANDSBANKEN har sedan etableringen i Sverige successivt utvecklat sin svenska affär. Private Banking har de senaste åren haft en utmärkt tillväxt och den nya satsningen på Premium Banking med fokus på sparande, pensionslösningar och bolån, börjar också bära frukt. Nu har tiden kommit för en rejäl satsning inom Asset Management, det vill säga kapitalförvaltningen. Tidigare har den svenska och finska verksamheten inom detta område inte samarbetat fullt ut. Nu har ett projekt startat som syftar till att skapa en koncernövergripande organisation för att försörja hela banken med kapitalförvaltningstjänster.

Fredric Andersén, ny försäljningschef.

För att få en rivstart på detta har banken knutit till sig fyra erfarna och meriterade personer från Alfred Berg. De fyra är Stefan Gothenby, som är ny CIO inom Ålandsbanken, Albert Hæggström, som blir ny aktiechef, Eric Berglund, analytiker samt Fredric Andersén, som blir ny försäljningschef. De hade tidigare liknande befattningar inom Alfred Berg.

Stefan, hur kom det sig att ni gick till Ålandsbanken?

Vi fyra har jobbat tätt tillsammans i många år och har känt att det var dags för en ny utmaning. När jag fick höra talas om Ålandsbankens behov insåg jag att det möjligen kunde stämma in på våra önskemål. Så efter några inledande samtal fick vi vår bekräftelse att detta kunde vara vår utmaning. Nu när vi är på plats blir vår första uppgift att skapa en bild av vad kunder i Ålandsbanken efterfrågar och matcha det mot de kapitalförvaltningsprodukter som redan finns. Där det finns luckor kommer vi att komplettera utbudet. Vi ska utveckla en gemensam plattform för kapitalförvaltningen för hela banken, Åland, Sverige och Finland. Min ambition är att ge kunderna en bredare och mer kundfokuserad kapitalförvaltning, det vill säga utbudet av fonder ska i högre grad styras av vad kunderna önskar. Tanken är också att vi ska finna nya säljkanaler för bankens produkter. Vår första tid här på Ålandsbanken fokuseras nu på att lyssna på vad organisationen ser för framtida behov för våra kunder och hur vi ska kunna erbjuda den bästa servicen.

Hur ser det ut i dagsläget?

Det finns mycket som är bra. Nu har vi varit på Ålandsbanken i två veckor och vi har redan blivit imponerade av den höga kompetens som finns hos våra kollegor. Det ger oss ännu bättre förutsättningar att forma den framtida kapitalförvaltningen. Jag är övertygad om att kapitalförvaltningen kommer att stärkas som en samarbetspartner för både Private Banking och Premium Banking. I vårt utgångsläge tycker jag att Sverige och Finland i vissa fall kompletterar varandra i andra fall har vi överlappning. På några områden saknar vi egna produkter som vi kanske borde ha. Något jag spontant saknar är en egen kreditfond i Sverige, men vi ska se över hela programmet och jag vill inte gå händelserna i förväg. Till en början ska vi lyssna och analysera för att sedan komma fram till gemensamma slutsatser.

Vad ska Ålandsbankens kapitalförvaltning stå för?

Vi ska vara en komplett kapitalförvaltare med såväl internt som externt kompletterande förvaltningstjänster. Vi ska vara förutsägbara och leverera goda förvaltningsresultat. Mitt motto är värdeskapande i uppgångar och kapitalbevarande i nedgångar. Med att vara kapitalbevarande i nedgångar har vi ambitionen att investerat kapital inte ska följa med i börsnedgångar i lika stor utsträckning. Naturligtvis ska vi arbeta enligt bankens traditionellt höga servicegrad och stora omsorg om våra kunder. Vi är en liten spelare, men vi har höga ambitioner – vi siktar högt.

Förvaltning för både privata och institutionella kunder?

Ja, vi förvaltar kapital både för privatpersoner och för små och medelstora institutioner, som till exempel stiftelser, kommuner och landsting. Vi planerar att växa i första hand mot privatpersoner och andra aktörers marknadsplatser och i andra hand mot institutioner.

Omfattning av egna fonder – vad är rimligt?

Vi ska kunna erbjuda kunderna det de vill ha. I vilken utsträckning det ska göras med egna eller externa produkter är lite för tidigt att uttala sig om, men vi har en bra grund att bygga från. Det blir viktigt för oss att bestämma vad som är vårt fokusområde där vi ska leverera betydande mervärde och områden där risken mot marknaden är något lägre. För att få en bättre lönsamhet måste vi också fortsätta förbättra vår distributionskraft. Ett sätt är att finnas tillgänglig på fler marknadsplatser, till exempel att etablera vårt utbud hos de stora aktörerna, som storbankerna och de etablerade försäkringsbolagen.

Hur ska ni synas där då?

Ja, det svåra är att synas – att sticka ut på plattformar som innehåller väldigt många olika fonder och andra investeringsalternativ är naturligtvis inte lätt. Men här har vi en uppgift i att vara tydliga med hur vi särskiljer vårt erbjudande mot våra konkurrenter och hur vi kan ge ett mervärde att investera i våra fonder. ■

Vi går vår egen väg. Så lyder Ålandsbankens devis. Den gäller särskilt i vår syn på kapitalförvaltning. I stället för kollektiva lösningar och hård paketering arbetar vi med individuella anpassningar – med fokus på kundernas behov och riskbenägenhet.

TEXT: MATS OHLSON OCH THOMAS ROOS **FOTO:** HÅKAN FLANK

Vi går vår e

En kunds riskpreferens kan uppnås på en rad olika sätt beroende på personens kunskap, intresse och engagemang. Teoretiskt kan alla kunder ha samma riskpreferens, men den kan uppnås på en rad olika sätt inom ramen för vårt förvaltningserbjudande.

I den svenska bankvärlden är det vanligt med kollektiva förvaltningslösningar och hårda paketeringar, allt för att hålla kostnaderna nere för bankerna. Ålandsbanken har gått åt andra hållet – individuella anpassningar efter behov och riskpreferenser. Vi anser att fokus på risk faktiskt skapar frihetsgrader, både för förvaltare och för våra kunder. Förvaltningsportföljen uppskattas av kunderna på Private Banking. Strategin, att fokusera på risk, har skapat en unik och framgångsrik förvaltningstjänst.

Investeringar under osäkerhet

Grundläggande i själva förvaltningen är att hantera osäkerheter och ta vara på riskpremier (den avkastning man kan få genom att ta risk i olika tillgångsslag som aktier, obligationer, råvaror, valutor etc.). Det är dessa riskpremier som tillsammans genererar avkastning i en portfölj. Vi anser att en portfölj med låg risk kan ge bra avkastning, men att den då måste innehålla väldiversifierade risker. Det i sin tur kräver att antalet investeringsbara tillgångar är tillräckligt många och att de har låg korrelation, det vill säga att de inte beter sig likadant.

Den mer traditionella skolan gör en distinktion mellan kapitalbevarande strategier – låg risk till låg avkastning kontra tillväxtstrategier – hög risk och hög förväntad avkastning. Vi går en annan väg och betonar stabil risk till maximal avkastning.

Här utgör tiden en viktig faktor i portföljkonstruktionen. En lång investeringshorisont, en strategisk allokering, medför högre sannolikhet att den målsatta avkastningen uppnås. Ju kortare investeringshorisont desto större är kraven på aktiv förvaltning för att upprätthålla en stabil risknivå, samtidigt som portföljen

gen väg

måste innehålla fler okorrelerade tillgångar. Aktiviteten i förvaltningen är således högre ju kortare tidsperspektiv man har. Målsättningen är dock att kunna leverera den långsiktiga avkastningen oftare än vad en strategisk portfölj förväntas göra. I de underliggande delportföljerna sker löpande förvaltningsbeslut, vilket kräver en aktiv förvaltning.

En effektiv förvaltningsmodell

Som byggstenar i våra kunders portföljer använder vi fyra modellportföljer med olika placeringsinriktning, avkastningspotential och riskegenskaper. **TOPPLISTAN**, som är en koncentrerad portfölj av direktägda svenska aktier, samt **TRE FONDPORTFÖLJER** som investerar i **UTLÄNDSKA AKTIER, RÄNTOR** samt **ALTERNATIVA TILLGÅNGAR** (olika hedgefondstrategier och råvaror). Genom att variera vikter och kombinationer av byggstenarna kan vi skräddarsy portföljer både för den som vill vara mycket försiktig och den som söker en högre förmögenhetstillväxt och som samtidigt är beredd att ta den högre risk som är förknippad med en sådan strategi.

Utgångspunkten är alltid kundens behov

Rådgivningens roll är av central betydelse för det långsiktiga förvaltningsresultatet. De flexibla lösningar som Ålandsbankens förvaltningsmodell ger skapar just det utrymme som behövs för att löpande göra anpassningar, exempelvis beroende på marknadsläge eller kundens ändrade riskpreferenser. Att vara kund hos Ålandsbanken Private Banking innebär, efter den inledande rådgivningen, att man deltar i en kontinuerlig förvaltningsprocess. Då kundrelationen syftar till att vara över många år är det självklart att grundarbetet liksom den löpande uppföljningen ska göras ordentligt.

Portföljförvaltning sker i en föränderlig omvärld där nya hänsyn, regleringar, instrument och händelser ständigt kräver en anpassning. Det medför att det sker en löpande utveckling och anpassning av våra förvaltningsverktyg och portföljer. Även ur denna aspekt går Ålandsbanken sin egen väg jämfört med många andra, där responsen på förändringar snarast är den rakt motsatta – ännu hårdare likriktning och paketering. I vårt förvaltningskoncept strävar vi mot ett kontinuerligt nytänkande – att kunna erbjuda en ständigt aktuell palett av investeringslösningar.

Hantering av osäkerhet

För att återkoppla till dagens finansiella marknader finns all anledning att fråga sig hur en långsiktig strategisk portfölj ska se ut. Då handlar det inte bara om att beakta risker uttryckta som volatilitet, i synnerhet som dessa i så gott som alla tillgångsmarknader sjunkit. Då obligationsräntor befinner sig på historiskt låga nivåer kombinerat med en aldrig tidigare skådad monetarisering av västvärldens ekonomier kan vi konstatera att vi befinner oss på okänd mark. Att investera i obligationer ter sig allt mer riskabelt – dagens situation kommer inte att gälla i det oändliga. Det ingår i vårt jobb att finna lösningar på sådana frågor och att upprätthålla en löpande dialog med våra kunder så att de kontinuerligt kan anpassa sin portfölj efter förändrade förutsättningar. Att bli intryckt i en box, med lagom av ”lite av varje” som ska hållas i en oändlig framtid, tror vi inte är en bra lösning. Flexibilitet och lyhördhet är bra verktyg i en förmögenhetsförvaltning. Det gäller under alla omständigheter och i synnerhet i dagens. ■

Mats Ohlson
chef Tillgångsallokering / Förvaltare inom Asset Management

Thomas Roos
förvaltare Private Banking

Född till *en bra fråga*

Entreprenör
Företagsam och nyskapande person. Kan agera inom företagsvärlden, den offentliga sektorn eller ideell verksamhet.

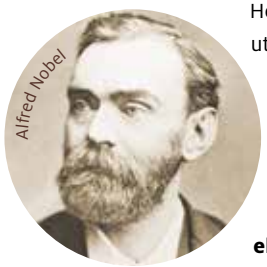
Det har aldrig uppfunnits något norr om Dalälven! Dumt prat. Eller... Är det så att företagsamhet frodas bäst i vissa regioner? Var nånstans i Sverige ska man växa upp om man vill ha framgång som entreprenör? Vad har ens ursprung för betydelse när man tänker bli företagare?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

Sven Wingquist

Är det sant att smålänningar är klurigare än andra? Att örebroare är för gnälliga för att lyckas som affärsmän? Att skåningar är alltför jovialiska för att syssla med business?

Helt enkelt, har man bättre förutsättning att bli en framgångsrik affärsman om man föds på rätt ställe? Hur viktig är miljön där du växer upp?


Alfred Nobel

Hellre Gnosjö än Kiruna, eller...

Lars Lindkvist, professor i ekonomi:

– Jag tror att miljön är avgörande. Det är centralt för entreprenörer att formas där man får misslyckas. Att ett misslyckande inte är något som man behöver skämmas för utan att man lär sig något av misslyckandet. Det måste finnas utrymme för misstag. Det är som Kamprad har sagt, att den som inte har misslyckats har inte gjort någonting alls.

Bert Karlsson

– Det finns ingen bättre utbildning än motgångar, sa redan den engelske författaren och statsmannen Benjamin Disraeli.

Gideon Sundbäck

Lars Lindkvist tror också att så kallade kluster är betydelsefulla för god företagsamhet. Ett kluster är en geografiskt avgränsad miljö, inom vars gränser företag inom liknande branscher, under konkurrens och samverkan, producerar en speciell slutprodukt.

Kluster startar ofta som företagsnätverk med gemensamma samarbetsområden; kostnadsbesparingar, inköpssamverkan och gemensam profilering skapar i bästa fall gemensamma produkter, säljer in sig på nya marknader. När företagen börjar skapa värden för varandra föds ett kluster. Exempel på kluster är Silicon Valley i USA och Kista i Sverige. Människor som arbetar i ett kluster blir stimulerade av omgivningen, byter kunskap, blir innovativa, utmanas.

Gustaf Dahlen

– Ett bra exempel på detta, säger Lars Lindkvist, är Möbelriket i Småland.

Clas Ohlson

I ett samhälle som Gnosjö lever den gamla andan av företagsamhet, i bruksamhällen norrut i Sverige har människorna av tradition förlitat sig på att brukspatron ordnar allt. Man tar inga risker.

Hans Rausing

Hur viktigt är det med uppfinningar?

Många svenska företag bygger sin verksamhet på en uppfinning, som LM Ericsson (telefon), Tetra Pak (engångsemballage) och Asea (elektroteknik). Men finns det ett givet samband mellan uppfinningar och företagsamhet? Nja...

För hur är det med det där att inga uppfinningar har gjorts i Norrland? Få uppfinnare har sitt ursprung i stora städer, de frodas på små orter. Förhållandevis många uppfinnare har formats i Bergslagen, få i kluriga Småland.

LM Ericsson

Och förlåt alla norrlänningar, men det tycks ligga nåt i det där med att inga uppfinningar föds i norra

Erling Persson

företagare:

3 goda ting om företagare

Det brukar sägas att tre saker utmärker en framgångsrik företagare:

1. En idé som man tror mycket starkt på och som helst inte så många andra tror på. Den som gör något, som ingen annan gjort, som kan nå verkligt stora framgångar. Du måste räkna med att andra människor i början kommer att ogilla eller förlöjliga din idé. Ingen bank ville exempelvis ge något lån då Monica Lindstedt 1992 kom med idén till gratistidningen Metro. Men tidningen blev en av de största dagspressframgångarna i världen under 1990-talet.

2. En stark vilja att förverkliga idén. En god idé som aldrig förverkligas skapar inget. Misstag kan bli framgångsrika om du med din fantasi ser möjligheterna. Ett exempel är Västerbottensosten som uppfanns av Ulrika Eleonora Lindström i Burträsk, Västerbotten, efter det att hon omkring år 1870 hade hanterat en ostmassa felaktigt.

3. En förmåga att organisera den verksamhet som behövs för att förverkliga idén; skaffa fram kapital och utrustning, rekrytera medarbetare, organisera produktionen, hitta rätt marknader och ordna försäljningen. Som Sophia Gumælius som blev en av Sveriges främsta reklampionjärer på 1800-talet.

Sophia Gumælius

Monica Lindstedt

Ulrika Eleonora Lindström

Sverige. Av 34 svenska uppfinnare, omnämnda i Wikipedia, har bara två växt upp norr om Dalälven och flyttar man bara några mil norr om älven så finns det inte en enda. Men lugn, hur viktigt är det egentligen med uppfinnare?

Uppfinningar pratas det inte om. Andra värden är viktigare.

Med statistik kan man visa, och kanske bevisa, sanningar, men statistik är, som bekant också, lögn och förbannad lögn, enligt Benjamin Disraeli.

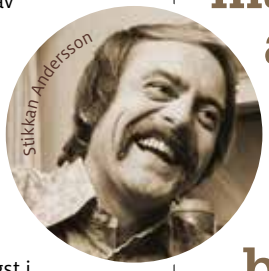
Invar Kamprad

Sanningen om företagsamhet

Svenskt Näringsliv mäter årligen den svenska företagsamheten; senaste mätningen visade att Gotlands län är rikets mest företagsamma region, medan Västmanlands län är den minst företagsamma.

Som företagsam räknas individer som har en f-skattesedel, är delägare i ett aktivt handelsbolag eller är vd eller ordinarie styrelsemedlem i ett aktivt aktiebolag. 12 procent av befolkningen (78 000 personer) är företagsamma enligt denna definition. Danderyds kommun i Stockholms län har Sveriges mest företagsamma befolkning. Mer än en fjärdedel av kommunens arbetsföra befolkning ansvarar för någon typ av företag. Fem av Sveriges tio mest företagsamma kommuner ligger i Stockholms län, tre i Skåne. Företagsamheten har ökat mest i Kronobergs län och på kommunal nivå var ökningen högst i Pajala kommun i Norrbotten. Perstorps kommun i Skåne svagast.

Jan Stenbeck


Stikkan Andersson

I Stockholms län finns den högsta andelen företagsamma bland de yngre, Västmanland lägst. Stockholms län har mest nyföretagsamhet, Blekinge lägst. Stockholmsdominansen är total vad gäller nyföretagsamheten. Samtliga tio kommuner med högsta nyföretagsamheten är Stockholmskommuner. Tre Värmlandskommuner finns bland rikets tio lägsta, Grums, Munkfors och Hagfors.

Ivar Kreuger

Håkan Lans

Jovialiska skåningar

Alltså: jovialiska skåningar är oföretagsamma i Perstorp, men tre av de tio mest företagsamma kommunerna ligger i Skåne, få kluriga uppfinnare i Småland, men företagsamheten ökar mest i Kronobergs län, få uppfinnare i Stockholm, men högsta företagsamheten, många uppfinnare i Bergslagen, men dålig företagsamhet i Västmanland. Och få uppfinnare i Norrland, men företagsamheten ökar mest i Pajala.

Martin Lorentzon

Vad kan man lära av den här texten? Inte mycket. Lögn, förbannad lögn och…

Gör självrättelse nu

Flera schweiziska banker kastar nu ut kunder som inte godkänner att information om olika intäkter och vinster får skickas till skattemyndigheten i kundens hemland. I dessa fall avslutar banken kontot och kunden får en check på behållningen – en check som kan bli svår att lösa in. Det kan vara fördelaktigt att göra en rättelse före årsskiftet.

TEXT: JONAS SVENSSON **FOTO:** VIKTOR FREMLING

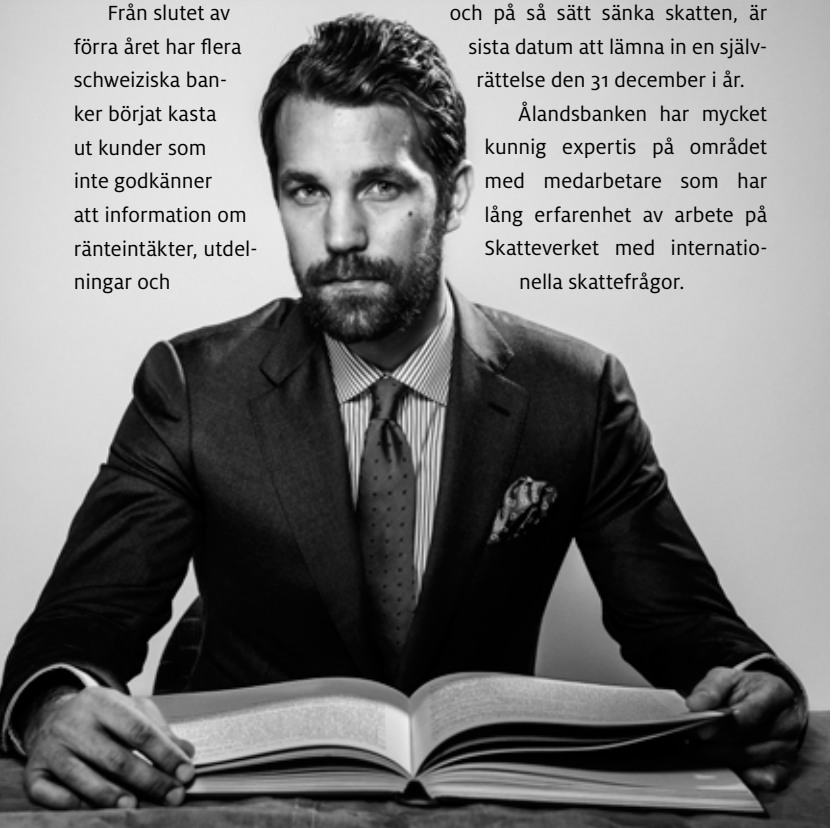
I TAKT MED ATT ALLT FLER skatteparadis skriver under informationsutbytesavtal med Sverige väljer många svenskar att flytta hem sina pengar. Nyligen har Hongkong och Qatar anslutit sig till alla de länder som numera har sådana avtal med Sverige. Hittills i år har över 2 000 personer lämnat in självrättelse, vilket innebär att antalet kommer att bli fler än något år tidigare.

För svenskar är det främst i Schweiz som odeklarerade tillgångar göms. Nästan 50 procent av alla hemtagna pengar kommer från alplandet, tvåa är Luxemburg med nästan 20 procent. Båda dessa länder har sedan tidigare informationsutbytesavtal med Sverige.

Från slutet av förra året har flera schweiziska banker börjat kasta ut kunder som inte godkänner att information om ränteintäkter, utdelningar och kapitalvinster får skickas till skattemyndigheten i kundens hemland. Om kunden inte godkänner detta avslutar banken kontot och om banken inte erhåller någon betalningsinstruktion säljs tillgångarna och behållningen skickas med check hem till kunden. Behållningen på en sådan check kan vara väldigt svår att lösa in om man inte kan visa att det är beskattade medel.

Ålandsbanken har hjälpt många kunder med att upprätta självrättelser. Resultatet har i de flesta fall blivit låg eller ingen skatt – i flera fall har kunden till och med fått pengar tillbaka på skatten. För att utnyttja eventuella kapitalförluster som gjordes det dåliga börsåret 2008, och på så sätt sänka skatten, är sista datum att lämna in en självrättelse den 31 december i år.

Ålandsbanken har mycket kunnig expertis på området med medarbetare som har lång erfarenhet av arbete på Skatteverket med internationella skattefrågor.



Vi hjälper nuvarande, eller blivande, kunder med att genomföra en självrättelse om behovet finns. Kontakta Jonas Svensson, tfn 070-539 46 12, jonas.svensson@alandsbanken.se

Återbet – dåligt

- **Vet du hur din pensionsförsäkring är utformad?**
- **Vad händer med pengarna om du skulle avlida?**
- **Finns det ett återbetalningsskydd i försäkringen?**

DETTA ÄR VIKTIGA FRÅGOR, men det finns inget svar eller någon strategi som passar alla. Frågorna har diskuterats relativt intensivt de senaste åren, men många är sannolikt ändå inte särskilt insatta.

Så här ligger det till:

DET FÖRSTA MAN KAN KONSTATERA är att en pensionsförsäkring, tjänstepension eller privat pension, lever sitt eget liv, utanför den allmänna arvsrätten. Har man inte gjort rätt val kan pengarna försvinna tillbaka till försäkringsbolagets kollektiv när du avlider.

ETT ÅTERBETALNINGSSKYDD kan lösa det problemet. Det är egentligen ett slags försäkring som innebär att uppsamlat kapital beta-

alningsskydd men bra

las ut till efterlevande i händelse av dödsfall. Det låter ju utmärkt, men det är inte gratis. Kostnaden består i att du går miste om extra ränta till din egen pension, så kallade arvsvinster. Arvsvinster är kortfattat pengar efter dem som avlider, som har samma försäkringsbolag och produkt som du och är lika gammal. ’

HUR STOR ARVSVINSTEN BLIR beror på en rad faktorer som ålder, hur mycket pengar du har i försäkringen, hur länge du vill ha pensionen utbetald samt ytterligare antaganden som kan skilja sig åt mellan olika försäkringsbolag. Det enklaste hade ju varit om man på förhand kunde få besked: Om jag väljer att avstå från återbetalningsskydd, då får jag 1 000 kronor mer per månad i pension i 20 år. Men, som sagt, så enkelt är det inte eftersom det är avhängigt en rad faktorer.

ÄR MAN UNG, har kanske ingen familj ännu, kan det kännas vettigt att inte ha återbetalningsskydd. Men då är kostnaden för skyddet försumbart, eftersom det inte finns så mycket pengar att tjäna på arvsvinster från unga personer med litet pensionskapital.

NÄR MAN ÄR ÄLDRE finns det mer pengar att tjäna, det vill säga ”kostnaden” för skyddet ökar eftersom jag avstår från arvsvinster från grupper med högre pensionskapital och högre dödlighet. Å andra sidan finns det oftare en familj, som behöver pengarna. Det kan röra sig om stora summor som då aldrig kommer ens anhöriga till gagn.

Sammanfattningsvis:

1. Ta reda på hur dina egna pensionsförsäkringar faktiskt ser ut.
2. Gör ett aktivt val kring vilken lösning som passar dig bäst.
3. Kanske behöver du någon som ger råd kring detta. Hör av dig till oss på Ålandsbanken. Återbetalningsskydd eller inte är alltid en beståndsdel i den pensionsgenomgång du kan få hos oss.

ISK – när avdragsrätten försvinner

Avdragsrätten för privata pensionsinbetalningar kommer sannolikt att försvinna. Men det är fortsatt viktigt att spara. Att öppna ett investeringssparkonto, ISK, är ett bra första steg. Att ringa din rådgivare är ett lysande andra steg.

I DAGSLÄGET KAN EN PRIVATPERSON göra ett avdrag på maximalt 12 000 kronor per år för inbetalningar till en privat pensionsförsäkring. Regeringen har lagt ett förslag, som nu är ute på remiss, som innebär att beloppet sänks till 2 400 kronor nästa år och försvinner helt 2016. Beslut kommer att fattas under hösten. Går det igenom, vilket är sannolikt, kommer troligen privat pensionssparande som sparform att försvinna.

MÅNGA STORA FÖRSÄKRINGSBOLAG har redan nu stoppat nyteckning av privat pensionsförsäkring med löpande månadspremie, i avvaktan på regeringens beslut. Men motiven för att ta bort avdragsrätten ligger inte i att behovet av att spara privat till sin pension inte längre finns. Tvärtom är det i många fall högst nödvändigt!

DESSBÄTTRE FINNS DET ANDRA SÄTT att spara. Investeringssparkontot (ISK) är en sparform som passar utmärkt för pensionsändamål. ISK har flera fördelar. Den beskattas relativt lågt, enligt en schablonbeskattning som för innevarande år innebär en skatt på 0,627 procent av värdet på kontot. Det ska dock påpekas att skatten tas ut oavsett om avkastningen varit positiv eller negativ under året. Däremot sker ingen beskattning när pengarna tas ut och det finns inga inlåsningseffekter i form av tidigast möjliga uttag, som ofta med traditionellt pensionssparande ligger vid 55 års ålder. Att öppna och inneha ett ISK kostar inget.

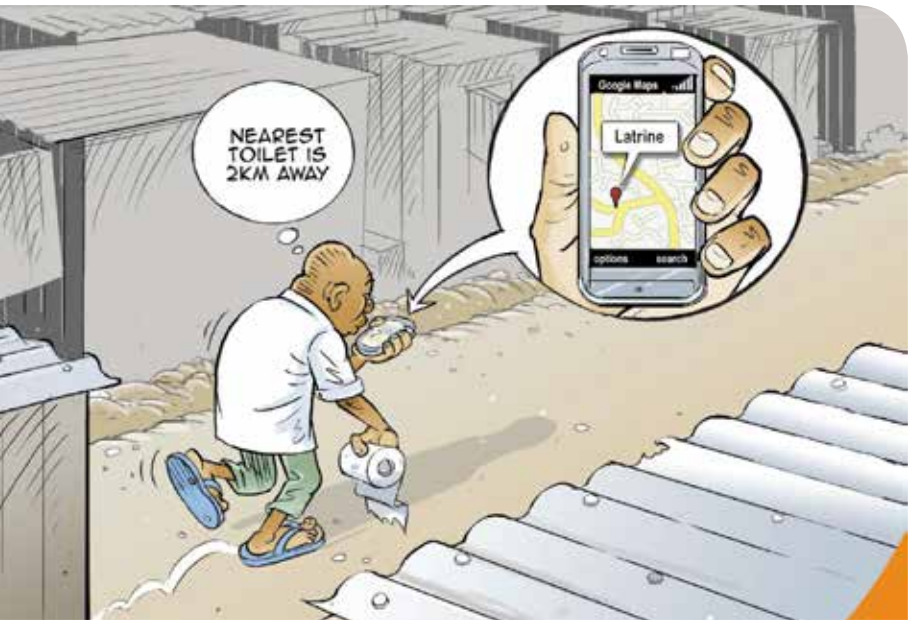
DU KAN OCKSÅ BYTA FONDER och aktier så ofta du vill och du slipper redovisa vinster eller förluster när du deklarerar.

MEN, GLÖM FÖR DEN HÄR SAKENS SKULL inte bort dina pensionsförsäkringar. Det som är inbetalt hittills ska tas om hand om på bästa sätt. Har man råkat välja ett försäkringsbolag med höga rörliga och fasta avgifter, eller har många försäkringar som kan flyttas till en och samma så bör man se över detta. Och såklart se över förvaltningen.

Momentum

Vad är status? Självklart är det så att det är föränderligt i hög grad. För 50 år sedan var det en stor nyhet när ett bilmärke lanserade en ny modell. Vem bryr sig i dag? Men när en ny modell av en mobiltelefon kommer står folk i kö. Här hittar du tre exempel på nyheter som ger status och i bästa fall välstånd och inkomster.

TEXT: JAN TÖRNQVIST



Fler mobiltelefoner än toaletter

Hur många mobiltelefoner har du? När nya Iphone presenterades för några månader sedan stod miljoner människor redo att skrota sin gamla mobiltelefon och köpa en ny. Att äga senaste modellen är status. 6 miljarder människor har i dag tillgång till en mobiltelefon. 4,5 miljarder har tillgång till en toalett. FN:s vice generalsekreterare Jan Eliasson:

– Cirka 2,5 miljarder människor, främst på landsbygden, saknar tillgång till god sanitet.

En serieteckning i Världsbankens kalender för 2013 visar en bybo i ett avlägset hörn av världen med en rulle toalettpapper i ena handen och en mobiltelefon i andra handen, och som med hjälp av GPS försöker hitta närmsta toalett. På mobiltelefonens skärm står det: ”Närmsta toalett två kilometer bort”.

Världens affärer till Småland

Att ha ett World Trade Center i sin stad visar också på status. I Sverige finns fyra: Stockholm, Göteborg, Malmö och Lund. World Trade Center är avsedda för företag som arbetar med internationell handel och i dagarna har en femte svensk stad börjat bygga: World Trade Center i Växjö. Totalt beräknas kostnaden till 250 miljoner konor. 70 procent av kontorslokalerna är redan uthyrda. 300 personer kommer att arbeta i huset som från början planerades till 14 våningar, sedan 12 och nu har det landat på sju våningar.

Jaga brottslingar på Gotland

Gotlänningar skapar status för sin hembygd på eget sätt: Almedalsvecka, Stockholmsvecka och Medeltidsvecka har blivit tre stora publikdragare för Gotland. Nu föreslås en fjärde specialvecka: en deckarvecka, i mitten på augusti. I Norge, Danmark, England och Skottland finns deckarfestivaler. Gotland är en plats som lämpar sig för mysterier och Gotland kan stoltsera med många deckarförfattare som antingen skriver på ön eller låter sina karaktärer lösa sina fall på ön. Arrangörerna hoppas att temaveckan ska locka både deckarnördar, barnfamiljer, internationella deckarförfattare och stora svenska stjärnor i deckargenren. Veckan hålls 13–16 augusti under 2015 och planeras bli årligt återkommande.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

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

SVERIGE
Chef Magnus Holm
telefon 08 791 48 00
magnus.holm@alandsbanken.se
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 Stefan Gothenby
telefon 08 791 4622,
stefan.gothenby@alandsbanken.se

RBK

En mer avancerad ekonomi kräver en mer engagerad rådgivare.

Välkommen till det du har saknat.

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 utifrån deras specifika behov gällande:

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

PRIVATE BANKING

ÅLANDSBANKEN

Vi går vår egen väg

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

Stockholm: Stureplan 19, tel. 08-791 47 20, pbstockholm@alandsbanken.se Göteborg: Kungsportsavenyen 1, tel. 031-333 45 00, pbgoteborg@alandsbanken.se Malmö: Stortorget 11, tel. 040-600 21 00, pbmalmo@alandsbanken.se