



Best practice

For bestyrelsen i Investeringsforeningen Sparinvest

Sparinvest

Best practice anbefalinger

Investeringsfundsbranchen, IFB, har udarbejdet en række brancheanbefalinger for best practice for ledelse af investeringsforeninger. Best practice for ledelse betegner den adfærd, som ledelsen i investeringsforeninger praktiserer, for at sikre bedst mulige vilkår for investorerne samt sikre et godt samarbejde med interessenterne.

Brancheanbefalingerne om best practice for ledelse af investeringsforeninger skal ses som et supplement til lovgivningen og er udarbejdet på basis af kravene i bl.a. lov om investeringsforeninger m.v. og lov om finansiell virksomhed. Anbefalingerne tager højde for Finanstilsynets løbende udmeldinger og signaler omkring ledelse af fonde. Anbefalingerne vil også i nogle tilfælde være omfattet af Fund Governance politikken.

Bestyrelsen i Investeringsforeningen Sparinvest ("Foreningen") efterlever IFBs brancheanbefalinger og disse indgår således i deres ledelse af Foreningen. Bestyrelsen har desuden udarbejdet en forretningsmodel, som er i overensstemmelse med Foreningens formål og den til enhver tid gældende lovgivning.

Bestyrelsen har delegeret den daglige ledelse af Foreningen til administrationselskabet, Sparinvest S.A., som via sin danske filial, ID-Sparinvest, Filial af Sparinvest S.A., Luxembourg varetager administrationen og porteføljeforvaltningen af Foreningen. Sparinvest S.A. har via sin danske filial ID-Sparinvest, Filial af Sparinvest S.A., Luxembourg videredelegeret fondsadministrationsydelser og investeringsforvaltningsydelser til Nykredit Portefølje Administration A/S, hvilket betyder, at Nykredit Portefølje Administration A/S udfører en række fondsadministrationsydelser på vegne af Sparinvest S.A. og selskabets danske filial, ID-Sparinvest, Filial af Sparinvest S.A., Luxembourg.

Nedenfor følger en beskrivelse af bestyrelsens foreløbige arbejde med IFBs brancheanbefalinger for best practice for ledelse af investeringsforeninger.

1. Fastlæggelse af forretningsmodel, herunder overordnet strategi for Foreningen

Med udgangspunkt vedtægternes formålsbestemmelse har bestyrelsen for Foreningen udarbejdet en forretningsmodel, som angiver, hvem Foreningen vil henvende sig til, hvad den kan tilbyde, og hvordan den vil samarbejde med de væsentligste partnere for at skabe mest mulig værdi for investorerne, og dermed leve op til de fastsatte mål.

a) Investormålgruppe

Bestyrelsen tager i forretningsmodellen stilling til, hvilke investormålgrupper, herunder kundetyper og geografisk marked, som Foreningen primært henvender sig til.

Bestyrelsen tager desuden stilling til investormålgruppen på afdelingsniveau.

b) Produktudbud

Bestyrelsen tager løbende stilling til udbuddet af produkter, herunder udvalget af afdelinger og har i forretningsmodellen defineret bredden og det nærmere indhold af sortimentet

c) Prissætning af produkter

Bestyrelsen tager løbende stilling til prissætningen af Foreningens produkter og sikrer et passende omkostningsniveau i forhold til konkurrerende investeringsforeninger med samme kundegrupper. Prissætningen af produkter er uddybbet i forretningsmodellen.

d) Afkastmålsætning

Bestyrelsen vurderer det forventede afkast og vedtager en målsætning for afkast for afdelingerne i Foreningen.

Desuden forholder bestyrelsen sig til, hvilke risici der vurderes at være ved valgte investeringsstrategier.

e) Værdiskabelse i forhold til investorenes behov

1. Porteføljepleje

For at kunne realisere afkastmålsætningen er det afgørende for bestyrelsen, at porteføljeplejen af Foreningens afdelinger varetages af porteføljeformidlere, som har et indgående kendskab til Foreningens investeringsstrategier. Bestyrelsen har derfor delegeret varetagelsen heraf til Foreningens administrationsselskab. Administrationsselskabet har i sin fondsafdeling en diversificeret kreds af porteføljeformidlere ansat med kendskab til foreningens forskellige investeringsstrategier.

2. Distribution og markedsføring, herunder rådgivning og vejledning

Bestyrelsen har valgt at have et bredt distributionsnetværk, således at Foreningens afdelinger udbydes til den størst mulige kreds af investorer. Bestyrelsen vurderer, at dette er det bedste udgangspunkt for investorerne rådgivning, idet distributørerne stiller kvalificerede medarbejdere til rådighed for Foreningens investorer. Endvidere sikrer dette også, at rådgivnings/markedsførings-udgifterne er variable frem for faste.

3. Information

Bestyrelsen har udarbejdet en kommunikationsstrategi, med henblik på at sikre, at investormålgruppen får den fornødne information om foreningens afkast, risiko og priser samt anden relevant information, herunder bl.a. om oprettelsen af nye afdelinger, ydelser hos distributørerne m.v.

4. Effektiv management

Bestyrelsen har gennem aftaler og retningslinjer til direktionen i Foreningens administrationsselskab sikret, hvilke opgaver selskabet skal varetage og fastlagt, hvordan rapporteringen til bestyrelsen skal ske.

Bestyrelsen foretager en gang årligt en vurdering af administrationsselskabet med henblik på at vurdere selskabets kvalitet i varetagelsen af de opgaver, som ligger i den daglige ledelse af foreningen.

2. Drift og opfølgning på den valgte forretningsmodel

a) **Fastlæggelse af og opfølgning på produktudbud**

1. Etablering af ny afdeling

I forbindelse med etablering af ny afdeling vurderer Bestyrelsen i samarbejde med administrationsselskabet og Foreningens distributører, om afdelingen med de forventede afkast og omkostninger samlet set er i investorernes interesse.

Bestyrelsen vurderer desuden i samarbejde med administrationsselskabet og Foreningens distributører afsætningspotentialet, inden der etableres nye afdelinger. Endvidere tager bestyrelsen stilling til investeringsstrategi og risikoprofil.

Bestyrelsen vurderer herudover, om administrationsselskabets porteføljeforvaltere har de fornødne kompetencer til at varetage investeringsforvaltningen af afdelingen, eller om der skal indgås en rådgivningsaftale med en ekstern porteføljeforvalter/investeringsrådgiver. Såfremt der indgås aftale med ekstern part, ville dennes kompetencer blive løbende vurderet for at fastlægge, om der fortsat er tilstrækkelige til at varetage investeringsrådgivningen/forvaltningen af den pågældende afdeling.

2. Evaluering af det eksisterende produktudbud

Bestyrelsen vurderer efter behov, og som udgangspunkt en gang årligt det eksisterende produktudbud, herunder de eksisterende afdelinger, både målt på afkast, priser, formuegrundlag og investor-interesse.

Bestyrelsen har vedtaget en politik for reaktion på performance med procedurer for, hvilke skridt der skal tages, hvis en eller flere afdelinger udvikler sig til ikke længere at være konkurrencedygtige eller i øvrigt ikke performer efter målsætningerne.

b) Værdiskabelse ved porteføljepleje

1. Valg af samarbejdspartnere

Bestyrelsen vurderer efter behov og som udgangspunkt en gang årligt Foreningens samarbejdspartnere, som er med til at sikre en kompetent og kritisk tilgang til valg af samarbejdspartnere, herunder til porteføljeforvaltningen. Bestyrelsen skal blandt sikre, at disse er med til at effektivisere Foreningens virksomhed.

2. Evaluering af investeringsperformance i aktivt og passivt forvaltede afdelinger i forhold til målsætning

Bestyrelsen har vedtaget en politik for reaktion på performance og modtager løbende rapportering herom, således at bestyrelsen kan reagere rettidigt, såfremt afdelinger ikke performer som forventet.

3. Evaluering af samarbejdet med porteføljeforvaltere

Porteføljeforvaltningen er en del af de ydelser, som administrationselskabet leverer til Foreningen, og bestyrelsen foretager en gang årligt en vurdering af administrationselskabet med henblik på at vurdere selskabets kvalitet i varetagelsen af blandt andet porteføljeforvaltningen. Det indebærer, at bestyrelsen vurderer, hvordan administrationselskabet overholder de investeringsrestriktioner, der er fastsat for Foreningens afdelinger, herunder de af bestyrelsen fastlagte risikorammer samt hvordan Foreningens afdelinger performer i forhold til deres benchmark.

c) Værdiskabelse ved distribution

1. Valg af samarbejdspartnere

Bestyrelsen har vedtaget en skabelon for distributionsaftaler, hvoraf fremgår minimumsindholdet af de ydelser, som skal aftales mellem parterne og prisen herfor.

2. Evaluering af distribution og markedsføring

Bestyrelsen følger løbende op på den valgte distributionsform og markedsføring af fondene.

Bestyrelsen modtager løbende og som udgangspunkt til hvert bestyrelsesmøde en oversigt over formue- og salgsudvikling samt eventuelt nye og afviklede distributionsaftaler.

Bestyrelsen vurderer efter behov og som udgangspunkt en gang årligt Foreningens distributører bl.a. ved, at en af Foreningens distributører på et bestyrelsesmøde redegør for udviklingen i distributionen, markedsføringsaktiviteter samt de benyttede investeringskoncepter inkl. tilrettelæggelse af rådgivningsindsats. Bestyrelsen evaluerer efter behov og som udgangspunkt en gang årligt på, om priserne i aftalerne er konkurrencedygtige i forhold til markedet. Bestyrelsen sikrer sig i forbindelse med de årlige forhandlinger af omkostninger, at der foreligger analyser af det danske marked til sammenligning. Bestyrelsen evaluerer ligeledes på, om priserne og kvaliteten af ydelserne fra de enkelte distributører er passende.

d) Værdiskabelse gennem information

1. Evaluering af information til investorer

Bestyrelsen følger løbende op på kvaliteten i informationer til investorerne og på om rådgiverne hos distributørerne får stillet information og værktøjer til rådighed, der muliggør god rådgivning.

e) Værdiskabelse gennem effektiv management fra administrationselskabet

1. Evaluering af indsats i henhold til aftale

Bestyrelsen foretager en gang årligt en vurdering af administrationselskabet med henblik på at vurdere selskabets kvalitet i varetagelsen af de opgaver, som ligger i den daglige ledelse af foreningen.