



KAPITAL

NR. 8 - FØRSTE HALVÅR 2024



PORTRÆT AF FUNDMARKET

Platform

specialiseret i handel
med investeringsfonde

side 28

Marselis' kreditfonde
fortsætter med at levere
stærk performance

Side 6

Pensionsdirektør har
solgt sit firma to gange
på tre år

Side 10

Modellen og strategien
bag ny fond performer
som forventet

Side 24

INDHOLDSFORTEGNELSE

	Ny bestyrelsesformand i Marselis	side 4
	Marselis' kreditfonde leverer stærk performance	side 6
	Investorportræt af Lars Bartholomæussen	side 10
	Forventninger til obligationsmarkedet	side 18
	Portræt af Fundmarket	side 28
	Forventninger til kreditmarkedet	side 36



MAGASINETS FORMÅL:

- Orientering om udviklingen i Fondsmæglerselskabet Marselis' forretningsområder, samt deling af inspirerende portrætter og artikler af vores investorer og eksterne interessenter. Magasinet udkommer to gange årligt.

1. HALVÅR 2024

Redaktionen er afsluttet d. 18. juli 2024.

I tabeller kan afrunding medføre, at tallene ikke summer til totalen.

REDAKTIONEN:

CCO, Allan Rank Jensen
Communications Manager, Laura Sulbæk Frederiksen
Senior Client Manager, Mads Aagesen
Senior Credit Trader, Anders Lisager Nielsen
Layout: Laura Sulbæk Frederiksen

YDERLIGERE BIDRAGSYDERE:

Senior Analyst, Lasse Hjortsballe
Foto: Magnus Møller, Kasper Hornbæk, Alexander Håkansson
Forsidefoto: Magnus Møller

ANSVARSRASKRIVELSE

Fondsmæglerselskabet Marselis' halvårsmagasin, Kapital, er udarbejdet til brug for orientering samt informering og skal aldrig betragtes som en opfordring om, eller anbefaling til, at købe eller sælge aktier, værdipapirer eller lignende. De nævnte oplysninger skal ej heller betragtes som anbefalinger eller rådgivning af juridisk, regnskabsmæssig eller skattemæssig karakter. Marselis kan aldrig holdes ansvarlig for tab forårsaget af investorers dispositioner - eller mangel på samme - på baggrund af oplysninger i magasinet. Vi bestræber os altid på at sikre, at oplysninger i magasinet er fuldstændige og korrekte, men kan ikke garantere dette, og Fondsmæglerselskabet Marselis påtager sig intet ansvar for fejl eller udeladelser i magasinet. Investorer gøres opmærksomme på, at investering kan være forbundet med risiko for tab, som ikke på forhånd kan fastlægges, ligesom tidligere afkast og kursudvikling aldrig kan anvendes som en pålidelig indikator for fremtidige afkast og kursudvikling.

PERSONOPLYSNINGER

Fondsmæglerselskabet Marselis kan registrere personoplysninger om dig, såfremt du er investor/kunde eller potentiel investor/kunde hos virksomheden. Kontakt Fondsmæglerselskabet Marselis for yderligere oplysninger herom.



Fondsmæglerselskabet
Marselis



LEDER

GODE RELATIONER OG SAMARBEJDSPARTNERE ER AFGØRENDE

Marselis Systematisk Allokering er det mundrette ord for det nye produkt, vi i Fondsmæglerselskabet Marselis lancerede i januar 2024. Vi var meget spændte på modtagelsen af produktet, og det at vi flyttede os lidt fra vores kernekompetence – obligationer.

Det nye produkt er kommet godt fra land, som det vil blive beskrevet i Kapital. Samtidig har vores obligationsprodukter også klaret sig rigtig godt, så vi har bevist, at det ikke har kostet på vores kernekompetencer at brede produktpaletten lidt ud. Vores Porteføljemanager for kreditfondene vil forklare, hvordan vi har kunne slå markedet så massivt, som det har været tilfældet. Det er vi naturligvis ekstremt stolte af.

Vi er faktisk så stolte over vores produkter og deres performance, at vi synes, det skal komme mange flere til gode. Som læser af dette magasin er du højst sandsynlig allerede kunde eller investor i en af vores fonde og ved, hvad vi står for som kapitalforvalter. Men for at mange flere skal blive bevidst om dette, har vi mandet op på salgssiden og i bestyrelsen.

Vores nye salgsdirektør, John Sloth, samt vores nye bestyrelsesformand, Søren Astrup, skal begge være med til at udvikle vores kapitalforvaltningstilbud yderligere. Her vi vil sætte alle vores kompetencer i spil.

Magasinet byder også på et portræt af Fundmarket, hvor direktør Nina Trolle Boldt fortæller om selskabet, der

administrerer vores nyeste fond, Systematisk Allokering. Fundmarket er derfor en helt central samarbejdspartner for at vi kan udbyde fonden til den pris, vi mener, er den rigtige for et sådan et produkt: 1% - vel og mærke inklusiv alle omkostninger.

Derudover har vi fået endnu en samarbejdspartner i foråret 2024, North Pensionsagentur. Direktør og partner, Lars Bartholomæussen, vil i et stort interview fortælle om sin rejse med selskabet, der inden for de sidste tre år er blevet solgt to gange. Historien starter ikke helt i 1991, hvor jeg mødte Lars første gang på fodboldbanen. Men er jeg personligt rigtig glad og stolt over, at Lars er investor hos os.

Relationer er nemlig det allervigtigste for Fondsmæglerselskabet Marselis. Uden gode relationer ville vi ikke have en forretning – hverken på rådgivningssiden eller på kapitalforvaltningssiden. Vi er ydmyg over den tillid, I viser ved at være kunder hos os. Tillid skabes med udgangspunkt i langvarige relationer, og vi arbejder derfor hver dag for at pleje og gøre os umage med det for øje.

Jeg håber, I vil sætte pris på Kapital, på indholdet – og så inderligt, at I er glade for relationen til os. Vi er selvfølgelig klar, hvis den skal udvikles yderligere.

God sensommer,
Palle Broman.

Ny bestyrelsesformand med ekspertise i kapitalforvaltning

Den 1. februar 2024 tiltrådte Søren Astrup som ny bestyrelsesformand hos Fondsmæglerselskabet Marselis. Med sin store ekspertise inden for kapitalforvaltning skal han sammen med resten af organisationen være med til at udvikle forretningen.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

Fokus på kapitalforvaltningen skal skærpes hos Fondsmæglerselskabet Marselis, og for blandt andet at sætte skub på udviklingen af præcis det forretningsområde, satte Søren Astrup sig den 1. februar 2024 for bordenden i bestyrelsen.

"Jeg har kendt Søren i mere end 20 år, da vi har arbejdet i samme branche hele vores respektive karrierer. Derfor ved jeg også, hvad Søren står for både fagligt og menneskeligt. Søren deler vores værdier i selskabet og har samtidig nogle unikke kompetencer inden for kapitalforvaltning, som vi gerne vil sætte flere kræfter ind på at udvikle. Derfor passer han godt ind i rollen som vores nye bestyrelsesformand," siger Palle Broman, CEO i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Søren Astrup har overtaget formandsstolen fra Lars Boné, der er Head of Financial Investments i Kirkbi. Han har været medlem af bestyrelsen siden 2022 og formand siden efteråret 2023. Han vil fortsætte som medlem af bestyrelsen.

Unik platform og tung erfaring

Den nye bestyrelsesformand er glad for at kunne bringe sin erfaring med investeringsstrategier og forretningsudvikling i spil og være med til at skabe de bedste rammer og betingelser for væksten i selskabet i sin nye rolle.

Selvom skiftet til rollen som bestyrelsesformand hos en tidligere konkurrent måske vil komme bag på nogle, så er valget faldet ganske naturligt for Søren Astrup.

"Jeg har været med til at bygge en af Danmarks største kapitalforvaltere, men jeg har aldrig set en kapitalforvalter,

som har den platform, værdikæde og kompetencer, som Fondsmæglerselskabet Marselis har. I Marselis arbejder jeg sammen med professionelle og kompetente mennesker,

"I Marselis arbejder jeg sammen med professionelle og kompetente mennesker, hvor vi hver især kommer med tung erfaring fra komplementære steder inden for kapitalforvaltning. Det er grundstenen til, vi får succes og skaber værdi for vores kunder."

Søren Astrup, bestyrelsesformand og partner,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

hvor vi hver især kommer med tung erfaring fra komplementære steder inden for kapitalforvaltning. Det er i min bog grundstenen til, at vi får succes og skaber værdi for vores kunder," siger Søren Astrup, der i sommeren 2023 stoppede i Formuepleje efter mere end 20 år i selskabet.



Sammen med posten som bestyrelsesformand har Søren Astrup også købt ejerandele i selskabet, som i forvejen ejes af de øvrige medarbejdere.

"Jeg havde ikke takket ja til rollen, hvis ikke jeg fået mulighed for også at købe en ejerandel. Det er selvfølgelig fordi, jeg ser et stort potentiale og tror fuldt og fast på visionen for selskabet. Dernæst er jeg samtidig engageret på lige fod som de øvrige medarbejdere og partnere i selskabet," siger Søren Astrup, som har udført bestyrelsesarbejde siden 2004.

Udover bestyrelsesformand Søren Astrup består bestyrelsen i Fondsmæglerselskabet af Christian Sand Kirk, Lars Boné, Anders Meinert Jørgensen og Lasse Hjortsballe.

Om Søren Astrup:

54 år, bosat i Aarhus

Uddannet Cand. Oecon fra Aarhus Universitet

Ansat i Kapitalforvalteren Formuepleje fra 2003-2023.
Fra 2007 som partner og investeringsdirektør

Solgte i 2021 sine ejerandele i Formuepleje i forbindelse med Lars Larsen Groups køb af selskabet

Stopper i Formuepleje i 2023 for at forfølge bestyrelseskarriere og pleje egne investeringer.

Marselis' kreditfonde fortsætter med at levere stærk performance

I starten af året gjorde vi status på vores kreditfondes performance i 2023, hvor særligt eksponeringen med finansielle AT1-obligationer drev de høje afkast i fondene, som i 2023 leverede et samlet afkast på henholdsvis 17,8% i Credit Fund (gearet) og 12% i Corporate Bonds (ugearet). Den stærke performance er fortsat ind i 2024, hvor potentialet for aktivklassen og fondene fortsat er markant.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Alexander Haakansson

Efter et turbulent 2022 fik kreditfondene hos Fondsmæglerselskabet Marselis for alvor vind i sejlene igen i efteråret 2023. Blandt andet på bagsiden af kollapset af den schweiziske bank, Credit Suisse, opstod der nogle muligheder, som har bidraget til de høje afkast i kreditfondene.

Særligt eksponeringen mod bankernes AT1'ere og forsikringssektorens RT1'ere, som Fondsmæglerselskabet Marselis er specialiseret i, var afgørende for at slå markedet, som tilfældet var i 2023. Benchmark, iHYG, gav således et afkast på 11,3%.

"Afkastet i 2023 var drevet af nogle events, hvor vi som aktive forvaltere kunne tage noget kalkuleret risiko. Det kan vi, fordi vi ved, hvad vi skal holde os fra, og hvad vi med ro i maven kan investere i. Det betyder naturligvis også, at vi nogle gange taber lidt mere end markedet. Men de muligheder, der opstår på bagkanten, er som sagt også dem, der gør, at vi som aktive forvaltere med fokus på relativ værdi, kan levere højere afkast på den lange bane og skabe den værdi, vi har lovet vores investorer," siger Thomas Knudsen, Senior Portfolio Manager i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Langsigtet investering betaler sig

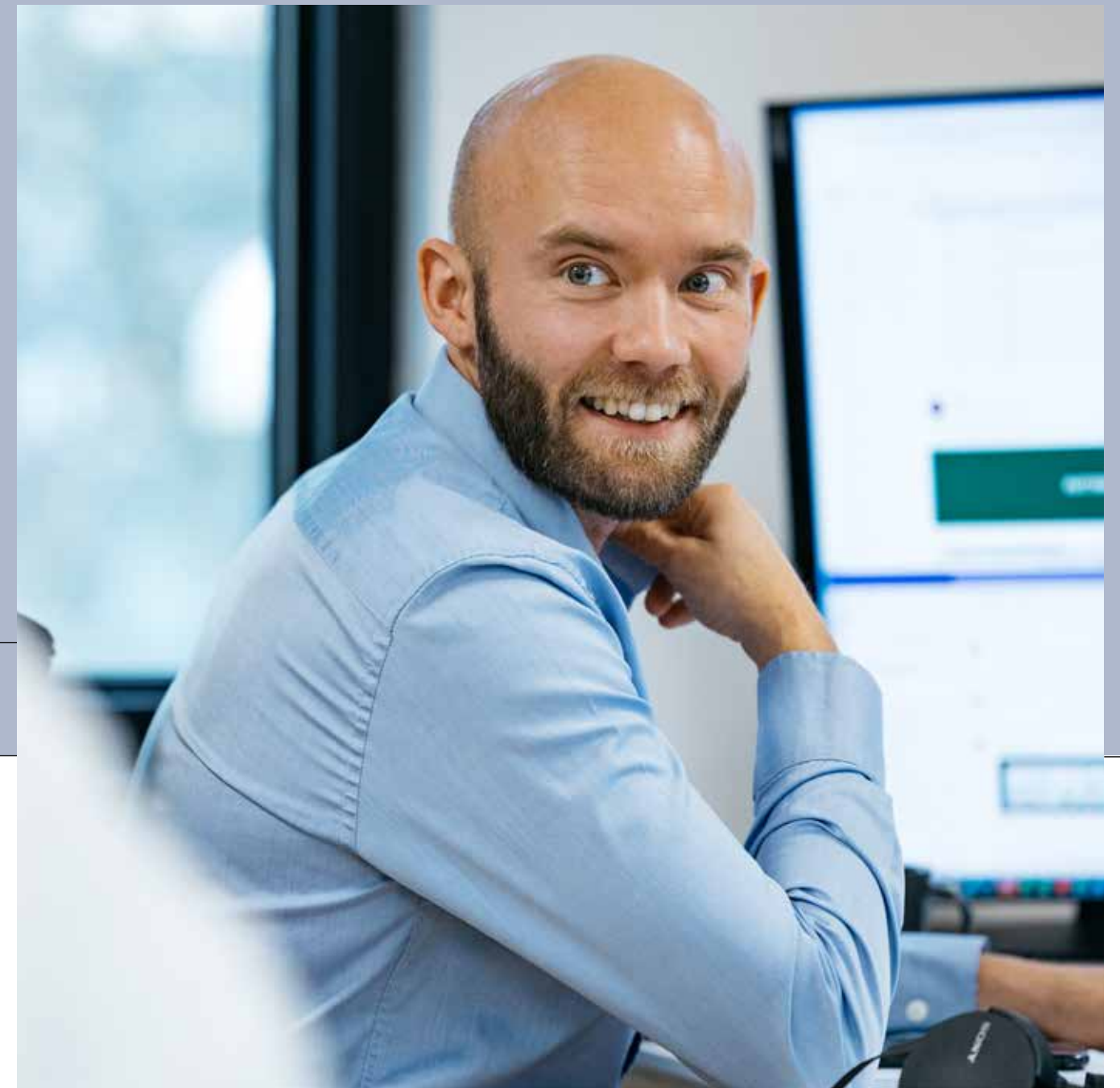
Generelt har 2024 indtil nu også været et ekstraordinært godt år for den relative performance. Det er fortsat de lidt specielle cases i porteføljen, som driver de positive afkast i kreditfondene, som i de første seks måneder af 2024 har leveret et afkast på henholdsvis 14,4% og 9,6%, mens benchmarket har leveret 1%.

Scenariet for 2024 er et eksempel på, hvorfor det som investor i kreditfondene kan betale sig at være langsigtet og ikke kun fokusere på performance for et enkelt år.

14,4

procent

har Credit Fund givet i afkast de første seks måneder af 2024



“Den performance vi har leveret i 2023 og ind i 2024 var aldrig kommet, hvis ikke det havde været for de muligheder, vi udnyttede i et meget turbulent 2022.”

Thomas Knudsen, Senior Portfolio Manager
i Fondsmæglerselskabet Marselis.

“Den performance vi har leveret i 2023 og ind i 2024 var aldrig kommet, hvis ikke det havde været for de muligheder, vi udnyttede i et meget turbulent 2022. Når man er langsigtet investor i vores kreditfonde er det den her performance, man kan få, når man holder fast i investeringen, også når markedet er meget volatilt og bølgerne går højt. For det er i de scenarier, at vi som aktiv forvalter for alvor kan skabe en værdi,” siger Senior Portfolio Manager, Thomas Knudsen.

Mere defensiv positionering

Dog er der sket nogle ændringer i markedet i starten af

2024, som betyder, at porteføljen i maj måned er blevet positioneret lidt mere defensivt end hidtil.

"I forhold til starten af 2024, hvor vi så, at tingene var kørt meget fra hinanden, så er der i takt med, at der er kommet lidt mere sikkerhed for fremtiden i forhold til renter og inflation, kommet en større risikoappetit generelt i markedet, og folk er blevet lidt mere modige. Det har bidraget virkelig godt til vores performance, at risikoappetitten er steget. Det betyder, at vi er begyndt at kunne sælge ud af nogle af de ting, vi købte på bunden til fornuftige priser. Og de enkelte cases har nu bidraget med det, de skulle til

porteføljen," siger Thomas Knudsen og fortsætter:

"Derfor har vi også forberedt os på, at den effekt ikke nødvendigvis vil fortsætte med samme fart, da tingene ikke længere er kørt så langt fra hinanden. Over de seneste måneder har vi derfor positioneret porteføljen mere defensivt. Det er ikke fordi, at markedet ikke ser attraktivt ud, men cases hvor den relative værdi er stor, er blevet mere begrænset. Derfor har vi lagt lidt om i retning af lavere varighed, hvor vi kan nyde godt af en høj rente med lav renterisiko".

Afkast i Marselis' kreditfonde

	2024	seneste 12 måneder	2023	seneste 5 år
FM Marselis Credit Fund <small>Gearet</small>	14,4%	30,6%	17,8%	23%*
FM Marselis Corporate Bonds <small>Ugearet</small>	9,6%	19,8%	12,0%	18%
iHYG ETF	1,0%	8,1%	11,3%	8,9%

* Fonden blev lanceret 22/6-2020, hvorfor udviklingen før dette er simuleret

Velkommen til ny partner og salgsdirektør

Fondsmæglerselskabet Marselis kunne i starten af maj byde velkommen til et nyt ansigt på kontoret i Aarhus, da John Sloth startede som ny salgsdirektør og partner.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

John Sloth har en lang karriere bag sig i investeringsbranchen, senest med energi- og ejendomsinvesteringer, hvor han kommer fra en stilling som Partner og Investeringsdirektør i Obton og Koncenton.

Samtidig har John også stor indsigt i den finansielle verden, da han er udannet i banksektoren og tidligere har arbejdet som blandt andet Regionsdirektør i Danmark for den norsk-tyske investeringsbank DNB Nord samt i Danske Banks storkundeafdeling.

Alle disse erfaringer har han taget med sig ind i jobbet hos Fondsmæglerselskabet Marselis, hvor opgaven først og fremmest består i at udbrede kendskabet til Marselis og selskabets investeringsprodukter.

"Jeg er allerede godt i gang med at få budskabet om Marselis ud til en masse investorer. Vi har nogle unikke produkter, som man ikke bare lige kan få andre steder, specielt på obligationssiden. Det ser jeg et stort potentiale i. Samtidig er obligationer gået fra at være et lidt "usexet" investeringsaktiv til at være særdeles eftertragtet. Som almindelig velhaver er det generelt svært at gennemskue investeringer i obligationsmarkedet, men den mulighed tilbyder vi i Marselis," siger John Sloth og fortsætter:

"Det var først og fremmest attraktivt for mig at gå ind i Marselis, fordi de produkter, vi har, indeholder en risiko, der er mindre end mange andre investeringsalternativer, samtidig med at investeringerne er superlikvide. Derudover er de mennesker, som arbejder her særdeles kompetente og dedikerede, og jeg ser et godt match på værdier, da jeg også selv har stor fokus på tillid og ordentlighed i mit arbejde. At komme med i et selskab, som har denne stærke platform i både investeringsprodukter og kom-

petencer, er stærkt motiverende for mig, og jeg glæder mig til at bringe min erfaring i spil og bidrage til at udvikle forretningen".

CEO i Fondsmæglerselskabet Marselis, Palle Broman, er glad for det lykkedes at få John med ombord.

"Vi er nået til et punkt som selskab, hvor vi har brug for, at der bliver sat ekstra kræfter ind på det kommercielle område, for at vi kan fortsætte vores udvikling og ikke mindst vores udvikling af produkter til kunderne. Det er klart, at med Johns erfaring, så er han også i stand til at aflæse, hvad det præcis er, kunderne efterspørger. På den måde håber vi at få et produktsortiment i fremtiden, som mange investorer vil synes er attraktivt," siger Palle Broman.





Investorportræt:

Fra nordjysk pensionsfirma til landsdækkende mæglerkoncern med globalt ejerskab

Lars Bartholomæussen stiftede i 2008 Jysk Pension i Aalborg sammen med tre tidligere kollegaer. I alt 14 år når de at være herre i eget hus, inden de får et tilbud, de ikke kan sige nej til. Jysk Pension bliver del af en landsdækkende fusion under navnet North, og selvom de seneste tre år har budt på en vild rejse med to hold nye ejere, så holder pensionsdirektøren fast i selskabets nordjyske rødder.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: North Pensionsagentur

En rød Peugeot 405 blev startskuddet til en lang karriere i forsikring -og pensionsbranchen for Lars Bartholomæussen, der i dag er administrerende direktør i North Pensionsagentur.

I 1989 triller forsikringsmanden Gert Liske nemlig op i indkørslen i Støvring i den røde Peugeot, og Lars Bartholomæussen ved med det samme, at han også skal være forsikringsmand, hvis det betyder, at han kan blive ejer af sådan en vogn.

"Jeg har altid været meget glad for biler, så jeg strøg ind og ringede til Gerts chef. Tre måneder senere startede jeg i en alder af 22 som assurandør i Baltica som en af de yngste i forsikringsbranchen. Det viser meget godt, hvordan jeg tænker og er hurtig til at handle," fortæller Lars Bartholomæussen, som nåede at arbejde i Baltica fra 1989 til 1997, hvor Baltica bliver til Danica Pension under Danske Banks ejerskab.

Her bliver Lars Bartholomæussen pensionsmand i afdelingen i Aalborg og møder kollegaen Brian Bundgaard, som skal vise sig at blive en mangeårig forretningspartner. Da Danica Pension planlægger at erstatte de personlige pensionsrådgivere med callcentre, sætter de to kolleger sig nemlig sammen, og det bliver startskuddet til Jysk Pension.

"Vores kunder ville have en rådgiver, de kunne mødes fysisk med, se i øjnene, sidde og tegne og forklare tingene sammen med. Den personlige rådgivning og relation til kunderne blev baggrunden for at starte for os selv. Vi

starter med at byde på et par mæglerfirmaer for at få en forretning, der var kørende. Men vi er nogle sparsommelige nordjyder, så vi syntes, de var for dyre i forhold til indtægten,” siger Lars Bartholomæussen, der er født og opvokset i Astrup, men har boet det meste af sig voksne liv i Aalborg og Støvring.

Nordjysk sparsommelighed gav polstring

Den nordjyske sparsommelighed kommer også til udtryk i måden de fire forretningspartnere, Lars Bartholomæussen, Brian Bundgaard og deres to forretningspartnere Morten Søgaard og Lars Bo Pedersen, vælger at bygge Jysk Pension op på. Det bliver til virkelighed i 2008 på forsiden af finanskrisen.

De fire partnere smed hver en million i firmaet, som blev driftskapitalen i deres fælles A/S. Sammen med lave lønninger og udgifter lykkedes det at starte op uden at skulle tage et lån. Faktisk har de aldrig haft et.

”Vi ville gerne se stærke, solide og troværdige ud over for dem, der skulle handle med os, og det gode ved vores branche, er, at vi ikke skal have varelager i form af forsikringspolicer på hylderne. Så vi begyndte groft sagt på bagsiden af en bagerpose uden IT-systemer og andet end blokke og papirer og så ud og snakke med nogle kunder for at fortælle om, hvad vi kunne,” siger Lars Bartholomæussen, som udover de fire partners store netværk også indgik et samarbejde om aftaler til kunderne med det daværende Scandia Pension, der sidenhen er blevet til AP Pension.

Så selvom finanskrisen for alvor begyndte at kradse kort tid efter, Jysk Pension var sat i verden, var den ikke hård ved det nystartede pensionsfirma, som i de første leveår prioriterede at polstre selskabet til dårligere tider.

”Det var sådan en helt gammeldags holdning, at når vi havde råd til det, så skulle vi spare op, så vi altid havde til et års lønninger på bankbogen i Jysk Pension. Så det var vores egne interne kassekredit, vi byggede op de første fem år, hvor vi var meget sparsommelige,” siger Lars Bartholomæussen og fortsætter:

”Når der er krise i samfundet, så vil mange gerne investere

i pensionsordninger. Der var mange virksomheder, der gerne ville lave noget godt til deres medarbejdere, og fordi der var ikke råd til lønstigninger, kunne man i stedet lave en bedre pensionsordning.”

Netop små og mellemstore virksomheder udgør kundeforholdet for Jysk Pension, som fra starten blev bygget op som et pensionsagentur, som tilbyder faciliteter, rammeaftaler og indkøbsaftaler, der giver fordelagtige vilkår og priser for virksomhedernes ansatte i forhold til forsikringer og pension. Senere er forretningsbenet som pensionsmægler kommet til, hvor virksomheder med over 50 ansatte bliver betjent og deres case sendt i udbud til alle landets pensionselskaber.

AaB-mand på AGF's stadion

Efter opstarten vokser Jysk Pension både organisk og via opkøb i branchen, hvor flere aalborgensiske selskaber herunder Invest Pension og Pensionskompagniet også kommer under Jysk Pensions vinger.

”Organisk vækst er tung og kræver meget tid og mange kræfter. Derfor er det nogle gange en genvej til vækst at købe fem folk, som har 100 millioner under forvaltning. For selvom det koster nogle penge at investere i, så ville det tage lang tid at bygge porteføljen op selv. Men vi er også vækstet organisk, og så har vi været mega gode til at fast-

holde vores kunder,” siger Lars Bartholomæussen, som i sin nuværende rolle som administrerende direktør i North Pensionsagentur ikke længere har lige så tæt kundekontakt som tidligere.

”Vi fire partnere opdelte os geografisk i forhold til kunderne, og da jeg boede længst mod syd i Støvring, så blev jeg vores Aarhus-mand. Så jeg har været med i AGF i 14 år og sidder med på stadion dernede på trods af, at jeg holder med AaB. Men vi har hele tiden opsøgt at lave forretning i hele Danmark, men vores hjemmebane det er Aalborg, siger Lars Bartholomæussen og fortsætter:

”For mig personligt er det vigtigt, at vi har et stærkt team her i Aalborg, med mange jobs, der hører til Aalborg. Jeg synes, jeg har et ansvar over for mine medarbejdere for at holde så meget som muligt relevant i Aalborg.”

”For mig er det vigtigt, at vi har et stærkt team her i Aalborg med mange jobs, der hører til Aalborg. Jeg synes, jeg har et ansvar over for mine medarbejdere for at holde så meget som muligt relevant i Aalborg.”

Lars Bartholomæussen, adm. direktør og partner, North Pensionsagentur.



Om Lars Bartholomæussen:

- 57 år, gift og far til to voksne børn
- Uddannet assurandør og pensionsmægler
- Født og opvokset i Astrup
- Boet det meste af sit voksne liv i Støvring, men flyttede for fem år siden til Aalborg.

Ville gerne bygge et imperium

I 2017 forsøger partnerne dog at få foden inden for i det sjællandske, da de køber sig ind i firmaet Busk og Hvid, som holder til Roskilde. På dette tidspunkt har Jysk Pension cirka 30 ansatte, og pensionsdirektøren altid har haft et ønske om at være til stede i landets fire største byer; Aalborg, Aarhus, Odense og København. Det er til trods for, at ingen af partnerne har haft lyst til at forlade det nordjyske til fordel for at opdrive mere forretning i eksempelvis hovedstaden.

Det har dog aldrig forhindret Lars Bartholomæussen i at have store ambitioner på Jysk Pensions vegne.

21

rådgivningsvirksomheder

inden for to år har North Risk købt op inden salget til Howden

"Havde jeg bestemt alene, så havde vi købt meget mere op. Jeg ville gerne bygge et imperium, og jeg havde gerne set, at North havde været Jysk Pension. Det var min drøm. North har i dag 280 ansatte i Danmark. Det ville jeg gerne have lavet som Jysk Pension," fortæller Lars Bartholomæussen.

Jysk Pension når toppen i Aalborg

Netop North kommer på tegnebordet i 2019, da Lars Bartholomæussen og partnerne i Jysk Pension bliver kontaktede af en god bekendt i branchen, Lars Gundorph, der i 33 år har bestredet posten som CEO i mæglervirksomheden Willis Towers Watson. Jysk Pension har vokset sig til at være et af de 10-15 største pensionshuse i Danmark med cirka 6 milliarder i pensionsmidler under forvaltning, 1000 virksomhedskunder og 14.000 privatkunder med i alt 600 millioner i indbetaling om året.

Ifølge Lars Bartholomæussen er Jysk Pension på dette tidspunkt ved at have nået toppen af, hvad Jysk Pension kan levere med styrke i Aalborg, uden massive investeringer i vækst.

"De kunder, som vi ikke allerede har fået på vores kundeliste, har ikke ønsket at ændre på deres nuværende pensi-

onsforhold af forskellige årsager. Så dem har vi haft svært ved at tilbyde en attraktiv løsning med nuværende pensionsleverandør. På den måde er vores markedsandel meget stor og nye muligheder er ved at være udtømt. Så vi skal finde ud af, hvordan vi vil udvikle forretningen fremadrettet," siger Lars Bartholomæussen, som i mellemtiden også har fået Ole Schou med som femte partner i firmaet.

Lars Gundorph præsenterer partnerne for en plan, hvor de sammen med tre andre selskaber og kapitalfonden Polaris skal blive Danmarks første uvildige rådgivningshus inden for erhvervsforsikring, firmapension, financial procurement og aktiv gældspleje af realkreditlån. Her skal Jysk Pension udgøre pensionsdelen af forretningen.

Går sammen om at danne North

Timing'en viser sig at være god for partnerne i Jysk Pension. Foruden corona, som har ramt verden, er forretningspartneren Brian Bundgaard også gennem et sygdomsforløb. Så med de mange usikkerheder beslutter Lars Bartholomæussen og resten af holdet bag Jysk Pension at gå ind i planerne om at danne North med Lars Gundorph og Polaris i spidsen for projektet.

"Vi sætter os sammen og laver en plan for, hvordan man kunne købe mange forsikrings- og pensionsvirksomheder op og gøre det stort på nogle få år. Samtidig bliver værdien af vores portefølje i Jysk Pension fastsat, og det gør, at vi bliver økonomiske uafhængige. Hvis vi havde fortsat Jysk Pension, vil jeg tro, at vi havde tjent det samme over 8-10 år, men i stedet vi fik pengene i hånden med det samme," siger Lars Bartholomæussen.

Den 1. maj 2021 bliver Jysk Pension således til North Risk sammen med virksomhederne Contea, FinPro og Status. Lars Gundorph bliver CEO med hovedkontor i København, mens Lars Bartholomæussen bliver administrerende direktør i pensionsafdelingen, North Pensionsagentur, som fortsat holder til på adressen i Aalborg. Samtidig er der nu også er kontorer i Lyngby, Odense og Esbjerg.

Alle partnere i det tidligere Jysk Pension vælger at investere i North.

"Da vi går ind i North, behøver vi dybest set ikke at arbejde mere, hvis vi ikke har lyst til det. Men vi har det alle sådan, at hvad fanden skulle vi ellers lave? Vi brænder stadig for det, vi laver, og har en masse kundekontakt. Selvfølgelig var det også med tanke på, at vi ville få en upside, hvis vi nåede de mål, vi satte for North. Så vi havde en plan om at bygge firmaet op over de næste fem år, og så blive en vigtig del af en stor international forsikrings-pension broker," fortæller Lars Bartholomæussen, som dog efter et år må sige farvel

til partneren Ole Schou, der vælger at trække sig for at få mere tid til familien.

Lever videre i ny familie

Under navnet North og med fornyet økonomiske kræfter i ryggen og flere forretningsben at stå på, begynder rådgivningsfirmaet at eksekvere på planen. Ifølge pensionsdirektøren bliver der ansat og købt op i et højt tempo. På knap to år udvikler North sig hastigt og i alt 21 opkøb af rådgivningsvirksomheder bliver integreret i virksomheden for at udvide udbuddet for kunderne.

Det har Howden, som er en engelskejet, global forsikringsbroker-koncern med aktiviteter i flere end 52 lande, 18.000 medarbejdere, og som håndterer årlige præmieindbetalinger på USD 35 milliarder, fået øje på og viser interesse for at købe North allerede i august 2023.

"Det var for tidligt set med mine øjne. Firmaet var på vej op ad en hockeystav, hvor vi var i vild udvikling vækst. North var ikke toptunet med styr på alle processer endnu, fordi vi var ved at integrere det hele. Men Howden byder ind på vækstretsen, hvor de gerne vil være en del af udviklingen og vil give prisen efter, at vi er ved enden af hockeystaven, men selvfølgelig skal levere nogle flotte delmål undervejs," fortæller Lars Bartholomæussen.

1. januar 2024 bliver North Risk derfor solgt til Howden, hvor flere North-aktionærer i forbindelse med transaktionen er blevet medejere af Howden-koncernen. Parterne har aftalt ikke at oplyse købsprisen. De nye ejerforhold har i første omgang ikke givet nogle ændringer i North-organisationen eller brandet.

"Vores mål med Howden er fortsat, at vi kan tilbyde vores kunder endnu bedre værditilbud. Vi skal være større, dyg-

tige og fortsætte vores organiske vækst og opkøbsvækst. Men med Howden bag får vi mulighed for at kigge ind i nogle nye brancher og markeder," siger Lars Bartholomæussen, der er 57 år og indtil videre ikke har nogen planer om at stoppe med arbejdet.

"Da vi går ind i North, behøver vi dybest set ikke at arbejde mere, hvis vi ikke har lyst til det. Men vi har det alle sådan, at hvad fanden skulle vi ellers lave? Vi brænder stadig for det, vi laver."

Lars Bartholomæussen, adm. direktør og partner,
North Pensionsagentur.

Selvom der ikke længere står Jysk Pension på skiltet, så er passionen den samme for pensionsmanden i Aalborg, som har accepteret, at nøglerne til livsværket nu er afleveret.

"Vi partnere har lagt en betydelig skilling ind i det nye, som vi jo nyder godt af, når ting går godt. Så det er en investering i os selv og i fremtiden. Jysk Pension er min datter, som er blevet voksen. Jeg har fulgt hende op ad kirkegulvet, og hun er blevet gift med en stor, flot mand, og lever nu lykkeligt videre i en ny familie," siger Lars Bartholomæussen.



Det sociale er limen som binder medarbejderne sammen i North Pensionsagentur

Afstanden til den øverste direktør og resten af organisationen kan være stor, når man sidder på et kontor i Aalborg og er blevet en del af en global forsikringskoncern med 18.000 medarbejdere fordelt over hele verden. Derfor spiller det sociale en stor rolle hos North Pensionsagentur.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: North Pensionsagentur

Hver mandag morgen når medarbejderne i North møder ind efter weekenden, står den på mandagsjuice. Et socialt initiativ der er blevet indført, efter Jysk Pension blev til North og senere en del af Howden-koncernen. Her har kollegerne mulighed for at stikke hovederne sammen og høre, om alle har haft en god weekend og få en hyggelig start på ugen.

”Det sociale er limen, der holder os sammen. Derfor har det også altid været en af mine kæpheste, at vi skal have det sjovt sammen og sikre nogle sociale arrangementer for medarbejderne. For hvis vi ikke mødes og joker lidt, hvis vi ikke gør noget sammen, så er der ingen lim. Så mandagsjuicen er kommet for at blive, selvom jeg også selv var lidt skeptisk i starten,” siger Lars Bartholomæussen, administrerende direktør i North Pensionsagentur.

Men mandagsjuice er blot et af flere sociale tiltag i det aalborgensiske forsikrings- og pensionshus, som også byder på en tur på Nibe Festival, sommerfest og seks årlige team-dage for alle pensionsfolk. Ifølge pensionsdirektøren er det sociale liv blandt medarbejderne vigtigt for at knytte dem til kollegaerne og arbejdspladsen. Særligt når ejerne og den øverste direktion befinder sig langt væk fra kontoret på Vandmanden 10 i Aalborg.

”Når man bliver del af noget større, og der er en chef i København, man ser tre-fire gange om året og en øverste direktør fra Howden i London, som man aldrig har mødt fysisk, så bliver det hele lidt mere fjernt og svært at forholde sig til som medarbejder. Det gør det kun endnu vigtigere, at vi sørger for at lave nogle ting her i Aalborg sammen og på tværs af hele pensionsteamet i Danmark, som er med til at lave limen blandt medarbejderne og styrke loyaliteten til North,” siger Lars Bartholomæussen, som for 12. gang i år inviterede alle medarbejdere med på Nibe Festival.

Meget tid på ølkassen

Som direktør og leder af kontoret i Aalborg har Lars Bartholomæussen også personligt kunne mærke forandringen i at gå fra at være ejerleder til at være en del af en stor fusion og nu at blive opkøbt af en stor international koncern. Alt sammen inden for de sidste tre år.

”Vi kan godt mærke, at forandring har været en del af rejsen de sidste tre år, selvom der ikke er sket de store ændringer på kontoret her i Aalborg. Jeg har stået på ølkassen på fredagsmøder, og fortalt om fremtiden og sagt, at vi skal ikke lukke i Aalborg, og vi bliver ikke fyret. Når vi så kom til mandag, kunne jeg få det samme spørgsmål igen,” siger Lars Bartholomæussen og fortsætter:

”Men det er klart, at noget af trygheden forsvinder for medarbejderne, for de har jo været vant til i Jysk Pension bare at kunne gå ind til mig eller en af de andre partnere, hvis der har været noget. Det kan de naturligvis stadig, men jeg er rykket en tand ud i ejerkredsen og fødekæden, så det er klart, at jeg ikke bestemmer på samme måde mere. Men jeg tror dog, at mange fortsat har det sådan, at så længe den gamle stadig sidder inde på sit kontor, som han plejer, så er det nok ikke helt galt.”

“Det har altid været en af mine kæpheste, at vi skal have det sjovt sammen og sikre nogle sociale arrangementer for medarbejderne.”

Lars Bartholomæussen, adm. direktør og partner,
North Pensionsagentur.

Pensionsdirektøren har dog foreløbig heller ikke nogen planer, om at forlade kontoret i Aalborg, som har huset Jysk Pension og sidenhen North Pensionsagentur siden 2012, hvor de flyttede ind i lokalerne fra virksomhedens første kontor lige på den anden side af vejen.

”Jeg er 57, og jeg har lovet, at jeg i hvert fald er her tre år mere, medmindre jeg bliver fyret eller selv siger stop. Når bliver jeg 60, så kigger jeg på det igen, og så kan det godt

være, at jeg tager tre år mere. Men det bliver på en anden måde end nu, for jeg har mange timer og kasketter, så jeg er så småt i gang med at gøre mig selv mere uundværlig. Min kone og jeg vil gerne ud at rejse noget mere, og hvis det er plads til det, så kan jeg se mig selv her mange år endnu,” siger Lars Bartholomæussen.

Tiltrækker nye talenter

Fokusset på de sociale arrangementer hos North Pensionsagentur i Aalborg kan Lars Bartholomæussen blandt andet se resultatet af hos nogle af selskabets yngste medarbejdere, som direktøren er glad for at kunne tiltrække i en meget moden branche.

”Pensionsbranchen er kendt for at være nogle erfarne folk ligesom mig selv, og der er ikke så mange erfarne tilbage, så vi er ude og lære nye op. Vi tager en del finansøkonomer ind, og dygtiggør dem blandt andet inden for pension og forsikring,” siger Lars Bartholomæussen, som lige nu har seks finansøkonomer ansat i huset.

I alt er der ti ansatte under 30 år på kontoret i Aalborg, som pensionsdirektøren heller ikke tøver med opbakningen til omkring sociale arrangementer, hvis medarbejderne tager initiativ til det.

”Hvis vi kan være med til at skabe et forum, hvor de har lyst til at gå ud og drikke nogle øl, spille bowling eller se en fodboldkamp sammen, så tror jeg også, at de har lyst til at spørge og hjælpe hinanden, hvis de har en udfordring eller et problem i deres arbejde. De har i hvert fald lært at kende hinanden for noget andet end den, der sidder på arbejdet,

Om North Pensionsagentur

Jysk Pension blev stiftet 1. august 2008

Stifterne er Lars Bartholomæussen, Brian Bundgaard, Morten Søgaard og Lars Bo Pedersen

Ny partner Ole Schou tilslutter sig i 2011

1. maj 2021 bliver Jysk Pension til North under en fusion med tre andre selskaber og Kapitalfonden Polaris

North bliver købt af den internationale forsikringskoncern Howden 1. januar 2024

North Pensionsagentur i Aalborg tæller 25 forretningspartnere ansatte.



Forventninger til Obligationsmarkedet



Første halvdel af 2024 har været en meget blandet fornøjelse for danske obligationer. En aftagende tro på, at renterne ville komme hurtigt og kraftigt ned i 2024, har drevet renterne højere op og inverteret rentekurven yderligere.

Af Mads Aagesen, Senior Client Manager

Første halvdel af 2024 har været en blandet fornøjelse for de danske obligationsinvestorer. Starten af året har ikke budt på de mange rentesænkninger i Europa og USA, som vi håbede på ved udgangen af 2023. Men vi har dog fået den første rentenedsættelse fra ECB siden 2019. Første halvår af 2024 har været præget af fortsatte geopolitiske udfordringer med krigen i Ukraine og også krig mellem Israel og Hamas. De geopolitiske udfordringer og forventning om større udstedelse af statsobligationer, har medført en kraftig indsnævring i swapspænd og for eksempel Bundswap er faldet fra 49 til 28 siden årsskiftet.

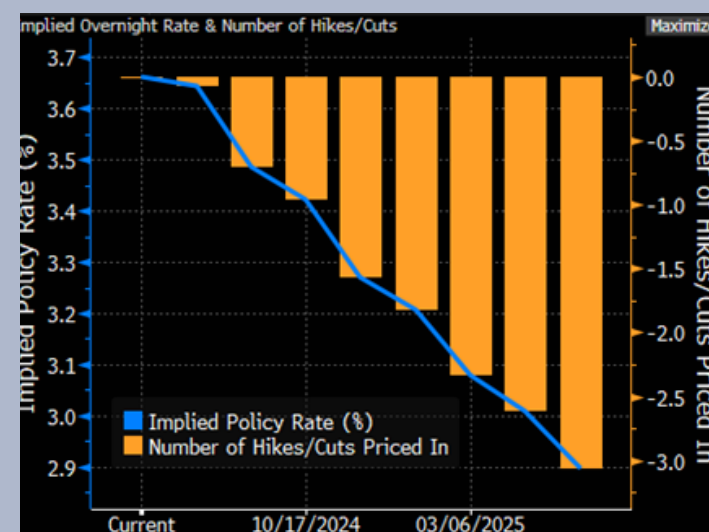
De konverterbare realkreditter har performet flot mod euro statsobligationer, men qua en kraftig performance til danske statsobligationer vs. euro statsobligationer, ligger afkastet på 1% 2050 kun marginalt bedre end afkastet på Dansk stat 2031. Afkastet på de forskellige obligationssegmenter har været meget differentierede i første halvår:

1% fleks 1/2027:	+0.23%
1% fleks 1/2029:	-0.25%
0% stat 2031:	-2,02%
0,5% Nykredit 2040:	-0.90%
1% Nykredit 2050:	-1.70%
4% Nykredit 2056:	+1,90%
5% Nykredit 2056:	+3.00%

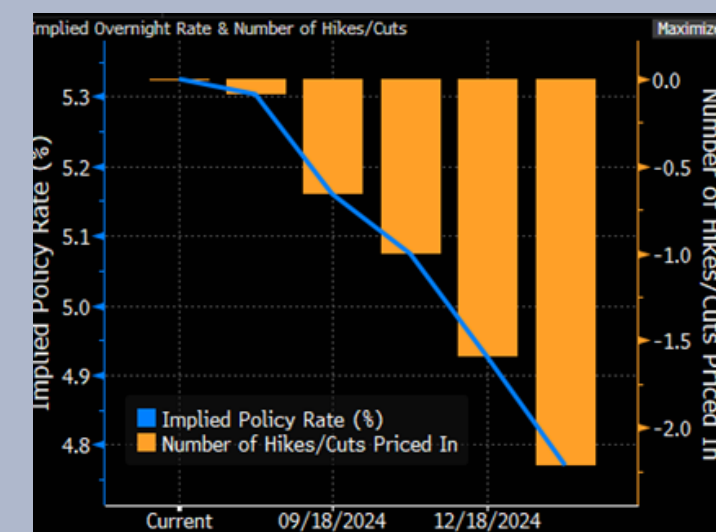
De stigende renter, og en aftagende tro på, at renterne vil blive sat kraftigt ned i 2024, har gennem perioden medført, at nøgletal fra både EU og USA, er begyndt at vise svaghedstegn og specielt de seneste inflationstal og beskæftigelsestal. På nuværende tidspunkt er der for 2024 priset ca. -40 bp. ind i både Europa og USA. Seneste udmeldinger fra begge centralbanker har dog været, at de løbende vil vurdere alle indkomne data, før der tages nogle pengepolitiske afgørelser, hvilket skal tolkes som, at de på nuværende tidspunkt ikke har travlt med at sænke renterne.

Vores forventning er fortsat, at vi vil se en blød landing af økonomierne, hvor nøgletal fortsat vil svækkes, og inflation vil komme ned på et, for centralbankerne, trygt niveau, hvorfor vi også ser at både ECB og Fed sænke renterne yderligere i 2024. Med troen på yderligere rentesænkninger forventer vi at se stejlere rentekurver både i USA og Europa.

Vi synes fortsat, at det giver rigtig god mening at investere i danske obligationer, efter at renterne er steget pænt i 2024 og med en økonomisk afdæmpning, der trods alt ser sandsynlig ud i 2024.



Indpriset ECB



Indpriset FED

Statsrenter

De 10-årige danske statsrenter, er siden sidste udgave af Kapital, steget med ca. 35 b.p. Som nævnt primært på ryggen af den fortsat sejlivede inflation, som er faldet i et langsommere tempo end håbet, og signaler fra centralbankerne om, at de ikke har travlt med at sænke renterne igen.

Kurven er, som følge af de lavere forventninger til snarlige rentesænkninger fra centralbankerne, inverteret ca. 15 bp. (2yr – 10yr) siden årets start

Korte pengemarkedsrenter

DKK har, siden seneste Kapital, ligget mellem 744.45 og 746.50 overfor EUR.

Som nævnt ovenfor er der pt. priset ca. -40 bp. ind i EU startende fra 2. halvår 2024 og -40 bp. i USA startende i 1. halvår 2024, og Nationalbanken forventes at skygge ECB 1:1.

Flex-renter

Med en forventning om lavere korte renter og en lidt stejlere finansieringskurve, bør låntagerne i langt højere grad end tidligere blive fristet af at udstede flex/float-obligationer, hvorfor den udstedte mængde af rentetilpasnings- og float-obligationer bør stige.

Da placeringsbehovet fortsat er stort, vil segmentet givetvis fortsat være understøttet, om end de i forhold til konverterbare realkreditobligationer ser dyre ud. Hvis kurven stejler, forventer vi, at udbud vil begynde at presse prisningen op mod de øvrige segmenter.

Lange konverterbare realkreditrenter

Den meget lave konverteringslyst fra debtors side er fortsat ind i første halvdel af 2024, hvilket fortsat har betydet en markant nedgang i både opkøb og udstedelse. De generelt højere renter samt den flade rentekurve, gør, at debitor er låst lidt fast i den nuværende belåning. Hvis debitor skal aktiveres, skal vi se noget lavere korte renter og en deraf stejling af rentekurven.

Opkøb af lavkuponer typisk mod udstedelse af højkuponer er stadigvæk en vigtig faktor, når man skal forstå performance mellem de forskellige kuponsegmenter, og den markante nedgang i aktiviteten har i 2024 betydet, at højkuponerne har leveret væsentligt bedre afkast end lavkuponer (se afkast på foregående side). Overordnet set vil den lave udstedelse understøtte de konverterbare realkreditobligationer i 2024.

Konklusionen er, at vi fortsat godt kan lide konverterbare realkreditobligationer i en relativ betragtning, men har naturligvis respekt for, at varigheden i højkuponerne godt kan forsvinde, hvis renterne kommer ned i andet halvår af 2024, og dermed øge jagten på lavkuponer både fra debitor og investor, som pludselig vil mangle varighed i porteføljen.

Vi kan fortsat godt lide 4%’erne, som på det seneste har tabt noget, da udenlandsk tilbagesalg af realkreditobligationer har ramt de daglige udstedelser, om end de ikke har været voldsomme. Udover 4%’ere synes vi, at de 30-årige lavkuponer ser attraktive ud, med vores renteforventninger in mente, og kan godt se et scenarie, hvor både debitor og investor kommer til at jage samme segment, og et faldende udenlandsk salg vil betyde, at udbuddet vil falde betragteligt.

”Vi synes fortsat, at det giver rigtig god mening at investere i danske obligationer, efter renterne er steget pænt i 2024 og med en økonomisk afdæmpning, der trods alt ser sandsynlig ud i 2024.”

Mads Aagesen, Senior Client Manager,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

Marselis Samarbejdsgolf 2024

Endnu en gang var der høj sol over Skanderborg golfbane, da Fondsmæglerselskabet Marselis havde fornøjelsen af at invitere kunder, investorer og samarbejdspartnere til vores årlige golfdag i Skanderborg Golfklub.



Årets oplægsholder - Anne-Marie Rindom

Inden matchen blev skudt i gang på banen, var den forsvarende olympiske mester i ILCA 6 (Laser Radial), Anne-Marie Rindom, forbi og fortælle om hendes imponerende karriere, hvordan man lærer at præstere under pres og om forberedelserne til OL i Paris, som løber af stablen fra 26. juli 2024.

Det var på alle måder et inspirerende og autentisk oplæg, og vi er mange, som vil heppe på Anne-Marie, når hun skal forsvare sin guldmedalje.

Udover at forsvare sin guldmedalje har Anne-Marie Rindom fået det ærefulde hverv at være dansk fanebærer ved OL's åbningsceremoni sammen med målmanden for det danske herrelandshold i håndbold, Niklas Landin. Det er fjerde gang at begge atleter deltager ved de olympiske lege, da de også har deltaget ved OL i Tokyo 2021, i Rio 2016 og London i 2012.

Systematisk Allokering:

Porteføljestrategien er robust og leverer gode afkast

Det er knap seks måneder siden, at Fondsmæglerselskabet Marselis lancerede en ny fond under navnet Systematisk Allokering. Modellen bag fonden og den systematiske og datadrevne investeringsstrategi har performet, som teamet bag havde håbet og forventet. Samtidig har den åbnet op for nye muligheder for at levere skræddersyede porteføljestrategier til Marselis' kunder.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

16. januar 2024 gik Fondsmæglerselskabet Marselis i luften med et nyt produkt, fonden Systematisk Allokering.

Baseret på teamets erfaring med datadrevet porteføljestyring og fokus på aktivporteføljesammensætning og lave omkostninger for investorerne, var det fra starten ambitionen at give kunderne adgang til de vigtigste globale markeder og levere et så stabilt og højt afkast som muligt til den givne risiko.

Ifølge Peter Mikkelsen, der er CIO i Fondsmæglerselskabet Marselis, leverer fonden som lovet. Systematisk Allokering har per ultimo juni har leveret et afkast på 7,4 procent siden lanceringen 16. januar 2024, og 13,25% siden teamet i Marselis investerede rigtige penge efter strategien 1. august 2023.

"Det er gået præcist, som vi forventede, det ville. Det føles altid lidt skræmmende at love investorerne, hvordan en investeringsstrategi vil opføre sig, men vores kvantitative model og investeringsstrategien opfører sig faktisk, som vi forventede, og det er godt. For vi vil gerne levere et produkt, der er forudsigeligt, og en robust kerne i investorerens portefølje. Derfor skal man kunne have tillid til, at Systematisk Allokering leverer præcis det, vi siger, den vil levere," siger Peter Mikkelsen og fortsætter:

"Samtidig har vi udviklet et produkt, som fjerner nogle af ubehagelighederne ved at investere på egen hånd. Her tænker jeg primært på de store tab, man kan opleve en gang i mellem, når der kommer chok til markedet, og man ikke får lagt om. Systematisk Allokering er bestemt ikke sikret mod tab, men fonden bliver styret, så den ikke oplever så store fald, som eksempelvis en ren aktieportefølje, når der er store fald i markedet. Men samtidig er den stadig med på størstedelen af de stigninger, vi oplever i de globale markeder."

Måles mod et 60/40-indeks

Afkastet på fonden skal holdes op mod fondens benchmark, som er et såkaldt "60/40-indeks". Det er et standardmål for den langsigtede investor, og er en portefølje, som er investeret 60% i et af markedets bredeste globale aktieindeks, og 40% procent i et tilsvarende bredt globalt obligationsindeks. Benchmark rebalanceres dagligt og der fradrages ingen omkostninger fra dets performance. Derfor kan benchmarket ikke implementeres som portefølje i praksis.

"Det er et benchmark, som er urealistisk veldiversificeret, da det indeholder stort set alle handlede aktier og obligationer i verden, og så har det ekstremt lave omkostninger (0%). Sådan et benchmark er svært at slå. Så hvis vi kan gøre det lige så godt eller måske lidt bedre, er det faktisk rigtig



7,4%

per ultimo juni har Systematisk Allokering leveret i afkast siden lanceringen 16. januar 2024.

godt. Særligt hvis vores aktive strategi, og kombinationen af aktier og obligationer med andre aktivklasser, giver mindre tab i krisetider, uden at fonden mister evnen til at følge markederne med op, når de vender efter kriser," siger Peter Mikkelsen.

Dynamisk og aktiv justering

Til forskel fra benchmark er Systematisk Allokering investeret i flere forskellige aktivklasser end blot aktier og obligationer. Eksempelvis indgår råvarer, kreditobligationer og globale ejendomsfonde også i investeringsuniverset.

Netop bredden i porteføljen gør, at den oftest har en mindre tendens til at falde voldsomt, når aktier og obligationer falder, da porteføljen oftest vil indeholde investeringer, som



Om Peter Mikkelsen:

- Født og opvokset i Aarhus
- Bor på Frederiksberg med sin hustru og fire drenge
- Tilknyttet Copenhagen Business School som Associate Professor i Finansiering
- Sidder til dagligt på Marselis' kontor i Ballerup
- Kom til Marselis efter en årrække i Nordea, hvor han senest var ansvarlig for Nordea Gruppens egne investeringsporteføljer.

stiger, når de fleste andre aktiver falder.

"Det betyder til gengæld også, at når aktier og obligationer tordner op, så kan vi have sværere ved at følge med. For at opveje det bruger vi vores underliggende globale markedsmodele til at sikre, at vi altid har et billede af, hvordan den optimale portefølje ser ud. Altså den portefølje, hvor man har det højeste forventede afkast, til den risiko, man vil løbe. Hvis forskellen på det optimale og den faktiske portefølje, vi er investeret i, er stor nok, så lægger vi om. Forskellen måler vi på nogle konkrete nøgletal, som vi overvåger hele tiden," siger Peter Mikkelsen og fortsætter:

"Ved at vi dynamisk og aktivt justerer vores portefølje, når modellen og data siger, at det giver mening, så kan vi være investeret i vores bredere univers, samtidig med at vi holder de aktiver, som har det største afkastpotentiale."

Handler uden fordyrende mellemlid

Helt overordnet justeres porteføljen kun, når det giver mening efter handelsomkostninger. På grund af Fondsmæglerselskabet Marselis' "store licens" fra Finanstilsynet, har selskabet direkte adgang til alle finansielle markeder og kan dermed handle uden fordyrende mellemlid.

I forhold til de fleste konkurrenter, bidrager selskabets direkte markedsadgang til, at Fondsmæglerselskabet Marselis kan levere et konkurrencedygtigt produkt målt på risikjusterede afkast til investorerne efter alle omkostninger.

"Det er mange penge værd at kunne flytte porteføljen derhen, hvor man får allermest i afkast. Når vi billigt kan allokere om i et større investeringsunivers, så er sandsynligheden større for at have adgang til noget, som har et stort afkastpotentiale, end hvis du kun kan købe aktier og obligationer," siger Peter Mikkelsen.

Udvikler skræddersyede porteføljestrategier

Det er ikke kun i fonden, at markedsmodele og systematiske investeringsstrategier har vist gode resultater. Den har nemlig også kunne bruges til at udvikle såkaldt diskretionære strategier for kunder med specielle krav til de løsninger, Marselis leverer. Det kunne eksempelvis være til familiekontorer eller velhavende individuelle kunder, som selv forvalter deres formue.

"Vi har brugt den underliggende teknologi, som vi har udviklet, til at udvikle og implementere skræddersyede porteføljestrategier til kunderne. Selvom vi har konkurreret med nogle af de allerstørste kapitalforvaltere i verden, så er

det faktisk lykkedes os at vinde de mandater, vi har budt på," siger Peter Mikkelsen og fortsætter:

"Det giver os inspiration til nye strategier og samtidig får vi testet hvor robust og konkurrencedygtig hele vores platform er. Men allervigtigst får vi noget "track". At lave kapitalforvaltning er et spørgsmål om at vinde folks tillid, og det er svært, hvis du ikke har nogle resultater, du kan pege på og vise, at du leverer det, du lover, til kunderne."

“Ved at vi dynamisk og aktivt justerer vores portefølje, når modellen og data siger, at det giver mening, så kan vi være investeret i vores bredere univers, samtidig med at vi holder de aktiver, som har det største afkastpotentiale.”

Peter Mikkelsen, CIO

i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Udover diskretionære mandater er der, ifølge investeringsdirektøren, også nye i pipeline hos Fondsmæglerselskabet Marselis.

Samtidig bliver teamet også ved med at udvikle på strategien for Systematisk Allokering.

"Der er stor efterspørgsel på produkter med højere risiko, så vi kan kæmpe med de rene aktieforvaltere, så det har vi i pipeline. Samtidig kommer vi til at finpudse strategien for Systematisk Allokering. Vi vil altid gerne gøre det endnu bedre, og der er altid nye markeder, metoder og modeller, vi ikke har testet, og som måske kunne gøre vores model endnu mere robust. Men vi har faktisk set mange forskellige former for volatilitet bare i de sidste år, hvor vi er blevet bekræftet i, at porteføljestrategien er robust og leverer gode, stabile afkast," siger Peter Mikkelsen.



Fundmarket vil være Danmarks foretrukne investeringsplatform for investeringsfonde

Uafhængighed er centralt for investeringsplatformen Fundmarket, som er sat i verden for at tilbyde investeringsfonde direkte til investorer uden om børsen og bankerne. Men platformen er ikke noget uden attraktive produkter, så direktøren har sat jagten ind på flere kapitalforvaltere og fonde.

*Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Magnus Møller*

Det skal være nemt og billigt for danskerne at investere og spare op.

Sådan lyder det fra administrerende direktør i Fundmarket, Nina Trolle Boldt. Virksomheden er et af de 315 selskaber, der holder til i DTU Science Park i Hørsholm, som tidligere har huset det daværende DONG Energy.

Placeringen i Danmarks største deep tech-klynge i Hørsholm er langt fra tilfældig. Ejer og stifter af Fundmarket, Jan Ahlberg, er nemlig uddannet ingeniør og har i mere end 30 år udviklet backoffice-systemer til investeringsforeninger i Danmark gennem sit andet firma AG-informatik. Det var netop som leverandør af fund management systemer til sektoren, at han fik ideen til at lave et selskab, der kunne tilbyde investeringsfonde direkte til investorerne.

”Fundmarkets DNA er at tilbyde investeringsfonde, uden at man som investor skal gennem fordyrende led som børsen og bankerne. Vi er en bankuafhængig platform med et mål om at tilbyde investorerne nogle gode produkter til en rimelig pris. På den måde vil vi hjælpe danskerne med investering og opsparing, der i min verden er to sider af samme sag,” siger Nina Trolle Boldt, som har været direktør i Fundmarket siden 2022.

Som investor kan man gratis oprette en investeringskonto hos Fundmarket, hvor selskabet har en samarbejdsaftale med Danske Bank, som er depotbank for kontoerne. Når investorer handler investeringsbeviser i fondene på Fundmarkets platform er det kurtagefrit. Fundmarket tjener

alene penge på selve administrationen af investeringsfondene og ikke ved handlen på platformen.

"Hvis man kigger på det fra slutinvestors side, så er det en fordel, at man kan købe investeringsfonden uden kurtag. Det vil sige, at hvis man vil investere 100 kroner fast om måneden, så vil alle 100 kroner gå direkte ind i investeringsbeviset, og på den måde kan investoren lave en opsparing," fortæller Nina Trolle Boldt.

Midlet til at opnå målet

Fundmarket kan tilbyde fondene uden en banklicens, da selskabet har Finanstilsynets dobbelttilladelse til at drive virksomhed som henholdsvis investeringsforvaltningselskab (IFS) samt forvalter af alternative investeringsfonde (FAIF). Fundmarket er den eneste danske aktør, som udnytter denne mulighed.

Som forvalter kan Fundmarket også være med til at løse alle de administrative opgaver for investeringsfondene. Opgaverne spænder lige fra handelseksekvering, prisstillelse og datadistribution til risikostyring, compliance og regnskab.

Så mens Fundmarkets platform kan distribuere investeringsfondene direkte til investorerne, så kan Fundmarket også via Investeringsforeningen Portfoliomanager og Kapitalforeningen Portfoliomanager udføre administrationen af investeringsfondene for kapitalforvalterne.

"Det, man investerer i, er kapitalforvalternes evne til at udvælge investeringer. Det er ikke vores platform. Så vores platform er afhængig gode produkter og er midlet til at opnå målet på en priseffektiv måde," siger Nina Trolle Boldt og fortsætter:

"Vi har både de traditionelle fonde – børsnoterede og unoterede. Men det smarte er, at vi kan have én fond med to klasser. Det betyder, at den samme fond kan både blive solgt via børsen og via vores platform."

Spændende produkter på hylderne er afgørende

Fundmarket samarbejder i dag med 18 kapitalforvaltere og har næsten 30 fonde på platformen. Siden Nina Trolle Boldt tiltrådte som administrerende direktør i 2022, er der

kommet cirka 20 nye fonde på paletten hos Fundmarket, og jagten på flere kapitalforvaltere med produkter til platformen er derfor sat ind.

"Lige nu har vi meget fokus på kapitalforvalterne, for via deres netværk og kontakt til slutkunden er det lige nu den nemmeste vej til vækst. For hver gang vi får et nyt samarbejde om en ny fond, så kommer der eksempelvis 45 mio. kroner under forvaltning i ét hug. På den måde kan kapitalforvalterne være med til at tilføre størst formue under forvaltning på en gang," siger Nina Trolle Boldt, som er ansvarlig for forretningsudviklingen og alle nye samarbejdsaftaler.

Selvom selskabet lige nu er både den nyeste og mindste spiller i markedet med blandt andre SEBinvest og Invest Administration som konkurrenter, så sætter det ikke en stopper for ambitionsniveauet hos direktøren.

"Vi vil gerne være Danmarks foretrukne investeringsplatform for investeringsfonde. Det er lidt af en rejse at skulle derhen, så lige nu bestræber vi os på at have spændende produkter på platformen. Det er der, hvor Marselis og andre kapitalforvaltere kommer ind i billedet. Ved at vi indgår flere samarbejder, så kan vi sikre, at vi har nogle spændende produkter at tilbyde til slutkunden. Derfor er vi også glade for at have fået Marselis Systematisk Allokering med ombord," siger Nina Trolle Boldt, som leder cirka ti

ansatte i Fundmarket.

Drømmer om landsdækkende TV-reklamer

Netop Fundmarkets position i markedet som ny og uafhængig kapitalforvalter er noget af det, som sammen med et højt serviceniveau overfor samarbejdspartnerne, gerne skulle være med til at tiltrække flere nye produkter og forvaltningsaftaler til virksomheden. Ifølge direktøren gør organisationens størrelse det muligt i højere grad at tilpasse setuppet til den enkelte kapitalforvalter.

"Vi vil gerne markere os som en uafhængig forvalter, og jeg har stor fokus på at levere en god kundeservice, så vores samarbejdspartnerne oplever, at vi er en fleksibel organisation, der kan levere de fonde, som efterspørges. Vi vil gerne

"Det, man investerer i, er kapitalforvalternes evne til at udvælge investeringer. Det er ikke vores platform. Så vores platform er afhængig af gode produkter og er midlet til at opnå målet på en priseffektiv måde."

Nina Trolle Boldt, adm. direktør,
Fundmarket.



være meget agile, og fordi vi har IT-folk siddende helt tæt på, så kan vi nemmere indrette os efter det, som efterspørges. Så hvis for eksempel en kapitalforvalter kunne tænke sig en øget kunderapportering, så vil vi kunne levere det API, det kræver,” siger Nina Trolle Boldt.

Udover kapitalforvaltere har Fundmarket også tilknyttet flere uafhængige rådgivere, som også udgør en vigtig målgruppe i forhold til at få gjort investorer opmærksomme på investeringsplatformen og fondene. Som en ny og mindre spiller på markedet er det vigtigt at prioritere ressourcerne, selvom direktøren godt kunne drømme om et markedsføringsbudget, der rakte til landsdækkende TV-reklamer.

”Så kunne det være, at alle i Danmark vidste, at når man skal investere, så kan man gå ind på Fundmarkets platform. Men ved at få tilknyttet flere uafhængige rådgivere og på den måde udbrede kendskabet til platformen, så går det op i en højere enhed. For så kommer der mere formue ind i fondene, og så kan der være stordriftsfordele,” siger Nina Trolle Boldt og fortsætter:

3.712

millioner kroner

havde Fundmarket under administration ved udgangen af 2023

”Jeg ser det lidt som ringe i vandet, at vi stille og roligt vokser organisk. Når vi når lidt længere hen, vil der forhåbentligt blive frigivet nogle flere ressourcer til, at vi i endnu højere grad kan dyrke markedsføring, for jeg ved, hvor meget det betyder. Vi kan se, fra nogle af de fonde vi har, at hvis der både er god markedsføring sammen med god performance, så kan man komme langt.”

Den samlede formue under administration voksede i det seneste regnskab for Fundmarket til i alt 3.712 millioner kroner ved udgangen af 2023 mod 1.982 millioner kroner i 2022. Selskabet realiserede i 2023 et underskud på 674 t.kr., men forventer et overskud i 2024.

Rollefordelingen er klar

Ejer og stifter, Jan Ahlberg, er fortsat IT-leverandør til Fundmarket gennem sit selskab AG-informatik og således ansvarlig for IT-infrastrukturen bag Fundmarket sammen med sin søn, Philip Ahlberg, der er softwareingeniør i AG-informatik og ekstern konsulent i Fundmarket. Sammen med de øvrige medarbejdere sikrer de udviklingen og vedligeholdelsen af Fundmarkets produkter.

Det betyder, at udover at være ejer og stifter, så er Jan Ahlberg også dobbeltansat, da han også sidder i Fundmarkets bestyrelse. Ifølge Nina Trolle Boldt er det dog ikke noget, der giver udfordringer i forhold til rollefordelingen i selskabet, som også er hjulpet godt på vej af Finanstilsynets regler på området.

”Finanstilsynet hjælper med at definere, hvem der skal passe ind i hvilke kasser. Fordi Fundmarket er selskabet med tilladelsen, så er det mig, der er ansvarlig for outsourcing. Derfor er det selvfølgelig vigtigt, at jeg udfylder min rolle som den, der også tager stilling til IT-løsningen. Men selvfølgelig kan Jan som medlem af Fundmarkets bestyrelse også være med til at sætte sit præg, og jeg bruger ham også som sparringspartner på forretningsdelen,” siger Nina Trolle Boldt, som har arbejdet med investeringsfonde i mere end 20 år.

Stillingen som administrerende direktør i Fundmarket blev hun opmærksom på via netværk. Hun er uddannet jurist og har tidligere arbejdet i blandt andet Bank Invest, Danske Bank og som chefjurist i Investering Danmark.

Senest har hun været director i revisionsvirksomheden Deloitte, og især det dybe kendskab til lovgivningen omkring investeringsfonde er kendetegnende for Nina Trolle Boldts arbejde.

Om Nina Trolle Boldt:

- Uddannet cand.merc.jur. fra CBS
- Gift og mor til to drenge på henholdsvis 15 og 19 år
- Tidligere chefjurist i brancheforeningen Investering Danmark
- Var senest Director i Deloitte, inden hun tiltrådte som CEO i Fundmarket i marts 2022.

”Jeg har været med til at indføre nogle af de typer af fonde, vi har i dag i dansk lovgivning. Så for mig er investeringsfonde et stort interesseområde. I Fundmarket er jeg kommet tilbage til det, jeg har lavet alle årene bare på forskellige måder. Jeg kan godt lidt at skulle være kommerciel og tale

“Jeg kan godt lide at skulle være kommerciel og tale med kunder og levere en god kundeservice, samtidig med at jeg arbejder med investeringsfonde, som er et meget teknisk område.”

Nina Trolle Boldt, adm. direktør,
Fundmarket.

med kunder og levere en god kundeservice, samtidig med at jeg arbejder med investeringsfonde, som er meget teknisk område. Så det går op i en højere enhed for mig,” siger Nina Trolle Boldt.

Om Fundmarket:

- Stiftet af Jan Ahlberg i 2016, som er partner og IT-ansvarlig
- Kan via deres platform distribuere investeringsfondene direkte til investorerne
- Fundmarket kan udføre administrationen af investeringsfondene
- Cirka 10 medarbejdere på kontoret i Hørsholm.



Forventninger til Kreditmarkedet

Første halvår 2024 var et blandet halvår for det europæiske kreditmarked. Det brede euro high yield marked leverede et totalafkast på cirka 3%. Kreditspændene, altså betalingen for at påtage sig for eksempel konkursrisiko, er faldet en anelse siden årsskiftet fra 4% til de nuværende godt 3,5%, mens de risikofrie renter, for eksempel den 3-årige tyske statsrente, omvendt er steget fra 2,2% til 2,7%. Alt i alt giver det en cirka uændret effektiv rente på det brede euro high yield marked.

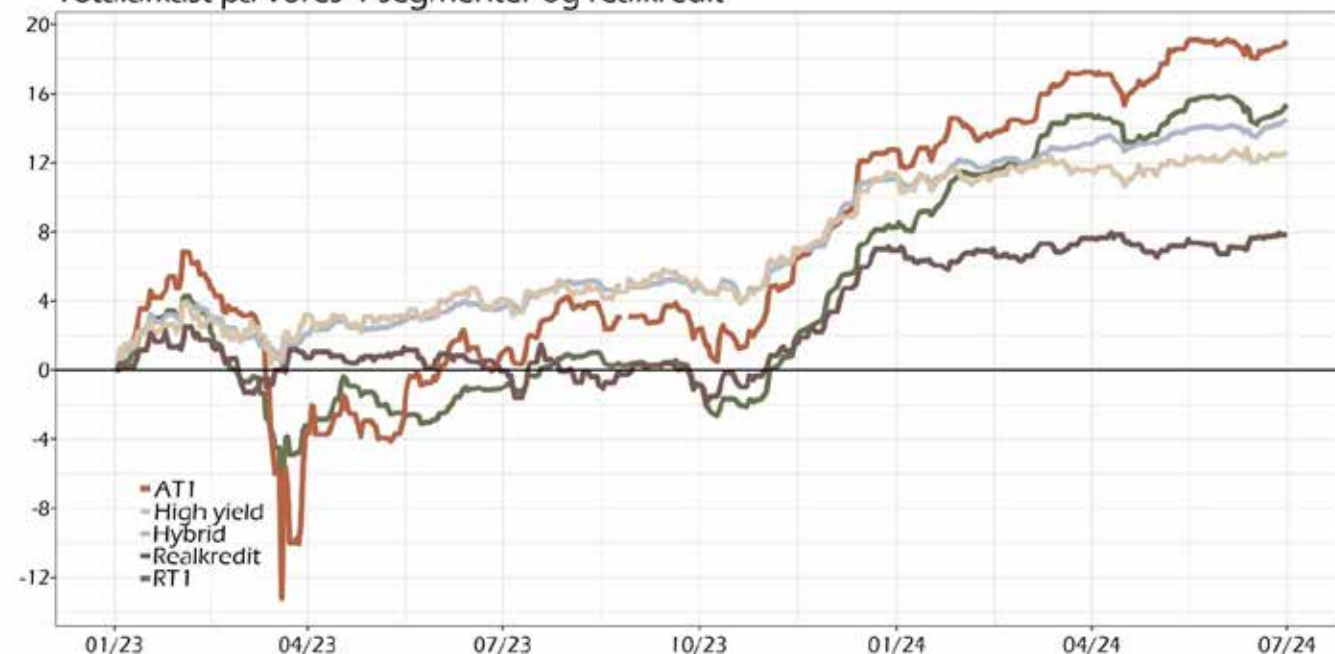
Af Lasse Hjortsballe, Senior Credit Analyst



Der var, i modsætning til et lidt blandet halvår for det generelle europæiske kreditmarked, mere fart på de segmenter, som vores kreditfonde investerer i. AT1, subordineret gæld fra banksektoren, leverede et totalafkast på 6,4% i første halvår, mens RT1, subordineret gæld fra forsikrings-

sektoren, steg hele 7,1%. Vores ugearet kreditfond, CBF, steg 9,6% i første halvår. Disse afkast kommer efter et 2023 med store udsving, hvor kollapset af Credit Suisse i marts 2023 havde stor betydning for både AT1 og RT1, som vist i grafen nedenfor

Totalafkast på vores 4 segmenter og realkredit



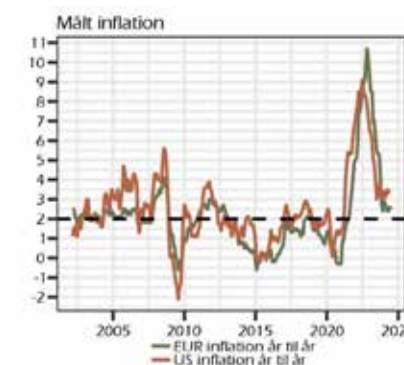
Hvor attraktivt er europæisk kredit sammenlignet med europæiske aktier?

Første halvår 2024 bød på den første rentesænkelse fra den europæiske centralbank, ECB, siden centralbanken begyndte at hæve renterne i midten af 2022.

Centralbanken sænkede renten fra 4% til de nuværende 3,75%, men i starten af 2024 havde markedet forventet, at ECB på nuværende tidspunkt ville have sænket renten tre gange ned til 3,25% for samlet 75 bps.

Det blev altså kun til én rentesænkelse i eurozonen i stedet for tre, mens Fed, USA's centralbank, fastholdt renten på 5,5%.

Årsagen til de færre rentesænkelse end ventet var højere end forventet målt inflation, stærkt stigende vækstforventninger i USA, og en stigning i markedets forventning til inflation på længere sigt.

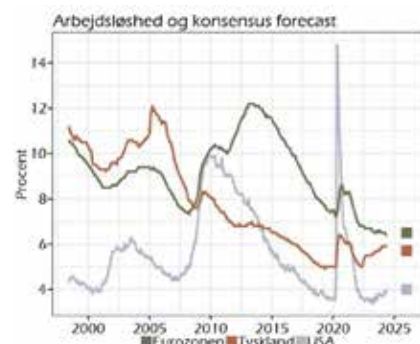
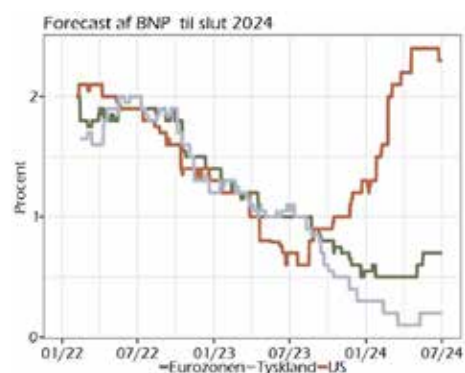


Markedet forventer på nuværende tidspunkt, at ECB og Fed sænker renten en eller to gange resten af året. Vi beskrev i sidste udgave af Kapital, at centralbankerne har hævet renterne kraftigt for at sænke aktiviteten i økonomien, så inflationen igen kan vende tilbage til målsætningen på de 2%.

Det betyder altså, at væksten skal tæmmes, mens et stramt arbejdsmarked skal løsnes op, forhåbentligt uden store stigninger i arbejdsløshedsraterne.

Den mission ser ud til at være stort set lykkedes, særligt i eurozonen, hvor realvæksten siden 2023 har været ikke-eksisterende, mens arbejdsløsheden stadig ligger på rekordlave niveauer. I

nflationen i eurozonen er faldet fra 10,6% i november 2022 til nu 2,6% og forventes at ligge på ca. 2% de næste to år. At inflationen er faldet så meget, uden store stigninger i arbejdsløsheden eller en større recession, har bidraget til de faldende kreditspænd.



Den rekordlave arbejdsløshed skaber dog bekymring hos ECB, da et stramt arbejdsmarked kan betyde for høj lønvækst. Høj lønvækst lyder super for lønmodtagerne, men centralbankerne er bange for, at forhøjet lønvækst, uden tilsvarende produktivitetsvækst, øger risikoen for, at inflationen får svært ved at blive på centralbankens målsætning på 2%.

Indikatorer tyder på, at lønvæksten aftager fremadrettet fra de nuværende relativt høje niveauer. Det vil give ECB mere tillid til, at inflationen nok skal ramme og blive på de 2%. Det vil åbne op for yderligere rentesænkninger, som markedet også forventer.

På længere sigt forventer markederne, at ECB's rente skal falde til omkring 2,7% mod slutningen af 2025, mens Fed's rente forventes at falde til omkring 4% mod slutningen af 2025. Det vil give en realrente, altså centralbankernes rentesatser fratrukket inflation, på lidt under 1% i eurozonen og omkring 1,5% i USA, hvilket stadig er ret højt i forhold til niveauerne de seneste årtier.

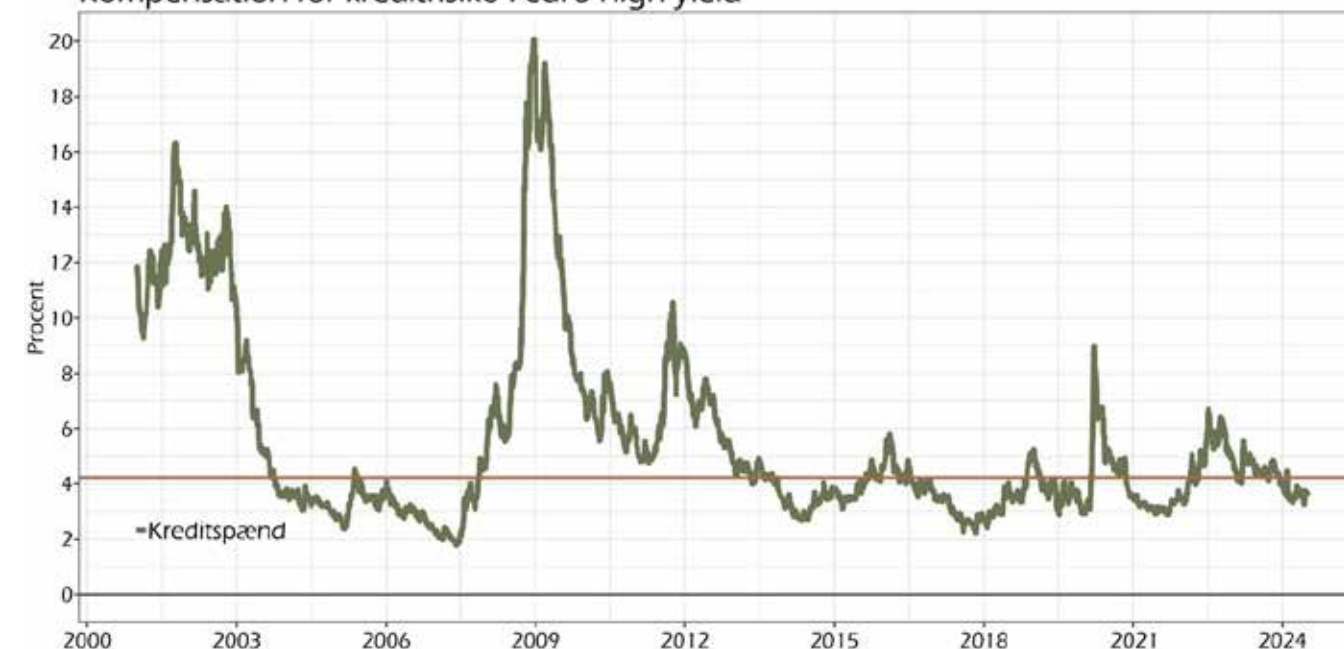
Hvad betyder det for europæisk kredit?

Den europæiske økonomi tøffer altså derudaf i en blød landing med begrænset vækst, men faldende inflation, forsat rekordlav arbejdsløshed, og en forventning om faldende centralbankrenter. Den nuværende kompensation for kreditrisiko ser fair ud i forhold til de vækstforventninger, markederne har. Den lave arbejdsløshed og lempeligere pengepolitik er understøttende for de europæiske kreditmarkeder.

Kompensationen for kreditrisiko, på de godt 3,5%, er under den langsigtede median på 4,25% siden 2000, men tæt på medianen efter den europæiske gældskrise.

Det skal dog nævnes, at den gennemsnitlige varighed og tid til udløb i euro high yield er faldet betydeligt de seneste år, hvorfor kreditspændskompensationen justeret for den lavere varighed er på den historiske median, og faktisk lidt over, hvis vi alene kigger på perioden efter 2014.

Kompensation for kreditrisiko i euro high yield



2%

er centralbankernes målsætning i forhold til inflationen. I eurozonen er den pt. 2,6%.



“Den europæiske økonomi tøffer derudaf i en blød landing med begrænset vækst, men faldende inflation, fortsat rekordlav arbejdsløshed og en forventning om faldende centralbankrenter.”

Lasse Hjortsballe, Senior Credit Analyst,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

Hvor attraktivt er europæisk kredit sammenlignet med europæiske aktier?

Som vi nævnte i sidste udgave af Kapital, har europæisk high yield som aktivklasse haft det relativt svært sammenlignet med aktier i perioden med nulrenter - cirka 2016 til ultimo 2021.

I den periode var den gennemsnitlige rente på euro high yield på 3,9%, mens det gennemsnitlige årlige afkast var på 3,8% - noget under afkastet for europæiske aktier på 8,2%. Som figuren nedenfor viser, så er renten på euro high yield dog som bekendt steget betydeligt, og er pt. på ca. 6,5%.

De 6,5% er kun en anelse under det forventet indtjeningsafkast om 1 år, som europæiske aktier pt. handler til. Det forventede indtjeningsafkast om 1 år for aktier måler markedets forventning til selskabernes indtjening pr. aktie om 1 år divideret med aktiekursen.

Man skal selvfølgelig være varsom med at sammenligne aktiers indtjeningsafkast og kreditobligationers rente direkte, da andre faktorer også påvirker fremtidigt afkast. Sammenligningen bekræfter dog, at euro high yield ikke ser dyrt ud sammenlignet med aktier.

En simpel og grov historisk analyse med data siden 2010 viser, at forskellen i aktiers indtjeningsafkast og euro high yields rente er en fin indikator for den relative risikjusterede performance mellem de to aktivklasser fremadrettet, jf. figuren nedenfor.

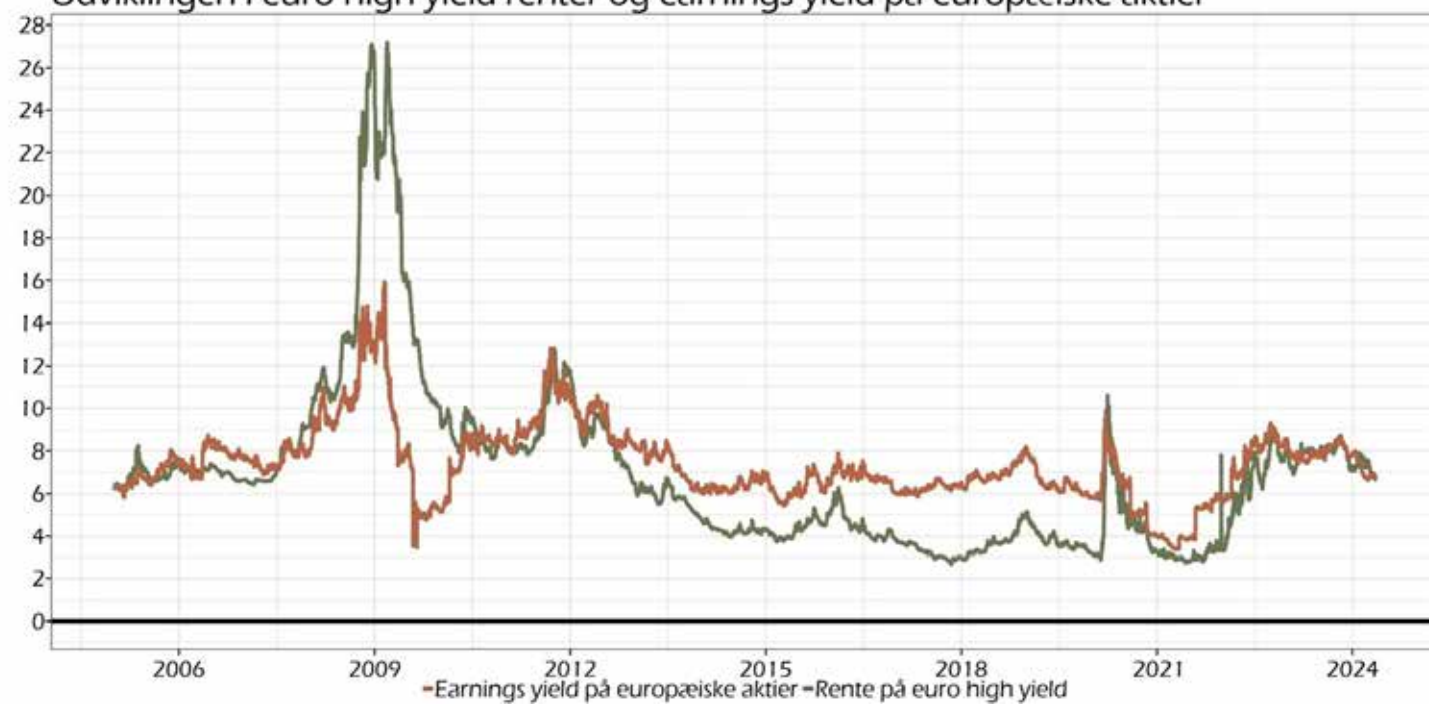
Figuren viser, at der historisk har været en sammenhæng mellem den relative prisning af euro aktier og high yield, og så det risikjusteret afkastet tre år frem.

Baseret på den analyse burde euro high yield overperforme aktier risikjusteret de kommende tre år. En så simpel analyse skal naturligvis ikke bruges som handelsstrategi, men den bekræfter synet på, at prisningen af euro high yield ikke ser helt skæv ud - også relativt til aktier.

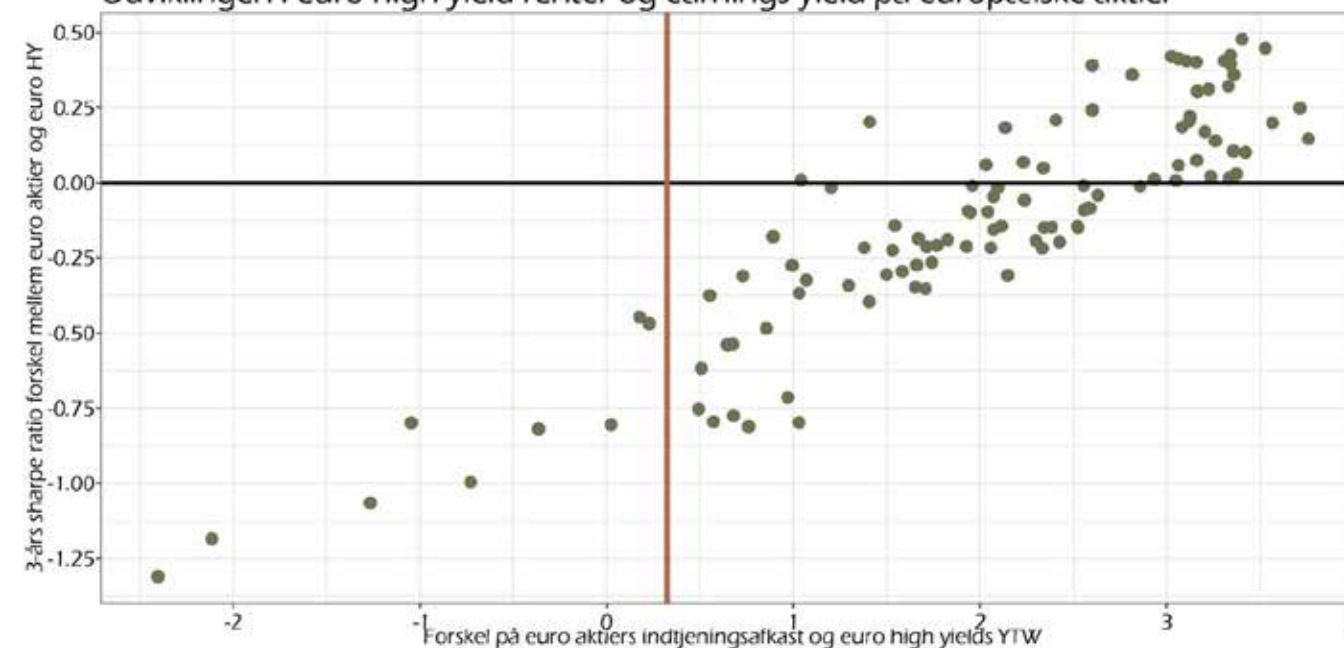
“Man skal selvfølgelig være varsom med at sammenligne aktiers indtjeningsafkast og kreditobligationers rente direkte, da andre faktorer også påvirker fremtidigt afkast. Sammenligningen bekræfter dog, at euro high yield ikke ser dyrt ud sammenlignet med aktier.”

Lasse Hjortsballe, Senior Credit Analyst,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

Udviklingen i euro high yield renter og earnings yield på europæiske aktier



Udviklingen i euro high yield renter og earnings yield på europæiske aktier





VORES TEAM

Vi er altid klar til en uforpligtende snak om, hvad vi kan tilbyde, og hvordan det passer til netop din investeringsprofil. Du er altid velkommen til at kontakte os og høre nærmere på 8730 1133 eller info@fmmarselis.dk

HVEM ER VI?

Fondsmæglerselskabet Marselis er specialister inden for kapitalforvaltning, rådgivning og obligationshandel.

Vi fokuserer på kapitalforvaltning og rådgivning af professionelle og semiprofessionelle kunder, family offices og mindre institutionelle investorer, samt rådgivning og obligationshandel med institutionelle kunder.

Som et af de få fondsmæglerselskaber i Danmark er vi godkendt af Finanstilsynet til 'den store' fondsmæglerlicens. Det gør os i stand til at handle for egen regning og dermed være kundernes direkte adgang til alle relevante finansielle markeder. Og da vi ikke har egne tradingpositioner, vil vores og vores kunders interesser altid være sammenfaldende.

Det gør os til en af de få reelt uafhængige forvaltere i markedet.

Vi tror på, at stærke partnerskaber, udnyttelse af vores konkurrencemæssige fordele kombineret med en gennemsigtig omkostningsstruktur giver kunderne de bedste resultater.

Vi opererer med et fleksibelt setup, som gør os i stand til at skalere vores rådgivning og investering for kunderne til præcis det niveau, der ønskes. Gennem partnerskaber og stærke relationer i den finansielle sektor er vi i stand hurtigt og effektivt at gøre nye muligheder investerbare. Derfor kan vi altid tilbyde kunderne præcis den løsning, som er den rigtige for dem.

Partnerskab og stærke relationer er omdrejningspunktet i hele vores forretning. Uanset om det gælder kunder, samarbejdspartnere eller vores partnerskab som ejere i selskabet, så ønsker vi langvarige relationer, som bygger på ordentlighed, tillid, troværdighed og transparens. Læs mere om os på www.fmmarselis.dk.



Palle Broman
CEO



Allan Rank Jensen
CCO



Peter Mikkelsen
CIO



Morten S. Andersen
Head of Credit & Sales



Anders Lisager
Senior Credit Trader



Thomas Knudsen
Senior Portfolio Manager



Lasse Hjortsballe
Senior Credit Analyst



Nikolai Larsen
Quantitative Data Analyst



Laura S. Frederiksen
Communications Manager



Jeppe Vissing
Head of Risk Management



Sanne Mølgaard
Controller



Pernille Vestergaard
Head of Compliance



John Sloth
Salgsdirektør



Mads Aagesen
Kundechef



Christian De Bang
Kundechef



Jan Knudtzen
Kundechef

AFSENDER:

Fondsmæglerselskabet Marselis

Fredericiagade 23,1

8000 Aarhus C

Nr. 08 1. halvår 2024



Aftener i investeringens tegn i Aalborg og Skanderborg

Vi har i Fondsmæglerselskabet Marselis af to omgange i foråret haft fornøjelsen af at invitere til en hyggelig aften med faglige oplæg og god vin i både Aalborg og Skanderborg i samarbejde med NORTH Pensionsagentur og Winest.

Vores CEO, Palle Broman, holdt blandt andet et oplæg om passiv kontra aktiv investering, og hvorfor vi i Fondsmæglerselskabet Marselis mener, at vi med vores indsigt, kompetencer, erfaring og ikke mindst platform er med til at skabe værdi for vores kunder i vores forvaltning.

Vi vil altid gerne forklare og fortælle om, hvem er vi og hvad vi kan tilbyde. Man er derfor altid velkommen til at tage fat i os og høre mere.

Hvis man skulle have interesse i at få et lignende fagligt oplæg om investering, så har vi flere dygtige folk, som I også kan læse inde i magasinet, der gerne deler ud af deres faglighed.

Kontakt gerne vores medarbejdere direkte eller på info@fmmarselis.dk.

Såfremt du ikke ønsker at modtage Kapital, bedes du sende en mail til lsf@fmmarselis.dk