ÅLANDSBANKEN

6
2014

Invänta inte kraschen!

En besiktning av din kropp kan ge ett längre och friskare liv.

Generationsskifte i cement och betong

Nu ska Stig Strand åka skidor

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Fallande oljepris – ett smörjmedel för konsumtionen

Inget för frisörer 4
–Vi har inga ”frisörstolar” där folk får göra lite som de vill, utan vi arbetar i team och med samma förvaltningsfilosofi. Alla är vi inriktade på att skapa en sund och bra avkastning till rimligt risktagande och att säkerställa att kunden får en bra service. Det säger Hans Jedemark, förmögenhetsförvaltare på Ålandsbanken.

Ett längre, friskare liv 6
I Sverige dör sju av tio människor i cancer, hjärtinfarkt eller stroke. De allra flesta skulle ha kunnat räddas från en för tidig död om de hade ”besiktigats” i tid. Läs intervjun med läkaren och entreprenören Mouna Esmaeilzadeh.

Lägre oljepris – bra för konsumtionen 8
Oljepriset har på kort tid fallit med 30 procent och amerikanska bensinpriser med 20 procent. Det frigör 200 miljoner dollar per dag för annan konsumtion. Framför allt gynnas därför bolag med stor exponering mot konsumtionsvaror i USA.

Topplistan tar in Alfa Laval 10
SKF lämnar – Alfa Laval tar plats.

En alien i Kina 11
Vår layoutare, Jörgen Melin, deltog i en stor träskulpturtävling i Kina. Jörgens skapelse ”Alien” vann inte, men uppskattades av kollegorna.

Stig Strand och ett generationsskifte 12
Entreprenören Stig Strand har lämnat över ägandet av sitt livsverk. Nu kan det bli mer skidåkning.

Säkrare i utlandet 15
Vill du göra dina utlandsresor mer säkra? Mikael Tärnlund på 2Secure berättar hur.

Tryggt med kvalitet i förvaltningen 16
Ålandsbankens nye aktiechef Albert Haeggström ska skapa värde i uppgångar och bevara värde i nedgångar. Här berättar han hur det ska gå till.

Givmild i jul 18
Vi svenskar anser oss givmilda – men hur ligger det till egentligen?

Byta K mot ISK? 20
Vissa kapitalförsäkringar kostar skjortan. Det kan finnas skäl att återköpa dem och byta till Investeringssparkonto (ISK). Vår expert Jessica Friberg reder ut begreppen.

Momentum 22
Går man efter laget med de mest värdefulla spelarna borde AIK ha vunnit allsvenskan.

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.

Å – kontakta oss, vi hjälper dig

Det som nu händer på de finansiella marknaderna påverkar oss alla på något sätt. För den som behöver låna pengar till sitt boende är räntorna nu nere på rekordlåga nivåer. Detta har drivit på bostadspriserna och många pratar om att det finns en bubbla på fastighetsmarknaden.

DET FINNS DOCK STORA REGIONALA SKILLNADER där Stockholmsområdet står ut när det gäller prisutvecklingen under de senaste åren. För att råda bot på en eventuell bubbla och för att se till att inte hushållen blir överbelånade, skärps nu kraven på egen kontantinsats vid bostadsköp samt införs tuffare amorteringskrav. Vi vet inte exakt hur detta kommer att utformas men vi förstår att det kommer att få stor påverkan för hushållen. Till detta kommer förslag på att avdragsrätten för ränteutgifter ska begränsas alternativt tas bort i sin helhet. Allt detta gör att varje person som står inför att investera i ny bostad behöver sätta sig in i hur allt sammantaget kommer att påverka deras privatekonomi, både i det korta och i det långa perspektivet.

FÖR DEN SOM HAR PENGAR ATT PLACERA kan vi konstatera att traditionellt räntesparande inte ger särskilt hög avkastning, men vilka alternativ finns egentligen för den som inte vill ta alltför stora risker med sitt kapital?

DET FINNS EN PÅTAGLIG ORO PÅ AKTIEMARKNADERNA runt om i världen, baserad på den låga tillväxten och de statsfinansiella problem som många länder har. Det finns också en politisk instabilitet med många oroshärdar som påverkar i negativ riktning. Det finns fortfarande bra alternativ för den som vill placera pengar men det är väldigt viktigt att man ser till att få en bra riskspridning.

VI HJÄLPER DIG GÄRNA ATT GÅ IGENOM DINA BEHOV både på kredit- och på placeringssidan för att se till att du kan fatta bra beslut.

DU ÄR ALLTID VÄLKOMMEN att kontakta din rådgivare – vi gör allt vi kan för att beskriva vilka möjligheter som finns och för att mejsla fram bästa möjliga personliga lösning för dig!

.

Magnus Holm
Chef Ålandsbanken Sverige

Det vimlar ju av ”skräperbjudanden” på marknaden – obskyra bolag som försöker locka pengar av folk.

Om Hans Jedemark

Hans Jedemark, eller Jeddan som han kallas internt, är förmögenhetsförvaltare inom Private Banking. Han har en lång och gedigen bakgrund inom finansvärlden. Efter gymnasiet studerade Hans elektroteknik på Tekniska Högskolan i Lund. Han kände dock att detta inte var hans gebit och gick över till Nationalekonomi, där han ändå fick användning för sina matematikkunskaper. Föreningsbanken dök upp och erbjöd Hans jobb på bankens fondavdelning i Karlskrona, vilken på den tiden var mycket aktiv inom derivathandel. 1990 flyttade han till Stockholm, inledningsvis som optionsmäklare men efter en tid blev Hans chef för bankens privatmäkleri. När Föreningsbanken 1997 slogs samman med Sparbanken flyttade Hans Jedemark till Matteus Fondkommission, där han först arbetade som finansanalytiker och senare som kapitalförvaltare. Efter diverse turer på ägarsidan, JP Nordiska och Kaupthing, hamnade han 2009 i Ålandsbanken.

På fritiden lyssnar Hans gärna på musik. Han är lite av allätare men är speciellt intresserad av vinylskivor från 1960-talet och sent 1970-tal. Hans Jedemark är konstintresserad, främst av nutida konst men favoritkonstnären är impressionisten Paul Gauguin. Hans bor i Stockholm och har sonen Johannes på 14 år.

Hans Jedemark, förmögenhetsförvaltare inom Private Banking, har lång erfarenhet från finansvärlden. Han har bland annat arbetat som optionsmäklare, analytiker och kapitalförvaltare. Hans betonar vikten av tydliga strategier, gott samarbete och strävan till ständig förbättring.

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

Vi strävar alltid mot förbättring

Skiljer sig ditt arbete mot andra förvaltare?

– Vi har inga ”frisörstolar” där folk får göra lite som de vill, utan vi arbetar i team och med samma förvaltningsfilosofi. Alla är vi inriktade på att skapa en sund och bra avkastning till rimligt risktagande och att säkerställa att kunden får en bra service. En stor del av förvaltningen inom Private Banking sker diskretionärt. Möjligen har jag en större andel uppdrag av rådgivande karaktär, både till privatpersoner och till stiftelser, än övriga förvaltare.

Varför har det blivit så?

– Det hänger kanske samman med att jag har ett mycket stort aktieintresse och att jag under flera år arbetade som finansanalytiker. Jag följer självklart bankens analytikers och samarbetspartners aktierekommendationer, men ibland uppstår det situationer då kunderna intresserar sig för andra placeringar. Då handlar min uppgift främst om att hjälpa kunderna så att de inte tar alltför stora risker. Det vimlar ju av ”skräperbjudanden” på marknaden – obskyra bolag som försöker locka pengar av folk med oseriösa företagspresentationer och orimliga vinstprognoser. Här finns det skäl att ha en kritisk inställning. Min analysbakgrund underlättar till att ha synpunkter i sådana sammanhang. Jag går också ofta på presentationer där nya, men även gamla, bolags företagsledningar berättar om sina affärsidéer och framtida möjligheter. Generellt råder jag till att undvika så kallade förhoppningsbolag, det vill säga bolag som ännu inte har några egentliga intäkter utan bara värderas på förhoppningar om att sådana ska komma i en framtid. Ofta blir det skralt och då blir det knappast någon avkastning på investeringen.

Vad i arbetet kräver mest tid?

– Det är utan tvekan att genomföra behovsanalyser med nya kunder och de regelbundna rapporteringarna till befintliga kunder. Behovsanalysen måste göras mycket nogsamt om den ska vara meningsfull. Här lägger vi alltid mycket kraft på att utreda vad som är en vettig risknivå för varje specifik kund och där vi kommer fram till en samsyn beträffande placeringarnas tidshorisont och inriktning. Det är självklart också viktigt med uppföljningar av kundernas portföljer – att kontrollera att allt löper på som planerat eller eventuellt justera i portföljerna.

Vad är det viktigaste i ditt arbete?

– Att svara för en sund och bra förvaltning kombinerat med en hög servicegrad. Vi står för omsorg om kunden men också för närhet till all spetskompetens som kunden kan tänkas behöva. En kund sa till mig: ”Ni erbjuder service som ett sant budskap.” För oss gäller det att leva upp till det – att helt enkelt vara bäst. Jag tror att inställningen hos människorna här på Private Banking underlättar att upprätthålla den ambitionen.

Hur menar du då?

– Arbetsmiljön är mycket viktig. Jag har engagerade och trevliga arbetskamrater och vår chef, Magnus Johansson, är ett lysande undantag från alla dåliga chefer jag upplevt inom finansvärlden. Magnus har visioner som han bygger strategier för att uppnå och han har också stor egen erfarenhet från nästan alla arbetsområden inom Private Banking.

Smöris – vill du ha löneförhöjning?

– Det säger jag naturligtvis inte nej till. Skämt åsido, jag är seriös i detta – arbetsmiljön är oerhört viktig i den här branschen och att det finns en allvarlig strävan och strategi för att hela tiden förbättra erbjudandet till våra kunder gör mitt arbete mer stimulerande.

Vi byter område. Fritidsintressen?

– Nu när man är över 50 gäller det att träna regelbundet. Arbetet innebär mycket sittande så det blir mer viktigt att hålla kroppen igång på fritiden. Bland mina intressen utmärker sig musik och konst. Vinylskivor med Beatles och andra band från 1960-talet tillhör mina favoriter, men även ”new wave-grupper” från sent 1970-tal. Faktiskt kunde man köpa allt från 1977 till 1982 – alla skivor var bra!

Konstintresset handlar främst om nutida konst, till exempel tycker jag om Karin Broos – ofta vardagliga motiv men med en fascinerande hotfull stämning. Ska jag välja en enda konstnär tycker jag mest om impressionisten Paul Gauguin. Han var en föregångare inom modern konst och utvecklade hela tiden sitt konstnärskap. ■

”Bilen besiktigas varje år. Den egna kroppen däremot – den kollas när man upptäcker något fel på den. Jag vill åstadkomma ett paradigmskifte inom sjukvården – från symptomatiskt till preventivt fokus. Då kan många människor räddas.” Det säger Mouna Esmaeilzadeh, läkare och grundare av bolaget SciLife Clinic, till Å.

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

Invänta inte krasc

Om SciLife Clinic

SciLife Clinic bildades 2009. Affärsidén är att hjälpa människor att undvika sjukdomar och för tidig död. Den tekniska utvecklingen inom medicinsk teknik och analys har utvecklats mycket starkt under de senaste decennierna. Ett sådant område är DNA-analys, där nu flera hundra genetiska faktorer kan studeras i detalj. Det kan ge besked om ökade sjukdomsrisker hos individen. Magnetkamera har blivit en alltmer sofistikerad analysmetod liksom ultraljud och mer träffsäkra blodanalyser på en rad områden kan också ge tidiga varningssignaler. Medicinska analyser i kombination med individens livsstil resulterar i konkreta råd från SciLife Clinic – hur klienterna bör agera när det gäller allt från livsstilsfaktorer till eventuella mediciner med målet att förhindra framtida sjukdomar.

Hur många kan räddas?

– I Sverige dör sju av tio människor i cancer, hjärtinfarkt eller stroke. De allra flesta skulle ha kunnat räddas från en för tidig död om de hade ”besiktigats” i tid. Jag brukar jämföra med bilar. Förr kördes bilarna tills de brakade ihop – och de var naturligvis livsfarliga för många även innan dess. När kravet på bilbesiktning infördes förändrades detta. Den ska göras varje år och har blivit självklar för oss. Risken att vi ska tappa ett hjul under färd har nästan eliminerats. Om vi hade haft samma lagar för våra egna kroppar skulle mycket se annorlunda ut. Inom SciLife har vi utvecklat en medicinsk preventiv process, en helhetsanalys, som drastiskt minskar risken för ett kroppsligt haveri.

Hur går det till?

– Ditt DNA, ditt arvsanlag, är din hårdvara, som bestämmer ditt utseende både till det yttre och inne i kroppen. Vi analyserar flera hundra genetiska markörer, som kan ge besked om förhöjd risk för till exempel bröst- eller prostatacancer, hjärtinfarkt och blodproppar. Undersökning av halsen med ultraljud visar om du har plack i dessa kärl, vilket är en vanlig orsak till stroke. Magnetkamera kan avslöja hjärntumörer eller åderbråck i hjärnan, vilka också ökar risken för hjärnblödning, för att ta några exempel.

Vi gör en helhetsanalys på våra klienter. Genom att integrera resultaten från dessa analyser med livsstilsfaktorer söker vi minimera risken för att du ska drabbas av någon allvarlig sjukdom. Utifrån den individuella profilen vi får fram kan vi dels åtgärda eventuella upptäckter, dels får varje individ en skräddarsydd hälsoprofil med ett långsiktigt program.

Något mer exempel?

– Många cancerformer är lätta att åtgärda om de upptäcks i tid. Ta till exempel tjocktarmscancer. Den startar oftast med små polyper på tarmväggen. Dessa är mycket enkla att ta bort – och då är problemet löst. Sådana hittade vi till exempel på en 31-årig kvinna. Magsäckscancer startas av en bakterie, som 30-40 procent av befolkningen har. Ett enkelt blodprov avslöjar om så är fallet och åtgärden är en behandling med antibiotika.

Hinner cancern etablera sig väntar väsentligt större ingrepp, omfattande behandlingar och stora besvär för patienten. Det skulle i detta sammanhang, även rent ekonomiskt, löna sig att screena hela befolkningen.

Ni har ingen egen analysutrustning, varför?

– På det sättet kan vi alltid köpa in den bästa och mest moderna analysen. Detsamma gäller för att säkra att man använder den förnämsta expertisen på varje enskilt område. Med egen utrustning, bortsett från att den är dyr att införskaffa, kanske vi skulle känna oss benägna att utnyttja den även om det finns mer effektiv analys på annat håll. Kort sagt – det är ett sätt att kontinuerligt garantera den bästa kvaliteten i våra undersökningar.

Hur vet du vilka som är bäst?

– Vi har ett mycket starkt vetenskapligt råd, med bland andra professor Alf Lindberg i spetsen, som varit sekreterare på Nobelkommittén i tio år. Rådet har expertis inom en rad medicinska områden. Det hjälper oss att hålla oss ajour med den tekniska och medicinska utvecklingen.

hen!

Vad kostar det att bli analyserad av dig?
– Priset ligger mellan cirka 25 000 och 60 000 kronor beroende på omfattning. Det är för många en betydande summa och självklart är det enklare för privatpersoner om man har det gott ställt. Det är emellertid i hög grad en fråga om inställning. Många människor lägger ned stora belopp på till exempel skönhetsvård, utlandsresor, rökning och annat.

Har ni främst företagskunder?
– Det är en blandning av privatpersoner och företagskunder. Det kan naturligtvis vara ekonomiskt fördelaktigt att göra det via sitt företag. Vissa företag låter screena hela sin personal, andra nöjer sig med vissa nyckelpersoner. Att anställa en högt kvalificerad person kan ses som en investering. Självklart är det bra om den personen får vetskap om latenta hälsorisker och i tid kan arbeta för att förebygga att eventuella sjukdomar bryter ut.

Vad är det som hindrar ditt paradigmskifte?
– Framförallt okunskap. De flesta har idag ingen aning om att man faktiskt kan förhindra hjärtkärl- och cancersjukdomar. Sen är det naturligtvis en ekonomisk fråga. På lång sikt är jag dock övertygad om att vi kommer nå mitt paradigmskifte. Då kommer vi att leva längre – men framför allt – vara friska längre. ■

Om Mouna Esmaeilzadeh

När Mouna Esmaeilzadeh var tre år flydde hennes familj från diktaturen i Iran. Så småningom hamnade de i Sverige. Efter uppväxten i Stockholm, studerade Mouna Esmaeilzadeh filosofi och utbildade sig därefter till läkare på Karolinska Institutet. Hon fortsatte sin akademiska bana som forskare och har även doktorerat inom den mänskliga hjärnans belöningssystem. Vid knappt 30 års ålder startade Mouna Esmaeilzadeh bolaget SciLife Clinic tillsammans med Katja Leonova, som i dag sitter i styrelsen. Bakgrunden var att hon kände sig trött på att bara se en massa sjukdomar och ville hellre arbeta med att försöka förebygga dem. Mouna Esmaeilzadeh är gift med Rasmus och de har tio månader gamla dottern Isabel.

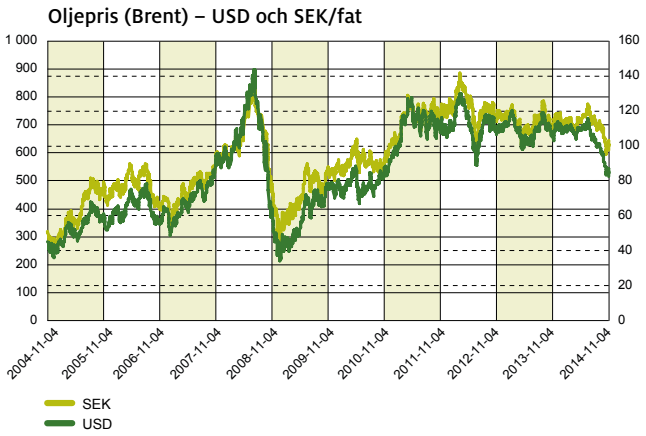
På fritiden är Mouna tillsammans med familjen så mycket som möjligt. Ett stort intresse är musik och det sägs att hon är en mycket bra sångerska (det fick jag dock inget smakprov på när vi träffades (red.s anm.))

Fallande oljepris:

Ett smörjmedel för konsumtionen

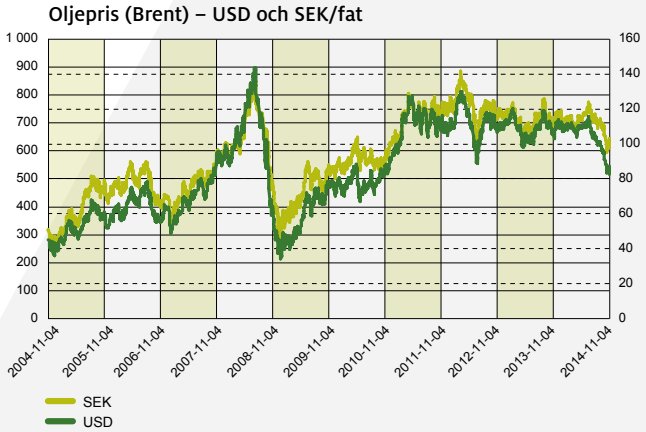
Oljepriset har fallit kraftigt sedan i somras och bensinen har blivit cirka 20 procent billigare i USA. Det märks i de amerikanska plånböckerna och gynnar svenska exportbolag inriktade mot konsumtionsvaror, till exempel H&M och Electrolux.

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



SEDAN BÖRJAN AV SOMMAREN HAR RÅOLJEPRISET (vi håller oss genomgående till Nordsjöoljans pris i denna artikel) fallit med nästan 30 procent, till en nivå som vi senast såg i samband med eurokrisen i mitten av 2012. Amerikanska konsumenter har fått se bensinpriset sjunka med nästan 20 procent – något som med all säkerhet märks i plånböckerna när månaden summeras. Effekten på svenska olje- och bensinpriser har inte blivit lika stor, främst till följd av att dollarn har stärkts de senaste månaderna, men vi ser ändå en viss nedgång under den senaste månaden.

DET FINNS MÅNGA TEORIER kring varför oljepriset försvagas så kraftigt just nu – många av mer konspiratorisk karaktär – men den enklaste förklaringen är helt enkelt att tillväxten i oljeproduktionen är högre än efterfrågeökningen, vilket väntas fortsätta på medellång sikt. En viktig faktor bakom den högre produktionen är att nya tekniker som brytning av oljesand och, inte minst, utvinning av så kallad skifferolja utvecklats snabbt, vilket överraskat många bedömare. Det intressanta i dagens läge är att OPEC-länderna, främst Saudiarabien, verkar prioritera att behålla sina marknadsandelar snarare än att upprätthålla prisnivån. Det är ett nytt beteende som, om det fortsätter, sannolikt kommer att göra att oljepriset kvarstår på en låg nivå under den närmaste tiden. Att ett lägre oljepris får positiva effekter på privatkonsumtionen i västvärlden är inte så svårt att förstå – ett prisfall av den magnitud som vi sett under hösten är i praktiken att jämställa med en skattesänkning av stora mått. Den dagliga förbrukningen av bensin i USA är cirka 8,8 miljoner fat per dag och råoljan står för ungefär två tredjedelar av priset vid pumpen. Det innebär att det lägre råoljepriset frigjort runt 200 miljoner dollar per dag (!) för andra typer av konsumtion, vilket motsvarar 0,4 procent av USAs totala BNP. Ett lägre oljepris ger alltså en rejäl positiv effekt för konsumenterna, åtminstone för de 99,8 procent som arbetar utanför oljeindustrin.

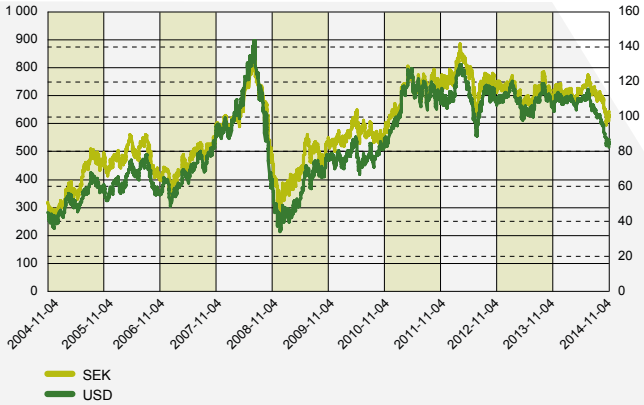


EFFEKTERNA PÅ AKTIEMARKNADEN är svårare att bedöma. Historiskt har oljepriset och de breda aktieindexen en starkt positiv korrelation – det vill säga både oljepriset och aktiemarknaderna har stigit samtidigt, vilket kan verka märkligt med tanke på de nämnda effekterna på konsumtionen. Förklaringen har varit att efterfrågan har varit den drivande faktorn – och med en begränsad produktion har ett högt oljepris följaktligen varit ett tecken på god efterfrågan.

FRÅGAN ÄR VAD SOM HÄNDER i en värld där oljepriset sjunker till följd av ett ökat utbud? Den initiala reaktionen – som vi redan har

sett – är att oljeproducenternas värde minskar. En tydlig illustration av detta är den norska aktiemarknaden, där energisektorn svarar för 37 procent av det totala marknadsvärdet.

Oljepris (Brent) – USD och SEK/fat



FÖRUTOM DE "RENA" OLJEPRODUCENTERNA, som till exempel Statoil, påverkas förstås också de bolag som arbetar med prospektering, och underleverantörerna till dessa, negativt av ett fallande oljepris. Exempelvis har aktiekursen för det ledande seismikföretaget TGS-NOPEC fallit med 24 procent under de senaste sex månaderna. Seadrill, det största borriggsföretaget, har tappat nästan 30 procent under samma period. Logiken är förstås enkel: ett lägre oljepris gör det mindre lönsamt både att leta efter och producera olja, vilket gör att den allmänna aktivitetsnivån i branschen sjunker. För att kunna rekommendera en investering i dessa sektorer måste man ha en stark tro på en återhämtning för oljepriset på medellång sikt. Givet vår syn på oljepriset – som innebär att det kvarstår kring nuvarande nivåer under en relativt lång tid – är alltså denna del av aktiemarknaden fortfarande "out of bounds", för att tala golfspråk.

VÄNDER VI ÖGONEN MOT DEN SVENSKA AKTIEMARKNADEN kan vi inledningsvis konstatera att den direkta exponeringen mot energisektorn är mycket låg – endast 0,85 procent av Stockholmsbörsens totala värde utgörs av energiaktier, jämfört med Norges 37 och det europeiska genomsnittet på 8 procent. Innebär det att den svenska marknaden är ett ställe där man kan "gömma sig" undan effekterna av ett fallande oljepris eller till och med bara få de positiva effekterna? Tyvärr är det inte fullt så enkelt. Många verkstadsbolag är stora leverantörer till energisektorn. I flera fall står denna för 10-15 procent av bolagens totala intäkter. Även om en stor del av detta avser service och underhåll, som är betydligt mer stabilt än investeringarna i ny utrustning, kan påverkan bli avsevärd.

ETT RÄKNEEXEMPEL VISAR ATT ETT FIKTIVT BOLAG som har ca 10 procent av sin omsättning mot energisektorn, 10-procentiga rörelsemarginaler och en genomsnittlig bruttomarginal på 40 procent skulle förlora kring 20 procent av sitt rörelseresultat om volymerna till energisektorn halverades, vilket i praktiken skulle vara liktydigt med ett totalstopp för nya investeringar. Vi är inte alltför oroliga över att ett sådant scenario kommer att materialiseras: dels är många utbyggnadsprojekt till sin natur mycket långsiktiga och baserade på oljeprisnivåer som ligger långt under dagens, dels tenderar lägre investeringsnivåer i ny utrustning att motverkas av stigande underhålls- och serviceinvesteringar – åtminstone så länge som produktionen av energiprodukter fortsätter att öka. Det är dock viktigt att komma ihåg att den svenska börsens exponering mot energisektorn inte är så liten som den vid en första anblick kan verka.

FINNS DET DÅ NÅGRA FYND ATT GÖRA bland aktier som är exponerade mot energisektorn? Vi är generellt försiktiga med att "bottenfiska" – en gammal tumregel är att aldrig investera i bolag där fundamenta försämras. För den som ändå vill chansa på att oljepriset vänder upp är sannolikt oljejätten Statoil, som med nuvarande oljepris tjänar runt 11 NOK/aktie och därmed värderas till ett P/E-tal på 13,5, den aktie som i dag erbjuder ett rimligt förhållande mellan risk och möjligheter.

MED VÅR GRUNDSYN PÅ OLJEPRISET föredrar vi emellertid de aktier som gynnas av ett ökat konsumtionsutrymme och har en betydande exponering mot USA. Några exempel på sådana är Electrolux, Husqvarna, H&M, Pandora och Amer Sports – samtliga med rimliga värderingar, god förväntad tillväxt och – som framgår av tabellen – en relativt hög exponering mot amerikanska konsumenter. ■

Företag	Kurs	USA% (intäkter)	P/E-tal 2014e	P/E-tal 2015e	Dir.avk 2014e
Electrolux	210,10	30%	19,1	13,8	3,2%
Husqvarna	53,70	42%	20,3	14,7	3,3%
H&M	290,60	11%	24,2	19,8	3,6%
Pandora	492,80	32%	18,1	14,3	1,4%
Amer Sports	15,41	39%	17,7	13,2	2,9%

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan

Historiskt bra börsperiod

Oktober blev en svår börsmånad med kraftiga slag, först ned sedan upp. Nu är vi inne i en period, november till april, som brukar vara en bra tif för börsen. Förhoppningsvis gäller det även denna gång. SKF har lämnat Topplistan och ersatts av Alfa Laval.

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

OKTOBER BLEV EN VOLATIL MÅNAD för Stockholmsbörsen. En rad orosmoment satte press på kurserna i början av månaden, svag tysk konjunkturdata, protester i Hong Kong, rädsla för ebolasmittan och stigande räntespreadar i Grekland, för att nämna några. Börsen föll nästan 10 procent som mest, men imponerande nog stängde börsen 1,6 procent upp under månaden. Börsens småbolag hade en stark utveckling under oktober, småbolagsindex steg nära 3 procent. Uttrycket ”climbing the wall of worry” kommer väl till pass när man sammanfattar månaden. Vi går nu in i börsens historiskt starka period, november till april.

TOPPLISTAN STEG 0,9 PROCENT under månaden, vilket var sämre än index. Sedan årsskiftet har emellertid Topplistan utvecklats något starkare än index. Tele2, Swedbank, Investor och Betsson slog index men övriga aktier var sämre. Flera av Topplistans innehav hade en trög utveckling trots överlag starka kvartalsrapporter. Det enda bolaget i portföljen som redovisade en större negativ resultatavvikelse under det tredje kvartalet var Autoliv. Vi bedömer dock att det var tillfälliga faktorer (förskjutningar i efterfrågan) i Kina som drog ned Autolivs resultat. Även om vi sänker våra vinstprognoser något så framstår aktien som attraktivt värderad samtidigt som bolaget, trots aktieåterköp, kommer att ha en nettokassa vid årsskiftet.

UNDER OKTOBER SÅLDE VI SKF och köpte i stället Alfa Laval. Vi anser att Alfa Laval är mycket väl positionerat för att dra nytta av några av de närmaste årens megatrender: energieffektivitet, miljöinvesteringar och ökad livsmedelsproduktion. Trots att vi räknar med en svagare orderingång för affärsområdet Marine & Diesel det kommande året väntas försäljningen växa till följd av en mycket stor orderbok. Efter de senaste månadernas kursnedgång framstår Alfa Laval åter som attraktivt värderad med ett P/E-tal på 13 för 2015. Värderingen av SKF är relativt attraktiv men vi ser en risk för att en fortsatt trög europeisk konjunktur kommer att hålla tillbaka aktien på medellång sikt. ■

Thomas Johansson

”Bakslaget för Autoliv är sannolikt tillfälligt.”

ALFA LAVALS ORDERBOK LOCKAR

Företag	Kurs	Vikt	Inköps-kurs	Inköps-datum	Kommentar
Alfa Laval	152,4	5%	149,8	okt-14	Väl positionerade och attraktiv värdering efter nedgång.
Autoliv	682,0	10%	596,5	feb-14	Välskött och god organisk tillväxt. Överkapitaliserat.
Betsson	264,0	5%	241,4	jul-14	Tillväxten tar fart för Betsson, god direktavkastning.
Ericsson	86,4	10%	81,2	aug-14	God vinsttillväxt 2014, attraktiv värdering.
H&M	291,5	10%	253,3	nov-13	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Investor	262,8	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Nokia	61,2	5%	56,5	jul-14	Starkt resultatmomentum, attraktiv värdering.
Nordea	92,4	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitet.
SEB	94,0	10%	69,6	jul-13	Bra kostnadskontroll ger hög vinsttillväxt.
Swedbank	192,6	10%	150,4	apr-14	Stark balansräkning ger utrymme för utdelningar.
Tele2	94,8	5%	88,7	sep-14	Tele2 erbjuder både tillväxt och god direktavkastning.
Trelleborg	125,1	5%	124,6	okt-13	Fortsatt goda förutsättningar att växa, låg värdering.
Kassa		5%			

* KURSERNA GÄLLER 2014-11-04

Träsnideri i ropet

Skulptera i trä är en gammal konstart. I Sverige har den fört en tynande tillvaro, men i till exempel Kina är träsnideri stort – riktigt stort. Nyligen deltog Å:s layoutare, Jörgen Melin, i en tävling i träskulptur i Kina under namnet "Carving The Future". Deltagarna fick åtta dagar på sig att göra vad som helst av en stor trästock (150x60x40 cm). Jörgen snidade till en stor "alien", som av många deltagare bedömdes som en av dem som skulle fått pris för sin originalitet. Något pris blev det tyvärr inte.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** IWCS TEAM IN DONGYANG

En tävling, som arrangerades av World Craft Counsil, gick av stapeln i Kina under oktober. Deltagarna var 20 kinesiska mästare och ytterligare 20 träsnidare från en rad olika länder, bland andra USA, England, Irland, Frankrike, Australien, Japan, Argentina och Island. Sverige representerades bara av en skulptör, nämligen Jörgen Melin. Träsnideriet har tidigare varit en hobby för honom men har utvecklats till att bli en del av hans verksamhet. Till "vardags" arbetar Jörgen Melin som designer och layoutare, bland annat ser han till att den här tidningen blir snygg och balanserad.

Jörgen, hur blev du utvald till tävlingen?
– Genom en annan svensk träsnidare (Per Brandstedt) fick Terry Martin, som var projektledare för eventet, tag på mig. Jag hade bara några dagar på mig att tacka ja, men det lät så kul att jag inte tvekade.

Inget pris, besviken?
– Konkurrensen var hård. De kinesiska träskulptörerna går åtta år i skola för att bli träsnidare (ett år längre än läkare) och alla som var med i tävlingen var dessutom Master Carvers. Så jag förberedde mig noga. Jag tyckte att min "alien" stack ut från mängden. Det som kändes lite tråkigt var att flera av de vinnande bidragen var traditionella skapelser, som inte svarade upp mot tävlingens motto "Carving The Future". Men det var en fantastisk upplevelse att träffa alla otroligt duktiga träskulptörer och min skulptur fick en mycket framträdande plats på det museum där alla verken har samlats.

Hur kom du in i täljarbranschen?
– Jag har täljt så länge jag kan minnas, från att min far visade hur man gjorde sälgpipor, pilbågar, slangbellor och annat hyss.

Vad är roligast med det?
– Det är avkopplande, rogivande. Något som är väldigt roligt är att jag ofta inte ens vet själv riktigt vad det ska bli när jag börjar ett arbete – det ger sig efterhand. Jag är fascinerad av former och kontrasten mellan släta och ruffa ytor på mina verk. Främst tycker jag om att snida till nya djur – till exempel lustiga fåglar och hundar.

Säljer du dina verk?
– Javisst, titta på min hemsida **www.galleritra.se**
– där har jag lagt ut några stycken. ■

"I am here now"
Golden silk teak
H270 x B270 x D60 cm

Om Jörgen Melin

Jörgen har arbetat med grafisk form sedan 1987. Tidningsformgivningen har tagit mer och mer plats de senaste 10 åren. Han gillar deadlines – hetsen som nästan alltid uppstår några dagar innan tidningen ska skickas till tryckeriet.

Förutom Träsnideri så tränar Jörgen och hans sambo Anna tillsammans 3-4 dagar i veckan. Det är en bra grej att göra som svetsar samman ett förhållande, påstår Jörgen.

De nya ägarna:

Nu ska vi expa

”Man ska inte stressa utan låta en lösning successivt växa fram. Ålandsbanken höll i allt – vi kunde fokusera helt på fördelningen av aktierna och det fick ta sin tid.” Det säger de nya, unga ägarna i Tranås Cementvarufabrik. Med utbyggnad av fabriken satsar de på framtida expansion av reningsverk.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ERIK HELLQUIST

Det har skett ett generationsskifte. De nya ägarna till Tranås Cementvarufabrik, Daniel Strand, Jenny Strand och Johan Nyman, är alla nöjda efter att generationsskiftet nu är klart.

– Vi lät det ta sin tid. Man ska inte ha panik i sådana här frågor. Det gäller att komma fram till en lösning som alla är nöjda med, säger Johan Nyman.

Han har, liksom Daniel Strand, 45 procent av aktierna efter skiftet. Helt ny ägare efter skiftet är Jenny Strand med 10 procent av aktierna.

– Det känns jätteroligt att ha kommit in i ägarkretsen. Delägarskapet ökar engagemanget för bolaget. Med tanke på att gjuteriet varit i släkten så länge känns det naturligt för mig att vara med och fortsätta min pappas och min farbrors hårda arbete, säger Jenny Strand.

Hennes bror Daniel har arbetat länge i företaget och blev 25-procentig ägare redan 1995.

– Vi har ju inte diskuterat ägarfrågorna dagligen precis. Det har poppat upp lite då och då, vilket gjort att det dragit ut på tiden. Vi hade ett tidigare aktieägaravtal som gav mig och Johan rätten att överta alla aktier om farsan ville kliva av. Det blev därför en del förhandlande om Jennys andel av aktierna. Vi enades om att jag och Johan skulle släppa 5 procent var till Jenny. Det tror jag blir bra, säger Daniel Strand.

Hur fungerade Ålandsbanken i detta?

– Det fungerade bra. De skötte alla formaliteter, tog fram en rimlig värdering på företaget och hade lösningarna på hur finansieringen skulle gå till på ett smidigt sätt. Vi behövde bara fokusera på själva ägarfördelningen, säger Johan Nyman.

– De var prestigelösa i sin inställning – inget var skrivet i sten. Nu är vi alla nöjda och blickar framåt, säger Jenny Strand.

Hur ser framtiden ut?

– Vi har växt kraftigt de senaste åren. Det är inte självklart att det kan fortsätta i samma tempo. Men att det finns en bra framtid är jag övertygad om. Från nästa vår räknar vi med att den nya produktionsanläggningen för tillverkning av de större reningsverken ska köra igång. Tidigare har vi producerat dem i Tyskland men det blir mer ekonomiskt att tillverka dem själva, säger Johan Nyman.

Viktigaste kunderna?

– Vi har ett antal återförsäljare, lantmannaföreningar, säljare av skogs- och entreprenadmaskiner och liknande. Gräventreprenörer är också en viktig kundgrupp. Det är ofta grävarna som blir kontaktade av slutkunden för leverans av en reningsanläggning, säger Jenny Strand.

Fördelarna med betongbrunnarna är många, de är hållbara att hantera och behöver inte förankras i mark, ofta kan man också använda befintliga massor vid återfyllnad vilket sparar både tid och pengar. Inspektionsmöj-

Från vänster:
Johan Nyman, ägare, försäljning
Anders Hjertberg, finansiell planerare, Ålandsbanken
Jenny Strand, ägare, försäljning
Thomas Wahlgren, förmögenhetsförvaltare, Ålandsbanken
Daniel Strand, ägare, produktionsledning

ndera

ligheten är också ofta överlägsen i betongbrunnarna, vilket bland annat underlättar för slamtömmarna att tömma brunnarna. Slamtömmarna har ofta varit goda ambassadörer för våra betongbrunnar, berättar Daniel Strand.

Hur marknadsför ni er?

– Att marknadsföra produkter för enskilt avlopp är inte helt lätt. Det är sällan slutkunden har någon bestämd uppfattning. Det är viktigt att ha många gräventreprenörer som kan föreslå våra produkter, säger Johan Nyman.

– Vi får många nya kunder via gamla, nöjda kunder. Vi strävar alltid efter att ha en hög servicenivå. Även om vi inte har alla produkter själva ser vi till att hjälpa kunden till en komplett och bra lösning, uppger Jenny Strand.

Ett slutord?

– Långsiktigt ser vi fortsatt bra möjligheter för reningsverk i betong. De är oömma, de tål hantering i samband med slamsugningar och håller längre. Sammantaget ger det kunden en klart bättre ekonomi. Framtiden ser ljus ut, avslutar Johan Nyman. ■

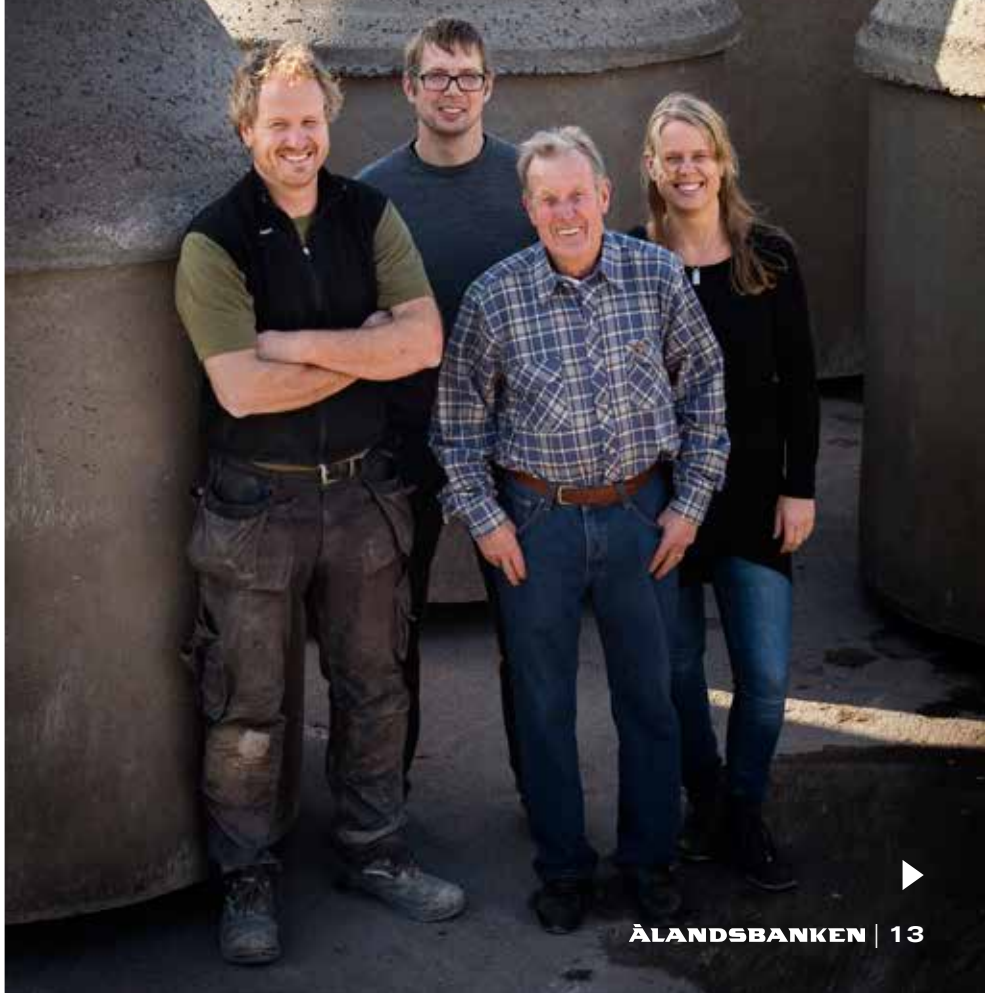
Specialister *på reningsverk i betong*

Tranås Cementvarufabrik AB är ett familjeföretag som producerar egna betongvaror samt handlar med utrustning kring VA, vatten/avlopp. Fabriken levererade under 1960-talet stora mängder rör till Tranås kommun. Betongsten var fram till slutet på 1980-talet också en stor produkt. Många hus i Tranås består av betongsten. I det så kallade ”cityhuset” i staden finns cirka 25 000 stycken, som vardera väger kring 30 kg. I mitten av 1970-talet blev trekammarbrunnen, ett reningsverk för enskilda avlopp, en ny produkt för fabriken. Efterhand hårdnade marknaden, konkurrensen från brunnar i plast blev mycket svår. Då tog bolaget fram den så kallade ”Tranåsbrunnen”, vilken är en mycket monteringsvänlig och funktionell slamavskiljare. Denna produkt tog tillbaka stora marknadsandelar. Idag levereras Tranåsbrunnen från Skåne i söder till Sundsvall i norr.

2012 utsågs Tranås Cementvarufabrik till Årets företag i Tranås. Motiveringen lydde:

”Stig Strand, Daniel Strand och Johan Nyman får utmärkelsen Årets Företagare 2012 för att de med stor målmedvetenhet och framgång utvecklat och hittat nya marknader för sin produkt Tranåsbrunnen, samtidigt har de gjort stora investeringar i byggnader och produktionsresurser, med en bibehållen god lönsamhet.”

Företaget har cirka 20 anställda och omsätter runt 60 miljoner kronor. ■



Stig Strand:

En snabbrörlig cementgubbe

I 56 år har Stig Strand arbetat med att tillverka produkter i betong. Nu har han gjort ett generationsskifte och överlämnat ägandet till en trio yngre förmågor, där två av hans barn ingår. Stig Strand ska nu jobba mindre – och få mer tid för skidor och aktier.

Du har släppt ägandet, men inte slutat arbeta?
– Nej, men jag har trappat ned ordentligt. Jag jobbar bara halvtid nu, det vill säga runt 40 timmar i veckan (ha, ha).

Känns det vemodigt att inte längre vara ägare?
– Från början hade jag kanske lite blandade känslor men nu känns det mycket bra. Jag har alltid arbetat mycket och trivts med det – och det är fortfarande kul att ha ett finger med i spelet. Det passar nog alla bra. Ungdomarna har ju småbarn, då kan det vara skönt för dem att få lite avlastning – och jag kan ju verksamheten.

Vad har varit roligast under alla dina år?
– Att hela tiden utveckla företaget och att vi nått bra resultat. Sedan jag började i branschen, i slutet av 1950-talet, har mer än 90 procent av cementgjuterierna i Sverige lagts ned. Vi har däremot kunnat expandera och gör så fortfarande. I dagarna ska spaden sättas i marken igen – vi ska bygga en anläggning där vi kan tillverka reningsverk/brunnar som är betydligt större än de trekammarbrunnar vi gör nu.

Vad ligger bakom framgångarna?
– Hårt arbete förstås plus att vi snabbt kunnat anpassa oss till förändringar i marknaden. De senaste 20 åren har vi specialiserat oss på enskilda avlopp och tagit fram bra egna produkter. Den största framgången är den så kallade Tranåsbrunnen – en trekammarbrunn i betong och stålfiber. Den kräver mindre grävning, är mycket lättare att montera in och den är dessutom billig. I mitten av 1990-talet sålde vi cirka 300 sådana brunnar. I dagsläget ligger volymerna kring 3 000 per år.

Vad ska du göra nu på din lediga tid?
– Jag tycker om att röra på mig, tar gärna snabba promenader och gillar att åka skidor. Nu får jag också mer tid för min hobby, placeringar i aktier och andra värdepapper.

Stig Strand – handen på hjärtat – hur bra är du på skidor?
– Inte så tokig faktiskt. Jag har medalj från Vasaloppet (max 50 procent över vinnartiden) och kan också åka utför, men kanske inte lika snabbt som min namne. Konditionen är okey. Med tanke på att jag har vistats i dammiga cementlokaler i många år verkar lungorna vara i mycket bra form – kanske för att jag aldrig varit rökare. ■

Turer i generationsskiftet

TRANÅS CEMENTVARUFABRIK AB har varit ett familjeföretag i familjen Strands ägo sedan 1958. Initialt ägdes bolaget till hälften var av bröderna Ivar och Stig Strand. 1995 släppte Ivar 25 procent av aktierna till Stigs son Daniel. 2005 gjordes en ny ägarförändring. Johan Nyman – en kamrat till Daniel med huvudet på skaft – kom in och fick 33 procent av aktierna. Daniels ägande ökade från 25 till 33 procent, Ivar klev av helt och Stig minskade sin andel från 50 till 34 procent.

NÄR STIG FYLLDE 70 ÅR ville även han trappa ned. Stigs dotter Jenny, som också arbetade i företaget, ville då komma in i ägarkretsen och efter en tids diskussioner kom de överens. Den nya generationen tog helt över bolaget. Aktiefördelningen blev: Daniel och Johan 45 procent vardera medan Jenny fick 10 procent.

ETT PROBLEM, VILKET ÄR VANLIGT vid generationsskiften, är att den ”köpande generationen” ofta inte har tillräckligt med kapital för att betala ett anständigt pris för aktierna i bolaget. Det löste Ålandsbanken, en indragning av aktier i kombination med en fondemission, gjorde att Stig i praktiken kunde betalas med kapital från bolaget.

"Läs på om kulturen i landet du ska besöka, se till att ständigt informera en kontaktperson hemma om dina förehavanden, ta reda på vilket sjukhus du ska vända dig till vid behov, bär aldrig någon annans väska genom tullen och skaffa dig en rånplånbok." Det säger säkerhetsexperten Mikael Tärnlund till Å.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

Skaffa dig en **rånplånbok**

Vad ska man tänka på vid utlandsresor?

– Det första är att se upp i trafiken, den dödar mycket fler människor än allt annat. I många länder är den dessutom långt farligare än här i Sverige. Det är också viktigt att lära sig något om landets kultur. Affärsmän kan tappa affärer och turister kan råka i allehanda problem genom att uppträda på ett sätt som uppfattas kränkande. Till exempel ska man aldrig klappa en thailändare på huvudet eller ta en muslimsk kvinna i hand (om inte du får problem så får hon det efteråt). Läs på innan du reser och anpassa dig!

Vad mer?

– Ta alltid med dig ett reseapotek – ibland kan det vara svårt att få tag i även de enklaste medikamenterna. Det kan också vara stor skillnad på kompetensen på olika sjukhus. Ta reda på vilket du ska besöka om det behovet uppstår, ofta kan försäkringsbolagen ge besked. Se till att kontinuerligt hålla en kontaktperson på hemmaplan informerad om vad du gör. Beroende på land, bör du rapportera flera gånger om dagen eller åtminstone en gång per dygn, så att någon saknar dig om någon olycka eller annat skulle drabba dig.

Finns det länder du varnar för?

– Jag tycker själv att det är underbart att resa och uppleva nya länder. Egentligen anser jag inte att något land är för farligt – det gäller däremot att förbereda sig väl. Vi arbetar mycket med personalen på Saab, som jag anser är ledande i säkerhetstänkande bland svenska storbolag. Saab delar in världens länder i tre kategorier, de ofarliga, de som kräver viss utbildning och de som kräver en mer omfattande utbildning. Vi tar tillsammans med Saab fram adekvata utbildningar för olika länder och situationer.

Vad handlar det om?

– Den enklaste innehåller tolv timmar sjukvårdsutbildning. Den kan byggas på med kulturförståelse i olika omfattning, beroende på vad som krävs. Ju större kulturell skillnad, desto mer måste man lära sig. Till exempel är fredagen en helig dag i muslimska länder. Ibland händer det vid bönemöten att prästerna jagar upp massorna, vilket kan leda till kaos och en ökad hotbild. Det kan vara klokt att lägga tänkta aktiviteter till en annan dag. Det är också bra att fundera på var och hur man ska träffa människor. Vissa nationaliteter har en högre hotbild, och under ett sådant möte vistas du i deras "hotbubbla" – ett möte kanske kan läggas på "neutral" mark.

Andra tips?

– Lämna huvudelen av reskassan i hotellets safety-box och förvara en mindre del av pengarna i din "rånplånbok" – en plånbok som du, utan knot, lämnar över om du blir rånad. Kämpa inte emot. Rånaren är normalt mycket stressad, vad som helst kan inträffa – priset på ett liv kan ligga under 100 dollar!

När du åker bil är det klokt att ha bilen låst och förvara väskor med mera i bagageluckan eller på golvet så att de inte syns utifrån. Den försiktige tar inte en taxi på gatan utan beställer via hotellet, de anlitar oftast bra bolag, och han fotar innehållet i safety-boxen innan han lämnar hotellrummet. Bli inte berusad och gå inte ensam på mörka gator.

Mycket viktigt:

Bär aldrig någon annans väska genom tullen! Blir du ombedd till det innehåller den troligen knark eller vapen och när du blir haffad finns personen knappast i närheten.

Hur lyder din slutkläm?

– Du kan nästan resa vart som helst i världen bara du vet vad du gör och är förberedd. ■

Om Mikael Tärnlund

Mikael Tärnlund var major vid pansartrupperna i Strängnäs. År 2005 blev han "headhuntad" till ett engelskt säkerhetsföretag, vilket innebar säkerhetsarbete med placeringar i Irak och Afghanistan. För fyra år sedan blev han tillfrågad om att arbeta för säkerhetskonsulten 2Secure i Stockholm. Mikael Tärnlund är nu ansvarig för affärsområdet "Utlandsuppdrag" som bland annat innefattar att utbilda vanliga tjänsteresenärer till uppdrag med risk.

Trygg

Om Albert Hæggström

Albert Hæggström har alltid varit intresserad av pengar och köpkraft. Redan som åttaåring hade han sin första ”bank”, en stor damejeanne fylld med småslantar stående bredvid sängen. Senare lärde han sig vikten av ränta på ränta, vilket han beskriver med ett citat av Albert Einstein: “Compound interest is the eighth wonder of the world. He who understands it, earns it … he who doesn’t … pays it.”

Alberts första jobb efter Handelshögskolan i Helsingfors var som kreditanalytiker och corporate finance analyst på Merita Bank, som numer ingår i Nordea. Under de galna åren runt millennieskiftet hade han den stora turen att vara IT-analytiker på Alfred Berg – en bättre skola i globalt flockbeteende kan man knappast tänka sig! År 2002 efter att börserna fallit handlöst var det dags att ta steget från analys till hedgeförvaltning på Brummer & Partners i Helsingfors. Därefter blev det Alfred Berg igen, de senast fem åren som aktiechef i Stockholm.

Albert Hæggström är gift och har en son på sex år. Till fritidsintressena hör läsning – ofta faktaböcker, men även science fiction och deckare. Löpning – helst barfota – och långa promenader håller tillbaka hans problem med en ömmande hälsporre, samtidigt som det håller vikten i schack. Han gillar även golf, tyvärr räcker tiden inte till många rundor per år. Vin är ett annat intresse. Det har han utövat systematiskt och har ”vandrat” världen runt från Spanien, Italien, via nya världen till Frankrike. Alberts bokrekommendation: ”Born to run” av Christopher McDougall. I boken jagar författaren frågan som alla löpare ställer sig: Varför springer jag?

kvalitet för alla väder

”Tänk Audi och BMW. Vi ska förvalta med kvalitet, undvika dikeskörningar och ta våra kunder tryggt även genom snöväder. Kapitalförvaltningens motto är att vi ska vara värdeskapande i uppgångar och kapitalbevarande i nedgångar.” Det säger Ålandsbankens nye aktiechef, Albert Hæggström, till Å.

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

Varför gick du till Ålandsbanken?

– Vi fick veta att Ålandsbanken ville göra en stor satsning inom kapitalförvaltning. Det faktum att vi var fyra personer som kunde gå tillsammans från Alfred Berg till Ålandsbanken underlättade beslutet. Det innebär att vi, som redan är ett väl fungerande team, kan göra en rivstart på Ålandsbanken. Personligen attraherades jag också av uppgiften att vara med och skapa och utveckla en koncerngemensam plattform för kapitalförvaltningen på marknaderna i Sverige, Finland och på Åland.

Hur verkar det hittills?

– Lovande. Jag är mycket imponerad av bankens kundrelationer – ett långsiktigt synsätt och omsorg om kunden, utförd av seniora och kompetenta människor. Det borgar för mycket goda förutsättningar. Det finns också en stabilitet i Ålandsbanken. Jag behöver inte oroa mig för att nya ägare dyker upp om något år med en helt annan filosofi om hur banken ska drivas.

Du är aktiechef – vad innefattar det?

– Min roll handlar mycket om att vara en sparringpartner och coach till förvaltarteamet. Samtidigt kommer jag att verka som en kontrollfunktion – att tillse att förvaltningen sker enligt de riktlinjer vi tillsammans har fastlagt. Jag kommer också att leda diskussioner kring branscher och bolag med målet att ta fram bra investeringar. Men varje förvaltare är ansvarig för sin portfölj – jag ska inte detaljstyra – men självklart kan jag ställa kontrollfrågor om någon till exempel tar onödiga risker med en alltför ensidig portfölj.

Min viktigaste uppgift som aktiechef är att tillse att vår målbild inom aktieförvaltningen uppnås.

Och vad är målbilden?

– Vi vill skapa en förutsägbar, stabil och högkvalitativ aktieförvaltning som såväl förvaltare, kundrådgivare men speciellt våra kunder kan känna sig trygga med, och även lite stolta över. Tänk tyska premiumbilar typ Audi och BMW. Däremot ska vi inte försöka skapa spänning typ Ferrari, utan långsiktig kvalitet som funkar i alla väder, inte kortsiktig spänning som får pulsen att stiga, men där risken för negativa överraskningar i stil med snöväder eller dikeskörningar är för stora. Kapitalförvaltningens motto är att vi ska vara värdeskapande i uppgångar och kapitalbevarande i nedgångar.

Hur ska det gå det till?

– Grundläggande är att vi investerar långsiktigt, vi spekulerar inte. Vi chansar inte med kundernas pengar på olika förhoppningsaktier utan satsar främst på högkvalitativa aktier. Helst ska de vara billiga också, men det är ofta svårt att få den kombinationen. Men om man studerar avkastningen på lång sikt kan man konstatera att kvalitet lönar sig. Jämför till exempel Atlas Copco med Volvo. Volvo framstår ofta som billigare, men historiskt har aktien givit klart sämre avkastning. Det visar sig oftast att det lönar sig att betala lite extra för kvalitet. Samtidigt kommer vi inte alltid att vara fullinvesterade i aktier. Om vi anser att värderingarna hamnat på alltför höga nivåer är vi beredda att minska exponeringen. Vi är beredda att ta risken att inte riktigt hänga med på uppsidan – om marknaden skulle fortsätta att stärkas – för att minska risken att förlora pengar. Vi ska alltid undvika att hamna i situationen ”trading cats and dogs”

Trading cats and dogs?
Det får du förklara närmare.

– Uttrycket härstammar från slutet av 1990-talet då aktiemarknaden blev tämligen galen, framför allt inom IT-sektorn där kurserna rusade på minsta positiva nyhet. En liten historia kan exemplifiera. Din granne har köpt en hund och du möter honom på gatan med orden: ”Oj vilken fin hund. Vad kostar en sådan sötnos?” 100 000 kronor svarar grannen. ”Du kan inte vara klok”, säger du – 100 000 för en hund? Någon vecka senare möter du din granne igen – nu med två katter i koppel. ”Vad har du gjort av hunden?” Jag sålde honom för sex miljoner, svarar grannen. ”Fantastiskt – vilken affär! Nu har du verkligen fått en slant på banken.” Nja, inte ännu, svarar grannen – jag köpte ju de här två katterna. ”Men vad kostade de då?” – Bara tre miljoner styck! ■

...gud älskar en glad givare.

2 Korinthierbrevet 9:7

Snart är det jul. Är du klar med julklapparna? Som oftast slår julhandeln tidigare års försäljningsrekord. 2012 var ett undantag, för första gången på många år minskade försäljningen inför julen.

Mest handlar vi sista söndagen före julafton. I genomsnitt kostar en julklapp från 100 till 500 kronor. Julmaten är dyrare än klapparna. Och klapparnas innehåll håller på att förändras. Männen önskar sig en weekendresa, kvinnorna ett besök på ett spa. En trend: att ge en present till sig själv. Är det givmildhet? Förra året var en matkasse årets julklapp. Men det är heller inte ovanligt att skänka en slant till välgörande ändamål. Är det det som är givmildhet? Är det det som är en god jul?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

En God Jul

För julen är ju givmildhetens helg. Det finns ett österländskt ordspråk som säger att om givmildhet vore en varelse, skulle den vara vackrast av alla.

Inte så givmilda

Men hur givmilda är egentligen vi svenskar? Hundratals organisationer i Sverige samlar in pengar till olika ändamål. Det kan handla om att ge en slant till världens barn, till läkare utan gränser eller till forskning om cancer. Det finns i Sverige mer än 400 olika ändamål för insamlingar. Fyra hundra! Först bara lite siffror om den svenska givmildheten.

Vi köper julmat och julklappar för 65 miljarder, vi skänker privat bort 17 miljarder, det vill säga att det kostar varje svensk 7 000 kronor att fira jul och den årliga givmildheten kostar 1 700 kronor. Den statliga ulandshjälpen, eller internationellt utvecklingsarbete, det vill säga stöd till fattiga länder från andra länder, som det numera heter, är 30 miljarder, drygt 1 procent av BNI, bruttonationalinkomsten, som alltså betalas med våra skattade pengar. Sida sköter utbetalningarna, vi svenskar står för kostnaden, 3 000 kronor per svensk.

På 37:e plats

Man skulle kunna tro att Sverige är ett föredöme i världen när det gäller insamlingar. Det lät fantastiskt när galan till Världens barn i höstas samlade in 71 miljoner, men det var inte ens en tia per person. Insamlingsresultatet skiljde sig mycket mellan olika svenska samhällen. Sorsele i Norrland var i särklass bäst som insamlingsort: 110 kronor per person. Stockholmarna var sämst: inte ens tre kronor per person. Internationellt är vi inte särskilt givmilda när det gäller insamlingar. 2012 gjordes en undersökning i 146 länder om givmildhet. Sverige hamnade på 37:e plats. Mest givmilda: Australien, Irland och Canada.

Före Sverige kom också Quatar, Liberia, USA och Tjeckoslovakien. Ändå mår vi bra när vi ger bort pengar. Det visar forskning. Anna Berman, assisterande professor vid universitet i Arizona i USA, säger:

– Människor tycker om att ge. Både för att göra andra väl och för sin egen skull. Vi skänker bort pengar av två skäl, vi bryr oss verkligen om andra människor och deras välmående och vi mår också bra av ett ge.

När forskare studerat hjärnan med magnetröntgenkamera så har de sett att områden i hjärnan som är relaterade till välbefinnande lyser upp när vi skänker pengar. En svensk studie har visat att vi faktiskt blir lyckligare av att ge. Men professor Daniel Västfjäll vid Linköpings universitet menar:

– Vi är mer benägna att hjälpa enskilda individer än en större grupp och det verkar som att när behovet av hjälp ökar så minskar medkänslan och viljan att hjälpa till, Ju fler som behöver vår hjälp, desto snabbare avtar vår generositet.

90-konton

Svensk insamlingskontroll bevakar hjälporganisationerna och har som krav att högst 25 procent av de totala intäkterna ska gå till insamlingskostnader och administration, insamlingarna ska inte belastas med oskäliga kostnader. Sund marknadsföring och ändamålsenliga metoder för insamlingskontroll ska användas. För de insamlade pengarna använder de här hjälporganisationerna sexsiffriga konton som börjar med 90 (bankgiro och postgiro), 400 hjälporganisationer i Sverige har 90-konton.

90-kontot ökar

Den svenska givmildheten vad gäller insamlingar på 90-konton har dock sakta ökat med omkring en miljard årligen under det senaste årtiondet. 2004 var ett ovanligt givmilt år. Efter tsunamin i Thailand samlade svenskarna in 500 miljoner, efter jordbävningen i Haiti 2010 55 miljoner.

Men att samla in pengar till Syrien just nu går trögt. Än så länge knappt 15 miljoner. Trots att uppmärksamheten är enorm och livssituationen för befolkningen katastrofal. Kanske för att situationen i Syrien handlar om krig, storpolitik och en komplicerad konflikt.

Naturkatastrofer är mer begripliga, snabba händelseförlopp ökar viljan att hjälpa till. I Sverige är Rädda Barnen störst som insamlare, omkring en miljard. Svenska Kyrkan nästan lika mycket. Stora är också UNICEF, Röda Korset. Läkare Utan Gränser. Cancerfonden , Diakonia och Frälsningsarmén, en halv miljard vardera. De som ökar mest: UNICEF. Läkare Utan Gränser, Barncancerfonden och Frälsningsarmén. Av insamlade medel går i genomsnitt 90-85 procent oavkortat till det ändamål som sagts. Röda Korset, till exempel, använder 14 procent för insamlingskostnader och administration. Det är alltså en lögn att säga att bara en liten del av insamlade pengar når fram. Så:

Samla inte in de sista axen av skörden, lämna kvar åt den fattige och åt invandraren.

3 mosebok 19:9

Höstens insamling till Världens barn *(kronor per capita)*

KOMMUNKAMPEN				
Placering	Kommun	Befolkning	Intäkter	Per Capita
1	Sorsele	2 609	2 867 88 kr	109,92
2	Öckerö	12 564	769 037 kr	61,21
3	Gnosjö	9 405	538 224 kr	57,23
LÄNSKAMPEN				
Placering	Län	Per capita		
1	Gotland	14,07		
2	Södermanland	10,81		
3	Örebro	9,12		
STORSTÄDER				
Placering	Kommun	Intäkter	Per Capita	
1	Eskilstuna	1 485 056 kr	14,78	
2	Örebro	1 346 536 kr	9,52	
3	Helsingborg	1 207 421 kr	9,01	

Har du pengar i en kapitalförsäkring som du inte sett över på ett tag? Hör av dig till din rådgivare.

Se över din kapitalförsäkring – kanske är den onödigt dyr. Om inte skälet var att utnyttja möjligheten med särskild förmånstagare kan det finnas skäl att byta till ett investeringssparkonto.

TEXT: JESSICA FRIBERG **FOTO:** VIKTOR FREMLING OCH STOCK PHOTO

Ofta bra byta K

Jessica Friberg

För privatpersoner är en kapitalförsäkring och ett investeringssparkonto (ISK) snarlika produkter En kapitalförsäkring är, som namnet antyder, en försäkring men försäkringsinslaget är mycket begränsat. Syftet med kapitalförsäkringen är mer att fungera som ett skal för finansiella placeringar. Man kan teckna en kapitalförsäkring både som privatperson och som företag. För ett företag eller en företagare kan det finnas många fördelar med kapitalförsäkring. Men i den här artikeln inriktar vi oss på den privata spararen.

I kapitalförsäkringen kan man både månadsspara och betala in engångssummor. De inbetalada premierna är inte avdragsgilla utan sker med skattade medel. På försäkringen tas en så kallad avkastningsskatt ut. Denna beräknas på försäkringens kapitalvärde, som multipliceras med föregående års statslåneränta (som var 2,09 procent då den fastställdes den 30 november 2013) och på det framräknade beloppet ska man betala 30 procent skatt. I praktiken blir därmed skatten i år 0,63 procent av värdet.

Kapitalet i försäkringen kan tas ut som en engångsutbetalning eller, med hjälp av försäkringsbolaget, enligt en utbetalningsplan (till exempel månadsvis i fem år från 55 års ålder). Utbetalningarna från en kapitalförsäkring beskattas inte.

-försäkring mot ISK

En kapitalförsäkring innehåller även ett efterlevandeskydd. Det innebär att om du avlider utbetalas hela kapitalet till angiven förmånstagare. Ofta betalas hela värdet ut plus 1 procent. Och här har vi egentligen det enda försäkringsmomentet i produkten.

Du kan enkelt bestämma vem som ska få dina pengar vid ett eventuellt dödsfall utan att skriva testamente. Du kan sätta upp villkor för förmånstagare vid gåva eller dödsfall, till exempel att pengarna ska vara enskild egendom, och även styra till en annan förmånstagare än inom familjen. En ytterligare fördel med kapitalförsäkringen är att den kan användas så att du sparar till någon annan. Du kan själv bestämma när pengarna ska betalas ut, till exempel att dina barn får pengarna först vid 25 års ålder.

Vad är eller var – syftet med sparandet?

Många tänkte kanske inte igenom varför de en gång i tiden tecknade en kapitalförsäkring. Det främsta skälet var sannolikt de skattemässiga fördelarna, att man kan köpa och sälja innehav i försäkringen utan att redovisa dem i deklarationen och utan att betala skatt på vinsterna, utöver den ovan nämnda schablonskatten. Men allt detta finns ju sedan 2012 i en annan variant – det så kallade investeringssparkontot (ISK). Om inte skälet var att utnyttja möjligheten med särskild förmånstagare och om man kan klara av att sköta utbetalningarna själv – då finns det anledning att fundera på ett återköp av k-försäkringen och ersätta den med ett ISK.

Ett viktigt skäl för att byta till ISK kan också vara att många av dessa äldre, eller för all del även nya, kapitalförsäkringar har höga avgifter som kan urholka kapitalet. Administrationsavgift, kapitalavgift och årsavgift är olika benämningar på procentuella och fasta avgifter som kan tas ut på det insatta kapitalet.

En, inte allt för ovanlig, avgiftsstruktur är att en kapitalförsäkring kostar cirka 0,7 procent på kapitalet plus cirka 300 kronor per år i fast avgift. I detta ingår inte avgifter i själva innehavet i försäkringen, till exempel fondavgifter – det är bara avgifter som försäkringsbolaget tar ut för att erbjuda produkten.

Investeringssparkontot beskattas, i stort sett, på samma sätt som kapitalförsäkringen men där kostar själva kontot inget att äga. Det enda man betalar är schablonskatten på innehavet.

De flesta kapitalförsäkringar har inlåsningsavgifter, som gör det extra dyrt om du skulle vilja ta ut en försäkring innan fem år passerat efter teckning. Försäkringen är alltid låst för uttag första året och från och med år två kan det kosta upp till 4 procent att återköpa den. Avgiften avtar och försvinner oftast helt efter fem år.

Sammantaget kan de många avgifterna kosta dig tusenlappar – och då är inte ens skatten inräknad. Förvaltningsavgifter för innehaven i en ISK måste du såklart betala men du slipper års- och uttagsavgifter.

Sammanfattningsvis: Har du pengar i en kapitalförsäkring som du inte sett över på ett tag? Hör av dig till din rådgivare – vi hjälper dig att reda ut om denna försäkring passar dina behov, hur stora avgifterna är och vad det kostar om du skulle vilja återköpa försäkringen.

Vill du byta till ISK är det bra att göra det över ett årsskifte för att undvika dubbelbeskattning. Avsluta kapitalförsäkringen just före årsskiftet och sätt in pengarna i ISK omedelbart efter årsskiftet. ■

De två sparformerna i korthet:

Skatt:

Skattemässigt skiljer sig de båda sparformerna marginellt. Tycker du att det är bekvämt att avkastningsskatten betalas direkt ur din depå, är kapitalförsäkring att föredra. För investeringssparkontot betalar du skatten i samband med deklarationen året efter beskattningsåret.

Du kan med investeringssparkontot kvitta din schablonintäkt mot kapitalförluster eller andra utgifter gällande inkomstlaget kapital.

Innehavet:

Vill du ha möjlighet att rösta på bolagsstämmor för ditt aktieinnehav bör du välja ISK. Innehavet du har i k-försäkring ägs formellt av försäkringsbolaget.

Vid dödsfall

Vill du spara till en speciell person eller namnge vem som försäkringen ska tillfalla vid ett dödsfall är det k-försäkring som gäller, för ISK gäller vanliga arvsregler vid dödsfall.

Momentum

Snart vintervila. Bokslut och sammanfattningar. Vad är viktigt för dig? Är det sporten? Är du road av vin? Är du oroad av tidningsdöden? Hänger du med? Ett ständigt flöde av nyheter. Ja, vad ska man lägga på minnet?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

Den sanna allsvenskan

Om de allsvenska fotbollslagens prestation skulle stå i proportion till spelarnas värde skulle årets allsvenska ha sett ut så här (enligt beräkningar i tidningen Sport & Affärer) :

AIK	91,5 miljoner
Malmö FF	83,5 miljoner
Häcken	80,5 miljoner
Elfsborg	77 miljoner
Helsingborgs IF	63 miljoner
IFK Göteborg	62 miljoner
Brommapojkarna	51 miljoner
Kalmar FF	50,5 miljoner
Djurgården	45 miljoner
Halmstad	44,5 miljoner
Örebro	37 miljoner
Gefle	35,5 miljoner
Falkenberg	35,5 miljoner
Mjällby	32,5 miljoner
Norrköping	31 miljoner
Åtvidaberg	30,5 miljoner

Värdefullaste spelarna i Allsvenskan:

Celso Borges i AIK	20 miljoner
Simon Gustafsson i Häcken	18 miljoner
Lasse Vibe i Göteborg	15 miljoner

Celso Borges i AIK är värd 20 miljoner

Flest utvecklingsbara spelare, det vill säga spelare som kan bli värdefulla på proffsmarknaden:

AIK	14 spelare
Helsingborg	13 spelare
Brommapojkarna	12 spelare

Unga värdefulla och säljbara nu:

Simon Thern, Malmö	13 miljoner
Emil Krafth, Helsingborg	3 miljoner.

Mest sensationella svenska försäljning:
Eero Markkanen från AIK till Real Madrid för 20 miljoner (kan bli ytterligare 10 miljoner, baserat på resultat).

De sista tidningarna

Sakta, utan att vi ens tänker på den, trots varningar, är den här: tidningsdöden. Dagligen rapporteras i media: Expressen kickar alla sina fotografer, Aller skrotar skvallertidningen Se och Hör, 180 personer ska bort på sammanslagna tidningen Helsingborgs Dagblad och Sydsvenskan, Stampen media med tidningar som Bohusläningen, Hallands Nyheter, Hallandsposten, Nerikes Allehanda, Norrtelje Tidning och VLT gick på ett år med en förlust på 80 miljoner. DN, SvD, Sydsvenskan och GP tappar rejält: 10 procent av alla läsare som fanns för bara ett år sedan har försvunnit jämfört med i dag.

Tappade läsare vardagar:

DN	-9,6%
Svenska Dagbladet	-9,2%
Aftonbladet	-9,2%
Expressen	-11,1%

Årets fyndviner

Allt om mats årliga nummer med test av Systembolagets alla viner visar att av de 38 rödviner som värderats som fyndviner kommer 14 från Italien, 8 från Frankrike och 6 från Portugal. Två boxviner bland fynden: Cigarra Reserva och Periquita Reserva. Provsmakarnas favoriter i mellanklassen:

El castro de Valtuille	119 kronor
Parallele 45	59 kronor
Bourgogne Les Setilles	149 kronor

Av de 36 vita fyndvinerna kommer 16 från Frankrike, 4 från Österrike, 3 från Tyskland, 3 från Italien.

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

B-porto betalt

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