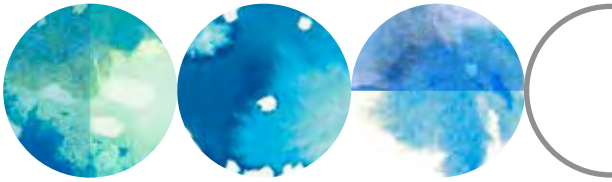
PO SÖDERBERG & PARTNER AB

Årsredovisning och koncernredovisning

2015

Produktion **Laika Consulting AB**, Senior Art Director **Jessica Lindhoff**, Senior Art Director **Emma Andersen**, Original **Dixa**,
Fotograf **Ernst Henry Photography AB**, Tryckeri **Pipeline Nordic AB**



6 Ordförande har ordet
8 VD har ordet
10 Koncernens nyckeltal
12 Vår verksamhet
14 Insurance Consulting
28 Securities & Asset Management

Innehåll

Förvaltningsberättelse 70
Koncernens rapport över totalresultatet 74
Koncernens rapport över finansiell ställning 75
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital 77
Koncernens rapport över kassaflöden 78
Moderföretagets resultaträkning 79
Moderföretagets balansräkning 80
Förändringar i moderföretagets eget kapital 82
Moderföretagets kassaflödesanalys 83
Redovisningsprinciper samt noter 84
Påskrifter 123
Revisionsberättelse 124

52 Kundrelationer

46 Payroll & Benefits

66 Summary in English

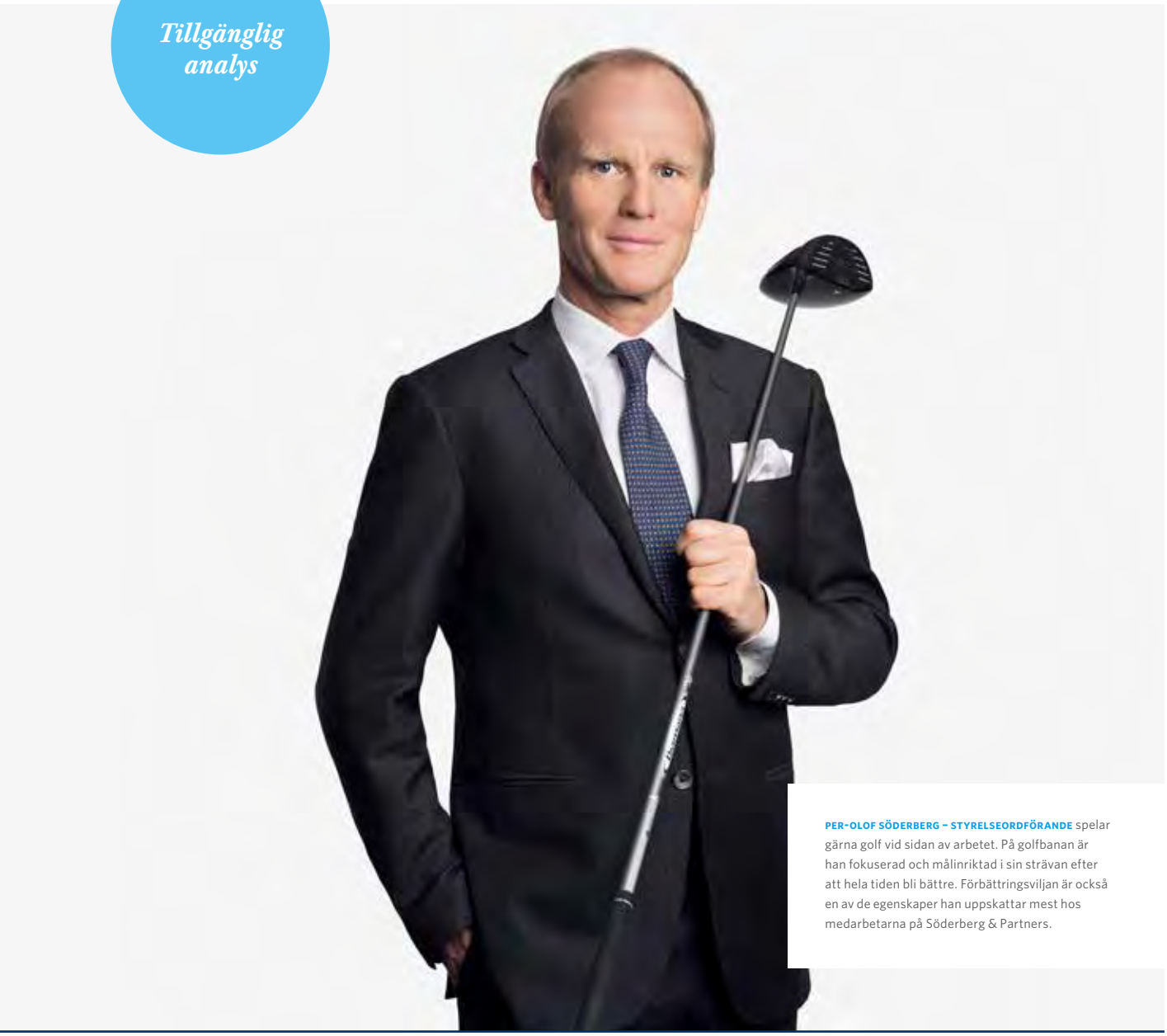
68 Finansiell information

40 Financial Technology

56 Hållbarhet

En supereffektiv marknadsplats!

Tillgänglig analys



PER-OLOF SÖDERBERG – STYRELSEORDFÖRANDE spelar gärna golf vid sidan av arbetet. På golfbanan är han fokuserad och målinriktad i sin strävan efter att hela tiden bli bättre. Förbättringsviljan är också en av de egenskaper han uppskattar mest hos medarbetarna på Söderberg & Partners.

Söderberg & Partners mål är att skapa en supereffektiv marknadsplats. Vi ser till att producenter, till exempel fond- och försäkringsbolag, kan möta slutkunder som exempelvis pensionssparare eller försäkringstagare. Men det räcker inte för att skapa en riktigt effektiv marknadsplats.

En anledning till det är att finansbranschens aktörer har ett informationsövertag gentemot vanliga sparare. Just därför arbetar våra analytiker med att analysera deras erbjudanden, ett arbete som sker in i minsta detalj.

Men att presentera detaljer om till exempel sharpekvoter och volatilitet eller finstilta villkor för våra kunder skulle inte bidra till att minska det informationsövertag som vi vill eliminera. Snarare skulle det öka komplexiteten. Just därför presenterar vi våra analyser på ett enkelt sätt – till exempel genom vårt Trafikljussystem – för alla.

Därmed kan slutkunden göra ett mer rationellt val, ett val som grundas på att de kan förstå, jämföra och slutligen välja vilken aktör de vill spara eller försäkra sig hos.

Ända sedan vi startade för elva år sedan har vi medverkat till ökad transparens inom försäkrings- och finansbranschen. Den ökade transparensen har satt strålkastarljuset på till exempel avgifter och villkor, vilket har medfört att fondbolag och andra aktörer har sänkt sina avgifter och tagit fram bättre produkter.

Självfallet arbetar även vi med att bli mer transparenta. Vi har under åren utvecklat nya och bättre tjänster för våra kunder. Ett exempel på det är Nya Plusplanen som vi lanserade under fjolåret. I den har vi kraftigt sänkt kostnaderna för kunderna samtidigt som villkoren har blivit bättre.

Andra exempel är vår livbolagsanalys för pensionssparare eller vårt optimumverktyg på sakförsäkringssidan som vi tog fram för mer än tio år sedan. Det känns bra att kunna konstatera att de har varit till stor nytta för våra slutkunder och att den har ökat konkurrensen mellan försäkringsbolagen. Det har i sin tur medfört ett bättre utbud från de existerande bolagen, men även bidragit till att nya aktörer har kommit in på marknaden.

Har vi då en supereffektiv marknadsplats? Inte ännu, men vi är på god väg. Inom Söderberg & Partners pågår ett ständigt utvecklingsarbete. Vi utvecklar till exempel våra digitala tjänster och arbetar målinriktat med hur vi på ett enkelt och tydligt sätt kan kommunicera med våra kunder. Vi tror på såväl digital som personlig rådgivning eller kombinationer därav.

PER-OLOF SÖDERBERG

Styrelseordförande
PO Söderberg & Partners AB

> *Inom Söderberg & Partners pågår ett ständigt utvecklingsarbete*

Vi ska överträffa våra kunders förväntningar

EN SAK ÄR SÄKER, VI KOMMER ALLTID att använda vår upphandlings- och analyskraft för att skapa ännu bättre erbjudanden för våra kunder. Det har vi gjort under de dryga elva år som gått sedan jag var med och grundade Söderberg & Partners. Och det ska vi fortsätta att göra.

I det förbättringsarbetet är det viktigt att vara en stor aktör som har god analyskapacitet och duktiga medarbetare. Genom vår storlek kan vi pressa ned de avgifter som våra kunder betalar. Under det gångna året lyckades vi återigen sänka många avgifter. Det arbetet har till exempel resulterat i att vi kan erbjuda våra kunder drygt 3 000 fonder som i genomsnitt har en rabatt på 59 procent på den ordinarie fondavgiften.

Inom pensionsområdet har vi lanserat den Nya Plusplanen, en tjänstepensionsplan där vi kraftigt har förbättrat villkoren för våra kunder. Försäkringsavgiften har sänkts med minst 70 procent och i vissa fall till noll. Det enda kunderna behöver göra för att kunna ta del av förbättringarna är att ansluta sig till den Nya Plusplanen. Inom företagsförsäkringar har vi genomfört en av Sveriges största gruppupphandlingar av sakförsäkringar. Vi har lyckats sänka premierna med 30 procent i genomsnitt samtidigt som vi har genomfört en rad villkorsförbättringar.

Låga avgifter är myntets ena sida. God avkastning och bra försäkringslösningar kräver även bra rådgivning som ska grundas på djuplodande analyser. Just därför är Söderberg & Partners en analysdriven organisation.

Ännu bättre erbjudanden

Vi har under det gångna året lyckats väl med vårt analysarbete kring liv-, fond- och fondförsäkringsbolagen. Vi kunde återigen konstatera att de bolag som fick grönt betyg enligt vårt trafikljussystem lyckades prestera bättre än de bolag som fick rött betyg.

Under året tog vi också ett steg framåt i analysarbetet genom att utöka våra hållbarhetsanalyser. Våra undersökningar visar att de bolag som prioriterar hållbarhet i sina sparprodukter i regel levererar högre avkastning. Det här har vi tagit in i vår analys tillsammans med våra kunders efterfrågan kring att deras sparpengar i större utsträckning ska investeras på ett sådant sätt att de främjar en långsiktigt hållbar samhällsutveckling.

Söderberg & Partners har arbetat på flera fronter med att utveckla verksamheten. Ett prioriterat område var att digitalisera verksamheten. Tjänsten iRåd – vårt heltäckande system för digital rådgivning – togs emot mycket positivt av våra kunder. Jag vill dock poängtera att den digitaliserade rådgivningen,

GUSTAF RENTZHOG – VD gillar utmaningen på surfbrädan. För att bli en skicklig surfare krävs bland annat kontroll och proaktivitet för att kunna förutse vågornas riktning – egenskaper som också är betydelsefulla för att lyckas på sparmarknaden.

Söderberg & Partners hade ett mycket framgångsrikt 2015

även kallad robotrådgivning, är ett komplement och inte ett substitut till vår personliga rådgivning.

Under 2015 expanderade vi i de övriga nordiska länderna. Med hjälp av våra kundlöften kring att vara öppna, personliga och analytiska har vi lyckats expandera snabbt i våra grannländer där vi nu är över 200 medarbetare.

Det är även glädjande att kunna konstatera att många fristående och erfarna rådgivare, kapitalförvaltare och försäkringsförmedlare valde att bli en del av Söderberg & Partners. Gemensamt för dessa är att de uppskattar de möjligheter som vi erbjuder genom vår rådgivning som grundas på ett omfattande analysarbete.

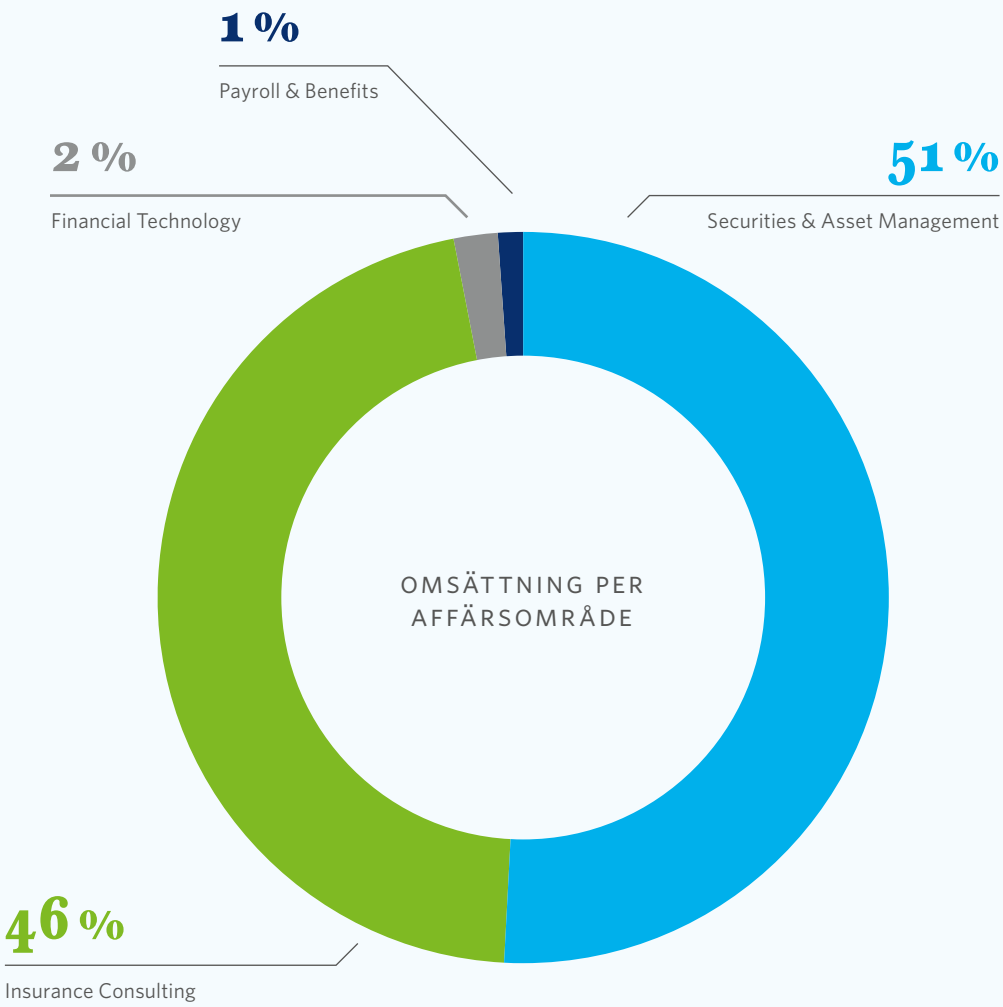
Söderberg & Partners hade ett mycket framgångsrikt 2015 även rent finansiellt. Omsättningen ökade med 29 procent och rörelseresultatet med 28 procent. Rörelsemarginalen var 16 procent.

När jag blickar framåt ser jag både möjligheter och utmaningar. Vi befinner oss i en tid som kännetecknas av ökad finansiell oro. Det är en utmaning att verka som rådgivare i en sådan miljö, men samtidigt är det ett klimat som verkligen gynnas av värdeskapande rådgivning. Det är i en sådan omvärld som vår analysdrivna och personliga rådgivningsmodell verkligen kan göra skillnad.

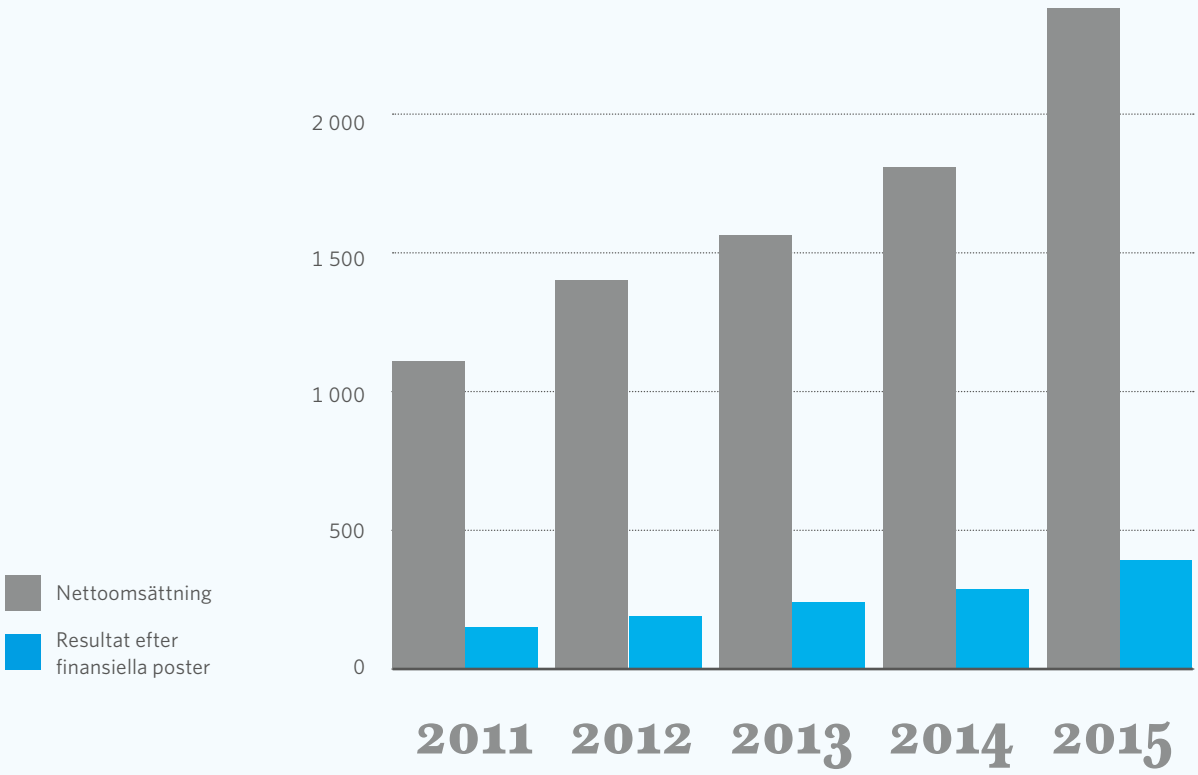
Under 2016 kommer vi fortsätta att arbeta för att skapa fler förbättringar för våra kunder. Vi kommer att sänka avgifterna och intensifiera vår strävan efter att digitalisera alla rådgivningsflöden. Sammantaget tror vi att detta kommer leda till en positiv tillväxt i både Sverige och i övriga Norden. Vi kommer också arbeta hårdare än någon annan för att nå vårt viktigaste mål – nämligen att överträffa våra kunders förväntningar. Med den inställningen hoppas vi att för femte året i rad återigen få uppleva de nöjdaste kunderna i branschen.

GUSTAF RENTZHOG
vd koncernchef
Söderberg & Partners gruppen

Koncernens nyckeltal



RESULTAT, FINANSIELL STÄLLNING (MKR)



	2011	2012	2013	2014	2015
Nettoomsättning	1 110	1 400	1 577	1 813	2 342
Rörelseresultat	152	201	250	297	381
Resultat efter finansiella poster	148	191	239	286	381
Årets resultat	103	137	180	210	281
Balansomslutning	998	1 221	1 235	1 808	2 367
Eget kapital	277	236	368	530	725

Vår verksamhet

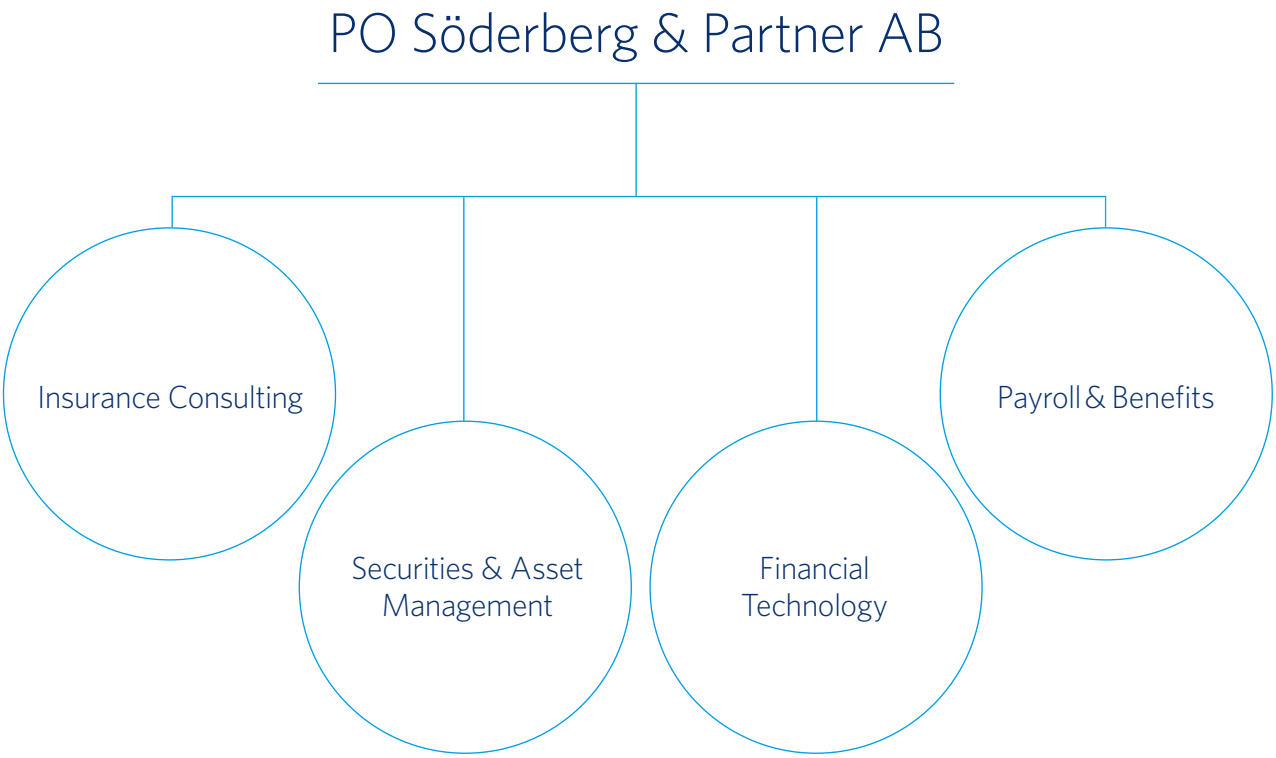
Investeringsbolaget PO Söderberg & Partner AB utvecklar och förnyar verksamheter inom kapitalförvaltnings- och försäkringsområdet. Bolaget utvecklar även verksamheter inom områden som löner och förmåner.

Moderbolagets filosofi bygger på att identifiera duktiga entreprenörer, både i och utanför koncernen, och för dem skapa en infrastruktur som möjliggör att deras innovativa idéer kan förverkligas. Varje idé ska ha som mål att skapa oslagbart kundvärde och därigenom bli ledande inom den nisch där verksamheten bedrivs. All expansion förutsätter att varje ny verksamhet som skapas i sin tur stärker befintliga affärsområden.

De affärsområden som PO Söderberg & Partner AB investerar i har delats upp i följande huvudområden: Insurance Consulting (tjänstepensionsrådgivning, sak- och företagsförsäkringar samt gruppförsäkringar), Securities & Asset Management (kapitalrådgivning och fondförvaltning), Financial Technology (programvaror inom rådgivningsområdet i den finansiella sektorn) och Payroll & Benefits (löne- och förmånshantering).

Söderberg & Partners förenklar och förbättrar kundens lösningar inom pension, försäkringar, förmåner och administrativa tjänster. Bolaget erbjuder även en överblick och kontroll över hela privatekonomin genom tjänster inom familjejuridik, bolån med fördelaktiga räntor och riskkontroll som skyddar kundens sparande. Med ett heltäckande utbud av tjänster anpassas en skräddarsydd lösning efter varje kunds unika behov. Söderberg & Partners drivs av en vilja att hela tiden nå längre och har förmågan att lyssna på, och utvecklas med, sina kunder.

Under 2015 har bolaget fortsatt expandera geografiskt genom förvärv och partnerskap i de nordiska länderna. Med ett väletablerat kundlöfte i ryggen – om att vara öppna, personliga och analytiska – är målet att bli Nordens ledande finansiella rådgivare.



96 %

REKOMMENDERAR OSS TILL VÄNNER OCH KOLLEGOR

91 %

TYCKER ATT VI ÄR LÄTTA ATT HA OCH GÖRA MED

76 %

TYCKER ATT VI ÄR FÖRNYARE AV BRANSCHEN

Insurance Consulting

INOM INSURANCE CONSULTING erbjuder vi rådgivning inom tjänstepension, sak- och företagsförsäkringar samt gruppförsäkringar. Grunden för vår rådgivning är våra analyser. Dessa skräddarsys för att passa varje kunds önskemål oavsett om det handlar om privatpersoner eller företag med tusentals anställda. Dessutom är vi alltid helt öppna med hur vi tar betalt för våra tjänster.

385

RÅDGIVARE

64

KONTOR I SVERIGE

1187

MKR I OMSÄTTNING

PENSIONSRÅDGIVNING

Värdeskapande & trygg pensionsrådgivning

ATT ALLT FLER EFTERFRÅGAR VÄRDESKAPANDE och trygg pensionsrådgivning blev ännu tydligare under 2015. Söderberg & Partners pensionsrådgivning fick under året fler kunder och rådgivare. Under 2015 lanserades även den Nya Plusplanen som ger företag och anställda ännu bättre pensionslösningar.

Nöjda kunder är A och O för Söderberg & Partners. Bolaget arbetade med flera åtgärder 2015 för att öka kundnöjdheten ytterligare, ett arbete som gav önskat resultat. Enligt Svenskt Kvalitetsindex, SKI, hade Söderberg & Partners de mest nöjda kunderna för fjärde året i rad.

Ända sedan Söderberg & Partners grundades för drygt elva år sedan har en röd tråd varit att utveckla branschen utifrån ett kundperspektiv. Så skedde även under 2015. Lanseringen av den Nya Plusplanen – en tjänstepensionsplan för medelstora och stora företag – var den största händelsen under året, som du kan läsa mer om längre fram. I den Nya Plusplanen har Söderberg & Partners utgått från kundernas behov, inte försäkringsbranschens. Därför är den Nya Plusplanen flexibel och borgar för att kunderna får högre pension och bättre försäkringsvillkor.

Lägre avgifter, bättre villkor

Den Nya Plusplanen innebär mycket stora konsekvenser för både försäkringsbolag och kunder varför färdigställandet av pensionsplanen krävt omfattande förhandlingar med försäkringsbolagen under ett par års tid. Resultatet har blivit kraftigt sänkta försäkringsavgifter och mycket bättre villkor. För att lyckas med nya Plusplanen har Söderberg & Partners även investerat betydande summor i utvecklingen av nya administrativa processer och premiecentralen Insclear. Utöver att den möjliggör lösningar som tillgodoser de anställdas verkliga behov bidrar den också till att försäkringsbolagen över tid kan bli mer effektiva vilket också skapar värden för kunden.

Söderberg & Partners är sedan flera år drivande inom hållbarhetsfrågor.

”En röd tråd har alltid varit att utveckla branschen utifrån ett kundperspektiv.”

”Nöjda kunder är A och O.”

Under året integrerades hållbarhetsfrågor ännu mer i rådgivningsanalysen, vilket uppskattades av såväl kundföretagen som av dess medarbetare. Arbetet med att digitalisera tjänster fortsatte och 2015 var året då Söderberg & Partners digitaliserade rådgivning, iRåd, fick stort genomslag (läs mer på sid 45). Under det gångna året var efterfrågan hög gällande tjänster för att identifiera både ekonomiska och hanteringsmässiga risker med koppling till pensionsplanen, där kostnaden för tjänsten är väldigt låg i förhållande till det potentiella mervärdet.

Insurance Consulting arbetar även med renodlade konsultuppdrag, en verksamhet som utvecklades starkt under 2015. Inom detta segment hjälper konsulterna till med frågor som exempelvis pensionsplaner, riskhantering och försäkringsgranskning. Bolagets konsulter och analytiker fungerar många gånger som bollplank och ger råd om hur företagen ska hantera komplexa frågeställningar. Under det gångna året var efterfrågan extra hög inom riskhantering.

Expansion inom gruppförsäkringar

Inom gruppförsäkringar stärkte Söderberg & Partners sin marknadsposition. Under året rekryterades några av marknadens mest namnkunniga och erfarna personer inom området, en rekrytering som innebar att Söderberg & Partners stärkte sin kompetens inom områden som exempelvis gruppliv-, gruppsak- och sjukvårdsförsäkringar. Efterfrågan på Söderberg & Partners gruppförsäkringsplan ökade under året. De främsta anledningarna var att gruppförsäkringarna skapar tydliga mervärden för kunderna genom exempelvis bra och konkurrenskraftiga priser och villkor samt ett enkelt anslutningsförfarande. »

» **Framåtblick: Stor och ödmjuk**

Pensionsbranschen är under förändring och Söderberg & Partners ska vara ledande på denna förändringsresa. Flera faktorer bidrar till förändringstrycket, till exempel: Kraven på transparens ökar, olika åldersgrupper har olika förväntningar på rådgivning, företag ställer höga krav på effektiva processer, låga kostnader och bra villkor.

Sammantaget innebär detta att det är viktigt att ha stora affärsvolymer för att kunna förhandla till sig bra villkor, och för att kunna göra investeringar i systemstöd vilket gynnar kunderna. Dessutom måste Söderberg & Partners interna organisation fortsätta kunna svara upp till kundernas önskemål om till exempel flexibilitet och personligt bemötande. Det ställer i sin tur krav på en väl utbyggd intern infrastruktur, vilket till exempel Premiecentralen bidrar till.

Branschen står inför ett antal utmaningar, men också enorma möjlighet för de aktörer som klarar av att anpassa sig. Söderberg & Partners har alla möjligheter att fortsätta vara marknadsledande och att utnyttja de möjligheter som ges i marknaden. En av de största utmaningarna som branschen står inför är hur man ska klara av att förenkla informationen så att alla kunder förstår, utan att ge avkall på att hantera den komplexitet som finns i pensionssystemen. Just därför pågår ett intensivt arbete med att utveckla nya kommunikativa verktyg och online-lösningar. ●

FAKTA: GOD RÅDGIVNING HAR VERKLIG BETYDELSE

Söderberg & Partners rådgivningstjänster bidrar till medvetna val som i sin tur skapar mervärden för både anställda och företag.

- Inom ITP1 är nästan sju av tio personer passiva och gör inget val
- Inom ITP1 saknar därför fler än 450 000 personer – motsvarande 82 procent återbetalningsskydd till efterlevande vid dödsfall
- Av de som gör ett aktivt val väljer hela 60 procent återbetalningsskydd till efterlevande vid dödsfall
- Bland Söderberg & Partners kunder som har tjänsten iRåd med personligt rådgivningsstöd är det mer än 90 procent som genomfört sina val

"Vår uppfattning är att den absoluta merparten inom ITP 1 som genomför sina val gör det utan välgrundade och fristående råd"
Walter Nuñez, Produktutvecklingschef

Källa: Collectum och Söderberg & Partners

”Vi har länge velat att alla våra medarbetare ska få bra rådgivning, inte bara tiotaggarna. iRåd kom därför som ett brev på posten med Citymail.”

iRåd – ett bra verktyg

Post- och logistikkoncernen Bring har en offensiv förvärvsstrategi som har slagit väl ut. Nya koncernbolag innebär nya pensionsavtal och nu håller Bring på att strömlinjeforma avtalen. Dessutom ligger bolaget i startgroparna för att börja med den webbaserade rådgivningstjänsten iRåd.

– Vi har länge velat att alla våra medarbetare ska få bra rådgivning, inte bara tiotaggarna. iRåd kom därför som ett brev på posten med Citymail, berättar Joakim Heino, Compensation & Benefit Manager på Bring, med ett skratt och syftar på att Citymail är ett av många dotterbolag som ingår i Bringkoncernen.

iRåd är Söderberg & Partners webbaserade rådgivningstjänst. Den ger medarbetare konkreta råd om hur pensionskapitalet kan placeras och vilket försäkringsskydd som kan behövas (läs mer på sid 45).

Joakim Heino berättar att många yngre medarbetare börjar inse hur viktigt det är med rådgivning för att man ska få ett ekonomiskt bra liv som pensionär.

– Det är mycket positivt att yngre både tar tag i, och intresserar sig för, sin tjänstepension. Här är iRåd ett bra verktyg, säger Joakim Heino och fortsätter:

– Förhoppningsvis innebär det att man inte bara får räkor på mackan när man är pensionär, utan även ägg, majonnäs och kanske också en dillkvist!

Bring ägs av Post Norge som har drygt 19 000 anställda i Norden. Koncernen har god tillväxt och håller ett högt förvärvstempo, allt för att skapa en ännu effektivare logistikverksamhet. Förvärven har även inneburit att man måste se över, och samordna, pensionsavtal.

– Det kan vara både vara klurigt och ta tid att reda ut och strömlinjeforma pensionsavtal. Just därför låter vi Söderberg & Partners även sköta den saken, berättar Joakim Heino.

Söderberg & Partners ansvarar även sedan många år för rådgivningen till ”tiotaggarna” och har det administrativa ansvaret för fakturering och uppföljning av försäkringslösningarna. Nu överväger Bring att välja bolagets erbjudande inom gruppförsäkring.

– Det är ett riktigt bra erbjudande. Vi vill att våra medarbetare ska ha ett bra försäkringsskydd och med den lösningen tror vi att anslutningsgraden kommer att öka.

Succé för Nya Plusplanen

Flexibel leveransnivå

ANDERS BÄCKSTRÖM – VD INSURANCE CONSULTING
Svart, grön, blå eller röd pist. Skidåkare vill ha valfrihet. Samma sak gäller även inom pensionsområdet. Den Nya Plusplanen ger kunderna stor flexibilitet.

SÖDERBERG & PARTNERS NYA PLUSPLAN har på ett flertal sätt ritat om tjänstepensionskartan från grunden. Vinnarna är de anställda på kundföretagen och företagen själva.

– Med Nya Plusplanen har vi satt standarden framöver. Vi är övertygade om att den över tiden skapar bästa möjliga förutsättningar för kunderna att få högre pension och de bästa försäkringsvillkoren, berättar Anders Bäckström, vd för Söderberg & Partners Insurance Consulting.

En grundbult i Nya Plusplanen är flexibilitet på kundernas villkor. Företag och deras anställda kan välja leveransnivå på tjänster som de vill ha och därmed välja att betala för dessa eller inte. Men själva grundutbudet, bastjänsten, som ger tillgång till alla upphandlade fördelar får alla ta del av. Inom exempelvis området fondförsäkring har Söderberg & Partners lyckats förhandla ned försäkringsavgiften med minst 70 procent och i vissa fall till noll.

Bättre för företagen...

Den Nya Plusplanen innebär en rad förbättringar för företagen. En stor fördel är att den bidrar till tydlighet; att det är den anställda som ytterst har ansvaret för utfallet i sin tjänstepension. Enligt Anders Bäckström är det mycket viktigt. Anledningen är att det inte är ovanligt att medarbetare tror att det är företaget som har det fulla ansvaret, vilket kan leda till framtida problem då premiebestämda pensioner är standard i de flesta system.

– Vår rådgivningsmodell säkerställer vem som har ansvaret och att den anställda har rätt förväntansbild från tidpunkten för anställning och fram till pension, säger Anders Bäckström och berättar att ett viktigt kundkrav var att den Nya Plusplanen skulle vara kostnadsneutral för arbetsgivaren.

> *Vi har skapat ett flexibelt och kostnadseffektivt system. Kunderna kan förändra nivån på leveransen allt eftersom deras behov ändras*

... och deras anställa

Att vissa vill ha händelsestyrd rådgivning och andra inte har Anders Bäckström och hans kollegor tagit fasta på. Medarbetare kan bestämma nivå på leveranser, och i så fall betala för det, eller inte.

– Vi har skapat ett flexibelt och kostnadseffektivt system. Kunderna kan förändra nivån på leveransen allt eftersom deras behov ändras, säger Anders Bäckström.

SAK- OCH FÖRETAGSFÖRSÄKRINGAR

Sakförsäkring med spännvidd

Tillväxten under 2015 innebär att Söderberg & Partners stärker sin position som ledande förmedlare av sakförsäkringar i Norden. Trots affärsområdets storlek fortsätter utvecklingen framåt i hög takt med fokus på både volymer och kvalitet för att erbjuda en ännu bättre tjänst för Söderberg & Partners kunder.

Affärsområdet sak- och företagsförsäkring fortsatte att växa såväl organiskt som strukturellt under 2015. Under året anslöt flera kompetenta medarbetare till affärsområdet samtidigt som den organiska tillväxten fortsatte i stor omfattning. Söderberg & Partners nordiska dimension har påverkat utvecklingen. Den har medfört att affärsområdet kunnat genomföra satsningar med synergier från flera olika marknader och deras volymer. Totalt sett växte omsättningen med 18 procent och spännvidden av affärsområdets kunder har aldrig varit större. Idag rymmer affärsområdet kunder som enmanskonsulter, internationella koncerner och företag av alla storlekar där emellan.

Under 2015 fortsatte affärsområdet sitt arbete med att skapa effektiva processer för att hjälpa kunderna att utvärdera försäkring efter rätt kriterier. Söderberg & Partners kan idag som ensam leverantör på marknaden erbjuda en unik möjlighet att utvärdera den faktiska leveransen från försäkringsbolagen i sin analys. Produkterna jämförs i flera dimensioner: villkorens bredd, den finansiella styrkan hos försäkringsbolagen att kunna betala skadeersättning samt deras service och kvalitet vid skadehanteringen. Affärsområdet kombinerar en god kännedom om produkterna med sin stora erfarenhet som rådgivare till över 25 000 företag. Detta för att kunna ge kunderna både god riskhantering och konkurrenskraftiga försäkringslösningar.

Analysen sammanställs i affärsområdets rådgivningsplattform som lanserades under 2014. IT-verktyget möjliggör en effektiv granskning av hundratals försäkringsvillkor som ställs mot varandra för att matcha

28,7 %
STÖRRE PREMIEVOLYM

17,8 %
STÖRRE OMSÄTTNING

	2010	2011	2012
Antal personer:	146	161	168
Premievolym:	920 Mkr	1 111 Mkr	1 330 Mkr
Omsättning:	60 Mkr	95 Mkr	130 Mkr

kundernas önskemål. Under 2015 utökades plattformen med stöd för nya produkter samtidigt som analysen av befintliga produkter utökades med fler försäkringsvillkor. För kunderna till affärsområdet innebär analysen ett tydligt underlag som visar vad prisskillnaderna mellan produkterna faktiskt ger i innehåll.

Värdet av analysen skapas bland annat genom att den ger ett gediget rådgivningsunderlag som ger utrymme för Söderberg & Partners rådgivare att använda sina spetskompetenser på ett sätt som skapar mest nytta för kunden. Det finns samtidigt ett bra driv i affärsutvecklingen där man inom affärsområdet är lyhörda för kompetensen bland specialisterna och kan hitta nya lösningar utifrån kundernas önskemål. Det skapar en effektiv och förbättringsdriven organisation som ger kunderna en möjlighet att både ta del av rådgivarnas fulla kompetens och de bästa produkterna och tjänsterna.

Söderberg & Partners använder affärsområdets storlek för att genom upphandlingar utmana försäkringsbolagen att skapa nya produkter med bättre villkor till lägre priser. Ett exempel är försäkringskonceptet PlusFöretag, där Söderberg & Partners skapat ett effektivt sätt att utöka rådgivningen för små- och medelstora bolag. Affärsområdet stimulerar även utvecklingen på marknaden genom att hela tiden söka efter nya arbetssätt och smidigare processer.

Under året har affärsområdet bland annat arbetat för att förbättra rutinerna inom dokumentation och spårbarhet i rådgivningen. Söderberg & Partners strategi är att vara transparent och kunderna ska alltid få en tydlig bakgrund till hur ett råd har utformats. Trafikljussystemet som Söderberg & Partners erbjuder i analysen gör det också lättare att i dokumentation förklara för- och nackdelar med en produkt. Om kunderna väljer en produkt kan de alltid veta vad det är som ligger till grund för betyget och varför de får försäkringen rekommenderad. »

226

ANTAL PERSONER

30

NYA MEDARBETARE

	2013	2014	2015
Antal personer:	189	196	226
Premievolym:	1 684 Mkr	2 008 Mkr	2 585 Mkr
Omsättning:	189 Mkr	216 Mkr	255 Mkr

» 2015 arbetade Söderberg & Partners även för att skapa samstämmiga arbetssätt i hela Norden. Flera av affärsområdets analyser och system har översatts till samtliga nordiska språk. Inom marknadsföringen har man också skapat interaktiva kommunikationsverktyg för att på ett attraktivt och enhetligt sätt kommunicera affärsområdets erbjudande till marknaden. Genom enhetlig marknadsföring har Söderberg & Partners också lyckats med att stärka sin position och arbeta under ett gemensamt varumärke i Norden.

Framtiden ser ljus ut och i planen för affärsområdet sak- och företagsförsäkring ligger fortsatt tillväxt och expansion. Att ha ett starkt momentum är en viktig del i affärsmodellen där volymerna ligger till grund för fortsatta investeringar i smartare och effektivare rådgivning. Samtidigt använder man också volymen för att driva marknaden till att skapa bättre produkter. Resultatet kommer kunderna till del som ännu bättre rådgivning redan under 2016.

Tillväxt genom kvalitet

INOM AFFÄRSOMRÅDET FÖR sak- och företagsförsäkring står kvalitetsbegreppet i fokus. Tillväxten skapas genom en snabbfotad organisation med möjlighet att utvärdera marknadens erbjudande efter rätt kriterier.

– Vi har under många år placerat tusentals försäkringar inom alla lines på uppdrag av våra kunder. Detta ger oss en unik möjlighet att bedöma det som faktiskt betyder mest för kunderna– nämligen skadehanteringen. Vi har kunnat skapa oss en bild av hur försäkringsbolagen faktiskt har levererat under försäkringsperioden, säger Tomas Ohlin, som är affärsområdeschef för sak- och företagsförsäkring på Söderberg & Partners.

Söderberg & Partners sak- och företagsförsäkring har under 2015 utvecklats i en snabb takt. Över 70 nya medarbetare anslöt till affärsområdet som drar nytta av den samlade erfarenheten hos medarbetarna för att växa framåt. Under året ökade omsättningen och affärsområdet visade en god tillväxt både organiskt och strukturellt.

– Vårt fokus har legat på att förvalta det stora förtroende som vi fått från våra kunder sedan starten. Detta innebär bland annat att vi har investerat mycket resurser för att bli en institution inom försäkring som drar nytta av koncernens storlek inom rådgivning, analys, regelefterlevnad och kvalitetsarbete, säger Tomas Ohlin.

Under året attraherade affärsområdet många nya kunder och tillväxten är bland annat ett resultat av en processinriktad organisation. Förbättringsviljan hos medarbetarna är en central del och affärsområdet arbetar aktivt för att ta vara på spetskompetenser hos varje enskild medarbetare. Detta för att alla inom verksamheten ska kunna vara med och bidra till affärsutvecklingen.

– Vi vill skapa mervärden för kunderna genom att bygga framtidens organisation. Specialisterna arbetar alltid närmast kunderna, vilket möjliggör att deras spetskompetenser även kan utnyttjas för att utveckla nya affärer. Vi har också valt att placera de skickligaste generalisterna på koordinerande platser i organisationen för att hela tiden driva affärsutvecklingen framåt, beskriver Tomas Ohlin.

Inom affärsområdet fungerar rådgivarna som en pålitlig partner för att ge stöd till kunderna i deras riskhantering. Kvalitetsbegreppet genomsyrar såväl rådgivning som analys, och i utvärderingen av försäkringarna tas allt från pris till villkor och skadereglering i beaktning. Söderberg & Partners arbetar också ständigt för att med hjälp av upphandlingar och stora kundvolymer utmana försäkringsbolagen till att skapa bättre produkter.

– Styrkan i erbjudandet är analysen i kombination med vår förändringsinriktade organisation. Vi har hittills granskat en mängd försäkringsvillkor, säger Tomas Ohlin och fortsätter:

– Våra framgångar beror inte enbart på att vi erbjuder välgrundade råd utan också på att vi har höga ambitioner. Vår förbättringsresa har bara tagit sin början, men på grund av att vi gör den har vi lyckats attrahera de mycket kompetenta medarbetarna. Dessa finns i regel bland drivna personer med en genuin vilja att förbättra.

”Söderberg & Partners var det bolag som bäst kunde svara upp mot våra önskemål och en attraktiv del i deras erbjudande var programmet för incident- och skaderapportering.”

Minskar skador i både storlek och antal

Fastighets AB Balder är ett börsnoterat fastighetsbolag med ett fastighetsbestånd värderat till 68 miljarder kronor. Balder valde att anlita Söderberg & Partners för att få hjälp med att handla upp en försäkringslösning som var anpassad utifrån de krav som finns inom bolaget. Hos Söderberg & Partners fanns det också ett redan framtaget program för incident- och skaderapportering.

Balder har expanderat kraftigt sedan starten sommaren 2005. Fastighetsbolaget äger och förvaltar idag cirka 1 180 fastigheter i Sverige, Danmark och Finland. Fastighetsportföljen består av kommersiella fastigheter inom kontor, handel och hotell samt bostäder. Bolaget har tidigare upphandlat sina försäkringslösningar själva men 2014 valde ledningen att gå ut med en förfrågan till en extern aktör.

– Söderberg & Partners var det bolag som bäst kunde svara upp mot våra önskemål och en attraktiv del i deras erbjudande var programmet för incident- och skaderapportering, beskriver Benny Ivarsson, Fastighetschef och försäkringsansvarig på Balder.

Genom att ta reda på så mycket som möjligt om skadorna i bolagets fastigheter ville Balder få hjälp med att arbeta förebyggande i sin skadehantering. Söderberg & Partners webbaserade program kunde smidigt erbjuda bolaget en samlad statistik kring allt från inbrottsskador till vattenskador – information som är värdefull vid exempelvis planeringen av säkerhetsrutiner och stambyten. Statistiken ger också ett bra underlag till att framåt kunna begränsa skadorna både i storlek och antal.

– Söderberg & Partners hjälpte oss att sätta ihop ett bra upphandlingsunderlag och gick ut med en förfrågan till olika försäkringsgivare, säger Benny Ingvarsson som menar att Söderberg & Partners skötte upphandlingarna på ett smidigt och effektivt sätt:

– Gemensamt kunde vi välja ut den försäkringslösning som bäst kunde möta våra önskemål. Med hjälp av Söderberg & Partners villkorsanalys fick vi också snabbt en överblick av skillnaderna, samt styrkor och svagheter, mellan de olika försäkringsofferterna.

Vid valet av försäkringspartner var det även ett plus att Söderberg & Partners är verksamt i hela Norden och kan erbjuda bolaget en hög tillgänglighet och kontinuerlig kontakt.

Förändringsviljan leder affärsutvecklingen

MICHAEL THÖRN ARBETAR SOM rådgivare inom Söderberg & Partners affärsområde sak- och företagsförsäkringar i Örebro. Det affärsmässiga drivet och ett nytt sätt att se på försäkring fick Michael att ansluta sig till Söderberg & Partners.

Det som lockade honom till att bli en del av Söderberg & Partners var utmaningen och ett helt nytt sätt att se på försäkring. Dessförinnan arbetade han bland annat som distriktschef på ett stort försäkringsbolag i Sverige.

– När jag för första gången träffade ledningen på Söderberg & Partners blev jag nästan lite ”knockad”. Jag kom från ett traditionellt försäkringsbolag men möttes av ett helt nytt sätt att se på försäkring. Det affärsmässiga drivet kändes lockande samtidigt som det fanns en spännande utmaning i att komma in i ett ungt bolag med en oviss framtid, beskriver Michael Thörn.

Michael Thörn började arbeta som rådgivare inom Söderberg & Partners affärsområde sak- och företagsförsäkringar 2008. Affärsområdet befann sig då i sin linda och sedan dess har mycket hänt inom verksamheten. Sak- och företagsförsäkringen har under de senaste sju åren utvecklats mycket både vad det avser tillväxt och framtagandet av nya erbjudanden för kunderna.

– Det har varit roligt att följa med på affärsområdets resa och under åren

Analys av hela erbjudandet

har vi lanserat många nya erbjudanden till kunderna. Det är också en förmån

> *Att hitta nya, smarta och effektiva arbetssätt är något som uppmuntras inom organisationen*

MICHAEL TÖRN – FÖRMEDLARE AV SAKFÖRSÄKRING
uppskattar att Söderberg & Partners är en platt organisation med korta beslutsvägar. På fritiden gillar han att spela tennis – en sport som ställer krav på en förmåga att kunna fatta snabba beslut.

att få arbeta som rådgivare till kunden med tillgång till hela paletten av marknadens utbud av försäkringar. Det gör att jag kan hitta nya lösningar för kunderna som skapar stora mervärden.

Inom sak- och företagsförsäkringen är arbets- och administrationsverktyget Optimum en viktig del i arbetet. Med hjälp av arbetsverktyget kan rådgivarna få tillgång till en samlad information om kunderna samt kontrollera att kvalitets- och regelefterlevnadsarbetet håller en hög standard. I en omfattande analys av försäkringarna granskas också långt mer än bara priset för att säkerställa att även försäkringsgivaren, villkoren och skadehanteringen håller en bra nivå.

– Att hitta nya, smarta och effektiva arbetssätt är något som uppmuntras inom organisationen. Ledningen är också väldigt öppna för att utvärdera och implementera nya idéer från oss medarbetare. På det viset är organisationen väldigt platt, säger Michael och fortsätter:

– Jag upplever att vi får ett stort förtroende från kunderna och bland annat på grund av den innovationsvilja som finns inom organisationen. Vi har sedan starten arbetat med en önskan om att utveckla nya och bättre lösningar för våra kunder. Med hjälp av våra stora kundvolymer har vi också lyckats påverka marknadens aktörer till att göra detsamma. Jag är därför övertygad om att vi går en ljus framtid till mötes.

Securities & Asset Management

INOM SECURITIES & ASSET MANGEMENT erbjuder Söderberg & Partners rådgivning till ägarledda bolag, institutioner och privatpersoner. Under 2015 fullföljde Securities & Asset Management sin strategi och utökade implementeringen av Fair Deal, en transparent ersättningsmodell som gynnar kunderna. Dessutom lanserades affärsområdet Special Clients som vänder sig till personer med större och komplexare ekonomier.

1 311

MKR I OMSÄTTNING

153

RÅDGIVARE

2 254

NYA KUNDER
(PRIVATE CLIENTS
& SPECIAL CLIENTS)

SECURITIES

Rådgivning
som levererar mervärde

Söderberg & Partners kunder ska få god riskjusterad avkastning och bra rådgivning. Därför analyserar bolaget marknader och tusentals sparprodukter. Sedan skräddarsys rådgivningen efter varje kunds förutsättningar. Under 2015 tog Söderberg & Partners ytterligare ett steg för att hantera eventuella intressekonflikter genom att erbjuda alla nya kunder Fair Deal.

Fair Deal är namnet på Söderberg & partners arvodesbaserade ersättningsmodell där eventuella provisioner kommer kunderna till godo genom rabatterat arvode. I den modellen betalar kunderna en transparent förvaltningsavgift. Söderberg & Partners får samma ersättning oavsett vilka sparprodukter kunderna väljer eller hur många transaktioner de genomför.

Fair Deal innebär således att Söderberg & Partners inte har intjäning på eventuellt courtage. Dessutom betalas samtliga fondrabatter som bolaget har förhandlat sig till med fondbolagen tillbaka till Söderberg & Partners kunder. Därför kan kunderna vara trygga med att bolaget alltid agerar i kundens intresse.

Private Clients

Under 2015 utvecklades Private Clients väl. Verksamheten växte kraftigt under året, såväl omsättningsmässigt som i antal nya kunder. Kundnöjdheten ökade till den högsta någonsin: 5,4 på en 6-gradig skala. Den höga kundnöjdheten bidrog starkt till verksamhetens tillväxt då nöjda kunder ofta utökar sitt engagemang.

Under 2015 rekryterades ett 30-tal nya rådgivare och med en stor ökning av nya rådgivare finns förutsättningar till god tillväxt av nya kunder kommande år. Det är betydligt fler rådgivare än tidigare år och kommer att bidra till Private Clients kommande tillväxt. Att rådgivare aktivt söker sig till Söderberg & Partners är en tydlig indikation på att bolagets koncept är bra och att erbjudandet till kunderna är

attraktivt. Ersättningsmodellen Fair Deal är unik i sitt slag och en starkt bidragande faktor till att rådgivare söker sig till Söderberg & Partners.

Special Clients

Special Clients blev ett eget affärsområde 2015 från att tidigare ha varit ett kunderbjudande. Affärsområdet ger heltäckande rådgivning till personer, familjer och deras bolag. Gemensamt för dessa är att de har en mer komplex och omfångsrik ekonomi.

Under 2015 utvecklades Special Clients starkt och är en av Sveriges största aktörer inom high-net-worth individual (HNWI). Affärsområdet har omkring 12 miljarder under förvaltning och drygt 35 medarbetare. Av dessa är närmare hälften specialiserade rådgivare inom HNWI.

Flera faktorer har bidragit till att allt fler föredrar att anlita Special Clients. Exempelvis arbetar rådgivarna i ett nära samarbete med andra enheter som familjerådgivning, bokföring och redovisning, allt för att ge kunderna en helhetslösning. Special Clients använder sig av Family office-tjänster som till exempel finansiell rådgivning och planering, skatt- och bolagsjuridik och generationsskiftesplanering. Under 2016 planerar Special Clients att växa till fler städer i Sverige.

”Kunderna kan vara trygga med att bolaget agerar i kundens intresse. Fair Deal är en förvaltning där eventuella provisioner kommer kunderna tillgodo genom rabatterat arvode.”

SÖDERBERG & PARTNERS – FAIR DEAL

- Ingen intjäning via courtage
- Ingen intjäning via räntenetto
- Ingen intjäning via valutaväxlingar
- Kunderna får upphandlade investeringar till bästa möjliga pris
- Kunderna får tillgodoräkna sig rabatter som Söderberg & Partners förhandlat fram
- Kunderna får ta del av de bästa investeringarna utifrån marknadens utbud
- Kunden betalar ett tydligt och synligt arvode för de tjänster Söderberg & Partners hjälper kunden med

”Jag kände direkt att det förtroende och engagemang som jag letade efter fanns.”

Rak och enkel ersättningsmodell

Sam Fakoor arbetar som läkare och har anlitat Söderberg & Partners sedan 2011.

– Jag uppskattar den personliga rådgivningen och det stora engagemang som Söderberg & Partners visar, säger Sam Fakoor.

För fem år sedan sökte Sam Fakoor med ljus och lykta efter en bra finansiell rådgivare.

– Jag arbetar mycket och vill koncentrera mig på min familj och mitt arbete. Jag letade efter en uppriktig person som förutom kunskap även skulle visa stort engagemang. Men att hitta en sådan person var inte det lättaste, berättar Sam Fakoor.

Efter ett tips från en kollega kontaktade han Jonas Holmkvist på Söderberg & Partners i Halmstad.

– Jag kände direkt att det förtroende och engagemanget som jag letade efter fanns. Under de fem år som har gått finns samma engagemang kvar.

Under dessa år har Sam Fakoor flyttat från Halland till Stockholm, men fortfarande är Jonas Holmqvist rådgivare.

– För mig är det personliga mötet otroligt viktigt. Trots att jag numera bor i Stockholm ses vi några gånger per år för en noggrann genomgång.

Söderberg & Partners hjälper Sam Fakoor med såväl pensionsavsättningar som kapitalförvaltning. Inom kapitalförvaltningen betalar Sam Fakoor ett förvaltningsarvode till Söderberg & Partners och får samtidigt rabatter på sina investeringar. Söderberg & Partners kallar denna betalningsmodell för Fair Deal.

– Ersättningsmodellen är bra eftersom den är rak och enkel. Jag vill ha en rådgivare som verkligen ger de placeringsråd som de tror kommer att vara bäst. Därför måste rådgivningen ske utan att det finns risk för intressekonflikter, avslutar Sam Fakoor.

> *I kraft av vår storlek kan vi upphandla produkter och tjänster till, i vissa fall, omfattande rabatter som vi oavkortat ger tillbaka till våra kunder*

Lägre avgifter, bättre analys

MAGNUS WIKNER – CHEF SPECIAL CLIENTS och entusiastisk seglare, ser stora fördelar med Fair Deal. Framförallt menar han att det minskar risken för intressekonflikter och att kunderna alltid kan vara säkra på att de rekommenderas de sparprodukter som är bäst för just dem. Säkerhet är också viktigt när det gäller segling. Magnus förser alla med flytväst när han är ute på sjön.

Bra rådgivning lönar sig

BRA RÅDGIVNING SKA VARA personlig, vila på omfattande analys och vara fri från provisioner som påverkar rådgivarens ersättning. Det är också tre anledningar till att allt fler väljer att anlita Special Clients.

Special Clients är Söderberg & Partners affärsområde riktat mot high-net-worth individual (HNWI). Det handlar om personer som har en mer komplex och omfångsrik ekonomi. På relativt kort tid har Special Clients växt till en av de största aktörerna inom detta segment på den svenska marknaden.

– Att vara stor är inget självändamål, men det innebär en rad fördelar för våra kunder, säger Magnus Wikner, chef för Special Clients, och fortsätter:

– I kraft av vår storlek kan vi upphandla produkter och tjänster till, i vissa fall, omfattande rabatter som vi oavkortat ger tillbaka till våra kunder. Men framförallt har storleken inneburit att vi haft möjlighet att investera i en för Sverige unik marknads- och produktanalys.

I Special Clients ersättningsmodell, Fair Deal, betalar kunderna en transparent förvaltningsavgift och inga dolda avgifter förekommer. Precis som alla aktörer får Söderberg & Partners provision i form av rabatter från externa fondbolag när deras kunder väljer till exempel fonder från dessa. I den traditionella betalningsmodellen, som till exempel banker använder sig av, behålls dessa provisioner. I Fair Deal betalas provisionerna tillbaka till kunderna i form av rabatterat arvode.

Även om lägre kostnader är en viktig fördel så finns det fler vinster för kunderna.

– Kunderna kan vara säkra på att vi alltid rekommenderar de sparprodukter som vi anser kommer vara bäst för dem, berättar Magnus Wikner.

Att kunderna kan känna sig säkra beror främst på tre faktorer: För det första rekommenderar Söderberg & Partners placeringar i produkter från externa leverantörer. För det andra tjänar inte Söderberg & Partners mer pengar beroende på om bolaget rekommenderar till exempel en fond med högre avgift. Anledningen är att Söderberg & Partners betalar tillbaka samtliga provisioner till kunderna i form av rabatterade arvoden. För det tredje ökar inte bolagets intjäning om kunden ligger fullinvesterad i aktiefonder eller produkter med hög marknadsrisk.

Den svenska marknaden inom segmentet HNWI domineras av storbankerna med sin traditionella betalningsmodell. Dessutom finns ett antal mindre så kallade Family offices. Några av dessa mindre Family offices har, precis som Special Clients, fristående rådgivning fri från de sedvanliga intressekonflikterna. Men dessa aktörer har inte upphandlingskraften eller den analyskapacitet som krävs för att kunna leverera god rådgivning till ett för kunden rätt pris. Söderberg & Partners är en analysdriven organisation som analyserar en mängd områden, till exempel makroekonomin, fonder och aktier.

– Vi följer exempelvis 3 500 fonder löpande. Det är våra egna analyser som ressulterar att vi hittar guldkornen på mrknaden, berättar Magnus Wikner.

”I tider av större turbulens gynnas kunderna av att Söderberg & Partners är proaktiva och bistår med löpande riskuppföljning.”

Stort behov av aktiv bevakning & rådgivning

Söderberg & Partners institutionella rådgivningsteam expanderade under 2015. Många kunder valde att anlita bolaget för att få välgrundad rådgivning, aktiv bevakning och god riskkontroll.

Under 2015 präglades marknaderna av relativt hög volatilitet. Året utmärktes även av exceptionell variation i avkastning mellan olika fonder och index, vilket i kombination med höga utdelningar medförde att fonder med stor diversifiering presterade väsentligt bättre än fonder med innehav i traditionella storbolag. De finansiella marknaderna påverkades i hög utsträckning av interventioner från centralbankerna och den expansiva penningpolitiken ledde under det första kvartalet till både stigande börskurser och långräntor.

Under sommaren och början av hösten ökade volatiliteten markant, en utveckling som till stor del kunde tillskrivas oro för sämre kinesisk tillväxt. Utvecklingen i Kina i kombination med de kraftiga fallen i råvarupriser bidrog till att både börser och räntor sjönk. Därefter stabiliserades marknaderna men i samband med att ECB valde att inte utöka sina stödköp ökade återigen volatiliteten. Även om FED:s höjning av den amerikanska styrräntan kortsiktigt lugnade marknaderna, avslutades året med stor ovisshet om framtiden.

Den ökande risken, samt den stora skillnaden i avkastning mellan olika alternativ, medförde att behovet av aktiv bevakning och rådgivning ökade. Det visade sig inte minst genom att fler kunder valde att anlita Söderberg & Partners Institutionella rådgivning inom samtliga affärsområden, det vill säga: Portföljrådgivning, pensions- och försäkringsanalyser, skuldrådgivning samt värdering av pensionsskulder.

Högre förväntad avkastning i förhållande till risken

Inom portföljrådgivning har många av Söderberg & Partners kunder en daglig riskkontrollerande förvaltning med tydliga mål om hur stor andel av kapitalet som får riskeras. Det medför att de vid varje tidpunkt har möjlighet att skapa en högre förväntad avkastning i förhållande till den risk som tas. I tider av större turbulens gynnas kunderna av att Söderberg & Partners är proaktiva och löpande bistår med information samt förslag på transaktioner för att hantera den aktuella situationen. Ett exempel är att många kunder i början av året realiserade vinster samtidigt som Söderberg & Partners gav råd att sänka risken i portföljerna. Detta råd ökade kundernas motståndskraft mot den större osäkerhet som präglade andra halvåret.

Söderberg & Partners institutionella rådgivningsteam har under 2015 vuxit genom nyanställningar inom både analys och support. Samtidigt har bolagets tjänster utvecklats så att de i ännu högre grad är anpassade efter varje kunds unika behov. Söderberg & Partners har fortsatt utvecklingen av skuldrådgivningen mot institutioner. Inom området har nya kunder anslutits och nya samarbetspartners tillkommit. Efter årsskiftet kommer skuldrådgivningen att flyttas till ett separat affärsområde, allt för att ytterligare fokusera på att utveckla detta viktiga område.

Precis som fallet är med Söderberg & Partners övriga verksamheter arbetar det institutionella rådgivningsteamet aktivt med att öka transparensen och förbättra tjänsteutbudet. Under året har därför en stor del av kunderna flyttats till S&P Depå med Fair Deal. Även om simultana flyttar av stora mängder kapital initialt medför vissa utmaningar resulterar förvaltningen inom konceptet till en mer effektiv hantering samt bättre priser och förhandlingsutrymmen för alla kunder. Då Fair Deal minskar potentiella intressekonflikter är kunden och kundens behov i fokus, något som differentierar Söderberg & Partners inom branschen och stärker bolagets erbjudande om kompetenta fristående analyser och råd.

De nuvarande marknadsutsikterna är ovissa och behovet av aktiv analys och bevakning är stort. Söderberg & Partners kommer även framöver att arbeta proaktivt för att säkerställa att kunderna får löpande information och råd. Den ökande volatiliteten ställer större krav men ökar samtidigt värdet av riskkontroll. Sammantaget medför det att Söderberg & Partners tillsammans med sina kunder står väl rustade inför den ökade osäkerheten.

ASSET MANAGEMENT

Bra riskkontroll för god avkastning

Under 2015 fyllde Söderberg & Partners Trygghetsförvaltning tio år. En grundbult i Trygghetsförvaltningen är god riskkontroll, en strategi som bidrar till den positiva utvecklingen.

Söderberg & Partners Trygghetsförvaltning har utvecklats under de dryga tio år som har gått sedan den startades. Under den första tiden bedrevs Trygghetsförvaltningen endast som diskretionär portföljförvaltning. Sedan övergick den till fondform, allt för att fler skulle få möjlighet att ta del av det framgångsrika förvaltningskonceptet.

Däremot har modellen som ligger till grund för själva förvaltningen – och som är förklaringen till den goda avkastningen – inte ändrats. Trygghetsförvaltningen är främst avsedd för långsiktigt pensionssparande och just därför är det viktigt med kontinuitet i förvaltningen. För spararna innebär kontinuiteten att de kan vara säkra på att Söderberg & Partners Trygghetsförvaltning även framöver håller sig till den strategi som har levererat mervärde.

Som fallet var för andra förvaltningsformer med stort inslag av aktieexponering var 2015 ett kontrasternas år. Året inleddes mycket positivt med stora uppgångar under våren. Sedan dök ett antal orosmoln upp på de finansiella marknaderna, såsom ett potentiellt grekiskt utträde ur EU och osäkerhet kring den kinesiska ekonomin. Det ledde till relativt kraftiga börsfall i augusti och september följt av ett skakigt slut på året. Trots detta gav Trygghetsförvaltningen positiv avkastning under året och tillsammans med fortsatt goda nyinflöden ökade kapitalet under förvaltning med nästan 10 procent.

> ” Trygghetsförvaltningen är främst avsedd för långsiktigt pensionssparande och därför är det viktigt med kontinuitet i förvaltningen.”

Sänkta förvaltningsavgifter
Under 2015 fortsatte de löpande förbättringarna av verksamheten. Under våren flyttades de sista fonderna till Söderberg & Partners fondstrukturer i Luxemburg. Detta gav bolaget möjlighet att fokusera på ytterligare förbättringar av de tjänster som levereras till kund. De första exemplen på det var att förvaltningsavgifterna kunde sänkas i ett antal av fonderna under hösten. Trygghetsförvaltningen följer också med i Söderberg & Partners expansion i Norden. I slutet av 2015 startades en skräddarsydd Trygghetsförvaltning för den danska marknaden.

Under 2015 skedde inga större regulatoriska förändringar, men under 2016 kommer den nya europeiska fondlagstiftningen UCITS V. Söderberg & Partners kommer att lägga resurser på anpassning till de nya reglerna, men överlag är bolaget väl rustat och uppfyller sedan tidigare merparten av kraven. Det innebär även att vi kommer att fortsatt kunna lägga kraft på utveckling av vårt kunderbjudande. Målsättningen är att under året lansera ytterligare tjänster för att passa ännu fler kunder.

Financial Technology

GENOM ATT KOMBINERA IT-KOMPETENS och försäkringskunnande tillhandahålls marknadsledande produkter som förenklar och effektiviserar administration, rådgivning och kommunikation med marknadens aktörer. Söderberg & Partners digitala strategi handlar om att lyfta in hela verksamheten till en modern IT-lösning för att möta dagens och morgondagens behov.

2 000

VISIANVÄNDARE

140 000

ANVÄNDARE
PRIVATTJÄNSTEN

18 200

IRÅDSANVÄNDARE

WISETALK, VISI

Ett år präglat av stora implementationsprojekt

VISI-BOLAGEN erbjuder standardiserade mjukvaruprodukter och tjänster som stödjer rådgivande försäljning av finansiella produkter. Produkterna används dagligen av fler än 2 000 användare i 150 organisationer.

Visi-bolagens produkter och tjänster gör det enkelt för försäkringsförmedlare och investeringsrådgivare att få hjälp med sammanställningar, prognoser och andra underlag inför rådgivningsmöten. Produkterna underlättar inte minst vad det avser att effektivisera kommunikationsflöden och administrativa processer. Verksamheten bedrivs i Stockholm och Göteborg och är indelad i tre områden med totalt 20 anställda.

Wisetalk AB
Utvecklar och säljer Wisetalk, ett komplett verktyg för försäkringsförmedlare och investeringsrådgivare. Wisetalk AB utvecklar även Visi-plattformen som i huvudsak riktar sig till kunder på den institutionella marknaden.

Visi System
Ansvarar för försäljning och leverans mot kunder på den institutionella marknaden där ofta större implementationsprojekt krävs.

Visi Finance
Utvecklar rådgivningsplattformen Visi Front Office, som möjliggör automatisering av finansiell rådgivning. Rådgivningsplattformen bedöms utgöra en av grundbultarna i den framtida produktportföljen.

2015 präglades i stor utsträckning av utrullningen av Visi-bolagens nya produkter till marknaden.

– Produkten Wisetalk har mognat avsevärt under 2015. Vi har ökat avståndet till konkurrenterna och uppfattas ofta som det självklara valet

> ” Det är tillfredställande att kunna konstatera att produkten Visi Front Office skapar mervärden för våra kunder på det sätt som den är designad att göra.”

i upphandlingssituationer. De fristående mäklarna har under året upplevt en turbulent situation vilket medfört ständigt ökande krav på oss och vårt system. Vi har stärkt vår förmåga att följa och helst överträffa dessa krav. Stort fokus har under året legat på att underlätta försäljning och regelefterlevnad. Samtidigt har vi ökat vår marknad och lanserat Wisetalk i vårt grannland Danmark, säger Göran Hultmark vd på Wisetalk.

Under året har också en omfattande implementering av Visi Front Office genomförts hos ett stort försäkringsbolag i Sverige.

– Det är tillfredställande att kunna konstatera att produkten Visi Front Office skapar mervärden för våra kunder på det sätt som den är designad att göra. Effektiviteten i kundmötet ökar, enhetligheten i rådgivningen blir tydligare och den regulatoriska efterlevnaden säkerställs. Att begreppet ”automatiserad finansiell rådgivning” är här för att stanna känns nu som ställt utom allt tvivel, säger Mårten Sundling vd på Visi Finance.

”Vår digitala strategi handlar om att lyfta in hela vår kärnverksamhet, personlig rådgivning, till en modern IT-lösning för att möta både dagens och morgondagens kunders behov.”

IRÅD, FUND FINDER, PRIVATTJÄNSTEN

Digitala satsningar

SOM EN DEL I SÖDERBERG & PARTNERS övergripande strategi satsar koncernen på att transformera sitt erbjudande för att leva upp till morgondagens behov och förväntningar. I praktiken handlar det om att på ett integrerat sätt anpassa både koncernens enskilda affärsområden och det totala kunderbjudandet. Ambitionen är att skapa en framtidssäker digital plattform som lever upp till kraven på tillgänglighet och enkelhet som förväntas av morgondagens konsumenter.

Under året har Söderberg & Partners arbetat vidare med befintliga digitala satsningar så som den digitala rådgivningsplattformen iRåd. Koncernen har även lanserat nya digitala tjänster så som Fund Finder, för att underlätta för kunderna att hitta rätt på fondmarknaden. Söderberg & Partners har också påbörjat arbetet med att bygga om och uppdatera några av koncernens äldre digitala tjänster så som Privattjänsten och Proaktiv Bevakning. Under 2016 planeras uppdaterade versioner av dessa tjänster

– Vår digitala strategi handlar om att lyfta in hela vår kärnverksamhet, som är personlig rådgivning, till en modern IT-lösning för att möta dagens och morgondagens kunders behov, säger Walter Nuñez Ovtcharenko, Produktutvecklingschef på Söderberg & Partners.

iRåd

Under 2014 lanserades Söderberg & Partners nya rådgivningsplattform iRåd. 2015 var året när plattformen kunde utöka sin räckvidd och nå fler kundgrupper. Söderberg & Partners utökade även rådgivningsplattformens funktionalitet under året och därigenom kunde den erbjuda en ännu bättre kundupplevelse. Rådgivningsplattformen samlar all Söderberg & Partners rådgivning- och analysexpertis, som tillsammans med den senaste tekniken skapar ett användarvänlig, säkert och tryggt system.

Den rådgivningsmodell som iRåd möjliggör, i form av både gruppmöten och digital distribution, har gjort att många kunder som tidigare inte haft tillgång till rådgivning nu äntligen får chansen till hjälp att placera sin pension. De kan också få hjälp med att se till så att deras försäkringsskydd passar familjesituationen. I takt med att koncernen utvecklar rådgivningsplattformen kommer en allt större del av Söderberg & Partners rådgivningsflöden att utgå från plattformen. Detta väntas bidra till en förenkling och förbättring av rådgivningen och kundupplevelsen.

Fund Finder

Söderberg & Partners nya analysgränssnitt för fondanalys – Fund Finder – lanserades under året efter en intensiv period av utveckling. Det nya systemet är anpassat för mobil, iPad och dator och i och med lanseringen har Söderberg & Partners omfattande fondanalys blivit helt digitaliserad; för att alla våra kunder ska kunna ta del av den senaste analysen var de än befinner sig.

– Många kunder och rådgivare har efterfrågat en bättre lösning som är enklare att hitta i och som alltid innehåller uppdaterad information. Nu när Fund Finder har lanserats kommer vi att avveckla alla gamla statiska pappersrapporter, berättar Walter Nuñez Ovtcharenko

Privattjänsten

För att kunna möta kundernas förväntningar kring att kunna ta del av sina tjänster på ett modernt sätt, har Söderberg & Partners under 2015 tagit de första stegen mot att ta fram en uppdaterad kundportal i form av privattjänsten. Målsättningen är att förena och förenkla tillgången till Söderberg & Partners olika tjänsteerbjudanden i den enhet som kunden väljer. Utvecklingen av portalen sker med utgångspunkt från kundens behov för att ge en optimerad tjänst till kunden. Den nya privattjänsten kommer att lanseras under 2016.

Payroll & Benefits

PAYROLL & BENEFITS ÄR Söderberg & Partners webbaserade Shared Service Center för hantering av löner och förmåner. Tjänsterna Payroll, för lönehantering, och Benefits, för förmånshantering, kombinerar kraftfullt systemstöd, kompetent support och hög anpassningsbarhet för dig som kund. Tjänsterna kan användas i kombination eller oberoende av varandra.

+33 %

OMSÄTTNING PAYROLL

+45 %

NYA ANVÄNDARE PAYROLL

+65 %

OMSÄTTNING BENEFITS

+166 %

TRANSAKTIONSVOLYM BENEFITS

PAYROLL

Smidig & transparent *lönehantering*

Även under 2015 har Söderberg & Partners lönehantering, Payroll, tagit ett ordentligt steg framåt. Payroll arbetar nu med stora bolag och har gjort omfattande investeringar i kompetens och systemutveckling. Detta resulterade i en omsättningsökning på drygt 30 procent under året.

Payroll tillhandahåller lönehanteringssystem genom en enkel och smidig affärs- och prissättningsmodell. På ett ärligt och transparent sätt erbjuder Payroll en helhetslösning inom lönehantering där inga dolda avgifter förekommer. Det finns inte heller några långa uppsägningstider som binder upp kunden i byråkrati och krångliga avtalstider. Detta resulterar i att affärsområdet vinner marknadsandelar genom kundnöjdhet inom en bransch som traditionellt är förknippad med missnöje till följd av en missvisande bild kring erbjudande, tillgänglighet och kostnader.

– Vårt uttalade mål är att undvika extra debiteringar och leverera branschens bästa och ärligaste lönehantering. Det förutsätter att vi arbetar nära marknaden och lär oss så mycket som möjligt om våra kunder. På så vis kan vi erbjuda en tydlig prisbild och leva upp till kundernas förväntningar, säger Jan Hagström, vd på Payroll.

Snabb utveckling

I dag har Söderberg & Partners lönehantering drygt tvåhundra kunder och utvecklas i snabb takt. Under 2015 växte lönehanteringen med drygt 30 procent och tog steget från att arbeta

Vårt uttalade mål är att undvika extra debiteringar och leverera branschens bästa och ärligaste lönehantering

JAN HAGSTRÖM – VD PAYROLL dyker gärna på fritiden. När han befinner sig under vattenytan vill han att vattnet ska vara klart och utan obehagliga överraskningar. Söderberg & Partners lönehantering är framtagen för att erbjuda en transparent och ärlig prisbild som lever upp till kundernas förväntningar.

med små- och mellanstora bolag till att även arbeta med bolag med närmare tusen anställda. Payroll fortsatte också arbetet med att stärka upp organisationen genom fortsatta satsningar på kompetensutveckling och förbättrade system. Tjänsten är idag processtyrd och enkel att använda för såväl medarbetare som arbetsgivare.

– Payroll tillför idag marknaden en smidig, modern och användarvänlig lösning genom tjänster som sträcker sig från anställningen via det ordinarie lönearbetet till lönestatistik och ekonomisk uppföljning. Rapporteringen av arbetet sker smidigt och de anställda behöver aldrig på egen hand gå in i systemet utan får påminnelser när det är dags att göra något direkt i mejlen eller mobilen, beskriver Jan Hagström.

Löpande förbättring

Under 2016 kommer Payroll fortsätta att utveckla sitt erbjudande till marknaden genom löpande förbättringar med kunderna i fokus. Stor vikt kommer att läggas vid systemutvecklingen för att möjliggöra ännu mer kvalitetssäkrade uppstarter och arbetsprocesser. Under året kommer även nya självservice- och lönerevisionsmoduler att lanseras tillsammans med en rad uppdateringar inom programvaran och appen. Vidare kommer Payroll arbeta aktivt för att skapa fler värden till kunderna genom en fortsatt integration med övriga delar av Söderberg & Partners erbjudande.

”Vi gjorde en rundfrågning till ett flertal bolag och valde efter en noggrann urvalsprocess Söderberg & Partners som leverantör.”

Smidig implementering

Delphi är en av Sveriges största affärsjuridiska advokatbyråer med omkring 185 medarbetare placerade i Stockholm, Göteborg, Malmö, Linköping och Norrköping. Bolaget har sedan tidigare sitt tjänstepensionserbjudande via Söderberg & Partners och valde nyligen att även implementera lönehanteringstjänsten Payroll för samtliga anställda i Stockholm

När advokatfirman Delphi skulle upphandla en extern leverantör för hanteringen av medarbetarnas löner sökte de efter ett par viktiga saker. Bolaget skulle bland annat erbjuda en hög servicenivå och ett lönehanteringssystem som var lätt att använda med en smidig tidsrapportering.

– Vi gjorde en rundfrågning till ett flertal bolag och valde efter en noggrann urvalsprocess Söderberg & Partners som leverantör. Deras lönehantering kändes proffsig rakt igenom med en serviceinriktad kontakt och ett lönehanteringssystem som inte kändes ”träigt” utan modernt och användarvänligt, säger Jessica Welander Rasmussen som är ekonomichef på Delphi.

Delphi är en välrenommerad byrå och tilldelades nyligen utmärkelserna för årets advokatbyrå och stora klientpriset i analysbolaget Regis kvalitets- och branschstudie Årets Advokatbyrå. Byrån har genom åren skött lönehanteringen internt men valde 2015 att lägga ut arbetet på en extern aktör för att bland annat minska sårbarheten i löneadministrationen vid sjukdomar och frånvaro. Delphi uppskattade också smidigheten som Söderberg & Partners kunde erbjuda genom en effektiv löneplattform.

– För oss är det viktigt att vår lönehantering kan erbjuda en flexibilitet eftersom vi arbetar som konsulter och vår verksamhets förutsättningar snabbt kan förändras. På grund av verksamhetens art, med ett stort antal utläggsräkningar var det bland annat värdefullt med en välfungerande utläggsmodul, säger Jessica och fortsätter:

– Vi har ofta mycket att göra och uppskattar när saker runt huvudverksamheten fungerar på ett bra sätt. Det vi bland annat är imponerade av i Söderberg & Partners lönehantering har varit den smidiga implementeringen av tjänsten. För oss är det även en fördel att vi har vårt pensionserbjudande genom Söderberg & Partners. Det ger oss en god och samlad överblick av ersättningen till medarbetarna.

BENEFITS

En förmånstjänst som gör arbetsgivaren mer attraktiv

Under 2015 lanserades förmånsportalen Benefits för affärsområdets hittills största kund. Det blev ett kvitto på att förmånsportalen smidigt och effektivt kan hantera förmåner för Sveriges största arbetsgivare.

Benefits är förmånstjänsten som sedan starten 2010 aldrig har tappat en enda kund. Under 2015 dubblerade affärsområdet antalet kunder och avtal tecknades med den hittills största kunden. Bolaget använder sedan i fjol Benefits för samtliga cirka 10 000 anställa i Sverige.

– Den smidiga uppstarten av en förmånstjänst för över 10 000 anställda blev ett tydligt kvitto på att Benefits effektivt kan integreras i stora organisationer, säger Martin Winberg, vd för Benefits.

> *Benefits har sedan starten 2010 aldrig tappat en enda kund*

Under året utvecklades nya funktioner, allt för att Benefits även framöver ska leverera ett konkurrenskraftigt erbjudande till arbetsgivare och dess anställda.

– Vi arbetar ständigt med att förbättra användarupplevelsen och addera nya attraktiva erbjudanden. För kunderna ska systemet vara enkelt att använda och just därför lägger vi stora resurser på systemutveckling, säger Martin Winberg.

Förmånsportalen finns tillgänglig både som app och webbplattform och medarbetarna kan enkelt logga in för att finna information om de förmåner som de omfattas av eller för att nyttja förmåner direkt i portalen. Kostnaden för de erbjudanden som beställs avräknas mot bidrag från arbetsgivaren och eventuella överskjutande belopp dras som ett löneavdrag. Medarbetaren får sedan en snabb återkoppling i det interaktiva lönebeskedet på webben eller i mobilen.

Smidig helhetslösning

För arbetsgivare innebär Benefits en smidig helhetslösning. Söderberg & Partners sköter all administration och via upphandlingar säkerställs ett stort utbud av förmåner till attraktiva priser. Arbetsgivaren får god kontroll över förmånshanteringen och kan effektivt kommunicera ersättningen till sina medarbetare. Söderberg & Partners kan idag leverera allt från förmånsportalen till löneadministration och rådgivning kring alla delar i pensionsplanen.

– Helhetsgreppet skapar fördelar när samhället går mot att arbetsgivare i allt större utsträckning väljer att lägga ut delar av den löpande förmånshanteringen för att fokusera mer på sin kärnverksamhet. Benefits är omtyckt bland arbetsgivarna som via en gemensam ingång får en bra överblick av hela förmånspaketet, säger Martin Winberg.

Förbättrad användarupplevelse

Under 2016 kommer Benefits fortsätta arbetet med att förbättra systemen i nära relation med kunderna. Affärsområdet kommer bland annat fokusera på att stärka den visuella upplevelsen och integrera förmånsportalen ytterligare med övriga affärsområden inom Söderberg & Partners.

– Viljan att utvecklas tillsammans med våra kunder finns djupt rotad hos samtliga medarbetare. Vi kommer fortsättningsvis att driva utvecklingen för att bli ännu vassare inom leverans, hantering och implementering. Vi kommer också arbeta vidare med att etablera vårt varumärke inom förmånshantering där Söderberg & Partners idag är en ledande aktör.

Kundrelationer

SÖDERBERG & PARTNERS ARBETAR AKTIVT med att anpassa alla tjänster och produkter efter kundernas önskemål. Genom att mäta kundnöjdheten och uppmuntra till en löpande dialog skapas ett ömsesidigt förtroende och en gemensam vilja att utvecklas tillsammans. Svenskt Kvalitetsindex (SKI) utsåg Söderberg & Partners – för fjärde året i rad – till företaget med marknadens mest nöjda kunder.

96 %

REKOMMENDERAR OSS

84 %

TYCKER ATT VI
ÄR ENGAGERADE

5,92 %

BÄTTRE AVKASTNING
PÅ GRÖNA PRODUKTER

ANALYS & TRAFIKLJUSSYSTEM

Nordens största analysavdelning

Söderberg & Partners analys och trafikljussystem utgör grunden för rådgivningen. Med Nordens största fristående analysavdelning inom finans- och försäkringsbranschen kan Söderberg & Partners analysera och betygsätta lösningar på ett sätt som är anpassat till kundernas individuella förutsättningar.

Därför kan Söderberg & Partners hitta placeringsalternativ och pensionslösningar som passar sina kunders behov.

Världen förändras ständigt. Samband som var avgörande igår kanske inte är lika viktiga framöver, samtidigt som andra parametrar har blivit viktigare. Söderberg & Partners analyserar sparmarknaden löpande och uppdaterar sina betygsmodeller så att de även framöver ska leverera mervärde.

Trafikljussystemet är enkelt och hjälper kunderna att hitta de bästa produkterna. Rekommenderade produkter får grönt betyg, produkter som kan vara bra i vissa fall får gult betyg och de som Söderberg & Partners helt avråder från får rött betyg. Hur Söderberg & Partners kommer fram till betygen varierar mellan olika områden, men viktiga parametrar är alltid produkternas kvalitet och kostnad.

– 2015 var ett bra år för våra analyser. Produkter med grönt betyg presterade bättre än produkter med gult respektive rött betyg. Därför kan vi konstatera att välanalyserade råd verkligen gör skillnad, säger Kajsa Brundin, produktanalyschef på Söderberg & Partners.

ANALYSDRIVEN RÅDGIVNING

1

INDIVIDANALYS
Vi ger skräddarsydd och kvalificerad rådgivning utifrån varje kunds unika behov och förutsättningar, såsom ålder, riskpreferenser, etc.

2

RISKEXPONERING
Vi justerar graden av riskexponering beroende på olika marknadsklimat och individuella förutsättningar.

3

KONTINUERLIG OMVÄRLDSBEVAKNING
Vi bevakar omvärlden löpande och är inte bunda till banker och försäkringsbolag. Detta innebär att vi alltid ser till individens bästa i våra rekommendationer.

4

STRATEGISK ALLOKERING
Utifrån individens förutsättningar och val av riskexponering hittar vi den optimala allokeringen för ditt sparande.

5

RÄTT PRODUKTER
Vi väljer de rätta produkterna och investeringsmöjligheterna utifrån vår produktanalys och kundens optimala allokering.

2015 var ett bra år för våra analyser. Produkter med grönt betyg presterade bättre än produkter med gult respektive rött betyg

KAJSA BRUNDIN – PRODUKTANALYSCHEF, har under 2015 genomfört sitt andra Vasalopp – ett lopp som bland annat ställer krav på uthållighet och framåtblick. Förmågan till att kunna blicka framåt och leverera långsiktiga resultat är också en av de egenskaper som efterfrågas i Söderberg & Partners produktanalyser.

VI REKOMMENDERAR produkter med grönt betyg. Betyget innebär en kvalitetsstämpel och att produktens kostnader är rimliga.

GULA PRODUKTER är medelmåttiga men kan vara intressanta för sparare med speciella önskemål.

RÖDA PRODUKTER har omotiverat höga kostnader eller andra egenskaper som gör att vi avråder från investering.

”Eftersom det bara är faktiska förändringar ute hos företagen som bidrar till en mer hållbar värld är det viktigt att låta sparkapitalet förvaltas av aktiva och ansvarsfulla ägare.”

HÅLLBARHETSANALYS

Hållbarhet är alltid rätt i tiden

VALET AV SPARPRODUKT PÅVERKAR avkastningen. Om förvaltaren dessutom arbetar med hållbarhetsfrågor på ett bra sätt kan valet även påverka miljön, samhället och människors arbetsvillkor. Och det finns anledning att tro att det senare hänger ihop med det förra.

Söderberg & Partners har under året utökat satsningen på hållbarhetsanalyser så att bolaget kan ge välanalyserade råd om hållbara livbolag, hållbara fondförsäkringar och hållbara fonder. Intresset för hållbara investeringar fortsätter att öka; från sparare, organisationer och från myndigheter. Fler och fler ser både ekonomiska och andra fördelar med att ta hänsyn till hållbarhetsrisker i sparandet.

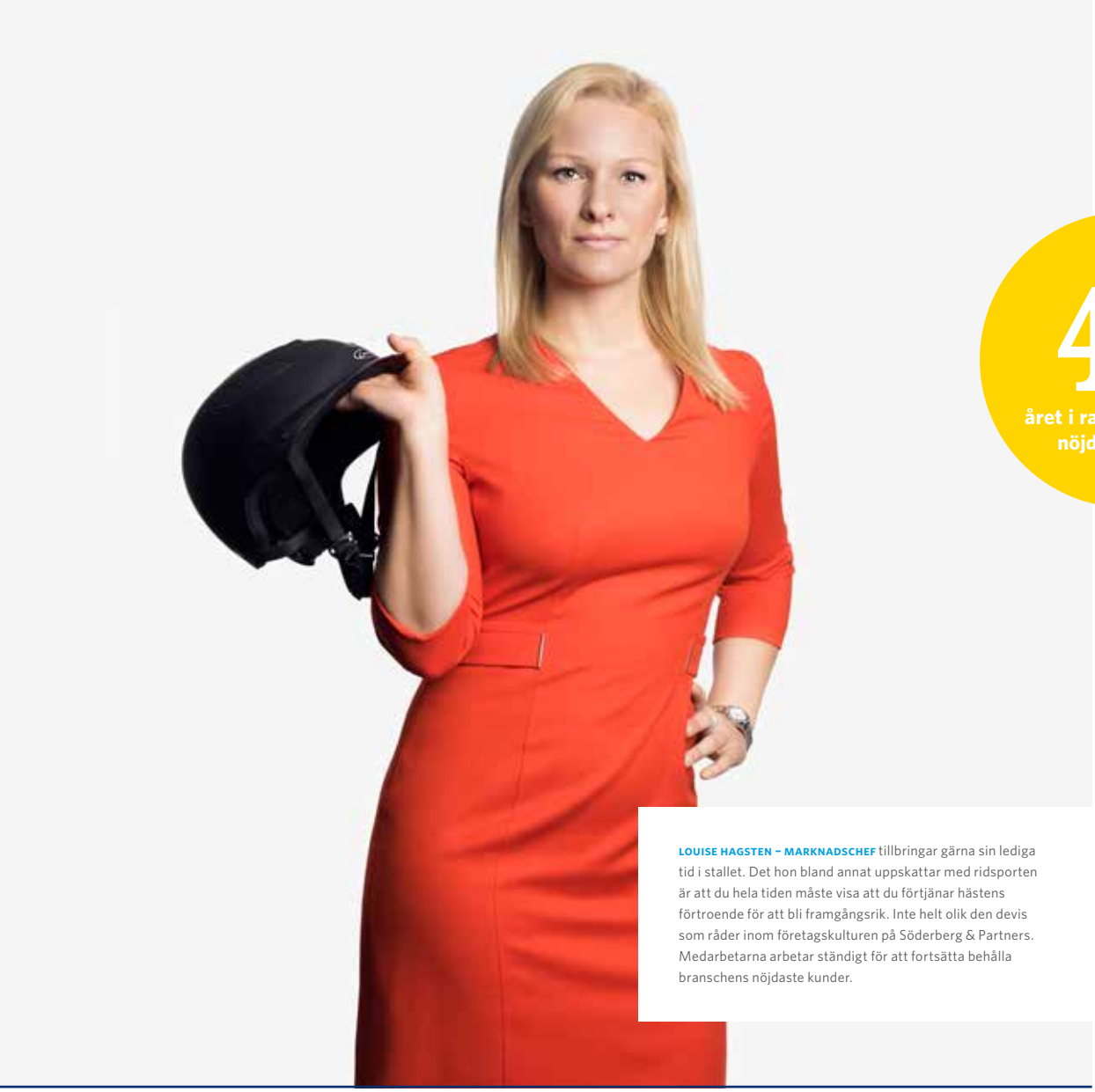
Söderberg & Partners hållbarhetsanalys är unik på så sätt att den fokuserar på det som gör skillnad i praktiken. De flesta analysmetoderna på marknaden fokuserar på hur hållbara innehaven i produkten är, vilket inte tar hänsyn till ägarinflytande och annat påverkansarbete.

– Eftersom det bara är faktiska förändringar ute hos företagen som bidrar till en mer hållbar värld är det viktigt att låta sparkapitalet förvaltas av de som är aktiva och ansvarsfulla ägare. Att sälja innehav i oetiska bolag kommer inte att förändra något i praktiken. Därför bör hållbarhetsanalyser inte fokusera på sådana strategier, säger Kajsa Brundin, ansvarig för hållbarhetsfrågor på Söderberg & Partners.

Ständiga förbättringar och ansvarsfullt ägande

Söderberg & Partners analyser är istället jämförande analyser av det bakomliggande hållbarhetsarbetet i respektive sparprodukt. Vi identifierar de faktorer inom respektive produkttyp som är de viktigaste och tydligaste skillnaderna i hållbarhetsarbetet mellan de olika produkterna. Livbolag har sina förutsättningar för att arbeta hållbart, fondförsäkringar har andra förutsättningar, liksom enskilda fonder. Genom att göra jämförande analyser där de som ligger i framkant blir gröna och de som är eftersläntrare blir röda skapas hela tiden incitament för aktörerna att förbättra sig.

> *Våra kundlöften Öppen, Analytisk och Personlig är så självklara att de inte behöver präntas in eller implementeras*



4:e

året i rad med Sveriges nöjdaste kunder

LOUISE HAGSTEN – MARKNADSCHEF tillbringar gärna sin lediga tid i stallet. Det hon bland annat uppskattar med ridsporten är att du hela tiden måste visa att du förtjänar hästens förtroende för att bli framgångsrik. Inte helt olik den devis som råder inom företagskulturen på Söderberg & Partners. Medarbetarna arbetar ständigt för att fortsätta behålla branschens nöjdaste kunder.

VARUMÄRKE OCH VÄRDERINGAR

Tillväxt genom stark företagskultur

SÖDERBERG & PARTNERS HAR UNDER ÅRET haft fokus på effektivisering och tillväxt. Vi har börjat resan mot att bli mer effektiva på många områden, det leder i sin tur till ett klimat som gynnar tillväxt, både i antal nya kunder och medarbetare.

Vi växer så mycket att vi hela tiden måste vässa processen för hur vi tar emot nya medarbetare och företag. Vi behöver på så kort tid som möjligt se till att nya medarbetare kan börja jobba inom ramen för Söderberg & Partners. Nya kunder ska välkomnas in i vår värld med för dem nya sätt att få rådgivning.

Utmaningen att fusionera nya varumärken till Söderberg & Partners har blivit större i och med att företaget växer utanför Sveriges gränser. Under 2014 gick Söderberg & Partners in i de nordiska länderna. Under 2015 var det dags att göra varumärkesbyte i Danmark. Hela 150 medarbetare skulle byta varumärke till Söderberg & Partners. Det är en bra läroprocess som är otroligt intressant och utvecklande. Vi har tagit med oss mycket nya erfarenheter som vi kommer ha nytta av när vi konverterar nästa utländska varumärke till Söderberg & Partners.

Men det som varit betydligt lättare än vad vi först kunde tänka oss har varit företagskulturen. Vi har tydliga kundlöften och värderingar på Söderberg & Partners. Alla känner till och jobbar efter dem som en kompass. För oss som varit på Söderberg & Partners ett tag så är företagskulturen som en del i vårt DNA. Det kändes trots det inte helt säkert att det skulle gå lätt att implementera den i ett företag i annat land. Men det har verkligen gått över förväntan. Självklart kräver det arbete och en process, men det har gått smidigt. Kanske beror det på att de rådgivare och entreprenörer som attraheras av Söderberg & Partners varumärke och affärsidé gör det just för att de känner igen sig.

Våra kundlöften Öppen, Analytisk och Personlig är så självklara att de inte behöver präntas in eller implementeras. Värderingarna – Modiga, Ansvarsfulla, Hjälpsamma och Drivna – är egenskaper som krävs för att bli en duktig rådgivare och driva ett företag med framgång i vår bransch. Hjälpsam bor i idén med rådgivning, du måste gilla att hjälpa människor. Modet finns också där genom att många av de medarbetare som ansluter till oss någon gång har varit med och startat något, de har inte sällan lämnat en storbank eller ett försäkringsbolag med viljan att kunna erbjuda kunderna något bättre. Drivet finns där som en naturlig del i att utmana branschen och invanda mönster med en tydlig strävan efter att hela tiden bli bättre. Och vår värdering Ansvarsfull kommer genom att vi på Söderberg & Partners tar hand om människors besparingar, vi ger råd för framtiden och ser till att familjer och deras egendomar har trygga lösningar.

Vi har valt att arbeta mycket med våra företagsvärderingar och det visar sig att det inte alls är svårt i tider av stark tillväxt, tvärtom. De förenar oss även med nya medarbetare och bolag som ansluter till Söderberg & Partners. Därtill så stärker de Söderberg & Partners gentemot våra kunder. Hela vår verksamhet och vårt varumärke bygger på att kunderna har förtroende för oss. Och det bygger till stor del på att de känner att Söderberg & Partners är ett bolag som består av människor med sunda värderingar. Vi ser i mätningar att kunderna har stort förtroende för oss och att de är nöjdare än någonsin.

Otroligt roligt är att vi för fjärde året i rad har Sveriges nöjdaste kunder enligt Svenskt Kvalitetsindex (SKI). Det är något vi är stolta över men samtidigt väldigt ödmjuka inför. Vi vet att vi varje dag måste bevisa att vi förtjänar kundernas förtroende och fortsätta göra bra saker för dem, branschen och samhället. Det ligger i vår företagskultur och i vårt kundlöfte ●

LOUISE HAGSTEN
Marknadschef, Söderberg & Partners

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Nyckeln är utbildning

När världen skakas av krig, terrordåd och flyktingkriser är det barnen som drabbas värst. Över 2,2 miljoner barn lever i belägrade områden under flykt. Att fly och lämna tryggheten i sitt hem, sina kompisar och i många fall även sin familj sätter självklart spår för livet.

Att komma i säkerhet, få mat och torra kläder är avgörande i stunden. Men det finns många fler aspekter. En är utbildning och rätten att gå i skolan. Människor riskerar att bli kvar väldigt länge i tillfälliga boenden i flyktingläger. En del lyckas fly till Europa men många blir kvar i flyktinglägren i månader och år, och det under mycket svåra förhållanden. Vad gör år av otrygghet med ett barn, och framförallt, vad gör flera år utan skolgång?

– Det var vår vd Gustaf Rentzhog som först kom med idén. Vi diskuterar ofta att utbildning är avgörande och nyckeln till ett bra liv och det är inom det området vi fokuserar när vi satsar på barn och ungdomar. Vi bestämde att om vi kunde göra något så att barnen på flykt kan få gå i skolan, då ska vi satsa på det, säger Louise Hagsten, marknadschef på Söderberg & Partners.

Därför inleddes samarbetet med Rädda Barnen. Söderberg & Partners har skänkt cirka 4,5 miljoner kronor som har öronmärkts till utbildningsinsatser

”Över 2,2 miljoner barn lever i belägrade områden under flykt. Att fly och lämna tryggheten i sitt hem, sina kompisar och i många fall även sin familj sätter själv klart spår för livet.”

4,5

miljoner kronor skänktes 2015 till Rädda Barnen

Foto: Ahmad Baroudi/Rädda Barnen

för barn och ungdomar på flykt. Söderberg & Partners följer projektet noga och kommer under de kommande åren skjuta till mer pengar. Målet med projektet är att 1) förbättra utsatta gruppers möjlighet att få ett arbete genom korta yrkesutbildningar, 2) erbjuda integrerat psykosocialt stöd till barn och mödrar och 3) erbjuda alternativa möjligheter till lärande.

Barn och ungdomar i Sverige

Söderberg & Partners fortsätter även sina satsningar på barn och ungdomar i Sverige. För andra året i rad arrangerade företaget Summer Camp, ett viktigt framtidsprojekt där man satsar 1,2 miljoner kronor på en veckas läger med utbildning och roliga aktiviteter. Drygt 100 studiemotiverade ungdomar får stipendium till lägret.

Grundidén var att satsa på studiemotiverade ungdomar som vill ha en extra push inför skolstarten och bli inspirerade att studera vidare efter gymnasiet.

Vidare arbetar Söderberg & Partners med organisationerna Barn till Ensamma Mammor, Hoppets Stjärna och Barncancerfonden.

– Vi kan göra så mycket för så många genom Söderberg & Partners. Vårt hjärta klappar för barn och ungdomar och utbildning är nyckeln för ett självständigt och bra liv, oavsett om du lever i Sverige eller i andra delar av världen. Barn, ungdomar och utbildning är vårt satsningsområde och där lägger vi mycket energi och resurser, säger Louise Hagsten.

Ökat intresse för digitala tjänster

MEDARBETARREPORTAGE

Utmanande & stimulerande *arbetsplats*

Marielle Ramel arbetar som Product Manager på Söderberg & Partners och är ansvarig för företagets digitala rådgivningstjänst iRåd. Dessförinnan arbetade hon på ett stort försäkringsbolag men valde att gå till Söderberg & Partners som hon ansåg var en tydlig utmanare i branschen, med möjlighet att erbjuda en resa som hon inte ville missa.

– Det är nu ungefär ett år sedan jag blev anställd hos Söderberg & Partners, och jag trivs verkligen på min arbetsplats. Jag är en hängiven maratonlöpare och älskar tävlingar och utmaningar. Att få möjlighet att vara en del av Söderberg & Partners känns därför helt rätt för mig. Jag har alltid sett på bolaget som en tydlig utmanare i branschen, beskriver Marielle Ramel.

Marielle Ramel trivs med företagskulturen och värderingarna i bolaget. Hon har också förmånen att arbeta tillsammans med flera team och många olika personer, vilket Marielle Ramel betraktar som nyckeln till att utvecklas och lära sig nya saker varje dag.

– Jag trivs när det är högt till tak, prestigelöst och när inställningen bland medarbetarna är att alltid hålla ett högt tempo.

Söderberg & Partners storlek innebär att bolaget kan göra de bästa förhandlingarna och hitta de mest förmånliga villkoren för kunderna. En annan styrka ligger i verksamhetens kundfokus där värderingen kring att vara öppen gentemot kunderna är en viktig del. Söderberg & Partners arbetar alltid med fullständig transparens kring den ersättning som utgår från kunderna.

– Det är stimulerande att arbeta på Söderberg & Partners. Jag upplever att mitt arbete verkligen gör skillnad. Jag blir nöjd och tillfredsställd av att skapa nytta för våra kunder, säger Marielle Ramel och fortsätter:

– Jag uppskattar också drivet som finns inom företagskulturen. Det finns en beslutsamhet kring att vi aldrig får känna oss alltför bekväma genom att vara nöjda. Vi måste varje dag gå in med inställningen att vi ska göra vårt arbete lite bättre än igår för att nå långsiktig framgång.

Det är stimulerande att arbeta på Söderberg & Partners. Jag upplever att mitt arbete verkligen gör skillnad

MARIELLE RAMEL – PRODUCT MANAGER på Söderberg & Partners, hittar ni med hög sannolikhet i löparspåret när hon inte arbetar. Marielle Ramel ställer gärna upp i lopp och uppskattar utmaningen som tävlingsmomentet erbjuder. Viljan att utmana och därigenom bidra till en positiv förändring för kunderna var också det som lockade Marielle till anställning hos Söderberg & Partners.

Inom Söderberg & Partners finns en rad affärsområden med ett starkt kunderbjudande. Utmaningen med ett brett erbjudande är att förmedla just alla tjänster. Medarbetare som arbetar med tjänstepension behöver även känna till förmånshanteringen, företagsförsäkring, och övriga tjänster inom företaget. Detsamma gäller även åt motsatt håll för övriga affärsområden.

– Det finns potential att utveckla möjligheterna till att skapa ännu fler mervärden för våra kunder genom att arbeta över affärsområdena. I dag finns det många positiva synergier mellan olika tjänster inom bolaget, säger Marielle Ramel.

I en marknad präglad av ständiga förändringar är det viktigt att vara snabbfotad och följa med i utvecklingen.

Rådgivningsplattformen iRåd är ett exempel på en tjänst som utvecklats för att hålla jämna steg med marknadens önskemål kring fler digitala lösningar. I rådgivningsplattformen har Söderberg & Partners samlat bolagets rådgivnings- och analysexpertis och förpackat den i en smidig digital produkt.

– Jag tror att iRåd kommer att användas inom samtliga affärsområden i framtiden. Vi kommer sannolikt också att uppleva en tuffare konkurrens på marknaden i samband med att fler aktörer väljer att gå den digitala vägen. Genom att vara lyhörda för kundernas behov ska vi se till att ligga steget före framgent.

REGELEFTERLEVNAD, RISK MANAGEMENT, INTERNREVISION

Regelefterlevnad & riskkontroll

SÖDERBERG & PARTNERS BEDRIVER, inom affärsområdena Securities & Asset Management och Insurance Consulting, verksamheter som kräver Finansinspektionens, eller dess internationella motsvarighets, tillstånd för värdepappersrörelse, fondförvaltning och försäkringsförmedling.

Att bedriva tillståndspliktig verksamhet innebär att verka under den lagstiftning som reglerar respektive tillståndspliktig verksamhet. De svenska bolagen verkar också under de föreskrifter och allmänna råd som utfärdas av Finansinspektionen och andra myndigheter.

Företagsledningen inom koncernens olika svenska tillståndsbolag, har utöver den operativa affärsverksamheten även hjälp av företagets funktioner för regelefterlevnad och riskkontroll. Dessa funktioner kontrollerar och stödjer den tillståndspliktiga verksamheten.

Funktionen för regelefterlevnad kallas även för Compliance och bedömer hur lämpliga och effektiva verksamhetens riktlinjer och instruktioner är. Funktionen följer även upp och kontrollerar att verksamheten bedrivs i enlighet med rådande lagar och regler. Funktionen för riskkontroll analyserar och kontrollerar respektive tillståndsbolags riskhantering och risksituation. Båda funktionerna rapporterar direkt till tillståndsbolagens verkställande direktörer och styrelser.

Verksamheten i Söderberg & Partners olika svenska tillståndsbolag bedrivs i enlighet med de tre numera allmänt kända försvarslinjerna.

Den första försvarslinjen ansvarar för och hanterar risker samt regelefterlevnad och består av respektive tillståndsbolags operativa affärsverksamhet, det vill säga av medarbetarna och den verkställande direktören. Dessa ansvarar för löpande rutiner för att hantera verksamhetens risker. Till stöd i sitt arbete har verksamheten även juridikavdelningen. Den verkställande direktören är huvudansvarig för den löpande riskhanteringen och har till uppgift att säkerställa att regelefterlevnaden sker i enlighet med styrelsens riktlinjer.

Funktionen för regelefterlevnad och funktionen för riskkontroll ingår i den andra försvarslinjen. Den andra försvarslinjen ansvarar för att övervaka och testa lämpligheten och effektiviteten i tillståndsbolagens rutiner och ska även övervaka förändringar i olika regelverk. Funktionerna ska även stödja den första försvarslinjen vid tillämpningen av regelverken genom att assistera vid utveckling av rutiner, metoder och verktyg för hantering av risker och regelefterlevnad. Exempel på stödjande verktyg är utbildning, information och rådgivning. Den andra försvarslinjen bistår även styrelse och ledning vid framtagningen av interna regler.

Den tredje och sista försvarslinjen består av internrevision, som är en granskningsfunktion direkt underställd tillståndsbolagens styrelser. Internrevisionen utvärderar och verifierar att den interna kontrollen och riskhanteringen fungerar tillfredsställande inom företaget. Inom den tredje försvarslinjen utförs därmed en kontroll av arbetet inom såväl den första som andra försvarslinjen. Funktionen bedriver sin verksamhet oberoende av företagets affärsverksamhet, på samma sätt som funktionerna för regelefterlevnad och riskkontroll. ●

HÅLLBARHETSPOLICY

En naturlig del av verksamheten

SÖDERBERG & PARTNERS tar ansvar för den miljöpåverkan som uppkommer till följd av koncernens beslut och handlingar. Vi är medvetna om att den löpande affärsverksamheten påverkar miljön, både positivt och negativt.

Söderberg & Partners är en del av finanssektorn som spelar en stor roll i samhället, både inom den ekonomiska utvecklingen och den miljömässiga. Därför eftersträvar Söderberg & Partners att göra de bästa miljövalen i den dagliga verksamheten samt arbetar med ständiga förbättringar i koncernens analys och rådgivning.

Ambitionen är att över tid ta hänsyn både till de direkta och indirekta aspekterna av koncernens agerande samt skapa en god struktur för att arbeta med hållbarhetsfrågor. Söderberg & Partners har en övergripande hållbarhetsansvarig och ett hållbarhetsråd, men hållbarhetsarbetet är allas ansvar. Söderberg & Partners handlingar gällande verksamhetens miljöansvar är baserade på koncernens värderingar och etiska riktlinjer. Söderberg & Partners företagskultur bygger på följande värderingar:

- Modig
- Hjälpsam
- Ansvarsfull
- Driven

För Söderberg & Partners hållbarhetspolicy innebär det konkret följande:

Rådgivning och förvaltning
Söderberg & Partners strävar efter att rådgivare alltid ska ha tillgång till relevanta hållbarhetsanalyser. Hållbarhetsanalyser och ansvarsfullt ägande ska vara integrerade delar i rådgivningen och kapitalförvaltningen.

Analys och dialog
Dialog med produktleverantörer är en viktig del i arbetet med ansvarsfulla investeringar. Söderberg & Partners analyser är grunden för dialoger med produktleverantörer. Analyserna används som ett verktyg för att åstadkomma ständiga förbättringar.

Kompetens och medvetenhet
Söderberg & Partners påverkan är främst indirekt, genom de beslut som fattas i rådgivningen och genom koncernens val av leverantörer. Söderberg & Partners utbildar rådgivare och analytiker för att de ska vara välinformerade och kunniga inom området hållbarhet.

Energianvändning och resursförbrukning
Söderberg & Partners strävar hela tiden mot att minska verksamhetens kontors energianvändning och användningen av förbrukningsmaterial. Inköp ska följa Söderberg & Partners inköpspolicy.

Transporter
Söderberg & Partners eftersträvar att välja de mest miljöanpassade valen för persontransporter, till exempel genom att när taxi anlitas, väljs i första hand bolag med stor andel miljöbilar (som drivs med el, biogas eller etanol). Söderberg & Partners väljer tåg framför flyg i den mån det är möjligt, men framförallt strävar koncernen efter att öka andelen möten som sker via videokonferens eller liknande. Resor ska följa Söderberg & Partners resepolicy.

Samhälle och ansvar
Genom att ta ansvar både socialt och miljömässigt kommer Söderberg & Partners att bidra till hållbar utveckling i samhället samtidigt som det bidrar till en uthållig lönsamhet och ett starkt varumärke. Ekosystemet är nära sammankopplat med mänskliga handlingar och Söderberg & Partners skall arbeta för att bidra med sin del. Den gemensamma nämnaren i verksamhetens CSR-arbete är barn och ungdomar. Mer information om koncernens sociala engagemang återfinns på Söderberg & Partners hemsida.

Antagen av Söderberg & Partners vd, Gustaf Rentzhog.

SUMMARY IN ENGLISH

2015

– driving the industry forward

SINCE ITS FOUNDATION ELEVEN YEARS AGO, Söderberg & Partners has been committed to driving the industry forward, in part by requiring greater transparency and improved terms and conditions. As a result, insurance and fund management companies have lowered their fees and developed new products.

Thanks to the size of the company, we are able to exert price pressure on behalf of our customers, and in the past year we yet again successfully reduced many fees. We are now able to offer our customers a range of more than 3,000 funds that on average have a 59 percent discount compared to the regular management fee.

Needless to say, we are working continuously to improve our services. One example of this is our new pension plan, Nya PlusPlanen, which we launched last year. Because of the plan, the terms and conditions for occupational pension customers have improved and the insurance fee was reduced by more than 70 percent, and in some cases even by a 100 percent to zero. Another example is property and business insurance, where Söderberg & Partners implemented one of Sweden's largest group tenders for property and business insurance. We successfully reduced the premiums on average by 30 percent and simultaneously implemented a number of improvements to the terms and conditions.

Throughout the year we have also made advancements in our analysis work by expanding our sustainability analyses. Our surveys show that companies that prioritize sustainability in their savings products as a rule, deliver a higher return. We have included this in our analysis, and we also note that our customers increasingly demand that their savings to a greater extent should be invested in such a manner as to promote long-term, sustainable growth. Over the past year, our analysis of life insurance companies, fund management companies and fund insurance companies proved to be particularly successful, and we once again were able to determine that the companies that received a green light in our traffic light system performed better than the companies that received a red light.

Söderberg & Partners has continued throughout the year to expand in the Nordic region. Thanks to our customer promise to be open, personal and analytical, we have expanded rapidly and now have more than 200 employees outside of Sweden. For Söderberg & Partners, 2015 was also a successful year from a purely financial perspective; sales increased by 29% and operating profit by 28%. The operating margin was 16%.

In 2015, Söderberg & Partners also shifted its focus beyond its own operations. While the world suffers from war, terrorist attacks and refugee crises, children are affected the most. Today, more than 2.2 million children live as refugees in besieged areas. To flee and abandon the comfort of their homes, their friends and in many cases even their families, leaves an impact for life. Söderberg & Partners has therefore entered into a cooperation with the organization Save the Children and donated approximately SEK 4.5 million, which has been earmarked for educational initiatives for refugee children and youth. We are carefully following the project and over the next few years, we plan on donating even more money. The objectives of the project are to 1) improve opportunities for affected groups to get work through short-term professional training, 2) offer integrated psychosocial support for children and mothers and 3) offer alternative options for learning.

Looking forward, we see both opportunities and challenges. We find ourselves in a period of growing financial uncertainty. It is a challenge to be an advisor in such an environment, but it is also a climate that truly benefits from value-generating advice. It is in this type of environment that our analysis-driven and personal model for advice can truly make a difference.

In 2016, Söderberg & Partners will continue to work to create more opportunities for our customers. We will continue to reduce fees and intensify our efforts to digitalize all advisory flows. We believe that this will lead to positive growth in both Sweden and the rest of the Nordic region. We will also work harder than anyone else to achieve our most important goal – to exceed our customers' expectations.

Årsredovisning & koncernredovisning

FÖR RÄKENSKAPSÅRET 2015

2 342

NETTOMSÄTTNING (MKR)

281

ÅRETS RESULTAT (MKR)

29 %

ÖKNING OMSÄTTNING

Förvaltningsberättelse

Härmed får styrelsen och den verkställande direktören i PO Söderberg & Partner AB avlämna årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2015-01-01 - 2015-12-31.

Allmänt om verksamheten

PO Söderberg & Partner AB är ett holdingbolag som förvaltar och utvecklar innehav av aktier i dotterbolag och intressebolag. Bolagets innehav är uppdelade i fyra huvudsakliga affärsområden:

- Insurance Consulting, som bedriver förmedling, inkluderande rådgivning, analys och administration, inom liv- och sakförsäkring.
- Securities & Asset Management, som bedriver kapitalförvaltning, samt rådgivning, analys, depåverksamhet och förmedling avseende värdepapper.
- Financial Technology, som utvecklar och säljer IT-system för användning inom den finansiella sektorn.
- Payroll & Benefits, som bedriver löneoutsourcing-verksamhet och förmånshantering.

Verksamheten inom de olika affärsområdena bedrivs normalt under varumärket Söderberg & Partners, dock används inom affärsområdet Financial Technology även varumärkena Visi och Wisetalk. Även vissa av intressebolagen bedriver verksamhet under andra varumärken.

Ägarförhållanden

PO Söderberg & Partner AB ägs av PO Söderberg & Partner Holding AB, som i sin tur i allt väsentligt ägs, direkt eller indirekt, av Per-Olof Söderberg, TA Associates och anställda inom koncernen. Per-Olof Söderberg kontrollerade vid årsskiftet 44,9% av rösterna och 23,3% av kapitalet i PO Söderberg & Partner Holding AB. TA Associates kontrollerade 7,4% av rösterna och 38,3% av kapitalet. Resterande del av ägandet innehades i allt väsentligt av personer som är eller har varit anställda inom koncernen.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Under året har dotterbolaget Söderberg & Partners Securities AB erbjudit ett antal kunder som tidigare haft sin depå hos andra depåinstitut att flytta dessa till bolaget, vilket har lett till att depåverksamheten har fortsatt att växa och utvecklas positivt. Till följd av det har förvaltat kapital ökat från 3 Mdr till 18 Mdr.

Under året har koncernens expansion inom Norden fortsatt. Verksamhet har förvärvats i Finland och i Danmark pågick under 2015 förberedelserna för att starta upp verksamhet inom liv- och sakförsäkrings-förmedling. Per 2016-01-01 påbörjades verksamheten i Danmark i enlighet med plan. I Norge förvärvades Norwegian Broker i slutet av 2014. Denna verksamhet visade mycket positiv utveckling under 2015.

Finansiell utveckling under räkenskapsåret

Nedan följer en översikt över de senaste fem åren i sammandrag.

Femårsöversikt, koncernen - nyckeltal

Belopp i tusental kronor (tkr)	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31	2011-01-01 2011-12-31
Resultat					
Nettoomsättning	2 342 349	1 812 522	1 577 115	1 400 260	1 109 490
Rörelseresultat	381 049	297 120	249 414	201 478	151 555
Resultat före skatt	381 310	286 192	239 376	191 054	148 163
Årets resultat	281 093	209 976	179 764	137 353	103 105
Finansiell ställning					
Balansomslutning	2 367 292	1 807 710	1 235 400	1 221 359	997 825
Eget kapital	724 868	529 813	367 859	235 681	276 507
Soliditet, %	31%	29%	30%	19%	28%

Omsättning och resultat

Nedan följer omsättning och resultat per affärsområde för de senaste två åren.

Omsättning och resultat 2015	Netto-omsättning	Rörelse-resultat
Securities & Asset Management	1 310 658	270 761
Insurance Consulting	1 187 469	161 443
Financial Technology	50 748	-853
Payroll & Benefits	22 577	-5 950
Koncerngemensamt	3 757	-44 352
Eliminering intern omsättning	-232 860	–
Summa	**2 342 349**	**381 049**

Omsättning och resultat 2014	Netto-omsättning	Rörelse-resultat
Securities & Asset Management	1 035 287	193 036
Insurance Consulting	925 346	133 240
Financial Technology	41 069	3 281
Payroll & Benefits	16 410	-5 822
Koncerngemensamt	4 059	-26 615
Eliminering intern omsättning	-209 650	–
Summa	**1 812 522**	**297 120**

Koncernens nettoomsättning har ökat med 29% sedan föregående år och rörelseresultatet är 28% bättre. Rörelsemarginalen uppgår till 16% vilket är oförändrat mot föregående år.

Verksamheten inom affärsområdet Insurance Consulting har ökat sin omsättning till 1 187 Mkr (925 Mkr), en ökning med 28%. Ca 20% av omsättningsökningen är hänförliga till rörelseförvärv, främst Norweigan Broker AS och Norweigan Claims Link AS som förvärvades i december 2014. Rörelsemarginalen för affärsområdet uppgick under 2015 till 13,6% (14,4%).

Affärsområdet Securities & Asset Management har ökat omsättningen med 27% till 1 311 Mkr (1 035 Mkr). Rörelsemarginalen för affärsområdet var 20,7% (18,6%). Både kapitalförvaltningsverksamheten och verksamheten inom finansiell rådgivning till privatpersoner och institutioner redovisade väsentliga ökningar av både omsättning och resultat. För kapitalförvaltningen var ökningen till stor del en följd av ökning av kapitalet under förvaltning till följd av en gynnsam utveckling på kapitalmarknaderna.

Inom affärsområdet Financial Technology var omsättningen 51 Mkr (41 Mkr). Rörelsemarginalen var negativ och uppgick till -1,7% (8,0%). Ökningen av omsättningen var en följd av att intresseföretaget Wisetalk AB, genom förvärv, övergick till att redovisas som koncernföretag i slutet av 2014.

Payroll & Benefits har ökat sin omsättning till 23 Mkr (16 Mkr). Både löneoutsourcing- och förmånshanteringsverksamheten har fortsatt växa kraftigt, i enlighet med den utsatta planen. Affärsområdets rörelsemarginal var negativ, rörelseresultatet uppgick till -6 Mkr (-6 Mkr).

Den verksamhet som i tabellen hänförs till rubriken Koncerngemensamt avser främst moderföretagets verksamhet och utgörs primärt av koncerngemensamma kostnader. Verksamheten påverkade koncernens rörelseresultat negativt med -45 Mkr (-27 Mkr). I siffran för 2015 ingår en engångsintäkt om 15 Mkr som uppstod vid omvärdering av tidigare innehav i samband med rörelseförvärv.

Finansiering och likviditet

Koncernen redovisar för år 2015 ett kassaflöde om 339 Mkr (123 Mkr). Totalt betalades under året 149 Mkr (215 Mkr) som köpeskillingar för förvärv av aktier i dotterbolag. Vid årets slut fanns likvida medel i koncernen uppgående till 763 Mkr (428 Mkr). Koncernen tog under året upp en checkräkningskredit om 150 Mkr, vilken var utnyttjad med 57 Mkr vid årets slut. Inlåning från kunder inom ramen för värdepappersdepåverksamheten uppgick till 448 Mkr (188 Mkr) vid året slut. Styrelsen bedömer att koncernens finansiella ställning är god.

Finansiell riskhantering

Koncernens finansiella risk är relativt låg tack vare att huvudverksamheten är inriktad på rådgivningsverksamhet, kapitalförvaltning och förmedling av försäkringar och värdepapper. Koncernen har ingen egen tradingverksamhet, och har inga finansiella instrument i värdepapperslager. Detta är en följd av strategiska beslut som fattades när koncernen en gång bildades och styrelsen gör bedömningen att samma principer kommer att upprätthållas även framgent, eftersom det är viktigt för koncernen att vara en stabil, pålitlig och långsiktig partner för sina kunder under överskådlig tid. För ytterligare information om koncernens finansiella riskhantering hänvisas till not 3.

Antal anställda

Koncernen hade i medeltal 799 heltidsanställda under 2015, en ökning från 615 föregående år. Om man inkluderar personal anställd i partnerbolag som är avtalsmässigt anslutna till rådgivningsföretagen på fleråriga kontrakt uppgår det totala antalet personer som jobbar under koncernens varumärken till ca 1 275 (1 106) personer vid årets utgång.

Förväntningar om den framtida utvecklingen

Styrelsen bedömer att omsättning och resultat för 2015 kommer att överträffas under år 2016. Koncernen avser arbeta vidare med de synergieffekter som uppstår genom att kombinera olika verksamhetsområden för att leverera en bred och värdeskapande totaltjänst till koncernens kunder.

Styrelsens arbete

Bolagets styrelse utgörs av tre ledamöter, inklusive ordföranden. Styrelsen sammanträder enligt ett schema som löper mellan bolagsstämmorna. Ansvaret omfattar övergripande bolagets förvaltning och organisation i enlighet med en föredragningsplan som gäller årsvis. Ledamöterna i styrelsen får kontinuerligt information om bolagets ställning, operativa beslut och händelser som påverkar eller kan påverka bolaget, genom löpande skriftliga rapporter från verkställande direktören.

Som en följd av att bolaget sedan hösten 2014 är ett helägt dotterbolag till PO Söderberg & Partner Holding AB sker större delen av arbetet med den strategiska styrningen av koncernen genom styrelsen i detta bolag.

Moderföretaget

Moderföretagets verksamhet består av förvaltning, koordinering och utveckling av koncernens verksamheter och bolag, samt hanterar förvärv och försäljningar av dotterbolag och intressebolag. Vissa koncerngemensamma eller strategiska kostnader bärs av moderföretaget. Bolagets intäkter består väsentligen av utdelning från dotterbolagen. Under året har bolaget gjort en vinst efter skatt om 329 062 tkr (146 186 tkr).

Förslag till vinstdisposition

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel (kr):

Överkursfond	611 081 804
Balanserad vinst	186 741 741
Årets vinst	329 062 549
	1 126 886 094

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande vinstmedel disponeras på följande sätt:

Till aktieägare utdelas 22,50 kr per aktie	120 172 590
I ny räkning överföres	1 006 713 504
	1 126 886 094

Styrelsens yttrande över den föreslagna utdelningen

Den föreslagna utdelningen reducerar bolagets soliditet. Soliditeten är dock betryggande mot bakgrund av att bolagets verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet. Likviditeten i bolaget bedöms kunna upprätthållas på en likaledes betryggande nivå. Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 § 2-3 st.

Koncernens rapport över totalresultat

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Nettoomsättning	5	2 342 349	1 812 522
Andelar i joint ventures och intresseföretags resultat	19	21 625	1 370
Övriga rörelseintäkter	7	55 373	46 490
Summa rörelsens intäkter		**2 419 347**	**1 860 382**
Rörelsens kostnader			
Direkta externa kostnader		-947 450	-771 411
Övriga externa kostnader	8 32	-278 975	-190 629
Personalkostnader	9	-789 562	-584 433
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	12-16	-21 745	-13 768
Övriga rörelsekostnader		-566	-3 021
Summa rörelsens kostnader		**-2 038 298**	**-1 563 262**
Rörelseresultat	6	**381 049**	**297 120**
Finansiella intäkter	10	6 782	7 215
Finansiella kostnader	10	-6 521	-18 143
Resultat från finansiella poster		**261**	**-10 928**
Resultat före skatt		**381 310**	**286 192**
Inkomstskatt	11	-100 217	-76 216
Årets resultat		**281 093**	**209 976**

Koncernens rapport över övrigt totalresultat

Årets resultat		**281 093**	**209 976**
Övrigt totalresultat för året:			
Valutakursdifferenser		-11 997	4 131
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		**-11 997**	**4 131**
Summa totalresultat för året		**269 096**	**214 107**

Årets resultat hänförligt till:		
Moderföretagets aktieägare	269 567	203 671
Innehav utan bestämmande inflytande	11 526	6 305
Summa totalresultat hänförligt till:		
Moderföretages aktieägare	260 151	208 201
Innehav utan bestämmande inflytande	8 945	5 906

Koncernens rapport över finansiell ställning

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-12-31	2014-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Förvärvade kundavtal/kundrelationer	12	78 462	33 048
Förvärvade rättigheter	13	23 165	24 527
Balanserade utgifter för utveckling av programvaror	14	1 529	4 733
Goodwill	15	647 992	588 539
Inventarier	16	15 858	15 889
Andelar i joint ventures och intresseföretag	19	98 398	53 031
Andra långfristiga värdepappersinnehav		15 690	15 382
Fordringar hos joint ventures och intresseföretag		–	1 391
Uppskjutna skattefordringar	26	7 756	943
Övriga långfristiga fordringar		25 244	22 469
Summa anläggningstillgångar		**914 094**	**759 952**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	21	113 455	100 487
Fordringar hos koncernföretag		450	–
Fordringar hos joint ventures och intresseföretag		2 140	8 373
Övriga fordringar		171 424	115 584
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	141 374	183 742
Klientmedel	23	261 693	211 166
Likvida medel		762 662	428 406
Summa omsättningstillgångar		**1 453 198**	**1 047 758**
SUMMA TILLGÅNGAR		**2 367 292**	**1 807 710**

Koncernens rapport över finansiell ställning (fortsättning)

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-12-31	2014-12-31
EGET KAPITAL	24		
Eget kapital som kan hänföras till moderföretagets ägare			
Aktiekapital		5 341	5 327
Övrigt tillskjutet kapital		615 762	604 321
Reserver		-4 176	5 240
Upparbetat resultat inklusive årets resultat		75 973	-115 999
Summa eget kapital hänförligt moderföretagets aktieägare		**692 900**	**498 889**
Innehav utan bestämmande inflytande		31 968	30 924
Summa eget kapital		**724 868**	**529 813**
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Upplåning från kreditinstitut	25	204	747
Övriga långfristiga skulder		2 230	2 882
Uppskjutna skatteskulder	26	43 551	34 589
Övriga avsättningar	27	85 181	65 701
Summa långfristiga skulder		**131 166**	**103 919**
Kortfristiga skulder			
Upplåning från kreditinstitut	25	57 267	436
Leverantörsskulder		39 822	28 586
Aktuella skatteskulder		49 273	33 340
Övriga avsättningar	27	69 475	204 182
Skulder till koncernföretag		62 325	30 000
Skulder till joint ventures och intresseföretag		6 313	8 865
Klientmedelsskuld	28	335 892	309 048
Inlåning från allmänheten		448 446	187 988
Övriga skulder		66 381	46 319
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29	376 064	325 214
Summa kortfristiga skulder		**1 511 258**	**1 173 978**
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		**2 367 292**	**1 807 710**
Ställda säkerheter	30	9 954	1 183
Ansvarsförbindelser	30	6 421	18 324

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

		Hänförligt till moderföretags aktieägare						
Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat inkl årets resultat	Totalt	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
Ingående balans per 2014-01-01		**5 327**	**604 336**	**710**	**-246 572**	**363 801**	**4 058**	**367 859**
Totalresultat								
Årets resultat					203 671	**203 671**	6 305	**209 976**
Övrigt totalresultat								
Valutakursdifferenser				4 530		**4 530**	-399	**4 131**
Summa totalresultat		**–**	**–**	**4530**	**203 671**	**208 201**	**5 906**	**214 107**
Transaktioner med aktieägare								
Utdelning					-71 916	**-71 916**	-1 368	**-73 284**
Avyttring av egna aktier			-15		16	**1**		**1**
Innehav utan bestämmande inflytande som uppkommit vid rörelseförvärv						**–**	32 072	**32 072**
Transaktioner med minoriteten					-1 198	**-1 198**	-9 744	**-10 942**
Summa transaktioner med aktieägare		**–**	**-15**	**–**	**-73 098**	**-73 113**	**20 960**	**-52 153**
Utgående balans per 2014-12-31		**5 327**	**604 321**	**5 240**	**-115 999**	**498 889**	**30 924**	**529 813**
Ingående balans per 2015-01-01		**5 327**	**604 321**	**5 240**	**-115 999**	**498 889**	**30 924**	**529 813**
Totalresultat								
Årets resultat					269 567	**269 567**	11 526	**281 093**
Övrigt totalresultat								
Valutakursdifferenser				-9 416		**-9 416**	-2 581	**-11 997**
Summa totalresultat		**–**	**–**	**-9 416**	**269 567**	**260 151**	**8 945**	**269 096**
Transaktioner med aktieägare								
Utdelning					-85 232	**-85 232**	-8 951	**-94 183**
Nyemission		14	11 441			**11 455**		**11 455**
Innehav utan bestämmande inflytande som uppkommit vid rörelseförvärv						**–**	1 341	**1 341**
Transaktioner med minoriteten					7 637	**7 637**	-291	**7 346**
Summa transaktioner med aktieägare		**14**	**11 441**	**–**	**-77 595**	**-66 140**	**-7 901**	**-74 041**
Utgående balans per 2015-12-31		**5 341**	**615 762**	**-4 176**	**75 973**	**692 900**	**31 968**	**724 868**

För ytterligare information om aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital, se not 24.

Koncernens rapport över kassaflöden

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		381 049	297 120
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	31	-24 166	8 184
Erhållen ränta		3 281	1 809
Erlagd ränta		-2 666	-369
Utdelning från intresseföretag		1 965	769
Betald skatt		-89 271	-63 743
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		**270 192**	**243 770**
Förändringar i rörelsekapital			
Ökning/minskning kortfristiga fordringar		39 274	8 942
Ökning/minskning kortfristiga skulder		-1 877	16 659
Ökning/minskning av inlåning från allmänheten		260 458	187 988
Summa förändringar i rörelsekapital		**297 855**	**213 589**
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**568 047**	**457 359**
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag, efter avdrag för förvärvade likvida medel	33	-46 735	-112 201
Avyttring av dotterföretag, efter avdrag för avyttrade likvida medel		1 617	187
Investeringar i joint ventures och intresseföretag	19	-24 813	-21 778
Investeringar/avyttringar immateriella anläggningstillgångar	12-15	-12 130	-11 777
Investeringar/avyttringar materiella anläggningstillgångar	16	-6 145	-611
Förändringar av övriga finansiella anläggningstillgångar		-1 288	-5 213
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-89 494**	**-151 393**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
Förändring av checkräkningskredit		57 019	–
Amortering av lån		-221	-179
Förvärv av andel i dotterföretag från aktieägare utan bestämmande inflytande		-102 612	-109 853
Utdelning till aktieägare utan bestämmande inflytande		-8 951	-1 368
Utdelning till moderföretagets aktieägare		-85 232	-71 916
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-139 997**	**-183 316**
Periodens kassaflöde		**338 556**	**122 650**
Likvida medel vid periodens början		428 406	303 440
Kursdifferens i likvida medel		-4 300	2 316
Likvida medel vid periodens slut		**762 662**	**428 406**

Moderföretagets resultaträkning

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		72 935	82 508
Övriga rörelseintäkter	7	10 736	7 077
Summa rörelsens intäkter		**83 671**	**89 585**
Rörelsens kostnader			
Direkta externa kostnader		-36	-4
Övriga externa kostnader	8	-87 457	-49 418
Personalkostnader	9	-85 848	-72 152
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	12 13 16	-1 469	-156
Övriga rörelsekostnader		-56	-16
Summa rörelsens kostnader		**-174 866**	**-121 746**
Rörelseresultat		**-91 195**	**-32 161**
Resultat från andelar i koncernföretag	17	328 471	135 031
Resultat från andelar i joint ventures och intresseföretag	19	1 965	769
Ränteintäkter och liknande resultatposter	10	6 618	2 135
Räntekostnader och liknande resultatposter	10	-7 124	-15 690
Resultat från finansiella poster		**329 930**	**122 245**
Resultat efter finansiella poster		**238 735**	**90 084**
Bokslutsdispositioner	20	90 450	59 148
Resultat före skatt		**329 185**	**149 232**
Skatt på årets resultat	11	-122	-3 046
Årets resultat		**329 063**	**146 186**
Moderföretagets rapport över övrigt totalresultat			
Årets resultat		**329 063**	**146 186**
Övrigt totalresultat, netto efter skatt		–	–
Summa totalresultat		**329 063**	**146 186**

Moderföretagets balansräkning

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-12-31	2014-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar			
Förvärvade kundavtal/kundrelationer	12	–	332
Förvärvade rättigheter	13	1 051	85
Summa immateriella tillgångar		**1 051**	**417**
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	16	88	–
Summa materiella anläggningstillgångar		**88**	**–**
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	18	1 604 775	1 628 164
Andelar i joint ventures och intresseföretag	19	74 305	48 061
Fordringar hos koncernföretag		22 625	2 017
Andra långfristiga värdepappersinnehav		14 775	14 575
Övriga långfristiga fordringar		5 042	19 903
Summa finansiella anläggningstillgångar		**1 721 522**	**1 712 720**
Summa anläggningstillgångar		**1 722 661**	**1 713 137**
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		1 475	1 019
Fordringar hos koncernföretag		305 997	96 622
Fordringar hos joint ventures och intresseföretag		2 500	6 900
Övriga fordringar		7 340	3 616
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		4 370	1 811
Summa kortfristiga fordringar		**321 682**	**109 968**
Kassa & bank		**39 556**	**38 709**
Summa omsättningstillgångar		**361 238**	**148 677**
SUMMA TILLGÅNGAR		**2 083 899**	**1 861 814**

Moderföretagets balansräkning (fortsättning)

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-12-31	2014-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		5 341	5 327
Reservfond		4 680	4 680
Summa bundet eget kapital		**10 021**	**10 007**
Fritt eget kapital			
Överkursfond		611 082	599 641
Balanserat resultat		186 742	125 788
Årets resultat		329 063	146 186
Summa fritt eget kapital		**1 126 887**	**871 615**
Summa eget kapital		**1 136 908**	**881 622**
Obeskattade reserver			
Avsättning till periodiseringsfond		4 500	4 500
Summa obeskattade reserver		**4 500**	**4 500**
Avsättningar			
Övriga avsättningar	27	59 510	186 139
Summa avsättningar		**59 510**	**186 139**
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit		57 019	–
Leverantörsskulder		7 475	1 231
Skulder till koncernbolag		776 796	765 709
Aktuella skatteskulder		2 553	2 752
Övriga skulder		9 273	5 310
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		29 865	14 551
Summa kortfristiga skulder		**882 981**	**789 553**
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		**2 083 899**	**1 861 814**
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	30	17 378	17 054

Rapport över förändringar i moderföretagets eget kapital

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	Aktie-kapital	Pågående nyemission	Reserv-fond	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Årets resultat	S:a eget kapital
Eget kapital per 2014-01-01		**5 327**	**–**	**4 680**	**599 641**	**63 803**	**133 900**	**807 351**
Totalresultat								
Årets resultat							146 186	**146 186**
Resultatdisposition enligt beslut vid bolagsstämma:								
Resultat balanserat i ny räkning						133 900	-133 900	**–**
Summa totalresultat		**–**	**–**	**–**	**–**	**133 900**	**12 286**	**146 186**
Transaktioner med aktieägare								
Avyttring av egna aktier						1		**1**
Utdelning						-71 916		**-71 916**
Summa transaktioner med aktieägare		**–**	**–**	**–**	**–**	**-71 915**	**–**	**-71 915**
Eget kapital per 2014-12-31		**5 327**	**–**	**4 680**	**599 641**	**125 788**	**146 186**	**881 622**
Eget kapital per 2015-01-01		**5 327**	**–**	**4 680**	**599 641**	**125 788**	**146 186**	**881 622**
Totalresultat								
Årets resultat							329 063	**329 063**
Resultatdisposition enligt beslut vid bolagsstämma:								
Resultat balanserat i ny räkning						146 186	-146 186	**–**
Summa totalresultat		**–**	**–**	**–**	**–**	**146 186**	**182 877**	**329 063**
Transaktioner med aktieägare								
Nyemission			14		11 441			**11 455**
Utdelning						-85 232		**-85 232**
Summa transaktioner med aktieägare		**–**	**14**	**–**	**11 441**	**-85 232**	**–**	**-73 777**
Eget kapital per 2015-12-31		**5 327**	**14**	**4 680**	**611 082**	**186 742**	**329 063**	**1 136 908**

Moderföretaget har som ett resultat av andra transaktioner under 2012 som utdelning erhållit 35 096 st av företagets egna aktier till ett anskaffningsvärde på 105 tkr. 29 666 st av de egna aktierna avyttrades direkt. Vid utgången av 2013 återstod endast sex aktier, vilka avyttrades under 2014.

Moderföretagets kassaflödesanalys

Belopp i tusental kronor (tkr)	Not	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		-91 195	-32 161
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	31	1 469	156
Erhållen ränta		211	1 729
Erlagd ränta		-1 256	-9 398
Betald skatt		-321	245
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		**-91 092**	**-39 429**
Förändring i rörelsekapital			
Ökning/minskning kortfristiga fordringar		62 467	88 614
Ökning/minskning kortfristiga skulder		161 756	152 654
Summa förändringar i rörelsekapital		**224 223**	**241 268**
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**133 131**	**201 839**
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag	33	-44 395	-158 392
Avyttring av dotterföretag		–	15 329
Lämnade kapitaltillskott till dotterföretag		-18 700	-28 800
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	12–15	-2 067	–
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-124	–
Erhållna utdelningar		154 913	137 133
Investeringar i joint ventures och intresseföretag	19	-24 366	-20 531
Förändring av övriga finansiella anläggningstillgångar		-6 247	-7 675
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**59 014**	**-62 936**
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
Upptagna lån		57 019	–
Utdelning till moderföretagets aktieägare		-85 232	-71 916
Förvärv av andel i dotterföretag från aktieägare utan bestämmande inflytande		-163 085	-111 306
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-191 298**	**-183 222**
Periodens kassaflöde		**847**	**-44 319**
Likvida medel vid periodens början		38 709	83 028
Likvida medel vid periodens slut		**39 556**	**38 709**

Redovisningsprinciper samt noter

NOT 1

Allmän information

PO Söderberg & Partner AB med dess dotterföretag, nedan "koncernen" eller "Söderberg & Partners", bedriver verksamhet inom fyra huvudsakliga verksamhetsområden. Området Insurance Consulting bedriver försäkringsförmedling. Securities & Asset Management bedriver kapitalförvaltningsverksamhet och finansiell rådgivning till privatpersoner samt institutionella kunder. Financial Technology bedriver icke tillståndspliktig verksamhet inom systemlösningar för finansiell verksamhet. Payroll & Benefits bedriver icke tillståndspliktig verksamhet inom löneoutsourcing och förmånshantering.

PO Söderberg & Partner AB är ett aktiebolag som är registrerat i Sverige och har sitt säte i Stockholm. Besöksadressen till huvudkontoret är Regeringsgatan 45, Stockholm. Högsta moderföretag i koncernen är PO Söderberg & Partner Holding AB, org nr 556972-1276, med säte i Stockholm.

Den 24 maj 2016 har denna koncernredovisning och årsredovisning godkänts av styrelsen för offentliggörande.

Samtliga belopp redovisas i tusentals kronor (tkr) om inte annat anges. Uppgifterna inom parentes avser föregående år.

NOT 2

Sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper

2.1 Grund för rapporternas upprättande

Koncernredovisningen för Söderberg & Partners har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU och RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner samt Årsredovisningslagen.

Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden. De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

Moderföretagets redovisning är upprättad i enlighet med RFR 2, Redovisning för juridiska personer och Årsredovisningslagen. I de fall moderföretaget tillämpar andra redovisningsprinciper än koncernen anges detta separat i slutet av detta redovisningsprincipavsnitt.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 4.

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft och som inte har tillämpats i förtid av koncernen

Vid upprättandet av koncernredovisningen per 31 december 2015 har ett flertal standarder och tolkningar publicerats vilka ännu inte trätt ikraft och vilka är tillämpliga för koncernen. Nedan följer en preliminär bedömning av den påverkan som införandet av dessa

standarder och uttalanden kan få på Söderberg & Partners finansiella rapporter:

(a) Nya standarder, ändringar och tolkningar som tillämpas av koncernen
Inga av de IFRS eller IFRIC-tolkningar som för första gången är obligatoriska för det räkenskapsår som började 1 januari 2015 har haft någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

(b) Nya standarder och tolkningar som ännu inte har tillämpats av koncernen
Ett antal nya standarder och tolkningar träder ikraft för räkenskapsår som börjar efter 1 januari 2015 och har inte tillämpats vid upprättandet av denna finansiella rapport. Inga av dessa förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter med undantag av de som följer nedan:

IFRS 9 "Financial instruments"
IFRS 9 "Financial instruments" hanterar klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och skulder. Den fullständiga versionen av IFRS 9 gavs ut i juli 2014. IFRS 9 behåller en blandad värderingsansats men förenklar denna ansats i vissa avseenden. Det kommer att finnas tre värderingskategorier för finansiella tillgångar, upplupet anskaffningsvärde, verkligt värde över övrigt totalresultat och verkligt värde över resultaträkningen. Hur ett instrument ska klassificeras beror på företagets affärsmodell och instrumentets karaktäristika. Investeringar i eget kapitalinstrument ska redovisas till verkligt värde över resultaträkningen men det finns även en möjlighet att vid första redovisningstillfället redovisa instrumentet till verkligt värde över övrigt totalresultat. Ingen omklassificering till resultaträkningen kommer då ske vid avyttring av instrumentet. IFRS 9 inför också en ny modell för beräkning av kreditförlustreserv som utgår från förväntade kreditförluster. För finansiella skulder så ändras inte klassificeringen och värderingen förutom i det fall då en skuld redovisas till verkligt värde över resultaträkningen baserat på verkligt värde alternativet. Standarden ska tillämpas för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2018. Tidigare tillämpning är tillåten. EU har ännu inte antagit standarden. Koncernen har ännu inte utvärderat effekterna av införandet av standarden.

IFRS 15 "Revenue from contracts with customers"
IFRS 15 "Revenue from contracts with customers" reglerar hur redovisning av intäkter, som inte regleras av andra standarder såsom intäkter från finansiella instrument, leasing och försäkringsavtal, ska ske. De principer som IFRS 15 bygger på ska ge användare av finansiella rapporter mer användbar information om företagets intäkter. Den utökade upplysningsskyldigheten innebär att information om intäktsslag, tidpunkt för reglering, osäkerheter kopplade till intäktsredovisning samt kassaflöde hänförligt till företagets kundkontrakt ska lämnas. IFRS 15 bygger på principen att intäkter redovisas när kunden erhåller kontroll över den försålda varan eller tjänsten – en princip som ersätter den tidigare principen att intäkter redovisas när risker och förmåner övergått till köparen. IFRS 15 ersätter IAS 18 Intäkter och IAS 11 Entreprenadavtal samt därtill hörande SIC och IFRIC. IFRS 15 träder ikraft den 1 januari 2018. Förtida tillämpning är tillåten. EU har ännu inte antagit standarden. Ett företag kan välja mellan "full retroaktivitet" eller framåtriktad tillämpning med ytterligare upplysningar. Koncernen har ännu inte utvärderat effekterna av införandet av standarden.

IFRS 16 "Leases"
I januari 2016 publicerade IASB en ny leasingstandard som kommer att ersätta IAS 17 Leasingavtal samt tillhörande tolkningar IFRIC 4, SIC-15 och SIC-27. Standarden kräver att tillgångar och skulder hänförliga till alla leasingavtal, med några undantag, redovisas i balansräkningen. Denna redovisning baseras på synsättet att leasetagaren har en rättighet att använda en tillgång under en specifik tidsperiod och samtidigt en skyldighet att betala för denna rättighet. Redovisningen för leasegivaren kommer i allt väsentligt att vara oförändrad. Standarden är tillämplig för räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2019 eller senare. Förtida tillämpning är tillåten. EU har ännu inte antagit standarden. Koncernen har ännu inte utvärderat effekterna av IFRS 16.

Inga andra av de IFRS eller IFRIC-tolkningar som ännu inte har trätt i kraft, väntas ha någon väsentlig inverkan på koncernen.

2.2 Koncernredovisning

(a) Dotterföretag
Dotterföretag är alla företag (inklusive strukturerade företag) över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i företaget. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur

koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Om rörelseförvärvet genomförs i flera steg omvärderas de tidigare egetkapitalandelarna i det förvärvade företaget till dess verkliga värde vid förvärvstidpunkten. Eventuellt uppkommen vinst eller förlust till följd av omvärderingen redovisas i resultatet.

(b) Förändringar i ägarandel i ett dotterföretag utan förändring av bestämmande inflytande
Transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande som inte leder till förlust av kontroll redovisas som egetkapitaltransaktioner - dvs som transaktioner med ägarna i deras roll som ägare. Vid förvärv från innehavare utan bestämmande inflytande redovisas skillnaden mellan verkligt värde på erlagd köpeskilling och den faktiska förvärvade andelen av det redovisade värdet på dotterföretagets nettotillgångar i eget kapital. Vinster och förluster på avyttringar till innehavare utan bestämmande inflytande redovisas också i eget kapital.

(c) Försäljning av dotterföretag
När koncernen inte längre har ett bestämmande eller betydande inflytande, omvärderas varje kvarvarande innehav till verkligt värde per den tidpunkt när den förlorar det bestämmande inflytande. Ändringen i redovisat värde redovisas i resultaträkningen. Det verkliga värdet används som det första redovisade värdet och utgör grund för den fortsatta redovisningen av det kvarvarande innehavet som intresseföretag, joint venture eller finansiell tillgång. Alla belopp avseende den avyttrade enheten som tidigare redovisats i övrigt totalresultat, redovisas som om koncernen direkt hade avyttrat de hänförliga tillgångarna eller skulderna. Detta kan medföra att belopp som tidigare redovisats i övrigt totalresultat omklassificeras till resultatet.

Om ägarandelen i ett intresseföretag minskar men ett betydande inflytande ändå kvarstår, omklassificeras, i de fall det är relevant, bara en proportionell andel av de belopp som tidigare redovisats i övrigt totalresultat till resultatet.

(d) Intresseföretag
Intresseföretag är alla de företag där koncernen har ett betydande men inte bestämmande inflytande, vilket i regel gäller för aktieinnehav som omfattar mellan 20% och 50% av rösterna. Innehav i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden och värderas inledningsvis till anskaffningsvärde och det redovisade värdet ökas eller minskas därefter för att beakta koncernens andel av intresseföretagets vinst eller förlust efter förvärvstidpunkten. Koncernens redovisade värde på innehav i intresseföretag inkluderar goodwill som identifieras vid förvärvet, netto efter eventuella nedskrivningar.

Koncernens andel av resultat som uppkommit i intresseföretaget efter förvärvet redovisas i resultaträkningen och dess andel av förändringar i övrigt totalresultat efter förvärvet redovisas i övrigt totalresultat. Ackumulerade förändringar efter förvärvet redovisas som ändring av innehavets redovisade värde. När koncernens andel i ett intresseföretags förluster uppgår till eller överstiger dess innehav i intresseföretaget, inklusive eventuella fordringar utan säkerhet, redovisar koncernen inte ytterligare förluster, om inte koncernen har påtagit sig förpliktelser eller gjort betalningar för intresseföretagets räkning.

Orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernen och dess intresseföretag elimineras i förhållande till koncernens innehav i intresseföretaget. Även orealiserade förluster elimineras, om inte transaktionen utgör ett bevis på att ett nedskrivningsbehov föreligger för den överlåtna tillgången. Tillämpade redovisningsprinciper i intresseföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer. Utspädningsvinster och förluster i andelar i intresseföretag redovisas i resultaträkningen.

Koncernen bedömer vid varje rapportperiods slut om det finns objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger för investeringen i intressebolaget. Om så är fallet, beräknar koncernen nedskrivningsbeloppet som skillnaden mellan intresseföretagets återvinningsvärde och det redovisade värdet och redovisar beloppet i "Resultatandel i intresseföretag" i resultaträkningen.

(e) Samarbetsarrangemang
Koncernen tillämpar IFRS 11 "Samarbetsarrangemang" från och med den 1 januari 2014. Enligt IFRS 11 ska ett innehav i ett samarbetsarrangemang klassificeras antingen som en gemensam verksamhet eller ett joint venture beroende på de kontraktuella rättigheterna och skyldigheterna varje investerare har. Koncernen har bedömt sina samarbetsarrangemang och fastställt att de är joint ventures. Joint ventures redovisas med kapitalandelsmetoden.

Enligt kapitalandelsmetoden redovisas innehav i joint ventures initialt i koncernens rapport över finansiell ställning till anskaffningskostnad. Det redovisade värdet ökas eller minskas därefter för att beakta koncernens andel av resultat och övrigt totalresultat från sina joint ventures efter förvärvstidpunkten. Koncernens andel av resultat ingår i koncernens resultat och koncernens andel av övrigt totalresultat ingår i övrigt totalresultat i koncernen. När koncernens andel av förlusterna i ett joint venture är lika stora som eller överstiger innehavet i detta joint venture (inklusive alla långfristiga fordringar som i realiteten utgör en del av koncernens nettoinvestering i joint venture), redovisar koncernen inga ytterligare förluster såvida inte koncernen har påtagit sig förpliktelser eller har gjort betalningar å joint venturets vägnar.

Orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernen och dess joint ventures elimineras till omfattningen av koncernens innehav i joint ventures. Orealiserade förluster elimineras också såvida inte transaktionen utgör en indikation på nedskrivning av tillgången som överförs. Redovisningsprinciperna för joint ventures har justerats om nödvändigt för att säkerställa överensstämmelse med koncernens redovisningsprinciper.

2.3 Segmentrapportering

Eftersom bolaget inte är ett noterat företag tillämpas inte IFRS 8. Information lämnas i enlighet med årsredovisningslagen om nettoomsättningens fördelning på verksamhetsgrenar och geografiska marknader. Se not 5.

2.4 Omräkning av utländsk valuta

Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är moderföretagets funktionella valuta och rapportvaluta.

Per 2015 har en omvärdering av funktionell valuta för Söderberg & Partners Asset Management S. A gjorts från euro till svenska kronor (SEK). Effekten av byte av funktionell valuta redovisas från och med datumet för bytet och inga förändringar sker på tidigare redovisade siffror.

Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen. Valutakursdifferenser på utlåning och upplåning redovisas i finansnettot, medan övriga valutakursdifferenser ingår i rörelseresultatet.

Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag (av vilka inget har en höginflationsvaluta som funktionell valuta) som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

a) tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagens kurs;
b) intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs och
c) alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser redovisas i övrigt totalresultat.

2.5 Immateriella tillgångar

Kundrelationer

Förvärvade kundrelationer redovisas till anskaffningsvärde. Kundrelationerna har en bedömd nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden för kundrelationer över dess bedömda nyttjandeperiod (5 respektive 10 år).

Förvärvade rättigheter

Förvärvade rättigheter redovisas till anskaffningsvärde och omfattar i huvudsak licenser och franchiseavtal. Rättigheterna har en bedömd nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden över rättigheternas bedömda nyttjandeperiod (5 respektive 15 år).

Goodwill

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterföretag redovisas som immateriella tillgångar.

Goodwill som redovisas separat testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov eller oftare om händelser eller ändringar i förhållanden indikerar en möjlig värdeminskning och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Nedskrivningar av goodwill återförs inte. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

Goodwill fördelas på kassagenererande enheter vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov. Fördelningen görs på de kassagenererande enheter eller grupper av kassagenererande enheter som förväntas bli gynnade av det rörelseförvärv som gett upphov till goodwillposten. Varje enhet eller grupp av enheter som goodwill har fördelats till motsvarar den lägsta nivå i koncernen på vilken goodwillen i fråga övervakas i den interna styrningen. Koncernen fördelar ursprunglig goodwill till de operativa segment som fanns vid den tidpunkten den ursprungliga goodwillen uppstod. Tillkommande goodwill fördelas till de enheter som bedömts gynnas av rörelseförvärvet.

Balanserade utgifter för egenutvecklad programvara
Kostnader för utveckling som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

a) Det är tekniskt möjligt att färdigställa programvaran för användning,
b) Företagets avsikt är att färdigställa programvaran och att använda den eller sälja den,
c) Det finns förutsättningar att använda eller sälja programvaran,
d) Det kan visas hur programvaran genererar troliga framtida ekonomiska fördelar, antingen genom kostnadsbesparingar eller genom merintäkter,
e) Tillräckliga tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen finns tillgängliga,
f) De utgifter som är hänförliga till programvarans utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Direkt hänförbara utgifter som balanseras som en del av programvaran, innefattar utgifter för anställda och en skälig andel av indirekta kostnader. Övriga utvecklingskostnader som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår.

Bedömd nyttjandeperiod är 5 år och avskrivning sker linjärt över nyttjandeperioden från och med den dag tillgången är redo att tas i bruk.

2.6 Materiella anläggningstillgångar

Alla materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Redovisat värde för den ersatta delen tas bort från balansräkningen. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period de uppkommer.

Inga avskrivningar görs på mark. Avskrivningar på andra tillgångar, för att fördela deras anskaffningsvärde ner till det beräknade restvärdet över den beräknade nyttjandeperioden, görs linjärt enligt följande:

- Inventarier, 5 år

Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperioder prövas varje balansdag och justeras vid behov. En tillgångs redovisade värde skrivs omgående ner till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde.

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkten och det redovisade värdet och redovisas i Övriga rörelseintäkter respektive Övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

2.7 Nedskrivningar av icke-finansiella anläggningstillgångar

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod, exempelvis goodwill, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Materiella anläggningstillgångar och sådana immateriella tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med

försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). För materiella och immateriella anläggningstillgångar, som tidigare har skrivits ner, görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

2.8 Finansiella instrument

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier: finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen, lånefordringar och kundfordringar, finansiella tillgångar som hålles till förfall, finansiella tillgångar som kan säljas samt övriga finansiella skulder. Klassificeringen är beroende av för vilket syfte den finansiella tillgången förvärvades. Ledningen fastställer klassificeringen av de finansiella tillgångarna vid det första redovisningstillfället.

Koncernen bedöms inte ha några tillgångar eller skulder som värderas till verkligt värde över resultaträkningen eller finansiella tillgångar som hålles till förfall.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Lånefordringar och kundfordringar redovisas som kundfordringar, övriga fordringar respektive andra långfristiga fordringar i balansräkningen. Även likvida medel ingår i denna kategori. En nedskrivning av kundfordringar redovisas i resultaträkningen bland övriga externa kostnader.

Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella tillgångar som kan säljas är tillgångar som inte är derivat och där tillgångarna identifierats som att de kan säljas eller inte har klassificerats i någon av övriga kategorier. De ingår i anläggningstillgångar om ledningen inte har för avsikt att avyttra tillgången inom 12 månader efter rapportperiodens slut.

Övriga finansiella skulder

Koncernens upplåning (omfattar posterna upplåning från kreditinstitut samt övriga långfristig upplåning i balansräkningen) och leverantörsskulder klassificeras som övriga finansiella skulder, se beskrivning av redovisningsprinciper i avsnitt 2.12 och 2.13 nedan.

Redovisning och värdering

Köp och försäljningar av finansiella tillgångar och skulder redovisas på affärsdagen – det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången eller skulden. Finansiella tillgångar och skulder redovisas första gången till verkligt värde plus transaktionskostnader, vilket gäller alla finansiella tillgångar och skulder som inte redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen redovisas första gången till verkligt värde, medan hänförliga transaktionskostnader redovisas i resultaträkningen. Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförts och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten. Finansiella skulder tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet har fullgjorts eller på annat sätt utsläckts.

Vinster och förluster till följd av förändringar i verkligt värde avseende kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, resultatredovisas i den period då de uppstår och ingår i resultaträkningens post Andra vinster/förluster – netto. Utdelningsintäkter från värdepapper i kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen redovisas i resultaträkningen som en del av Övriga intäkter när koncernens rätt att erhålla betalning har fastställts.

Förändringar i verkligt värde för monetära och icke-monetära värdepapper klassificerade som finansiella tillgångar som kan säljas redovisas i övrigt totalresultat. När värdepapper, som klassificerats som finansiella tillgångar som kan säljas, säljs eller skrivs ner, förs ackumulerade justeringar av verkligt värde från eget kapital till resultaträkningen som vinster och förluster från finansiella instrument. Räntor på räntebärande finansiella tillgångar som kan säljas redovisas i resultaträkningen med tillämpning av effektivräntemetoden. Även utdelningar på aktier kategoriserade som finansiella tillgångar som kan säljas redovisas i resultaträkningen. Investeringar i aktier som inte har ett noterat marknadspris på en aktiv marknad värderas om möjligt till verkligt värde med hjälp av en allmänt accepterad värderingsteknik. Investeringar i aktier som inte har ett noterat marknadspris på en aktiv marknad och vars verkliga värde inte kan beräknas på ett tillförlitligt sätt värderas till anskaffningsvärde.

Koncernen bedömer per varje balansdag om det finns objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger för en finansiell tillgång eller en grupp av finansiella tillgångar, såsom upphörande av en aktiv marknad eller att det ej är troligt att gäldenären kan uppfylla sina åtagande. Nedskrivningsprövning av kundfordringar beskrivs i not 2.9 nedan.

2.9 Kundfordringar

Om betalning av kundfordran förväntas ske inom ett år eller tidigare, klassificeras de som omsättningstillgångar. Om inte, tas de upp som anläggningstillgångar. Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. En reservering för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis för att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Väsentliga finansiella svårigheter hos gäldenären, sannolikhet för att gäldenären kommer att gå i konkurs eller genomgå finansiell rekonstruktion och uteblivna eller försenade betalningar betraktas som indikatorer på att ett nedskrivningsbehov av en kundfordran kan föreligga. Reserveringens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av bedömda framtida kassaflöden, diskonterade med den ursprungliga effektiva räntan. Såväl förluster avseende kundfordringar som återvunna tidigare nedskrivna kundfordringar redovisas i posten övriga externa kostnader i resultaträkningen.

Redovisat värde för kundfordringar, efter eventuella nedskrivningar, förutsätts motsvara dess verkliga värde, eftersom denna post är kortfristig i sin natur.

2.10 Klientmedel

Klientmedel redovisas som tillgångar i balansräkningen i den utsträckning de bedöms uppfylla IFRS definition av en tillgång. Klientmedel hänförlig till försäkringsverksamheten bedöms uppfylla dessa kriterier och redovisas som klientmedel i balansräkningen.

2.11 Likvida medel

I likvida medel ingår, i så väl balansräkningen som i rapporten över kassaflöden, kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader från balansdagen.

2.12 Aktiekapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

Då något koncernföretag köper moderföretagets aktier (återköp av aktier) reducerar den betalda köpeskillingen, inklusive eventuella direkt hänförbara transaktionskostnader (netto efter skatt), den balanserade vinsten, till dess aktierna annulleras eller avyttras. När dessa stamaktier senare avyttras redovisas erhållna belopp (netto efter eventuella direkt hänförbara transaktionskostnader) i balanserad vinst.

2.13 Leverantörsskulder

Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förefaller inom ett år eller tidigare. Om inte, tas de upp som långfristiga skulder.

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden. Redovisat värde för leverantörsskulder förutsätts motsvara dess verkliga värde, eftersom denna post är kortfristig till sin natur.

2.14 Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Upplåning klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har en ovillkorlig rätt att skjuta upp betalning av skulden i åtminstone 12 månader efter balansdagen.

Lånekostnader redovisas i resultaträkningen i den period till vilken de hänför sig.

2.15 Aktuell och uppskjuten skatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretagets dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de

yrkanden som gjorts i självdeklarationer avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning och gör, när så bedöms lämpligt, avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen. Den uppskjutna skatten redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader som uppkommer på andelar i dotterföretag, förutom där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan styras av koncernen och det är sannolikt att den temporära skillnaden inte kommer att återföras inom överskådlig framtid.

2.16 Ersättningar till anställda

Pensionsförpliktelser

Koncernföretagen har endast avgiftsbestämda planer.

För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar koncernen avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Koncernen har inga ytterligare betalningsförpliktelser när avgifterna väl är betalda. Avgifterna redovisas som personalkostnader när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den utsträckning som kontant återbetalning eller minskning av framtida betalningar kan komma koncernen tillgodo.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställds anställning sagts upp av bolaget före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar avgångsvederlag när koncernen bevisligen är förpliktad endera att säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande, eller att lämna ersättningar vid uppsägning som resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra till frivillig avgång. Förmåner som förfaller mer än 12 månader efter balansdagen diskonteras till nuvärde.

Vinstandels- och bonusplaner

Koncernen redovisar en skuld och en kostnad för bonus och vinstandelar hänförliga till arbete som utförts under aktuellt räkenskapsår.

2.17 Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har en legal eller informell förpliktelse till följd av tidigare händelser, det är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet, och beloppet har beräknats på ett tillförlitligt sätt. Avsättningar i koncernen består av framtida tilläggsköpeskillingar avseende rörelseförvärv samt avsättningar för den återbetalningsskyldighet koncernen har avseende provisionsersättningar från försäkringsbolag, i det fall en försäkringstagare säger upp sin försäkring. Inga avsättningar görs för framtida rörelseförluster.

Avsättningarna värderas till nuvärdet av det belopp som förväntas krävas för att reglera förpliktelsen. Härvid används en diskonteringsränta före skatt som återspeglar en aktuell marknadsbedömning av det tidsberoende värdet av pengar och de risker som är förknippade med avsättningen. Den ökning av avsättningen som beror på att tid förflyter redovisas som räntekostnad. I det fall ett utflöde beräknas ske bortom 12 månader från balansdagen klassificeras avsättningen såsom en långfristig skuld och inom 12 månader såsom en kortfristig skuld.

2.18 Inlåning från allmänheten

Koncernen redovisar skulder som uppkommer när kunder lånar in pengar till dotterbolaget Söderberg & Partners Securities AB inom ramen för dess depåverksamhet som Inlåning från allmänheten.

2.19 Intäktsredovisning

Koncernens intäkter består dels av fakturerade arvoden, dels ersättningar erhållna från leverantörer av finansiella produkter som koncernbolag förmedlar (provisioner).

Arvodesintäkter redovisas i resultaträkningen när tjänsterna som fakturerats har utförts och det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som förknippas med uppdraget kommer att tillfalla koncernen.

Provisioner intäktsredovisas när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt, vilket vanligtvis motsvaras av tidpunkten då information om intjänad provision erhålles. Normalt sker detta samtidigt som ersättning inflyter på konto hos bolaget, innebärande att provisioner i allt väsentligt redovisas i takt med kassaflödet som de genererar.

Om en kund annullerar en försäkring som förmedlats av företag inom koncernen kan det uppstå en skyldighet att återbära erhållen provision till försäkringsbolaget, s k annullationsansvar. De avsättningar som görs för annullationsansvar avseende provisionsintäkter från försäkringsbolag reducerar initialt intäkten och redovisas i efterföljande perioder såsom intäkt i takt med att avsättningen ej längre erfordras.

Provisionskostnader (främst distributionsersättningar som utgår som en andel av erhållna intäkter) och andra liknande direkta kostnader redovisas ej som avdragsposter inom rörelsens intäkter, utan på raden direkta externa kostnader.

Prissättningen vid leverans mellan koncernbolagen sker normalt enligt affärsmässiga principer och till marknadspriser. Vissa koncerngemensamma tjänster kostnadsförs dock av ett koncernbolag men faktureras därefter vidare till andra koncernföretag till självkostnadspris. Samtliga koncerninterna intäkter och kostnader har eliminerats i koncernredovisningen.

Ränteintäkter
Ränteintäkter intäktsredovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden

2.20 Direkta externa kostnader
Under direkta externa kostnader redovisas provisionskostnader och andra direkta kostnader. Provisionskostnaderna utgörs främst av distributionsersättningar till finansiella institut samt ersättningar enligt franchiseavtal.

2.21 Leasing
Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägande behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingperioden kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. För närvarande innehar koncernen väsentligen endast operationella leasingavtal.

2.22 Utdelningar
Utdelning till moderföretagets aktieägare redovisas som skuld i koncernens finansiella rapporter i den period då utdelningen godkänns av moderföretagets aktieägare.

2.23 Moderföretagets redovisningsprinciper
I moderföretagets redovisning tillämpas RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Innebörden är att redovisningsprinciperna i moderföretaget så långt det är möjligt, p.g.a. sambandet mellan redovisning och beskattning, ska överensstämma med koncernens.

Moderföretaget tillämpar andra redovisningsprinciper än koncernen i de fall som anges nedan.

Uppställningsform för resultat- och balansräkning
Moderföretaget använder de uppställningsformer som anges i årsredovisningslagen, vilket bland annat medför att en annan presentation av eget kapital tillämpas och att avsättningar redovisas under en egen rubrik i balansräkningen.

Aktier i dotterbolag
Aktier i dotterbolag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. Erhållna utdelningar redovisas som intäkter varpå bedömning sker om redovisat värde på andelar i dotterföretag ska skrivas ned. När det finns en indikation på att aktier och andelar i dotterbolag minskat i värde görs en beräkning av återvinningsvärdet. Är detta lägre än det redovisade värdet görs en nedskrivning. Nedskrivningar redovisas i posten Resultat från andelar i koncernbolag.

Koncernbidrag och aktieägartillskott
Lämnade aktieägartillskott redovisas som en ökning av värdet på aktier och andelar. En bedömning görs därefter av huruvida det föreligger ett behov av nedskrivning av värdet på aktier och andelar ifråga.

Moderföretaget använder RFR 2:s alternativregel för redovisning av koncernbidrag, som innebär att erhållna och lämnade koncernbidrag redovisas som bokslutsdisposition i resultaträkningen. Skatteeffekten redovisas enligt IAS 12 i resultaträkningen.

Option avseende förvärv av minoritetsaktier
Moderföretaget har en option att förvärva minoritetens 49% av aktierna i de sju partnerbolagen S.P. M. Andrén

Stockholm AB, S.P. Norr AB, S.P. Uddevalla AB, S.P. Julin Stockholm AB, S.P. FFgruppen AB, S.P. Axelsson Helsingborg AB och S.P. Umenmark Helsingborg AB. I koncernen har förvärvet av de aktuella dotterbolagen därför i enlighet med IFRS redovisats som ett förvärv av 100% av aktierna. En avsättning redovisas avseende uppskattad köpeskilling för de kvarvarande 49% av aktierna. Moderföretaget har endast redovisat förvärvet av 51% av aktierna, i enlighet med de redovisningsprinciper som gäller för moderföretaget.

NOT 3

Finansiell riskhantering

3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för olika finansiella risker: marknadsrisk (valutarisk, ränterisk i verkligt värde och ränterisk i kassaflödet), kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringspolicy fokuserar på oförutsägbarheten på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat.

I koncernen ingår dotterbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. Dessa utsätts förutom av finansiella risker även av regulatorisk risk.

a) Marknadsrisk

(i) Valutarisk

Koncernen utsätts för valutarisker som uppstår från olika valutaexponeringar. Då koncernens verksamhet i stor utsträckning fortfarande är fokuserad på den svenska marknaden är dock exponeringen begränsad.

Koncernens redovisning sker i svenska kronor, men koncernen har dotterbolag även i Kina (Hong Kong), Storbritannien, Luxemburg, Danmark, Norge och Finland. Dotterbolagen i Norge och Finland bedriver verksamhet inriktad mot kunder i respektive land. Verksamheten i dotterbolaget i Luxemburg är primärt inriktad mot kunder i Sverige och dess funktionella valuta bedöms vara svenska kronor. Därmed bedöms såväl omräkningsexponeringen som transaktionsexponeringen (enligt nedan) vara ytterst begränsad för verksamheten i Luxemburg. Övriga utländska dotterbolag har haft en mycket begränsad eller obefintlig verksamhet under 2015. De utländska dotterbolagen gör att koncernen är exponerad för valutarisker på grund av att ogynnsamma förändringar i valutakurser kan påverka resultat och eget kapital negativt.

Koncernens exponering för förändring i valuta kan beskrivas som omräkningsexponering respektive transaktionsexponering.

Omräkningsexponering

De utländska dotterbolagens tillgångar med avdrag för skulderna utgör en nettoinvestering i utländsk valuta, som vid konsolideringen ger upphov till en omräkningsdifferens.

Transaktionsexponering

Vid transaktioner i utländsk valuta uppstår omräkningsdifferenser vid valutaväxling. Transaktionsexponeringen är dock inte så pass stor att det kan ge väsentliga effekter på koncernens finansiella ställning och resultat.

(ii) Ränterisk avseende kassaflöden och verkliga värden

Koncernens exponering för räntерisker var per bokslutsdatumet begränsad. Koncernen har en utnyttjad checkräkningskredit på 57 019 tkr men i övrigt inga väsentliga räntebärande finansiella skulder och räntebärande finansiella tillgångar utgörs i huvudsak av obundna bankmedel och bankmedel med räntor bundna över korta löptider.

b) Kreditrisk

Kreditrisken avser risken att motparten i en transaktion inte kan fullgöra sitt åtagande och därmed åsamkar koncernen en förlust. Motsvarande risk finns även vad avser koncernens tillgodohavande hos banker. Den kommersiella kreditrisken omfattar betalningsförmåga hos privatpersoner och företag som är kunder hos Söderberg & Partners samt finansiella institut. Exponeringen mot finansiella institut är avsevärt större än exponeringen mot övriga kunder. De motparter det rör sig om är nästan uteslutande större finansiella institut som står under noggrann kontroll av svenska och utländska myndigheter som till exempel Finansinspektionen. Många av dessa aktörer analyseras löpande av Söderberg & Partners som ett led i koncernens verksamhet, varför det finns en god beredskap för att tidigt upptäcka problem med avseende på denna kategori av motparter.

c) Likviditetsrisk

Koncernens likviditetsrisk består i risken att koncernen saknar likvida medel för betalning av sina åtaganden, eller drabbas av högre kostnader på grund av att tillgång till likvida medel måste sökas via andra kanaler

än normalt. Risken hanteras genom att koncernen säkerställer att det finns tillräckligt med likvida medel och om nödvändigt tillgänglig finansiering genom avtalade kreditfaciliteter. Bolaget har en checkräkningskredit om 150 Mkr för att utjämna likviditetsbehovet över tid. Krediten är förenad med covenanter som består av både finansiella nyckeltal samt ett antal icke-finansiella villkor.

Per den 31 december 2015 hade koncernen likvida medel, exklusive klientmedel, om 762 662 tkr (428 406 tkr), vilket bedöms täcka koncernens behov med god marginal. Det bör dock noteras att bland annat regulatoriska krav kan innebära att likviditet som finns tillgänglig inom ett företag i koncernen inte alltid kan utnyttjas av andra enheter inom koncernen. Behov av extern finansiering inom ett specifikt koncernföretag kan därför uppstå även i ett läge där koncernens totala likviditet är tillfredsställande jämfört med koncernens samlade likviditetsbehov.

Finansiella skulder består av skulder till kreditinstitut, skulder relaterade till rörelseförvärv, leverantörsskulder, övriga skulder samt upplupna kostnader. Skulder relaterade till rörelseförvärv har i huvudsak en löptid på 1-3 år (se not 27). Övriga skulder förfaller i allt väsentligt inom ett år, med ett belopp som motsvarar bokfört värde.

3.2 Hantering av kapitalrisk

Målet avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere. Koncernen strävar generellt efter att undvika omfattande räntebärande skuldsättning, för att det ska vara möjligt att agera snabbt och flexibelt i marknaden då det behövs. Detta har underlättat koncernens kraftiga tillväxt.

3.3 Verkligt värde

Företag ska klassificera värdering till verkligt värde med hjälp av en verkligt värde-hierarki som speglar tillförlitligheten av de indata som används för att göra värderingarna.

Verkligt värde-hierarkin ska ha följande nivåer:

Nivå 1: Noterade priser (ej justerade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder

Nivå 2: Indata andra än noterade pris som är observerbara för tillgången eller skulden, antingen direkt (t.ex. som priser) eller indirekt (t.ex. härledda från priser)

Nivå 3: Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbar information. Lämplig nivå fastställs på basis av den lägsta nivå av indata som är väsentlig för värderingen till verkligt värde.

Koncernen bedöms inte ha några tillgångar eller skulder som värderas till verkligt värde.

3.4 Finansiella instrument per kategori

Koncernen har i nuläget endast övriga fordringar och kundfordringar, leverantörsskulder, upplåning och övriga finansiella skulder. Samtliga dessa finansiella tillgångar och skulder redovisas till upplupet anskaffningsvärde. Det finns inom koncernen ej några derivat eller finansiella instrument som värderas till verkligt värde bortsett från vad som angivits i not 3.3 ovan.

NOT 4
Viktiga uppskattningar och bedömningar

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden.

Koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår anges i huvuddrag nedan.

4.1 Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för goodwill, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i not 2.7 Nedskrivningar av icke-finansiella anläggningstillgångar. Återvinningsvärden för kassagenererande enheter har fastställs genom beräkning av nyttjandevärde. För dessa beräkningar måste vissa uppskattningar göras.

Redovisade värden per balansdagen för goodwill fördelade på kassagenererande enheter framgår av not 15.

Känslighetsanalyser har utförts för att bedöma känsligheten vid rimliga förändringar i de kritiska parametrarna, till exempel diskonteringsränta och tillväxt bortom prognosperioden. Analyserna tyder på en relativt måttlig känslighet för förändringar i dessa parametrar.

4.2 Avsättning för framtida tilläggsköpeskillingar

Moderföretaget har en standardmodell för förvärv av s k partnerbolag. Modellen innebär att partnerbolag normalt sett först arbetar under Söderberg & Partners-varumärket ett antal år som franchisetagare. Om moderföretaget och partnerbolaget därefter är överens om att fördjupa samarbetet erbjuder sig moderföretaget att förvärva 51% av aktierna i partnerbolaget. Efter ytterligare tre år förvärvas de sista 49% av aktierna i partnerbolaget. Moderföretaget måste inte alltid använda standardmodellen utan kan välja att genomföra andra typer av förvärv av partnerbolag, men den har använts i det stora flertalet förvärv som genomförts hittills.

I samband med förvärvet av 51% av aktierna i ett partnerbolag enligt standardmodellen avtalas om att köpeskillingen ska betalas till hälften under förvärvsåret, till hälften fördelat i lika delar över de nästkommande tre åren. För den andra halvan av köpeskillingen föreligger villkor som innebär att köpeskillingen kan bli mindre om det förvärvade bolagets omsättning och vinst inte uppfyller vissa kriterier. Utöver ovanstående aktier erhåller PO Söderberg & Partner AB samtidigt en option som ger rätt att förvärva resterande 49% av aktierna i partnerbolaget från en tidpunkt ca tre år efter det initiala förvärvet, på marknadsmässiga villkor fastställda enligt samma principer som avseende förvärvet av de första 51% av aktierna. Säljarna erhåller också en option att sälja sina resterande 49% av aktierna i partnerbolaget till PO Söderberg & Partner AB på väsentligen samma villkor som enligt köpoptionsavtalen.

I enlighet med IFRS 3 redovisas ett förvärv av ett partnerbolag enligt standardmodellen som ett förvärv av 100% av aktierna. En avsättning redovisas därför dels för obetald del av köpeskillingen för de första 51% av aktierna, dels för en uppskattad köpeskilling för de resterande 49% i enlighet med optionsavtalen. Avseende kvarvarande köpeskilling för de 51% av aktierna görs bedömningen att köpeskillingarna kommer betalas till fullo trots de krav med avseende på omsättning och vinst i de förvärvande bolagen som uppställts i avtalen, om det inte finns anledning att tro att partnerbolagets omsättning och vinst efter tre år kommer att vara lägre än vid förvärvstidpunkten. Avseende förvärvet av de kvarvarande 49% av aktierna i de respektive bolagen har en bedömning gjorts med avseende på uppskattat förvärvspris.

Även vid rörelseförvärv som inte följer standardmodellen kan det finnas avtalat om villkorade tilläggsköpeskillingar. Vid varje förvärv görs en bedömning av hur stor del av de avtalade villkoren som förväntas bli uppfyllda och därmed hur stor tilläggsköpeskillingen som beräknas betalas ut.

4.3 Intäktsredovisning

Om en kund annullerar en försäkring som förmedlats av företag inom koncernen kan det uppstå en skyldighet att återbära erhållen provision till försäkringsbolaget, s k annullationsansvar. Bolagen i koncernen gör avsättningar för annullationsansvar avseende provisionsintäkter från försäkringsbolag. Därvid görs en bedömning av annullationsrisken.

NOT 5

Nettoomsättningens fördelning

Nettoomsättningen fördelar sig på rörelsegrenar enligt följande:

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Securities & Asset Management	1 310 658	1 035 287
Insurance Consulting	1 187 469	925 346
Financial Technology	50 748	41 069
Payroll & Benefits	22 577	16 410
Koncerngemensamt	3 757	4 059
Eliminering intern omsättning	-232 860	-209 650
Summa nettoomsättning per verksamhetsgren	**2 342 349**	**1 812 522**

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande:

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Sverige	2 141 379	1 785 077
Norge	190 958	27 445
Finland	9 908	–
Danmark	104	–
Summa nettoomsättning per geografisk marknad	**2 342 349**	**1 812 522**

Fördelningen på geografisk marknad sker utifrån var kunderna är lokaliserade.

NOT 6

Rörelseresultatets fördelning

Rörelseresultatet fördelar sig på rörelsegrenar enligt följande:

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Securities & Asset Management	270 761	193 036
Insurance Consulting	161 443	133 240
Financial Technology	-853	3 281
Payroll & Benefits	-5 950	-5 822
Koncerngemensamt	-44 352	-26 615
Summa rörelseresultat per verksamhetsgren	**381 049**	**297 120**

NOT 7

Övriga rörelseintäkter

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Vidarefakturerade hyres- och kontorskostnader	23 279	31 046
Vinst vid avyttring av aktier i koncernföretag	6 092	782
Vinst vid omvärdering av befintligt innehav till verkligt värde vid förvärv av bestämmande inflytande se not 33	15 291	2 663
Vinst vid avyttring av anläggningstillgångar	5 582	–
Övrigt	5 129	11 999
Summa övriga rörelseintäkter	**55 373**	**46 490**

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Vidarefakturerade personalkostnader	9 419	1 177
Vidarefakturerade hyres- och kontorskostnader	799	–
Courtage	–	5 742
Övrigt	518	158
Summa övriga rörelseintäkter	**10 736**	**7 077**

NOT 8

Ersättningar till revisorerna

Med revisionsuppdraget avses arvode för den lagstadgade revisionen, d.v.s. sådant arbete som varit nödvändigt för att avge revisionsberättelsen, samt så kallad revisionsrådgivning som lämnas i samband med revisionsuppdraget. Beloppen är till vissa delar inklusive mervärdesskatt.

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
PricewaterhouseCoopers AB		
Revisionsuppdraget	2 205	3 011
Andra revisionsuppdrag	147	624
Skatterådgivning	30	1 824
Övriga rådgivningstjänster	621	614
	3 003	**6 073**
Övriga		
Revisionsuppdraget	189	56
Andra revisionsuppdrag	49	–
	238	**56**
Summa	**3 241**	**6 129**

NOT 8

Ersättningar till revisorerna (fortsättning)

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
PricewaterhouseCoopers AB		
Revisionsuppdraget	308	278
Andra revisionsuppdrag	51	181
Övriga rådgivningstjänster	43	–
Summa	**402**	**459**

NOT 9

Ersättningar till anställda

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Löner och ersättningar	524 690	353 413
Sociala kostnader	160 049	123 416
Pensionskostnader – avgiftsbestämda planer	74 253	72 919
Summa	**758 992**	**549 748**

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Löner och ersättningar	56 909	48 681
Sociala kostnader	18 297	15 450
Pensionskostnader – avgiftsbestämda planer	4 002	3 812
Summa	**79 208**	**67 943**

	2015-01-01 2015-12-31		2014-01-01 2014-12-31	
	Löner och andra ersättningar	Pensions-kostnader	Löner och andra ersättningar	Pensions-kostnader
Koncernen				
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare*	51 254	4 541	36 829	4 868
(varav tantiem)	15 197	212	10 291	1 827
Övriga anställda	473 436	69 712	316 584	68 051
Summa	**524 690**	**74 253**	**353 413**	**72 919**

**) Ersättning till styrelseledamöter och verkställande direktörer inkluderar all ersättning till alla sådana befattningshavare i koncernföretagen. Eftersom varje dotterföretag i koncernen har dylika befattningshavare handlar det om ett relativt stort antal personer. Det stora flertalet av dessa är anställda i bolag inom koncernen och beloppen inkluderar fast och rörlig ersättning till dessa personer för deras ordinarie arbete, inte bara styrelsearvode. I praktiken betalas normalt inte styrelsearvode till anställda som sitter i styrelser för koncernföretag.*

NOT 9

Ersättningar till anställda (fortsättning)

Koncernen har ett fåtal anställda med pensioner i kapitalförsäkringslösningar. Kapitalförsäkringarna bedöms uppfylla kraven för förvaltningstillgång och nettoredovisas mot pensionsförpliktelsen i koncernens balansräkning. Värdet på kapitalförsäkringarna uppgår vid årsskiftet 2015 till 19 490 tkr, vilket i sin helhet möts av motsvarande belopp i pensionsförpliktelse.

	2015-01-01 2015-12-31		2014-01-01 2014-12-31	
Moderföretaget	**Löner och andra ersättningar**	**Pensions-kostnader**	**Löner och andra ersättningar**	**Pensions-kostnader**
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	11 805	546	7 119	760
(varav tantiem)	4 424	212	3 197	–
Övriga anställda	45 104	3 456	41 562	3 052
Summa	**56 909**	**4 002**	**48 681**	**3 812**

	2015-01-01 2015-12-31		2014-01-01 2014-12-31	
	Medelantal anställda	**Varav män**	**Medelantal anställda**	**Varav män**
Moderföretaget				
Sverige	97	59 %	77	52%
Totalt i moderföretaget	**97**	**59 %**	**77**	**52%**
Dotterföretag				
Sverige	589	57 %	524	59 %
Norge	102	54 %	9	56 %
Finland	5	80 %	–	0%
Luxemburg	6	63 %	4	75 %
Kina	–	0 %	1	0 %
Totalt i dotterföretag	**702**	**57 %**	**538**	**59 %**
Koncernen totalt	**799**	**57 %**	**615**	**58 %**

Könsfördelning för styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare

	2015-01-01 2015-12-31		2014-01-01 2014-12-31	
	Antal på balansdagen	**Varav män**	**Antal på balansdagen**	**Varav män**
Koncernen				
Styrelseledamöter	2	100 %	2	100 %
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	11	73 %	11	73 %
Summa antal ledande befattningshavare	**13**		**13**	

NOT 10

Resultat från finansiella poster

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Finansiella intäkter		
Valutakursvinster	3 156	4 351
Resultat från övriga finansiella anläggningstillgångar	812	489
Ränteintäkter	2 814	2 375
Summa finansiella intäkter	**6 782**	**7 215**
Finansiella kostnader		
Valutakursförluster	–	-10 673
Räntekostnader		
- upplåning	-1 132	-117
- upplåning från koncernbolag	-2 479	–
- övriga räntekostnader	-1 534	-242
- avsättning för villkorad köpeskilling, upplösning av diskonteringseffekt	-1 376	-7 111
Summa finansiella kostnader	**-6 521**	**-18 143**
Resultat från finansiella poster, netto	**261**	**-10 928**

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Ränteintäkter och liknande resultatposter		
Valutakursdifferenser	4 454	1 019
Resultat från övriga finansiella anläggningstillgångar	812	197
Ränteintäkter, koncernföretag	959	360
Ränteintäkter	393	559
Summa ränteintäkter och liknande resultatposter	**6 618**	**2 135**
Räntekostnader och liknande resultatposter		
Valutakursdifferenser	–	-4 465
Räntekostnader, koncernföretag	-5 964	-11 167
Räntekostnader		
- upplåning	-840	-43
Övriga räntekostnader	-320	-15
Summa räntekostnader och liknande resultatposter	**-7 124**	**-15 690**
Resultat från finansiella poster, netto	**-506**	**-13 555**

NOT 11

Inkomstskatt

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Aktuell skatt för året	-101 141	-73 512
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-2 918	-1 281
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	-3 032	-2 875
Uppskjuten skatteintäkt avseende temporära skillnader	6 874	1 452
Summa inkomstskatt	**-100 217**	**-76 216**

Moderföretaget		
Aktuell skatt för året	–	-3 046
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-122	–
Summa skatt på årets resultat	**-122**	**-3 046**

Skillnaderna mellan redovisad skattekostnad och en beräknad skattekostnad baserad på gällande skattesats är följande:

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Resultat före skatt	381 310	286 192
Inkomstskatt beräknad enligt koncernens gällande skattesats	-83 888	-62 962
Ej skattepliktiga intäkter och ej avdragsgilla kostnader	4 562	-1 139
Skattemässiga underskott för vilka ingen uppskjuten skattefordran redovisats	-2 602	-2 245
Utnyttjande av förlustavdrag som tidigare inte redovisats	1 726	3 354
Effekt av utländska skattesatser	-20 767	-12 220
Ej avdragsgillt/skattepliktigt resultat från intresseföretag	4 758	301
Justering aktuell skatt avseende tidigare år	-2 924	-1 281
Övrigt	-1 082	-25
Inkomstskatt	**-100 217**	**-76 216**

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Resultat före skatt	329 183	149 232
Inkomstskatt beräknad enligt gällande skattesats	-72 420	-32 831
Ej skattepliktiga intäkter och ej avdragsgilla kostnader	72 420	29 706
Justering aktuell skatt avseende tidigare år	-122	–
Utnyttjande av förlustavdrag som tidigare inte redovisats	–	79
Skatt på årets resultat	**-122**	**-3 046**
Vägd genomsnittlig skattesats inom koncernen är:	-26,28%	-26,63 %

NOT 12

Förvärvade kundavtal/kundrelationer

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	64 014	39 584
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	33 171	17 784
Försäljningar/utrangeringar under året	-144	-480
Årets anskaffningar	22 835	7 359
Valutakursdifferenser	-1 547	-233
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**118 329**	**64 014**
Ingående avskrivningar	-30 966	-24 952
Försäljningar/utrangeringar under året	55	480
Årets avskrivningar	-9 115	-6 494
Valutakursdifferenser	159	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-39 867**	**-30 966**
Utgående redovisat värde	**78 462**	**33 048**

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	622	622
Omklassificeringar	-622	–
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**0**	**622**
Ingående avskrivningar	-290	-166
Omklassificeringar	290	–
Årets avskrivningar	–	-124
Utgående ackumulerade avskrivningar	**0**	**-290**
Utgående redovisat värde	**0**	**322**

NOT 13

Förvärvade rättigheter

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	45 469	43 311
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	–	269
Årets anskaffningar	2 084	2 960
Omklassificeringar	2 529	-1 071
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**50 082**	**45 469**
Ingående avskrivningar	-20 942	-16 983
Ackumulerade avskrivningar genom rörelseförvärv (not 33)	–	-99
Årets avskrivningar	-4 625	-3 860
Omklassificeringar	-100	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-25 667**	**-20 942**
Ingående nedskrivningar	–	–
Årets nedskrivningar	-1 250	–
Utgående ackumulerade nedskrivningar	**-1 250**	**–**
Utgående redovisat värde	**23 165**	**24 527**

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	160	160
Årets anskaffningar	2 067	–
Omklassificeringar	622	–
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**2 849**	**160**
Ingående avskrivningar	-75	-43
Årets avskrivningar	-183	-32
Omklassificeringar	-290	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-548**	**-75**
Ingående nedskrivningar	–	–
Årets nedskrivningar	-1 250	–
Utgående ackumulerade nedskrivningar	**-1 250**	**–**
Utgående redovisat värde	**1 051**	**85**

NOT 14

Balanserade utgifter för utveckling av programvaror

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	14 012	11 483
Försäljningar/utrangeringar under året	-7 603	–
Årets aktiveringar	–	1 458
Omklassificeringar	-2 529	1 071
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**3 880**	**14 012**
Ingående avskrivningar	-9 279	-8 403
Försäljningar/utrangeringar under året	7 603	–
Årets avskrivningar	-775	-876
Omklassificeringar	100	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-2 351**	**-9 279**
Utgående redovisat värde	**1 529**	**4 733**

NOT 15

Goodwill

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	588 539	477 401
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	67 592	112 291
Minskning genom avyttring av andelar	-230	–
Valutakursdifferenser	-7 909	-1 153
Utgående redovisat värde	**647 992**	**588 539**

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

Goodwill fördelas på koncernens kassagenererande enheter (KGE) identifierade som bolagets rörelsesegment. En sammanfattning av fördelningen av goodwill är enligt följande:

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Insurance Consulting	590 977	558 857
Securities & Asset Management	36 963	9 630
Financial Technology	20 052	20 052
Utgående redovisat värde	**647 992**	**588 539**

Återvinningsbart belopp för en KGE fastställs baserat på beräkningar av nyttjandevärde. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiella budgetar som godkänts av företagsledningen och som täcker en femårsperiod. Kassaflöden bortom femårsperioden extrapoleras med hjälp av bedömd tillväxttakt enligt uppgift nedan. Vägd genomsnittlig tillväxttakt använd för att extrapolera kassaflöden bortom budgetperioden uppgår till 2%. Diskonteringsränta före skatt använd vid nuvärdesberäkning av uppskattade framtida kassaflöden uppgår till 9% (9%) för samtliga ovan angivna KGE. Företagsledningen anser inte att det bokförda värdet kan påverkas av någon rimligen möjlig förändring i de antaganden på vilket de kassagenererande enheternas återvinningsvärde baseras, så att detta överstiger återvinningsvärdet.

NOT 16

Inventarier

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	37 734	14 062
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	128	26 545
Inköp	7 045	955
Försäljningar och utrangeringar	-2 973	-3 548
Valutakursdifferenser	-1 888	-280
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**40 046**	**37 734**
Ingående avskrivningar	-21 845	-6 830
Försäljningar och utrangeringar	1 837	3 200
Ackumulerade avskrivningar genom rörelseförvärv (not 33)	–	-15 888
Årets avskrivningar	-5 980	-2 538
Valutakursdifferenser	1 800	211
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-24 188**	**-21 845**
Utgående redovisat värde	**15 858**	**15 889**

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	–	–
Inköp	124	–
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	**124**	**–**
Ingående avskrivningar	–	–
Årets avskrivningar	-36	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-36**	**–**
Utgående redovisat värde	**88**	**–**

NOT 17

Resultat från andelar i koncernföretag

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Försäljning av aktier i koncernföretag	176 635	-401
Utdelning på aktier i koncernföretag	152 136	135 932
Nedskrivningar	-300	-500
Summa resultat från andelar i koncernföretag	**328 471**	**135 031**

NOT 18

Andelar i koncernföretag

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	1 628 164	1 307 951
Investeringar	110 105	208 705
Nedskrivningar	–	-500
Kapitaltillskott	22 700	161 105
Avyttringar	-156 194	-49 097
Utgående redovisat värde	**1 604 775**	**1 628 164**

Moderföretaget innehar både direkta och indirekta innehav i dotterföretag. Ingen av de indirekta innehaven bedöms vara väsentliga. Nedan följer en specifikation över moderföretagets direkta innehav i dotterföretag:

Namn	Organisations-nummer	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	Redovisat värde 2015-12-31	Redovisat värde 2014-12-31
Direct Finansiella tjänster och försäkringar AB	556589-7849	Stockholm	100 %	55 727	13 234	42 850
Söderberg & Partners Asset Management AB	556660-1851	Stockholm	100 %	14 940	52 433	56 109
Söderberg & Partners Investment Consulting AB	556660-2628	Stockholm	100 %	1 435	2 325	2 374
S&P Administration AB	556679-9028	Stockholm	100 %	10 000	2 561	2 905
S&P Utland AB	556721-7426	Stockholm	51 %	1 511 172	–	–
S.P. Axelsson Helsingborg AB	556708-3901	Stockholm	100 %	175 000	5 106	4 709
Söderberg & Partners Löner AB	556686-5480	Stockholm	90 %	90 000	19 250	17 750
Söderberg & Partners Förmåner AB	556797-0594	Stockholm	100 %	100 000	6 100	6 100
S & P Risk Consulting AB	556664-8456	Stockholm	86 %	2 993	20 822	20 822
Söderberg & Partners Insurance Consulting AB	556707-7648	Stockholm	100 %	25 049 999	233 876	189 226
S&P Insurance Advisory AB	556768-2207	Stockholm	100 %	100 000	444 106	444 221
S.P. M. Andrén Stockholm AB	556768-2322	Stockholm	51 %	51 000	3 396	3 396
S.P. Julin Stockholm AB	556769-0812	Stockholm	51 %	51 000	7 273	7 273
S.P. Umenmark Helsingborg AB	556769-0820	Stockholm	100 %	100 000	2 777	10 838
S.P. ToH Malmö AB	556751-3816	Malmö	100 %	100 000	1 051	351
VI SI System AB	556734-8668	Stockholm	100 %	1 000 000	20 012	20 012
Soderberg & Partners China (HK) Ltd		Hong Kong	14 %	234	–	–
Amrego Kapitalförvaltning AB	556646-8483	Stockholm	100 %	120 000	186 895	419 214
Söderberg & Partners Securities AB	556674-7456	Stockholm	100 %	2 000	82 380	63 294
S.P. Norr AB	556847-5916	Örnsköldsvik	51 %	25 500	11 579	11 579
S.P. Uddevalla AB	556871-3399	Uddevalla	51 %	51 000	11 323	11 478
Semaforo AB	556768-3981	Stockholm	51 %	510	51	51
Marveh AB	556785-1539	Stockholm	54 %	113 902	617	617
Nordblom & Wik AB	556785-1521	Stockholm	60 %	60 000	120	120
Personlig Portföljanalys i Kristianstad AB	556785-1083	Kristianstad	83 %	82 500	215	65
S.P. Firststep Consulting Stockholm AB	556785-1554	Karlstad	51 %	51 000	2 936	2 936

NOT 18

Andelar i koncernföretag (fortsättning)

Namn	Organisations-nummer	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	Redovisat värde 2015-12-31	Redovisat värde 2014-12-31
Söderberg & Partners Claims Holding AB	556785-1505	Göteborg	90 %	90 000	1 890	90
S.P. Roslund Stockholm AB	556906-0915	Stockholm	51 %	25 500	3 068	4 002
Direct Online Service i Sverige AB	556601-9724	Stockholm	100 %	10 000	302	302
Norwegian Broker AS	965575162	Oslo	51 %	51 000	54 123	54 123
Norwegian Claims Link AS	980449785	Oslo	51 %	51 000	60 050	60 050
S.P. FFgruppen AB	556898-9296	Stockholm	51 %	25 500	4 203	4 203
Söderberg & Partners Asset Management S.A.	B184421	Luxemburg	100 %	7 620 866	302 445	164 708
Söderberg & Partners Danmark Holding ApS	35835873	Köpenhamn	100 %	50 000	2 396	2 397
S.P. GTW Stockholm Holding AB	559000-0377	Stockholm	64 %	32 000	32	–
S.P. Gustafsson Stockholm AB	559012-5067	Stockholm	51 %	25 500	26	–
S.P. Ernstsson Helsingborg AB	559000-6069	Helsingborg	70 %	35 000	2 250	–
Söderberg & Partners Finland Oy	2708514-7	Helsingfors	100 %	25	27	–
SPWM Special Clients Services AB	556907-5582	Stockholm	100 %	56 714	30 308	–
S.P. Grupp i Stockholm AB	559028-2850	Stockholm	100 %	1 000	13 100	–
S.P. Ljunggren Stockholm Holding AB	559035-5870	Stockholm	65 %	32 500	33	–
S.P. Fällman Stockholm Holding AB	559035-5854	Stockholm	51 %	25 500	26	–
S.P. Svensson Stockholm Holding AB	559035-5862	Stockholm	51 %	25 500	26	–
S.P. Barrling Stockholm Holding AB	559035-5847	Stockholm	67 %	33 500	34	–
Utgående redovisat värde					**1 604 775**	**1 628 164**

NOT 19

Andelar i joint ventures och intresseföretag

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	53 031	31 971
Andel i resultat intresseföretag	21 625	1 370
Investeringar	26 529	21 658
Ökning/minskning genom förändrad koncernstruktur	-822	-1 199
Utdelningar från intresseföretag	-1 965	-769
Utgående redovisat värde	**98 398**	**53 031**

NOT 19

Andelar i joint ventures och intresseföretag (fortsättning)

Nedan redovisas de innehav i joint ventures och intresseföretag som är väsentliga för koncernen:

Namn	Organisations-nummer	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	Redovisat värde 2015-12-31	Redovisat värde 2014-12-31
Euria AB	556875-2264	Stockholm	47 %	271	43 079	21 721
InsClear Holding AB	556929-0645	Stockholm	50 %	25 000	19 901	21 743
Provins Insurance AB	556692-3289	Östersund	31 %	31 000	10 199	–
Övriga innehav					25 219	9 567
Utgående redovisat värde					**98 398**	**53 031**

Koncernens andel av resultatet i de viktigaste joint ventures och intresseföretagen och dess tillgångar och skulder är:

2015-12-31

Namn	Tillgångar	Skulder	Resultat	Andel i resultat
Euria AB	103 213	36 423	59 099	21 479
InsClear Holding AB	31 217	4 339	-8 237	-1 842

2014-12-31

Namn	Tillgångar	Skulder	Resultat	Andel i resultat
Euria AB	28 655	13 921	4 508	2 243
InsClear Holding AB	41 390	6 276	-10 002	-1 901

Euria AB är ett samarbetsarrangemang mellan PO Söderberg & Partner AB och Erik Olsson Fastighetsförmedling AB. PO Söderberg & Partner AB äger 47% av kapital och röster i bolaget. Euria ABs verksamhet består av förmedling av lån och bedrivs under varumärket Bättre Bolån.

InsClear Holding AB är ett samarbetsarrangemang mellan PO Söderberg & Partner AB och Max Matthiessen Holding AB. Parterna äger 50 procent vardera och alla väsentliga beslut måste fattas i samförstånd. InsClear Holding AB tillhandahåller IT-baserad försäkringsadministration för tjänstepensionsförsäkringar, bland annat premieberäkning och premiefakturering (s k "premiecentral"). Parternas resultatandel fördelas enligt separat upprättat avtal.

NOT 19

Andelar i joint ventures och intresseföretag (fortsättning)

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Resultat från andelar i intresseföretag		
Utdelning på aktier i intresseföretag	1 965	769
Summa resultat från andelar i intresseföretag	**1 965**	**769**

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Ingående anskaffningsvärde	48 061	27 651
Investeringar	26 385	20 410
Ökning/minskning genom förändrad koncernstruktur	-141	–
Utgående redovisat värde	**74 305**	**48 061**

Moderföretaget innehar andelar i följande joint ventures och intresseföretag

Namn	Organisations-nummer	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	Redovisat värde 2015-12-31	Redovisat värde 2014-12-31
Euria AB	556875-2264	Stockholm	47 %	271	16 926	17 047
HR Pensionstjänst AB	556666-2929	Sundsvall	30 %	30 000	3 469	3 469
InPro Försäkringsmäklare AB	556355-2834	Borås	25 %	625	3 000	3 000
InsClear Holding AB	556929-0645	Stockholm	50 %	25 000	24 525	24 525
SPWM Special Clients Services AB	556907-5582	Stockholm	40 %	20 000	–	20
Arén & Partners, Allians Försäkringsmäklare AB	556617-2275	Stockholm	30 %	300	5 835	–
Provins Insurance AB	556692-3289	Östersund	31 %	31 000	10 850	–
Hellsten & Partners AB	559028-2868	Piteå	49 %	20 000	9 700	–
Utgående redovisat värde					**74 305**	**48 061**

NOT 20

Bokslutsdispositioner

Moderföretaget	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Förändring av periodiseringsfond	–	-4 500
Erhållna koncernbidrag	90 450	73 000
Lämnade koncernbidrag	–	-9 352
Summa bokslutsdispositioner	**90 450**	**59 148**

NOT 21

Kundfordringar

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Kundfordringar	114 443	101 515
Minus: reservering för osäkra fordringar	-988	-1 028
Kundfordringar - netto	**113 455**	**100 487**

Åldersanalysen av dessa kundfordringar framgår nedan:

Analys av kreditriskexponering i kundfordringar	2015-12-31	2014-12-31
Kundfordringar som varken är förfallna eller nedskrivna	83 554	72 786
Förfallna ej nedskrivna kundfordringar:		
- Mindre än 3 månader	21 594	22 152
- 3-6 månader	2 501	440
- mer än 6 månader	5 806	5 109
Totalt förfallna	**29 901**	**27 701**
Redovisat värde på kundfordringar	**113 455**	**100 487**

Det verkliga värdet på koncernens kundfordringar överensstämmer med det redovisade värdet. Per balansdagen var kundfordringar uppgående till 29 901 tkr (27 701 tkr) förfallna utan att något nedskrivningsbehov ansågs föreligga. Dessa gäller ett antal oberoende kunder vilka tidigare inte haft några betalningssvårigheter. Per den 31 december 2015 har koncernen redovisat kundfordringar där nedskrivningsbehov föreligger på 988 tkr (1 028 tkr). Reserven för osäkra kundfordringar uppgick till 988 tkr per den 31 december 2015 (1 028 tkr). Avsättningar till respektive återföringar av reserver för osäkra kundfordringar ingår i posten Övriga externa kostnader i resultaträkningen. Belopp som redovisas på värdeminskningskontot skrivs vanligen bort när koncernen inte förväntas återvinna ytterligare likvida medel. Den maximala exponeringen för kreditrisk på kundfordringar utgörs per balansdagen av det verkliga värdet. Koncernen har ingen pant som säkerhet.

NOT 22

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Upplupna arvodes- och provisionsintäkter	95 704	150 169
Övriga upplupna intäkter	19 593	5 976
Förutbetald hyra	11 116	10 792
Förutbetalda provisions- och försäljningskostnader	1 910	4 417
Övriga förutbetalda kostnader	11 464	10 604
Övriga poster	1 587	1 784
Summa förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	**141 374**	**183 742**

NOT 23

Klientmedel

Klientmedel uppkommer som ett led i försäkringsverksamheten, främst vid arvodesavtal där kunden har rätt till provision samt vid hantering av försäkringspremier för kunders räkning. Klientmedelsskulden motsvaras inte enbart av redovisade klientmedel då det finns utställda kundfakturor och erhållna leverantörsfakturor som hanteras för kunders räkning.

Klientmedel kan även uppkomma som ett led i värdepappersverksamheten men då dessa inte bedöms uppfylla IFRS definition av en tillgång redovisas de inte i balansräkningen.

I nedan sammanställning redovisas hur poster hänförliga till klientmedel har redovisats i balansräkningen.

Koncernen	**2015-01-01 2015-12-31**	**2014-01-01 2014-12-31**
Kundfordringar	24 352	20 253
Övriga fordringar	50 474	77 760
Klientmedel	261 693	211 166
Summa	**336 519**	**309 179**
Leverantörsskulder	627	131
Klientmedelsskuld	335 892	309 048
Summa	**336 519**	**309 179**

NOT 24

Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital

Specifikation över förändringar i eget kapital återfinns i rapporten Förändringar i eget kapital, vilken följer närmast efter balansräkningen.

	Antal aktier	**Aktie-kapital**	**Pågående nyemission**	**Övrigt tillskjutet kapital**	**Summa**
Utgående balans per 31 december 2013	**5 327 129**	**5 327**	**–**	**604 321**	**609 648**
Utgående balans per 31 december 2014	**5 327 129**	**5 327**	**–**	**604 321**	**609 648**
Nyemission	13 875	–	14	11 441	**11 455**
Utgående balans per 31 december 2015	**5 341 004**	**5 327**	**14**	**615 762**	**621 103**

Aktierna har ett kvotvärde på 1 kr per aktie (1 kr per aktie). 3 446 921 aktier är A-aktier med tio röster per aktie. Övriga 1 894 083 aktier är B-aktier med en röst per aktie. Alla per balansdagen registrerade aktier är fullt betalda.

Emissioner 2015

I december 2015 genomfördes en riktad apportemission om 13 875 aktier av serie B för att genom utgivande av kapital-instrument reglera rörelseförvärv som gjorts under året. Verkligt värde för de emitterade aktierna uppgick till 11 455 tkr. Emissionen registrerades av Bolagsverket först i början av januari 2016 och redovisas därav som pågående nyemission. Emissionen ökade aktiekapitalet med 14 tkr och överkursfonden med 11 441 tkr.

NOT 25

Upplåning från kreditinstitut

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Långfristig		
Banklån	204	747
	204	**747**
Kortfristig		
Banklån	248	436
Checkräkningskredit	57 019	–
	57 267	**436**
Summa upplåning från kreditinstitut	**57 471**	**1 183**

NOT 26

Uppskjuten skatt

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Uppskjutna skattefordringar		
Pensionsförpliktelser	4 288	–
Övrigt	3 468	943
Summa uppskjutna skattefordringar	**7 756**	**943**
Uppskjutna skatteskulder		
Kundavtal	12 514	5 174
Förvärvade rättigheter	3 331	3 696
Materiella anläggningstillgångar	866	1 096
Obeskattade reserver	26 840	24 623
Summa uppskjutna skatteskulder	**43 551**	**34 589**
Uppskjutna skatter, netto	**35 795**	**33 646**

Bruttoförändringen avseende uppskjutna skatter är följande:

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Vid årets början	33 646	29 352
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	6 306	5 246
Redovisning i resultaträkningen (not 11)	-3 842	1 422
Minskning genom avyttring rörelse	–	-2 322
Valutakursdifferenser	-315	-54
Vid årets slut	**35 795**	**33 646**

NOT 26

Uppskjuten skatt (fortsättning)

Förändringar i uppskjutna skattefordringar och – skulder under året, utan hänsyn tagen till kvittningar som gjorts inom samma skatterättsliga jurisdiktion:

Koncernen Uppskjuten skatteskuld, netto	Kund-relationer	För-värvade rättigheter	Obe-skattade reserver	Materiella anlägg-nings-tillgångar	Pensions-förplikt-elser	Övrigt	Summa
2013-12-31	**1 219**	**4 063**	**24 070**	**–**	**–**	**–**	**29 352**
Redovisat i resultaträkningen (not 11)	-754	-367	2 875	-57	–	-274	**1 423**
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	4 772	–	–	1 153	–	-678	**5 246**
Minskning genom avyttring av rörelse	–	–	-2 322	–	–	–	**- 2 322**
Valutakursdifferenser	-63	–	–	–	–	9	**-54**
2014-12-31	**5 174**	**3 696**	**24 623**	**1 096**	**–**	**-943**	**33 646**
Redovisat i resultaträkningen (not 11)	1 564	-367	2 065	-230	-4 288	-2 586	**-3 842**
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	6 152	–	–	154	–	–	**6 306**
Valutakursdifferenser	-376	–	–	–	–	61	**-315**
2015-12-31	**12 514**	**3 329**	**26 689**	**1 020**	**-4 288**	**-3 468**	**35 795**

Uppskjutna skattefordringar redovisas för skattemässiga underskottsavdrag i den utsträckning som det är sannolikt att de kan tillgodogöras genom framtida beskattningsbara vinster. Koncernen redovisar inte uppskjutna skattefordringar på 12 768 tkr (13 439 tkr) avseende förluster uppgående till 58 035 tkr (61 088 tkr), som kan utnyttjas mot framtida beskattningsbar vinst eftersom det inte finns övertygande faktorer som kan påvisa att underskottsavdragen kommer att kunna utnyttjas mot framtida vinster.

NOT 27

Övriga avsättningar

Koncernen	Tilläggs-köpeskilling	Annullations-reserv	Totalt
Ingående balans 2015-01-01	**242 595**	**27 288**	**269 883**
Redovisat i resultaträkningen:			
- tillkommande avsättningar	1 376	1 429	**2 805**
Ökning genom rörelseförvärv (not 33)	–	530	**530**
Tillkommande avsättningar under året	42 038	–	**42 038**
Återförda outnyttjade belopp	-11 969	–	**-11 969**
Utnyttjat under året	-148 631	–	**-148 631**
Utgående balans 2015-12-31	**125 409**	**29 245**	**154 656**

NOT 27

Övriga avsättningar (fortsättning)

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Långfristig del	85 181	65 701
Kortfristig del	69 475	204 182
Summa avsättningar	**154 656**	**269 883**

Moderbolaget	2015-12-31	2014-12-31
Tilläggsköpeskilling - lång del	25 532	10 296
Tilläggsköpeskilling - kort del	33 978	175 843
Summa avsättningar	**59 510**	**186 139**

Avsättningarna i koncernen är främst hänförliga till uppskattade tilläggsköpeskillingar för genomförda förvärv. Därutöver görs även avsättningar för annullationsriskreserv avseende erhållna provisioner från livförsäkringsbolag. Försäkringsbolagens annullationsvillkor sträcker sig normalt sett över en period om tre år varför reserven bedöms utnyttjas inom denna tidsperiod.

Avseende avsättningen för tilläggsköpeskillingen bedöms 59 726 tkr att regleras inom 1 år och 65 670 tkr att regleras senare än 1 år men inom 5 år. Till den del avsättningarna bedöms komma att regleras genom kontanta utbetalningar finns dessa medtagna i koncernens likviditetsplanering.

NOT 28

Klientmedelsskuld

Klientmedelsskulden uppstår då koncernen hanterar kunders medel. Klientmedelsskulden motsvaras inte enbart av redovisade klientmedel då det finns utställda kundfakturor och erhållna leverantörsfakturor som hanteras för kunders räkning (se not 23).

NOT 29

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Upplupna personalkostnader	241 458	194 807
Förutbetalda intäkter	15 449	29 275
Upplupna provisionskostnader	93 979	93 537
Övrigt	25 178	7 595
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	**376 064**	**325 214**

NOT 30

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ställda säkerheter

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Övriga säkerheter för skuld till kreditinstitut, inventarier	–	1 183
Pantförskrivning	9 954	–
Summa ställda säkerheter	**9 954**	**1 183**

Ansvarsförbindelser

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Borgen till förmån för S & P Assurans AB	6 421	6 421
Borgen till förmån för SPWM Special Clients Services AB	–	2 000
Pensionsåtagande täckt av kapitalförsäkring	–	9 903
Summa ansvarsförbindelser	**6 421**	**18 324**

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Borgen till förmån för S & P Assurans AB	6 421	6 421
Borgen till förmån för SPWM Special Clients Services AB	2 000	2 000
Kapitaltäckningsgaranti till förmån för S&P Förmåner AB	2 000	2 000
Kapitaltäckningsgaranti till förmån för Wisetalk AB	2 000	2 000
Kapitaltäckningsgaranti till förmån för Soderberg & Partners China (Beijing) Ltd	4 957	4 633
Summa ansvarsförbindelser	**17 378**	**17 054**

NOT 31

Ej kassaflödespåverkande poster

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Av- och nedskrivningar	21 745	13 768
Realisationsresultat vid försäljning av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-5 355	–
Realisationsresultat vid försäljning av aktier i dotterföretag	-6 092	–
Effekter av årets rörelseförvärv	-15 291	–
Resultat från andelar i intresseföretag	-21 625	-1 370
Förändring av avsättningar	2 452	638
Övrigt	–	-4 852
Summa ej kassaflödespåverkande poster	**-24 166**	**8 184**

NOT 31

Ej kassaflödespåverkande poster (fortsättning)

Moderföretaget	2015-12-31	2014-12-31
Av- och nedskrivningar	1 469	156
Summa ej kassaflödespåverkande poster	**1 469**	**156**

NOT 32

Operationella leasingavtal

Åtaganden avseende operationell leasing
Koncernen leasar olika typer av lokaler, fordon och kontorsutrustning enligt uppsägningsbara/ej uppsägningsbara operationella leasingavtal.

Framtida leasingavgifter för icke uppsägningsbara operationella leasingavtal förfaller till betalning enligt följande:

Koncernen	2015-12-31	2014-12-31
Inom ett år	58 373	51 071
Senare än ett men inom fem år	161 125	31 350
Senare än fem år	51 177	–
Summa operationella leasingåtaganden	**270 675**	**82 421**

NOT 33

Rörelseförvärv

Förvärv under 2015
Koncernen har som strategi att expandera inom både försäkrings- och värdepappersverksamheten. En del av denna tillväxt är tänkt att komma från rörelseförvärv, dels inom Sverige men även i övriga delar av Norden. Under året har ett antal rörelser förvärvats som ett led i denna strategi. En uppdelning har gjorts beroende på om det är förvärv av ett befintligt partnerbolag som ingår i koncernens franchisestruktur eller om det är förvärv av ett fristående bolag. Koncernens rörelseförvärv presenteras på aggregerad nivå då inget av de förvärvade bolagen enskilt har en väsentlig påverkan på räkenskaperna eller förändrar koncernens riskbild.

Sammanlagd köpeskilling för årets rörelseförvärv uppgår till 104 506 tkr. Av den totala köpeskillingen har 45 672 tkr reglerats under året, varav 11 455 tkr reglerades genom emission av eget kapitalinstrument och resterande belopp genom kontant utbetalning. Kvarvarande estimerad förvärvsskuld uppgår per 2015-12-31 till 42 435 tkr, varav ca 11 500 tkr kommer att regleras genom emission av eget kapitalinstrument och resterande genom likvida medel.

Den sammanlagda köpeskillingen översteg verkligt värde på nettotillgångar med 67 592 tkr. Övervärden hänförs till kundrelationer och goodwill, där övervärdet för goodwill utgörs av icke identifierbara immateriella tillgångar och till synergieffekter som förväntas uppkomma genom förvärvet.

NOT 33

Rörelseförvärv (fortsättning)

I de fall koncernen redan innehade andelar i bolagen som förvärvas har det befintliga aktieinnehavet värderats till verkligt värde i samband med rörelseförvärvet. Koncernen redovisade en vinst på 15 289 tkr som ett resultat av värderingen till verkligt värde. Vinsten ingår i Övriga rörelseintäkter i koncernens resultaträkning för räkenskapsåret 2015.

Förvärven av bolagen har under 2015 bidragit till koncernens omsättning med drygt 17 642 tkr samt resultat efter finansiella poster med -2 960 tkr. Om samtliga rörelseförvärv hade skett per den 1 januari 2015, skulle koncernens nettoomsättning uppgå till 2 359 081 tkr och koncernens resultaträkning visa ett rörelseresultat på 385 245 tkr.

Förvärvskulden av tidigare års rörelseförvärv har under årets reglerats med 40 242 tkr, varav 23 882 tkr genom kontanta medel samt 16 360 tkr genom emission av eget kapitalinstrument i det högsta moderföretaget PO Söderberg & Partner Holding AB. Förvärvsskulden har under året även reviderats, innebärande en minskning av avsättning med 7 000 tkr. Kvarvarande skulder för förvärv gjorda före 2015 uppgår vid årsskiftet 2015 till 80 687 tkr.

	Förvärv av partnerbolag	**Övriga rörelseförvärv**
Köpeskilling	**2015**	**2015**
Likvida medel	9 664	24 553
Emission av eget kapitalinstrument	11 455	–
Förvärvsskuld	29 556	12 879
Verkligt värde på aktieinnehaven före rörelseförvärven	16 399	–
Sammanlagd köpeskilling	**67 074**	**37 432**
Förvärvade identifierbara nettotillgångar	19 617	17 297
Goodwill / Negativ goodwill (-)	47 457	20 135

NOT 33

Rörelseförvärv (fortsättning)

	Förvärv av partnerbolag	Övriga rörelseförvärv
Redovisade belopp på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder	**Verkligt värde**	**Verkligt värde**
Likvida medel	5 625	5 739
Kundkontrakt och kundrelationer	18 115	15 056
Goodwill	–	70
Materiella anläggningstillgångar	81	47
Finansiella anläggningstillgångar	18	238
Kundfordringar och andra fordringar	11 308	3 684
Uppskjutna skatter, netto	-4 140	-2 166
Övriga avsättningar	-530	–
Leverantörsskulder och andra skulder	-10 853	-3 885
Summa identifierbara nettotillgångar	**19 624**	**18 783**
Innehav utan bestämmande inflytande	151	-1 486
Goodwill	47 457	20 135
Sammanlagd köpeskilling	**67 232**	**37 432**
Kontant reglerad köpeskilling	-9 664	-24 553
Likvida medel i dotterföretag	5 625	5 739
Förändring av koncernens likvida medel vid förvärv	**-4 039**	**-18 814**

Effekter i kassaflödesanalysen avseende kontant reglerade köpeskillingar avseende rörelseförvärv:

Koncernen	**2015-12-31**	**2014-12-31**
Kontant reglerade köpeskillingar avseende rörelseförvärv	-34 217	-131 699
Likvida medel i årets förvärvade dotterföretag	11 364	49 778
Kontant reglerade tilläggsköpeskillingar hänförligt tidigare års rörelseförvärv	-23 882	-30 280
Netto påverkan på kassaflödet från rörelseförvärv	**-46 735**	**-112 201**

Moderföretaget	**2015-12-31**	**2014-12-31**
Kontant reglerade köpeskillingar avseende rörelseförvärv	-24 198	-130 475
Kontant reglerade tilläggsköpeskillingar hänförligt tidigare års rörelseförvärv	-20 197	-27 917
Netto påverkan på kassaflödet från rörelseförvärv	**-44 395**	**-158 392**

NOT 33

Rörelseförvärv (fortsättning)

Förvärv under 2014

Per den 1 januari 2014 tillträdde moderföretaget 51% av aktierna i partnerbolagen S.P. Roslund Stockholm AB och S.P. FFgruppen AB. Halva köpeskillingen för 51% av ägandet, 4 102 tkr, betalades genom likvida medel under 2014. Värderingen av aktierna gjordes enligt samma modell som använts vid tidigare förvärv av partnerbolag per den 2 januari 2009. Utöver ovanstående aktier erhöll PO Söderberg & Partner AB även en option som ger rätt att förvärva resterande 49% av aktierna i bolagen från och med den 1 januari 2017 på marknadsmässiga villkor fastställda enligt samma principer som avseende förvärvet av de första 51% av aktierna. Säljarna erhöll också en option att sälja sina resterande 49% av aktierna i de aktuella partnerbolagen till PO Söderberg & Partner AB från och med den 1 januari 2019 på väsentligen samma villkor som enligt köpoptionsavtalen. I enlighet med IFRS 3 har transaktionerna redovisats som ett förvärv av 100% av aktierna i bolaget, varvid en bedömning har gjorts av uppskattad köpeskilling för de sista 49%. Förvärvet av bolagen har under 2014 bidragit till koncernens resultat efter finansiella poster med 1 981 tkr.

Den 10 december 2014 förvärvade moderföretaget 51% av aktierna i de norska bolagen Norwegian Broker AS och Norwegian Claims Link AS. Hela köpeskillingen, 114 173 tkr, reglerades genom likvida medel på förvärvsdagen. Förvärvet av bolagen har under 2014 bidragit till koncernens resultat efter finansiella poster med 12 215 tkr. Om förvärvet av bolagen hade skett per den 1 januari 2014, skulle koncernens nettoomsättning uppgå till 1 959 895 tkr och koncernens resultaträkning visa ett resultat på 217 421 tkr.

Koncernen har under året, genom konvertering av ett konvertibelt skuldebrev om 3 500 tkr, erhållit ytterligare 85 742 andelar i VI SI Closetalk Holding AB. Koncernens innehav gick därmed från 50% till 65% och bolaget har övergått från att klassificeras som intressebolag till koncernbolag. Det tidigare innehavet räknades om till verkligt värde och vinsten ingår i övriga intäkter i koncernens resultaträkning. Förvärvet av VI SI Closetalk Holding AB har under 2014 bidragit till koncernens resultat efter finansiella poster med -146 tkr.

I början av 2014 förvärvade moderföretaget samtliga aktier i bolaget Söderberg & Partners Asset Management S.A. Köpeskillingen uppgick till 9 803 tkr och reglerades genom likvida medel.

Under året förvärvade koncernen samtliga aktier i S.P. Risk Consulting Östersund AB. 49% av innehavet såldes strax därefter till bokfört värde. Bolaget utgjorde ett lagerbolag vid förvärvstillfället och köpeskillingen uppgick till 50 tkr. Under 2014 förvärvades även samtliga aktier i Söderberg & Partner Danmark Holding ApS, Söderberg & Partner Danmark A/S samt Söderberg & Partners Danmark II A/S. 9,09% av andelarna i Söderberg & Partners Danmark A/S samt 45% av andelarna i Söderberg & Partners Danmark II A/S avyttrades sedan till minoritetsägare. Den totala köpeskillingen reglerades genom likvida medel om 3 595 tkr.

Under 2013 förvärvades 51% av aktierna i partnerbolaget S.P. Julin Stockholm AB. Under 2014 har 153 tkr reglerats genom likvida medel. Den kvarvarande skulden uppgår vid årsskiftet 2014 till 14 379 tkr.

Förvärvskulden av förvärvet 51% av aktierna i S.P. Norr AB som skedde under 2012 har under årets reglerats med 1 023 tkr genom likvida medel. Den kvarvarande skulden för förvärvet uppgår till 21 886 tkr. Under samma år förvärvades 51% av aktierna i S.P. Uddevalla AB som har reglerats under innevarande år med 3 126 tkr genom likvida medel. Den totala skulden för hela förvärvet uppgår till 17 244 tkr vid utgången av 2014.

Under året har förvärvsskulder avseende 2009 års förvärv av sista 49% av 25 st partnerbolag reglerats med totalt 25 978 tkr genom likvida medel. Den kvarvarande förvärvsskulden för förvärvet av 100% av aktierna i de 25 partnerbolag som förvärvades 2009 uppgår därmed till 56 794 tkr vid årsskiftet 2014.

NOT 33

Rörelseförvärv (fortsättning)

	Norwegian Broker AS & Norwegian Claims Link AS 2014-12-10	Övriga rörelseförvärv
Köpeskilling	**2014**	**2014**
Kontant betalt	114 173	17 526
Konvertering av konvertibelt lån	–	3 500
Förvärvsskuld	–	16 302
Verkligt värde på aktieinnehavet före rörelseförvärvet	–	4 082
Sammanlagd köpeskilling	**114 173**	**41 410**
Förvärvade identifierbara nettotillgångar	29 239	14 192
Goodwill / Negativ goodwill (-)	84 934	27 218

Redovisade belopp på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder	**Verkligt värde**	**Verkligt värde**
Likvida medel	33 463	16 315
Kundkontrakt och kundrelationer	17 184	600
Rättigheter och övriga immateriella anläggningstillgångar	–	170
Materiella anläggningstillgångar	5 122	5 535
Finansiella anläggningstillgångar	2 758	–
Kundfordringar och andra fordringar	207 027	3 710
Uppskjutna skatter, netto	-3 962	-1 285
Övriga avsättningar	–	-812
Leverantörsskulder och andra skulder	-204 396	-5 933
Summa identifierbara nettotillgångar	**57 196**	**18 300**
Innehav utan bestämmande inflytande	-28 096	-4 108
Goodwill	85 073	27 218
Sammanlagd köpeskilling	**114 173**	**41 410**
Kontant reglerad köpeskilling	-114 173	-17 526
Likvida medel i dotterföretag	33 463	16 315
Förändring av koncernens likvida medel vid förvärv	**-80 710**	**-1 211**

NOT 34

Transaktioner med närstående

Två styrelseledamöter i moderföretaget samt ytterligare tre ledande befattningshavare ingår i den grupp av minoritetsaktieägare som tidigare ägt aktier direkt i dotterbolagen Söderberg & Partners Asset Management AB, Söderberg & Partners Investment Consulting AB och Söderberg & Partners Wealth Management AB. Under 2012 förvärvades samtliga dessa minoritetsposter av moderföretaget, varvid grundköpeskilling reglerades genom emission av aktier i moderföretaget. De aktuella minoritetsposterna har värderats med i allt väsentligt samma värderingsmodell som använts för att värdera de aktier i moderföretaget som emitterats som reglering av grundköpeskillingarna. Köpeskillingarna för de förvärv som skett från de närstående befattningshavarna har därtill fastställts enligt samma principer som för övriga minoritetsaktieägare som sålde aktier i de aktuella bolagen vid samma tillfälle, innebärande att det pris som erhållits av de ledande befattningshavarna inte är vare sig mer eller mindre förmånligt än det pris som övriga minoritetsaktieägare erhållit. Därmed bedöms transaktionerna ha skett till marknadsvärde. Moderföretaget har under 2015 betalat tilläggsköpeskillingar om 65 789 tkr för de aktuella förvärven. I och med dessa utbetalningar under 2015 bedöms skulden till de ledande befattningshavarna vara reglerad per bokslutsdagen.

Under året har Laika Consulting AB som ägs av Ingemar Rentzhog, närstående till koncernens VD Gustaf Rentzhog, levererat tjänster till bolag inom koncernen till ett belopp om 3 839 tkr. Transaktionerna bedöms ha skett till marknadsvärde.

PO Söderberg & Partner AB har en fordran på moderföretaget PO Söderberg & Partner Holding AB till ett belopp om 450 tkr samt skulder till moderföretaget som uppgår till 62 325 tkr vid årsskiftet.

Koncernen har inte lämnat garantier eller borgensförbindelser till förmån för styrelseledamöterna, ledande befattningshavare eller till revisorerna i koncernen. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har under innevarande räkenskapsår eller föregående räkenskapsår haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärstransaktioner, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller avseende på villkoren, eller som i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad, utöver vad som redogjorts för ovan.

Koncernens transaktioner med intressebolag fördelar sig på följande sätt.

Koncernen	**2015-01-01 2015-12-31**	**2014-01-01 2014-12-31**
Köp av varor och tjänster		
Wisetalk AB	–	3 085
HR Pensionstjänst AB	8 083	10 271
InPro Försäkringsmäklare AB	9 827	11 124
Euria AB	–	–
InsClear Holding AB	16 127	–
Provins Insurance AB	–	–
Hellsten & Partners AB	200	–
Arén & Partners, Allians Försäkringsmäklare AB	10 266	–
SPWM Special Clients Services AB	1 089	1 870
SPWM Special Clients AB	11 785	10 766
SPWM Special Clients Associates AB	2 892	2 150
Summa köp av varor och tjänster	**60 269**	**39 266**

NOT 34

Transaktioner med närstående (fortsättning)

Koncernen	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Försäljning av varor och tjänster		
Wisetalk AB	–	590
HR Pensionstjänst AB	79	112
InPro Försäkringsmäklare AB	364	336
Euria AB	603	787
InsClear Holding AB	747	–
Provins Insurance AB	15	–
Hellsten & Partners AB	5	–
Arén & Partners, Allians Försäkringsmäklare AB	107	–
SPWM Special Clients Services AB	5 885	1 757
SPWM Special Clients AB	662	580
SPWM Special Clients Associates AB	389	2 331
Summa försäljning av varor och tjänster	**8 856**	**6 493**

Under 2015 erhöll PO Söderberg & Partner AB utdelning från intressebolagen HR Pensionstjänst AB med 655 tkr (569 tkr) samt Arén & Partners, Allians Försäkringsmäklare AB 690 tkr.

Det finns optioner om att förvärva resterande aktier i intresseföretagen Arén & Partners, Allians Försäkringsmäklare AB samt Provins Insurance AB. Köpeskillingen som kommer falla ut vid eventuellt utnyttjande av optionerna bedöms vara marknadsmässig varför dessa inte tilldelas något värde i koncernen.

NOT 35

Händelser efter balansdagen

Inga väsentliga händelser har inträffat efter räkenskapsårets utgång som bedöms få en väsentlig påverkan på moderföretagets eller koncernens räkenskaper.

Påskrifter

Moderföretagets och koncernens resultat- och balansräkningar kommer att föreläggas årsstämman 2016-06-08 för fastställelse.

Stockholm den 24 maj 2016

Per-Olof Söderberg,
Styrelseordförande

Håkan Wersäll

Gustaf Rentzhog,
Verkställande direktör

Min revisionsberättelse har lämnats den 24 maj 2016

Michael Bengtsson,
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i PO Söderberg & Partner AB
Org nr 556659-9964

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Jag har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för PO Söderberg & Partner AB för år 2015. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 70-123.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen
Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar
Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att jag följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Uttalanden
Enligt min uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av PO Söderberg & Partner AB:s och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2015 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver min revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har jag även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för PO Söderberg & Partner AB för år 2015.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala mig om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag utöver min revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

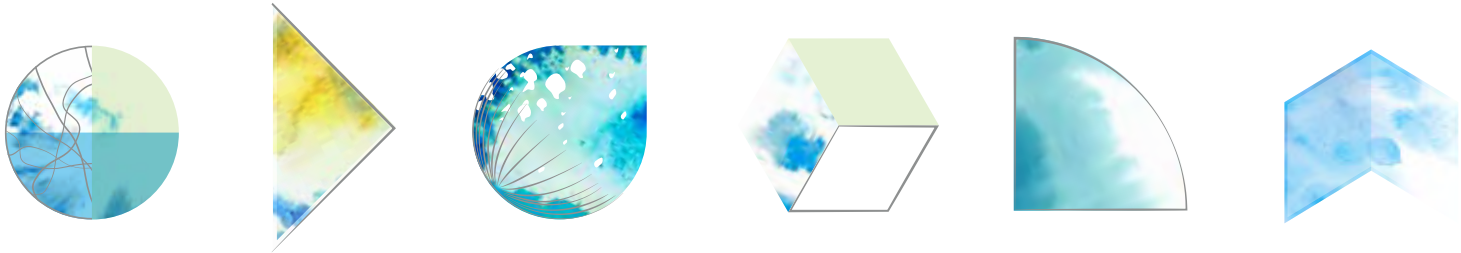
Uttalanden

Jag tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 24 maj 2016

Michael Bengtsson
Auktoriserad revisor

Kontaktuppgifter

Söderberg & Partners
Besöksadress: Regeringsgatan 45
Postadress: Box 7785,
103 96 Stockholm
Telefon: 08-451 50 00
Fax: 08-451 50 99
E-post: info@soderbergpartners.se
www.soderbergpartners.se

Wisetalk
Besöks- och postadress:
Drakegatan 5,
412 50 Göteborg
Telefon: 08-55 113 113
E-post: info@wisetalk.se
www.wisetalk.se