

ÅLANDSBANKING

NR1 2019

Anders Wiklöf

Kungen av Åland

Doconomy:

Nytt fintech- samarbete med hållbar- hetsfokus

Therese Pettersson

En kreativ kommunikatör med smak för ekonomi



ILIJA BATLJAN

Politikern som blev entreprenör och samhällsbyggare

INNEHÅLL NR 1

3 LEDARE

4 REPORTAGE: ILIJA BATLJAN
Entreprenör och samhällsbyggare

8 MARKNADSSYN
Kapitalförvaltningen ger en inblick i hur dagens
marknad ser ut

10 TIPS FÖR FONDSPARANDE
Så kommer du igång

11 PENNINGVÄTTSLAGEN
Därför frågar banken om dina transaktioner

**12 MÖT ÅLANDSBANKENS NYA
FINANSIELLA PLANERARE**
Tre nya experter presenterar sig

15 ALLA VÅRA KORT BLIR ÖSTERSJÖKORT

**16 PERSONALPORTRÄTT:
THERESE PETERSSON**
Lär känna vår Marknads- och
kommunikationschef

20 SE ÖVER DIN BOLAGSSTRUKTUR

22 FÅ HJÄLP MED DRÖMRESAN
Vår Concierge Service hjälper dig med
allt det praktiska

24 REPORTAGE: ANDERS WIKLÖF
Murarsonen som tog revansch

28 ÅLANDSBANKEN FYLLER 100 ÅR
Firar med att blicka bakåt i 100 berättelser

32 DOCONOMY
Klimatsmarta banktjänster av ny fintech-startup

34 ÖSTERSJÖPROJEKTET
Vi presenterar Östersjöprojektets vinnare 2018

36 HUR GICK DET SEDAN?
Läs om hur det har gått för Östersjöprojektets
vinnare 2017

38 5 FRÅGOR TILL PETER WIKLÖF



I ÅR BLICKAR VI BAKÅT OCH FRAMÅT

Fem sjökapten, en skeppare och sex bönder är de jag har att tacka för att jag idag har möjlighet att skriva den här texten. Ett år efter att de träffades på en löväng 2 mil norr om Mariehamn bildades det som idag är Ålandsbanken. 90 år senare gjorde vi entré i Sverige. I år firar vi därför både 100- och 10-årsjubileum i Sverige.

Inför vårt jubileumsår har vi samlat 100 berättelser om Ålandsbanken i en bok av Joakim Enegren – Sanningen om Ålandsbanken. Berättelserna fungerar som en slags hyllning till alla de tusentals människor som under årens lopp haft med Ålandsbanken att göra, och beskriver vår historia precis som den är. Spännande, vardaglig, underhållande och allvarlig. Vi har blandat både smått och stort för att fånga bankens hela personlighet.

Boken finns på alla våra kontor och i det här numret av Ålandsbanking får du ett smakprov på några av historierna. Alla historier kommer också att läggas upp på vår webbplats löpande under året, så passa på att gå in och ta del av dessa där.

Vårt sätt att bedriva bank bygger på en övertygelse om att våra kunder värderar relationer och personliga möten. Vi är dock övertygade om vikten av att kunna erbjuda digitala tjänster som ett komplement till personliga möten och uppmuntrar dig att ansluta dig till vårt Internetkontor och vår Mobilbank. Via dessa tjänster får du koll på din ekonomi när och var du vill. Dessutom får du information från oss digitalt och bidrar därmed till mindre pappersutskick. Bra för dig och bra för miljön!

Även om historien är intressant, så är framtiden ännu mer spännande. I det här numret kan du bland annat läsa om våra

nya kollegor Linda Öster, Fredrik Benson och Lara Hemming som ingår i teamet för finansiell planering inom Private Banking. De hjälper våra kunder med bland annat skattefrågor och bolagsstrukturer. I en egen artikel slår Fredrik ett extra slag för att du som entreprenör ska se över din bolagsstruktur. Du kan också läsa om Therese Pettersson, vår Marknads- och kommunikationschef. Hon brinner för relationer och kommunikation liksom konsten att bygga varumärken. När hon inte gör det kopplar hon av omringad av gröna landskap.

Vi vill passa på och ge några tips inför de stundande semestrarna. Bland annat har alla Premium- och Private Banking-kunder som har kort hos oss tillgång till tjänsten Concierge Service. Mer om vilka fördelar detta kan ge hittar du i vårt reportage med semestertips.

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.

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

Ha en riktigt härlig sommar! ■

Magnus Johansson
Direktör, Ålandsbanken Sverige



”Vår affär bygger på långsiktig förvaltning av fastigheter som det alltid kommer att finnas ett stort behov av.”



Entreprenören med känsla för det svenska samhället

Ilija Batljan är en välutbildad entreprenör. Han är nationalekonom och filosofie doktor i socialt arbete med lång erfarenhet av att vara statlig tjänsteman och politiker. För drygt tre år sedan fick han sparken från Rikshem och satsade allt på att leva sin dröm och blev entreprenör. Det har snabbt gett resultat.

Text: Anders Ström, foto: Viktor Fremling

Ilija Batljan är medveten om att företaget han driver affärsmässigt också har en viktig roll att fylla i samhället. Han vill skapa värde och en stark ekonomi, men också ordna arbetstillfällen och göra samhällsnytta. Ilijas ambition är att fastigheterna som Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB (SBB) förvaltar ska vara värdiga det svenska välfärdssamhället. Kärnan i det har han lärt sig älska sedan han kom till Sverige 1993 på flykt från kriget i forna Jugoslavien.

Målet är att bygga Nordens största fastighetsbolag med fokus på hyresrätter i Sverige och samhällsfastigheter i Norden.

Det innebär fastigheter som inrymmer olika offentliga verksamheter, till exempel kommun-

hus, brandstationer, sjukhus och anpassade boenden för unga och gamla. Här har Ilija och hans medarbetare hittat en nisch som ger en bra affär och trygghet för alla inblandade parter. Som grundare och vd brinner Ilija för att göra något alldeles extra av Samhällsbyggnadsbolaget:

– Vi är inne i ett spännande skede i företagets utveckling. Jag och mina medarbetare har jobbat hårt för att bygga en stark balansräkning. Med en balansomslutning på knappt 28 miljarder kronor och ett rullande intäktstillflöde på 1,6 miljarder kronor på årsbasis kan jag säga att vi är på god väg. Vi har byggt en rätt omfattande verksamhet på kort tid, säger Ilija.

Den första fastigheten han köpte var ett äldreboende i Örkelljunga 2016. Tre år senare återfinns nästan hälften av fastighetsvärdet på drygt 25 miljarder kronor i Stockholm och Oslo. Under förra året tillkom bland annat ett äldreboende på Södermalm, en nybliven

skola i Vasastan och hus med hyreslägenheter i Gubbängen och Nacka. Tanken är att samhällsfastigheter ska utgöra merparten av fastighetsbeståndet på sikt:

– Vår affär bygger på långsiktig förvaltning av fastigheter som det alltid kommer att finnas ett stort behov av. Engagemanget i välskötta samhällsfastigheter lär öka framöver. Ett av skälen till det är demografiskt. När det blir allt fler äldre i Sverige kommer det att finnas behov av ännu fler fastigheter för anpassat boende och vård. Det såg jag redan när jag arbetade med min avhandling i socialt arbete. Vi ser en möjlighet i det.

Inte rädd för risk

Ilija ser positivt på utvecklingsmöjligheterna i sin sektor nu och över tid, även om det finns en del negativa inslag inom delar av fastighetssektorn. Risk är dock inget Ilija är särskilt rädd för. Han har varit med om värre saker:

– Mitt förhållande till risk är speciell. När



► jag satt tillsammans med min hustru och vår lilla dotter i en källare i Bosnien-Hercegovina och bombplanen flög ovanför oss gjorde jag kalkyler över hur stor risken var att en bomb skulle träffa just mina svärföräldrars hus, inte grannens. Det ger perspektiv på risk.

Fick sparken och blev fri

Efter en karriär som statlig tjänsteman på regeringskansliet, politiker och investerare i it-bolag gav Ilija sig in i fastighetsbranschen och han var verksam som vice vd för nuvarande Rikshem i drygt fyra år. Sedan blev det ett tvärt slut:

– Vi byggde Nordens största bostadsbolag, men som tack för det fick jag sparken. Det kunde inte ha kommit mer lägligt. Jag var drygt fyrtio år och kunde äntligen bli entreprenör och skapa en egen verksamhet.

Historien om hur Ilija fick sparken från Rikshem är omtalad. Han anklagades bland annat för att ha gjort otillåtna fastighetsaffä-

rer. Men en oberoende utredning från KPMG, som Rikshem tog fram, friade honom på alla punkter.

Även om Ilija jobbar hårt själv och ständigt driver företaget framåt är han mån om att lyfta fram värdet av att bygga något tillsammans med andra:

– Till Samhällsbyggnadsbolaget fick jag med mig några fantastiska entreprenörer och mentorer som investerade pengar i verksamheten och lånade ut pengar till mig, så att jag kunde starta det nya bolaget. Dessutom följde flera av mina tidigare medarbetare som verkligen kunde transaktioner och fastighetsutveckling med mig. Även min gamla CFO från Rikshem anslöt. Det var en

Om Ilija Batljan

Född: 1967 i Kolasin i Montenegro, dåvarande Jugoslavien.

Familj: Hustru Sanja, vd för Nynäshamns bostäder, dotter Mia jobbar på Equity sales på Nordea och mopsen Dasha.

Gör: Grundare och vd för Samhällsbyggnadsbolaget, investerare och aktieägare i bland annat it-säkerhetsföretaget Cryptzone (idag del av den stora amerikanska koncernen Cyxtera), Phoniuro (sålt till Assa Abloy 2018), Caretech (sålt till Doro 2015), Doktor.se, Klarna, Used By och Eniro.

Utbildning: Gymnasieingenjör i programmering, filosofie kandidatexamen i nationalekonomi vid Stockholms universitet 1996, filosofie doktorsexamen i socialt arbete vid Stockholms universitet 2007.

Intressen: Vara med familjen, promenader med hustrun och familjens lilla mops, spela tennis och åtminstone en golfvanda per år.

Kuriosa: Skapare av ordet "samhällsfastigheter" i ett pressmeddelande från Rikshem 22 februari 2011.

fantastisk känsla. Trots att jag varken hade pengar eller fastigheter ville många vara med och satsa på min idé.

Trots att jag varken hade pengar eller fastigheter ville många vara med och satsa på min idé.

Viktigt med utbildning

Att investera i fastigheter var inte det första Ilija tänkte på som barn. Hans dröm som pojke var att bli fotbollsproffs. Den delade han med många andra pojkar på Balkan. Men Ilijas pappa nöjde sig inte med det. 'De som spelar fotboll gör det för att de inte klarar av skolan', sa han. Han ville ge sin son en bättre möjlighet till utbildning än han fått:

– I min familj var det väldigt viktigt med utbildning. Det är därför jag tillbringat så många år i skolan. Min pappa var verksam i skogen. På det sättet fick jag med mig både kunskapsörst och drivkraft hemifrån. Det har präglat och format mig som entreprenör.

I min familj var det väldigt viktigt med utbildning. Det är därför jag tillbringat så många år i skolan.

Sverige gav möjligheter

Ilija var 25 år när han kom till Sverige i början av 1990-talet tillsammans med hustrun och den tio månader gamla dottern som fötts under kriget. De lyckades ta sig från Mostar i Bosnien-Hercegovina till Swinoujscie i Polen. Den första båten gick till Sverige, ett av få länder som då tog emot flyktingar från Balkan.

– När jag kom hit och blev väl mottagen av svenskarna bestämde jag mig för att lämna Balkan bakom mig och satsa på att bli entreprenör. Jag visste inte mycket om landet jag kommit till. Det enda jag kände till var Ingemar Stenmark, ABBA och Björn Borg. Framför allt Stenmark, som tävlade i slalom mot Bojan Križaj från Jugoslavien.

Familjen fick en ny chans på en flyktinganläggning i Flen. Efter att snabbt ha lärt sig svenska med hjälp av en svensk-kroatisk grammatikbok och en gratisprenumeration på Dagens Nyheter inledde Ilija en snabb och effektiv utbildningsresa på Stockholms universitet. Först tog han en filosofie kandidatexamen med nationalekonomi och statistik som huvudämnen 1996. Sedan fortsatte Ilija att studera på Socialhögskolan och doktorende drygt tio år senare med en avhandling

om hur man kan skaffa kunskap om framtida behov av vård och omsorg genom att använda demografiska modeller.

Nynäshamn länk till samhället

Familjen slog sig ner i Nynäshamn som gav ett tryggt boende och blev en länk till det svenska samhället. Omtanken om det lilla idylliska samhället nära hav och natur, som tagit emot Ilija och hans familj med öppna armar, väckte så småningom hans politiska engagemang:

– Jag blev förbannad på pendeltågstrafiken som aldrig fungerade som den skulle. Det gjorde att jag blev en del av det politiska arbetet i Nynäshamn. Som kommunalråd bidrog jag till att vi gjorde infrastruktuursatsningar och investerade i en ny motorväg till Stockholm. Den ersatte det som kallats "dödens väg".

Bank för entreprenörer

Ålandsbanken har varit med på Ilijas entreprenörsresa från 2016 till idag. Finansiering, rådgivning och en bank att lita på i både medgång och motgång är avgörande för om en entreprenör ska lyckas eller inte, menar han:

– Entreprenörer har ju sällan "riktiga pengar" förrän långt senare. Pengarna finns i form av aktier och tillgångar. Det är sällan en entreprenör har en bankrelation för att sätta in pengar på ett sparkonto. Oftare handlar det om medel till investeringar och återfinansiering av lån. I det fallet har mitt samarbete med Ålandsbanken varit fantastiskt bra.

Ålandsbankens bakgrund som entreprenörsbank och med hundra år av erfarenhet är en perfekt matchning för Ilija. Med banken som nära och personlig sparringpartner är han hela tiden redo att ta nästa steg i bolagets utveckling. ■



Ilijas råd till en blivande entreprenör

- ✓ Var nyfiken.
- ✓ Var inte rädd.
- ✓ Gör det inte för pengarna. Om man gör det bra så kommer pengarna så småningom. Om man gör det för pengarna är det svårare att lyckas som entreprenör.

FÖRDEL AKTIEMARKNADEN

Efter flera år av stark tillväxt har konjunkturbilden bleknat något under första halvan av 2019. Visst finns det nedåtrisker men det finns också tecken på en gradvis gynnsammare utveckling redan under andra halvåret. God konjunktur och låga räntor under överskådlig framtid talar till aktiemarknadens fördel. Som alltid finns det utmaningar och risker, men utan risktagande heller ingen avkastning.

Text: Niklas Wellfelt, foto: Adobe Stock

Stigande bolagsvinster är nyckeln till en bra börs

När vi resonerar om potentialen i aktiemarknaden tenderar den förväntade vinstutvecklingen att stå i centrum. Ännu mer så när vi som i nuläget ser en värdering som är något i överkant samtidigt som vi befinner oss sent i konjunkturcykeln. Det finns då anledning att vara extra vaksam på tecken att den globala efterfrågan dämpas. Att den globala ekonomin krymper är dock synnerligen ovanligt. Den globala ekonomin backade under något år i samband med finanskrisen för tio år sedan, men dessförinnan får vi blicka tillbaka till depressionen under 1930-talet för att finna en period då den globala ekonomin de facto krympte. Över tiden lyfter världsekonomin, det är mer frågan om i vilken takt det sker.

Nåväl, den häftiga återhämtningen av aktiekurser vi kunnat observera under inledningen av 2019 har lyft börsen tillbaka till, och i vissa fall över, höstens toppnivåer. Samtidigt har bolagsanalytikernas vinstprognoser justerats ned, varför värderingen stigit, till och med snabbare än aktiekurserna. Därför räknar vi med att det är bolagens vinsttillväxt som ska göra jobbet framöver, om börsen varaktigt ska etablera nya höjder.

Avmattning men fortsatt tillväxt

Så vad tror vi om konjunkturen och bolagens vinster framöver? En rimlig utgångspunkt är att utgå från internationella valutafondens

(IMF) gedigna prognosarbete. IMF härbärgerar en armada av kvalificerade ekonomer som fyra gånger per år presenterar färsk genomräkningar av världsekonomin. IMF:s prognoser kan dessutom antas vara relativt konservativa, mot bakgrund av att fonden besöker olika länder i syfte att utvärdera ekonomisk politik och inte minst rekommendera policyåtgärder. Alltför optimistiska prognoser skulle därvidlag minska incitamenten att ta intryck av IMF:s policyförslag. I fondens långivande till länder med stora ekonomiska problem kan finansieringen vara villkorad att stora delar av policy-rekommendationerna genomförs. Det kan tyckas vara kuriosa men minns det tidiga 1990-talet då det var skarpt läge i såväl finsk som svensk ekonomi, med bankkris och havererade statsfinanser. Det var inte långt borta att det hade behövts stöd och garantier från IMF för att vända den negativa spiral vi då hade hamnat i.

IMF konstaterar att under 2019 växlar ekonomin ned på bred front. Sju av tio länder kommer att visa lägre styrfart jämfört med föregående år. Den globala tillväxten, som kulminerade med en tillväxttakt om 4 % 2017, dämpades till 3,6 % under 2018 och innevarande år förväntas en tillväxt på 3,3 %. Detta är definitivt en fortsatt bruklig tillväxttakt men nedjusteringar har nu skett vid flera prognosomgångar i följd och riskbilden på kort sikt är fortsatt utmanande. Exempel på orosmoln är handelskriget mellan USA och omvärlden samt hanteringen av Brexit.

Aktiemarknaden är framåtblickande

IMF räknar dock med att tillväxten tar fart igen redan under andra halvåret i år. Förnyad acceleration förklaras främst av stimulerande ekonomisk politik, främst i form av låga räntor som möjliggörs av ett fortsatt lågt inflationstryck, trots att kapacitetsutnyttjandet på flera håll i världen är högt uppskrivat efter rekordmånga år av expansion. Låga räntor under överskådlig framtid i kombination med låg arbetslöshet och god lönetillväxt bidrar till hög tillförsikt bland hushållen. Dessa hushålls efterfrågan motsvarar 50 till 70 % av den totala efterfrågan i ekonomin. Aktiemarknaden är framåtblickande och det scenario som tecknas ovan understödjer en positiv börsbild.

Även svenska Riksbanken har tagit starkt intryck av att inflationsutfallen varit väsentligt lägre än prognostiserat och har därför senarelagt planerade räntehöjningar, vilket bidrar till att kronan fortsätter att vara kraftigt undervärderad. Den svaga kronan ger ytterligare raketbränsle till exportindustrin där orderböcker redan i utgångsläget är välfyllda. Trist är dock att kronförsvagning undergräver avkastningen på svensk aktiemarknad mätt i utländska investerar.

Utan risktagande ingen avkastning

Finansiella marknader är som alltid fulla av utmaningar och risker, men utan risktagande heller ingen avkastning. Med en anständig konjunkturbild ser vi börsen som attraktiv även om aktiemarknaden blivit väsentligt

ADEN, TROTS ALLT!

”Låga räntor under överskådlig framtid i kombination med låg arbetslöshet och god lönetillväxt bidrar till hög tillförsikt bland hushållen.”

dyrare efter kursuppgångarna under inledningen av 2019. Nyckeln till ett gynnsamt börsklimat också framöver är fortsatt vinsttillväxt bland börsbolagen. Det är något vi räknar med. Det extremt låga ränteläget adderar dessutom till aktiemarknadens attraktionskraft. Det är svårt att hitta avkastning på annat håll. Dessutom, om vi lyssnar till världens centralbanker kommer det låga ränteläget att vara länge än.

Sammanfattningsvis, vi sitter vid rorkulten med god tillförsikt och blickar mot horisonten. Övriga kommer att dyka upp. Vi vet att det sent i konjunkturuppgångar brukar vara en böljande resa på de finansiella haven och vi ser fram mot en fortsatt spännande seglats. ■



Tips för fondsparande

När det ska sparas på lång sikt föredrar svenska folket fonder. Men hur kommer man igång? Och vad ska man tänka på? Här ger Tom Pettersson, vd för Ålandsbanken Fondbolag, sina bästa tips.

Text: Andreas Utterström, foto: Adobe Stock

Allt sparande utgår från en gyllene regel. Att bestämma sig för om pengarna sparas på kort eller lång sikt och vilken risk man är beredd att ta. Det gäller även fondsparande.

Utbudet av fonder kan till en början framstå som rena djungeln, med nära 40 000 fonder bara på europeisk nivå.

– På Ålandsbanken vill vi fokusera på det vi verkligen är duktiga på, som till exempel nordiska och europeiska aktier, säger Tom Pettersson, vd för Ålandsbanken Fondbolag.

Trots att så många sparar i fonder är frågan hur pålästa spararna egentligen är och hur medvetna om riskerna de behöver vara.

– Man måste tidigt bestämma sig för hur stor risk man vill ta. Det är något man gärna ska diskutera med bankens rådgivare. Man behöver inte vara specialist på marknaden och värdepapper för att placera i fonder, säger Tom Pettersson.

– Generellt brukar man säga att aktiefonder lämpar sig väldigt bra om man sparar på

längre sikt, som fem år eller längre. Han tycker också att månadssparande passar bra för den som vill spara i aktiefonder.

– I synnerhet om det handlar om sparande över längre tid eftersom man då köper andelar i alla marknadslägen, vilket jämnar ut effekten av svängningar över tid. Först när du byggt upp ett större kapital blir risken för värdeförändringar mer påtaglig.

Tom Pettersson menar också att det är bra om den som sparar i fonder i förväg bestämmer sig

för en nivå där man känner sig nöjd med avkastningen.

– Om man haft en bra placering och marknaden sedan vänder kan det finnas skeden där det är bra att säkra vinsterna. I ett sådant läge kanske det är bättre att flytta pengarna till något alternativ med lägre risk.

För att hantera fondbyten skattemäs-

sigt effektivt kan sparandet paketeras till exempel inom ett ISK-konto (ett investeringssparkonto där sparandet inte är bundet och där skatt betalas schablonmässigt varje år i stället för när försäljningar gjorts med vinst).

Ålandsbankens aktiefonder har en förvaltningsavgift på 1,4–1,8 procent.

– Generellt för fonder är att man betalar för sin bekvämlighet, att man inte aktivt behöver följa med marknader och enskilda värdepapper utan kan sova gott om nätterna och veta att portföljförvaltaren arbetar för placeringens bästa.

Han tror att det under de närmaste åren, både i Sverige och Finland, kommer att finnas en ökad efterfrågan på hållbara och ansvarsfulla investeringar eftersom de flesta aktörer på marknaden alltmer går mot hållbara strategier i sin fondverksamhet.

Tom Pettersson betraktar utvecklingen som väldigt positiv:

– Jag hoppas att vi kommer att se bevis för tesen att hållbara och ansvarsfulla investeringar på sikt ska ge en högre avkastning än marknaderna i snitt.

Men han menar att makten inte enbart ligger hos placerarna:

– Det här är en fråga som är helt beroende av vilka val konsumenterna gör. Men trenden är tydlig. Konsumenterna blir alltmer medvetna och ställer överlag högre krav på vilka varor och tjänster de köper. Det gäller också banker och fonder. ■



Banken erbjuder i dag aktie-, ränte- och kapitalförvaltningsfonder (blandfonder).

En undersökning som Sifo gjorde förra året, på uppdrag av Fondbolagens förening, visade att 65 procent av svenskarna har ett privat fondsparande. Drygt en tredjedel menade också att fondsparande är den bästa sparformen på lång sikt.

Varför frågar banken?

Var kommer dina pengar ifrån? Vad tjänar du? Var är du född? Det är frågor banken kan ställa till dig. Orsaken är inte misstänksamhet – utan att penningtvättslagen kräver koll på kunderna.

Text: Andreas Utterström, foto Adobe Stock

Att organiserad brottslighet försöker tvätta pengar via banker är inget nytt. Det kan handla om intäkter från människosmuggling, narkotikahandel, trafficking eller annan internationell kriminalitet. Andra försöker utnyttja bankerna i upplägg som syftar till att finansiera terrorism.

Hur stora belopp det handlar om är omöjligt att säga. Men en uppskattning som Europol gjorde förra året visar att marknaden för penningtvätt i Europa omsätter minst 125 miljarder euro årligen. Dock tror den tidigare Europolchefen Rob Wainwright att den verkliga siffran "är minst det dubbla" enligt uppgifter till Dagens Nyheter tidigare i år.

Penningtvättslagen som trädde i kraft 2017 ska göra det tuffare att lura bankerna. I både Finland och Sverige bygger den på EU:s direktiv som ställer krav på att bankerna ska ha kunskaper om sina kunder och deras affärer.

I praktiken innebär lagen att kunderna tvingas stå ut med att bankerna är lite frågvisa. Om banken uppfattar en transaktion eller

insättning som ovanlig, eller inte riktigt förstår bakgrunden, kan kunden få svara på frågor och även visa giltigt id-handling. Banktjänstemannen kan till exempel fråga vad syftet med transaktionen är, var pengarna kommer ifrån och vad de ska användas till. Det kan också vara så att banken ber om att få ta del av avtal, kvitton, fakturor eller annat underlag.

Dessutom måste banken, enligt penningtvättslagen, också känna till om kunden är en PEP (Politically Exposed Person). Det innebär att kunden har, eller tidigare har haft, viktiga offentliga funktioner i en stat eller internationell organisation. Det kan handla om allt från att ha varit statsminister till vd i ett statsägt företag. Anledningen till att banken behöver denna information är att en PEP kan utgöra risk för att utnyttjas för bland annat mutbrott.

På EU-nivå fortsätter nu arbetet med att bekämpa penningtvätt. I höstas beslutade Europaparlamentet bland annat att kontrollen av virtuella valutor, som bitcoins, ska stärkas. ■

Frågor som banken kan ställa till dig:

- Vad har du för inkomst och vad har du i sparad kapital?
- Har du ett yrke som gör att du är i politiskt utsatt ställning (PEP, Politically Exposed Person), eller är du anhörig eller nära medarbetare till någon som har det?
- Är du skattskyldig utanför Sverige?
- Vem är företagets verkliga huvudman?

Frågor vid ovanliga eller avvikande transaktioner:

- Vad är syftet med transaktionen?
- Var kommer pengarna ifrån?



3 finansiella planerare med öppna ögon

Text: Anders Ström, foto: Viktor Fremling



Hösten 2018 kom tre nya skattejurister till Ålandsbanken. De ingår i teamet för finansiell planering som är en del av Private Banking-tjänsten. Inom finansiell planering finns våra specialister på skattelösningar, bolagsstrukturer och skräddarsydda krediter för att på bästa sätt kunna projektleda kundernas totala ekonomi.

Specialisterna som arbetar med finansiell planering på Ålandsbanken ser till helheten i kundens ekonomi. På det sättet hanteras kundernas privatekonomi, men också den totala ekonomi som ofta inbegriper både företag och fastigheter. Många av företagsägarens och entreprenörens finansiella frågor rör sig i gränslandet mellan de privata respektive ägarrelaterade behoven och

engagemangen. Skattejuristernas arbete syftar till att optimera kundens kapitalförvaltning och erbjuda skattemässigt effektiva krediter som är skräddarsydda utifrån kundens helhetssituation.

Lösningarna kan exempelvis röra självrätelser, hemtagande av kapital från utlandet, utlandsflytt, ägarplanering och återvändande till Sverige. De finansiella planerarna är skattejuris-

ter med bred erfarenhet av skattelagstiftning, inte minst från ett internationellt perspektiv.

Hösten 2018 kom tre nya skattejurister till Ålandsbanken med gedigna erfarenheter. Vi ska nu bekanta oss med de nya medarbetarna som redan gett sig in i hetluften i Stockholm och Göteborg; Fredrik Benson, Lara Hemming och Linda Öster.



Linda Öster

Ålder: 35 år

Bor: Göteborg

Gör: Finansiell planerare

Utbildning: Affärsrättslig
Magisterexamen, Jönköping
International Business School, 2010

Intressen: Löpning, litteratur och resor

Lindas uppdrag är att etablera och utveckla tjänsten finansiell planering/skatt i Göteborg. På västkusten finns det många framgångsrika entreprenörer som kan ha nytta av Lindas kompetens. Rent konkret kan det röra sig om hjälp kring fåmansföretagsreglerna eller att bistå med råd, planering och kontaktnät vid en utlandsflytt.

– Det är en väldigt spännande resa att få vara med att skapa och utveckla verksamheten i Göteborg. Vi har som mål att växa inom Finansiell Planering som ett komplement till de övriga tjänsterna som Göteborgskontoret har idag, till exempel Förmögenhetsförvaltning och Personlig Service & Banking.

Linda är jurist med inriktning på skatt och har närmare 10 års erfarenhet av skatterådgivning. Hon har arbetat som utredare på Skatteverket och som skattejurist på en revisionsbyrå samt som Tax Manager på ett företag i den privata sektorn.

– Jag har inriktat mig på internationell beskattning och fåmansföretagsbeskattning men även arbetat med frågor inom internprissättning.

Min erfarenhet av både privat och offentlig sektor har gett mig god inblick i skatteområdet utifrån olika perspektiv.

Linda är uppvuxen i norra Bohuslän. Hon tycker om att vara nära havet och trivs bra i Göteborg. På fritiden löptränar hon en till två gånger i veckan. Målet är Göteborgsvarvet i maj.

– För mig är löpträning fysisk träning men också avkoppling.

Arbetet på Ålandsbanken och träningen tar numera den mesta av tiden, men hon gillar också att resa. Favoritresan är den till Costa Rica. Som resmål har Costa Rica allt. Vulkaner, berg, stränder och regnskog, menar Linda. Men Linda har också varit med om ett annat äventyr:

– Jag klättrade uppför Kebnekajse för en tid sedan. På väg uppför berget var det som att få uppleva de fyra årstiderna. Sol, vind, snö och regn. Det var väldigt nära att vi inte nådde toppen eftersom det blev snöstorm, men vi klarade det. Det var en otrolig upplevelse. Några som startade efter oss fastnade i toppstugan och fick bli räddade med helikopter. ■



Fredrik Benson

Ålder: 37 år

Bor: Södermalm i Stockholm

Gör: Finansiell planerare

Utbildning: Jur. Kand., Stockholms Universitet, 2005

Intressen: Familjen, löpning, laga god mat, retorik och politik

Fredrik är finansiell planerare och skattejurist med specialisering mot beskattning av

delägare till fåmansföretag, entreprenörer och deras bolag. I kappsäcken har han mer än tio års erfarenhet som rådgivare på bland annat revisionsbyrån PwC och han är medförfattare till boken "Ågarskiften – civil- och skatterättsliga aspekter att beakta" från 2014. En lärobok för framför allt familjeägda företag:

– Det är mitt lilla bidrag till genren. En pedagogisk pamflett. Arbetet med boken gav mig möjlighet att tänka igenom och formulera juridiken på ett pedagogiskt och lättillgängligt sätt. Den har hjälpt mig att beskriva komplexa strukturer.

Helst ritar han fyrkanter, streck, siffror och streckgubbar på whiteboarden för att visualisera entreprenörens totala ekonomi. Gärna med så lite juridiska termer som möjligt.

– Ofta börjar jag med att ställa en öppen fråga: Vad är din relation till skatt? Utifrån det resonemanget för jag sedan processen vidare och stämmer av med kunden efter hand vilka önskemål som finns.

Sedan presenterar Fredrik ett förslag till lösning. Men han är noggrann med att påpeka att det är kunden som har avgörandet i sin hand. Hans uppgift är att ge kunden bästa möjliga råd vid varje situation.

Fredrik är utbildad jurist vid Stockholms

universitet. Efter studierna och en kortare tid hos Ernst & Young fick han möjlighet att åka till USA och arbeta hos revisionsbyrån som skattejurist, bland annat i New York. Det starkaste minnet från USA-vistelsen, förutom dagen då han träffade sin underbara fru Noriko, var dagen för Lehman Brothers-kraschen.

Han kunde på nära håll se medarbetarna lämna investmentbanken med sitt pick och pack.

– Det var tufft. Tiden i USA gav mig mycket inte minst vad gällde den personliga utvecklingen. Jag är intresserad av amerikansk politik och inspireras av Barack Obamas sätt att tala.

På fritiden läser Fredrik gärna biografier och facklitteratur. Men ärligt talat blir det inte så mycket tid över till annat än arbetet och familjen.

– Jag gillar att spela spel med mina två söner. Gärna brädspel som Monopol. Om jag får en stund över knyter jag på mig löparskorna och drar ut på en tur runt Södermalm.

Fredrik tycker att det är viktigt att försöka förstå vilka förändringar av skattelagstiftningen som kan vara på gång och där ger hans intresse för politik en viss fördel, tror han. Det gäller att hela tiden vara påläst, följa debatten och vara medveten om vad nya budgetbeslut i Sverige betyder för kunderna. ■

Lara började jobba på Ålandsbanken i oktober 2018. Hon har liksom sina nya kollegor Linda och Fredrik ett tiotal års erfarenhet av att arbeta med skatterättsliga frågor.

Lara började intressera sig för skattefrågor redan under studierna vid Uppsala universitet då hon valde skatterättslig inriktning med fokus på internationell skatterätt. Hon varvade studierna med att arbeta på Skatteverket och granska privatpersoners inkomstdeklarationer. Sedan dess har hon arbetat som skattekonsult med fokus på internationell skatterätt, fåmansföretagsregler och kapitalbeskattningsfrågor i elva år på BDO, PwC och senast Deloitte.

– Jag har alltid tyckt att det har varit kul och lärorikt att möta kunder med olika behov och att skraddarsy lösningar som passar deras unika skattemässiga utmaningar.

Med dessa erfarenheter i ryggen möter Lara nu Ålandsbankens Private Banking-kunder med uppdraget att ge en heltäckande rådgivning för kundens totala finansiella situation.

– Det gäller att förstå helheten, sätta sig in i kundens totala ekonomi och ta till sig de särskilda förutsättningarna för att kunna bygga en skatteeffektiv struktur anpassad för kunden. Här kommer familjens ekonomi, bolagsstruk-

tur, finansiering och fastigheter in i bilden. I mitt arbete som finansiell planerare kan jag tillsammans med kunden ha ett långsiktigt perspektiv. Det lönar sig den dag det blir aktuellt med till exempel bolagsexit, generationsskifte eller utlandsflytt. Särskilt vid utlandsflytt är det viktigt att planera i god tid för att flytten ska bli smidig och gå enligt planerna.

Lara betonar hur viktigt den personliga relationen är för att kunden ska få så bra hjälp som möjligt. Det märks att Lara är en glad person som har lätt till skratt. Hon tycker om att umgås med människor och vet att långvariga relationer lönar sig i längden:

– Jag får energi av möten med människor. Både i mötesrummen på banken och på fritiden. Alla kunder har en historia och planer för framtiden. Det är intressant att lyssna på och ta hänsyn till i rådgivningen.

När Lara är ledig umgås hon mycket med familjen och fixar kring det nygamla huset i Helenelund. Somrarna spenderar hon gärna i svensk västkustidyll och vid den Dalmatiska kusten i Kroatien där Lara får god användning av sitt andra modersmål, kroatiska. Lara gillar också äventyr och när hon har möjlighet ägnar hon tid åt dykning och snowboardåkning. ■



Lara Hemming

Ålder: 35 år

Bor: Stockholm

Gör: Finansiell planerare

Utbildning: Jur. Kand., Uppsala universitet, 2007

Intressen: Familjen, resor och spännande upplevelser

Nu blir alla våra kort Östersjökort

Text: Therese Pettersson, Crista Tammela

Östersjökortet finns nu tillgängligt för alla Ålandsbankens kunder. Som kund kommer du därför att få ett Östersjökort när ditt nuvarande kort går ut. Kortet innehåller samma egenskaper som ditt nuvarande kort. Kortet är producerat i ett miljövänligt material och dess utseende fungerar som en påminnelse om att tänka på miljön i vardagen.

Östersjökortet – ett världsunikt kort för den miljömedvetna

Att vi måste göra något för att minska utsläppen och stoppa den skenande utvecklingen är de flesta ense om. Men det kan vara krångligt att sätta sig in i och förstå vilka av ens egna levnadsvanor som skapar störst klimatavtryck.

Alla Östersjökort är kopplade till Åland Index, ett index som beräknar en uppskattning av miljöbelastningen för varje korttransaktion du gör, beroende på köpställets bransch (till exempel bensinstation, klädaffär). På så sätt får du möjlighet att följa hur mycket just din konsumtion påverkar miljön baserat på koldioxidavtrycket av dina kortköp.

Uppskattningen av ditt koldioxidavtryck presenteras på Internetkontoret och i Mobilbanken. På så sätt hjälper vi dig som individ att förstå vilket klimatavtryck dina inköp gör. Utifrån detta kan du, om du vill, donera pengar till olika miljöprojekt och därmed bidra till en mer hållbar värld. Vi ger också praktiska tips på hur du kan ändra dina konsumtionsvanor och reducera ditt klimatavtryck.

Om alla hjälps åt

– Många av oss har en nära relation till Östersjön. Vi kan inte längre undvika att se hur havet påverkas av miljöförstörelsen. För oss på Ålandsbanken är det tydligt att för att ta hand om våra kunder, måste vi även ta hand om den värld vi lever i. Vi vill ta vårt ansvar för att bidra till långsiktig hållbarhet såväl finansiellt som socialt och miljömässigt, säger Magnus Johansson, Direktör Ålandsbanken Sverige.



Som kund hos Ålandsbanken har du en unik möjlighet att delta i det gemensamma miljöarbetet, något som är särskilt viktigt i dag. I och med Östersjökortet och Åland Index är det nu också väldigt lätt och praktiskt. ■

Åland Index i praktiken

1. Ett betalkort kopplas till Åland Index.
2. Korttransaktionens data skickas till kreditkortsföretaget.
3. Transaktionen verifieras och skickas till banken.
4. Betalningsdatabasen använder indexet för att göra en uppskattning av koldioxidavtrycket.
5. En uppskattning av ditt individuella koldioxidavtryck presenteras via Internetkontoret och Mobilbanken.
6. Baserat på det uppskattade koldioxidavtrycket får du möjlighet att stöda miljöprojekt lokalt, globalt eller genom att ändra ditt köpbeteende.



Möt Ålandsbankens marknadsansvariga Therese Pettersson

Med känsla för kommunikation och relationer

Som ansvarig för marknadsföring och kommunikation på Ålandsbanken Sverige har Therese Pettersson användning av sin bakgrund inom bank, finans, elhandel och energioptimering. För henne är det en naturlig utgångspunkt att leva upp till bankens strävanden efter hållbarhet och personliga möten.

Text: Anders Ström, foto: Viktor Fremling

Det går ett grönt stråk genom Thereses karriär. Hon växte upp i lilla Bjuv, som ligger strax öster om Helsingborg, tillsammans med sin mamma och lillebror Marcus. Mormors och morfars gamla korsvirkeshus omgärdades av en magisk trädgård av romantiskt snitt. Här umgicks man genom att vara ute och påta i jorden dagarna i ända. I trädgården växte bland annat ståtliga stockrosor och rosenbuskar med rosa blommor. Sommarkänslan från morföräldrarnas trädgård etsade sig fast i sinnet och Therese fick smak för grönt.

Inte för inte är Slottsträdgården Ulriksdal idag en favoritplats för Ålandsbankens relativt nytillträdde marknads- och kommunikationschef. Hon kom till banken i december 2017 i en roll som då var ny för Ålandsbanken Sverige. I mycket har hon fått möjlighet att påverka uppgiften efter eget huvud i nära samarbete med Sverigechefen Magnus Johansson. Det passar Therese. I

hennes sätt att arbeta finns ett skapande drag och hon vill gärna vara med och påverka utvecklingen.

Tidigare hade det mesta av marknadsaktiviteterna utförts i Helsingfors och Mariehamn, men numera samverkar man och befäster bankens nordiska perspektiv, även om varje land har sitt eget kommunikationsupplägg.

Teveträdgårdsmästaren Bosse Rappnes paradis i Solna ligger bekvämt till på vägen från kedjehuset i Upplands Väsby till Stockholmskontoret vid Stureplan. Allt som oftast stannar Therese till på Ulriksdal för att handla växter till den egna lilla trädgården eller bara njuta av stillheten i den gröna oasen. Pysslet med porslinsblommorna inomhus och lugnet i trädgården är en skön och avkopplande kontrast till det intensiva tempot som marknadschef på banken. Trädgård ger Therese en känsla av välbefinnande.

Favoritfärgen fanns med tidigt i Thereses

livspalette:

- Visste du att det gröna spektrumet av färger är det enda som ögat inte tröttnar på? Det är en mild och skön kulör. Jag har alltid varit intresserad av färg och form. Min mamma tyckte att jag skulle bli inredningsarkitekt eller landskapsarkitekt, men så blev det inte, säger hon.

Det är Thereses uppgift att få kommunikationen att fungera både internt och externt och att bygga varumärket Ålandsbanken. Det gröna stråket gör det naturligt för henne att tänka och agera i hållbar riktning. Det har hon nytta av på Ålandsbanken.

Personliga relationer drivkraften

Huvudfokus är att berätta om bankens kärnvärden som i grunden handlar om den personliga relationen med kunderna. De senaste årens starka trend att kunderna vill göra sina affärer på internet och i mobilen har avtagit något under den senaste tiden. Det märks i







undersökningar att många kunder även vill ha mer personlig kontakt med sin bank igen, menar Therese. Det gör att Ålandsbanken ligger rätt i tiden. Medan storbankerna blir allt mer digitala i sitt arbetssätt månar man på Ålandsbanken fortfarande om det fysiska mötet:

– För oss är det självklart att vi vill träffa våra kunder. Det är ju i mötet mellan människor som det händer saker, säger hon. Många av våra kunder har dessutom så komplexa ekonomier att vi behöver ses personligen.

Mänskliga relationer och möten med nya människor inspirerar Therese. I sitt arbete träffar hon många olika människor och spännande personligheter som är skickliga på det de kan. Det gäller både medarbetarna på banken och kunderna:

– Jag har nog alltid haft ett visst sinne för sociala relationer. Olika personligheter har alltid intresserat mig och jag har lätt för att

knyta kontakt, säger hon.

I sitt dagliga arbete, och i mötet med kollegor och kunder, försöker Therese vara positiv och lösningsinriktad. Det blir så mycket roligare att arbeta då. På Ålandsbanken har man samma inställning till arbetet. Det uppskattar Therese.

En kreativ kommunikatör med smak för ekonomi

Som marknadsansvarig på flera bolag inom olika branscher har Therese arbetat med digital marknadsföring under det senaste decenniet. Det gör att hon vet vad som fungerar digitalt. Sedan Therese började på Ålandsbanken har det arbetet intensifierats. Mycket av hennes arbete på Ålandsbanken har hittills varit inriktat på att skapa struktur, medvetenhet och mätbarhet. Att man kan utvärdera de digitala aktiviteterna är en av de stora fördelarna med dem, menar hon.



I den dagliga verksamheten basar hon inte över någon stor marknadsavdelning utan är ensam i Sverige. Hon har däremot ett nära samarbete med bankens marknadsupport på Åland såväl som externa byråer.

Även om Therese är en kreativ kommunikatör bottnar hon också i ekonomi och bankverksamhet. Det underlättar hennes arbete att hon har en förståelse för Ålandsbankens affär. Therese har studerat ekonomi med fokus på ledarskap, finansiering och marknadsföring vid Umeå universitet. Hon uppskattade den avslappnade miljön i den norrländska universitetsstaden och gillade människorna där. Therese ler när hon berättar om språkförbistringarna som ibland uppstod mellan hennes skånska och vännernas norrländska dialekt. Flera av kurskamraterna har blivit vänner för livet.

Under studietiden fick Therese smak för ekonomi och marknadsföring. Det gjorde att hon lade undan tankarna på ett professionellt arbete inom den kreativa sektorn. Istället tog Therese med sig sin känsla för färg och form, kreativitet och kommunikation in i bankvärlden. Det gjorde att hon snart fick flera olika uppgifter inom Swedbank där hon börjat som bankrådgivare i Östersund 2005.

Efter några år i Östersund flyttade Therese och sambon Daniel till Stockholm. I huvudstaden väntade ett uppdrag på Swedbank Robur och där upptäcktes hennes talang för

Therese Pettersson

Född: Bjuv, Skåne, 1980

Familj: Sambon Daniel Nordenberg samt barnen Aline och Anton 10 resp. 6 år

Bor: Upplands Väsby sedan 2009

Utbildning: Ekonomie kandidatexamen (Management, Marketing, Finance), Umeå universitet, 2004

Gör: Marknads- och kommunikationschef, Ålandsbanken

Intressen: Trädgård, inredning, friluftsliv, vänner, resa och uppleva saker

Favoritcitat: "Your smile is your logo. Your personality is your business card. The way that you make others feel is your trademark." Jay Danzie



marknadsföring. Det gav henne snart hel-tidsengagemang på marknadsavdelningen:

-Ett av mina sista uppdrag var ett marknadsföringsprojekt för Private Banking. Den erfarenheten passar bra in i mitt nuvarande arbete på Ålandsbanken, säger hon.

Therese har ett specialintresse kring aktier och fonder. Hon köpte sina första aktier i Ericsson när hon var 18 år. Den lärorika it-kraschen efter millennieskiftet kom emellan, men hennes intresse för sparande höll i sig.

Efter bankkåren ville hon prova något annat och började arbeta inom Corporate Finance på ett mindre företag. Efter nära två givande år ville hon göra något nytt igen. Therese vill gärna göra det; prova olika uppgifter, vidga sina vyer och lära sig nya saker.

Hållbarhet på djupet

Efter finansbranschen började Therese som affärsutvecklare på Elverket i Vallentuna. Där fick hon lära sig hur elhandel går till i teori och praktik och det var dessutom här som hon

fick ett större perspektiv på hållbarhetsfrågor.

Nästa anhalt i karriären var uppdraget som marknads- och kommunikationschef för Gunnar Karlén Sverige AB, GK, i Solna som var värdefullt för Therese både professionellt och personligt. Här fick hon insikt i hur viktigt det är att affärsverksamhet och kommunikation går hand i hand. Inte minst när det gäller komplexa verksamheter som automatisering av inomhusklimat och energioptimering.

På GK, som arbetar för att förbättra inomhusmiljön och sänka energikostnaderna, slipade Therese på argumenten när det gäller klimat och miljö. Det har hon nytta av som marknads- och kommunikationschef på Ålandsbanken:

-Det är lätt att "sminka grisen" med bra kommunikation, men på Ålandsbanken vill vi att det ska märkas att vi menar allvar och att marknadsföringen utgår från det vi verkligen är. Oavsett om det gäller personliga kundrelationer eller hållbarhet. Vi är grundade i det vi lyfter fram i vår kommunikation och på ban-

ken har vi kompetensen som krävs för att vi ska kunna leva upp till det vi lovar, menar hon.

Ett exempel på att Ålandsbankens engagemang och kommunikation hör ihop är Östersjökortet, som ger kunderna möjlighet att mäta sina koldioxidavtryck.

En karriär i balans

Therese stimuleras av att driva och utveckla Ålandsbankens varumärke i Sverige. Att vara med och skapa något är viktigt för henne. Utmaningar leder till utveckling, både för henne och företaget där hon är verksam. Efter en stressig dag på arbetet finner Therese värde i att ta det lugnt i trädgården.

-Vår trädgård är inte världens finaste, men den är min gröna oas, berättar hon. Vid tiden för intervjun i Slottsträdgården Ulriksdal i slutet av februari hade tulpaner och snödroppar vaknat till liv. Samtidigt hade clematisen börjat få små knoppar:

-Det är så härligt att vara mitt i det gröna. I trädgården händer det alltid något nytt. Att vara i naturen har alltid betydtt mycket för mig som gammal Skogsmulle. Jag tycker om att få lite skit under naglarna och jag gillar att tända ett spritkök ute i skogen. En del ser inte mig som en person som taltar, men jag tycker att det är skönt att komma ifrån allt det moderna emellanåt. Det vill jag också ge mina barn.

På det sättet löper allt vidare. ■

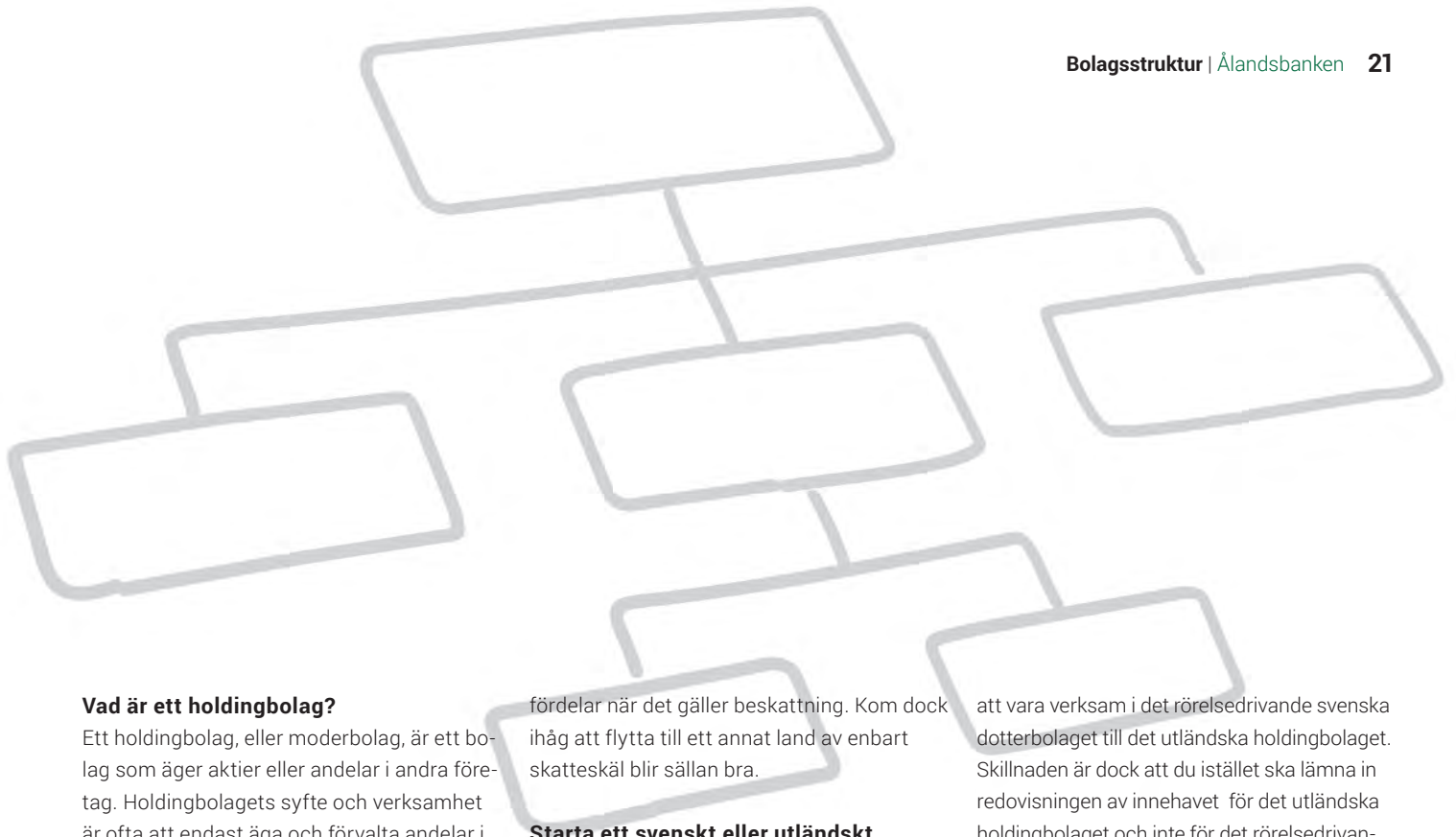
"Det är lätt att 'sminka grisen' med bra kommunikation, men på Ålandsbanken vill vi att det ska märkas att vi menar allvar."

Se över din bolags- struktur



Det finns många aspekter och fallgropar att beakta när du som entreprenör ska göra förändringar i din bolagsstruktur - oavsett om det sker till ett svenskt eller utländskt holdingbolag. Vår erfarenhet är också att många entreprenörer väntar för länge med att se över bolagsstrukturen. En etablering av ett holdingbolag ger mer kontroll, flexibilitet och finansiella muskler som kan växa skilt från det rörelsedrivande dotterbolaget.

Text: Fredrik Bensson, foto Adobe Stock



Vad är ett holdingbolag?

Ett holdingbolag, eller moderbolag, är ett bolag som äger aktier eller andelar i andra företag. Holdingbolagets syfte och verksamhet är ofta att endast äga och förvalta andelar i rörelsedrivande dotterbolag. Annars är det som vilket aktiebolag som helst.

Fördelarna med ett holdingbolag är många. Genom att dela ut de vinster som uppärbetas i rörelsedrivande dotterbolag kan man avskilja detta kapital från den risk som det annars hade inneburit att ha kapitalet kvar i det rörelsedrivande bolaget. En annan uppenbar fördel med ett holdingbolag för en svensk fåmansföretagare är att dotterbolag, under vissa givna förutsättningar, kan säljas utan att den framräknade vinsten beskattas. Det blir helt enkelt mer pengar över efter en försäljning.

Anta till exempel att du som entreprenör är ensam aktiv ägare till ett fåmansbolag, då kommer hela den framräknade vinsten att ligga till grund för beskattning (20–57 % skatt) när du säljer ditt bolag. Genom att i dessa lägen istället bilda ett holdingbolag som därefter övertar ägandet av det rörelsedrivande bolaget, kan du sälja rörelsebolaget och hela den framräknade vinsten tillfaller holdingbolaget. Under vissa givna förutsättningar kommer varken vinsten från försäljningen eller utdelningar från ett dotterbolag till holdingbolaget att beskattas.

Att ha ett holdingbolag kan också ha stor skattemässig betydelse om du avser att lägga ditt nya holdingbolag vilande, som ett så kallat trädablag/5:25-bolag, under fem hela kalenderår eftersom hela utdelningen och kapitalvinsten därefter beskattas med en effektiv skatt om 25 %. Är det så att du avser att flytta utomlands i framtiden så kan det medföra ytterligare väsentliga monetära

fördelar när det gäller beskattning. Kom dock ihåg att flytta till ett annat land av enbart skatteskal blir sällan bra.

Starta ett svenskt eller utländskt holdingbolag?

Holdingbolaget som du bildar kan vara svenskt eller utländskt. Enligt gällande svensk lagstiftning kan du sälja ditt svenska rörelsedrivande fåmansbolag till underpris, det vill säga ett pris under dess marknadsvärde, till ditt nybildade svenska eller utländska holdingbolag. Förutsättningen är att ditt holdingbolag antingen är ett aktiebolag i Sverige eller ett bolag beläget i ett annat land inom EU/EES som företrädesvis är av aktiebolagstyp. Även om ditt svenska rörelsedrivande fåmansbolag kan ha ett högt marknadsvärde är det således möjligt att sälja aktierna för ett pris som till exempel motsvarar ditt anskaffningsvärde på aktierna.

Om du planerar att flytta från Sverige men ämnar behålla ett svenskt holdingbolag eller andra helägda svenska bolag så kommer Skatteverket att anse att du har kvar väsentlig anknytning till Sverige. Således är du skattskyldig även i Sverige för dina inkomster. Går du alltså i flytttankar de kommande åren så bör du avveckla dina ägarintressen i svenska bolag och se över möjligheterna att ha ett utländskt holdingbolag, om du har för avsikt att driva någon form av verksamhet vidare efter flytten. Det är dock inte nödvändigt att du själv flyttar till det land där bolaget är etablerat.

Att äga ett holdingbolag utomlands och samtidigt vara fortsatt bosatt i Sverige utgör i sig inget hinder enligt gällande svensk lagstiftning. Notera dock att du fortsättningsvis ska redovisa ditt innehav i din svenska inkomstdeklaration om du har eller fortsätter

att vara verksam i det rörelsedrivande svenska dotterbolaget till det utländska holdingbolaget. Skillnaden är dock att du istället ska lämna in redovisningen av innehavet för det utländska holdingbolaget och inte för det rörelsedrivande svenska dotterbolaget som du tidigare var ägare till. Om du är ensam ägare till det utländska bolaget utgör det utländska bolaget ett fåmansbolag ur ett svenskt skatteperspektiv. Det betyder att om du inte har för avsikt att permanent bosätta dig utomlands så finns det inga direkta skattefördelar för dig som privatperson att ha ett utländskt holdingbolag, när det gäller uttag genom utdelning eller kapitalvinst. Detta då du fortfarande är skattskyldig i Sverige i enlighet med de bestämmelser som gäller för verksamma entreprenörer som är ägare till fåmansföretag. Däremot finns det andra aspekter som inte berör skatt, såsom exempelvis mindre insyn i utländska bolag, vilket enligt min uppfattning, minskar hotet mot integriteten och risk för bedrägerier med mera.

Vi hjälper dig att analysera förutsättningarna

Det finns givetvis många fler aspekter och fallgropar att beakta när en entreprenör ska göra förändringar i sin bolagsstruktur oavsett om det sker till ett svenskt eller utländskt holdingbolag. Det är av yttersta vikt att ha analyserat och upprättat en väl avvägd plan så att du inte förlorar några uppärbetade skattemässiga fördelar, eller att det uppstår onödigt "beskattningsläckage". Varje situation är unik. Att administrera fler bolag innebär också visst merarbete och tillkommande kostnader initialt men över tid väger fördelarna upp. Hör gärna av dig till Ålandsbanken om du vill ha hjälp med att analysera just dina förutsättningar för att få till en optimal situation och bolagsstruktur för dig och ditt företagande. ■

Få professionell hjälp att planera din nästa resa

Vill du slippa lägga ner dyrbar tid på att själv planera och boka din semester? Då kan du som Premium-och Private Banking-kund vända dig till Concierge Service för att få restips och hjälp med alla praktiska arrangemang. Dessutom ingår tjänsten för dig som är Premium- och Private Banking-kund.*

Text: Anders Ström, foto Adobe Stock

Rådgivarna på Concierge Service kan konstent att sätta ihop en attraktiv reseplanering som passar dina och din familjs behov och önskemål. Varje resa skraddarsys för dig och planeras med omsorg utifrån gällande budget.

De sjutton rådgivarna är fristående experter på resor och upplevelser. Inget är omöjligt att ordna. Bara fantasin sätter gränser. Flera i teamet har bott utomlands. De har gedigen kunskap om Stockholm, Helsingfors och övriga Norden. Genom egna erfarenheter och kontakter har de också god kännedom om storstäderna i Europa och de mest populära resmålen i övriga världen, från New York till Dubai.

Minnesvärda upplevelser

Genom Concierge Service får du tillgång till det bästa du kan tänka dig när det gäller upplevelser, underhållning, övernattning, mat och dryck. Här kan du få hjälp med allt från att skicka blommor till någon du håller av på Alla hjärtans dag till en tvåveckors rundresa i USA.

Rådgivarna talar alla skandinaviska språk och engelska. Flera talar också tyska, franska och spanska. De är alltid uppdaterade om vad som är på gång på ditt resmål.

Rådgivarna säkrar också biljetter till de mest efterfrågade evenemangen inom sport, konserter och teater i Norden. De gör helt enkelt det som behövs för att ge dig och de dina en minnesvärd upplevelse i stort och smått.

Nöjda kunder

Att rådgivarna på Concierge Service gör sitt allra bästa för att semesterplanerna ska gå i lås och överträffa förväntningarna har bekräftats av ett antal av Ålandsbankens kunder.

Inför en semesterresa till Kroatien hjälpte rådgivarna en kund med planeringen och tog fram information om färjetrafik, kollektiva transporter, uthyrning av kajaker och bra restauranger. Det lilla extra gjorde resan till något utöver det vanliga.

Vid ett tillfälle använde en rådgivare sina kontakter för att ordna så att kunderna sattes upp på de exklusiva gästlistorna på populära nattklubbar i Nice och Monaco. En annan kund fick hjälp med biljetter till en eftertraktad konsert i Budapest. Concierge Service har till och med hjälpt en kund att byta en jacka som inhandlats i Rom och som visade sig vara för liten vid hemkomsten till Finland. Det krävdes många samtal och ihärdighet, men snart skickades en ny jacka i rätt storlek till Finland och den felaktiga jackan sändes tillbaka till klädfären i Italien.

Det är bara några exempel på att rådgivarna på Concierge Service gör allt för att överträffa dina förväntningar. På det sättet kan din resa och semester bli något utöver det vanliga.

Säkerhet på resan ger frihet

Vi gör vårt yttersta för att göra ditt liv enklare och tryggare, såväl hemma som på resa. Genom våra kort kan du slappna av på semestern och vara trygg om något oväntat händer på resan.

Du är försäkrad

I försäkringarna som ingår i dina Premium-och Private Banking-kort finns bland annat en omfattande reseförsäkring. Reseförsäkringen som beviljas av AIG Europe Limited (filial i Finland) gäller även din medresande familj.

Reseförsäkringen gäller både på inrikes- och utrikesresor överallt i världen, och ersätter kostnader som uppstår vid annullering, försening eller avbrott av resa. Försäkringen ger även ersättning vid sjukdom, olycksfall och dödsfall. Om oturen är framme under resan och ditt bagage blir försenat eller i värsta fall kommer bort kan du vara lugn. De bagagemärken som du fått av oss är försedda med en personlig kod, och du behöver

Övernattning till förmånligt pris på Radisson Hotel

Som Premium- och Private Banking-kund har du nu möjlighet att ta del av ett exklusivt erbjudande från Radisson Hotel Group och övernatta förmånligt på 1 400 hotell i världen. Radisson har sju unika varumärken som gör att du alltid kan hitta en hotellupplevelse som passar dig på resa och semester. Som Premium- och Private Banking-kund erbjuds du 10 procent rabatt på Radisson Hotels priser på standardrum. Erbjudandet gäller när det finns rum lediga.

Du får också tillgång till Radisson Hotels extra förmånliga "Dream Deals"-erbjudande som annonseras tre gånger om året och ger upp till 30 procent rabatt på utvalda hotell under en bestämd period.

Den rabatterade hotellvistelsen bokas du på Ålandsbankens särskilda bokningssida, där du både bokar och betalar din övernattning direkt. Bokningssidan hittar du på Internetkontoret och i Mobilbanken.

Nytt för
i år!

5 tips för en lyckad semester:

1. Ta hjälp av tjänsten **Concierge Service**.
2. Använd de kodade bagagebrickorna.
3. Välj alltid att betala i lokal valuta.
4. Kolla dina korts säkerhets- och regionsbegränsningar.
5. Ha tillgång till viktiga telefonnummer. Både StopService och ID-stöldsupport är bara ett samtal bort. Telefonnumren finns i Mobilbankens telefonbok. Du kan också ringa till ett enda nummer:

Ring +46(0)770 45 75 88

Välj mellan följande alternativ:

StopService

- Spärrning av kort öppet dygnet runt (service på skandinaviskt språk och engelska)
- Bagage- och nyckelservice, nödkontanter och nödbiljetter öppet måndag till fredag kl. 9–17

ID-stöldsupport

- Öppet måndag till fredag kl. 9–17 (service på svenska och finska)

Kortförsäkringar

- Välj 1 för akut medicinsk nödsituation. SOS International är öppet dygnet runt.
- Välj 2 för övriga kortförsäkringsfrågor, öppet måndag till fredag kl. 9–17 (service på svenska och finska)

Banktjänster

- Ålandsbankens Kundservice, öppet måndag till fredag kl. 8.30–18 (service på svenska och engelska)

Concierge Service

- Öppet måndag till fredag kl. 9–17 (service på svenska)
- Vardagar kl. 17–21 samt lördagar kl. 9–17 (service på skandinaviskt språk och engelska)

bara ringa StopService för att få hjälp med att återfinna bagaget. Via reseförsäkringen kan du även få ersättning för ditt förlorade resgods.

Öka säkerheten med regionsbegränsningen

Om du ska resa kan det vara bra att se över regionsbegränsningen på dina kort. Kortet kan begränsas till Sverige eller de utökade områdena Norden, Europa eller hela världen. Ändringen gör du snabbt och enkelt via Mobilbanken eller på Internetkontoret. Vi rekommenderar att du utökar området enbart när det är nödvändigt, till exempel inför eller under en resa. Det minskar risken för kortbedrägerier.

Passa även på att granska dina konton när du ändå är inne på Internetkontoret eller Mobilbanken. Kontakta Ålandsbanken direkt om du ser något du inte känner igen. Det är viktigt att se över sina konton med jämna mellanrum. En gång i veckan kan vara lagom.

Kort och kontanter i Sverige och utomlands

Kortanvändningen ökar under sommaren när du shoppar, äter på restaurang och gör roliga saker tillsammans med andra. Det gör samtidigt att kortbedrägerierna ökar då. Det är

viktigt att du är särskilt uppmärksam när du använder bankomater i nya miljöer. Skydda koden och se upp för ficktjuvar i trängseln. Om du skulle råka ut för kortstöld eller tappa bort ditt kort får du snabbt och enkelt hjälp via StopService. Med ett enda telefonsamtal kan du spärra dina kort, och tjänsten för spärrning av kort är öppen dygnet runt.

Tänk också på att välja att betala kortköpen i lokal valuta när du är utomlands eftersom det oftast är mest förmånligt.

ID-stöldsupport – om du skulle råka ut för identitetsstöld

Oavsett om du är hemma eller på resa är det viktigt för oss att du kan känna dig trygg. Därför erbjuder vi även ID-stöldsupport till våra Premium- och Private Banking-kunder. ID-stöldsupport innebär att du erbjuds hjälp att förebygga, upptäcka och begränsa konsekvenserna av identitetsstöld. Om du blir av med passet eller ID-kortet, eller om du misstänker att någon försöker missbruka din identitet, ring ID-stöldsupporten som hjälper dig med allt det praktiska.

Tips på vad du själv kan göra för att förebygga en eventuell ID-kapning är till exempel att sätta en spärr mot olovlig adressändring. Det gör du hos Skatteverket. ■

*Tjänsten gäller dig som har något av våra bankkort.

Murarsonen som tog revansch

Anders Wiklöf har haft stora framgångar som företagsbyggare – Wiklöf Holding är idag Nordens största koncern med enmansägande. Det som började med tomflaskor och lyxbilar mynnade ut i ett åländskt imperium med taxfreeförsäljningen på Östersjön som motor.

Text: Anders Ström, foto: Viktor Fremling

På Åland känner alla Anders Wiklöf. Han är en folklig och populär företagare med glimten i ögat. När ålänningarna och besökarna handlar mat, bor på hotell, äter på restaurang, ser fotboll i Mariehamn, flyger med ambulanshelikopter, går på banken eller handlar i taxfree-shopen på Östersjöns passagerarfärjor är det ofta i något av Wiklöf Holdings företag. Imperiet omsätter över 4 miljarder kronor och ger en årlig vinst på omkring 120 miljoner kronor. Privat är Anders Wiklöf storägare i Ålands två tidningar; en socialdemokratisk och i den konservativa tillsammans med sin gode vän sjöfartsrådet Ben Lundqvist.

Ögruppen med 30 000 invånare tillhör Finland, men Åland har en särställning som ett självstyrande landskap med eget parlament, Ålands lagting, och egen flagga. Och som Ålands enda miljardär gör Anders skillnad lokalt.

Anders, eller kungen av Åland, som han kallas, har ett starkt nätverk av både politiker, företagare, idrottare och artister på fastlandet i Finland och Sverige. Till Mariehamn och fritidsboendet Andersudde, som har skapats av Anders tillsammans med sin gode vän och arkitekt Folke Wickström, kommer Finlands tidigare president Martti Ahtisaari och tidigare statsminister Paavo Lipponen regelbundet. Och några av vännerna är tennislegendaren Björn Borg och näringslivsprofilen Anders Wall.

– Åland är en utmärkt jordmån för företagare. Här har vi haft rederier och handel

under århundraden och det har alltid funnits många småföretagare på ön, säger han.

Långsiktig företagsbyggare

Anders är i grund och botten en passionerad och entusiastisk småföretagare som successivt har vuxit till storföretagare. Han har gjort affärer och byggt företag under hela sitt vuxna liv. Det åländska imperiet består idag av mer än tjugo företag. Framgången som företagare har också inspirerat Anders att hjälpa enskilda personer och bidra till olika filantropiska projekt. Inte minst Östersjöfonden, som firar trettio år i år.

Anders är långsiktig och målmedveten som företagare. Det är i detaljerna det visar sig om det blir bra affärer vid årets slut eller inte:

– Jag är perfektionist, men jag mår inte dåligt av det. Jag njuter av att vara noggrann och ha ordning och reda privat och inom

mina företag. Jag tar en sak i taget. Om man börjar på rätt sätt blir det både billigare och bättre i längden. Dessutom slipper man göra om saker.

För Anders är inte pengar särskilt intressant i sig, utan vitsen med pengar är vad man kan göra med dem. I Anders fall handlar det både om att bygga bra affärer och bidra till en bättre värld. Sedan länge är han en utpräglad tävlingsmänniska. Han älskar att vinna. Men i vardagens värv handlar det snarare om många givande möten med människor:

– Det är så lätt att träffa människor som jag jobbar och samarbetar med här. Det är en av fördelarna med Åland. Det är nära till allt och alla. Vi brukar äta lunch tillsammans på Hotell Arkipelag. Många av dem jag jobbar med har jag känt i över trettio år. Det är väldigt kul att driva företag. För mig har det blivit ett sätt att leva.

*”Det är väldigt kul att driva företag.
För mig har det blivit ett sätt att leva.”*

Kärleksfull uppväxt med ordningskrav

Anders växte upp under enkla förhållanden. Pappan var murare och kom från Österbotten. Mamman blev så gott som blind redan i unga år. Det var ett tufft liv för familjen, också för Anders och hans storebror Lars. De höll rätt på saker och ting där hemma för att underlätta för mamman:

– Det var ju jobbigt för mamma om hon snubblade på saker som låg i vägen på golvet eller om hon gjorde sig illa på öppna skåpdörrar. Av det lärde vi oss att allt blir bättre om man håller ordning och reda omkring sig.

Anders såg hur hans föräldrar slet och kämpade. Det gjorde att han redan som tonåring bestämde sig för att inte ligga föräldrarna till last. Han skulle klara sig själv. När mamma och pappa låg och sov smet han ut genom fönstret och rodde till dansbanan för att plocka tomflaskor som han sedan sålde till butikerna. De butikerna äger han idag. Som pojke var Anders liten och smal, därför kunde han krypa ner under dansbanans golv och plocka upp mynt från marken som ramlat ur de



dansande ungdomarnas flickor.

Föräldrarna hade insett att den yngste sonen begåvats med ett affärssinne, men de tyckte ändå att han skulle skaffa sig ett yrke. Det gjorde att Anders började på hus-hållsskola och blev bagarlärling, men han hade fått smak på att tjäna egna pengar, så det lockade mer.

Med revanschen som motor

Anders anade att de bättre levnadsförhållandena i Norden skulle kunna öka efterfrågan på mer påkostade bilar. Han ville börja sälja lyxbilar på Åland. För att komma igång behövde han låna 10 000 mark. Det motsvarar 11 000 kronor i dagens penningvärde. Anders besökte Ålandsbanken i Mariehamn och bad om ett lån, men han nekades eftersom det saknades säkerhet:

– De tyckte nog att jag var en 'glop' (slyngel). Jag hade jeans, t-shirt och långt hår. På banken jobbade etablerade herrar i 50-årsåldern som hade fin kostym. Och här kom en enkel murarson och ville låna pengar utan säkerhet. Idag kan jag förstå att de tackade nej till mig, men då blev jag ledsen och förbannad. Jag stod där på trappan utanför och tänkte att jag ska nog fan visa dem. En dag ska jag vara med och äga Ålandsbanken.

Anders hade bestämt sig. Nu var det dags att köra full fart framåt. Han var i 20-årsåldern, stursk och älskade att köra bil. När han var elva år hade han köpt och sålt nio gamla skrotbilar (till pappas förargelse), så han hade ju viss erfarenhet av bilhandel. Men nu skulle han starta en exklusiv agentur på Åland för lyxbilar. Ett stort problem var att en Mercedes Benz-agentur krävde att han hade råd att ha ett reservdelslager. Det hade han inte utan banklånet. Men Anders kämpade på mot alla odds. För att få in pengarna snabbare cyklade han hem till kunderna och lade fakturorna i deras brevlådor. Det sparade också på kostnaderna för porto. Medan kompisarna festade jobbade Anders stenhårt.

Försäljningen av dyra bilar på Åland gick bra och han klarade sig utan banklånet. Snart köpte till och med bankdirektören en Mercedes Benz av Anders. Med tiden blev de vänner. Anders sparade så mycket han kunde och köpte aktier i Ålandsbanken i omgångar. Han satsade också på att bygga företag i andra branscher, bland annat med fokus på mat och taxfreeförsäljning på Östersjön. På 1980-talet hade Anders köpt så många aktier i Ålandsbanken att han kunde ta plats i förvaltningsrådet. Han hade fått sin revansch:

– Jag älskar att tävla och det är ju roligare att vinna än att förlora. Det var en revansch som hette duga. Det kändes verkligen bra.

"Jag ska nog fan visa dem. En dag ska jag vara med och äga Ålandsbanken."

Idag har Anders inflytande över Ålandsbankens verksamhet som största ägare. Utan hans mod och uthållighet i styrelsen, och som delägare, hade banken kanske förblivit en lokal aktör. Men Ålandsbanken är en pigg utmanare till storbankerna i Sverige och på fastlandet i Finland.

I år har Ålandsbanken stort jubileum och när vi frågar Anders vad det betyder för honom säger han:

– Att företaget nu firar 100 år visar på att Ålandsbanken är ett stabilt företag med en stolt historia av både affärsmässighet, flit och framsynthet. Naturligtvis är det också ett kvitto på alla de goda relationer vi både haft och har med våra kunder.

Kärlek till familj, djur och kultur

Marken rämnade under fötterna på Anders när hans äldre bror Lars avled i sviterna efter en hjärtattack för tio år sedan. Bröderna



stod mycket nära varandra och Anders och Lars var ett välkänt radarpar på Åland. Lars stod för politiken. Han var socialdemokrat och Ålands finansminister under perioden 2005–2007. Anders stod för företagandet. Tillsammans var de oslagbara. De brann båda för Åland och har gjort storverk i det lilla. Numera är det brorsonen Peter Wiklöf, vd för Ålandsbanken, som står Anders närmast.

Till familjen hör hustrun Rita och hunden Bjösse. Det är en liten vit ullig Coton de Tuléar. Han är av samma hundras och har samma namn som Anders förra hund. Den förra Bjösse tillbringade han varje dag med under sexton år:

– Jag saknar gamla Bjösse. Han var ju som vårt barn, säger han.

Paradiset Andersudde vid Ålands hav

Anders och Ritans fritidsbostad, Andersudde, ligger en mil från Mariehamn på en udde med strålande utsikt över Ålands hav. Det är ett magiskt läge.

Det märks att Anders är en djurvän av hela sitt hjärta. Vid infarten har han låtit anlägga en liten sjö med vågmaskin, så att inte isen lägger sig. Gässen behöver öppet vatten för att trivas året runt. Utspritt på tomten står små välbyggda hus, som är isolerade och har golvvärme. Husen är till för katterna, men de lockar nog andra gästande smådjur också. I båthuset håller svalorna till. Anders låter dem vara ifred, så båten får ligga i vattnet bredvid.

"Kungen av Åland" kommer hit varje dag, även när sommarsäsongen är över. Här känner han frihet och inspiration. Huset har byggts ut i omgångar för att Anders ska få plats med den växande konstsamlingen. Anders har en av de främsta privatägda konstsamlingarna som finns i Norden. Han samlar på finländsk och svensk konst från förra sekelskiftet. På Andersudde hänger målningar av kända konstnärer som Anders Zorn, Carl Larsson, Helene Schjerfbeck och Albert Edelfelt. Här hänger också en kopia av Peter Dahls mäktiga målning "Stolta stad", medan originalmålningen är utlånad till en utställning på Sven-Harrys konstmuseum i Stockholm. Det blev livat i Sverige 2005 när målningen såldes till rekordpris på Bukowskis för 5,7 miljoner kronor till "en okänd köpare". Med tiden visade det sig att det var Anders som utökat sin samling med smycket i den svenske konstnärens svit med Bellmanmotiv.

Det goda livet

Anders är en finsmakare. Han dricker inte champagne, men gärna rött vin. Han äter också gott i goda vänners lag. På våren reser han till Rivieran med privat jetflyg:

– Jag åker till Nice för ljusets skull. Jag bor alltid i samma rum på klassiska Negresco och jag brukade dricka kaffe med den gamla damen, ägaren av hotellet. När jag kommer till Nice hissar de den åländska flaggan som fladdrar mellan trikoloren och EU-flaggan. Då känner jag mig stolt över Åland, säger han.

"Roligare att ge julklappar än att få"

Anders bjuder på sig själv och delar gärna med sig av sina upplevelser. På den privata tennisarenan med tvåtusen platser har både tennisstjärnor och musiker uppträtt för specialinbjuden publik.

Det stora intresset för kultur, och ödmjukheten inför det faktum att det gått så bra för honom, har väckt Anders vilja att dela med sig. Han menar att ett litet samhälle som Åland behöver konst, idrott, teater, konserter, opera och fotboll. Det är ett kitt som förenar ålänningarna, menar han:

– Människor behöver kultur. De handlar i mina butiker, bor på mina hotell och äter på min restaurang. Då ska väl jag kunna bjuda igen. Det är roligare att ge julklappar än att få. När man har möjlighet tycker jag att man ska dela med sig, säger han.

När Anders avslutningsvis visar den specialbyggda tennisarenan spelar han Sissel Kyrkjebøs sång "Innerst i sjelen" på hög volym. Den norska sångerskan uppträdde på förra sommarens gratiskonsert i Mariehamn,



Om Anders Wiklöf

Familj: Hustrun Rita och hunden Bjösse.

Bor: Villa i Mariehamn och fritidshuset Andersudde.

Gör: Grundare och ägare av Wiklöf Holding, största ägare av och styrelseledamot i Ålandsbankens styrelse, konstsamlare, kommerseråd samt hedersdoktor vid Åbo Akademi. Grundare av Östersjöfonden vars ändamål är att främja och stöda forskning samt annan verksamhet som rör skyddet av Östersjöns miljö.

Intressen: Konst, musik, natur & miljö, inredning, bilar.

Tips till en entreprenör: "Var dig själv som du var när du var 15 år och körde moppe."

där 10 000 ålänningar och gäster njöt av upplevelsen på hans födelsedag. ■

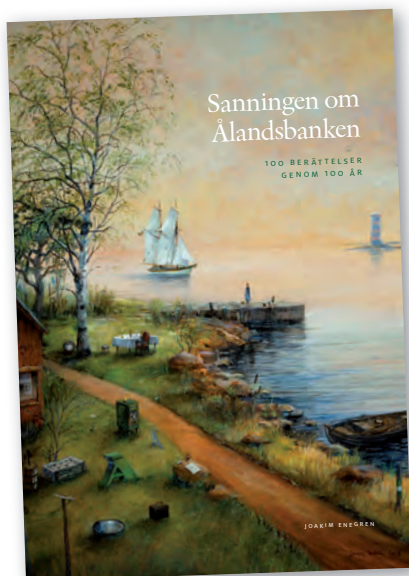
”DET PERSONLIGA MÖTET SKA ALLTID FÅ TA TID”

Hundraåringen som tog sats för framtiden

Det är inte många nittionioåringar som har händerna lika fulla som Ålandsbanken hade under 2018.

– Det är en mycket pigg 100-åring som tar sats för vår fortsatta resa, säger vd Peter Wiklöf.

Text: Anders Carlén, foto: Viktor Fremling



Redan ett par månader in i bankens jubileumsår har Peter Wiklöf hunnit hålla flera 100-årstal för både kunder, anställda och journalister. Också om han justerar sin infallsvinkel efter publiken är den röda tråden den samma: i en relationsbank är det personliga mötet kärnan i verksamheten.

– Att sätta sig ner, samtala och lära känna varandra och varandras behov är grunden i det vi gör. Hos oss ska det personliga mötet alltid få ta tid. Det är väl den främsta skillnaden mellan oss och storbankerna. De har slutat möta sina kunder, säger Wiklöf.

Vad gäller digitala lösningar välkomnar han all teknologi som bidrar till att sammanföra människor och göra vardagen enklare.

– Men teknologin får aldrig bli en mur mellan oss och våra kunder, vi ska aldrig avskärma oss från kunden. Istället ska vi fortsätta bygga den värdestyrda bank vi vill ha. I den banken ryms både det traditionella mötet och de digitala dimensionerna.

Samtidigt är det ingen överdrift att Ålandsbanken har etablerat sig som en sann möjliggörare för snabbfotade fintech-bolag. Redan 2015 inledde banken sitt första samarbete med Dreams vars spartjänst sedan dess har gjort succé: under 2018 nåddes milstolpen 100 000 svenskar som sparar hos Ålandsbanken via Dreams.

I slutet av 2018 offentliggjordes sedan ett nytt samarbete, den här gången med bolaget Doconomy som kombinerar erbjudanden

inom hållbarhet med finansiella tjänster och sparande.

– Och Doconomy gör det i en kombination som inte matchas av någon annan i världen. Eftersom sparande och hållbarhetsfrågor ligger oss varmt om hjärtat känns också det här samarbetet rätt. Det bygger på en gemensam värdegrund, säger Wiklöf.

Han sticker inte under stol med att han gillar att banken kan agera trampolin för uppstickare som Dreams och Doconomy. Men samtidigt vet han utmärkt väl vad som har möjliggjort att man i år får blåsa ut 100 tårtljus.

– Tjänster och teknik förändras över tid, men inte människans grundläggande behov av exempelvis trygghet. Vi har alltid byggt vårt erbjudande på att jobba i nära relation med våra kunder, säger Wiklöf.

Trots att det nittionioåriga året var fullspäckat hann man också förbereda för jubileumsåret. Bland annat skrevs boken Sanningen om Ålandsbanken.

På följande tre sidor bjuder vi på 3 av de 100 historierna. ■

DET HAR INTE BERÄTTATS TIDIGARE

Svenskt frukostmöte: Morgonrock eller kostym?

Text: Joakim Enegren, foto: Ulf Grünbaum

Den äldre gentlemanen tog emot iklädd en stilig morgonrock. Ålandsbankens nyblivne vd tänkte Jaha, är det så man är klädd för frukostmöte i Sverige? Han visades till frukostbordet och där satt överraskande två andra herrar. Mörk kostym, slips, manschettknappar och vit skjorta. Jaha, är det så man är klädd för frukostmöte i Sverige?

Huruvida Ålandsbanken ska finnas i Sverige eller inte var en gammal diskussion. Egentligen hade den pågått ända sedan 1919. På 1990-talet hade banken gått så långt att man lade ett bud på Matteus Fondkommission, men mer än så blev det inte den gången. Hur man än räknade på en etablering i Sverige så blev prislappen för saftig. En annan valuta och ett annat betalsystem satte käppar i hjulet.

Efter att Peter Wiklöf blev vd 2008 drog han igång en förstudie. Man intervjuade bankkunder i Stockholm för att få bättre förståelse för vad de förväntade sig av en bank. I samma tider slog finanskrisen till och bland annat Swedbank och SEB, som hade expanderat kraftigt i Baltikum, gick på knä. Ålandsbanken däremot var med sina depositioner och lån inte beroende av kapitalmarknaden, tvärtom sågs man som en trygg hamn och kunde fröjdas åt att se inlåningen öka. Men svenskarna morrade över att staten sprätte iväg deras pengar för att rädda bankdirektörerna.

– Vår förstudie visade att en svensk inte var konstigare än en ålänning eller en finländare, de vill ha samma sak: en trygg, långsiktig bank som ger goda råd och inte försöker tok-sälja för att tjäna maximalt under kvartalet. Det stod ju Ålandsbanken med jättestora bokstäver, säger Wiklöf och fortsätter:

– I goda tider är alla banker lika vackra, det är i dåliga tider som agnarna skiljs från

vetet. Och det sporrade mig.

Samtidigt insåg han att det kunde vara en god idé att prata med en svensk om man nu ska göra affärer där borta. En morgon när han satt och läste Dagens Industri dök finansmannen Tomas Fischer upp på en sida. Kanske Fischer kunde vara den rätta svensken?

– Så jag ringde upp Tomas, berättade vad vi



funderade på och frågade om han kunde tänka sig att träffas över en kopp kaffe. Han blev nyfiken och frågade när jag skulle komma över.

Eftersom morgonplanet från Åland landade tidigt föreslog herr Fischer att de skulle träffas för ett frukostmöte hemma hos honom, på Näs herrgård.

Och de två oannonserade herrarna i sina mörka kostymer visade sig också vara veteraner i finanssvängen: Lage Jonason och Christer Villard.

– Tomas sade: Du vill ju in i Sverige men det är en lång resa om man ska börja från noll. Du borde köpa nånting och jag tänkte att du kunde köpa Kaupthing Bank. De här två herrarna känner banken väl för de har båda varit vd för det som i dag är Kaupthing.

Gästen från Mariehamn höll på att hosta upp sin apelsinjuice genom näsborrarna.

– Nu har ni nog tänkt fel. Ålandsbanken och Kaupthing är ju svart och vitt, eld och vatten.

Kaupthing hade då höga ambitioner. Man skulle fort bli en av världens 50 största banker. De hade en tuff och aggressiv framtoning.

– Jag förklarade att Ålandsbanken förvisso ville växa men att vi vill göra det försiktigt och konservativt. Det fanns inte mycket som jag kände att kulturellt stämde i det här fallet. Det var helt fel, säger Peter Wiklöf.

Herrarna runt frukostbordet uttryckte förståelse för den unge vd:ns invändningar. Men de föreslog ändå att idén skulle få marinera en tid. Därmed återvände en aning omtumlad bankdirektör till Mariehamn där hans styrelse ivrigt väntade på rapport. ■

Utdrag nummer 90 ur boken
"Sanningen om Ålandabanken".

I VÄNTAN PÅ BÄTTRE TIDER

Varför i jösse namn är ni kvar i den här banken?

Text: Joakim Enegren, foto: Viktor Fremling

Förslaget från den hemkomna vd:n till Ålandsbankens styrelse var entydigt: Vi ska inte köpa Kaupthing Bank. Men...

– Det kunde ändå vara klokt att göra en due diligence för att lära oss om den svenska marknaden, säger Peter Wiklöf.

Sagt och gjort, man inledde en besiktning av Kaupthing. Då dök den första av två överraskningar upp.

– Jag blev förvånad över hur nära verksamheten vi släpptes. Normalt ges man ett datarum där man kan gå igenom olika detaljer. Men förutom datarummet fick vi träffa både personal och några kunder, vilket jag uppfattar som ovanligt.

Den andra överraskningen fick Wiklöf när han satte sig ner med några av Kaupthings

trogna kunder. Han kunde inte låta bli att fråga dem: Varför i jösse namn är ni kvar i den här banken? Den har ju i praktiken gått omkull.

Deras svar blev en aha-upplevelse för Wiklöf:

Inte tycker vi om den här situationen, men vi känner oss kanske inte som kunder i Kaupthing, vi har ju varit med från Matteus- och Aragon-tiderna. Vi har alltid fått jättebra service, resultaten har varit goda och dessutom gillar vi människorna.

– Om du lyckas hålla kvar dina kunder i en så djup kris, då har du verkligen skapat en stark relation, säger Peter Wiklöf.

En handfull tacksamma kunder – är det skäl nog att köpa en bank? Nej. Också om Kaupthings förmögenhetsförvaltning och Pri-

vate Banking var intressanta delar så överskuggades de av en omfattande företagsutlåning.

– Det var lån till större företag som vi på Ålandsbanken inte hade någon erfarenhet av. Det var visserligen väldokumenterade kreditbeslut, inga hafsverk utan väl genomarbetade beslut, men man hade valt att gå på kunder med högre risknivå för att få bättre marginaler, säger Wiklöf.

I finansstormens öga 2008 var det inte så många som var intresserade av att köpa kreditstockar, så Ålandsbanken tackade för sig och reste hem. ■

Utdrag nummer 91 ur boken "Sanningen om Ålandabanken".



De som kunderna inte ville ta farväl av.
Från vänster: Jeanette Bernard, Magnus Johansson, Mats Törnwall, Petra Runestam, Andreas Olsson

GODA RÅD ÄR BARA EN SIDA AV MYNTET

Troheten och tryggheten

Text: Joakim Enegren, foto: Viktor Fremling

Det är sorgligt, men ända sedan banker började göra reklam för sig har de älskat ordet trygghet. Följaktligen har all äkthet kramats ur det stackars ordet. Men så kommer en dam som Marianne Willtorp förbi och med sin eftertänksamma uppriktighet ger hon ordet upprättelse.

– Det handlar om trygghet i en turbulent värld.

Manusförfattaren Marianne Willtorp i Stockholm hör till dem som har sett neonskyltarna bytas hyfsat tätt. Från Matteus Fondkommission till JP Nordiska till Kaupthing Bank till Ålandsbanken. Hon hör till den skara trogna Kaupthing-kunder som Ålandsbankens vd Peter Wiklöf ställde sin fråga till hösten 2008: Varför i jösse namn är ni kvar i den här banken?

År 1996 flyttade Willtorp hem från New York där hon hade bott i nästan 20 år. Ett par år senare tipsade en vän om Matteus Fondkommission och ett möte bokades. Men damen som Willtorp skulle träffa hade strandat på Bryssels flygplats. Istället klev Hans Jedemark in i mötesrummet. Han presenterade sitt placeringsförslag och i Marianne Willtorps öron lät det mycket förnuftigt. Sedan dess har det rullat på, alla nya neonskyltar till trots.

– När det har stormat kring bankerna har jag kunnat gå bakom rubrikerna, Hans har alltid funnits där och gett mig lugnande besked, säger Willtorp.

Inte ens det faktum att Ålandsbanken var helt okänd för henne 2008 gav upphov till tveivel.

– Jag såg framför mig en massa klipphälar, ja det var faktiskt lite svårt att föreställa

sig en bank där på klippporna. Men Ålandsbanken lät som något tryggt och hälsosamt, inte som skumraskaffärer.

När Marianne Willtorp ser tillbaka på de gångna åren tar hon fasta på det faktum att hon aldrig fått något skrivet på näsan. Redan på Matteustiden deltog hon i en aktieskola för kvinnor. Det var tillåtet att ställa vilka frågor som helst och hon fick de svar hon ville ha.

– För oss utanför finansbranschen var det väldigt skönt att få allting förklarat. Jag kände mig redan då mycket väl omhändertagen. Så har det fortsatt med bland annat goda råd kring placeringar och skattefrågor när jag blev egenföretagare.

Goda råd är ändå bara en sida av myntet. Den andra sidan är förstås de starka banden till Hans Jedemark och hans kolleger.

– Jag känner att jag som kund blir sedd. Om jag ringer får jag aldrig ett Tryck 1 för det, tryck 2 för det, det är alltid någon som svarar. Och det personliga bemötandet, det är guld värt.

Då återstår en enda fråga. Hur skulle manusförfattaren Willtorp karakterisera sin



bankrelation, som ett drama eller en komedi?

– Det är en dramakomedi med starka inslag av trygghet. ■

Utdrag nummer 96 ur boken
"Sanningen om Ålandabanken".

Åland Index i svensk fintech-startup

Ända sedan lanseringen 2016 har Åland Index fått stor uppmärksamhet och möjligheten att automatiskt få se sin konsumtions miljöpåverkan har nått världens alla hörn. För Ålandsbanken är det ett av flera sätt att visa hur vi vill ta ansvar och samtidigt ge våra kunder ett bra beslutsunderlag.

Text: Mathias Wikström, foto: Henrik Kindgren

Under hösten lanseras appen DO utvecklad av fintechbolaget Doconomy där Åland Index är en viktig komponent. Vi har fångat Nathalie Green, vd och Helena Mueller, styrelseordförande, för att höra mer om planerna framöver.

Hållbar konsumtion utan pekpinar

– Doconomy är i grunden en filosofi och

grundläggande idé om hur vi som människor med vår konsumentmakt kan påverka, göra skillnad och bidra till positiv förändring. Vi skapar ett ekosystem av klimatsmarta banktjänster och ett community där man kan lära av varandra och inspireras till att förändra sitt beteende, säger Nathalie Green, vd på Doconomy.

Att konsumera smart och klimatkompen-

sera för de köp som man gör är exempel på tjänster som DO levererar. Genom Åland Index möjliggör DO mätning av koldioxidavtrycket i varje korttransaktion. I tillägg kan man sedan klimatkompensera i FN-certifierade projekt.

– Det finns en vilja hos många konsumenter att agera mer hållbart, men samtidigt en brist på kunskap om de sociala och miljömässiga effekter som våra vardagliga inköp



Magnus Johansson, Nathalie Green, Therese Pettersson och Helena Mueller

innebär, menar Helena Mueller som är styrelseordförande i Doconomy och fortsätter:

– Tanken med Doconomy är att komma åt detta problem genom att erbjuda en app och ett betal- och kreditkort som mäter och visar klimatpåverkan från varje inköp – och att därefter erbjuda konsumenten möjlighet att kompensera för sin klimatpåverkan, antingen genom att finansiera FN-certifierade projekt i utvecklingsländer alternativt att investera pengarna i hållbara fonder med positiv påverkan. Eftersom det är bättre för klimatet att inte konsumera alls, så erbjuds också konsumenten möjlighet att spara pengar på ett klimatsmart sparkonto där en del av räntan automatiskt avsätts för klimatkompensation.

Varför behövs DO?

Om alla människor på jorden skulle leva som vi gör i Sverige skulle vi behöva resurser från mer än fyra planeter. Genomsnittssvenskens koldioxidutsläpp är ca 12 ton per år och det behöver minska med hälften fram till 2030. För att minska koldioxidutsläppen krävs drastiska livsstilsförändringar.

– DO är en smart privatekonomiapp som hjälper kunden att få bättre koll på hur livsstil och konsumtion kan bli ett sätt att bidra till positiv förändring. I grunden vill vi använda effektiviteten i det ekonomiska systemet till att skydda naturens sårbara ekosystem, avslutar Nathalie.

Magnus Johansson, Direktör Ålandsbanken Sverige, är stolt över att bolag med idéer i framkant väljer att samarbeta med Ålandsbanken:

– Fintech och partnersamarbeten är ett prioriterat utvecklingsområde inom Ålandsbanken. Vi söker kontinuerligt efter nya partnerskap där vi kan dra ömsesidig nytta av våra bankprodukter och det som är värdeskapande för våra kunder.

– Vårt samarbete med Doconomy startade 2018 och är ytterligare ett bevis på att klimatfrågan äntligen börjar få fäste. Allt fler engagerar sig i hållbarhetsfrågor men svårigheten är att veta vad man ska göra för att åstadkomma störst nytta. Doconomy tar sig an det problemet, säger Therese Pettersson, Marknads- och kommunikationschef. ■



DO-kortet lanseras under hösten 2019. Förutom att mäta miljöpåverkan är själva kortet gjort av majs och är biologiskt nedbrytbart.

”Om alla människor på jorden skulle leva som vi gör i Sverige skulle vi behöva resurser från mer än fyra planeter.”

Vad är Åland Index?

- Sommaren 2016 lanserade Ålandsbanken Östersjökortet - världens första betalkort som mäter miljöpåverkan på kortinköp.
- Kortet är kopplat till Åland Index, ett beräkningssystem, som Ålandsbanken har utvecklat tillsammans med samarbetspartner.
- Beräkningssystemet räknar ut mängden koldioxidutsläpp för varje korttransaktion.
- Innovationen har presenterats på FN:s huvudkvarter i New York som ett konkret exempel för att uppnå miljömålen.
- Ålandsbanken erbjuder Åland Index för andra banker.
- Åland Index vann det prestigefyllda Grand Prix-priset i världens största kommunikationstävling, Cannes Lions, med över 42 000 tävlingsbidrag.

PROTEIN FRÅN LUFTEN, NYUPPFUNNEN PAPPERSKASSE, STÄDNING AV STRÄNDER

Östersjöprojektets vinnare 2018

Östersjöprojektet finansierar i år projekt som främjar Östersjöns tillstånd med 300 000 euro. De finansierade projekten representerar en bred skala av lösningar, allt från mer traditionella miljöuppfostningsprojekt till innovationer med särdrag ur science fiction.

Text: Crista Tammela, Jouni Kantola, foto: Teemu Moiso

Östersjöprojektets ansökningstid var öppen från maj till september 2018 och projektet mottog 128 ansökningar, vilket är lite mer än året innan. Det centrala temat bland ansökningarna var minskning och ersättning av plast. Mest ansökningar inkom till kategorin för engagerande projekt, där ansökningarna beskrev olika innovativa lösningar på miljöuppfostnan

ökning av medvetenhet inom olika målgrupper.

Det internationellt uppmärksammade startupföretaget Solar Foods från Esbo finansierades med 50 000 euro. Finansieringen kommer att investeras i planeringsarbetet för en ny fabrik som placeras i Finland.

– Det behövs en produktionsanläggning i Finland, men vi har ännu inte haft något kon-

kret att presentera. Tack vare finansieringen från Östersjöprojektet kan vi nu påbörja planeringsarbetet av en produktionsanläggning, säger Solar Foods vd Pasi Vainikka.

Solar Foods affärsidé är som science fiction – att tillverka matprotein från luften med hjälp av bakterier och solenergi – och den har en enorm miljöpotential. Om största



Östersjöprojektet finansierade i år följande projekt:

Snygg Beach, Håll Skärgården ren r.f., treårigt samarbete, 90 000 euro

En karttjänst för hållbar markanvändning, Button Program r.f., 65 000 euro

Solar Foods, 50 000 euro

Kolodlingsnätverk, Förbundet för Ekologisk odling, 33 000 euro

Varför skydda Östersjön, Helsingfors Montessori-skola, 17 500 euro

Städa Åland - för en ö fri från skräp, Ålands Natur & Miljö r.f., 10 000 euro

Baglt, 9 500 euro

Ålandsbanken har i år även varit med och stöttat Östersjön genom miljöorganisationen WWF Finland med 25 000 euro.

delen av det protein som vi äter skulle tillverkas genom att ta tillvara koldioxid från luften, skulle vi kunna återställa en del av den mark som vi nu använder för jordbruk och boskapsuppfödning till skogar och andra kolsänkor som befrämjar den biologiska mångfalden. Samtidigt skulle vi minska näringsavrinningen från jordbruket och problemen det orsakar i vattendragen.

Flera av årets finansierade projekt tar itu med plastskräp

Även detta år ser vi att det är flera av de sökande som riktar in sig på plastskräp. Det

svenska startupföretaget Baglt strävar efter att ersätta plastpåsar och utveckla en papperskasse som tål både tyngd och väta. Papperskassen ska även lämpa sig som soppåse bättre än traditionella papperskassar.

– Våra kassar är 100 % papper. Nyckeln i vår lösning ligger framför allt i påsens design samt i papperskvaliteten som vi använder, säger grundaren av Baglt Nora Östman.

Håll Skärgården ren rf:s kampanj Snygg Beach samt Ålands Natur & Miljö rf:s städprojekt Städa Åland svarar för att städa stränderna. I projektet Städa Åland uppmuntrar man allmänheten till frivilligarbete

för att städa stränderna och resultaten registreras i en nätportal som nu utvecklas.

– Till städdagen som ordnas i maj förväntar vi oss hundratals deltagare, liksom vi hade i fjol. Den verkliga målsättningen är att få med människorna på städtalko året om och få dem att rapportera skräpet som de plockat från naturen till vår projektsida, säger Sofia Enholm från Städa Åland. ■



ANSÖKNING PÅGÅR!

Information om hur du kan ansöka om finansiering hittar du på webbplatsen www.balticseaproject.org.

Sedan år 1997 har Ålandsbanken donerat över 2,3 miljoner euro till olika miljöprojekt. Årligen donerar banken ett belopp som motsvarar upp till 0,2 % av depositionerna på Östersjökonton. Genom Östersjöprojektet stöder Ålandsbanken goda idéer som främjar Östersjöns tillstånd.

SÅ GICK DET FÖR Östersjöprojektets *vinnare* 2017

Text: Tarja Vilén, foto: Jetro Stavén, Adobe Stock

År 2017 mottog Östersjöprojektet 124 ansökningar. I många ansökningar syntes oron för havets växande problem med plastavfall och mikroplaster. Över hälften av alla röster i projektets publikomröstning gick till projekt med plasttema.

Tävlingens vinnare, Clewat Oy:s uppsamlingsanordning för plastsopor, fick 37 procent av rösterna. Nio projekt finansierade av Östersjöprojektet delade på nästan 250 000 euro.

PLACERING 2

Biologiskt nedbrytbara förpackningar redo för världen

För ett år sedan tilldelades Sulapac andra pris i Östersjöprojektet, med en prissumma på 50 000 euro. Företaget tillverkar biologiskt nedbrytbara designförpackningar. Sedan dess har Sulapac tagit ett stort steg framåt på området. Tillsammans med skogsbolaget Stora Enso har Sulapac utvecklat ett biologiskt nedbrytbart sugrör. Lyxvarumärket Chanel har investerat i företaget och Fazer samt Lumene har blivit dess samarbetspartner.

Magasinet Wired valde av en god anledning Sulapac till sin Top 100-lista över Europas hetaste startup-företag. Under förra året har Sulapac framgångsrikt fortsatt på vägen mot massproduktion av biologiskt nedbrytbara förpackningsmaterial fria från mikroplaster. Vinsten av priset Worldstar i en internationell förpackningstävling visade att även biologiskt nedbrytbara förpackningar kan vara av toppdesign.

Sulapac-materialet är en sammansättning av träflis och biologiskt nedbrytbart bindemedel som utvecklats enligt nya modeller. Sulapac och skogsbolaget Stora Enso har tillsammans utvecklat en biologiskt nedbrytbar ersättare för plastsugrör, ett träbaserat sugrör, som blev färdigt för massproduktion under våren.

– Det häpnadsväckande med uppfinningen är att Sulapac-materialet kan ersätta plasten i befintliga sugrörsfabriker och redan befintliga massproduktionsanläggningar. Att övergå till Sulapac-materialet kräver inte nya fabriker eller stora investeringar från tillverkaren, be-

rättar Sulapacs marknadschef Antti Valtonen.

Företagets grundare, Suvi Haimi och Laura Kyllönen, vill utveckla vackra men ekologiska förpackningar som ska ersätta plastförpackningarna som blivit ett miljöproblem. Haimi och Kyllönen har flera års erfarenhet av medicinska biomaterial.

– Vår målsättning är att vara världsledande tillverkare av material för hållbar utveckling. Även om Sulapacs material är biologiskt nedbrytbart uppmuntrar vi inte till att kasta det i naturen, utan att återvinna det i vanlig ordning, påminner Valtonen.

Redan från starten har visionen varit att göra någonting som kan förändra världen. Världen måste räddas från plastskräp. Mest bekymrade är Sulapacs företagarduo över havens förorening.

– Med hjälp av prispengarna från Östersjöprojektet kunde vi få mer information om hur förpackningar bryts ned i haven och utveckla recept för material som kan brytas



ned i haven. Prispengarna har haft stor betydelse då de möjliggjort snabba resultat.

Användningen av fullt biologiskt nedbrytbara förpackningar och förpackningsmaterial utan mikroplaster förväntas växa ca sju procent årligen. ■

PLACERING 1

Över 100 forskningsområden – för plastfria vatten

För ett år sedan vann 34-åriga Johannes Myllykoski från Karleby Östersjöprojektets huvudpris, finansiering på 70 000 euro, för sin samlare för plastavfall. Tack vare vinsten har Myllykoskis företag Clewat Oy fått nya finansierare och tillverkat sin första havsdugliga farkost för städning av hav. I sommar är målet att gå igenom 100 forskningsområden i Finlands insjöar och havsområden och hantera en miljon liter vatten per område.



Förra året var ett hektiskt år för Johannes Myllykoski och Clewat Oy:s verkställande direktör Janne Saarikko. Samlaren för plastavfall har medverkat i nya forskningsprojekt och presenterats på mässor. Därtill har man förberett fältstudieresor till både inhemska och utländska vatten.

– Tack vare publiciteten vi fick via Ålandsbankens Östersjöprojekt har projektet tagit enorma steg framåt. Vår nya städningfarkost är som bäst på väg till hallen i Karleby. Farkosten är sju meter lång, 2,3 meter bred och kan hantera 200 kubikmeter vatten samt ca 100 kubikmeter avfall i timmen. Skräp i storleken 0,5 mm–20 cm kan separeras från

vattnet, berättar Myllykoski.

Företaget har ambitiösa målsättningar. Att enbart samla upp plastskräpet räcker inte, utan företaget vill samtidigt öka medvetenheten, återanvända avfallet samt producera olika slags forskningsdata för universitet och samarbetspartner.

– Vi vill ta med samlaren till olika slags vattenförhållanden. Under testrundan i våras samlade vi in forskningsdata och gav sedan forskare fri tillgång till materialet. Ett stort sampel gör det möjligt att kartlägga vattnens tillstånd, förklarar Saarikko.

Målsättningen är att allt insamlat avfallsmaterial går till återanvändning hos

samarbetspartner och att inget hamnar på avstjälpningsplatsen.

– Vi kan städa upp problemet, men beslutsfattarna måste ingripa i orsaken och bygga någon slags infrastruktur för att förhindra att problemet uppstår och förvärras. Vi har haft möten på ministernivå och många tror starkt på vårt projekt. På grund av byråkratin går det dock långsamt framåt.

Havens avfallsproblem oroar alla länder och diskuteras ofta. Avfallet måste samlas upp innan det sjunker ner till botten, då det till exempel i fråga om världshaven är omöjligt att städa upp på botten. ■

Havens plastavfall

Uppskattningsvis 12 miljoner ton plastсорor hamnar årligen i världens hav, vilket motsvarar lika mycket som om en sopbilslast av plast skulle ha dumpats i havet varje minut.

Ca 95 procent av all plast används bara en gång och kastas sedan bort.

Tillverkning av plast har ökat snabbt, många plaster är närapå eviga och innehåller dessutom skadliga kemikalier.

Enligt undersökningar är 90 procent av skräpet vid Helsingfors kuster plastbaserat. År 2015 hittade svenska forskare ett plastskräp per tusen liter vatten i Östersjön.

Plasten mals till mikroavfall i haven, äts upp av fiskarna och hamnar till slut i vår egen näringskedja.



5 frågor till Peter Wiklöf

1 Ålandsbankens huvudkontor ligger ute på en ö mellan den svenska och finska marknaden. Vad har ni för målsättningar gällande arbetsresor och har ni uppnått dem?

Vi har medvetet jobbat för att förändra resebeteendet inom koncernen. Vi försöker att i så stor utsträckning som möjligt välja att resa med båt eller tåg framför flyg. Dessutom har vi många digitala möten via videotjänster. Förra året lyckades vi sänka vår totala koldioxidbelastning med 14 % och när det gäller resor sjönk det med 19 %. Målsättningen för 2019 är att sänka helheten med ytterligare 10 %.

2 Ålandsbanken är banken som värdesätter personliga relationer, och för att kunna skapa dem behövs nöjda och engagerade medarbetare. Hur jobbar ni med detta?

Vi vill vara en attraktiv arbetsgivare och vi jobbar enligt våra värdeord ansvarsfull, personlig och ambitiös. Vår målsättning är att skapa långa kundrelationer där vi inte försöker maximera lönsamheten i varje enskild kundkontakt eller varje enskild transaktion. Vårt arbetssätt där varje medarbetare får ett stort personligt ansvar samt frihet att anpassa vårt erbjudande efter kundens behov tilltalar många och skiljer sig delvis från en stor del av branschen.

3 Ålandsbanken är en föregångare inom fintech-partnerskap. Vad betyder open banking för er?

Ålandsbanken har lång erfarenhet av att samarbeta med andra aktörer. Vi har framgångsrikt sålt våra it-tjänster till andra banker i mer än 25 år. Lite skämtsamt brukar vi säga att vi gjorde open banking innan begreppet fanns. Open banking öppnar för oss möjligheten att tillsammans med utvalda samarbetspartner få tillgång till kunder och marknader som vi inte annars skulle ha kraften och förmågan att kommunicera med. Det gör även att vi effektivare

kan utnyttja de investeringar som vi gjort för att bygga en fullservice-bank både i Finland (tillgång till euro-världen) och i Sverige. För närvarande samarbetar vi med tre fintech-partners; Dreams, Trustly och nu senast Doconomy. På sikt ser vi gärna att det blir fler.

4 Ni har valt att byta alla kort till Östersjökortet, och därmed ge alla kunder möjlighet att följa miljöpåverkan på sina kortköp. Tror du att hållbarhetsbruset håller i sig eller börjar kunderna redan tröttna?

Vi har tillsammans med våra kunder jobbat för att förbättra miljön sedan 1997 då vi skapade det första miljökontot. Vi ser att kundernas engagemang och insatser tillsammans med oss har ökat varje år sedan vi började. De flesta som läser tidningarna ser att vi behöver göra något men det är samtidigt lätt att man som enskild känner sig maktlös. Genom att jobba tillsammans hoppas vi att vi ska inspirera alla att ta ett eller flera steg i rätt riktning. Här kan vårt Östersjökort hjälpa till genom att öka medvetenheten, vilket alltid är första steget för att kunna förändra något.

5 Jubileumsåret har kommit nästan halvvägs. Vad har ni fått för reaktioner från kunderna till boken Sanningen om Ålandsbanken och har ni redan börjat samla in följande 100 berättelser?

Vi valde att skriva vår historik på ett annorlunda och mer lättillgängligt sätt. Genom att låta 100 berättelser berätta om vår historia hoppades vi att fler skulle vilja läsa boken än om den var skriven på ett mer traditionellt sätt. Reaktionerna från våra kunder har varit väldigt positiva och vi ser att det finns ett stort intresse för boken såväl på Åland som i Sverige och Finland. Ålandsbanken har en spännande berättelse och det bästa med den är att den bara börjat ...



ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:

Nygatan 2, Mariehamn
Åland
Telefon +358 204 29 011 (växel)
www.alandsbanken.se

SVERIGE

Chef Magnus Johansson
Telefon 08 791 48 00
magnus.johansson@alandsbanken.se
www.alandsbanken.se

Stockholm

Stureplan 19
Telefon 08 791 48 00

Göteborg

Tf chef: Martin Lövgren
Telefon 031 333 45 00
martin.lovgren@alandsbanken.se
Kungsportsavenyen 1

Malmö

Chef Jonny Björklund
Telefon 040 600 21 00
jonny.bjorklund@alandsbanken.se
Carlskatan 3

Private Banking

Chef Christian Lindahl
08 791 48 97
christian.lindahl@alandsbanken.se

Premium Banking

Chef Fredrik Svennersjö
08 791 24 01
fredrik.svennersjo@alandsbanken.se

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 för vissa 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 ska prövas enligt svensk rätt av svensk domstol exklusivt.

B-porto betalt

ÖSTERSJÖPROJEKTET
ITÄMERIPROJEKTI
BALTICSEAPROJECT.ORG



VÄLJ BETALKORTET FÖR ÖSTERSJÖNS BÄSTA

- Östersjökortet är tillverkat av bionedbrytbart material
- Kortet är kopplat till ett världsunikt index för miljöpåverkan, Åland Index
- Med hjälp av Östersjökortet kan du följa miljöpåverkan av dina inköp

Är du intresserad av Östersjökortet?

Vi berättar gärna mer för dig om Östersjökortet och hur du kan beställa det.

Du når oss per telefon, växel 08 791 48 00 eller på www.alandsbanken.se/ostersjokortet



ÅLANDSBANKEN