

Årsmelding 2020



FORMUES-
FORVALTNING

Et lærerikt år

2020 ble et svært uvanlig, men også et lærerikt år. Nedstengninger og sosial distansering rammet verden hardt. Samtidig akselererte utviklingen og bruken av nye, innovative løsninger. Digitale møter og webinarer som før var fremmed for mange, er nå en naturlig del av hverdagen for de fleste.

Da pandemien traff Norge i mars i fjor, var det viktig for oss å være til stede for kundene med relevant og god rådgivning under trygge omgivelser. Vi har over tid utviklet en hybrid rådgivningsmodell, der vi kombinerer gode digitale løsninger med personlig rådgivning der kunden er. Det var imponerende å se hvor raskt både kunder og ansatte omstilte seg til de digitale alternativene. Antall digitale kundemøter, aktiviteten på våre digitale plattformer og den høye deltagelsen på webinarne gjennom fjoråret viser at vår hybride rådgivningsmodell gjør oss godt rustet til å levere en god kundeopplevelse selv når rammebetingelsene endrer seg raskt.

Vi skal bidra til at våre kunder opplever et rikere liv. En helt sentral oppgave i dette er å hjelpe våre kunder å bevare og utvikle formuen. Sammen legger vi en investeringsstrategi man kan holde seg til uansett hvordan markedet utvikler seg. Det gir både en behagelig investeringsreise og ikke minst god avkastning over tid. I fjor så man tydelig verdien av å ha en diversifisert investeringsportefølje og holde seg til planen som er lagt. Etter en av de dypeste nedturene markedet noensinne har opplevd, snudde stemningen raskt til nye toppnoteringer. Ved å utnytte markedets bevegelser til kundenes fordel endte en gjennomsnittsportefølje i Formuesforvaltning opp rundt ti prosent ved årets slutt.

Til tross for Covid-19 nådde selskapet alle de målene som var lagt for 2020. Vi permitterte ingen ansatte, tvert imot kompletterte vi med økt kompetanse og rekrutterte mange nye spennende talenter. Vår helhetlige rådgivning ble utvidet med spesialister innenfor

pensjonsrådgivning, og det ble utviklet nye digitale løsninger. Blant annet lanserte vi digital formuesplan og en bedre rapportering innenfor bærekraft, der kundene nå kan følge utviklingen i ESG-score og CO₂-avtrykk i sine porteføljer. I første kvartal i år har vi lansert flere spennende funksjoner både i appen og i webportalen som vil gi dypere innsikt i innholdet i porteføljene.



I fjor høst la vi en ny femårsplan for selskapet som blant annet innebærer å levere enda bedre rådgivningstjenester til nåværende og fremtidige kunder. Svært få av de nye kundene vi møter har en formuesplan. Det forteller oss at det er stort behov for vår rådgivning. For å være enda sterkere rustet til å møte kundenes behov fremover, fikk vi i første kvartal i år inn to nye minoritetsseiere, IK Investment Partners og ICG. Selskapet har nå en eierstruktur som både ivaretar en kontinuitet i visjon, kultur og verdier og som kan bidra med finansielle ressurser, nettverk og kompetanse ved behov.

Til slutt vil jeg takke for alle de fine tilbakemeldingene fra kundene som sendte oss til topps for femte år på rad i Sifo Prospera Kantars kåring av beste selskap innenfor Private Banking i 2020. Fornøyde kunder er våre beste ambassadører, og aldri før har vi fått flere nye kunder enn i fjor.

Vi inspireres og motiveres av at vår rådgivning og våre tjenester bidrar til å gjøre livet enklere og rikere for stadig flere kunder i Skandinavia. Vi gleder oss til å hjelpe enda flere i årene fremover.

Øystein Bø
Administrerende direktør

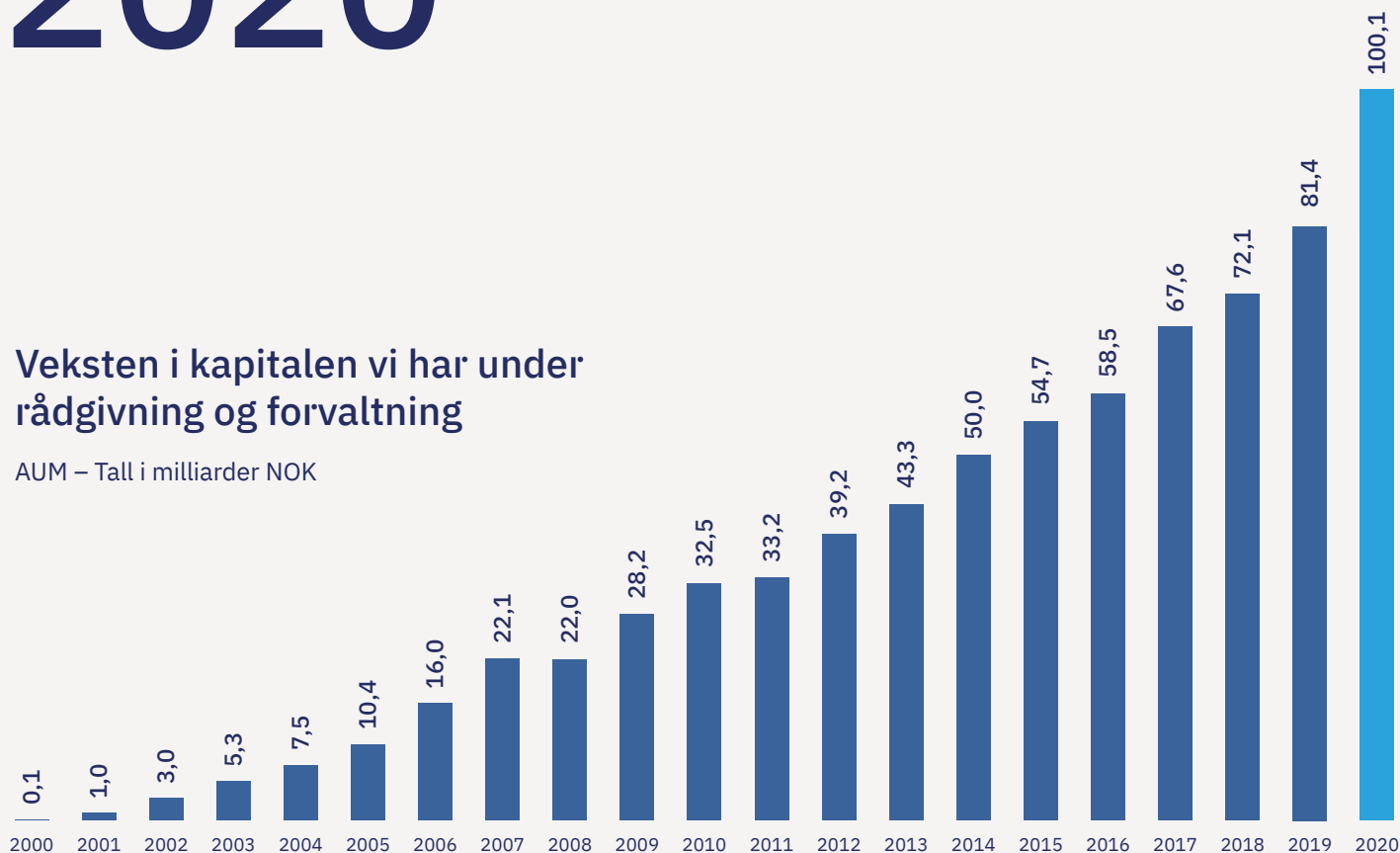
NR. 1 Kåret til beste selskap innenfor Private Banking fem år på rad av Sifo Kantar Prospera

8,1 mrd. Kundeavkastning 2020

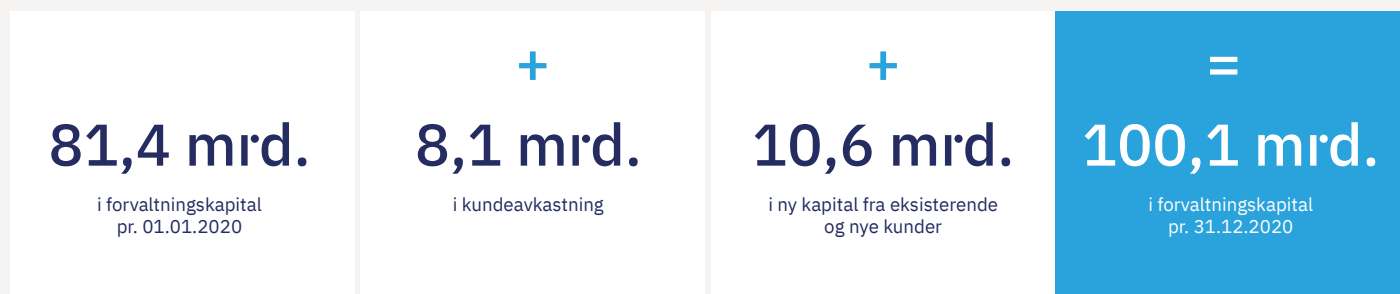
Høydepunkter 2020

Veksten i kapitalen vi har under rådgivning og forvaltning

AUM – Tall i milliarder NOK



Slik økte kapitalen i 2020



Vi bygger skreddersydde investeringsporteføljer for hver enkelt kunde etter en grundig kartlegging av risikoprofil, likviditetsbehov og hvilket mål man har med formuen. Kundens investeringsporteføljer består av mange titalls fond som fyller ulike funksjoner fordelt på tre

moduler: Stabilitet, markedsvekst og alternativ vekst. De solide investeringsporteføljene gir en mer behagelig investeringsreise som gjør det lettere for kundene å holde seg til planen som er lagt. På den måten oppnår de bedre avkastning over tid.

Slik skapte vi en bedre kundeopplevelse i 2020

“Vår uavhengighet og tverrfaglige kompetanse bidrar til at den enkelte får en helhetlig oversikt”

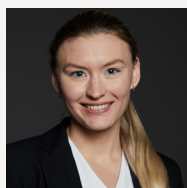
Nå er det snart ett år siden jeg og pensjonsteamet mitt kom inn i Formuesforvaltning. Det har vært spennende å bli kjent med eksisterende og nye kunder. Ikke minst har det vært hyggelig med alle tilbakemeldingene på hvordan vår pensjonskompetanse har verdi for kundene. Ikke bare som privatperson, men også relatert til kundenes andre roller som eksempelvis bedriftseieren og/eller næringslivslederen. Vår uavhengighet og tverrfaglige kompetanse bidrar til at den enkelte får en helhetlig oversikt som sikrer et best mulig grunnlag for å kunne treffe riktige valg.



Alexandra Plahte

Leder for pensjonsrådgivning

“Usikkerheten knyttet til Covid-19 førte oss enda tettere på forvalterne, og tilliten vår ble styrket.”



Mathilde Ragnhildstveit

Investeringsanalytiker
private equity

Som investeringsanalytiker på private equity-teamet i Formuesforvaltning identifiserer jeg gode investeringsmuligheter samt følger opp eksisterende forvaltere hvor kundene har plassert penger. Usikkerheten knyttet til Covid-19 førte oss enda tettere på forvalterne, og tilliten vår ble styrket. Vi har hatt hyppigere og dypere kontakt, særlig med forvalterne som har investeringer i bransjer som er hardt rammet av Covid-19. Vi har blitt imponert over forvalternes omstillingsevne samt den løpende og tette dialogen forvalterne har hatt med porteføljeselskapene. Det er i slike utfordrende tider man ser verdien av en bred og god investeringsportefølje, med både likvide og illikvide investeringer.

“Finansiell planlegging slutter ikke når den første planen er skrevet”



Morten Hermansen

Forretningsutvikler

Jeg leder et team i Formuesforvaltning som har ett mål for øye: å kontinuerlig forbedre kundeopplevelsen. I fjor lanserte vi blant annet en ny digital formuesplan som oppsummerer rådgivningsprosessen på en enklere måte og som kundene kan ta frem på mobilen. Finansiell planlegging slutter ikke når den første planen er skrevet og lagt i en skuff. Med en digital plan har vi et verktøy for rådgiver og kunde som kan brukes løpende i kundeforholdet. Vi har også investert mye i data og rapportering. Noen løsninger er allerede lansert, og i 2021 vil det komme mange flere spennende funksjoner for rapportering og innsikt i egen portefølje i app og på kundenettet.

“Vi lanserte vår første porteføljelinse som gir informasjon om hvordan porteføljen presterer fra et bærekraftsperspektiv”

De siste årene har vi jobbet målrettet med å skape ytterligere innsikt og transparens i våre kunders investeringsporteføljer. Høsten 2020 kunne vi endelig høste de første resultatene, og vi lanserte vår første porteføljelinse, som gir informasjon om hvordan porteføljen presterer fra et bærekraftsperspektiv. I løpet av 2021 kommer nye porteføljelinser som vil fortelle mer om hvilke fond og selskaper porteføljen er investert i, hvilke sektorer porteføljen fordeles i og hvilke land og kontinenter porteføljen har eksponering mot. Følg med i appen vår!



Jonas Tufte

Rapporteringsspesialist
innovasjon & bærekraft

Det siste året har jeg vært heldig å bli kjent med flere unge familier, som gjennom salg av sitt selskap har blitt kunder i Formuesforvaltning. De har satt stor pris på måten vi jobber helhetlig nå, med skatterådgivning, pensjonsplanlegging og spesielt dette med å få på plass viktige dokumenter. Et fellestrekk er at de har startet eget selskap i tidlige tyveårene og jobbet hardt i mange år. Gjennom salg står de i en helt ny situasjon tidlig i livet. De har fortsatt mange år igjen, der de vil kunne skape nye verdier og ser nytten av et godt samarbeid med en profesjonell rådgiver som vil kunne bevare og utvikle de verdier som er skapt.



Kaia Woldøen

Formuesforvalter
Tønsberg

“De har satt stor pris på måten vi jobber helhetlig nå”

Alle nye kunder i Formuesforvaltning får en skattemessig og juridisk gjennomgang av sin økonomiske og personlige situasjon. Med den som utgangspunkt gir vi i Formuesforvaltnings advokatkontor råd om hvordan man kan sørge for at skatten ikke blir høyere enn nødvendig og eventuelle behov for en bedre organisering. Vi gir også en vurdering av behovet for testament, fremtidsfullmakt, ektepakt og aksjonæravtale. Selv etter over 30 år som juridisk rådgiver innenfor arv, skatt og generasjonsskifter er det alltid motiverende å finne og foreslå løsninger som gir verdi til kundene og til kommende generasjoner. I år har vi jobbet mye med kunder som ønsker mer innsikt i den nye arveloven og hvordan de bør innrette seg dersom arveavgiften kommer tilbake.



Tore Fritsch

Advokat og
skatteekspert

“I år har vi jobbet mye med kunder som ønsker mer innsikt i den nye arveloven”



Slik jobber vi med bærekraft

I 2020 fortsatte vi holdbarhetsarbeidet innenfor alle deler av virksomheten, fra egen drift til investert kapital. Sammen med øvrige deltagere i nettverket Skift fra finansnæringen, skal vi forbedre klimarapporteringen, sette verifiserbare klimamål og rapportere klimarisikoer. Vi har inkludert holdbarhet tydeligere i vår rådgivning og utvidet investeringsuniverset for å bedre kunne møte kundenes preferanser.

Høydepunkter i 2020

2025

Mål om netto nullutslipp i den operative virksomheten senest innen 2025

2030

Mål om å redusere investeringsporteføljenes Co₂-utslipp med 50 prosent innen år 2030

Klimarapportering

Lansert klimarapportering for hver enkelt kundes investeringsportefølje i Formueappen.

Integrert preferanser

Integrert preferanser innenfor holdbarhet i rådgivningen

Årlig klimarapport

Konsernet utgav en årlig klimarapport i samarbeid med Skift

Selskapet i 2020

Nøkkeltall fra regnskapet

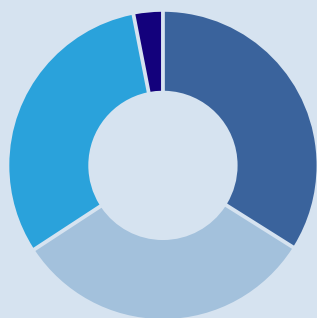
NOK mill., IFRS

	2020	2019
Driftsinntekter	765	685
Driftsresultat	116	93
Resultat etter skatt*	128	48
Totalkapital	734	663
Egenkapitalandel	43%	48%

* Utskilling av Kron, der Formuesforvaltning reduserte sin eierandel til 19%, gav en netto finansinntekt på 45 MNOK. Kron fortsatte den gode utviklingen i 2020.

Formuesforvaltnings eierstruktur

Pr. 31.12.2020



34%	Ledelse og ansatte
32%	Ringgården
31%	Pecunia
3%	Eksterne

Med forbehold om eiergodkjenning fra tilsynsmyndigheter vil selskapet fra sommeren 2021 ha en firedeelt eierstruktur med ledelse og ansatte, Ringgården, IK Investment Partners og ICG.

Personal

Vi investerer stadig mer i våre ansattes kompetanse, med økt bruk av video og nettbasert opplæring. Vi sponser hvert år Executive MBAs på blant annet Handelshøgskolan i Stockholm og Handelshøyskolen BI i Oslo for utvalgte ansatte. Gjennom 16 år har vi gitt 36 flinke kandidater som har fullført videregående skole et karrierespringbrett gjennom ett eller to års traineeopphold. De er gode ambassadører, og mange kommer tilbake for prosjektarbeid. Vi er rangert blant de 50 mest attraktive arbeidsgiverne i Universums undersøkelse.

290

Antall ansatte 31.12.2020

7

Økning i antall ansatte 2020

30%

Andel kvinnelige ledere

11 år

Gjennomsnittlig antall år som rådgiver

39%

Andel kvinner

12

Antall nasjonaliteter

1,1%

Registrert sykefravær

Viktige hendelser

- Overtok pensjonsteamet fra Gabler og tilbyr alle kunder pensjonsrådgivning.
- Stor interesse fra internasjonale investorer for å bli eiere og bidra til utviklingen av selskapet fremover. Interessen førte til at selskapet fikk en styrket eierstruktur.
- Et stort antall familier har fått hjelp med skattemessige og juridiske vurderinger herunder generasjonsskifter, fremtidsfullmakt og testamenter.
- Hyppige digitale webinarer med god oppslutning. Totalt ca. 7 700 påmeldte til 24 webinarer.
- Formuesforvaltning Aktiv Forvaltning fikk i rapport fra Finanstilsynets stedlige tilsyn bekreftet solid internkontroll og at kvaliteten i vår uavhengige rådgivning oppfyller regulatoriske krav.
- Burenstam & Partners økte den samlede kapital under rådgivning og forvaltning til 14 milliarder kroner. Selskapet satser kraftig på helhetlig rådgivning i 2021.
- Datterselskapet Griff Kapital, som satser mot institusjonelle kunder, rundet 30 milliarder kroner under rådgivning.

Vårt rammeverk og våre tjenester

Du skal føle deg trygg på at du kan leve det livet du ønsker uansett.



Trygghet

Advokattjenester, forretningsførsel, digital sikkerhetstjeneste, pensjonsrådgivning

Du skal bevare og utvikle det som er skapt for fremtiden og for dem som kommer etter deg.



Bevare og utvikle

Diskresjonær forvaltning, investeringsrådgivning

Du skal ha handlingsrom til å kunne gjøre det du brenner for.



Skape

Kunst, filantropi



FORMUES-
FORVALTNING

Hovedkontor
Henrik Ibsens gate 53
Postboks 1777 Vika
0122 Oslo

Telefon: (+47) 24 12 44 00
Faks: (+47) 24 12 44 01
formue.no