

Forretningsmodel

for

Investeringsforeningen Fundamental Invest

Hovedelementerne i bestyrelsens politik for, hvilke hovedtyper af forretningsmæssige aktiviteter, herunder strategi og mål, som Investeringsforeningen Fundamental Invest skal udføre, er beskrevet nedenfor.

Strategi

Foreningens strategi er at udfylde en niche på det danske marked med udbud af afdeling Stock Pick og afdeling Stock Pick II Akkumulerende. I investeringerne indgår såvel aktier i C20-selskaber og andre Large Cap-selskaber som aktier i mindre og mellemstore selskaber. De to sidstnævnte segmenter udgør en relativt større andel af porteføljen, end disse segmenter udgør af Totalindekset. Det væsentligste forretningsmæssige mål for foreningen er afkast, herunder omkostninger.

Investormålgruppe

Foreningens afdeling Stock Pick henvender sig til investorer, der ønsker et alternativ til selv at sammensætte en portefølje af aktier, og som ønsker en aktiv løbende tilpasning af porteføljen baseret på afdelingens rådgivers forventninger til selskabs- og markedsforhold.

Foreningens afdeling Stock Pick II Akkumulerende, der er en akkumulerende afdeling, henvender sig primært til virksomhedsskatteordninger, men er åben for alle investorer, der ønsker et alternativ til selv at sammensætte en portefølje af aktier, og som ønsker en aktiv løbende tilpasning af porteføljen baseret på afdelingens rådgivers forventninger til selskabs- og markedsforhold.

Produktudbud

Foreningen udbyder to afdelinger der fortrinsvis investerer deres midler i aktier optaget til notering på Nasdaq Copenhagen A/S. I investeringerne indgår såvel aktier i C20-selskaber og andre Large Cap-selskaber som aktier i mindre og mellemstore selskaber. De to sidstnævnte segmenter udgør en relativt større andel af porteføljen, end disse segmenter udgør af Totalindekset..

Investeringerne udvælges ud fra en stockpicking-strategi med fokus på såvel relativt kortsigtede markedsmuligheder som mere langsigtede investeringer, og har således en aktiv porteføljestyling i valg af selskaber, hvor der hos rådgiver indgår en fundamental vurdering af selskaberne. For at opnå en hensigtsmæssig risikospredning tilstræbes, at porteføljen fordeles på minimum 25 selskaber. Der er ikke fastsat specifikke krav til selskabernes fordeling på f.eks. brancher, geografi eller størrelser.

Prissætning af produkter

Foreningen ser ikke strategisk mulighed for at opnå markedsvækst gennem et lavomkostningsprodukt, men er opmærksom på, at de faste omkostningers gennemslag på omkostningsprocenten reduceres ved øget formue.

I prissætningen kan der benyttes såvel fast aftalte beløb som formuebestemte satser, der kan være trinvis. Hovedvægten ligger på faste formuebestemte satser, der giver et mere jævnt og kendt omkostningsniveau for alle investorer.

Ud over omkostninger til samarbejdspartnere har foreningen en række andre omkostninger, eksempelvis til generalforsamlinger, der er baseret på regningsbetalinger. Der er fastsat et maksimalt omkostningsniveau i foreningens vedtægter for samtlige omkostninger i hver afdeling.

Bestyrelsen gennemgår mindst en gang årligt foreningens omkostningsbillede. I den forbindelse vurderes den enkelte afdelings konkurrencedygtighed i lyset af formuegrundlag, investorinteresse samt priser og afkast.

Ved utilfredsstillende forhold, eksempelvis længerevarende manglende performance eller væsentlig reduktion af formueniveauet i en afdeling, som tegn på faldende investorinteresse, iværksættes skridt til intensiveret drøftelse og vurdering af afdelingens fremtidige forhold, herunder vurdering af behov for alternative tiltag for den pågældende afdeling.

Portefølje håndtering & afkastmålsætning

Det investeringsstrategiske mål er at skabe et tilfredsstillende afkast til investorerne. Investeringsstrategien er ikke mindst knyttet til, at investeringsrådgiveren generelt har indsigt i det danske aktiemarked, med en styrke inden for small og mid cap aktier, som det generelt er mere vanskeligt for en mindre investor selv at gå ind i forhold til de større og mere ofte handlede aktieselskaber. Det særlige kendskab giver mulighed for en overvægtning af mindre og mellemstore selskaber i porteføljen. Kombineret med Fundamental Fondsmæglerselskabs generelle netværk og indsigt i danske aktier, er det et væsentligt grundlag for afdelingens afkast.

Det er foreningens strategi herigennem at fastholde foreningens afdelinger som værende kvalitetsprodukter. En væsentlig forudsætning for tilgang af nye investorer til foreningen er en god og konkurrencedygtig performance.

For at udnytte den fleksible forretningsmodel benytter foreningen eksternt rådgivning fra Fundamental Fondsmæglerselskab frem for opbygning af egen rådgivningsorganisation. I valg af Fundamental Fondsmæglerselskab er der lagt vægt på kompetence, resultater og rapportering.

Bestyrelsen overvåger porteføljerne gennem rapporter om performance og risiko samt samarbejdspartners præsentation på bestyrelsesmøder. Performancevurdering suppleres med en opgørelse af afdelingernes placering i forhold til sammenlignelige afdelinger i tilsvarende kategorier.

Bestyrelsen foretager mindst en gang årligt en aktiv stillingtagen til investeringsprocessen og risikorammerne for de enkelte afdelinger.

Distribution

I valget af samarbejdspartner er det vigtigt, at partneren matcher foreningens ønsker og har en størrelse, hvor også foreningen kan være en interessant langsigtet samarbejdspartner. Distribution og markedsføring, herunder rådgivning og vejledning af investorerne, varetages primært af Fundamental Fondsmæglerselskab A/S, hvis markedsprofil harmonerer med foreningens strategi. Endvidere samarbejder foreningen med Lån & Spar Bank A/S som depotbank og prisstiller på foreningens afdelinger.

I salgsstrategien indgår Fundamental Fondsmæglerselskabs eksisterende kunder og netværk samt en generel øget opmærksomhed om foreningen, hvor foreningens performance har, og vil være central. Foreningen er åben over for at benytte en flerstrengt distribution, men ser aktuelt ikke værdi i at etablere aftaler med andre finansielle institutioner.

Den primære vækst i foreningens formue ventes at komme fra den øgede opmærksomhed og det større kendskab, der er kommet omkring foreningen. Opsøgende arbejde overfor nye investorer samt initiativer i forhold til grupper af potentielle investorer indgår i mindre grad i salgsarbejdet.

Bestyrelsen har mindst én gang årligt en dialog med Fundamental Fondsmæglerselskab A/S, hvor selskabets kundeorienterede aktiviteter og rådgivningsstruktur vurderes.

Information

Det er et væsentligt element i forretningsmodellen, at foreningen giver investorer og samarbejdspartnere adgang til relevant information om foreningen. Foreningens hjemmeside er en væsentlig informationskilde, som løbende

vedligeholdes. I kommunikationen indgår endvidere anvendelse af centrale investorinformationer, prospekter og årsrapporter.

Informationerne ses som et element i investorens stillingtagen til placering af midler. I det samlede grundlag indgår dialog med investors egen rådgiver, hvor Fundamental Fondsmæglerselskab tilbyder en personlig rådgivning.

Bestyrelsen foretager mindst én gang årligt en vurdering af foreningens informationer, herunder i vedtægter, prospekter, investorinformationer og årsrapport.

Administration

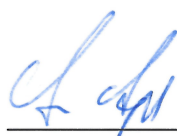
Det er foreningens organisatoriske strategi at outsource administrationen til et selskab, der harmonerer med foreningens mål om kvalitet samt har en størrelse, hvor foreningen kan opnå en fleksibilitet og opmærksomhed.

For at understøtte en effektiv varetagelse af bestyrelsens opgaver, der blandt andet udspringer fra Finanstilsynets ledelsesbekendtgørelse, har bestyrelsen outsourcet administrationen til Invest Administration A/S og fastlagt et årshjul for opgavernes håndtering.

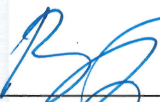
Bestyrelsen er opmærksom på, at foreningen har afhængigheder til en række centrale samarbejdspartnere, herunder særligt Fundamental Fondsmæglerselskab A/S samt Invest Administration A/S. Bestyrelsen har derfor fokus på, at sikre en god relation til begge selskaber, hvilket ses som udgangspunkt for at kunne levere et kvalitetsprodukt til foreningens investorer.

Bestyrelsen anser foreningens forretningsmodel som holdbar, idet investorerne i foreningen kan få adgang til et specifikt investeringsunivers, hvor der er opnået en flot historisk performance, som kun relativt få andre udbyder. Endvidere anser bestyrelsen det som attraktivt for investorerne, at foreningens rådgiver er uafhængig af banker.

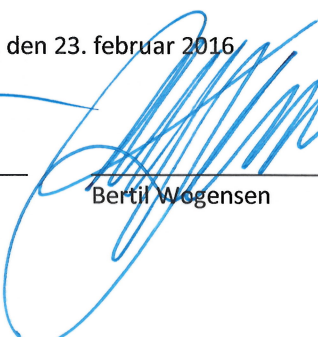
København, den 23. februar 2016



Søren Søgaard
formand



Preben Stenkjær
næstformand



Bertil Wogensen



Michael Hovard Ekmann