

Forretningsmodel for Investeringsforeningen Carnegie Wealth Management

Hovedelementerne i bestyrelsens politik for, hvilke hovedtyper af forretningsmæssige aktiviteter, herunder strategi og mål, som Investeringsforeningen Carnegie Wealth Management skal udføre, er beskrevet nedenfor.

Strategi

De to væsentligste forretningsmæssige mål for foreningen er afkast samt afsætning. Foreningens strategi er at differentiere sig på det danske marked med udbud af afdeling Globale Aktier og afdeling Globale Obligationer.

Foreningen søger organisk vækst gennem formidling af andele via Carnegie Investment Bank filial af Carnegie Investment Bank AB, Sverige (herefter benævnt "Carnegie") og de samarbejdspartnere, som selskabet finder nyttige indenfor rammerne af den gældende lovgivning. Investeringsforeningen giver Carnegie mulighed for en styrkelse af serviceringen af et udvalgt kundesegment.

Produktudbud

Foreningen udbyder afdeling Globale Aktier og afdeling Globale Obligationer. I aktieafdelingen ligger vægten på vækst- og valuebaserede investeringer i såvel danske som udenlandske børsnoterede selskaber. I obligationsafdelingen ligger hovedvægten på erhvervsobligationer. Ikke-ratede enkeltobligationer må højst udgøre 10% af afdelingens formue. Investering i enkeltobligationer med en rating i kategorien Non-investment grade (lavere rating end BBB- (Standard & Poor's/Fitch/Baa3 (Moody's)) eller ikke-ratede enkeltobligationer må samlet højst udgøre 40% af afdelingens formue.

Investeringerne udvælges på baggrund af rådgivers vurdering og analyser og har således en aktiv porteføljestyring i valg af selskaber og instrumenter. Det tilstræbes at aktieporteføljen fordeles på 25-35 selskaber. For at sikre en bred sektor- og geografisk spredning investeres der desuden, for en mindre del af aktieafdelingens midler, i aktiebaserede investeringsforeninger samt ETF'er.

Investormålgruppe

Foreningen henvender sig til investorer, der har tiltro til den merværdi, der kan skabes ved anvendelse af den ekspertise, der er knyttet til Carnegie. Foreningen fokuserer på et formuende kundesegment, som ønsker et alternativ til selv at sammensætte en portefølje af aktier og obligationer, og som ønsker en aktiv løbende tilpasning af porteføljen baseret på Carnegies Investment Banks forventninger til økonomiske, selskabs- og markedsforhold.

Prissætning af produkt

Det er foreningens målsætning at tilbyde aktivt styrede porteføljer til en konkurrencedygtig pris. I prissætningen kan der benyttes såvel fast aftalte beløb som formuebestemte satser, der kan være trinvis. Hovedvægten ligger på faste formuebestemte satser, der giver et mere jævnt og kendt omkostningsniveau for alle investorer.

Ud over omkostninger til samarbejdspartnere har foreningen en række andre omkostninger, eksempelvis til generalforsamlinger, der er baseret på regningsbetalinger. Der er fastsat et maksimalt omkostningsniveau i foreningens vedtægter for samtlige omkostninger i hver afdeling.

Bestyrelsen gennemgår mindst en gang årligt foreningens omkostningsbillede. I den forbindelse vurderes den enkelte afdelings konkurrencedygtighed i lyset af formuegrundlag, investorinteresse samt priser og afkast.

Porteføljehåndtering & afkastmålsætning

Det investeringsstrategiske mål er at skabe et merafkast til investorerne. Det er foreningens strategi herigennem at fastholde foreningens afdelinger som værende kvalitetsprodukter. En væsentlig forudsætning for tilgang af nye investorer til foreningen er en god og konkurrencedygtig performance.

For at udnytte den fleksible forretningsmodel benytter foreningen ekstern rådgivning fra Carnegie frem for opbygning af egen rådgivningsorganisation. I valg af Carnegie er der lagt vægt på kompetence, resultater og rapportering.

Bestyrelsen overvåger porteføljerne gennem rapporter om performance og risiko samt samarbejdspartneres præsentation på bestyrelsesmøder. I performancevurdering vil placering i forhold til sammenlignelige afdelinger i tilsvarende kategorier indgå. Bestyrelsen foretager mindst en gang årligt en aktiv stillingtagen til investeringsprocessen og risikorammerne for de enkelte afdelinger.

Distribution

I valget af samarbejdspartner er det vigtigt, at partneren matcher foreningens ønsker og har en størrelse, hvor også foreningen kan være en interessant langsigtet samarbejdspartner. Distribution og markedsføring, herunder rådgivning og vejledning af investorerne, varetages af Carnegie, hvis markedsprofil harmonerer med foreningens strategi. Endvidere samarbejder foreningen med Lån & Spar Bank A/S som depotbank på foreningens afdelinger.

I salgsstrategien indgår primært Carnegies eksisterende kunder og netværk. Foreningen er åben over for at benytte en flerstrengt distribution, men ser aktuelt ikke værdi i at etablere aftaler med andre finansielle institutioner.

I den løbende emission efter den indledende tegningsperiode ventes den primære vækst i foreningens formue at komme fra en gradvis vækst blandt Carnegies kunder.

Foreningen har et mål om at opnå en formue på 200 mio.kr. inden udgangen af 2015.

Bestyrelsen har mindst én gang årligt en dialog med Carnegie, hvor selskabets kundevendte aktiviteter og rådgivningsstruktur vurderes.

Information

Det er et væsentligt element i forretningsmodellen, at foreningen giver investorer og samarbejdspartnere adgang til relevant information om foreningen. Foreningens hjemmeside er en væsentlig informationskilde, som løbende vedligeholdes. I kommunikationen indgår endvidere anvendelse af centrale investorinformationer, prospekter og årsrapporter.

Informationerne ses som et element i investorens stillingtagen til placering af midler. I det samlede grundlag indgår dialog med investors egen rådgiver, hvor Carnegie tilbyder en personlig rådgivning.

Bestyrelsen foretager mindst én gang årligt en vurdering af foreningens informationer, herunder i vedtægter, prospekter, investorinformationer og årsrapport.

Administration

Det er foreningens organisatoriske strategi at outsource administrationen til et selskab, der harmonerer med foreningens mål om kvalitet samt har en størrelse, hvor foreningen kan opnå en fleksibilitet og opmærksomhed.

For at understøtte en effektiv varetagelse af bestyrelsens opgaver, der blandt andet udspringer fra Finanstilsynets ledelsesbekendtgørelse, har bestyrelsen outsourcet administrationen til Invest Administration A/S og fastlagt et årshjul for opgavernes håndtering.

Bestyrelsen er opmærksom på, at foreningen har afhængigheder til en række centrale samarbejdspartnere, herunder særligt Carnegie samt Invest Administration A/S. Bestyrelsen har derfor fokus på, at sikre en god relation til begge selskaber, hvilket ses som udgangspunkt for at kunne levere et kvalitetsprodukt til foreningens investorer.

Bestyrelsen anser foreningens forretningsmodel for holdbar.

Frederiksberg, den 22. maj 2015

Jes Damsted
formand

Bertil Wogensen
næstformand

Søren Søgaard