

VD HAR ORDET

”Intresset för pensionsrådgivning har vida överträffat våra förväntningar”

Amelie Söderberg ,
Verkställande direktör



Vi arbetar intensivt för att möta den höga efterfrågan från våra medlemmar när det gäller pensionsrådgivning. I dagsläget har vi kö för att boka samtal och vårt mål just nu är att både skala och optimera denna affär inom koncernens verksamhet.

Under det tredje kvartalet har vi gjort stora framsteg i utvecklingen av vår verksamhet. Ett av de mest framträdande stegen i denna riktning var lanseringen av vår senaste tjänst, Spara för Barn. Denna satsning har varit mycket framgångsrik och nästan 10% av våra aktiva medlemmar har redan valt att börja spara till minst ett barn.

Aktiviteten bland våra medlemmar är fortsatt god och vi ligger stabilt på cirka 700 000 initierade spartransaktioner per månad.

Den mest betydande förändringen under kvartalet är kopplad till att vi nu kommit igång med pensionsrådgivning till vår växande medlemsbas, som nu omfattar imponerande 155 000 medlemmar. Intresset för denna nya tjänst har vida överträffat våra förväntningar och för närvarande skapar vi stora affärsmöjligheter.

Vi har 100% konvertering i mötesbokningar via samtal och vi har per sista september skickat ut offerter till drygt 72% av de medlemmar som vi haft rådgivningsmöten med.

Den utökade satsningen på pensionsrådgivning är ett viktigt strategiskt initiativ för oss som bolag. Det stora intresset är ett bevis på att vi lyckats skapa ett varumärke och en sparplattform som våra medlemmar väljer att behålla och lita på, även när de behöver prioritera ekonomin.

Under tredje kvartalet har vi arbetat hårt med att etablera och bygga upp vårt rådgivningsteam och infrastruktur för att möta efterfrågan. Vi skapar nu ett team med kompetenta och kvalificerade rådgivare som kommer att vara redo att hjälpa medlemmarna i deras pensionsplanering. Dessutom investerar vi i tekniska lösningar och verktyg för att göra rådgivningsprocessen smidigare och mer effektiv.

Det är viktigt att nämna att rådgivningsaffärer är processer som normalt tar mellan en och tre månader att fullborda. Därför kommer vi först under kommande kvartal börja se effekterna av de affärsmöjligheter som skapades under det tredje kvartalet.

Under senaste kvartalet har Nowo Global Fund ökat med cirka 30 miljoner kronor i förvaltad kapital. Denna ökning är en stark indikation på det förtroende som våra medlemmar har för vår fond och förmåga att leverera attraktiva resultat. Nowo Global Fund har också kompletterats med ytterligare en andelsklass som är anpassad för rådgivningsdelen av vår affär.

Jämfört med samma period föregående år har AUM i Nowo Global Fund ökat med hela 46%.

QQM Fund Management AB är sedan 1 april ett helägt dotterbolag. Under kvartalet har Equity Hedge haft ett betydande utflöde mot bakgrund av att de tidigare grundarna lämnat. Den 17 oktober fattade därför styrelsen beslut att avveckla fonden. Efter avvecklingen av Equity Hedge ser bolaget nu framåt och inriktar sig på att utveckla det samarbete som inletts med Quartier Properties AB. Avvecklingen av Equity Hedge och det nya samarbetet med Quartier Properties AB är viktiga steg för att anpassa sig till de aktuella marknadsförhållandena och för att utforska nya affärsmöjligheter.

Nowo-koncernens affiliate plattform, Synced.io, bidrar till möjligheten att vidareutveckla sparande genom sk cashback när man handlar online. Under perioden har vi tecknat ytterligare ett samarbete samt även en avsiktsförklaring med Coop Sverige. Avsiktsförklaringen omfattar ett samarbete bolagen emellan för att integrera en del av Nowos tekniska plattform kopplat till att handla och spara i Coops medlemsprogram som har över 3,9 miljoner medlemmar. Ambitionen är att ett avtal bolagen emellan ska signeras innan året är slut.

Koncernens omsättning för de första nio månaderna landade i linje med föregående år. Omsättningen för kvartalet är något under motsvarande period 2022, vilket primärt är kopplat till lägre intäkter från fondförvaltning.

Sammanfattningsvis så är det tredje kvartalet 2023 det kvartal där vi sätter Nowo-koncernens långsiktiga strategi fullt ut operativt. Vi har etablerat ett starkt varumärke samt lojala medlemmar och nu tar vi steget ut och erbjuder våra medlemmar pensionsrådgivning som kommer gynna både dem och även vår koncerns intäkter. Att intresset för pensionsrådgivningen vida överträffar våra förväntningar är det kvittot vi i hela tiden velat ha på att vår plan mot lönsamhet är rätt.

Amelie Söderberg ,
Verkställande direktör