



## Så skapar vi värde för våra institutionella kunder

På Danske Bank har vi många års erfarenhet av att skapa skräddarsydda portföljlösningar för institutionella kunder och med en beprövad process säkerställer vi att varje enskild kund får en lösning anpassad efter sina förutsättningar och mål

Danske Banks portföljlösningar för institutionella kunder är mycket mer än bara investeringsprodukter. De är heltäckande lösningar där vi tillsammans med varje kund identifierar kundens önskemål och behov.

"Vi diskuterar bland annat hur kundens kapital investeras idag och om den lösningen passar kundens mål och riskaptit. Samtidigt går

vi igenom kundens övergripande investeringspolicy och erbjuder kvalificerad sparring. Bildligt talat så kan man säga att om vi inte vet hur kundens drömhus ser ut, kan vi inte hjälpa till att bygga det", säger Fredrik Källström, Senior Product Specialist.

### Rätt lösning kräver insikt

Först när vi har fått en djup och detaljerad förståelse för den enskilde kundens verkliga önskemål, utmaningar och behov kan det bli läge att prata mer specifikt om Danske Banks portföljlösningar. Här har vi två kategorier, som var och en kan skräddarsys för den enskilde kunden:

- Dels absoluta portföljer, där vi sätter en riskram för kundens investeringar baserat på kundens önskemål om avkastning och risk, och strävar efter att leverera högsta möjliga absoluta avkastning inom denna riskram.
- Dels referensportföljer där kunden väljer ett referensindex för sina investeringar och vi strävar efter

att leverera en meravkastning över detta referensindex.

### Erbjuder bankens expertis

Oavsett val av portföljlösning håller vi kontinuerligt alla kunder uppdaterade om hur deras medel investeras och hur avkastningen utvecklas. Även rapportering och mötesstruktur kan skräddarsys så att varje kund erbjuds en service som är anpassad till kundens behov.

"För oss är det viktigt med transparens och generellt sett är det viktigt för oss att ha en nära och stark relation med varje enskild kund, så att vi kan bidra till att skapa mest värde för kunden. Därför är vi också glada över att kunna erbjuda våra resurser och specialister inom områden där kunderna behöver närmare rådgivning. På samma sätt vill vi också delta i relevanta möten med ledning eller investeringskommitté ute hos våra kunder, säger Gabrielle Hagman, Head of Institutional Sweden.

*Historisk avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. En investering i fonder kan både öka och minska i värde. Det är inte säkert att du får tillbaka det investerade kapitalet. För mer information se produktblad, basfakta för investerare och informationsbroschyr på [danskeinvest.se](https://danskeinvest.se).*