



## PARTER OCH DOMSLUT

Jonas Brodd

### Parter

#### Tiltalad

JONAS Torsten Magnus Brodd, 19650430-2958  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Offentlig försvarare genom substitution  
Advokat Hampus Bergström  
ASTRA ADVOKATER KB  
Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm

Offentlig försvarare  
Advokat Conny Cedermark  
ASTRA ADVOKATER KB  
Drottninggatan 98, 111 60 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

#### Målsägande

Region Västerbotten, 232100-0222  
Regionens Hus, 901 89 Umeå

Ombud  
Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

Ombud  
Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

Detta är en avskrift av en elektronisk originalhandling.

---

<b>Postadress</b> Box 138 901 04 Umeå	<b>Besöksadress</b> Nygatan 45 Umeå	<b>Expeditionstid</b> måndag–fredag 08:00–16:00	<b>Telefon</b> 090-17 21 00	<b>E-post</b> umea.tingsratt@dom.se <b>Webb</b> Info om vår personuppgiftsbehandling: www.umeatingsratt.domstol.se
---	---	---	--------------------------------	---

## **Domslut**

### **Åtal som Jonas Brodd frikänns från**

Givande av muta, 2022-11-02, 10 kap 5 b § brottsbalken

Grov trolöshet mot huvudman, 2022-02-17 – 2023-12-20, 10 kap 5 § 1 st och 2 st brottsbalken

### **Näringsförbud**

Begäran om näringsförbud avslås.

### **Förverkande och beslag**

Beslagen av fakturor, mobiltelefon, dator, företagshandlingar och anteckningar, tagna från Jonas Brodd, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32927, punkterna 1, 3, 7 och 9–10).

Beslaget ska bestå.

### **Ersättning och återbetalning**

Conny Cedermark ska få ersättning av staten med 1 859 206 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 1 331 152 kr arbete
- 77 613 kr tidspillan
- 78 600 kr utlägg
- 371 841 kr mervärdesskatt

Jonas Brodd ska få ersättning av staten med 37 285 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 37 285 kr utlägg

Staten ska stå för kostnaderna.

## Magnus Eriksson

### Parter

#### Tilltalad

Olof MAGNUS Eriksson, 19621203-5510  
Västerleden 8, 139 36 Värmdö

Offentlig försvarare  
Advokat Tobias Fälth  
Försvarsadvokaterna Stockholm HB  
Box 12107, 102 23 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

#### Målsägande

Region Västerbotten, 232100-0222  
Regionens Hus, 901 89 Umeå

#### Ombud

Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Ombud

Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

### Domslut

#### Åtal som Magnus Eriksson frikänns från

Grovt givande av muta (6 tillfällen), 2022-08-15 – 2024-03-04, 10 kap 5 b §  
och 5 c § brottsbalken

#### Näringsförbud

Begäran om näringsförbud avslås.

#### Förverkande och beslag

Beslagen av datorer, mobiltelefoner, pekdator, papper och dokument, tagna  
från Magnus Eriksson, ska bestå till dess domen får laga kraft  
(Polismyndigheten, 2024-5000-BG32901, punkterna 1–5, 2024-5000-

BG32919, punkten 1, och 2024-5000-BG33471, punkterna 10–13). Beslaget ska bestå.

**Ersättning och återbetalning**

Tobias Fälth ska få ersättning av staten med 844 180 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 525 604 kr arbete
- 88 626 kr tidspillan
- 61 114 kr utlägg
- 168 836 kr mervärdesskatt

Magnus Eriksson ska få ersättning av staten med 58 418 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 58 418 kr utlägg

Staten ska stå för kostnaderna.

Mattias Eriksson

### **Parter**

#### **Tilltalad**

Sven MATTIAS Eriksson, 19660419-5617  
7 Flanders Road, London W4 1NQ, Storbritannien

#### Försvare

Advokat Christina Bergenstein  
Advokatgruppen i Stockholm AB  
Box 5153, 102 44 Stockholm

#### Försvare

Advokat Staffan Bergqvist  
Advokatgruppen i Stockholm AB  
Box 5153, 102 44 Stockholm

#### **Åklagare**

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

#### **Målsägande**

Region Västerbotten, 232100-0222  
Regionens Hus, 901 89 Umeå

#### Ombud

Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Ombud

Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

### **Domslut**

#### **Åtal som Mattias Eriksson frikänns från**

Grovt givande av muta (6 tillfällen), 2022-08-15 – 2024-03-04, 10 kap 5 b §  
och 5 c § brottsbalken

#### **Näringsförbud**

Begäran om näringsförbud avslås.

**Ersättning och återbetalning**

Mattias Eriksson ska få ersättning av staten med 3 698 631 kr och 198 213,39 GBP. Beloppet fördelas enligt följande:

- 3 622 080 kr utlägg för försvarare, varav 2 854 400 kr avser arvode, 122 350 kr avser tidsspillan, 78 514 kr avser utlägg och 566 816 kr avser mervärdesskatt
- 76 551 kr utlägg för inställelse
- 198 213,39 GBP utlägg för bevisning

Staten ska stå för kostnaderna.

## Göran Farkas

### Parter

#### Tiltalad

GÖRAN György Paulo Farkas, 19750114-9236  
Månbacken 7, 132 36 Saltsjö-Boo

Offentlig försvarare  
Advokat Max Ahlgren  
Fria Advokater KB  
Box 12706, 112 94 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

#### Målsägande

Region Västerbotten, 232100-0222  
Regionens Hus, 901 89 Umeå

#### Ombud

Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Ombud

Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

### Domslut

#### Åtal som Göran Farkas frikänns från

Grov trolöshet mot huvudman, 2022-02-17 – 2023-05-29, 10 kap 5 § 1 st och  
2 st brottsbalken

#### Näringsförbud

Begäran om näringsförbud avslås.

#### Förverkande och beslag

Begäran om värdeförverkande avseende brottsutbyte avslås.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Göran Farkas ska upphävas.

Beslagen av pärmar, förvaringsmappar, anteckningsböcker, kompendium, datorer, mobiltelefoner, hårddisk, pekdator och papper, tagna från Göran Farkas, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32886, punkterna 1:1–1:15, 2:1–2:4 och 3–8, samt 2024-5000-BG32913, punkten 1). Beslaget ska bestå.

**Ersättning och återbetalning**

Max Ahlgren ska få ersättning av staten med 1 901 621 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 1 423 097 kr arbete
- 55 988 kr tidspillan
- 42 212 kr utlägg
- 380 324 kr mervärdesskatt

Göran Farkas ska få ersättning av staten med 100 136 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 100 136 kr utlägg

Staten ska stå för kostnaderna.

## Christian Lundström Tjurhufvud

### Parter

#### Tiltalad

Bert CHRISTIAN Lundström Tjurhufvud, 19800114-8611  
Kungsgatan 63 D Lgh 1329, 903 26 Umeå

Offentlig försvarare  
Advokat Henrik Olsson Lilja  
Olsson Lilja Advokater AB  
Sankt Eriksgatan 63 A, 112 34 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

#### Målsägande

Region Västerbotten, 232100-0222  
Regionens Hus, 901 89 Umeå

#### Ombud

Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Ombud

Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

### Domslut

#### **Brott som Christian Lundström Tjurhufvud döms för**

Grovt tagande av muta (7 tillfällen), 2022-08-15 – 2024-03-04, 10 kap 5 a §  
och 5 c § brottsbalken

#### **Åtal som Christian Lundström Tjurhufvud frikänns från**

Grov trolöshet mot huvudman, 2022-02-17 – 2023-12-20, 10 kap 5 § 1 st och  
2 st brottsbalken

Grovt bokföringsbrott (2 tillfällen), 2022-01-01 – 2023-12-31, 11 kap 5 § 2 st  
brottsbalken

Tagande av muta, 2022-11-02, 10 kap 5 a § 1 st brottsbalken

**Påföljd**

Fängelse 2 år

**Näringsförbud**

Christian Lundström Tjurhufvud meddelas näringsförbud i 5 år.

**Förverkande och beslag**

Värdet av brottsutbytet ska förverkas från Christian Lundström Tjurhufvud. Han ska därför betala följande belopp till staten: 5 453 065 kr.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Christian Lundström Tjurhufvud ska bestå tills kronofogdemyndigheten har verkställt tingsrättens beslut om förverkande, men som senast två månader efter denna dom fått laga kraft.

Beslagen av mobiltelefon, dator, pekdator och dokument, tagna från Christian Lundström Tjurhufvud, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32879, punkterna 1–2 och 5, samt 2024-5000-BG32914, punkten 1). Beslaget ska bestå.

**Brottsofferfond**

Christian Lundström Tjurhufvud ska betala en avgift till brottsofferfonden på 1 000 kr.

**Ersättning och återbetalning**

Henrik Olsson Lilja ska få ersättning av staten med 3 513 500 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 2 597 264 kr arbete
- 100 136 kr tidsspillan
- 113 400 kr utlägg
- 702 700 kr mervärdesskatt

Region Västerbottens yrkande om ersättning för rättegångskostnader lämnas utan bifall.

Staten ska stå för kostnaderna.

## Famke AB

### Parter

#### Motpart

Famke AB, 556891-5127  
Månbacken 7, 132 36 Saltsjö-boo

Styrelseledamot  
Göran Farkas  
Månbacken 7, 132 36 Saltsjö-Boo

Ombud  
Advokat Max Ahlgren  
Fria Advokater KB  
Box 12706, 112 94 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Begäran om värdeförverkande avseende brottsutbyte avslås.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Famke AB ska upphävas.

## Fondly AB i konkurs

### Parter

#### Motpart

Fondly AB i konkurs, 559252-6189  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Styrelseledamot  
Anna Brodd  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Styrelseledamot  
Jonas Brodd  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Ombud  
Advokat Hampus Bergström  
ASTRA ADVOKATER KB  
Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm

Ombud  
Advokat Conny Cedermark  
ASTRA ADVOKATER KB  
Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Begäran om värdeförverkande avseende brottsutbyte avslås.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Fondly AB i konkurs ska upphävas.

## Inveztly AB

### Parter

#### Motpart

Inveztly AB, 556745-6305  
Katarinavägen 15, 116 45 Stockholm

#### Ombud

Advokat Ellen Ekman  
Norburg & Scherp Advokatbyrå AB, Birger Jarlsgatan 15, 111 45 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Begäran om värdeförverkande avseende brottsutbyte avslås.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Inveztly AB ska upphävas.

#### Ersättning och återbetalning

Inveztly AB ska få ersättning av staten med 441 239 kr. Beloppet fördelas enligt följande:

- 434 305 kr arbete
- 6 934 kr utlägg

## JA Advice AB

### Parter

#### Motpart

JA Advice AB, 556782-9659  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Styrelseledamot

Jonas Brodd  
Släntvägen 7, 141 71 Segeltorp

Ombud

Advokat Hampus Bergström  
ASTRA ADVOKATER KB  
Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm

Ombud

Advokat Conny Cedermark  
ASTRA ADVOKATER KB  
Mäster Samuelsgatan 42, 111 57 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Begäran om värdeförverkande avseende brottsutbyte avslås.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende Ja Advice AB ska upphävas.

## Region Västerbotten

### Parter

#### Motpart

Region Västerbotten, 232100-0222  
c/o Regionens Hus, Regionens Hus, 901 89 Umeå

#### Ombud

Advokat Patrik Kalman  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Ombud

Advokat Cornelia Svensson  
Trägårdh Advokatbyrå AB  
Box 345, 201 23 Malmö

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Beslagen av dator, dokument och mobiltelefon, tagna från Region Västerbotten, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2023-5000-BG142904, punkten 1, 2024-5000-BG102639, punkterna 1–7, och 2023-5000-BG135967, punkten 1). Beslaget ska bestå.

## SPGE Research AB

### Parter

#### Motpart

SPGE Research AB, 559376-4987  
Kungsgatan 63 D, lgh 1329, 903 26 Umeå

Styrelseledamot  
Christian Lundström Tjurhufvud  
Kungsgatan 63 D Lgh 1329, 903 26 Umeå

Ombud  
Advokat Henrik Olsson Lilja  
Olsson Lilja Advokater AB  
Sankt Eriksgatan 63 A, 112 34 Stockholm

#### Åklagare

Kammaråklagare Arne Fors  
Åklagarmyndigheten  
Riksenheten mot korruption  
Box 57, 101 21 Stockholm

### Domslut

#### Förverkande och beslag

Värdet av brottsutbytet ska förverkas från SPGE Research AB. Bolaget ska därför betala följande belopp till staten: 4 146 372 kr.

Tingsrättens beslut om kvarstad avseende SPGE Research AB ska bestå tills kronofogdemyndigheten har verkställt tingsrättens beslut om förverkande, men som senast två månader efter denna dom fått laga kraft.

## YRKANDEN

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 1

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud ska dömas för grovt tagande av muta enligt 10 kap 5 a § och 5 c § brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Christian Tjurhufvud har under tiden den 15 augusti 2022 t.o.m. den 4 mars 2024 i Umeå, för utövningen av sin anställning i Region Västerbotten, tagit emot otillbörliga förmåner på sammanlagt 9 599 437 kr genom sitt bolag SPGE Research AB.

Brottet är att anse som grovt eftersom gärningen innefattat missbruk av särskilt ansvarsfull ställning, avsett betydande värde och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt eller i större omfattning.

---

**Målsäganden Region Västerbotten** har biträtt åtalet och angett följande justerade gärningsbeskrivning (justeringar i kursivt och genomstruket).

Christian Tjurhufvud har under tiden den *6 maj 15 augusti* 2022 t.o.m. den 4 mars 2024 i Umeå, för utövningen av sin anställning i Region Västerbotten, *godtagit löfte om* och tagit emot otillbörliga förmåner på sammanlagt 9 599 437 kr genom sitt bolag SPGE Research AB.

Brottet är att anse som grovt eftersom gärningen innefattat missbruk av särskilt ansvarsfull ställning, avsett betydande värde och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt eller i större omfattning. *Gärningen har tillfogat Region Västerbotten skada uppgående till 9 599 437 kr.*

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 2

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud ska dömas för grovt bokföringsbrott enligt 11 kap 5 § 2 st brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Christian Tjurhufvud har i egenskap av formell företrädare för SPGE Research AB, med säte i Umeå, under 2022 uppsåtligt åsidosatt bokföringsskyldigheten enligt bokföringslagen genom att lämna oriktiga uppgifter i bokföringen i form av tre osanna fakturor på sammanlagt 3 045 437 kr. Till följd härav har rörelsen förlopp, ekonomiska resultat eller ställning inte i huvudsak kunnat bedömas med ledning av bokföringen.

Brottet ska bedömas som grovt eftersom åsidosättandet avsett ett mycket betydande belopp

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 3

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud ska dömas för grovt bokföringsbrott enligt 11 kap 5 § 2 st brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Christian Tjurhufvud har i egenskap av formell företrädare för SPGE Research AB, med säte i Umeå, under 2023 uppsåtligt åsidosatt bokföringsskyldigheten enligt bokföringslagen genom att lämna oriktiga uppgifter i bokföringen i form av fyra osanna fakturor på sammanlagt 7 225 196 kr. Till följd härav har rörelsen förlopp, ekonomiska resultat eller ställning inte i huvudsak kunnat bedömas med ledning av bokföringen.

Brottet ska bedömas som grovt eftersom åsidosättandet avsett ett mycket betydande belopp

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 4

Åklagaren har begärt att Mattias Eriksson och Magnus Eriksson ska dömas för grovt givande av muta enligt 10 kap 5 b § och 5 c § brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Mattias och Magnus Eriksson har gemensamt och i samförstånd under tiden den 15 augusti 2022 t.o.m. den 4 mars 2024 lämnat otillbörliga

förmåner till Christian Tjurhufvud, för utövningen av dennes anställning i Region Västerbotten, genom betalningar vid sju tillfällen på sammanlagt 9 599 437 kr (Se sammanställning på s. 10 i protokollbilaga 2.) från C8 Index Technologies (EU) Limited till Tjurhufvuds bolag SPGE Research AB.

Magnus Eriksson har alternativt främjat det grova givandet av muta med råd eller dåd genom att utföra sex betalningar från C8 Index Technologies (EU) Limited till SPGE Research AB enligt följande:

1. 407 344 kr den 15 augusti 2022
2. 1 312 182 kr den 27 oktober 2022
3. 1 325 911 kr den 27 januari 2023
4. 1 873 401 kr den 28 april 2023
5. 1 987 274 kr den 25 juli 2023
6. 2 357 725 kr den 2 november 2023

Brottet är att anse som grovt eftersom gärningen avsett ett betydande värde och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt eller i större omfattning.

---

**Målsäganden Region Västerbotten** har biträtt åtalet och angett följande justerade gärningsbeskrivning (justeringar i kursivt och genomstruket).

Mattias och Magnus Eriksson har gemensamt och i samförstånd under tiden den *6 maj 15 augusti* 2022 t.o.m. den 4 mars 2024 *givit löfte om* och lämnat otillbörliga förmåner till Christian Tjurhufvud, för utövningen av dennes anställning i Region Västerbotten, genom betalningar vid sju tillfällen på sammanlagt 9 599 437 kr (se sammanställning på s. 10 i förundersökningsprotokollet, protokollsbilaga 2) från C8 Index Technologies (EU) Limited till Tjurhufvuds bolag SPGE Research AB.

Magnus Eriksson har alternativt främjat det grova givandet av muta med råd eller dåd genom att utföra sex betalningar från C8 Index Technologies (EU) Limited till SPGE Research AB enligt följande:

1. 407 344 kr den 15 augusti 2022
2. 1 312 182 kr den 27 oktober 2022
3. 1 325 911 kr den 27 januari 2023
4. 1 873 401 kr den 28 april 2023
5. 1 987 274 kr den 25 juli 2023
6. 2 357 725 kr den 2 november 2023

Brottet är att anse som grovt eftersom gärningen avsett ett betydande värde och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt eller i större omfattning. *Gärningen har tillfogat Region Västerbotten skada uppgående till 9 599 437 kr.*

## Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 5

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud, Jonas Brodd och Göran Farkas ska dömas för grov trolöshet mot huvudman enligt 10 kap 5 § 1 st och 2 st brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Christian Tjurhufvud har under tiden den 17 februari 2022 t.o.m. den 20 december 2023, i Umeå, på grund av en förtroendeställning fått till uppgift att sköta en ekonomisk angelägenhet för Region Västerbotten.

Göran Farkas har under tiden den 17 februari 2022 t.o.m. den 29 maj 2023, i Umeå, på grund av en förtroendeställning, till följd av ett avtal mellan Region Västerbotten och Fondly AB, fått till uppgift att sköta en ekonomisk angelägenhet för regionen.

Jonas Brodd har under tiden den 17 februari 2022 t.o.m. den 20 december 2023, i Umeå, på grund av en förtroendeställning, till följd av ett avtal mellan Region Västerbotten och Fondly AB, fått till uppgift att sköta en ekonomisk angelägenhet för regionen.

Tjurhufvud, Farkas och Brodd har gemensamt och i samförstånd, under ovan angivna brottstider, missbrukat sina förtroendeställningar och därigenom skadat regionen.

Missbruket har bestått i att Tjurhufvud gemensamt och i samförstånd med Farkas och Brodd underlåtit att till regionens beslutsfattare lämna fullständig information om regionens avgifter för förvaltningen av regionens pensionsmedel och ersättningar till Fondly AB baserat på regionens investeringar i fonder tillhörande fem olika fondbolag (Kavaljer AB, Prior&Nilsson Fond och Kapitalförvaltning AB, Cliens Kapitalförvaltning AB, IKC Capital AB och C Worldwide Asset Management), *låtit regionen avstå från rabatter på förvaltningsavgifter*, låtit delar av aktuella avgifter betalas från de fem fondbolagen till Fondly AB genom att ingå avtal med respektive fondbolag, och underlåtit att föra över delar av dessa avgifter från Fondly AB till Region Västerbotten.

Under Tjurhufvuds brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 19 666 545 kr betalats från de olika fondbolagen till Fondly AB:s bankkonto.

Under Farkas brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 12 178 754 kr betalats från de olika fondbolagen till Fondly AB:s bankkonto.

Under Brodds brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 19 666 545 kr betalats från de olika fondbolagen till Fondly AB:s bankkonto.

Farkas och Brodd har alternativt med råd eller dåd främjat Tjurhufvuds grova trolöshet mot huvudman genom att underlåta att lämna fullständig information om regionens avgifter för förvaltningen av regionens pensionsmedel och om ersättningar till Fondly AB baserat på regionens investeringar i fonder tillhörande fem ovan nämnda fondbolag, *låta regionen avstå från rabatter på förvaltningsavgifter*, låta delar av aktuella avgifter betalas från de fem fondbolagen till Fondly AB genom att ingå avtal med respektive fondbolag, och underlåta att föra över delar av dessa avgifter från Fondly AB till Region Västerbotten.

Brotten ska bedömas som grova eftersom Region Västerbotten har tillfogats betydande skada.

*Kursiveringar utgör justeringar av gärningsbeskrivningen gjorda av åklagaren under huvudförhandlingen*

---

**Målsäganden Region Västerbotten** har biträtt åtalet och gjort följande tillägg till gärningsbeskrivningen.

*Gärningen är alternativt att bedöma som grovt bedrägeri enligt följande.*

*Christian Tjurhufvud, Göran Farkas och Jonas Brodd har gemensamt och i samförstånd under ovan angivna brottstider vilselett Region Västerbotten vilket inneburit vinning för Fondly AB och skada för Region Västerbotten.*

*Vilseledandet har bestått i att Tjurhufvud, Farkas och Brodd gemensamt och i samförstånd underlåtit att till regionens beslutsfattare lämna fullständig information om regionens avgifter för förvaltningen av regionens pensionsmedel och ersättningar till Fondly AB baserat på regionens investeringar i fonder tillhörande fem olika fondbolag (Kavaljer AB, Prior&Nilsson Fond och Kapitalförvaltning AB, Cliens Kapitalförvaltning AB, IKC Capital AB och C Worldwide Asset Management).*

*Vilseledandet har medfört vinning för Fondly AB och orsakat skada för Region Västerbotten genom att Tjurhufvud, Farkas och Brodd gemensamt och i samförstånd låtit delar av aktuella avgifter betalas från de fem fondbolagen till Fondly AB genom att ingå avtal med respektive fondbolag och underlåtit att föra över delar av dessa avgifter från Fondly AB till Region Västerbotten.*

*Under Tjurhufvuds brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 19 666 545 kr betalats från de olika fondbolagen till Fondly AB:s bankkonto.*

*Under Farkas brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 12 178 754 kr betalats från de olika fondbolagen till Fondly AB:s bankkonto.*

*Under Brodds brottstid har delar av avgifter på sammanlagt 19 666 545*

*kr betalats från de olika fondbolaget till Fondly AB:s bankkonto.*

*Brottet ska bedömas som grovt eftersom gärningsmännen missbrukat det förtroende som deras ställningar medfört och då gärningen avsett betydande värde samt inneburit synnerligen kännbar skada.*

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 6

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud ska dömas för tagande av muta enligt 10 kap 5 a § 1 st brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Christian Tjurhufvud har den 2 november 2022 i Stockholm, för utövningen av sin anställning i Region Västerbotten, tagit emot en otillbörlig förmån till ett värde av 1 047 kr.

### Stämningsansökan 2025-04-02, Åtalspunkt 7

Åklagaren har begärt att Jonas Brodd ska dömas för givande av muta enligt 10 kap 5 b § brottsbalken.

Åklagaren har angett följande gärningsbeskrivning.

Jonas Brodd har den 2 november 2022 i Stockholm lämnat en otillbörlig förmån värd 1 047 kr till Christian Tjurhufvud för utövningen av dennes anställning i Region Västerbotten.

### Näringsförbud

Åklagaren har begärt att Jonas Brodd ska meddelas näringsförbud i 5 år.

Åklagaren har begärt att Magnus Eriksson ska meddelas näringsförbud i 5 år.

Åklagaren har begärt att Mattias Eriksson ska meddelas näringsförbud i 5 år.

Åklagaren har begärt att Göran Farkas ska meddelas näringsförbud i 5 år.

Åklagaren har begärt att Christian Lundström Tjurhufvud ska meddelas näringsförbud i 5 år.

## Förverkande och beslag

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 § och 5 § punkten a brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 5 453 065 kr (5 117 465 + 335 600) ska förverkas från Christian Lundström Tjurhufvud.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 §, 4 § och 5 § punkten c brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 4 146 372 kr ska förverkas från SPGE Research AB.

Åklagaren har begärt att tingsrättens beslut om kvarstad avseende Christian Tjurhufvud och SPGE Research AB ska bestå tills kronofogdemyndigheten har verkställt tingsrättens beslut om förverkande, men som senast två månader efter laga kraft vunnen dom.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 § och 5 § punkten a brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 2 743 331 kr (1 448 352 kr + 1 294 979 kr) ska förverkas från Göran Farkas.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 § och 5 § punkten c brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 97 811 kr ska förverkas från Famke AB.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 § och 5 § punkten c brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 772 320 kr ska förverkas från JA Advice AB.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 §, 4 § och 5 § punkten c brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 12 804 848 kr ska förverkas från Fondly AB i konkurs den 20 februari 2025.

Åklagaren har begärt att brottsutbyte, i enlighet med 36 kap 1 § och 5 § punkten c brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024, på 1 000 000 kr ska förverkas från Inveztly AB.

Åklagaren har begärt att tingsrättens beslut om kvarstad avseende Göran Farkas, Famke AB, Ja Advice AB, Fondly AB och Inveztly AB ska bestå tills kronofogdemyndigheten har verkställt tingsrättens beslut om förverkande, men som senast två månader efter lagakraftvunnen dom.

Åklagaren har begärt att beslagen av pärmar, förvaringsmappar, anteckningsböcker, kompendium, datorer, mobiltelefoner, hårddisk, pekdator och papper, tagna från Göran Farkas, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32886, punkterna 1:1–1:15, 2:1–2:4 och 3–8, samt 2024-5000-BG32913, punkten 1).

Åklagaren har begärt att beslagen av mobiltelefon, dator, pekdator och dokument, tagna från Christian Lundström Tjurhufvud, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32879, punkterna 1–2 och 5, samt 2024-5000-BG32914, punkten 1).

Åklagaren har begärt att beslagen av datorer, mobiltelefoner, pekdator, papper och dokument, tagna från Magnus Eriksson, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32901, punkterna 1–5, 2024-5000-BG32919, punkten 1, och 2024-5000-BG33471, punkterna 10–13).

Åklagaren har begärt att beslagen av fakturor, mobiltelefon, dator, företagshandlingar och anteckningar, tagna från Jonas Brodd, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2024-5000-BG32927, punkterna 1, 3, 7 och 9–10).

Åklagaren har begärt att beslagen av dator, dokument och mobiltelefon, tagna från Region Västerbotten, ska bestå till dess domen får laga kraft (Polismyndigheten, 2023-5000-BG142904, punkten 1, 2024-5000-BG102639, punkterna 1–7, och 2023-5000-BG135967, punkten 1).

## **SAMMANFATTNING AV DOMEN**

### **Christian Lundström Tjurhufvud döms för grovt tagande av muta**

Tingsrätten har i åtalspunkt 1 bedömt att Christian Lundström Tjurhufvud gjort sig skyldig till grovt tagande av muta under tiden han var anställd som finansstrateg i Region Västerbotten. Tjurhufvud hade i rollen som finansstrateg ett starkt inflytande på placeringen av Regionens medel i finansiella instrument vilket ledde till investeringar i flera sk aktiva certifikat via C8 Technologies Ltd. Samtidigt mottog Tjurhufvud genom sitt bolag SPGE Research AB konsultarvode för index/strategiarbete hos C8 Technologies avseende samma certifikat där ersättningen grundades på storleken och löptiden på Regionens investeringar. Christian Lundström Tjurhufvud har uppsåtligen genom detta agerande erhållit en otillbörlig förmån varför han döms för tagande av muta. Brottet bedöms som grovt då gärningarna avsett ett betydande värde (drygt 9,5 Mkr) och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt (7 tillfällen under en period om drygt 1,5 års tid).

### **Mattias Eriksson och Magnus Eriksson frikänns från grovt givande av muta, och Magnus Eriksson frikänns från medhjälp till grovt givande av muta**

Tingsrätten har vidare bedömt att bevisningen i åtalspunkt 4 inte ger tillräckligt stöd för åtalet mot Mattias Eriksson respektive Magnus Eriksson avseende grovt givande av muta alternativt medhjälp till grovt tagande av muta. Det är inte visat att vare sig Mattias Eriksson eller Magnus Eriksson har haft uppsåt till mutbrott.

### **Christian Lundström Tjurhufvud frikänns från grovt bokföringsbrott**

Tingsrätten har vidare bedömt att förutsättningar saknas för bifall till åtalet för bokföringsbrott i åtalspunkt 2 och 3 då de fakturor som lagts till grund för åtalet i denna del inte bedöms som osanna.

### **Christian Lundström Tjurhufvud, Göran Farkas och Jonas Brodd frikänns från grovt bedrägeri alt. grov trolöshet mot huvudman alt. medhjälp till grov trolöshet mot huvudman**

Tingsrätten har bedömt att bevisningen i åtalspunkt 5 mot Christian Lundström Tjurhufvud, Göran Farkas och Jonas Brodd inte ger tillräckligt stöd för att åtalet avseende bedrägeri är styrkt. Det är inte heller klarlagt att någon av Christian Lundström Tjurhufvud, Göran Farkas eller Jonas Brodd har haft en sådan särskild förtroendeställning som är en förutsättning för trolöshetsbrott. På samma grund döms inte Göran Farkas eller Jonas Brodd för medhjälp till trolöshet mot huvudman.

### **Christian Lundström Tjurhufvud och Jonas Brodd frikänns från tagande av muta respektive givande av muta**

Slutligen har tingsrätten bedömt att förutsättningar saknas för bifall till åtalet för mutbrott i åtalspunkt 6 och 7, då den middag som Jonas Brodd bjöd Christian Lundström Tjurhufvud på, inte utgjort en otillbörlig förmån.

## BAKGRUND M.M.

I juni 2021 anställdes Christian Lundström Tjurhufvud som finansstrateg i Region Västerbotten. Under tiden som Tjurhufvud arbetade på Regionen, i april 2022, startade han bolaget SPGE Research AB. Bolaget ingick den 6 maj 2022 avtal om konsulttjänster med ett financial technology-bolag med verksamhet bl a i London, C8 Technologies Ltd. Detta bolag ägs till största delen och drivs av Mattias Eriksson som också är CEO, verkställande direktör. Ebrahim Kasenally är medgrundare till C8 Technologies och CRO, intäktschef, i bolaget. Mattias Erikssons bror Magnus Eriksson var anställd i bolaget som CFO, ekonomichef.

Konsultavtalet mellan SPGE Research AB och C8 Technologies innebar att Christian Lundström Tjurhufvud i C8s eget mjukvaruprogram ”C8 Studio” skulle utveckla strategier/index för vissa finansiella instrument, certifikat, som Region Västerbotten sedan investerade stora belopp i. De finansiella instrumenten bestod av aktiva certifikat; C8 Active World ESG, C8 Sustainable Active Sweden, C8 Multi Asset Global Opportunities och C8 China Future Access. I enlighet med konsultavtalet erhöll Tjurhufvuds bolag SPGE Research AB ersättning för utvecklingsarbete uppgående till 50 % av den ersättning ”management fee” som C8 Technologies tjänade på att Region Västerbotten investerade i certifikaten. Totalt betalades drygt 9,5 Mkr i konsultarvoden från C8 Technologies till SPGE Research AB vid sju tillfällen mellan den 15 augusti 2022 och den 4 mars 2024. Åklagaren och Region Västerbotten har gjort gällande att nämnda händelser och som har samband med konsultavtalet, är att bedöma som grova mutbrott (åtalspunkt 1 och 4) där Christian Lundström Tjurhufvud är åtalad för grovt tagande av muta och Mattias Eriksson och Magnus Eriksson är åtalade för grovt givande av muta

och Magnus Eriksson alternativt för medhjälp till grovt givande av muta. Vidare har åklagaren gjort gällande att de sju fakturor som legat till grund för utbetalningar av konsultarvoden från C8 Technologies till Christian Lundström Tjurhufvuds bolag SPGE Research AB är osanna, och Christian Lundström Tjurhufvud är därför även åtalad för grovt bokföringsbrott (åtalspunkt 2 och 3).

I tiden före det nu nämnda händelseförloppet, under senhösten/vintern 2021-2022 ägde ett riktat upphandlingsförfarande avseende konsulttjänster för fondförvaltning rum på Region Västerbotten och flera leverantörer inkom på begäran med prisförslag. Christian Tjurhufvud hade i sin roll som nybliven finansstrateg stort inflytande på upphandlingsförfarandet och upphandlingsbeslutet. Region Västerbotten slöt därför i februari 2022 avtal med fintech-bolaget Fondly AB. Avtalet mellan Region Västerbotten och Fondly AB stipulerade att Fondly AB skulle tillhandahålla stödfunktioner i mjukvaruprogrammet "Fondly Analytics" vid Regionens analyser av investeringar i fonder och fondförvaltningen. Regionen investerade stora belopp i fem fondbolag; Kavaljer AB, Prior&Nilsson Fond och Kapitalförvaltning, Cliens Kapitalförvaltning AB, IKC Capital AB och C Worldwide Asset Management. Fondly AB företrädde vid tidpunkten av Göran Farkas, delägare, medgrundare och verkställande direktör, samt Jonas Brodd, delägare och medgrundare. Fondly AB erhöll enligt avtal med fondbolagen ersättning för marknadsföring som beräknades utifrån storleken på Regionens investeringar i nämnda fonder och utgick från Regionens medel. Ersättning utgick med totalt ca 19,7 Mkr. Åklagaren och Region Västerbotten har gjort gällande att händelser med utgångspunkt i Regionens avtal med Fondly AB är att betrakta som grov trolöshet mot huvudman. Region Västerbotten har alternativt gjort gällande grovt bedrägeri. Det är gärningar som omfattas av åtalspunkt 5 där Christian Tjurhufvud, Göran Farkas och Jonas Brodd är åtalade för grovt bedrägeri, alternativt grov trolöshet mot huvudman samt Farkas och Brodd alternativt för medhjälp till grov trolöshet mot huvudman.

Den 12 oktober 2023 inkom en anmälan om s k visseblåsning till Region Västerbotten om misstänkta oegentligheter i avtalsrelationen mellan Region Västerbotten och Fondly AB. Visseblåsaren var Fondly AB:s tidigare VD Göran Farkas. I samma veva inkom även uppgifter från Region Västerbottens tidigare fondförvaltare, Söderberg & Partners, om misstänkta oegentligheter.

I november 2023 träffade Regionen en skriftlig överenskommelse med Christian Lundström Tjurhufvud om att avsluta hans anställning. Regionen hade då gett in en polisanmälan.

Slutligen, i åtalspunkt 6 och 7, har åklagaren gjort gällande att Christian Lundström Tjurhufvud och Jonas Brodd gjort sig skyldiga till mutbrott i samband med en middag i november 2022.

### **Handläggning av skadeståndsfrågan under huvudförhandlingen i tingsrätten**

Region Västerbotten förde vid huvudförhandlingens början talan om skadestånd gentemot flera tilltalade/motparter. Under parternas sakframställan begärde bl a advokat Olsson Lilja att talan om skadestånd skulle avskiljas (på grund av en formulering i avtalet träffat mellan Region Västerbotten och Christian Lundström Tjurhufvud när Tjurhufvuds anställning avslutades). Regionen motsatte sig ett avskiljande. Mot denna bakgrund beslöt tingsrätten med stöd av 22 kap. 5 § rättegångsbalken att avskilja skadeståndstalan från brottmålet för att istället handläggas inom ramen för tvistemålsprocessen. Syftet med avskiljandet var för att undvika att skadeståndsfrågan fördröjde och komplicerade prövningen av ansvarsfrågan i brottmålet. I samband med avskiljandet upphävde tingsrätten även de beslut om kvarstad som grundat sig i Region Västerbottens skadeståndstalan. Frågan om skadestånd och kvarstad på grund av skadestånd prövas därför inte i denna dom.

### **Bolag som förekommer i målet**

#### **Fondly AB i konkurs**

Bolaget bildades i mars 2020 av Jonas Brodd och Göran Farkas. Bolagets verksamhet var att insamla, granska analysera, publicera finansiell information och utföra konsultverksamhet inom samma områden. Jonas Brodd och Göran Farkas var vid tidpunkten för åtalet (åtalspunkt 5) delägare och styrelseledamöter och Göran Farkas var verkställande direktör. Jonas Brodd arbetade i bolaget.

Jonas Brodd tillträdde i maj 2023 posten som verkställande direktör när Göran Farkas lämnade bolaget och gick till Inveztly AB. Fondly AB är försatt i konkurs.

#### **JA Advice AB**

Jonas Brodd är ensam styrelseledamot i JA Advice AB som bildades 2009 och vars verksamhet består i att analysera värdepapper, framställa, utveckla och publicera webbsidor samt idka därmed förenlig verksamhet.

#### **Famke AB**

Göran Farkas är ensam styrelseledamot i Famke AB som bildades i februari 2012. Bolagets verksamhet är handel med aktier, obligationer och valutor.

### **Inveztly AB**

Bolaget bildades i oktober 2007. Bolaget har tre styrelseledamöter, Göran Farkas, Simone Scalenghe och Fredrik Olsson. Göran Farkas är verkställande direktör sedan maj 2023. Jonas Brodd var styrelseledamot fram till den 4 maj 2023. Bolagets verksamhet är att insamla, granska, analysera, publicera och marknadsföra finansiell information. Bolaget utför även konsultverksamhet inom samma områden samt därmed förenlig verksamhet.

### **Frihetsberövanden**

Det antecknas att Jonas Brodd, Magnus Eriksson, Göran Farkas och Christian Lundström Tjurhufvud varit berövade friheten under mer än ett dygn med anledning av misstanke om brott som prövas i denna dom så som framgår av bifogat avräkningsunderlag.

### **Inställning m.m.**

De tilltalade har förnekat samtliga gärningar, sammanfattningsvis på objektiv såväl som subjektiv grund. De har bestritt framställda yrkanden om näringsförbud, förverkande, kvarstad (åklagarens) och rättegångskostnader, samt var och en för egen del yrkat ersättning för rättegångskostnader.

Region Västerbotten och Inveztly AB har framställt yrkande om ersättning för rättegångskostnader.

Åklagarens yrkanden om fortsatta bevisbeslag har lämnats utan erinran.

### **Bevisning i målet**

Parterna har åberopat omfattande skriftlig bevisning, bl a visselblåsarrapport, utdrag ur bolagsregistret, aktieböcker, fullmakter, ett flertal olika avtal, kontoutdrag och kontoanalyser, årsredovisningar, fakturor, e-post, minnes- och mötesanteckningar, portföljsammanställningar, månadsrapporter, sakkunnigutlåtanden.

Parterna har även åberopat muntlig bevisning. Åklagaren har åberopat förhör med de tilltalade och vittnesförhör med Henrik Sandberg, Magnus Håkansson, Peter Lindvall, Lars-Ove Wijk, Martin Öqvist, Anna-Lena Wallenius, Louise Engström, Johan Ek, Markus Olsson, Tore Landin, Johan Lander, Herman Holmqvist, Peter Rönnholm, Joakim Ahlinder, Jan Öström och Fredrik Wahlberg.

Region Västerbotten, som har biträtt åtalet och åberopat samma bevisning som åklagaren, har även åberopat vittnesförhör med partssakkunniga Phoebes Theogites och Fredrik Floric. Åklagaren har anslutit sig till denna bevisning.

Göran Farkas och Inveztly AB har åberopat vittnesförhör med Petter Andersson, Fredrik Ohlsson och Simone Scalenghe.

Christian Lundström Tjurhufvud har åberopat vittnesförhör med Matilda Lund.

Mattias Eriksson har åberopat vittnesförhör med Ebrahim Kasenally och partssakkunnige Colin Knight.

#### *Användande av förkortningar m.m.*

Region Västerbotten, personer, bolag, fonder och certifikat m.m. benämns i den följande löptexten oftast enbart vid förnamn alt. efternamn eller med förkortningar. Även engelska uttryck förekommer, främst i förhören.

## DOMSKÄL

### Ansvar

#### Allmänt om bevisbörda och beviskrav

I ett brottmål tar domstolen ställning till åklagarens gärningsbeskrivning. Denna består i grunden av en rad påståenden om faktiska förhållanden (rättsfakta), ofta ett händelseförlopp, som ska motsvara den beskrivning av brottet som finns i den eller de straffbestämmelser som åklagaren anser ska tillämpas. Det är åklagaren som har bevisbördan för att påstådda rättsfakta föreligger och att det således har gått till på det sätt som åklagaren hävdar i gärningsbeskrivningen.

För att åklagaren ska uppfylla sin bevisbörda måste denne presentera en utredning som motsvarar det eller de krav på bevisningens styrka som gäller i brottmål. Kravet brukar uttryckas så att åtalet ska vara styrkt. HD har i flera rättsfall förklarat att detta innebär att det för en fällande dom krävs att domstolen finner att det genom den utredning som har lagts fram i målet är ställt utom rimligt tvivel att den tilltalade har begått den gärning som åklagaren påstår. I kravet ligger att utredningen ska vara så fullständig att det inte finns anledning att anta att ytterligare undersökning skulle ändra bedömningen. Domstolen ska på grundval av den presenterade utredningen kunna dra slutsatsen att det inte finns andra möjliga förklaringar till händelseförloppet. Om det i något avseende kvarstår osäkerhet sedan utredningen har lagts fram, kan detta leda till att beviskravet inte är uppfyllt (jfr rättsfallen NJA 2015 s 702 p 28 och 29, och NJA 2019 s 347 p 16).

Domstolen ska således i princip kunna utesluta eventuella andra, rimliga förklaringar till det påstådda händelseförloppet. Domstolen ska systematiskt

pröva om det finns alternativa, beaktansvärda förklaringar (hypoteser) som är förenliga med att den tilltalade är oskyldig, och som inte kan avfärdas som orealistiska.

## Utredningen i målet

### *Skriftlig bevisning*

Av utrymmesskäl redovisas endast delar av den skriftliga bevisningen i domen.

I en mailkonversation mellan Göran Emtesjö, Mattias Eriksson och Christian Tjurhufvud 29-30 augusti 2017 i en diskussion som fortsatte 2018, föreslog Göran Emtesjö en ägarsplit i C8 Technologies och Christian Tjurhufvud lyfte sina tankar om ett C8-bolag i Sverige och verksamhetsbeskrivningen för detta, fakturering av vinster och vinstfördelning där Christian Tjurhufvud var missnöjd med 10 % och också nämner ”aktiva cert”. Emtesjö föreslog en ”ägarsplit” i C8 Technologies.

Göran Emtesjö arbetade på Folksam på Folksam och var bekant till Christian Tjurhufvud från tiden då Tjurhufvud arbetade i Stockholm.

Göran Emtesjö, Christian Tjurhufvud och Mattias Eriksson hade mailkontakt även under 2021 med idéer om gemensamma affärsplaner som enligt Tjurhufvud och Mattias Eriksson inte ledde till något konkret eftersom Christian Tjurhufvud fick arbete i Umeå (i Region Västerbotten).

Den 13 september 2021 bokade Emtesjö, Eriksson och Tjurhufvud in ett teamsmöte på Tjurhufvuds initiativ.

Den 21 september skrev Mattias Eriksson till Christian Tjurhufvud:

*”Hej Christian,*

*Det var jätte trevligt att prata vid och later spännande med allt det nya!  
Bifogar information runt ett certifikat som vi har haft rullande sedan 2019, det  
är noterat på Frankfurt borsen.*

*Ser fram emot att horas igen i November!”*

I september 2022 skrev Göran Emtesjö till Christian Tjurhufvud och frågade hur det gick med C8-upplägget för Tjurhufvuds del och Tjurhufvud svarade att det gick framåt och att han hade *”...en pågående dialog med Mattias”*.

Av utredningen har vidare framgått att Christian Lundström Tjurhufvud sökte tjänsten som finanschef/finansstrateg i Region Västerbotten i maj 2021. Av platsannonsen framgår i huvudsak följande.

*”Finanschefen svarar självständigt för att förvalta regionens finansiella åtaganden och utveckla processer och arbetsuppgifter inom finansområdet i enlighet med beslutade delegationer. Arbetsuppgifterna omfattar initialt arbete med våra kapital- och skuldportföljer som tillsammans för närvarande omfattar knappt 8 miljarder kronor, riskhantering och utveckling av regionens styrande finansiella dokument och finansiella strategier som idag uttrycks bl.a i vår finanspolicy. Som framtida utvecklingsområden finns internbanksfunktioner med bl.a koncernmässig likviditetssamordning och likviditetsplanering, leasing, valutor samt upphandling av finansiella tjänster m.m. Du kommer också att vara kontaktperson och första ingång för våra finanspartners som exempelvis Kommuninvest, affärsbanker, andra finansiella institut och vårt konsultstöd. Du samverkar med övriga funktioner inom ekonomistaben och även andra verksamheter och bolag inom regionkoncernen. Du är underställd ekonomidirektören med vilken du har en nära dialog men rapporterar vid behov också till regiondirektör, ledningsgrupper och politiska*

*grupperingar. Ett viktigt utvecklingsområde är kommunikation kring regionens finansiella strategier och resultat.”*

*Av platsannonsern framgår under ”Övrigt” att ”Din formella titel är finansstrateg, uppdraget är en tillsvidareanställning utan personalansvar”.*

Såvitt framgått var det ett fåtal sökande till tjänsten som finanschef och Christian Lundström Tjurhufvud fick tjänsten efter en anställningsintervju.

Av anställningsavtalet, undertecknat i juni 2021, framgår att Tjurhufvuds lön uppgick till 72 000 kr per månad. Enligt avtalet skulle Tjurhufvud påbörja anställningen den 1 december 2021, men han tillträdde tjänsten redan den 11 oktober 2021.

Av ett mail som Tjurhufvud skickade till Mattias Eriksson den 2 november 2021 framgår följande:

*”Hej Mattias*

*Allt har gått bra även om hela familjen är hemma sjuka just nu.*

*Jobbet går bra! Mitt jobb blir att ta hem pensionsförvaltningen från en extern konsult, Söderberg, och förvalta den inhouse. 5 miljarder SEK. Jag kommer att vilja ha 10 % i en eller två certifikat med alternativ exponering alternativt aktier med hävstång, gärna med er på C8. Där bollar jag gärna med er. I det korta perspektivet är jag dock bakbunden till Söderbergs förvaltning och plattform (bara handla fonder på deras plattform mm). Kontraktet med dom måste brytas vilket jag jobbar på nu. Det är egentligen inga problem men det krävs politiskt stöd (delegera all makt över förvaltningen till mig) vilket behöver tröskas några månader. Gissningsvis februari tidigast. Jag är ju anställd just för att ta över förvaltningen (annars får jag väldigt lite att göra)*

*men allt måste göras formellt. Det är också lite oklart hur mycket jag tillåts ha i alternativa placeringar vilket gjort att jag avvaktat lite innan jag kontaktat er. Med tanke på tidsramen februari så skulle vi kanske kunna börja diskutera produkter i december? Funkar det för er?*

*Certifikaten behöver nog inte nödvändigtvis vara publikt listade heller. Har du/ni någon produktinformation för ett certifikat som inte är publikt som ni gjort på C8?*

*Mvh Christian”*

Av anteckningar från ekonomistabens ledningsgruppsmöte den 29 november 2021 framgår under rubriken ”Pensionsmedelsförvaltning och finanspolicy”:

*”Christian redogjorde för Region Västerbottens nuvarande strategi gällande pensionsmedelsförvaltning med outsourcing av pensionsmedelsportföljen till Söderberg och partners, dess fördelar och nackdelar. Även ett förslag till en ny förvaltningsstrategi presenterades där första steget är att byta depåttjänst till en annan aktör. Det skulle ge en besparing på mellan 4,5 – 8,5 mkr med anledning av lägre depåavgifter. Nästa steg är att skriva om finanspolicyn utifrån förslaget på ny förvaltningsstrategi.”*

Av Tjurhufvuds tjänsteskrivelse den 3 mars 2022 med förslag till förbättringsåtgärder av pensionsmedelsförvaltningen i Regionen och en uppdaterad finanspolicy framgår i huvudsak följande:

*”Sammanfattning*

*Region Västerbotten har ett långsiktigt åtagande för utbetalning av pensioner. Sedan 1998 förvaltar regionen särskilda medel för dessa framtida*

*pensionsutbetalningar. Regionens målsättning är att marknadsvärdet på tillgångarna i pensionsmedelsförvaltningen år 2040 ska motsvara minst hela pensionsskuldens bokförda värde. Pensionsmedelsportföljen är idag på ungefär 5300 Mkr vilket innebär ungefär 50 % konsolidering och ska härifrån ökas genom avkastning, ej nya avsättningar. Det innebär att regionen behöver nå ett avkastningsmål på cirka 4 procent per år i reala termer, det vill säga justerat för inflation. För att nå avkastningsmålet krävs i normalläget en relativt hög andel riskfyllda tillgångar (primärt aktier). Idag outsourcas kapitalförvaltningen till en extern rådgivare som förvaltar pensionsmedlen efter en "golvmmodell". Modellen innebär att andelen riskfyllda tillgångar ska löpande justeras så att portföljen som mest kan tappa 20 procent i värde i förhållande till det högsta värdet de senaste 24 månaderna. När börsen faller kraftigt behöver därför innehav i aktier säljas av, och när marknaden därefter stiger behöver samma aktier köpas tillbaka. Däremellan investeras pengarna i räntefonder. Det innebär att regionen tidvis måste agera väldigt aktivt på marknaden (sälja eller köpa aktie och räntefonder) och omsätta betydande belopp som en marknad som redan faller eller stiger. Det uppstår en rad problem med denna modell:*

*- Denna golvmmodell bakbinder regionen att utföra en tidvis handla stora belopp på finansmarknaden. Detta genererar inte bara handelskostnader men framförallt stora operativa risker. Priset av s.k. market timing är risken att inte hänga med uppgångar efter man sålt mycket aktier. "Förlorade" uppgångar kan få stora effekter på resultatet över tid.*

*- Modellen problematiseras i EY:s revisionsrapport 2021: "Överväga lämpligheten i att utgå från endast en rådgivares delvis okända kvantitativa riskmodell samt dennes kvalitativa rekommendationer."*

*- Modellen problematiseras också i Agenta-studien 2021: "Gemensamt för flertalet regioner med svagare avkastning ( däribland region Västerbotten) är*

*att de implementerat ett säkerhetsgolv vilket innebär reducerat risktagande efter kraftiga fall på aktiemarknaden”.*

*- Det går inte att utesluta att modellen ger upphov till marknadspåverkan genom synkroniserade försäljningar då flera regioner följer samma modell vilket i sådana fall direkt är olagligt och kan förvärpa nedgångar på exempelvis svenska börsen eller svensk räntemarknad.*

*Vi kan konstatera i efterhand att denna modell gett upphov till ett bortfall på 18 % (runt 1 miljard) sedan implementering i juni 2017, jämfört med om regionen legat passivt i tillgångsslagens strategiska vikter (70 % aktier 30 % räntor). Finanspolicyn anger ramarna för kapitalförvaltningsverksamheten i region Västerbotten, det vill säga hur tillgångar och skulder ska förvaltas. Det är därför vår rekommendation att ta ersätta golvmodellen i finanspolicyn med en klassisk dynamisk allokering (dvs frihetsgrader att tidvis frångå normalvikterna i aktier och räntor) utifrån rådande makroekonomiska läge men med kraftigt begränsade frihetsgrader från tidigare.”*

Av Regionens vid tidpunkten (hösten 2021) gällande avtal med fondförvaltaren Söderberg & Partners av den 8 augusti 2017 framgår bl a den ersättning som Regionens betalade för förvaltningen av Regionens kapital:

*”Vår ersättning*

*För förvaltningen, definierat som det kapital som förvaltas i depå hos Bolaget (Söderberg & Partners, trns anm.), erhåller Bolaget provisionsersättningar. Som ersättning för Förvaltningen utgår en årlig ersättning som baseras på marknadsvärdet av det totala kapitalet inom ramen för Förvaltningen på Bolagets depå.*

*Ersättningen uppgår till 0,15 % per år på totalt kapital som förvaltas på Bolagets depå. Ersättningen uppgår dock aldrig till mer än del av de provisionsersättningar som Bolaget erhåller inom ramen för Förvaltningen.”*

Av utdrag av sammanträdesanteckningar den 7 mars 2022 om ändringar i finanspolicyn framgår följande förslag till beslut:

*”-Regionen byter till Swedbank fr o m 15 mars 2022. Det är en billigare aktör och Regionens sparar 6 Mkr per år.*

*-Under april 2022 tas golvmodellen bort och ersätts med en dynamisk förvaltningsmodell i linje med AP-fonderna och andra pensionsförvaltare i branschen.*

*-Ersätta 20%DD golvet med en allokeringsmodell, vikta ner aktier från normalt 70% till 60% samt begränsa aktielimiten från 10-80% till 50-70%. Öka andelen alternativa investeringar från max 10% (0%) till max 30% (20%) för att diversifiera portföljen och som ”krockkudde” vid börsnedgångar samt minska räntors normalvikt från 30% till 20%. Slutmålet blir en 60/20/20 portfölj istället för 70/30/0 vilket blir lättare att förvalta portföljen.”*

Av samma anteckning framgår Regiondirektörens beslut om att förslagen till ändringar i finanspolicy 2022 för Region Västerbotten godkänns, inför kommande politisk beredning och beslut.

Av en portföljsammanställning gjord av Evisens Investment Consulting AB omfattande perioden 31 augusti 2005 – 31 oktober 2023, framgår sammanfattningsvis bl a att Regionens förvaltningsavgifter för olika tillgångsslag är högre än de som redovisats i portföljsammanställningarna och som kommunicerats av Christian Lundström Tjurhufvud till Evisens.

Av Tjurhufvuds presentation av en ny finanspolicy den 22 mars 2022 framgår de ovan nämnda förslagen och en närmare motivering till ändringarna. Där presenteras sammanfattningsvis en problematisering av nuläget med golvmodellen, avsnitt om transparens, tillåtna tillgångsslag, allokering av tillgångsslag, alternativa tillgångar, skuldförvaltning, tillåtna instrument bl a

med investeringar i likvida hedgefonder och illikvida alternativa tillgångar som ska föregås av beslut i regionstyrelsen.

Av Regionens finanspolicy för år 2022 framgår bl a att Regionen ska arbeta för en hållbar förvaltning och ”...vid placering av kapitalet ska eftersträva att bidra till en hållbar omställning och skapandet av regionala mervärden. Detta sker genom att följa tydliga etiska riktlinjer samt genom prioritering av placeringar vilka bidrar till uppfyllandet av regionens vision och övergripande mål. ” Vidare anges att Regionen ”vid placeringar ska främja god etik och har krav att de företag och organisationer i vilka kapital investeras följer de internationella normer för mänskliga rättigheter, arbete och miljö, som finns formulerade i FN-konventioner och traktater”.

Av återopade mailkonversationer i april 2022 framgår bl a att Magnus Eriksson gav Christian Tjurhufvud råd när Tjurhufvud startade sitt bolag SPGE Research AB och att Magnus Eriksson skickade avtalet mellan C8 Technologies och SPGE Research till Christian Tjurhufvud den 6 maj 2022, att Christian Tjurhufvud, Mattias Eriksson och Magnus Eriksson diskuterade avräkningar till SPGE (50 % av C8s management fee med avdrag för kostnader) mellan den 12 augusti 2022 och den 9 februari 2024 och ett nytt avtal mellan SPGE och C8 som Magnus Eriksson bifogar i april 2023.

Av mailkonversationer framgår vidare att Christian Tjurhufvud skriver till Magnus Eriksson, Mattias Eriksson och Ebrahim Kasenally den 4 januari 2022 och frågar om koder för fonderna, den 11 februari 2022 skriver att han nu snart kan börja handla certifikat, den 21-22 februari 2022 att han tänker köpa certifikat för initialt 250 Mkr, att han fått preliminärt ok för certifikat 23 februari 2022, och 1 mars 2022 till Magnus Eriksson angående ett nytt bolag.

Christian Tjurhufvud anmälde och beviljades bisyssla i beslut undertecknat av Peter Rönnholm 24 februari 2022. I anmälan beskrev Tjurhufvud bebisyslan på följande sätt.

*”Starta ett aktiebolag för att ta in passiva inkomster relaterat till min tidigare forskning. Intäkterna kan vara från bokförsäljningar, föreläsningar mm. Det kan också vara licensintäkter för att använda mina utvecklade algoritmer för att analysera finansdata.”*

Av anmälan framgår också att Tjurhufvud gissade att omfattningen på bisysslan skulle uppgå till 0,5 timme i veckan för fakturering/bokföring.

I Göran Farkas dator har ett dokument påträffats ”Fondly affärsplan 2020” i vilken det bl a framgår att Fondly är en fondplattform där man som investerare kan spara i fonder på ett Investeringsparkonto. Affärsidén är att erbjuda kostnadseffektiv fondsparplattform för sparare med målet att demokratisera fondsparbranschen. Det står att fondbolag får hälften av förvaltningsavgiften och fondplattformen hälften. Fondplattformens avgifter ska helt och hållet och pengarna som Fondly sparar åt kunden återbetalas till kunden kvartalsvis. Fondlys intäkter kommer istället från fondnyheter, AI-drivna digitala marknadsföringstjänster mm. Senare står även att intäktssmodellen bygger på att fondbolagen betalar en distributionsavgift och betalar för smart marknadsföring. Verksamhetsmål 2020 är 1 000 sparkunder. Verksamhetsmål 2023 är 100 000 sparkunder. Man skriver att man har en kundlista med 15 000 potentiella kunder.

I Fondlys offert till Region Västerbotten vid upphandlingsförfarandet under senhösten/vintern 2021-2022 framgår bl a att Fondly tar ut en fast avgift om 60 000 kr/år och en löpande avgift om 0,03 procent av förvaltad kapital samt att alla transaktionsavgifter, depåavgifter och övriga kostnader som kan uppkomma i samband med värdepappersaffärer och transaktioner ersätts eller avräknas mot Fondlys löpande avgift så att dessa avgifter blir kostnadsneutrala för kunden.

Avtalet mellan Fondly AB och Region Västerbotten kallat ”Depåavtal med rådgivning RS2013-2021” och ”LEVERANSAVTAL RISKKONTROLL, INVESTERINGSANALYS OCH PRIME BROKERAGETJÄNST” är digitalt undertecknat av Göran Farkas för Fondly och Peter Rönnholm för Regionen. Avtalet trädde i kraft den 15 mars 2022.

Av avtalet framgår bl a följande

*”Avtalets omfattning*

*Riskkontroll, riskuppföljning och avkastningsuppföljning*

*Regionen uppdrar åt leverantören att i sitt ställe utöva löpande riskkontroll, riskuppföljning och rapportering avseende kundens investeringsportfölj. Leverantören erbjuder ett adekvat verktyg avseende avkastning- och riskberäkning.*

*Leverantören åtar sig att leverera i enlighet och omfattning med de villkor som anges i detta avtal och de underlag som legat till grund för upphandlingen samt enligt de villkor som framgår av antaget anbud.*

*Investeringsanalys*

*Det är regionen som själv tar alla investeringsbeslut men Leverantör tar fram investeringsunderlag i form av investeringsanalys. Leverantör ger Regionen adekvat beslutsunderlag och riskmätning för att över tid uppnå bästa möjliga avkastning till en kontrollerad risk. Målsättningen är också att säkerställa en långsiktigt hållbar förvaltning för Regionen med hänsyn tagen till miljö, social och ekonomisk hållbarhet, etik och moral, företrädesvis genom placeringar i fonder. Vidare säkerställer tjänsten att fonder, ETF:er och övriga investeringar handlas i Kunds bästa intresse.*

*Fullständig genomlysning och DD analys genomförs av alla potentiella investeringar och tillgångslag och då även ESG analys/screening.*

*Regionen har ingen skyldighet att följa Leverantörens analyser och/eller riskbedömning då analyserna endast ska betraktas som underlag.*

#### Information och rapportering

*Regionen kommer att erhålla inloggningsuppgifter för monitorering av portföljens utveckling, riskprofil, tillgångsfördelning och detaljerad information om enskilda innehav. Skulle regionen förutbestämda risk ändras på grund av ändrade marknadsförutsättningar skickar Leverantören förslag på ändringar. Leverantören kommer månadsvis avge en skriftlig rapport avseende portföljutvecklingen med detaljer avseende risk- och avkastningsutveckling. Rapporten skall skickas till Regionen senast 10 bankdagar efter utgången av respektive månad.*

#### Utförande av investeringsorder, Fondly's Prime Brokerage tjänst

*När Regionen tagit ett investeringsbeslut så verkställer leverantören detta på Swedbanks Custody depåttjänst (Global Custody Service). Leverantören säkerställer att ordern exekveras på bästa marknad och i rätt andelsklass. Investeringar kan ske över hela världen i olika investeringsinstrument utan några begränsningar.*

#### Avtalstid

*Avtalet gäller 2022-03-15 t.o.m. 2023-03-14. Avtalet förlängs med ytterligare 12 månader om uppsägning ej sker senast 30 dagar före avtalstidens utgång, dock längst i fem (5) år.”*

Av avtalet mellan Regionen och Fondly framgår vidare fasta och löpande avgift liksom i offerten och att transaktionsavgifter, depåavgifter och övriga

kostnader som kan uppkomma i samband med värdepappersaffärer och transaktioner ersätts eller avräknas mot leverantörens löpande avgift så att dessa avgifter blir kostnadsneutrala för Regionen, men nu med tillägget att *eventuella distributionsavgifter tillfaller leverantören (d v s Fondly).*

Den 11 maj 2022 skrev Christian Tjurhufvud till Mattias Eriksson med kopia till Magnus Eriksson:

*”Hej Mattias*

*En kort update om tidsplan*

*Jag har pratat med CS och Swedbank. Investering i Cirdan beräknas kunna göras om ca 2 veckor (Swedbank håller på att öppna depån). Allt annat ska vara grönt. Jag har fixat så Swedbank valutahedgar. Investering i CS beräknas kunna göras om ca 4 veckor (CS håller på att onboarda oss, KYC mm). Jag är behjälplig för att skynda på processen men det är CS som har bollen. CS och Swedbank har pratat ihop sig så allt ska vara grönt efter onboarding.”*

Och en stund senare:

*”Hej igen*

*Jag glömde nämna att bolaget också är klart! Känns kul att äntligen komma igång Stort tack till Magnus för all hjälp”*

På förmiddagen den 16 maj 2022 skrev Christian Tjurhufvud mail till Peter Rönnholm med rubriken *”Förslag köp/sälj”*:

*Hej Peter*

*Som jag nämnde på finansmötet förra veckan så föreslår jag att vi går vidare med att allokera upp (ner) Sverige (global) till normalvikt 50/50 i aktieblocket. Allokeringen görs i två steg och då vi använder likviden från tidigare räntesälj kommer vi att kontant ligga på 60 % aktier, dvs ingen marknadsrisk. Se detaljer nedan. När allokeringen är gjord kommer vi landa på normalvikt aktier och Sverigedelen kommer att vara färdigallokerad, dvs vi kommer att ha fått in de förvaltare vi vill arbeta med och investera i på långsikt.*

*Ok med dig?"*

Peter Rönnholm svarade strax därefter: "Ok"

Christian Tjurhufvud skrev strax därefter till Jonas Brodd:

*"Vi har ett ok. Lycka till med ordrana"*

Jonas Brodd hade samma dag dessförinnan skrivit i mail till Tjurhufvud:

*"Hej!*

*Enligt önskemål så kommer här ett förslag för att få en fördelning i Sverige 30% och Globalt 30%. Detta måste göras i två steg så man tar hänsyn till vad som finns i kassan dvs 595 MSEK. Steg 2 genomförs så fort steg 1 är helt klar.*

*Steg 1: Sälj \* SE0000594111 SPP Aktiefond USA, 2,5% hela innehavet \* SE0008129969 SPP Emerging Markets Plus A, 3,8% hela innehavet \* SE0001003864 Swedbank Robur Transition MEGA, 5,3% hela innehavet => ca 11,6% dvs 570 MSEK Köp \* Cliens Sverige, 260 MSEK \* Cliens Sverige Småbolag, 100 MSEK \* Kavaljer Investmentbolagsfond, 200 MSEK => 560 MSEK*

*Steg 2: Sälj \* SE0009773716 SEB Sverige Indexfond B, 6,5% hela innehavet \* SE0008129985 SPP Global Plus A, 3,7% del av innehav => 520 MSEK Köp mes-1.eml (hela mailkedjan), 2024-09-17 15:43 diariernr: 5000-K1449300-23 \* Cliens Sverige, 350 MSEK \* Humle Småbolagsfond, 200 MSEK => 550 MSEK mvh Jonas”*

Den 30 maj 2022 skrev Tjurhufvud till Rönnholm:

*”Hej Peter*

*För att finansiera vår investering i globala aktie esg certet så föreslår jag/Fondly att vi säljer två Öhman fonder. Ordern läggs samtidigt som köp så vi behåller exponeringen inom aktier (i morgon tisdag).”*

Rönnholm svarade Tjurhufvud samma dag: ”Ok”

Jonas Brodd hade samma dag dessförinnan skrivit till Tjurhufvud:

*”Hej!*

*En försäljning i de två globala Öhmanfonderna skulle ge ca 16%. Det vill säga sälj: \* SE0000533945 Öhman Global Hållbar A, ca 203 MSEK \* SE0010049197 Öhman Global Marknad Hållbar A, ca 637 MSEK*

*Kassan just nu 920,5 MSEK men då har inte senaste transaktionen hunnit registreras än. Borde ske under dagen eller senast imorgon.”*

Den 1 juni 2022 skrev Christian Tjurhufvud till Magnus Eriksson:

*”Hej Magnus*

*FK så köpte jag idag Cirdan certifikatet. Nedan gick iväg*

*"Hi Andrea Please buy 77 000 shares of the C8 Multi-Asset Global Opportunities certificate, ISIN XS2455533666, at todays close / NAV. 114 Please see our attached SSIs. It is our view that we only can agree on a trade which would settle on Euroclear: PSET: MGTCBEBEXXX, please confirm that this is the case. Other than that, we are only able to settle trades on Swedish market "VPC", i.e., not able to settle on Clearstream - just so you know. Please reach out to me and Joakim at Swedbank (ccd) if you have any questions. Please provide your SSIs and please specify PSET for the trade and a contract note/Trade confirmation for the trade."*

*Med Vänliga Hälsningar*

*Christian Lundström Tjurhufvud"*

Contract C8 Index Technologies - SPGE Research AB

Av avtalet mellan SPGE och C8, i målet oftast kallat "konsultavtalet" och som trädde i kraft 6 maj 2022, framgår följande om ersättningen till SPGE (p 4.3):

*"The consultant will receive 50% net management fee regarding what Region Västerbotten will invest in the C8 index through Certificates, Structured products, and Investment funds. By net, it meant that direct costs related to the instruments are deducted before settlement takes place between the consultant and the company."*

*Insynsfullmakt Cliens*

Av en insynsfullmakt som Peter Rönnholm skrivit under den 16 maj 2022 framgår att Regionen gav Fondly fullmakt att erhålla uppgifter om innehav i fonder som är investerade hos Cliens Kapitalförvaltning AB.

Regionen bekräftade också att de var informerade om att Fondly erhöll betalning från Cliens Kapitalförvaltning beräknat på deras innehav.

Peter Rönnholms namnteckning är bevitnad av Christian Tjurhufvud och Lena Einarsson på Regionen den 8 maj 2022.

Den 29 maj 2022 skrev Tjurhufvud till Peter Rönnholm ett mail med följande innehåll:

*"Hej Peter!*

*Som jag pratat om tidigare så har vi nu äntligen kommit fram dagen till att kunna investera i certifikaten med Credit Suisse och Aldburg. Vilket gör att vi även startar igång med valutahedgen för Aldburg.*

*Planen för veckan som kommer är som följer.*

*Tisdag 31/5 lägger jag köpordern för globala aktie certifikatet (C8 Active World, se produktblad bifogat) från Credit Suisse för ca 15 % av portföljen i SEK. Den har T+10 så därför blir det rätt om vi samtidigt (den 31/5) säljer motsvarande belopp i befintliga globala aktiefonder. Jag kommer därför återkomma till dig under måndagen med ett försäljningsförslag för ditt godkännande. Av tekniska skäl med Credit Suisse och bankdagar i London så behöver vi lägga denna order 31/5 och inte 1/6 som kanske hade varit bättre från ett rapporteringsperspektiv. Jag bedömer att som bättre att investeringen blir rätt än att rapporteringen blir rätt om jag måste välja.*

*Onsdag 1/6 lägger jag köpordern för absolutavkastande certet från Aldburg (C8 Multi asset global opp, se produktblad bifogat) för likviden från förra veckans obligationsförsäljning (borde landa runt 15 % av portföljen det med). Detta belopp behöver jag först växla till USD, vilket kommer göras med Swedbank valutateam. Dom kommer därefter att hedga vårt innehav i certet till SEK. Valutaordern går iväg på tisdag så allt är klart för köp mot Dollarkontot onsdag.*

*Är du ok med investeringarna i certifikaten enligt ovan samt valutaväxlingen och valutahedge uppdraget som därav följer?"*

Peter Rönnholm svarade Tjurhufvud nästa dag, 30 maj 2022: "Ok".

Av Göran Farkas visseblåsaranmälan den 12 oktober 2023 till Regionen framgår i huvudsak följande.

*"Misstänkt grov förskingring och grovt otillbörligt utnyttjande av offentlig position för att uppnå privata fördelar."*

*"Löpande sedan början av 2023."*

*"Har mycket mer information men den måste behandlas planerat och igenomtänkt för att kunna behandlas på rätt sätt! Estimerade belopp avseende förskingring är 20-50 miljoner i årstakt och estimerat belopp avseende ekonomiska risker är mycket stora, dvs allt mellan 25 till hela beloppet på ca 1.7 miljarder. OBS: Gå inte med denna information till ekonomiavdelningen för då riskerar Ni att blotta Er för tidigt och spår kommer då att undanröjas! Personerna som är inblandade använder sig av krypterade kommunikationskanaler!"*

*"Bifogar också min granskning av tre instrument som Christian L.T gjort tillsammans med motpart! Dessa instrument är i allra högsta grad instrument*

*som är mycket tvivelaktiga och som i många fall betraktas som olagliga. Hela upplägget med denna typ av instrument är att göra affärer i det dolda med ingen insyn för utomstående! Instrument av detta slag är oftast (snarare regel än undantag) byggda för att förskingra pengar och att undanhålla all form av insyn eller spårbarhet!”*

På Henrik Sandbergs fråga om Jonas Brodd och Christian Tjurhufvud hade en relation sedan tidigare svarade Farkas:

*”Det stämmer. De arbetade tillsammans under ett par år på Independent Investment Group. Jonas har berättat att Christian var hans junior analytiker under tiden på Independent. Som jag har förstått kom de varandra nära under den tiden och har över tid hållit kontakten via gemensamma middagar och investeringar. Deras verkliga relation kom till min kännedom efter att Jonas tog med Christian på Michelin restaurang (utan min kännedom) förra vintern strax innan eller efter jul och lämnade in kvittot men ville inte att jag skulle redovisa för revisorerna vem han hade varit på middag med eftersom det kunde uppfattas som muta om det kom fram, sa Jonas. Tydligt hade Christian tryckt på Jonas avseende ”fin” restaurang som payback då vi tjänade ”bra” pengar på regionen! Det var också under den middagen som Christian hade ställt hårt mot hårt och krävt att få ta del av Fondlys intjänning för annars skulle han strypa affären! – Detta framkom under en ”kris” lunch som jag hade med Jonas under våren 2023. Det var även då under middagen som Christian hade berättat sin plan avseende Norrbotten och hade då ”sålt in” strategin att expandera affärsupplägget! Under lunchen som jag hade med Jonas berättade han detta för mig för att få med mig på tåget men samtidigt var han nervös för Christians planer på att köpa fler certifikat via Christians vän Mattias Eriksson på C8 Technologies. Jonas var nervös pga fallet Allra, där även där certifikat hade använts för att mörka det verkliga upplägget. Eftersom jag vid den tidpunkten hade fått kännedom om certifikaten och Jonas fattade att jag fattade upplägget. Jonas försökte övertala mig att hoppa på*

*”affärsupplägget” att vi tillsammans med Christian skulle göra detta och tjäna stora pengar men att mitt partnerskap skulle vara villkorat av att inte lägga mig i Christians affärer. – Regelefterlevnad är ju ändå Christian som utvärderar samt att det är ju Christian som skrivit regionens investeringspolicy och att resurserna är knappa avseende internrevision, sa Jonas. Dvs upptäcktsrisken är noll hade Christian sagt! Har sedan, under våren och sommaren också fått mer insikt i hur Christian (tillsammans med Jonas) gjort investeringar (redan under min tid) med olika fondbolag och mellanhänder där personerna i fråga är vänner och fd kollegor till de bägge från Independent. Tex så är investeringen i fonden RPM Evolving CTA Fund gjord via en mellanhand, Christians kompis Magnus Oscarsson på Oscarsson & Engman Capital AB. Det finns två noteringar avseende denna investering. Investeringskostnaden är markant högre eftersom Magnus Oscarsson skär emellan samt att fonden saknar evidens på att vara en duglig investeringsfond. Min analys av fonden var och är att den är bland de sämre fonderna man kan hitta inom kategorin samt att den är förhållandevis mycket dyr. Generellt kan man säga att det är så upplägget (bli ekonomiskt oberoende inom fem år, som Christian uttryckte det) är skapat, dvs Christian investerar i fonder/produkter med sina eller Jonas kontakter där man medvetet investerar i dyra upplägg för att dessa kontakter eller Jonas direkt via Fondly skall erhålla kickbacks för affärerna som Christian gör för att i ett senare skede dela upp vinsten. Dvs, affärerna styrs medvetet mot dyra investeringar för att dammsuga regionen på så mycket pengar som möjligt för det innebär att desto mer pengar som går ut från regionen desto mer pengar hamnar i fickorna på mellanhänderna och i slutänden Christians fickor. Tillvägagångssättet genomsyrar samtliga investeringar, där det finns starka band till säljarna eller andra ledande befattningshavare inom fondbolagen (Kavaljer, CWorldWide, Cliens, RPM, C8, mm) där investeringarna är gjorda. Grovt räknat betalar regionen mellan 20 och 50 miljoner förmycket i olika former av kickbacks jämfört med vad de skulle göra om förvaltningen av pensionspengarna skulle skötas på ett*

*regelkorrekt sätt. Apropå "kris" lunchen som jag hade med Jonas nämnde Jonas att Christian ville att vi skulle dela lika (avseende kickbacken) och att om vi gick med på upplägget skulle han se till att dubbla vår intjäning genom att han skulle se till att knyta upp region Norrland."*

Av Christian Tjurhufvuds talmanus till ett möte på Regionen den 24 oktober 2023 där bl a Christian Tjurhufvud, Peter Rönnholm samt Matilda Lund från Akavia deltog, framgår följande.

*"Tack för att ni tar mötet. Jag vill så klart att den här utredningen går så snabbt som möjligt för att komma närmare till att rentvå mitt namn. Jag kommer därför vara helt transparent mot er på det här mötet och i utredningen. Om ni vill, så kommer få full insyn i mitt bolag men även mina privata bankkonton för att visa att det inte förekommit några oegentligheter över huvud taget. Jag vet inte exakt vilka anklagelser som riktats mot mig så jag får utgå från dom tre frågorna som Peter ställde i tisdags, 1. Att jag skulle fått betalt för att investera i fonder eller certifikat, 2. Att jag skulle ha ändrat verksamhetsbeskrivningen för att kunna bedriva en konkurrerande kapitalförvaltningsverksamhet i mitt egna bolag, 3. Frågetecken till att jag nyligen startat ett nytt bolag och inte berättat det.*

*Under mötet med Peter, Jan och Henrik (och där facket eller HR inte var med) kände jag mig väldigt påhoppad och blev forcerad i mina svar. Jag kommer idag därför försöka ge en mer beskrivande bild kring frågorna Peter ställde (så som jag kommer ihåg dom). Jag kommer idag också att redogöra för exakt hur inkomsterna i mitt bolag uppkommit så att det inte finns några frågetecken kring detta när mötet är slut.*

*Jag börjar från början: Innan jag startade bolaget (mars 2022) så ansökte jag om bisyssla på tre affärsområden; intäkter från algoritmer, bokförsäljning, och*

*föreläsningar, samt att jag avsåg ta in intäkterna från sidoverksamheten via aktiebolag. Detta var en relevant sidoverksamhet för mig då jag har bakgrund som forskare där jag i min tjänst framgångsrikt utvecklat algoritmer och strategier för att analysera finansiell data för investeringar och där jag också förvärvat äganderätt för mina algoritmer genom publikationer. Det innebär att jag har rätt till ersättning om någon använder dessa för kommersiellt syfte. Jag skriver också akademiska böcker kring algoritmisk handel, och hävstänger, senast publicerade jag ett bokkapitel i Oxford hb of HF:s och i somras var jag inbjuden som oberoende forskare till en finanskonferens i Cypern. Jag har tidigare också föreläst kring finans och betygsätter studenter på universitet mot ersättning, både på Stockholms universitet och Umeå universitet. Jag beskrev detta för Peter och han godkände denna bisyssla.*

*Bolaget sattes upp i mars 2022 i enighet med godkänd bisyssla, industrikoderna som angavs till bolagsverket sattes till intäkter från algoritmer, bokförsäljning och föreläsningar. Verksamhetsbeskrivningen löd vid starten "Bolaget ska utveckla algoritmer och strategier för att analysera finansdata. Bolaget ska även bedriva konsultverksamhet, föreläsningar och undervisning inom den finansiella sektorn och därmed förenlig verksamhet".*

*Var kommer då intäkterna i bolaget från? Jag har inte gett ut några nya böcker och jag har inte haft tid till att föreläsa, utan 100 % av bolagets intäkter idag kommer från algoritmer.*

*På vilket sätt får jag betalt för algoritmerna i mitt bolag och hur relaterar det till min anställning i RV? Det är kanske den mest relevanta frågan i den här utredningen och jag ska verkligen försöka förklara det här så pedagogiskt jag kan. Jag börjar från början.*

*RV investerar idag i ett antal certifikat som är skraddarsyddas till och för regionens behov. Med skraddarsyddas så menar jag att dom tagits fram specifikt för RVs behov att bygga en så bra kapitalförvaltning vi kan utifrån*

*regionens utmaningar och förutsättningar så att pensionskapitalet kan växa med så hög riskjusterad avkastning det går utifrån den riskprofil som beslutas i finanspolicyn. Rent konkret har RV efterfrågat skräddarsydda investeringslösningar i form av certifikat i situationer där det inte finns några motsvarande fonder att tillgå på den reguljära fondmarknaden. Det är relevant i sammanhanget att tillägga att de certifikat RV investerat i överträffat regionens högt ställda förväntningar och utvecklats på ett sätt som har varit fördelaktigt för regionen.*

*Certifikaten är noterade (och handel garanteras) av erkända aktörer på finansmarknaden, credit suisse sedermera UBS, och Cirdan. Investeringsstrategierna bakom certifikaten är 100% algoritmbaserade och tillhandahålls av ett bolag i England som heter C8, vars expertis just är kvantitativ modellering av finansdata och algoritmer för investeringar. Dom har i sin tur forskare anställda med liknande algoritmprofil som jag själv har. C8 är en s.k. strategy provider och har därigenom ett övergripande ansvar för investeringsstrategin och vilka algoritmer de väljer att använda för att kunden ska bli så nöjd med slutprodukten som möjligt. Mitt bolag är underleverantör till C8 och erbjuder mina utvecklade algoritmer i de fall C8 tycker dom har ett värde i de investeringslösningar som de erbjuder sina kunder. Att ha underleverantörer till en strategy provider är inget unikt utan är snarare en vanlig företeelse i algoritm branschen. Mitt bolag är exempelvis inte den enda underleverantören C8 använder för att ge region Västerbotten den allra bästa investeringsprodukten de kan. Jag vet att C8 använder och betalar Sustanalytics som underleverantör till åtminstone tre av de certifikat regionen investerar i. Sustanalytics ägs av Morningstar och är en världens kanske mest framstående hållbarhetsanalytiker inom fondbranschen som med sina algoritmer screenar fram de mest hållbara och etiska aktierna som i sin tur RV äger genom certifikat.*

*Hur ser då betalningsmodellen ut? Förvaltningsavgiften för att investera i ett certifikat funkar precis som fondavgiften för en vanlig fond: RV betalar förvaltningsavgiften baserat på kapitalets storlek till UBS eller Cirdan, beroende på certifikat, UBS/Cirdan betalar i sin tur C8 som strategy provider som har helhetsansvar för strategin och bestämmer mixen av underleverantörer för den specifika produkten. C8 betalar i sin tur mitt bolag och alla andra underleverantörer beroende på vilken omfattning de använder andra algoritmer än sina egna. Man kan förenklat säga att de använder andra bolags algoritmer och betalar hyra/licensavgifter för det efter avdragna kostnader baserat på hur mycket intäkter de får in.*

*Vilken typ av algoritm är det mitt lilla bolag kan tillföra i en tuff konkurrensutsatt bransch som finansbranschen, och kunna konkurrera med globala aktörer som Sustainalytics med sina hundratals analytiker? Det korta svaret är mina upptäckter kring optimal hävstång eller optimal options-delta för att maximera vinst givet en viss risk-nivå. 2018 publicerade jag och Jarkko Peltomäki, en docent på Stockholms universitet, en algoritm i Quantitative Finance. Detta blev ett värdefullt bidrag till vetenskapen och Jarkko blev sedermera professor bl.a. för den upptäckten. Denna algoritm kunde räkna ut den optimala hävstången för att maximera vinsten för alla börshandlade produkter, däribland certifikat men också för fonder, oavsett sannolikhetsfördelning på underliggande avkastning. Detta var dock en ren teoretisk algoritm, i princip oanvändbar i någon praktisk applikation. Bokkapitlet i Oxford är en förlängning av algoritmen då vi löste ut den optimala teoretiska hävstången för hedge fonder. Det jag gjort på egen hand efter det är att anpassa denna algoritm till verkligheten så att den har ett kommersiellt värde i applikationer, första versionen publicerad i Journal of Trading 2018. C8, som har insikt i branschen, känner till mina upptäckter och har försökt hitta projekt där de har användning för denna.*

*Jag vill förtydliga att ersättningen till mitt bolag är, precis som för alla andra underleverantörer, förhandlat från den delen som normalt skulle tillfalla C8 i rollen som strategy provider, och belastas alltså inte slutkund. Med det vill jag understryka att RV kostnadsmissigt inte missgynnats av det här upplägget på något sätt. RV har istället dragit fördelar av möjligheten att köpa skräddarsydda produkter av C8 till ett konkurrenskraftigt pris där C8 fått hjälp av många bra underleverantörer för att skapa bästa möjliga produkt och som sedan UBS och Cirdan börsnoterat och garanterat säkerhet och motpartsrisiker för. Jag kan konstatera nu i efterhand att certifikaten RV investerat i har direkt bidragit till att pensionsportföljen utvecklats bättre än sitt jämförelseindex sedan regionen tog hem förvaltningen från Söderberg för två år sedan. Särskilt bra har certifikatet Aldburg utvecklats då värdeutveckling faktiskt varit positiv under en annars fallande marknad med en avkastning på insatt kapital överstigande 100 miljoner kr i ren vinst till RV. Det finns ingen fond i Sverige eller ens i Norden som kan mäta sig med det resultatet.*

*Jag vill också vara tydlig med att jag informerat Peter precis om detta upplägg mellan mitt bolag som underleverantör till C8 i samband med att jag ansökte om bisysslan, och att han godkänt upplägget iom att han godkände intäkter från algoritmer i bisysslan. Däremot framstår det idag, mot bakgrund av det jag nu anklagats för, som att Peter kanske inte till fullo har förstått vad han godkände eller möjligen glömt bort. Jag har dock uppskattat rollen att kunna kombinera arbetet som kapitalförvaltare med min passion på fritiden som är forskning inom algoritmer för investeringar.*

*Jag vill också vara tydlig med att jag inte har investerat en krona i RVs namn, utan att jag som finansstrateg, uteslutande agerat från delegationsbeslut från ekonomidirektör, i det här fallet Peter. Alla beslut om investeringar är grundade på sk finansmöten där jag, Peter och Magnus Håkansson diskuterar förslag på investeringar. Efter mötet ber jag om ett skriftligt ok från Peter och jag sparar sedan ner detta på anvisad plats, innan jag går vidare och*

*exekverar investeringen. Detta för att säkerställa att jag alltid agerar inom Peters beslutsmandat och för att jag själv inte ska hamna i situationen att jag för RV räkning egenhändigt beslutar om en investering i en produkt som jag, i mitt privata bolag, tjänar på.*

*Det har till min kännedom aldrig förts fram kritik mot dessa certifikat på våra investeringsmöten vare sig vid investeringsbeslutet eller efter, snarare tvärtom, varför vi har fortsatt äga dom i pensionsportföljen. Inkluderingen och fortsatt ägande av certifikaten står alltså på egna meriter i termer av den risk och avkastning de levererar till pensionsportföljen.*

*På frågan varför jag nyligen ändrade bolagets verksamhetsbeskrivning och varför jag inte berättade det, så gjordes ändringen för att Skatteverket kräver en sådan text för att jag ska kunna placera överskottslikviditet. Texten som lades till var i fet stil: ”Bolaget ska utveckla algoritmer och strategier för att analysera finansdata. Bolaget ska även bedriva konsultverksamhet, föreläsningar och undervisning inom den finansiella sektorn och **förvalta fast egendom och värdepapper** samt därmed förenlig verksamhet.” För att långsiktigt spara i fonder, precis som jag gör privat, så behövs en sådan text. Jag la även till en text om att förvalta fast egendom då jag även köpt en tomt i Umeå för bolagets pengar som en investering eller om jag vill bygga en fastighet där vid tillfälle. Jag vill understryka att denna text enbart syftar till vad jag gör med bolagets redan intjänade pengar, det handlar absolut inte om att ta kunna emot pengar för förvaltning från tredje part, dvs konkurrerande verksamhet till min tjänst hos RV. För att bedriva kapitalförvaltning av kunders pengar krävs det att bolaget är ett värdepappersbolag vilket bolaget inte är eller har som ambition att bli, det är också en tillståndspliktig verksamhet som prövas och godkänns av Finansinspektionen. Jag har aldrig ansökt om en sådan verksamhet eller uppfyller ens kvalifikationerna för det, utan var som sagt enbart en formalitet gentemot skatteverket. Därför bedömde jag att förändringen låg innanför ramen av godkänd bisyssla. Jag kan se nu i*

*efterhand att jag direkt skulle ha informerat om förändring till Peter eftersom den ser värre ut än den är, men eftersom jag inte såg den som substansiell så tänkte jag vänta att nämna något tills medarbetarsamtalet i mars då förändringar i bisysslan diskuteras och beslut om bisyssla förnyas. På frågan varför jag nyligen startade ett nytt bolag så vill jag först understryka att verksamheten i det nya bolaget exakt är en kopia av verksamheten i det gamla bolaget och att jag därför bedömde att det låg inom ramen för redan godkänd bisyssla och därför inte behövde separat beslut. Anledningen till att jag startade det nya bolaget är att kunna leverera algoritmer till en ny, privat aktör, utan koppling till RV, som visat intresse för mina algoritmer och att jag vill hålla de två bolagen åtskilda. Det finnas uppenbarligen kommersiella värden i mina algoritmer och skulle jag exempelvis få ett bud från någon aktör som vill köpa dom, eller bolaget de ligger i, så ser jag det som fördelaktigt att ha två separata bolag där jag enkelt kan sälja en av dom och ha kvar den andra om chansen kommer. Då jag bedömde att det nya bolagets verksamhet täcktes in i den godkända bisysslan såg jag inget behov att direkt meddela det till Peter utan tänkte istället lyfta den förändringen i samband med medarbetarsamtalet i mars då förändringar i bisysslan diskuteras och beslut om bisyssla förnyas.*

*Jag vill också förtydliga att verksamheten i nya bolaget inte har kommit igång än och att det än så länge inte finns någon verksamhet att berätta om. För att summera, jag har inte fått betalt för att investera vare sig i fonder eller certifikat, alltså muta, utan intjäningen härrör 100 % till algoritmer i form av underleverantör till C8. Jag har enbart agerat i enighet med godkänd bisyssla. Intäkterna för algoritmerna och vad jag tjänar i mitt bolag är jag helt transparent med, finns på [allabolag.se](http://allabolag.se), för alla att se. Jag har inte försökt att dölja någonting och jag har aldrig haft något ont uppsåt. Jag har aldrig tagit emot kunder pengars för att bedriva kapitalförvaltning eller utfört någon annan konkurrerande verksamhet till RV. Som jag sa i början - jag kommer vara helt transparent mot er på det här mötet och i utredningen. Om ni så*

*önskar så kommer ni få full insyn i mitt bolag men även mina privata bankkonton för att visa att det inte förekommit några oegentligheter och för att så snabbt som möjligt bli klara med utredningen.*

*Slutligen: För er kännedom. Jag har ett åtagande inte bara till min arbetsgivare utan också till min familj, min fru och mina barn, som är beroende av min lön för att klara vardagen nu när min fru är föräldraledig på 100%. När jag nu inte längre har en inkomst blir det därför en tidsfråga innan jag kommer bli tvingad att registrera mitt bolag som arbetsgivare och börja ta ut lön som anställd. Min relation till min bisyssla kommer därför komma att ändras som en konsekvens av ert agerande. Jag vill därför ha detta fört till protokollet så att det inte vänds emot mig senare.”*

Av Matilda Lunds minnesanteckningar från mötet den 224 oktober 2023 framgår att Peter Rönnholm då bekräftade att han mindes att Tjurhufvud berättat för honom om kopplingen till Tjurhufvuds algoritmer när produkterna från C8 togs fram. Matilda Lund har bekräftat att det hon nedtecknade i sina minnesanteckningar stämmer med hur hon då uppfattat det, och trots att hon skrev ned anteckningarna först några dagar efter mötet.

Den 31 oktober 2023 gjorde Matilda Lund en ny minnesanteckning från ett nytt möte den 30 oktober 2023 nytt möte med Regionen och där det framgår att arbetsgivaren då informerade om att man för närvarande inte hade någon fakta som stärkte att medlemmen (Tjurhufvud, trns anm.) skulle ha agerat för egen vinning. Dock hade man beslutat att lägga ut pensionshanteringen i diskretionär hantering och avsluta den anställning som medlemmen innehar och därmed uppstår arbetsbrist.

Regionens protokoll från mötet, ”Överläggningsprotokoll” bekräftar bl a det Matilda Lund nedtecknat i sina minnesanteckningar.

Den 8 november 2023 träffade Regionen en skriftlig överenskommelse med Christian Tjurhufvud "Överenskommelse om upphörande av anställning" bestående av 8 punkter. Överenskommelsen innebar i huvudsak att Tjurhufvuds anställning upphörde samma dag (p 1), att Region Västerbotten skulle betala ett avgångsvederlag på motsvarande tolv (12) faktiska månadslöner, ett belopp av totalt bruttobelopp på 489 600 kronor (del av p 2), samt att det "I och med överenskommelsens undertecknande är parternas samtliga mellanhavanden slutligt och tillfullo reglerade och ingendera parten äger rätt att framställa ytterligare krav eller anspråk med anledning av Tjurhufvud anställning i Region Västerbotten. Således har ingen part något ytterligare krav mot den andra för lön, kompensationsledigheter, semester, semesterersättning, skadestånd eller annan ersättning av vad slag det vara må.", (p 7).

Region Västerbottens "Riktlinjer mot korruption och mutor" som gällde från den 1 december 2020 och som Christian Tjurhufvud bekräftat att han vid tidpunkten för åtalet hade tagit del av, innehållande 8 sidor med bl a utförliga, och för flertalet läsare, lättförståeliga beskrivningar av situationer där mutbrott skulle kunna föreligga och utgångspunkter vid representation samt jävsbedömningar.

/

### *Muntlig bevisning*

De tilltalades berättelser och förhören med dem under huvudförhandlingen har varit mycket omfattande, så pass att de av den anledningen inte kan redovisas i sin helhet i domen. Nedan följer därför sammanfattningar av i huvudsak deras egna berättelser.

Samtliga vittnesförhör finns av utrymmesskäl i en till domen bifogad bilaga.

### *Christian Lundström Tjurhufvud*

Han har tre examen i bl a statsvetenskap och statistik med inriktning mot ekonomi och finans. Efter utbildningen började han arbeta som analytiker på värdepappersbolag, Independent Investment Group, och blev sedan fondförvaltare där bl a av SCAs pensionsportfölj. Han arbetade sedan på Independent Fond & Försäkring AB i fem år och det var där han träffade Jonas Brodd för första gången som arbetade från Karlstad. De umgicks inte men sågs någon gång per år. Hans idé om hedgefonder och CTA-fonder föddes 2008 vid börskraschen. De använde matematiska modeller som fångade trender utan mänsklig påverkan som skulle skapa avkastning oavsett upp- eller nedgång. Det var en tjänst som funnits förut men just det att man sitter slippa och stressa över vart börsern är på väg. Han satte upp en sådan fond hos SEB, ca 200-300 Mkr, utifrån sina egna matematiska och statistiska modeller, vilket har varit det som drivit hans forskarkarriär. 2011 fick Independent en ny VD och trendföljande CTA var inte längre så hett eftersom de inte går så bra när börsern går bra. I samband med det annonserades en doktorandtjänst i Umeå och han valde då att gå tillbaka och studera eftersom han ville fortsätta att i akademiska sammanhang utveckla sådana modeller. Han fokuserade sedan sin forskning på teknisk analys, att man sätter upp kriterier för priset och letar efter den heliga graal för investeringar. Han gjorde doktorandutbildningen på 3,5 år och

arbetade samtidigt på Folksam där han var direkt underställd deras chef för hedgefonder/alternativa placeringar, bl a CTA-fonder. Han besökte hedgefonderna och fick se hur de arbetade och fick kritiskt granska dem för sin chef som en bisyssla.

2015 blev han headhuntad till Carnegie, väldigt prestigefyllt och han fick en fondförvaltartjänst. Eftersom han hade stor kompetens på det området fick han även sitta med hedgefonder, utöver exempelvis aktiefonder. Han hade då flera forskningsprojekt och han och hustrun flyttade till Stockholm för arbetet. Vardagen som fondförvaltare innebär att man alltid blir uppvakad av fondbolag som vill att man väljer deras fonder. I fondvärlden blir man väldigt approacherad men man köper inte de fonder som bjuder på luncher, det är inte det som får ligga till grund för investeringsbeslut. Målet var alltid att få så bra avkastning som möjligt, även om man hela tiden blev bjuden på allting; det vara dock så man fick information i finansvärlden, särskilt i Stockholm, det var mycket snack och rykten. Så var vardagen, det var så man fick information. Carnegie kändes bra och intressant men han hade också en akademisk bakgrund och Carnegie var lite ytligt. Han övervägde därför att söka sig utanför kapitalförvaltning och gick till Finansdepartementet 2016 då de sökt de en senior ekonom med inriktning mot fondområdet och han fick arbete på finansmarknadsavdelningen med värdepapper. Han gjorde framförallt konsekvensbedömningar på fondområdet. Han arbetade även med penningmarknadsfonder och placeringslikvider för AP-fonder, vilket rörde 100-tals miljarder kronor. AP-fonderna ville öka mängden alternativa investeringar och hans rådgivning var att öka andelen alternativa och så som han minns det var det det förslaget som gick igenom. ESG-miljökrav var viktigt och frågan om hur ESG förhöll sig till terminshandel. Han arbetade från 2018 på Pensionsmyndigheten som enhetschef på en avdelning för förvaltning av fondtorget. De bestämde sig för att flytta tillbaka när han tackade ja till tjänsten på Region Västerbotten 2021. När han läste in sig på tjänsten var det ett spännande arbete, rådgivning åt ekonomichefen. Det som var lockande med

tjänsten var möjligheten att få arbeta med att välja fonder och skapa en avkastning bättre än index. Han anställdes av chefen som senare flyttade till Norrbotten. Anledningen till att man sökte tjänsten var en EY-rapport som var kritisk till Söderberg & Partners förvaltning. Han hade ett halvårs uppsägningstid som fick förhandlas ned så han kunde börja på Regionen i oktober 2021. Det kändes trevligt att flytta tillbaka till Umeå, det var som att komma hem igen. De fick sitt andra barn när han börjat arbeta på Regionen.

Hans arbetsuppgifter bestod av rådgivning om fondval mm med finanspolicyen som investeringsram. Han tog fram förslag på investeringar och gav dem till Peter Rönnholm. Det riktades kritik mot den tidigare förvaltningen i Evisens rapport, man ville ha bättre avkastning. Hans uppfattning var att de bästa produkterna med bäst avkastning inte är de med lägst kostnader. Söderberg & Partners tappade konsekvent och man hamnade i en ond spiral när det gällde fonder. Avkastningskravet var fyra procent med avdrag för inflation, ett tufft krav för en portfölj med stora innehav av aktier. Han hade en idé om att tillämpa hävstång men det går inte på aktier och räntor utan i så fall på alternativa tillgångar och skraddasydda produkter. Han pratade med Peter Rönnholm redan från augusti 2021 om att de måste hitta en strategi för nå avkastningsmålen som politiken ställt. Hans roll i Regionen var att som finansstrateg ge råd till Peter Rönnholm om vilken investering han tyckte var bäst och som Regionen skulle investera i. Han var rådgivare. Han pratade med Peter om att det säkra kortet var då att gå mot hedgefonder och att han haft kontakt med Mattias Eriksson på C8 som kunde bli användbara. C8 är ett fintechbolag som utvecklar finansiella strategier i ett verktyg som heter C8 Studio. När det gäller hans bisyssla visade han avtalet mellan hans bolag SPGE och C8 för Peter Rönnholm som ville säga okej till bisysslan innan han fick ta emot ersättning för den. Han tror att det var Magnus Eriksson som tog fram avtalet mellan SPGE och C8 med hjälp av en juristfirma som tittade på avtalet innan. Han visade avtalet för Peter som sa att det räckte med att han fick läsa det viktiga. Han frågade Peter om det kunde påverka honom att han kände

Magnus och Mattias Eriksson och om det kunde vara känsligt att Regionen köpte produkter i det som han hade som bisyssla och som han kunde tjäna pengar på, men det skulle inte ha någon betydelse i och med att han styrde investeringar till C8. Han tror de skrev under avtalet mellan SPGE och C8 i maj 2022. Det stämmer att de hade en muntlig överenskommelse dessförinnan och att han arbetade i C8 Studio innan de skrev avtalet.

Han hade fått godkänt för sin bisyssla den 24 februari 2022 och började sedan på allvar titta på möjligheter och strategier hos C8 och om de hade någon som han kunde komplettera och det var så samarbetet började. Han arbetade med strategier fram till i början av maj eller juni 2022. Han arbetade kvällar och helger med att bygga modeller och han minns inte hur många timmar han lade ner från februari till juni 2022. Han fick betalt först när någon investerade i produkterna han bidragit till att utveckla i C8 Studio. Om någon investerade fick han 50 % av ersättningen som C8 erhöll från köparen. Han arbetade med två av de aktuella certifikaten, Multi Asset och Global ESG och arbetade från runt februari till juni 2022 och China Futures och Active World under hösten 2022. Han har inte fakturerat C8 för arbetade timmar utan ersättningen har utgått utifrån hur mycket pengar som allokerat i de här produkterna. Det är således inte tiden han lagt ner som han fått ersättning för utan värdet som skapats när produkterna köps. Det kan stämma att den första fakturan omfattar tiden 1-30 juni 2022 och avsåg konsulttjänster kopplat till certifikaten enligt de avräkningsnotor som finns i utredningen. Resultatet av hans arbete finns i C8 Studio, det verktyg som han arbetade med och som han haft tillgång till sedan 2018 och fortfarande har. De hade arbetsmöten på teams men det fördes inga protokoll för det är inte så det går till, och de hade mailkontakt. Det arbete man utför sparas ner i produkten och det finns mail där man pratar om resultaten.

Det stämmer att han hade en idé redan 2017 om att sätta upp en säljorganisation i C8 och att de då också hade kontakt med Göran Emtesjö, en med Mattias Eriksson gemensam bekant från Folksam, om detta. Tanken var

att starta en filial till C8 i Sverige och det låg på honom att sondera terrängen men det blev aldrig av. Han arbetade vid den tidpunkten på Pensionsmyndigheten. Det stämmer att han i februari 2018 även diskuterade aktiva certifikat i sitt samröre med C8 med en expert på hållbarhet och om rollen som VD ett bolag.

Han fick ersättning i C8 för kvantitativa strategier i C8. C8 är en boutique-lösning som samlar världens främsta strategi-leverantörer till skillnad från exempelvis banker som säljer sina egna produkter. Hans bidrag handlar om algoritmer för strategier/index där han även bidragit med hävstång. Det stämmer som det står i avtalet mellan C8 och SPGE från den 6 maj 2022 att arbetet avser kvantitativ forskning och indexresearch.

Han frågade Mattias Eriksson i mail den 22 september 2021 om vilka krav de ställde på bolagen som C8 gjorde vinstsplit med eftersom vinsten var intressant för honom ifall man gick vidare med hans forskning.

Han skrev i mail den 2 november 2021 till Mattias Eriksson att han var anställd för att ta hem förvaltningen men man får skilja på hans kompetens och hans ansvar. Han skulle ge bästa möjliga rådgivning till Peter Rönnholm för att köpa och sälja värdepapper.

Han skrev till Mattias Eriksson i mail den 2 februari 2022 ”börjar det bli dags för tradingstrategier?” eftersom han syftade på att Regionen behövde sådana. Han var anställd som finanschef men utformade inga strategier och han tror inte någon annan heller gjorde det så därför hade Regionen inga sådana. Det han gjorde på Regionen var att ta fram och föreslå en ändring av Regionens finanspolicy och att ta bort råvarumodellen och det blev då större utrymme för alternativa tillgångar.

Han mailade Ebrahim Kasenally på C8 i början av februari 2022. C8 var de enda som han kände till som kunde skraddarsy det här. Det fanns ett krav på en

ganska snabb lösning och han hade tittat på hedgefonder men det var inget riktigt bra alternativ. Han pratade med Peter om en skräddarsydd lösning som Peter godkände. Han träffade C8 i februari 2022 och de slöt ett muntligt avtal om samarbete mellan SPGE och C8. Han hade i oktober 2021 fått klartecken från Peter Rönnholm om att investera ett lägre belopp och sedan ytterligare ett belopp i början av 2022. Det kan stämma att han den 11 februari 2022 skrev i ett mail till Mattias Eriksson och Magnus Eriksson att han precis hade sagt upp Söderberg & Partners och snart kunde börja upphandla certifikat. Det handlade då om Multi Asset och Global ESG. Den nya finanspolicyn godkändes senare, den 1 april 2022, så det var en gissning från hans sida. Att den nya finanspolicyn godkändes var en förutsättning för att kunna köpa in certifikat.

Han skrev till Tim Jyrknäs på Coin Evisens (23 november 2022) att rapporten kan bli offentlig och därför ville han vara mer vag i sina uppgifter om vad Regionen fick i rabatt. Han ville därför redovisa genomsnitt per tillgångsslag istället för avgift per fond. Han visste att uppgifterna blev offentliga liksom allt annat som går genom regionstyrelsen och därför ville han göra dem mindre påtagliga. Han är drillad på finansdepartementet och där får man inte röja exakt vilka avgifter man betalar och det var för att undvika ett lagbrott som han gjorde det. Rabatterna hade varit med innan men han ansåg det vara ett lagbrott. Han vet inte vem som i bilagan till mailet sammanställt genomsnittliga fondavgifter, det kan vara Helene Söderberg eller Daisy Andersson som var administratörer på ekonomistaben. Han själv var överbelastad med arbete så det kan ha varit Peter som såg till att han fick hjälp med detta. Han litade på informationen han fick. Det kan ha varit Fondly som sammanställt informationen också men han minns inte. Han skickade den vidare till Tim Jyrknäs. Regionstyrelsen fick exakt den information som de ville ha enligt finanspolicyn.

Hans mail till Magnus Eriksson ”kul att vi kom över 2 för första gången!” var bara ett sätt han uttryckte sig på. Det stämmer som framgår av Jonas Brodds

mail 25 oktober 2023 att Fondly ansåg att alternativa placeringar är bra men inte certifikat och att de påtalat det till honom men certifikaten var låsta, och Fondly kunde inte heller få ersättning för dem.

När det gäller hans bisyssla så hade han inga bokintäkter och höll inga föreläsningar men han menar att ersättningen från C8 utgör passiva inkomster från forskning han gjort. Han hade uppfattningen att det var licensintäkter från C8 eftersom han hade avtal med C8 och det var hans upphovsrätt som låg till grund för det. Han är ingen avtalsexpert men det kändes ganska rimligt att ange licensintäkter. Han har dock inga registrerade licenser eller patent och kan inte den branschen men skrev det han tyckte lät rätt. En halvtimme i veckan var det han avsåg att arbeta med bisysslan från mars 2022 och framåt. Han nämnde inte C8 i blanketten för han tyckte det var onödigt att nämna sina affärsrelationer. Man gör inte det på Regionen. Vid medarbetarsamtalet berättade han för Peter Rönnholm att han tjänade 2 mkr och frågade hur Peter såg på det men Peter sa att inkomsten inte var grund för att säga upp en bisyssla. Det stämmer som han angett i sitt talmanus 24 oktober 2023 att hans intäkter i mars 2022 till 100 procent kom från algoritmer. Han hade egna algoritmer i C8 Studio och C8 hade algoritmer som han byggde vidare på och kan kalla ”överalgoritmer”. Han skräddarsydde strategier som C8 skulle tillhandahålla Regionen utifrån de önskemål som man förmedlat att man ville ha och han hade löpande avstämningar med Peter Rönnholm. Det behövs ingen mänsklig hand för den löpande verksamheten men man behöver fortfarande kontrollera att algoritmerna gör det de ska. Det finns hävstång inuti en del av certifikaten så som han uppgett i sitt talmanus.

Han ändrade verksamhetsbeskrivningen i SPGE eftersom Skatteverket krävde det och lade till att bolaget ska förvalta fast egendom och värdepapper. Han berättade inte det för sin arbetsgivare eftersom han bedömde att den ändrade verksamhetsbeskrivningen låg inom ramen för den redan godkända bisysslan. Han hade läst Regionens riktlinjer mot korruption och mutor innan han startade

bisyssslan och han tyckte det var viktigt att vara transparent gentemot sin chef men Peter Rönnholm kände ju till hans bisyssla.

Han tänkte inte en enda gång på att om Regionen köpte in certifikaten hos C8 så skulle han själv få betalt. Han behövde inte pengarna och det påverkade inte hans liv. Bisyssslan han angett om en halvtimme i månaden var en uppskattning för redovisning, forskningen hade han inte tagit in där. Han startade ett nytt bolag för andra privata inkomster och hade kontakt med en privat investerare.

Att det skulle vara fråga om muta var han aldrig rädd för och fanns inte i tanken. Peter Rönnholm var inne på att man kanske inte skulle sprida det här utanför en krets på grund av avundsjuka. Så länge Peter tyckte det var okej så var det så.

När det gäller hans bidrag med algoritmer och hävstång som han beskrivit i sitt talmanus så hade Active World och Global ESG optimal hävstång inuti produkten. Han arbetade med viktning fram till lanseringen men inte med rebalanseringsarbete. Han hade tillgång till källkoden i C8 Studio och kunde följa utvecklingen utan att behöva ändra på något. I ett aktivt certifikat blir det felbalanseringar men den sätts om av algoritmen varje månad och eller så sker det helt mekaniskt. Man gör robusthetstest och han har gjort kontroller under löptiden. Att följa upp investeringar ingick i hans arbetsuppgifter på Regionen men det handlade också om en annan sorts uppföljning som forskare. Han hade en tanke om att fonder kunde vara en mer lämplig produkt för Regionen under 2023 när de slöt det nya avtalet.

Han hade aldrig fyllt i någon anmälan om bisyssla innan men Peter Rönnholm var ekonomidirektör och visste vad det handlade om. Peter sa att intäktsnivån inte hade någon betydelse och att det fanns läkare som tjänade mer.

Omsättningsnivån var kanske 2 Mkr och sedan 3 Mkr. Under hösten 2023 efter visseblåsningen gjordes det gällande att han tagit mutor i förhållande till Fondly. Han blev överrumplad på mötet och har minnesluckor från det. Han

kände att han måste tydliggöra vad som hänt och skrev då ett fyra sidor långt talmanus. Han ville visa bokföringen för sitt bolag och Peter Rönnholm ville ha bokföringen och avräkningsnotor. Han blev avstängd från sitt arbete och laddade ner allt på ett USB och tog med det till Peter Rönnholm. På responsmötet sa Peter Rönnholm att han inte hittat något som stärkte misstankarna och att han i sådana fall hade blivit avskedad och utan lön. Han fick nu 12 månadslöner. Det var inget fokus på C8 och Peter Rönnholm hade inga synpunkter på fakturor eller andra underlag. Det fanns inga riktlinjer på hur man fyller i bisyssla och detta verkar inte ha skötts som det ska. När han begärde ut ekonomistabens bisysslor fick han ut en. Han har försökt att dokumentera det här som arbetsgivaren velat. Om han velat mörka något hade han inte tagit upp detta med arbetsgivaren. Han satt tillsammans med Peter Rönnholm vid tidpunkten, i januari 2022, när han arbetat på Regionen i sex månader och de pratade ganska ofta om förslag han hade m.m. Han kände Peter Rönnholm på pulsen och ville leverera ett bra förslag.

Han arbetade på Pensionsmyndigheten 2007-2011 och kom då i kontakt med Jonas Brodd. De träffades i Stockholm ibland och höll sedan kontakten. Han kände inte Göran Farkas då. Fondly var vid tidpunkten ett nystartat mjuktechbolag och både Brodd och Farkas var duktiga och meriterade i branschen. Han stötte på Fondly på fondtorget och Farkas berättade kort om vad Fondly arbetade med och om sitt verktyg Fondly Analytics. Han skulle senare sluta på pensionsmyndigheten och flytta upp till Umeå och arbeta på Region Västerbotten och Jonas Brodd visste om det. De hade ett möte med Fondly och det fanns då kanske en möjlighet att förvalta Regionens pengar. Inte i fond men som pågående bank, det verkade rimligt. Han hade då ingen aning om hur Region Västerbotten arbetade och hade bara haft en intervju och inte ens börjat tjänsten än. Man ska inte överdriva det här men ligger i rollen att lyssna på aktörer och vara mottaglig. Han sa tack för alla presentationer som man säger till alla som har något att erbjuda men lovade inget. Han började tjänsten i oktober 2021 och han skulle initialt få hjälp av Magnus Håkansson.

Söderberg & Partners skulle sägas upp annars hade han inga arbetsuppgifter. Han tog över men fanns inga system över huvud taget.

S&P skickade rapporter och det fanns inget lokalt hos Regionen så det var ganska mycket som skulle till. Han började förbereda uppsägningen och man var tvungen att ha pengar någon annanstans. Han ville anställa någon men Peter Rönnholm sa att de hade anställt honom och att de skulle börja så och eventuellt bli någon mer längre fram. Evisens rapport kom om att ersätta S&P med rådgivning och med lite mindre mandat. De var i stort behov av en depå för att sätta in 5 miljarder med uppföljning och rapportering och han visste inte om politiken ville ta bort Råda-modellen. Det var många frågor om oberoende rådgivning och som det finns mycket lagstiftning kring. Det är en olycklig term. Det var aldrig Regionens definition utan något som de använt internt, oberoende rådgivning så som framgått av finanspolicyn. En extern rådgivare ska vara fristående från banker och andra leverantörer av finansiella produkter som regionen köper, de kallade det för oberoende. De var tvungna ha en coin-rapport från någon annan än S&P.

Han började snabbt med en upphandling och pratade med Peter Rönnholm. Det var viktigt med en svenska aktör med stark förankring, ingen Cayman, och då är det storbankerna de pratar om. Under tiden hade han viss kontakt med Jonas Brodd.

Han sa till Jonas Brodd att det handlade om en upphandling och att Fondly var intressant men att de kommer avvakta. Jonas Brodd återkom och sa att de hade samarbete med Swedbank. Han kollade upp med Peter Rönnholm och det var inget problem om Fondly ville komma med offert ihop med Swedbank. Det som var trixigt var Råda-modellen som S&P haft och inte alla banker har den så de gick ut till fem aktörer med offertbegäran. Han kontaktade upphandlingsenheten för han hade ingen erfarenhet av upphandling och tittade på rutiner och processer men fanns ingen sådan. När det går så långt som att ta

in offertmaterial ska det till en upphandlingsrapport och tilldelningsbeslut och sedan kontraktsskrivning sa upphandlingsenheten. Gör offerterna och se vad du får tillbaka och så får en av juristerna se över det här sen. Som han minns det ringde han aktörerna och tror han hade kontakt med personer på alla ställena. Han sa till Peter Rönnholm att han tyckte de skulle kontakta de här bankerna, Carnegie m fl och att han känner flera i branschen och Peter sa att det var okej att han tog kontakt. Peter sa okej till att han inte skrev på någon jävsdeklaration också men han skrev under en deklARATION i den upphandlingen. Han hade tidigt redogjort för Peter Rönnholm om sina personkopplingar med Carnegie och Fondly, så som han skrivit i anteckningsblocket som varit inne hos polisen.

I november fick de offerter och då skrev han ihop ett arbetsmaterial för ny depåttjänst och som han varit helt öppen med. Den 30 november 2021 var det möte med Peter Rönnholm och det blev diskussioner bl a om kraven i p 2.5 i finanspolicyn att aktörerna inte skulle ha egna fonder, SEBs svar om hantering av dynamisk allokeringsmodell och Nordea, kraven han specificerat och Peter hade godkänt. De bestämde ingenting men efteråt visade det sig att Fondly var den enda som kvalificerade in i det här och som hade Swedbank. I dialog med Peter Rönnholm gick de vidare med Fondly. Peter ville signa direkt med någon bra så det var hans idé att konkurrensutsätta det här från första början. Han gick vidare till upphandlingen och Elisabeth Mach som var jurist där. Elisabeth Mach och Göran Farkas skrev under avtalet i februari 2022 och det hade dröjt av flera skäl. Peter Rönnholm ville ha en ersättare till S&P som tog betalt på samma sätt, S&P var alltså mallen. Fondly hade inte heller samma tillstånd som S&P och fick därför inte handla i Regionens namn. S&P köpte fonder i Regionens namn till listpris/retail vilket blev ganska dyrt. S&P köpte dyraste klassen och förhandlade sedan med varje bolag och gick ner till rabatterad nivå och fick igen en bra bit. De tog pengarna och drog av sina avgifter och på den överskjutande delen gav de tillbaka varje kvartal. Det fanns ingen faktura och ingen på Regionen som visste vad de tog betalt för. Det var det som S&P tjänade pengar på. De tog 15 punkter och på 5 miljarder blir det kanske runt 8

mkr som S&P tog betalt varje år och ungefär 9 mkr som de gav tillbaka till RV årligen, som de kickade tillbaka.

Regionen visste att Fondly inte hade samma tillstånd som S&P och att Fondly inte fick handla i Regionens namn. Det blev ett problem då de inte kunde löpa fonder och kicka tillbaka. Fondly låg trots det lägre än påstådda 31 punkter bara genom att köpa rätt andelsklass istället för de dyra. Men man måste då ha en fakturalösning istället men Regionen har därför inte lidit någon skada.

Enligt p 2.5 i finanspolicyn skulle de inte ha en part med egna fonder och skälet var att vara försiktig med råd från banker med egna fonder eftersom de gärna säljer in sina egna fonder till fördel för sig själva. Det fanns en sådan aspekt på Fondly men Regionen gjorde investeringarna själv. Fondly var bra för de såg till att Regionen köpte institutionell klass som var tanken. Eftersom han jämställde Fondly med rabatt så avstod han från Regionens rabatt. När de skrev avtal så bedömde de att det var ganska liten rabatt de kunde få men 19 Mkr på 2 år är väldigt bra förhandlat. De hade inte uppföljning på Fondly han och tyckte det låg i Peters roll att var mer aktiv som signade. De hade sedan ingen kontrollfunktion på det och han hade väldigt mycket att göra.

Under 2023 gick han ner 50 procent i tjänst på Regionen men de skulle få en heltidsanställd analytiker och det hade blivit en bättre situation för honom.

De fem fondbolagen har skrivit avtal med Fondly och inte Regionen. Som han tolkade det hade Fondly första tjing och då gick inte Regionen in och förhandlade, om Regionen gjort det så Fondly inte fått några pengar alls. Hans uppfattning var att Fondlys tjänst innebar att fondbolagen skulle synas och marknadsföras i Fondlys analysverktyg, och att marknadsföringen i Fondly Analytics var det Fondly avtalat om. Han kan inte svara på varför det då är baserat på Regionens investeringar. Han har haft stor nytta av analysverktyget men inte själv gått in och arbetat i det utan föredrog att få rapporter. Han minns att han någon gång loggat in i verktyget.

Sedan gällde det Fondlys ersättning till Swedbank. Fondly hade mer än 3 p och gjorde en gemensam faktura, d v s Fondly ersatte Swedbanks avgifter till Regionen. Man betalar oftast en avgift och han tror Göran Farkas förhandlade ner den till 1,5 p.

Rådgivning kan vara olika saker och Fondly behövde inte tillstånd för att ge råd om vilka värdepapper man ska handla med. Distributionsersättning är när kunden köper en fond, betalar ett pris och fondbolaget får en del. Här var det fråga om marknadsföringsavgifter med distribution vilket han ansåg lät rimligt. För att betala kickback behöver man tillstånd men det uppfattade inte han att Fondly gjorde.

För att handla fonder åt en kund har Swedbank ett handelssystem som heter Swedbank Connect och där kunde man handla själv eller ha en konsult till det. Med en app kopplat till det kunde Regionen handla själv utan konstigheter men om Regionen tog in en konsultlösning som fick en fullmakt tror han inte det krävs något tillstånd men det finns en gråzon här. Det lät rimligt för honom att göra alla tre delarna utan tillstånd.

I december upprättade Elisabeth Mach en upphandlingsrapport som Peter Rönnholm skrev under. I avtalet lade Regionen in en rätt att häva och utesluta leverantörer från upphandlingen om leverantören inte har tillstånd och utförande av investeringsorder och att leverantören säkerställer att ordern exekveras på bästa marknad och i rätt andelsklass. Han hade Fondly till det och de är jättebra på data och att beräkna vilka fonder som är bäst. Om de föreslog något gick han till Peter och fick ok eller inte. Fondly köpte sedan utifrån vad de avtalat. Han tror inte Fondly eller han hade någon aning om hur mycket pengar det kunde bli men det lät rimligt att skriva ett marknadsföringsavtal. Om Fondly inte ville teckna avtal om rabatter så kunde Regionen göra det direkt med fondbolagen. Det var fem fonder som direkt betalade till Fondly och fondbolagen har tillstånd för det här. Peter Rönnholm skrev tre avtal under

2022, med bl a RPM och Handelsbanken som inte ville skriva med Fondly men Peter skrev med dem då inför en kommande investering. Så detta kände Peter väl till och eftersom han hade kontakten med fondbolagen såg han till att Regionen skulle få ersättning. De tänkte att det var ett kontraktsbrott om det inte var så. Fondly ägde rätt till ersättning, och Peter Rönnholm undertecknade Cliens insynsfullmakt om att Fondly erhöll betalning från Cliens kapitalförvaltning beräknat på Regionens fondinnehav.

Det var Lena på Regionen som hade koll på strömmarna och Swedbank och som skickade fakturor då Fondly skulle ersättas. De hade möten med Fondly där Magnus Brodd och Göran Farkas var med. Farkas berättade att såhär ser avgifterna ut. Han tror Magnus Håkansson och Peter deltog. Peter var inbjuden i alla fall.

Efter visselblåsningen blev han kallad till ett möte med Peter Rönnholm, Henrik Sandberg och Jan Öström. Han blev påhoppad. Nästa möte var den 24 oktober och då ville han förklara sig och med bäring på hans bisyssla och Peter hade då en del frågor om Fondly och att de tar kickback. Han svarade att de inte tagit kickback för de har inte tillstånd för det såsom S&P utan att det var marknadsföringsersättning. Peter visste ju om att Fondly tog betalt och tackade för det. Han redogjorde för fondersättningen inför vittnen och ingen hade något att invända.

Fondly började hjälpa till i mars 2022 och portföljen steg 0,89 procent bättre än avgifter efter index. 46 Mkr som ett värdeskapande bidrag till Regionen efter avdrag för alla kostnader. Vinsten blev större med Fondly än med S&P.

Upphandlingen skulle ske på lägsta pris men i slutänden hade priset ingen betydelse. Nordea var inte heller billigare än Fondly. Han presenterade 3 p för Fondly och 2 p för Nordea för Regionen men det var ingen slutlig sammanställning. Det var viktigt med ett lågt pris och Fondly var 6 Mkr billigare. Fondly förde en diskussion om tillstånd och det var oklart om det

behövdes tillstånd. Men frågan om tillstånd var inget Regionen kontrollerade. Om man tar emot ersättning finns visserligen en viss risk för konflikt och att man inte är opartisk men mallen för fondupphandling är samma som för S&P. Han håller med om att det finns en partiskhet men det ser ut så i branschen. Det låg i Regionens intresse och han har sagt precis som det var för Peter och Fondly kickade inte tillbaka så som S&P även om han inte är helt säker på att det var så.

Det var inga andra än Cliens som tecknade insynsfullmakt. Han nämnde inte att han arbetat med Brodd för någon annan än Peter som fick avgöra om han var jävig i förhållande till Brodd. Det var därför han först inte ville skriva på någon jävsdeklaration i samband med upphandlingen.

Fondly arbetade med rådgivning för Regionen genom data i Fondly Analytics och fondanalyser. Han rådgav Peter om att sälja Öhmans efter viss kommunikation med Jonas Brodd när marknaden föll kraftigt. De avstod från rabatter i Regionens intresse eftersom Fondly var den bästa aktören och Regionen inte behövde betala förvaltningsavgifter.

#### *Mattias Eriksson*

Han har bott i London i 27 år, är gift och har två barn. Han läste ekonomi och företagsinvestering i Göteborg. De flyttade till London 1998 och han arbetade bl a på bank med valuta- och terminshandel. De hade många "kvantar" (kvantitativa analytiker, trns anm.) - liksom Christian Tjurhufvud - som arbetade där. Han träffade Ebrahim Kasenally som arbetade med att utveckla köp- och säljstrategier. 2011 startade han och Ebrahim Kasenally egen fondförvaltning. I England är rabatter förbjudet. Han var partner och delägare och det var då ett fondbolag, det första C8. De fick allokering från stora banker, Citybank m fl. 2017 funderade de på om det fanns ett annat sätt än

kunder som investerade i fonder. C8 presenterade då en lista på aktier som behövde en fondstrategi, ett index. Det finns olika modeller som man kan kombinera och göra bättre. Ex 50 aktier Eriksson och 50 aktier Alfa Laval är en strategi och hur mycket man ska köpa den för. Eftersom C8 inte sysslar med rådgivning och inte deltar i några penningströmmar måste de inte vara reglerade.

Deras ersättningsmodell är att de delar intäkterna med sina klienter. 2017 fick de kunder i Europa, USA och Kina. 2021 samlade de in 7 Mkr från sina investerare. De är små men väldigt internationella. 2021 började också hans bror Magnus på C8 då det var väldigt mycket administration, ekonomi och betalsystem.

Han är kompis med Göran Emtesjö som Christian Tjurhufvud också är bekant med. Emtesjö var intresserad av vad de gjorde och det var också intressant för dem. Han och Ebrahim Kasenally har arbetat med 30-40 olika kvantar på Oxford och Berkeley bl a och det som var intressant för Christian var bra på algoritmer och även kunde säga vad en svensk pensionsfond ville ha och det var intressant för dem. Så de bättre kunde bygga sina produkter. De pratade om att starta företag men det blev inget i Sverige eftersom Christian ringde och berättade att han fått jobberbjudande från Pensionsmyndigheten (PM) som han tog. De bestämde att hålla kontakt. PM hade 800 fondplattformer och de pratade om att bygga en investeringsrobot. De fick fondkoderna och byggde en prototyp med Hoffman men blev inget för PM var inte intresserade. I augusti 2021 ringde Christian och var glad för han fått jobb i Region Västerbotten. I februari 2022 hade han pratat med sin chef om en global ESG-strategi. De började jobba med SPGE och det var ett möte 25 februari 2022 då Christian diskuterat med sin chef om att ta jobbet. Christian skulle ta 50 % av management fee och Ebrahim och Christian började jobba tillsammans. Ett Multi Asset var ett första bra investeringsinstrument och det andra var Global ESG. Christian byggde strategier runt ESG-index och valde ut marknader och

strategier. Det kostar inget att sätta upp ett certifikat på Cirdan så de kunde göra det ganska snabbt och i Credit Suisse som var väldigt stadda i kassa. Det var intressant att jobba i Sverige vilket de inte hade gjort förut. De hade inledningsvis ett muntligt kontrakt och lade sedan till Region Västerbotten i kontraktet eftersom certifikaten vill veta vilka man jobbar för. De är rädda om sina pengar. Christian sa att han hade en överenskommelse med sin chef att om någon skulle köpa hans produkter måste han fråga sin chef först, så de lade till det i avtalet. Regionen investerade i certifikat i juni och framåt.

När det gäller China Futures så var det egentligen bara Kina som kunde investera i kinesiska produkter före 2017. Det tog dem tid att hitta ett sätt för andra att göra det. Han skickade då ett mail till Christian om han kunde hjälpa till att anpassa deras produkter till en marknad utanför Kina. De lade till ganska mycket riskpremier. De utvecklade certifikatet och Christian sa att det kunde passa deras aktieportfölj. De investerade 1 december 2022. De skrev om kontraktet för att bugga fonder och de skrev att Christian skulle få ersättning för fonder också. I april byggde de strategier för index i en produkt med svenska bolag vilket var en unik lösning. I oktober 2023 kontaktade Christian honom om visseblåsningen och frågade om det var något fel på certifikaten. Sedan hade banken undersökt och sagt att allt var ok och att han blivit uppsagd p g a arbetsbrist.

Han tror Regionen tjänat omkring 150 Mkr på certifikaten och om de behållit dem så hade det blivit mer. De gick ganska bra. Christian kontaktade en ganska stor dansk bank och föreslog samma lösningar men i mars 2024 förhördes hans bror Magnus och det enda de hade var fakturan. C8 frös då relationen med Christian för de visste inte vad som hände.

Christian arbetade med portföljoptimering på SPGE för C8 och arbetade för C8 efter den 25 februari 2022. Portföljen som skulle optimeras var ESG World, en portfölj av kombinerade strategier. Regionen förvaltade pensioner men det var

värdepapper i den här portföljen, ca 90 terminer kontrakt multi asset och aktier. Varje certifikat var en portfölj och det var fyra certifikat. De hade inga andra kunder i Sverige och hade inte kontakt med Regionen. C8 skapade indexen med certifikaten och lade upp dem med Credit Suisse och Cirdan via Swedbank. Regionen skilde sig inte från andra pensionsstiftelser. De hade avkastningskrav och ville ha lite extra pengar mot andra Regioner. En stor pensionsfond är sjukhusen i England och de skiljer sig inte så mycket åt. De hade ganska många privata kunder som köpte certifikat och de försökte sälja till andra pensionsstiftelser. Credit Suisse tog fram ett index och de kalkylerade det till dem och Credit Suisse satte sedan upp ett certifikat som kunder köpte via depåbank.

Multi Asset var det första certifikatet. Ebrahim och Christian började arbeta med en strategi och hade utvecklat den sedan februari 2022 som kom att bli Multi Asset. Den första kontakten togs i maj någon gång och de började handla först i juni 2022. Det var deras anställda Jonathan Webb som hade den kontakten. Christian sa att Regionen var intresserad av den lösningen. Han sa att han och hans chef pratat om en sådan lösning, en alternativ strategi redan i september som mynnade ut i Multi Asset.

Det var 80-90 olika terminsmarknader inom råvaror, valutor, aktieindex och räntor och ca 80 olika aktier som de handlade med. De är okorrelerade med aktie- och räntemarknaden. Ebrahim och Christian arbetade med strategin i C8 Studio från runt 25 februari 2022 och han tog kontakt med Cirdan ganska tidigt i mars 2022. Det tog ett par veckor att ta fram certifikatet och det var Jonathan Webb som satte upp det tillsammans med Cirdan. Det kan ha varit den 10 mars. Det var samma sak med Active World ESG och de två andra certifikaten. Man kontaktar Credit Suisse och gör en DD (due diligence, trns anm.). Deras kvantar måste vara bra för det är de som tar risken.

Christian sa att Regionen hade krav på en bra hållbarhetsprofil och alla certifikaten var hållbara. China Futures var i en terminsform och regelverket är aktiecentrerat där och inte på termin. De har full transparens i sina strategier så det är lätt att se igenom. Jonathan Webbs jobb var att ta strategin och implementera den i certifikat.

Han visste i augusti 2022 att Christian börjat arbeta på Regionen som finansstrateg men han sa alltid att han inte bestämde utan att det var hans chef som var ansvarig för investeringen. Peter Rönnholm svarade aldrig...

Han äger 60 procent av C8. Han är CEO och har inte rätt att teckna firma i C8, den rätten har Ebrahim Kasenally. När Magnus kom in efter att ha slutat på PwC var han CFO, ekonomichef på Irland där bolagets meste verksamhet finns. Det var en advokatfirma som gjorde avtalet mellan C8 och SPGE. De har haft flera investerare i C8 och tagit in kapital flera gånger, bl a 2021 då de fick in 7 miljoner dollar. "C8 Studio" är mjukvaran, verktyget där man kombinerar en massa värdepapper. De har utvecklat det sedan 2005 och har kanske lagt ner 300 manår i C8 Studio. C8 går plus minus noll nu men gick med vinst för första gången 2022. Den här processen har varit väldigt negativ för bolaget. Han tror C8 tjänade omkring 15 Mkr på de här fyra certifikaten. I relation till en kassa på 50 Mkr var det viktiga intäkter. Certifikat är dock lite speciellt så de satte senare ihop fonder som skulle ersätta certen.

Avtalet mellan C8 och SPGE avsåg kvantitativ forskning fram till februari 2023. Index research är forskning i strategi eller allt är samma sak för att skapa de här indexen.

Det står inte i avtalet att Regionen måste investera men de visste i maj 2022 att de skulle göra det i vilket fall som helst eftersom Christian hade sagt det. Det gällde då Multi Asset och ESG. China Futures blev aktuellt först i september och först ett år senare ett fjärde certifikat. SPGE fick betalt hälften av nettointäkten av det som C8 erhöll i management fee, så som framgår av

avtalet. De har generellt den här nivån om 50 %. Man har en performance fee på 10 % men Christians chef var inte intresserad av performance fee. C8 tjänar pengar på performance och management fee. På certifikaten var det bara management fee. Man jobbade mycket med certifikat och strategier som lagras i koden. Alla inställningar som Christian gör lagras i programkoden som parametrar. Christian rapporterade sitt arbete till Ebrahim Kasenally som är forskningschef och det var mycket teammöten och telefonsamtal. Christian skickade rapporter eller sammanställningar i C8 Studio. Han tror Ebrahim Kasenally skickat in sådant.

Credit Suisse hade avtal med emittenten och Cirdan köpte direkt på börsen så de behövde inget avtal med dem. Mellan Regionen och emittenten sitter Swedbank så när Regionen lägger en köporder går Swedbank till emittenten och köper. De skriver ett avtal per kund och enda kunden på Christians certifikat var Regionen. Om någon annan investerade skrev de ett nytt avtal. Christian sa att i så fall måste hans chef ge klartecken. Cirdan och Credit Suisse var C8s kunder och de hade ingen avtalsrelation med Regionen. Slut användare var Regionen. De har ett avtal per slut användare eftersom de har ganska många kunder och konsulten vill vara säker på att han får ersättning från alla kunder. Man är väldigt ofta övertydlig i finansbranschen för att undvika konflikt, som nu. Här ville Christians chef att det skulle vara dokumenterat och att han ville ha full kontroll på vad Christian gjorde.

Han uppfattade inte att det handlade om förvaltning ”inhouse” som Christian skrev i mail den 2 november 2021. Det viktiga för honom har varit att Christian haft godkännande från Peter Rönnholm. När han fick mailet frågade han nog efteråt om det verkligen var Christian som var beslutande eller inte. Det viktiga var att han fått ok. Han vet inte vad han tänkte då men det var viktigt med en ordning och han uppfattade att Christian förde fram förslag till sin chef och han vet inte om det varit det bästa förslaget men han har utgått från det.

Det stämmer att de diskuterade i mail i februari 2018 om Christian eventuellt skulle bli delägare och VD i C8 Nordic men han fick jobb på Pensionsmyndigheten istället och att Christian tyckte en vinstsplit i C8 om 10 % var för liten. Det är ganska komplicerat hur man sätter ihop intäkterna och går inte att relatera till något annat. Det stämmer också att C8 ner 5 eller 20 år på att bygga teknologin och har investerat ett par miljoner dollar. Angående Aldburg som han skrev om i mail och förklarade då hur de inte deltar i betalströmmarna utan köper certifikatet. De har en portfölj och väljer ut de bästa med välskötta företag och arbetar fram en strategi tillsammans. De gjorde sen ett certifikat, i det här fallet Aldburg. Han tror han skickade mailet för att visa hur de investerade och det är ett certifikat som C8 tog fram i samarbete med Greenblue och där de tog management fee.

I England får man inte ge kickbacks i finansbranschen, rabatter som betalas tillbaka till fondförvaltaren men man får betala tillbaka till investeraren. Om man har fonder brukar man ha olika share-klausuler. Han har olika prisbilder för olika klasser av investerare och man kan ha olika förvaltningsavgifter för olika institutioner. Han har inte studerat mutbrott i England men har sett hur folk gör. Han har jobbat med det här sen 2003 och aldrig gjort rabatter och han såg aldrig praktiskt att det skedde. Christian frågade inte om han kunde få någon rabatt tillbaka av förvaltningsavgiften. De pratade aldrig om hur det var i England.

Tanken att sätta upp certifikaten för andra köpare. Cirdan kan man köpa på sin bank. De skulle titta på den svenska pensionsmarknaden och om lösningen kunde vara bra för svenska pensionsförvaltare också. Så om Regionen tyckte detta var bra kanske de kunde prata med andra. Han tror Ebrahim och Christian höll på med forskning redan i början av februari 2022 och väntade på att Christian skulle få godkännande av sin chef, det kom den 25 februari. Han arbetade inte aktivt med detta men var sedan med på informationsmöten.

I ett pressmeddelande från 2021 lanserade de China Futures men det var som en teaser. De hade haft certifikatet i fyra år och flera var intresserade innan pressmeddelandet men det var inget som hade fungerat så de utvecklade en Caymanfond för att försöka få in fler investerare i certifikatet. Kina hade inte de färdiga lösningarna med certifikat. De tog sedan hjälp av Christian som skapade egna index. De siktade på marknaden som helhet. SEB, Morningstar och andra får betalt för att C8 använder deras index medan Christian skapar sina egna index i C8 Studio.

Han tänkte inte alls att ersättningen om 50 % av nettovinsten enligt konsultavtalet kunde påverka Christian att se mer positivt på certifikaten och föreslå dem till sin chef. Han tänkte faktiskt tvärtom att de tjänade pengar åt Regionen och gjorde den en tjänst. På C8 hade de kostnader om runt 8 Mkr och de gick inte någon direkt vinst på de här intäkterna. De såg det mer som ett verktyg. C8 är absolut en tung aktör i det de gör på marknaden med C8 Studio.

Det var han som var med och bollade konsultavtalet med en advokatfirma i London och inte Magnus. Att det var muntligt inledningsvis berodde på att Christians bolag inte var klart då.

Konsultavtalet kom att ändras i april 2023 då de lade till fonder och strukturerade produkter. De satte upp fonder kring Christians strategier. Det var ett levande avtal för dem och så fort något hände var det ett sätt att reglera. Det var fortfarande Regionen skulle investera och Christian skulle tjäna pengar på sitt strategiska arbete. Det blev inte av eftersom Regionen avinvesterade innan det var dags att investera i detta. De körde inte fonder från början för det tar tid att sätta upp och certifikaten gick fortare. Fonder tar länge tid och kostar mer i avgifter men det är fler som är intresserade av fonder så de är lättare att sälja. Han delar Christians uppfattning om hävstång och att en lägre nedsidesrisk i en investering är en hävstång. Det första man gör är att fråga hur mycket man är villig att förlora och då kan man skala upp risken och även skala ner risken. I

Multi Asset fanns en klassisk hävstång. Det fanns inte i Credit Suisse men det kan finnas inuti ett certifikat. Man tittar på hur de rör sig tillsammans och man får en lägre risk trots att man har två riskinvesteringar.

Efter lanseringen arbetade Christian med deras produkter eftersom man måste bevaka och kontrollera att modellerna fungerar som de ska och se till att de inte brinner. De fick rapporter varje månad i C8 Studio. Där står noggrant vilka som tjänar pengar och inte och Christian kontrollerade då att det blivit som han tänkt sig och han har inte ändrat något i strategin. Han kunde se att Christian arbetade med uppdateringar i produkterna eftersom det kom upp automatiskt. De arbetade med Christian till mars 2024 avseende Kina-certifikatet. Ett patent för C8 Studio är det som blockchain och kryptovalutor bygger på, en businessprocess. Punkt 10.1 andra meningen om provision i avtalet avser det som man brukar täcka upp, i vilket land och vad som gäller efter avtalet och om tystnadsplikt men inte framtida betalningar. Det är en form av grundavtal i sådana och liknande förhållanden.

*Magnus Eriksson*

Han startade redovisningsbyrå på 80-talet och han blev godkänd revisor 1991. Han började sedan arbeta på PwC (PricewaterhouseCoopers), och 2005 blev han partner där. Han ombads ta över hela redovisningsenheten med 100 medarbetare och genomförde ett stort reformarbete under tio års tid vilket ledde till att enheten blev ”diamanten” som sedan såldes 2018. Han var kvar på PwC till 2019.

I slutet av 2020 frågade Ebrahim Kasenally hans bror Mattias om han ville arbeta med C8s svenska dotterbolag. Han tog över ansvaret för ekonomi och administration. Han hade mycket kontakt med advokater och revisorer och han har hanterat ekonomi och administration för C8 Irland och Sverige. Han har

hållit ordning och reda och struktur på verksamheten samt ansvarat för en avtalsdatabas. Mattias är entreprenör och Ebrahim är forskare men bygga bolag kräver ordning och struktur. I december 2023 gick han i pension efter 40 år inom ekonomi och redovisning.

Han har inte deltagit alls i förhandlingar och diskussioner om SPGE men Mattias och Ebrahim bad honom att förmedla ett bolag i februari 2022 för att hjälpa Christian att komma igång. Christian hade ingen erfarenhet och de ansåg att han hade tiden till det och att hjälpa med redovisningen. En kortare period bara. Han förmedlade ett lagerbolag via Fortnox som registreras först och sedan överläts. Han var. Faktura nr 101 var han behjälplig med och fakturorna 102-105 där C8 en gång per kvartal upprättade en avräkning som skickades till Mattias för godkännande. Sedan upprättade han en faktura som Christian skulle godkänna innan den fördes in i grundbokföringen. Han skrev in namnet och beloppet. Det blev inga ändringar på hans fakturaförslag. Fakturabeloppet framgår av avräkningen. Det är väldigt vanligt att man upprättar ett förslag på faktura. När ledamoten godkänt fakturan är ansvaret hans. Det står bara konsulttjänster men enligt hans erfarenhet skriver man ingen referens till avräkningsnotan. När man granskar redovisning som revisor granskar man var underlaget finns och för honom var detta ingen fråga. Efter att räkenskapsåret avslutades 2021 låg det på honom att informera om gällande regelverk. Han skickade information till Christian från FAR om vilka krav som gällde för revision. Den första redovisningen skickades in i tid. De fick en revisor 1 jan 2024 men om de reviderat får Christian svara på.

Om en utomstående person ska se på fakturan och granska får man titta på avtalet som underlag. Man lade fem fakturor till grund för hans frihetsberövande och han visste inget om något avtal. Avtalet var inte bifogat till bokföringen och ingen avräkningsnota. De låg i en pärm. Det förekommer att fakturan hänvisar till något underlag ja men inte i detta fall.

Christian skulle leverera researchtjänster som sedan blev de här certifikaten. Han visste att Christian arbetade på Regionen. Han satte upp ett teamsmöte med Christian i februari 2022 men han har inte deltagit i något avseende.

Han hade inga tankar om att SPGE fick betalt med ca 9,5 Mkr och det låg inte på honom att tänka på det och han reflekterade inte över det men han ställde en fråga om ersättningsmodellen som Mattias och Ebrahim sa var gängse.

Han hade inte en tanke på att det kunde vara mutor. Enligt Christian hade hans chef godkänt att han kunde bedriva en sidoverksamhet. Arbetsgivaren hade gett klartecken och han visste att Christian tjänade pengar på det här men hans chef hade godkänt hela upplägget. Den första fakturan var på 400 tkr och sedan ökade volymen och ersättningen. Konsultavtalet var framtaget av en advokatfirma, vid tidpunkten när han var ledamot i det irländska bolaget och tecknade dess firma. Han visste att Christian skulle få ersättning utifrån Regionens investeringar om Regionen valde att göra investeringar, vilket de gjorde. Han var inte involverad i någon ersättningsfråga eller förhandlingar eller hur tjänsten skulle formuleras i avtalet. Han har skrivit alla avräkningsnotor för det låg i hans roll som CFO. Han hade 100 tkr i lön i C8 i månaden, halva den marknadsmässiga och på arbetet han hade innan tjänade han 500 tkr i månaden. Han tog ingen ersättning av Christian för arbetet han gjorde och det rörde sig om max 20 timmar från 1 juni 2022 fram till den 30 september 2023. Han lämnade över allt till redovisningskonsulten och det var ingen omfattande redovisning i bolaget.

Han vet inte varför han fick mail av Christian 1 juni 2022 om att han ”köpt cert idag” men Christian förväntade sig väl avräkning. Mailet där Christian skrev ”kul att vi kom över 2 för första gången” var väl samma sak, att det hängde ihop med avräkningen Q3 2023.

Han administrerade de fem första utbetalningarna på instruktion från Mattias varav de tre första var muntliga och faktura 104 var en skriftlig instruktion från

Ebrahim. De skulle godkännas genom mail. Ebrahim godkände faktura 106 men han betalade inte den. Ebrahim godkände och betalade faktura 107.

Han efterträdde Jonathan webb som var enda ledamot i bolaget på Irland. Han var ensam ledamot 2021 och före 2022. Vem som ytterst företrädde var Mattias som CEO och han själv har aldrig haft någon roll externt. Han har aldrig haft någon affärsmässig diskussion eller tagit något affärsmässigt beslut. När han skrev på avtalet var det som konsult för C8. Det svenska bolaget var helt vilande och de hade ingen verksamhet i det.

Den 2 november 2021 fick han en kopia av Christians mail till Mattias ”jobbet går bra!” och han vet inte varför men det var väl för att det fanns en sådan kultur men han var inte inblandad. Det var allt mellan himmel och jord där. Han förstår inte vad hävstång är ens. Han har fått mailet för kännedom bara. Han har inte läst det.

Ett senare mail med kopia till Magnus Eriksson där Christian skrev ”jag tänker investera 250 mkr och sen 500 mkr” och ”du kanske vill ta med din bror” kan han ha skummat igenom men han har han över huvud taget inte analyserat innehållet.

Han hade knappt några möten med Christian och har ingen erfarenhet av förvaltning av pensionsmedel. Han visste att Christian tänkte köpa certifikat från C8 för Regionen, den informationen fick han innan avtalet upprättades. Det stämmer att de hade ett teamsmöte den 22 februari där han där han skulle informera hur det går till att skapa ett svenskt AB. Han var inte inblandad i något mer. Han har aldrig pratat med Christian om köp av certifikat eller förutsättningarna kring avtalet. Han hade aldrig en tanke om att det kunde påverka Christian i hans roll att han fick ersättning när Regionen köpte certifikat. Christian beskrev att han hade tillstånd från sin chef och att de hade gått igenom upplägget i detalj och att det var i linje med deras riktlinjer. Chefen hade granskat allt och godkänt det. Det står i avtalet i paragraf 3.1 att

Christian garanterar att han har alla rättigheter och att få betalt. Om det inte stämde så var det avtalsbrott. En klassisk avtalsfråga.

*Göran Farkas*

Han är utbildad nationalekonom och matematiker med fördjupade studier i Belgien. Han har bl a arbetat som analytiker och på bank med kapitalförvaltning som strateg och riskanalytiker. Han startade ett bolag 2015 för kapitalförvaltning. Han träffade Jonas Brodd 2019 och de drog igång Fondly 2020 mitt under Covid. Kort därefter tog de in riskkapital eftersom de hade en vision om att bygga en mjukvara för kapitalförvaltning. De ansökte om tillstånd hos FI för att bedriva egen kapitalförvaltning. De hade en första demo på mjukvaran sommaren 2021 som de fortsatte utveckla. De kom i kontakt med Christian Lundström Tjurhufvud i samband med det. I mitten av hade de över 300 licensierade rådgivare i demosyfte och ca 3 500 privatpersoner som prenumererade på deras tjänster och verktyget Fondly Analytics. Verktyget bidrar till att utföra ett mer professionellt och regelkorrekt arbete avseende fondinvesteringar. De tog hjälp av en firma i Tjeckien för att utforma den första programvaran. Ungefär i samband med att de slöt avtal hade de egna utvecklare och de gick ut med en pressrelease och lanserade Analytics Brett.

Det stämmer att man inte kunde logga in på Fondly.se och se verktyget eftersom det finns på Fondlyanalytics.se. Så när åklagaren säger att verktyget inte funnits är det fel hemsida han menat. I mars 2022 fick de frågan av Region Västerbotten om de kunde göra en aggregerad analys av deras portfölj, den de hade med sig från Söderberg & P. Både Fondly fanns och Fondly Analytics fanns när Regionen kom in som kund hos dem. I januari 2021 hade de fått in 10 Mkr som gick till mjukvaruutvecklingen som skett konstant. De hade ett öronmärkt konto för utveckling och som inte skulle sammanblandas med andra pengar. De hade ett 40-tal aktieägare enligt utdrag ur aktieboken. I

årsredovisningen 2022 har han skrivit att de tagit hem den digitala utvecklingen genom lyckosam rekrytering av utvecklare. De ägde nu sin kod och produkt. I Fondly fanns konsultverksamheten och de flyttade teknikutvecklingen till dotterbolaget My Advice AB.

De hade i Fondly intäkter om 60 tkr från Regionen samt ca 500 tkr efter att Swedbank tagit ut sina avgifter. Av 8,6 Mkr i omsättning har högt räknat 600 tkr kommit från Regionen. De hade kostnader om ca 6 Mkr i löner och kostnader för utveckling av mjukvaran. Så länge han var kvar och var VD tjänade Fondly inte mer än totalt 12 Mkr så 19 Mkr som det talas om här är helt felaktigt.

Inom kapitalförvaltning är det finanspolicyn som styr, den är lag och man avviker inte från den under några som helst omständigheter. Regionen valde Fondly utifrån finanspolicyn. Fondly erbjöd möjligheten att analysera, utvärdera och riskberäkna och gav Regionen underlaget så att de kunde fatta välgrundade beslut. Det var anledningen till varför Regionen valde Fondly.

När det gäller offerten och avtalet så finns inte eventuella distributionsavgifter inte med i offerten men i avtalet står tydligt vad Fondlys skyldigheter var mot Regionen. De såg till att Regionen fick rätt andelsklasser och att fonderna var registrerade i Swedconnect så att Regionen kunde handla i fonden. Fondly fattade inga investeringsbeslut åt Regionen utan försåg Regionen med bästa möjliga oberoende investeringsunderlag. Det betyder inte att de hade någon förtroendeställning, och inte heller att de försåg Regionen med mjukvara. De tog väldigt tydligt upp med Regionen att de ville ha möjligheten att ta betalt av fondbolagen, en form av distributionsavgift. Överallt i sitt system har de en väldigt tydlig disclaimer och att det de gör inte ska ses som rådgivning utan som underlag för egna bedömningar.

Fondlys affärsmodell var att erbjuda en marknadsplats, en plattform för investerare och fondbolag och de hade kunder på bägge sidor. Det de kom

överens om med Regionen var att Regionen fick betala en abonnemangsavgift för mjukvaran och rätten för Fondly att ta ut marknadsföringsavgifter från fondbolagen. Regionen valde att ha den här betalningsmodellen och den är vedertagen i branschen. Fondly hade avtal med Regionen och rabattavtal med fondbolagen och Fondly hade all rätt avtala om det.

Om Regionen exempelvis investerade i en fond så betalade Regionen en distributionsavgift till banken om 0,03 procent. Sedan kostade driften av fonden 0,9 procent och Fondly hade då rätt till en marknadsföringsavgift till Fondly där de fick 0,15 procent av 0,9 procent. Detta uteslöt dock inte Regionen från att själva förhandla om rabatter. Affärsmodellen kollapsade helt 2024 och det stämmer att de inte haft några intäkter nu eftersom det är helt omöjligt för dem att bedriva affärer.

Regionen gjorde sina investeringar i fonder via Swedbanks connecttjänst och där är köparen en direktinvestorare. Den som har skyldighet enligt lag avseende avgifter är fondbolaget. Fondly informerade om det men var inte skyldiga att göra det. Öhman är ett fondbolag och det har ställts frågor om mailkonversationer och där även Christian varit involverad. De hade en diskussion med Öhman om ett marknadsföringsavtal och det som varit ifrågasatt är ett mail han skrev 28 mars 2022 till Öhman till två av deras säljare ”om vi inte kan lösa situationen kommer den att utvärderas på nytt”. Detta var efter ett antal mail och teamsmöten han haft med Öhman och det handlade om marknadsföringsavtal. Han har tagit upp detta med Öhmans. I prospekt om deras fonder har han sett att Regionen legat i fel andelsklass, i retail. I den diskussionen har även Christian varit involverad som informerat Fondly om att deras innehav i Öhman ligger i den dyra klassen och om Öhman gått med på den billigare så det är det han tagit upp med Öhman. Han vill bara förtydliga det att det ligger mycket diskussion bakom detta. Det var inget hot utan avsåg andelsklasserna. Under tiden satt de och utvärderade Öhman i förhållande till andra fonder som Regionen köpte sedan tre år tillbaka. Under perioden som de

fanns där med sitt verktyg för Regionen gjorde den 14 investeringar och av dem var 11 investeringar bättre än benchmark, d v s deras målbild. Regionen hade underpresterat sitt index med 0,4 procent ca 60-64 mkr under de senaste 20 åren p g a svag förvaltning.

Han gjorde sin orosanmälan, visselblåsningen, i oktober 2023 och det fanns fler skäl till det. Det fanns allvarliga brister i Regionens riskkontroll av certifikaten (fonderna skötte Fondly), man bröt mot finanspolicyn och han kommer själv från den sidan och han fick inte ihop hur Regionen hanterade detta. Regionen handlade certifikat i strukturerade produkter vilket är extremt komplexa instrument och som historiskt har missbrukats och som han är extremt negativt inställd till och han kan inte se varför en pensionsstiftelse gör sådana investeringar. I december 2022 kom det till hans kännedom att Regionen handlat certifikat. De hade ett planeringsmöte och han frågade Jonas om han kände till det och Jonas sa att han sett att instrument kommit in på depåerna. Det här hade inte föregåtts av någon analys av dem så som det avtalats med Regionen. De bara dök upp på depån och de var inte ratade och inte betygsatta. Han frågade Jonas om han gjort någon slagning betygsatt dem. Jonas hade letat men inte hittat någon vettig information. Han tyckte det var konstigt och blev upprörd över att det fanns instrument i systemet som de inte kunde göra någon riskrapport om. Han bad Jonas ta upp det med Christian och hur de såg på det.

Han och Jonas tog upp det med Regionen och som han minns det så fanns det fanns en viss form av irritation i luften om att han typ lade näsan i blöt när de ställde frågor om certifikaten. Regionen hade mandatet att investera men policyn säger ju att de ska kunna riskberäkna på kontinuerlig basis och det upplevde han att de inte kunde göra.

I mars och april 2023 hade han och Jonas meningskiljaktigheter om hur de ville driva bolaget och deras relation var inte den bästa. Hans irritation

handlade både om certifikaten och deras system och han ville inte förknippas med den sortens derivatinstrument. Han tog upp det internt med Fredrik Olsson, styrelseledamot i Fondly, och Fredrik gav honom rådet att han i sin egenskap av VD inte skulle gräva i sådana instrument. Han anlidade då Jonas Ahlander på SEB som är väldigt kompetent och han kom tillbaka och hittade heller inget om instrumenten. Det var i slutet av april. Vid det sista mötet med Jonas tog han upp det och sa att han ville ta upp det med Regionen. De hamnade då i en het diskussion som finns med i hans oroanmälan men kanske något tillspetsat. Jonas satte honom på plats och sa åt honom att sluta gräva i det här för han skulle då förstöra relationen mellan dem och Regionen och att hans frågor innebar att de inte skulle bli långvariga i Regionen och att de skulle gå skilda vägar. Några veckor senare gick de skilda vägar.

Kort därefter ringde han Peter Rönnholm för det var avtalat att om det sker en signifikant förändring så ska Regionen meddelas. Han berättade att han inte var kvar på Fondly och att mjukvaran som Regionen använde sig av nu fanns i Inveztly AB och att Fondly på senare tid bara hade analyserat 60 % av Regionens portfölj som de inte gjort någon som helst riskkontroll på eftersom de inte hade någon information. Han upplevde Peter Rönnholm som väldigt undflyende som sa att han skulle ta upp frågan med Christian och återkomma via mail om de eventuellt behövde skriva om avtalen. Peter klickade honom och lade på. Detta var någon gång före midsommar och det kom sedan inga mail från Peter Rönnholm. Han ringde Elisabeth Mach utan att få svar och sedan den som tagit över Machs tjänst, Madeleine någonting, och berättade hela bakgrunden och frågade om de behövde ett nytt avtal. Han frågade vad hon visste om Regionens compliance och risk och då sa hon rätt ut att de inte hade resurser utan inte hade någon riskkontroll alls. Det sköttes av ekonomiavdelningen sa hon. Det är otroligt allvarligt att det inte finns någon professionell kontroll. I slutet av augusti eller i september träffade han Johan Lander på CWW som Regionen hade investeringar i. Lander sa att han träffat

eller pratat på telefon med Christian på Regionen för att se över fondinnehavet men på ett ”smartare sätt”. Han misstänkte att det var genom certifikat.

Ett par, tre veckor senare hade han lunchmöte med Johan Ek på Cliens som berättade en i princip identisk berättelse om att han också varit i kontakt med Regionen och att de sålt av fondandelser i Cliens för att ersätta med certifikat. Det lät inte bra i hans öron och kort därefter, i början av oktober, kom ett inlägg från Christian där han skrev att Regionen skulle ta över eller samarbeta kring kapitalförvaltning med Region Norrbotten. Det blev droppen för honom. Norrbotten har dubbelt så mycket pengar som Region Västerbotten. Då beslöt han att göra en orosanmälan. Han kontaktade Henrik Sandberg som sa att de hade en visselblåsarfunktion. Han ville inte att Henrik Sandberg skulle ta upp det med ekonomiavdelningen som var involverade i det som han ville orosanmäla om. Henrik Sandberg bjöd då in Peter Rönnholm för att göra en oberoende granskning, samma dag som han gjorde sin orosanmälan. Han visste då inte att de skulle gå till polisen med den och göra honom till boven. Anmälan är tillspetsad och väldigt spekulativ.

Fondlys verktyg riktade sig till professionella investerare och 2020 hade de inga kunder, däremot hade de fondbolag. De har inte haft några andra professionella investerare i Fondly än Regionen. Enligt avtalet tar leverantören fram investeringsunderlag genom att de skickade uppgifter från systemet. Han vet inte hur ofta det hände och inte involverad i det alls utan var Jonas ansvar som också var kontaktperson gentemot Regionen. Det fanns information om fondavgifter, det var en helt publik information. Distributions- och marknadsföringsavtal lade de in själva, även han lade in fondernas avgifter och rabatter mm. Han har sett att Regionen inte hade någon rabatt förutom Öhman men professionella aktörer sysslar inte med rabatter och det är dessutom förbjudet så det brydde han sig inte om.

Christian och Peter hade inloggningsuppgifter till Fondly Analytics såvitt han vet. Han har aldrig träffat Peter mer än i teamsmöte. De har pratat om distributionsavgifter, och det finns omnämnt i offerten. Han har haft ett teamsmöte och ett telefonsamtal men frågan om distributionsavgifter har de inte pratat med peter om.

Fondly hade samma marknadsförings- och distributionsuppdrag och samma avtal med alla fondbolagen; Kavaljer, Cliens, Prior Nilsson IKC och CWW och distribution. Fondly skulle marknadsföra mot Regionen och det är så det ser ut i deras system. De har eget inlogg och marknadsför specifikt mot Regionen. Det var inget som hindrade dem att marknadsföra mot andra men de hade ju bara Regionen. I avtalen med fondbolagen står tydligt att de bara fick marknadsföra mot Regionen. Det var olika former av marknadsföringsåtgärder som fanns i systemet.

De har inte förhandlat med fondbolagen men lagt in alla andelsklasser i Swedconnect handelsplattform. Regionen informerades på daglig basis om ersättning till fondbolagen i systemet. Han vet definitivt att Christian varit inne där och tittat. Peter minns han inte nu på rak arm. Han följer det inte. Christian fick inlogg redan när han arbetade i Pensionsmyndigheten.

De gjorde en ansökan till Finansinspektionen i mars 2021 för att de hade en vision om att driva värdepappersbolag och hade drivit företag i fem år innan. De kom från kapitalförvaltning både han och Jonas men behövde inte det tillståndet för att utföra uppdraget mot Regionen.

Deras ansökan till FI om att driva värdepappersrörelse gick inte igenom och de kommersialiserade då sin mjukvara och blev ett mjukvaruföretag via licenser ut mot kund och då gäller inte Finansinspektionens regler om kapitalförvaltning. Det handlar inte om tredjepartsersättning och de behövde då inte tillstånd. De hade all rätt att ta den typen av ersättning med den verksamhetsformen de valt.

Om de varit reglerade hade de inte tagit emot tredjepartsersättning eftersom det då varit olagligt.

Det är naturligt att deras offert och avtalet skiljer sig åt. I en offert tar man bara med den fasta kostnaden men i avtalet lade de till de distributionsavgifter som de förhandlat fram med Regionen. Den affärsplan som de hade 2020 baserades på att de ville ha tillstånd av FI men de fick inte tillstånd så de ändrade affärsmodellen. Fondly tog inte emot ersättning från fondbolagen. Rabatter så som det stod i ett avtalsutkast var en felskrivning och de ändrade det sedan och det var inte med i den slutliga versionen. De kallade det för distributionsavtal eftersom de följde CWWs avtal men det är precis samma sak som marknadsföringsavtal. Det kan stämma att han i mail till Markus Ehrenpreis slarvigt beskrev det som rabatt "Överskjutande rabatt betalar vi tillbaka till kund" och han menade inte rabatt och det skedde inte heller. Han var mån om att få till ett marknadsföringsavtal med Prior Nilsson men de skrev inget sådant avtal med dem. Han visste inte att det inte skulle bli någon överskjutande rabatt. När han fick frågan "till vem betalar vi rabatten? Tar Fondly eller slutkund?" så kunde han ta emot distributionsersättning och betala vidare till kund, man "kappar" då. Om Prior Nilsson betalade dem 100 kr och han kom överens om att betala 50 kr vidare till Regionen så var det en rabatt. Vad det kallas beror på vem man är när man pratar om det här.

Distribution och marknadsföring är samma sak, och det bygger på volymen som Regionen investerar och det är så det fungerar i hela branschen. Han vet inte hur mycket tid de lade ner på marknadsföring för fonderna finns i systemet och allt som fondbolagen själva bedömer är marknadsföring riktat direkt mot Regionen. Det är fondbolagen som vill att ersättning utifrån volymen på investeringen annars gäller inte avtalet. Han tror inte det står något om ersättning för distribution eller marknadsföring till Fondly i avtalet med Kavaljer men det är Kavaljer som tagit fram det och de var "happy" med avtalet.

En köporder till Prior Nilsson måste gå via en exekutiv partner, alltså Swedbank. Allt går via marknadsplatser och Swedconnect är ett handlarsystem. För att Regionen ska kunna handla i systemet lade de upp fonderna där så att Regionen kunde handla de fondandelar de ville.

Cliens fondbolag ville ha fullmakt eftersom vissa fondbolag vill ha full transparens. Varför andra fondbolag inte har det vet han inte. I avtalet med IKC kapital står inget om hur marknadsföring ska utföras men det var väl för att fondbolag i vissa fall krävde att det skulle stå med men i vissa fall var det muntligt. Bägge parter vet vad det innebär. Det har varit tydligt mellan dem utan att det står i avtalet. CWW tog fram ett standardavtal och samarbetsavtal medan de kallade det marknadsföringsavtal. CWW hade samma avtal som alla andra. CWW tog fram det och kallade det standard och samarbetsavtal men de kallade det marknadsföringsavtal. Det är CWW som styr det.

Angående mailkonversationen med Öhmans i april 2022 så hade Regionen ingen rabatt på fonderna hos Öhman. Det fanns en total förvirring hos Öhmans om vad han sagt i telefonsamtal och det han sagt var att de kunde betala överskjutande del tillbaka till kund. Han var väldigt mån om att få ett marknadsföringsavtal där de bet till Regionen. Det har han presenterat för Öhman. Bygger på lojalitet. Om de tolkar betalning för marknadsföring som tredjepartsersättning så är det fine. De fick inget avtal och det är inte tredjepartsersättning enligt hans affärsmodell. De hade kunnat lägga till en klausul men Öhmans ville inte ingå något avtal med dem och kan ha varit på grund av omsorgsplikt gentemot sina kunder. Han skickade mailen vidare till Christian och han vet att Christian själv hade kontakt med Öhmans. Det hade varit fördelaktigt att få en lägre avgift men han är inte Regionen så rabatt förhandlar Regionen om och han förhandlar marknadsföring, inget annat.

I visseblåsningen den 12 oktober 2023 skrev han om personer och information från krypterade kommunikationskanaler för att Jonas hade föreslagit krypterad

kommunikation. Jonas och Christian hade kommit varandra nära och deras verkliga relation kom till hans kännedom julen året innan. Restaurangkvittot kom in till Fondly och det bröt mot ”code of conduct” eftersom de inte bjuder kunder på middagar. Jonas ville inte att han skulle redovisa vem han varit på middag med eftersom det kunde vara en muta vilket kom upp som en fråga när de skulle skriva ett namn på kvittot. Att han formulerade det som ”bra payback” då de tjänade bra pengar på Regionen var en tillspetsad formulering utifrån den snutten av information han hade. Det är fel att Christian skulle ha ställt hårt mot hårt under middagen med Jonas och krävde att få del av intjäningen på affären med Regionen annars skulle han strypa den. Senare, under våren 2023 när han började ställa kritiska frågor, upplevde han en viss irritation och att han höll på att pusha den frågan att de riskerade relationen med Regionen. Under våren 2023 hade Christian föreslagit att han kunde bistå med sina kunskaper i deras system. Han hade inte kontakt med Christian om det men han tolkade Jonas så som att Christian på det sättet skulle få ta del av deras affärer. De avfärdade det.

Det fanns ett värde i att Regionen gjorde en granskning av hur man hanterade de här certifikaten, riskhanteringen och reglerna kring finanspolicyn. Det växte fram hos honom under sommaren och sedan bestämde han sig och kontaktade Henrik Sandberg och hörde med honom om hur han skulle framföra sina misstankar och oro. Sandberg skrev att han skulle göra en anmälan med en kortare redogörelse. Han ville att det skulle göras en oberoende granskning. Certifikaten var dyra produkter och har tyvärr en rätt negativ historia. Det fanns ingen anledning till varför Regionen köpte certifikat och hans erfarenhet sa honom att det fanns annat bakom. Han spetsade till det och Henrik Sandberg kontaktade Peter Rönnholm trots att han hade bett honom att inte göra det eftersom han ville få till en granskning. Han hade haft kontakt med Peter Rönnholm men blivit avfärdad och han ville inte riskera att hans visselblåsning skulle avfärdas och han tog upp känsliga saker som han bedömde skedde på

ekonomiavdelningen. Sandberg satte honom då i en känslig sits och tyvärr ledde det inte till någon granskning.

Efter lunchen med Jonas tolkade han Jonas som att det fanns ett intresse och ett förslag på att Christian kunde bistå med algoritmer i offerten och få betalt för det. När det gäller C8 hade han ingen inblick i certifikaten. Christian hade sagt att han skulle vara ekonomiskt oberoende om fem år och han tyckte det var märkligt när han arbetat på Pensionsmyndigheten och Regionen.

De hade utvecklare för mjukvaran Fondly Analytics. När Regionen kom in i bilden hade Jonas kundansvar och skötte kontakterna med Regionen. Fondly fick betalt för att Regionen hade tillgång till deras mjukvara och hade behov av specifika rapporter, och initialt för att de kunde Swedbanks mjukvara och de såg till att alla fonder och andelsklasser fanns inregistrerade i systemet. Fondly var ”second line of defense” och såg till att de handlade i rätt klass. Han och Jonas lade inte köp- och säljorder för Regionens räkning och det var de som dubbelkollade det medan Regionen handlade själva och fick information av Christian om vad som skulle läggas. Det krävdes inget tillstånd för det utan det hade Swedbank, att handla och ta emot order.

Fondbolagen betalade Fondly för marknadsföring och distribution av marknadsföring. Det stod fondbolagen helt fritt att ingå avtal med dem. Regionen betalade för mjukvaran och riskberäkningarna sker automatiskt i systemet. Han tror han syftade på certifikaten när han sa att de inte gjorde någon riskberäkning i polisförhör. De gjorde en riskkontroll på allt annat löpande. Mjukvaran var långt kommen när Regionen kom in och alla riskbedömningar på plats. Tanken på att sälja mjukvaran kom in när Regionen kom in. Innan hade de bara byggt varan för sig själva och de behövde kundanpassa den men sedan kunde han och Jonas pitcha den. I december 2022 behövde de bara göra den användarvänlig. Det finns alltid funktionalitet med bank-ID mm som man behöver utveckla, drag and drop osv.

Av årsredovisningen för 2022 framgår att de ”alldeles nyligen lanserat Analytics skarp version!” men mjukvaran fanns redan 2021 och nu lanserade de den till en bredare massa. Han var inte kvar på Fondly vid årsredovisningen 2023 men mjukvaran är ständigt under utveckling även idag. Det är hela affärsidén och man stannar aldrig av i teknisk utveckling om man driver fondbolag.

Christians roll i Regionen som han uppfattade, var som finansstrateg och analytiker som såg över potentiella investeringar.

#### *Jonas Brodd*

Han är civilingenjör med hustru och tre barn. Han har arbetat i 35 år som programmerare, konsult och systemutvecklare. Han brinner för att automatisera och förbättra då hela finansmarknaden fortfarande använder Excel och är kvar i stenåldern. Han träffade Göran Farkas 2019 och de hade samma intresse av att effektivisera. De startade Fondly för att automatisera data och göra dataanalyser. Han arbetade med tekniken och med många systemerare och programmerare i bolaget. Han har aldrig arbetat som förvaltare utan som analytiker och gjorde rapportarbete till Regionen. Han har inte varit VD eller firmatecknare och har inte haft tillgång bank innan juni 2023 när de gjorde delningen. Han har inte varit ansvarig kontaktperson enligt avtal eller mot fondbolagen. Han deltog inte heller i avtalsskrivningen med Regionen.

Han tog initiativ till delningen våren 2023 och att bli utköpt från Fondly för de hade delade meningar om programvaruutvecklingen i bolaget och han hade inte så mycket insyn. Det gick inte så de kontaktade advokat. Det fanns ingen brottsplan i detta. Han var verkställande direktör i 3-4 månader efter det och han kontaktade alla kunder och Regionen och gick igenom alla avtal och var

mycket tydlig med att de inte hanterade rabatter. Han trodde de gjorde något bra och kunden var nöjd och de levererade alla avtal till punkt och pricka.

Han kom i kontakt med Christian Lundström Tjurhufvud när han arbetade på Independent Investment Group 2017 där han då arbetat i åtta år med dataanalyser. Christian och han var kollegor där. Christian arbetade i Umeå och han i Karlstad och de hade inte daglig kontakt men stötte på varandra ibland. Christian flyttade sedan till Stockholm och arbetade på Pensionsmyndigheten och de var då ute och åt lunch några gånger. Hösten 2022 var de i kontakt när Christian var anställd på Regionen och de bollade lite frågor men de träffades inte. De ville sälja sitt verktyg och Christian kände till Fondly Analytics. De hade gått ut med en stor pressrelease under våren och sommaren och det var då helt klart och användbart. Kunden fick massvis med nyckeltal, portföljhantering och automatiserade dataanalyser. Han tog ut månadsrapporter med olika nyckeltal och skickade till Christian. Han visste att Regionen hade avtal med Evisens men skillnaden var att Regionen ville ha rapporter väldigt snabbt för att kolla hur de låg till, varje månad och kanske oftare. Han skickade rapporter till Christian där man kunde se avgifter och rabatter. Han vet inte om Christian eller Peter Rönnholm någon gång var inne i Fondly Analytics men de hade konton där och han är helt säker på att de varit inloggade några gånger, 5-10 gånger under 2022 och 2023 men han vet inte exakt när.

Han vet nästan inget om offertskrivning och han kände självklart till att Fondly lämnade en offert till Regionen. Det var Christian på Regionen hela tiden. Christian ringde eller mailade honom först tror han. Regionen var intresserade av verktyget och ville att de skulle komma med offert i oktober eller november 2022. Christian sa att de var underbemannade och han behövde ett analysverktyg för att få nyckel- och jämförelsetal och riskanalyser på olika larmnivåer för deras innehav av aktier och fonder. Fondly skulle göra en riskbedömning och förhålla sig till Regionens policy och finansplan och han och Göran Farkas lade upp koder för Regionen till Swedconnect.

Han ögnade igenom offerterna som skickades till Regionen, och det finns en del kommentarer som visar det. Han vet inte om det var någon upphandling. Han tror Regionens jurist tog fram avtalet. Han var inte involverad alls men såg det såklart och med en ingenjörns ögon. Han var mest intresserad av vad som förväntades av honom. Det var Göran Farkas som var inblandad i avtalet. Det fanns olika versioner av avtalet och det fanns en skrivning om rabatter och säljavgifter och som togs bort eftersom Fondly inte kan hantera rabatter. Han minns inte varför de var med från början. Distributionsavgifter och marknadsföringsavgifter är samma sak för honom, man distribuerar och ger information om fondbolagen och har marknadsföringssamarbete om en fond. Fondly fick del av avgifterna från fondbolagen som beräknades som procenttal på investerarens belopp på innehavet. Det är alltid så och han har ingen djupare kunskap om det men han har inte heller arbetat med avtal.

Det konkreta arbete som Fondly gjort med att distribuera marknadsföringsmaterial till fondbolagen var innehav till månadsrapporter och information från fondbolagen som marknadsfördes i verktyget, olika nyckeltal och tilläggsinformation i respektive fond. Inte sådant som redan fanns i verktyget utan tilläggsinformation. Fondbolagen ville marknadsföra sig även mot andra och det låg i verktyget men han minns inte exakt vilka.

Verktyget låg kvar i Fondly ett tag efter att han och Göran skildes åt. Han startade ett stort arbete med att ersätta det här och den nya portalen skulle ersättas i augusti. Det var inte hans förstahandsval att fortsätta men brann för det här och jobbade hela sommaren med portalen. De hade parallella idéer till Fondly Analytics första version 2020 eller 2021 med en klar grundfunktionen för att sedan göra verktyget mer effektivt och bygga en produkt som är lätt att underhålla och föra olika versioner av och anpassad till andra kunder.

Mailet den 19 december 2022 om att de kunde börja pitcha verktyget lite hårdare snart betyder inte att det inte kunde användas. Ett verktyg är aldrig

klart och de behövde en grundstomme och det var klart i den här vevan och det här rörde interna förbättringar. De ville förbättra det för institutionella aktörer.

Angående offerten till Regionen i mail till Göran Farkas 12 nov 2021 där han skickade en lista och offertarbete så hade de flera offerter och arbetade mot flera försäkringsmäklare. Distributionsavtal med fondbolag var tidigt aktuellt för deras affärsidé och de hade tidigt kontakt med några fondbolag om distributionsavtal. Han minns dock inte om de hade några distributionsavtal med fondbolag innan de slöt avtal med Regionen. Göran Farkas skrev den 29 november 2021 ett utkast till en offert och det är möjligt att han hade synpunkter på den men han minns inte det nu.

Han var aktieägare i Fondly med 33,3 procent. Innan de slöt avtal med Regionen använde de investeringsmedel för sina höga kostnader. Under 1,5- 2 års tid åren 2022-2023 fick de in intäkter med ca 19,5 Mkr p g a avtalet med Regionen, men det var knappt en miljon per månad och Fondly hade stora kostnader så det krävdes för att driva verksamheten. Han vet inte om det fanns något avtal med Swedbank men det fanns någon form av samarbete. I offerten fanns inte distributionsavgifterna med eftersom man bara tar upp vad man ska göra och kostnaderna för det, sedan tillkommer en massa annat. Det är fel att säga att Regionen "borde" ha fått rabatter för Regionen måste förhandla sina egna rabatter. Att det stod om rabatter i avtalet var för att där måste man vara transparent och ta med alla förhållanden som ska gälla. Han vet inte varför det skulle stå med om rabatterna bara gäller mellan Fondly och fondbolagen. De förklarade för Regionen vad det innebar och de granskade avtalet flera gånger och frågan om detta borde nog ställas till Göran Farkas och Regionens jurist. Han minns inte varför distributionsavgifterna hamnade i avtalet heller men de ville vara så transparenta som möjligt. Det kan hända att han flyttat om i avtalsstrukturen och han och Göran pratade om att det måste finnas med i avtalet. De pratade också om att avtalet kunde leda till att de tjänade pengar. Han fick informationen och storleken på fondandelarna som Regionen köpte

kände han till och att ersättningen baserades på Regionens innehav. Han lade också in ordrar i Swedconnect. Mailet om att deras månadsrapport aldrig användes i februari 2022 var slarvigt uttryckt för de skickade automatiserade dataanalyser framställda med automatiserad teknik utan mänsklig påverkan som användes av Christian vid fondköp. De fick betalt för verktyget och månadsrapporterna och han har för sig att det efter avdrag för alla kostnader blev 750 tkr per år. En fast avgift för licens och månadsrapportering, och om Regionen önskade så la de in ordrar i Swedconnect. Det var Göran Farkas och Regionens jurist som lade in formuleringen i avtalet om att alla transaktionsavgifter och eventuella distributionsavgifter tillfaller leverantören. Han involverades efter att han blev VD när han kontaktade fondbolagen Kavaljer och Prior Nilsson. Att det i avtalet mellan Fondly och Kavaljer inte står att det handlar om marknadsföring vet han inte och han har inte reflekterat över det. Det står i rubriken att det är ett distributionsavtal. Han vet inte varför det står att ersättning ska utgå om innehavet överstiger 100 Mkr. Det är kutym i branschen och en standardformulering att ersättningen till Fondly ska utgå med 50 procent av förvaltningsavgiften enligt hans erfarenhet. Han minns inte med vem men han och Markus på Prior Nilsson kan ha haft en första kontakt. Han hänvisade till Göran Farkas och han skrev att de inte hanterade rabatter utan det gör fonden själv. Marknadsföringsersättningen som Fondly fick genom avtalet med Regionen har de informerats om och funnits i verktyget och framgår av avtalet. Han har varit helt öppen och transparent om det till alla, även Christian. Christian hade kännedom om de här avtalen med alla de här fondbolagen och hur ersättningen beräknades och visste i princip hur stor ersättningen kunde bli till Fondly. När det gäller IKC och ersättningen för förvaltningsavgift om 0,10 procent var bruklig, kutym. CWW var inget bolag han kände till, det var Göran Farkas som hade kontakterna med fondbolagen. Mailet där Camilla skrev till honom 7 december 2023 och Regionen då begärt att de inte skulle betala ut någon ersättning till Fondly på grund av misstanke om allvarliga oegentligheter tror han inte ska blandas ihop med vad som hade

skett innan delningen. Angående Cliens månadsbesked 4 oktober 2023 minns han att han hörde av sig till Louise Engström och påpekade att de inte hanterade rabatter och de fick Cliens ändra i sitt system. Det var inte rabatter utan kvartalsvisa marknads- och distributionsavgifter som skulle betalas ut. Han reagerade direkt och hörde av sig till säljaren som sa att det var ett standardmail som de inte kunde ändra. Han var inte alls inblandad i förhandlingarna med CWW och fick aldrig klarhet i vad det handlade om att kalla till en extra bolagsstämma.

Middagen på Villa Dagmar var helt normal. Det var Göran Farkas som föreslog den restaurangen efter en padelmatch och de skulle prata om förbättringar av månadsrapporterna. Han visste att Christian var anställd på Regionen men hade ingen erfarenhet om sådant här eller sett någon code of conduct.

## Tingsrättens bedömning

Av utredningen har framgått att Christian Tjurhufvud började sin anställning som finansstrateg i Region Västerbotten den 11 oktober 2021 med placering på ekonomistaben i Umeå. Av anställningsavtalet framgår inte arbetsuppgifter Tjurhufvud skulle ha som finanschef och detta var vid tidpunkten inte heller beslutat om eftersom tjänsten var ny. I platsannonsen kan man utläsa att finanschefen självständigt skulle svara för att förvalta regionens finansiella åtaganden och utveckla processer och arbetsuppgifter inom finansområdet i enlighet med beslutade delegationer. Det var dock inte fråga om självständigt arbete i meningen att Tjurhufvud hade något eget beslutsmandat. Han var underställd ekonomidirektören Peter Rönholm med vilken han skulle ha en

nära dialog. Tjurhufvud rapporterade således till Rönnholm som fattade de formella besluten. Ett viktigt utvecklingsområde var enligt platsannonsern ”...kommunikation kring regionens finansiella strategier och resultat”. Tingsrätten bedömer att denna formulering innebar att Tjurhufvuds arbete avsåg rådgivning om finansiella strategier och förslag till beslut ställda till Peter Rönnholm som fattade beslut om kapitalplaceringar. På Tjurhufvuds förslag om ändringar i det styrande dokumentet för medelsförvaltningen, finanspolicyn, beslutades detta av Regionstyrelsen.

Av en lista på arbetsuppgifter som Christian Tjurhufvud mailade till Peter Rönnholm 17 januari 2022 framgår att i hans arbetsuppgifter efter att Regionen inte längre ”outsourcar allt” och de ”tagit hem mandatet” från Söderberg & Partners, ingick att ansvara för pensionsmedelsförvaltningen, likviditetsförvaltningen och skuldportföljförvaltningen. Även om det framgår av Regionens anteckningar från ett teamsmöte att Tjurhufvud hade god kunskap om förvaltning och kunde ”sköta alla fondval på Regionen” har han inte haft den formella beslutanderätten.

Mot den angivna bakgrunden om vad som framgått om beslutsfattandet i Regionen och eftersom Peter Rönnholm var Christian Tjurhufvuds närmaste chef delar tingsrätten försvarets uppfattning om att det framstår som märkligt att Regionen inte tog in en extern resurs efter att anmälan om visselblåsning inkom i oktober 2023 för en opartisk utredning. Med det sagt har det inte framkommit något mer konkret skäl att ifrågasätta de uppgifter som Peter Rönnholm lämnat under ed i tingsrätten och han har gjort ett trovärdigt intryck, och även om han haft svårt att minnas vissa stundtals haft svårt med minnet kan det ha flera naturliga förklaringar, t ex arbetsbelastningen vid tidpunkten så som han själv uppgett.

Tingsrätten vill inledningsvis också kommentera den visselblåsaranmälan som Göran Farkas gav in i oktober 2023 i vilken han riktade misstankar om brott

mot Fondly AB och Christian Tjurhufvud med påståenden om oegentligheter i avtalsförhållandet med Regionen. Såvitt framgått inkom anmälan från Göran Farkas ungefär samtidigt som Regionen även mottog uppgifter om misstänkta oegentligheter från den tidigare kapitalförvaltaren Söderberg & Partners. Vid värderingen av uppgifterna i visselblåsningen måste utgångspunkten enligt tingsrätten vara att de har förhållandevis lågt bevisvärde och inte kan tillmätas någon större betydelse vid värderingen av de uppgifter som lämnats i målet. Uppgifterna är specifika eftersom de kommer från en tidigare medägare i, och nu en klar konkurrent till Fondly AB. Göran Farkas har under förhöret med honom i tingsrätten också försökt att tona ner uppgifternas betydelse av helt uppenbara skäl eftersom han nu också står åtalad för brottslighet i samband med det han påstått i anmälan. Sammanfattningsvis och så som försvaret också påpekat får inte uppgifterna i anmälan betraktas som det allom gällande narrativet för domstolen vid bedömningen av bevisningen i målet.

**Rättslig reglering, tagande och givande av muta, alt. medhjälp, åtalspunkt 1, 4, 6 och 7**

Bestämmelserna om dessa brott, och om medverkan till brott återfinns i brottsbalken och har såvitt nu är av intresse, följande innehåll.

Den som är arbetstagare eller utövar uppdrag och tar emot, godtar löfte om eller begär en otillbörlig förmån för utövning av sin anställning eller sitt uppdrag döms enligt 10 kap 5 a § brottsbalken för *tagande av muta*. Den som lämnar, utlovar eller erbjuder en sådan förmån döms enligt 10 kap 5 b § brottsbalken för *givande av muta*.

Om brotten är grova döms i stället för *grovt tagande av muta eller grovt givande av muta*, 10 kap 5 c § brottsbalken. Vid bedömningen av om brottet är att anse som grovt ska särskilt beaktas om gärningen innefattat missbruk av

eller angrepp på en särskilt ansvarsfull ställning, avsett betydande värde eller ingått i en brottslighet som utövats systematiskt eller i större omfattning eller annars varit av särskilt farlig art. Uppräkningen av kvalifikationsgrunder är inte uttömmande utan samtliga omständigheter kring gärningen ska beaktas vid bedömningen.

Ansvar för brott som är föreskrivet för en viss gärning ska enligt 23 kap. 4 § brottsbalken inte bara ådömas den som utfört gärningen (gärningsmannen) utan även den som främjat gärningen med ”*råd eller dåd*”, d v s anstiftare och medhjälpare. Varje medverkande ska bedömas efter det uppsåt (eller den oaktsamhet) som ligger henne eller honom till last.

#### *Åtalspunkt 1 och 4*

Christian Lundström Tjurhufvud har berättat om sin bakgrund och utbildning med bl a en doktorsexamen i nationalekonomi, sina arbetslivserfarenheter och kunskaper inom finansbranschen och han har framstått som mycket kunnig på området. Han har vidare framstått som säker på sina minnesbilder från de olika händelseförloppen. Tingsrätten har dock noterat att Tjurhufvud ändrat sin utsaga vid något tillfälle, exempelvis rörande det tillägg han gjorde till verksamhetsbeskrivningen i hans bolag SPGE under hösten 2023. Tillägget avsåg att bolaget även ska ägna sig åt att förvalta fast egendom och värdepapper. Det framgår av Tjurhufvuds talmanus från oktober 2023 att han inte meddelade arbetsgivaren om ändringen. Under huvudförhöret i tingsrätten bekräftade han att det stämmer och förklarade att han då redan hade fått sin bisyssla godkänd och tyckte att det var onödigt att meddela arbetsgivaren om ändringen. Under ett senare tilläggsförhör med Tjurhufvud i tingsrätten, har han påstått att han pratade med Peter Rönnholm om ändringen i verksamhetsbeskrivningen innan han skickade den till Bolagsverket, att Peter då var väldigt intresserad av detta och han själv var mån om att inte hålla något

hemligt. Peter Rönnholm har uppgett att han och Christian Tjurhufvud aldrig pratade om bisysslan efter att den hade godkänts (den 24 februari 2022) och att han inte ens visste om att Tjurhufvud hade ett bolag (SPGE) förrän i oktober 2023. Peter Rönnholm har inte sagt att han inte minns om det var så utan låtit helt säker på den saken. Det har inte framgått något som föranleder tingsrätten att ifrågasätta Peter Rönnholms uppgifter i denna del. Tjurhufvuds påstående om att han pratade med Rönnholm innan han gjorde ändringen i verksamhetsbeskrivningen framstår mot bakgrund av det nu sagda därför som en efterkonstruktion.

Tingsrätten vill emellertid här påpeka att vad Peter Rönnholm egentligen kände till om Christian Tjurhufvuds bisyssla och således vilka omständigheter som legat till grund för beslutet om att godkänna bisysslan, har liten eller ingen betydelse för bedömningen av om en förmån är otillbörlig enligt mutbrottslagstiftningen. Frågan om ett mutbrott har begåtts går inte att avtala bort och om en förmån varit otillbörlig avgörs utifrån en samlad bedömning av samtliga relevanta omständigheter, inklusive förmånens påverkan på allmänhetens förtroende för tjänsteutövningen. Av förarbeten till mutbrottslagstiftningen (proposition 2011/12:79, En reformerad mutbrottslagstiftning) följer att en förmån anses otillbörlig om den kan påverka allmänhetens förtroende för tjänsteutövningen eller om den strider mot god sed inom den aktuella verksamheten. Förmånen behöver inte vara av betydande värde för att anses otillbörlig; det avgörande är dess påverkan på tjänsteutövningen. En godkänd bisyssla kan däremot påverka uppsåtsbedömningen, se nedan.

Mattias Eriksson och Magnus Eriksson har sammanfattningsvis förnekat brott, att de haft en brottsplan, agerat tillsammans och i samförstånd med Christian Tjurhufvud, samt att de haft uppsåt till mutbrott.

Magnus Eriksson har lämnat en berättelse om händelseförloppet som präglats av relativt goda minnesbilder. De uppgifter och förklaringar han lämnat saknar uppenbara motstridigheter. Han har gjort ett kunnigt och trovärdigt intryck. Detsamma gäller för Mattias Eriksson.

Magnus Eriksson har berättat om sina arbetsuppgifter på C8 vid tidpunkten och som har stöd främst i vad Mattias Eriksson, Ebrahim Kasenally och Christian Tjurhufvud uppgett. Magnus Eriksson utförde utbetalningar på grund av C8s konsultavtal med SPGE efter instruktioner från Mattias Eriksson och Ebrahim Kasenally. Magnus Eriksson vidgått att han betalade de fem första av totalt sju fakturor ställda till SPGE. Magnus Eriksson signerade konsultavtalet med SPGE för C8s räkning den 6 maj 2022 enligt fullmakt. Magnus Eriksson hjälpte också Christian Tjurhufvud med att starta upp sitt bolag SPGE i april 2022, gjorde avräkningar och var behjälplig med fakturering för SPGEs räkning avseende konsultarvode. Det har inte framgått att Magnus Eriksson har deltagit i några avtalsförhandlingar mellan C8 Technologies och SPGE eller i några konkreta diskussioner med Christian Tjurhufvud om affärsplaner eller något som kan liknas vid en brottsplan. Något konkret som antyder en brottsplan har över huvud taget inte framgått i den mailväxling som åberopats eller av den skriftliga bevisningen i övrigt. Detta gäller även i förhållande till Mattias Eriksson.

När Tjurhufvud till exempel skrev i mail ”Nu har vi ett år på oss” till Magnus Eriksson under våren 2023 har Magnus Eriksson förklarat att detta avsåg skyldigheten att skaffa en revisor till SPGE vid en viss omsättningsnivå. Inte heller detta framstår som en del av en brottsplan.

Magnus Eriksson har uppgett att han vid tidpunkten kände till att Tjurhufvud var finanschef på Region Västerbotten och att det i avtalet mellan C8 och SPGE framgick att SPGE skulle erhålla konsulterättning i förhållande till omfattningen av Regionens investeringar i certifikat. Magnus Eriksson har

uppgett att han uppfattade att Christian Tjurhufvud utförde arbete för C8 i C8 Studio men inte i vilken omfattning.

Magnus Eriksson har vidare uppgett att Tjurhufvud hade sagt till honom att han hade fått sin bisyssla godkänd och hade tillstånd att utföra arbetsuppgifter i enlighet med vad som framgår av konsultavtalet. Detta har även Mattias Eriksson uppgett.

Mattias Eriksson har även i övrigt bekräftat Magnus Erikssons uppgifter och vidgått att C8 betalade totalt 9 599 437 kr till SPGE Research AB i konsultarvoden under tidsperioden augusti 2022 – mars 2024 samt att detta ägde rum inom ramen för det avtalsförhållande som gällde mellan C8 och SPGE vid tidpunkten för betalningarna. Betalningarna har avsett ersättning för utfört arbete i C8 Studio.

*Har Christian Tjurhufvud arbetat i C8 Studio?*

Åklagaren och Regionen har gjort gällande att Christian Tjurhufvud inte utfört arbete i C8 Studio som skulle motivera ersättningen enligt konsultavtalet med C8. Till stöd för påståendena har sakkunnigutlåtanden av och vittnesförhör med Phoebus Theologites och Fredrik Floric åberopats av åklagaren och Regionen.

Till styrkande av att Christian Tjurhufvud har arbetat i C8 Studio och att ersättningen varit marknadsmässig har Mattias Eriksson åberopat sakkunnigutlåtanden av och vittnesförhör med Colin Knight. Alla tre sakkunniga är mycket erfarna inom finansområdet och har lämnat värdefulla upplysningar och bedömningar i målet.

När det gäller frågan om Christian Tjurhufvud verkligen har arbetat med det han fått ersättning för av C8 har Mattias Eriksson och Ebrahim Kasenally (som

är medgrundare av C8 och ”som en bror” till Mattias Eriksson), beskrivit hur arbetet i C8 Studio fungerar. Ebrahim Kasenally har förklarat hur arbete med strategisk utveckling vid skapandet av index fungerar och när det gäller Ebrahim Kasenally som person har Phoebus Theologites berättat att han har stor respekt för Ebrahim Kasenally som betraktas som en ”mega quant” i branschen (ung. stor finansanalytiker, trns anm.).

Tingsrätten konstaterar att Christian Tjurhufvud förutom en avhandling om värdepappershandel med optimal hävstång, även skrivit artiklar om bl a algoritmer och investeringsstrategier. Han har beskrivit det arbete han utfört i C8 Studio med utveckling av regelbaserade strategier som legat till grund för index i de certifikat som Regionen sedan investerat i. Tjurhufvuds uppgifter om det arbete han lagt ned avseende index/strategier har stöd av förhörsuppgifter med Mattias Eriksson och Ebrahim Kasenally samt de uppgifter Colin Knight lagt fram i sitt utlåtande och hörts om i tingsrätten. Colin Knight har även haft dokumentation om C8 tillgänglig som övriga sakkunniga inte haft och som han också lagt till grund för sitt utlåtande.

Vittnesförhöret med Ebrahim Kasenally är åberopat av Mattias Erikssons försvarare som uppgett att Ebrahim Kasenally inte har förhörts av polis under förundersökningen. Att en vad som under alla förhållanden måste bedömas som en intressant person i en förundersökning inte är hörd av polis måste enligt tingsrätten bedömas som en brist. Det leder också till frågetecken kring utredningens robusthet.

Med beaktande av den sammantagna bevisningen och främst av förhörsuppgifter finner tingsrätten att åklagaren och Regionen inte förmått styrka att Christian Tjurhufvud inte arbetat med konsulttjänster i den omfattning som skulle motivera den genom SPGE mottagna ersättningen. Tingsrätten gör den bedömningen även om underlaget till utbetalningarna av konsulterställningen, t ex avsaknaden av redovisning av arbetade timmar,

mötesprotokoll m.m., är klart bristfälligt. Den fortsatta utgångspunkten är därmed att Tjurhufvud har arbetat i C8 Studio med strategier för certifikat och erhållit marknadsmässig ersättning, 50% av den management fee som betalats in till C8 av Regionens medel vid investeringar i ”arbetade” certifikat. Tingsrätten anser vidare att Tjurhufvud får anses ha varit kompetent för arbetsuppgiften och att hans arbetsinsatser med strategier därför, i vart fall i teorin har förbättrat Regionens avkastningsmöjligheter på investeringar i aktuella certifikat.

### *Bisysslan*

Enligt 7 § lagen om offentlig anställning får en arbetstagare inte ha någon bisyssla som kan rubba förtroendet för hans eller någon annans opartiskhet i arbetet eller som kan skada myndighetens arbete. Arbetsgivaren har en skyldighet att besluta att en arbetstagare ska upphöra med en bisyssla som inte är förenlig med denna bestämmelse.

Stadgandet innebär att arbetsgivarens godkännande av en bisyssla inte automatiskt utesluter risken för att bisysslan kan anses förtroendeskadlig.

När det gäller Christian Tjurhufvuds bisyssla konstaterar tingsrätten att hans och Peter Rönnholms uppgifter om när och vad de diskuterat gällande C8 och Tjurhufvuds bisyssla skiljer sig åt. Tjurhufvud har uppgett att han tidigt berättade för Rönnholm om C8 som affärskontakt och någon tid senare om att hans bisyssla i C8 var konsultarbete med inkomster om 2 Mkr årligen men att Rönnholm inte tyckte att detta innebar något jävsproblem eller problem med höga inkomster i bisysslan. Rönnholm ska i samband med detta även ha sagt att han tyckte de skulle ligga lite lågt, eller något liknande med samma innebörd, om Tjurhufvuds bisyssloinkomster för att inte väcka avundsjuka.

Peter Rönnholm har uppgett att detta inte stämmer och att han skulle ha kommit ihåg om Tjurhufvud redan tidigt hade nämnt C8 eftersom det hade gjort honom oerhört fundersam på jävssituationen. Det Rönnholm uppgett framstår som betydligt mer trovärdigt än att han till synes helt utan anledning skulle ha ansett att Tjurhufvuds koppling till C8 och bisysslan där inte utgjorde ett jävsproblem utan istället uttryckt en vilja att tysta ned det. Tingsrätten anser att Tjurhufvuds uppgifter om att han hade berättat för Rönnholm om C8 och bisysslan där därför är en efterkonstruktion.

Vad Matilda Lund i detta avseende uppgett om vad hon uppfattade att Peter Rönnholm kände till om bisysslan föranleder ingen annan bedömning eftersom detta enbart avsåg en kort bekräftelse under ett möte som handlade om att Tjurhufvud skulle stängas av från sin tjänst och inte att utreda något i sak. Vad Christian Tjurhufvud uppgett om att han aldrig fyllt i någon anmälan om bisyssla tidigare och att han därför skrev ungefär likadant som han sett i någon annan anmälan föranleder inte heller någon annan bedömning. Utredningen har visat att Christian Tjurhufvud hade tagit del av Regionens tydliga och utförliga riktlinjer om bisysslor och att han dessutom hade ställt frågor till Henrik Sandberg om vad som var tillåtet när det gällde konferenser och middagar. Att Tjurhufvud mot den bakgrunden inte ställde frågor om sin tänkta bisyssla på samma sätt framstår som motsägelsefullt.

Den sammantagna bedömningen är att Tjurhufvuds hantering av sin bisyssla där han medvetet undanhöll de korrekta förhållandena, framstår som en del av en brottsplan eftersom den enda rimliga förklaringen till att han undanhöll informationen för Peter Rönnholm var för att han då, i februari 2022, visste att han snart skulle komma att erhålla konsultersättning från C8 som var beroende av vilka investeringar som Regionen gjorde i certifikat.

Den omständigheten att Peter Rönnholm blev föremål för en anonym anmälan sommaren 2025 om misstänkta oegentligheter med koppling till Swedbank,

föranleder inte heller någon annan bedömning. Uppgifterna framstår som grundlösa då anmälaren såvitt känt fortfarande är anonym och misstankarna enligt uppgift skrivits av.

Sammantaget och mot bakgrund av vad som framgått av utredningen bedömer tingsrätten att Christian Tjurhufvud medvetet undanhållit uppgifter om sin bisyssla och att han därigenom fört Peter Rönnholm bakom ljuset om vad bisysslan i verkligheten bestod av. Någon korrekt prövning av bisysslans tillåtlighet kunde därmed inte ske. Arbetet som konsult åt C8 och den ersättning som utgick när Regionen investerade i de certifikat som Tjurhufvud utvecklat strategier för, har således inte kommit till arbetsgivarens kännedom förrän i oktober hösten 2023.

*Christian Tjurhufvuds ersättning har varit en otillbörlig förmån*

Alla typer av ersättningar, exempelvis pengar, rabatter, lön och konsultarvoden utgör förmåner enligt mutbrottslagstiftningen. Om ett arbete eller en tjänst har utförts till marknadsmässig ersättning saknar avgörande betydelse för om en förmån ska anses som otillbörlig, utan om det finns ett tjänstesamband.

Christian Tjurhufvud hade i sin roll som finansstrateg stort inflytande på Regionens beslut om kapitalförvaltning avseende investeringar i värdepapper m.m., även om de formella besluten togs av Peter Rönnholm. Det var Christian Tjurhufvud som föreslog investeringar i certifikaten hos C8 och Regionen beslutade också om dessa investeringar med start från försommaren 2022. Eftersom Tjurhufvud då hade arbetat med och även fortsatte arbeta med index/strategier till certifikaten som Regionen investerade i erhöll han avtalsenlig ersättning av C8. För det arbetet tjänade Tjurhufvud totalt ca 9,5 Mkr i konsultarvode i sin bisyssla.

Den omständigheten att Tjurhufvud hade andra arbetsuppgifter som finanschef och rådgivare i Regionen än de arbetsuppgifter han hade som konsult åt C8 föranleder ingen annan bedömning. Inte heller den omständigheten att Tjurhufvuds arbete på strategier kan ha bidragit till en högre avkastning på Regionens investeringar än om han inte hade gjort det.

*Christian Tjurhufvud har agerat med uppsåt*

När det gäller frågan om uppsåt och det Tjurhufvud uppgett om att tanken inte ens slog honom att hans bisyssla skulle kunna utgöra mutbrott, bär inte sannolikhetens prägel. Hans uppdrag som konsult hos C8 har haft mycket nära koppling till hans tjänsteutövning i och med att han fått ersättning för sitt arbete med index till certifikat i C8 Studio i förhållande till hur mycket pengar som Regionen investerade i dessa certifikat och hur länge, samtidigt som han i hög grad kunnat påverka Regionens investeringsbeslut. Även mot bakgrund av hans eget agerande och att han undanhöll korrekt information om sin bisyssla för Peter Rönnholm, är det visat att Christian Tjurhufvud haft direkt uppsåt till mutbrott. Åtalet för tagande av muta i åtalspunkt 1 är därmed styrkt och ska bifallas. Brottet är grovt då det avsett betydande värde och ingått i en brottslighet som utövats systematiskt. Brottsligheten har ägt rum vid sju tillfällen vid de tillfällen ersättningen från C8 betalades ut, från den 15 augusti 2022 till den 4 mars 2024.

*Magnus Eriksson och Mattias Eriksson ska frikännas*

När det gäller Mattias Eriksson och Magnus Eriksson har utredningen inte visat att de ingått i eller deltagit i några diskussioner om det som utgjort Christian Tjurhufvuds brottsplan. Det de diskuterat framstår som legitima affärsmässiga överväganden. Det har inte heller framgått att det funnits någon anledning för

vare sig Mattias Eriksson eller Magnus Eriksson att ifrågasätta att Tjurhufvud hade fått tillstånd av sin arbetsgivare att bedriva konsultverksamhet så som framgår av avtalet med C8. Det har inte heller framgått något konkret som kan tolkas som en brottsplan i den mailväxling som föregått avtalsrelationen mellan SPGE och C8 våren 2022 eller i kontakterna avseende investeringarna i certifikaten eller i utredningen i övrigt gällande detta. Den omständigheten att Christian Tjurhufvud och Mattias Eriksson känner varandra sedan tidigare och har diskuterat gemensamma affärsplaner 2017-2018 föranleder ingen annan bedömning av åtalet gällande mutbrott. Inte heller den omständigheten att Christian Tjurhufvud redan innan det blev aktuellt med något köp av certifikat pratade om certifikat i mail till Mattias Eriksson och Ebrahim Kasenally. Christian Tjurhufvud har vidare en imponerande akademisk bakgrund och arbetskarriär och det har inte heller av den anledningen funnits skäl för Mattias Eriksson eller Magnus Eriksson att fatta misstankar om att Tjurhufvuds bisyssla inte hade godkänts av hans arbetsgivare. Att bisysslan var godkänd var intaget som ett villkor i konsultavtalet med C8 och Tjurhufvud hade också sagt att han fått sin bisyssla godkänd. Tingsrätten har som framgått i åtalspunkt 1 även kommit fram till att Christian Tjurhufvud utfört arbete i enlighet med konsultavtalet med C8. Mot den nu angivna bakgrunden och då det inte heller är visat att någon av Mattias Eriksson och Magnus Eriksson har känt till eller förhållit sig likgiltiga till att Tjurhufvuds bisyssla inte godkänts eller hade godkänts men på felaktiga grunder, är det inte heller styrkt att de haft uppsåt till att konsulterställningen till SPGE utgjort en otillbörlig förmån. Det är sammantaget inte visat att det funnits någon gemensam brottsplan eller att Mattias Eriksson och Magnus Eriksson tillsammans och i samförstånd lämnat otillbörliga förmåner till Christian Tjurhufvud. I avsaknad av brottsligt uppsåt ska åtalet mot Mattias Eriksson och Magnus Eriksson för givande av muta lämnas utan bifall. Även åklagarens alternativa yrkande avseende Magnus Eriksson för medhjälp till mutbrott ska på grund av bristande uppsåt lämnas utan bifall.

*Frågan om skada på grund av mutbrott, åtalspunkt 1*

Region Västerbotten har i tillägg till åklagarens gärningsbeskrivning i åtalspunkt 1 gjort gällande att Regionen genom mutbrottet ”tillfogats betydande skada”. Tingsrätten konstaterar att det för mutbrott inte krävs någon skada, men påståendet ska ändå prövas. Den förebringade och sammantagna utredningen i målet inklusive den sammanfattning av en granskning (ingen slutsats), som Fredrik Wahlgren uppgett att han gjort av inhämtade uppgifter i målet avseende beräkningar och jämförelser av kostnader och avgifter på Regionens portföljinnehav vid vissa datum, innehåller frågetecken som försvaret varit inne på, bl a har inte hela underlaget till sammanfattningen redovisats (samtliga uppgifter ska ha emellertid ha kommit från förundersökningen), och rapporter från Evisens som delvis lagts till grund för sammanfattningen förefaller i någon mån ha varit felaktiga. Även underlag från Region Västerbotten samt Swedbank har lagts till grund för Wahlgrens sammanfattning. Det finns således frågeställningar och oklarheter om hur beräkningar har gjorts och om dessa är korrekta. Mot den bakgrunden kan några säkra slutsatser om huruvida Regionen tillfogats en ekonomisk skada därför inte göras. Sammantaget och när det gäller frågan om Regionen har tillfogats en betydande skada, finns det i utredningen inte ett tillräckligt underlag för att kunna konstatera en slutlig ekonomisk skada. Mot den nu angivna bakgrunden anser tingsrätten att det inte heller med någon tillräcklig grad av säkerhet kan sägas ha funnits en beaktansvärd risk för slutlig ekonomisk skada (definitionen på skada vid brottet trolöshet mot huvudman) i åtalspunkt 1. Påståendet om att Region Västerbotten genom mutbrottet tillfogats betydande skada är därmed inte styrkt.

*Åtalspunkt 2 och 3*

Åklagaren har i gärningsbeskrivningarna avseende bokföringsbrott gjort gällande att sju bokförda kundfakturer som SPGE ställt ut till C8 Technologies är osanna. Av den granskning som Fredrik Wahlgren gjort framgår att utgångspunkten för granskningen varit att angivna fakturer inte svarar mot verkliga förhållanden utan har upprättats och använts i syfte att dölja betalningar som i utredningen bedömts utgöra mutor.

*Av granskningen framgår vidare bl a att det "...av kundfakturorna till C8 endast framgår att de avser "Financial consulting services". Någon ytterligare beskrivning saknas och det finns heller ingen hänvisning till något avtal etc. som förtydligar vad som avses. Förutom för faktura 107 framgår inte heller hur fakturabeloppen beräknats. I underlaget av faktura 107 förklaras inte närmare vad som avses med "Financial consulting services". Den sammantagna bedömningen är att 100 % av SPGE:s intäkter är bristfälligt verifierade på så sätt att de saknar uppgift eller hänvisning till underlag som gör det möjligt att identifiera affärshändelsen, förstå dess innebörd, kontrollera fullständigheten i bokföringsposterna och inte utan svårighet fastställa sambandet mellan verifikation och bokförd post för räkenskapsåren 2022 och 2023."*

Tingsrätten har under åtalspunkt 1 och 4 kommit fram till att Christian Tjurhufvud att utredningen har visat att han utfört arbete i C8 Technologies enligt konsultavtal träffat den 6 maj 2022 mellan C8 och Tjurhufvuds bolag SPGE Research AB. Sju fakturer har legat till grund för utbetalningar av konsultarvodet från C8 till SPGE. Åklagaren har i åtalspunkt 2 (tre fakturer) och 3 (fyra fakturer) gjort gällande fakturorna som *osanna*. Tingsrätten bedömer att fakturaunderlaget är bristfälligt men att det arbete som fakturorna avser har utförts, varför fakturorna inte är att bedöma som osanna.

Det leder till att åtalet mot Christian Tjurhufvud för att han åsidosatt bokföringsskyldigheten enligt bokföringslagen i sitt bolag genom att ha lämnat oriktiga uppgifter i bokföringen i form av osanna fakturor ska ogillas.

*Åtalspunkt 6 och 7*

Av utredningen har framgått att Jonas Brodd bjöd Christian Tjurhufvud på middag den 2 november 2022 på Villa Dagmar i Stockholm när Tjurhufvud var anställd som finanschef på Region Västerbotten och Jonas Brodd arbetade i Fondly AB. Regionen hade ett pågående avtal om konsulttjänster med Fondly AB sedan ett halvår tillbaka. Av kvittot från middagen framgår att den totala kostnaden för middagen uppgick till 2 095 kr och att de åt hälleflundra och drack vatten till. Omständigheterna kring middagen är ostridiga och Brodd och Tjurhufvud har samstämmt uppgett att den var arbetsrelaterad och att detta var enda gången de träffades under den två år långa affärsrelation.

Tingsrätten gör följande bedömning. Av utredningen har framgått att det varit fråga om en (1) middag utan excesser och till en som tingsrätten bedömer, rimlig kostnad på en bättre restaurang (men som inte har några stjärnor i Guide Michelin) inom ramen för en pågående affärsrelation. Tjurhufvud har inte utövat någon myndighet i sin roll som finanschef.

Av rättsfallet NJA 2020 s 241 framgår att straffansvaret för mutbrott ska avgränsas till klart otillbörliga situationer och att straffansvaret ska avgränsas till handlingar som tydligt ligger utanför gränsen för det godtagbara. En helhetsbedömning ska göras av samtliga omständigheter.

Mot bakgrund av vad HD anfört i rättsfallet samt den sammantagna utredningen bedömer tingsrätten att omständigheterna vid den nu aktuella middagen inte varit sådana att förmånen kan anses som klart otillbörlig. Det har därmed inte framgått något som medför bedömningen att middagen

objektivt sett varit ägnad att påverka någons tjänsteutövning. Åtalet för givande respektive tagande av muta ska därför lämnas utan bifall.

### **Rättslig reglering, bedrägeri alt. trolöshet mot huvudman**

Av 9 kap. 1 § första stycket brottsbalken följer att den som medelst vilseledande förmår någon till handling eller underlåtenhet, som innebär vinning för gärningsmannen och skada för den vilseledde eller någon i vars ställe denne är, döms för *bedrägeri*.

Av 9 kap. 3 § brottsbalken följer att om brott som avses i 1 § är att anse som grovt, döms för *grovt bedrägeri*. Vid bedömningen av om brottet är grovt ska det särskilt beaktas om exempelvis gärningsmannen har missbrukat allmänt förtroende eller använt urkund eller annat vars brukande är straffbart enligt 14 eller 15 kap. eller vilseledande bokföring, gärningen har avsett betydande värde eller inneburit synnerligen kännbar skada, gärningen har ingått i en brottslighet som utövats i organiserad form eller systematiskt, eller gärningen annars har varit av särskilt farlig art.

Av 10 kap. 5 § brottsbalken följer att om någon, som på grund av förtroendeställning fått till uppgift att för någon annan sköta en ekonomisk angelägenhet eller självständigt hantera en kvalificerad teknisk uppgift eller övervaka skötseln av en sådan angelägenhet eller uppgift, missbrukar sin förtroendeställning och därigenom skadar huvudmannen, döms han eller hon för *trolöshet mot huvudman*.

Om brottet är grovt, döms för *grovt trolöshet mot huvudman*. Vid bedömningen av om brottet är grovt ska det särskilt beaktas om huvudmannen har tillfogats betydande eller synnerligen kännbar skada, om gärningsmannen exempelvis

har använt urkund eller vilseledande bokföring eller om gärningen annars har varit av särskilt farlig art.

*Åtalspunkt 5*

Christian Tjurhufvuds arbetsuppgifter som finansstrateg på ekonomistaben innebar att han var intern rådgivare till Peter Rönnholm, ekonomidirektör och chef för ekonomistaben, avseende kapital- och skuldförvaltningen. Tjurhufvud hade inte något eget beslutsmandat utan ansvaret för Regionens kapital- och skuldförvaltning låg på Peter Rönnholm. Enligt den delegationsordning som gällde vid tidpunkten var det Rönnholm ensam som hade behörighet att fatta beslut om avtal med fondbolag, köp- och säljbeslut, vilka placeringar som skulle göras m.m.. Placeringsbesluten sker utifrån gällande finanspolicy, det styrande dokument som beslutas av Regionstyrelsen. Såvitt framgått har någon delegation av beslutsrätten i något enda avseende skett till Christian Tjurhufvud.

Christian Tjurhufvud kallades finanschef men hade inte något beslutsmandat och inte heller något budget- eller personalansvar och inga underställda. Hans formella titel var finansstrateg och han arbetade som intern rådgivare till ekonomidirektören angående Regionens skuld- och kapitalförvaltning. Tjänsten var ny och Tjurhufvud ensam ansvarig och han efterfrågade tidigt i sin anställning mer personal. Så som tingsrätten uppfattat det fanns det vid tidpunkten också planer på att bygga upp en egen förvaltningsorganisation i Regionen i vilken Christian Tjurhufvud skulle ingå.

Det är ostridigt att Tjurhufvud och Rönnholm hösten 2021 pratade om att ersätta Söderberg & Partners med en annan leverantör av finansiella tjänster eftersom Regionen inte hade varit helt nöjd med det dåvarande upplägget. Detta ledde till en s k direktupphandling där flera tänkbara aktörer ombads inkomma

med prisförslag, bl a Carnegie, Nordea och Fondly. Tjurhufvud har uppgett att han vid valet av leverantör diskuterade villkoren i finanspolicyn med Rönnholm och att de kom fram till att Fondly var den enda leverantören som uppfyllde kraven. Beslutet om vem som skulle få uppdraget föll därför på Fondly och inte på Nordea, som var billigast. Tjurhufvuds uppgifter om detta har i stort sett bekräftats av Rönnholm.

Fondlys offert och avtal skiljer sig åt såvitt avser tillägget i avtalet om att Fondly, förutom en fast avgift om 60 tkr per år och 3 punkter, också hade rätt till eventuella distributionsavgifter. Fondbolaget Cliens Kapitalförvaltning tillsåg att Regionen skrev under en fullmakt om att Regionen nu var medveten om att Cliens betalade till Fondly. Peter Rönnholm har undertecknat avtalet med Fondly och insynsfullmakten från Cliens, och även om han inte kunnat minnas några detaljer kring detta eller att det ens har skett, har han bekräftat att han har undertecknat avtalet och insynsfullmakten.

Jonas Brodd, Göran Farkas och Christian Tjurhufvud har förnekat brott, att de agerat tillsammans och i samförstånd och att de haft en gemensam brottsplan. De har berättat utförligt om sina inbördes kontakter, omständigheterna kring avtalet mellan Fondly och Regionen från mars 2022 och sina kontakter med fondförvaltarna av vilka ett flertal har hörts som vittnen. Det framstår för tingsrätten som om dessa kontakter mestadels bestått av sedvanliga avtalsförhandlingar mellan Fondly och fondbolagen.

Brodd, Farkas och Tjurhufvud har under förhören i tingsrätten gjort intrycket av att ha goda minnesbilder och deras berättelser har inte innehållit några uppenbart motstridiga uppgifter. Var och en har framstått som trovärdig och deras uppgifter har i stort sett bekräftats av vad vittnena från fondbolagen uppgett om sina kontakter med dem.

Det har inledningsvis framgått av förhörsuppgifterna att Brodd och Tjurhufvud tidigare har varit kollegor, och av återopade sms förstår man att de 2019 hade

privata kontakter och då även diskuterade affärer. Något anmärkningsvärt i dessa sms har inte framkommit.

### *Åtalet för bedrägeri*

Region Västerbotten slöt efter upphandlingsförfarande avtal ”depåavtal med rådgivning” med Fondly på förslag av Tjurhufvud i mars 2022. Peter Rönnholm har sagt att om han då vetat att Fondly hade avtal med fondbolagen så hade det varit en annan situation, och om han känt till avgifterna som Fondly erhöll från dem. Avtalet med Fondly undertecknades som redan framgått av Peter Rönnholm i mars 2022 och insynsfullmakten för Cliens i maj 2022. Rönnholm har inte haft något minne av att han skrivit under dokumenten och inte heller av innehållet i något av dem. Av det inte alltför omfattande avtalet med Fondly framgår emellertid att eventuella distributionsavgifter ska gå till Fondly, att de har ett analysverktyg ”FondlyAnalytics” och att Rönnholm har tillgång till det verktyget med kod, vilket han själv uppgett att han inte vetat om. Av den kortfattade fullmakten till Cliens framgår att Rönnholm med sin underskrift bekräftar att Regionen kände till att Fondly fick betalning av fondbolaget. Att det funnits någon skyldighet för någon av Tjurhufvud, Brodd eller Farkas att till Peter Rönnholm så som Regionens beslutfattare lämna fullständig information om rabatter eller avgifter hos fondbolagen har inte framgått. Det har inte heller framgått att det funnits någon skyldighet att förhandla om rabatter för Regionens räkning. Av utredningen, lämnade förhörsuppgifter m.m. har inte framgått att verktyget FondlyAnalytics inte existerar eller inte fungerar så som åklagaren och Regionen gjort gällande. Det har vidare inte framgått annat än att Fondly levererat enligt avtalet och även sett till att rätt andelsklasser valts vid investeringar. Det är sammantaget och mot den angivna bakgrunden inte visat att Christian Tjurhufvud, Göran Farkas

och Jonas Brodd gjort sig skyldiga till något vilseledande av Regionen varför åtalet för bedrägeri lämnas utan bifall.

*Trolöshet mot tjänsteman?*

Av förarbeten, lagkommentar och doktrin framgår att stadgandet om trolöshet mot huvudman innebär att en person på grund av förtroendeställning ha fått en viss uppgift. Uppgiften ska, såvitt är av relevans för detta mål, bestå i att 1. sköta en ekonomisk angelägenhet för någon annan, 2. personen ska missbruka sin förtroendeställning och 3. huvudmannen ska därigenom skadas.

Mycket kortfattat kan en ekonomisk angelägenhet exempelvis vara en VD som disponerar bolagets kontokort och kan initiera ekonomiska dispositioner för bolagets räkning. Den tilltalade ska ha ett handlingsutrymme – en möjlighet att självständigt fatta beslut eller genomföra dispositioner som påverkar huvudmannens ekonomi. Att uppgiften har anförtrotts “på grund av förtroendeställning” innebär att huvudmannen har gett personen denna maktposition just därför att man litar på honom/henne. Det är detta förtroende som sedan missbrukas.

Av doktrin följer att trolöshet mot huvudman inte är en “allmän kriminalisering av kontraktsbrott”; det krävs den särskilda kvalitativa dimensionen att huvudmannen lämnat ifrån sig ett förmögenhetsintresse till den andre för att denne självständigt ska hantera det (Gustav Almkvist, Förmögenhetsbrott och förmögenhetsrätt, 2020, s 521 ff).

En förtroendeställning utmärks av att en person självständigt får utföra uppgiften att sköta eller övervaka skötseln av ekonomisk angelägenhet för någon annan. Detta skiljer sig mot situationen där någon arbetar med någon annans ekonomiska angelägenhet utan denna grad av autonomi. Vidare får det inte röra sig om rådgivning om hur någon annan själv ska sköta sina

ekonomiska angelägenheter. I ett sådant fall är kravet på förtroendeställning inte heller uppfyllt. (se bl a Gustav Almkvist, Förmögenhetsbrott och förmögenhetsrätt, 2020, s. 506).

Det har inte framgått annat än att Regionen i egenskap av huvudman har tagit del av avtalet med Fondly och haft möjlighet till kontroll och inflytande över förhandlingarna om nytt depå- och rådgivningsavtal inklusive ersättningar, avgifter och rabatter. Det innebär att Christian Tjurhufvuds roll som finansstrateg inte varit så självständigt att han ensam haft ansvar för upphandlingen utan ledning eller kontroll från sin chef. Det är inte heller visat att Tjurhufvud fått ett självständigt uppdrag att för Regionen räkning förhandla om offerten från Fondly. Han har därmed inte haft sådan förtroendeställning som krävs för brottet trolöshet mot huvudman varför åtalet ska ogillas redan på den grunden.

Göran Farkas och Jonas Brodd har genom avtal med Regionen haft i uppdrag att verkställa Regionens investeringsbeslut i Swedbanks depåtjänst och ta fram beslutsunderlag till Regionen i form av riskbedömningar och investeringsanalyser. Det har inte gjorts gällande att de inte fullgjort dessa uppgifter. Något annat är inte avtalat med Fondly. Brodd och Farkas har således inte haft till uppgift att självständigt sköta Regionens investeringar, utan att tillhandahålla underlagen för Regionen att själv fatta de besluten. De har därmed inte haft sådan förtroendeställning som krävs för brottet trolöshet mot huvudman varför åtalet ska ogillas redan på den grunden.

Med denna bedömning finns det inte anledning för tingsrätten att gå vidare och pröva om övriga brottsrekvisit för trolöshetsbrottet förelegat, t ex om något missbruk av förtroendeställning skett, om missbruket orsakat skada eller om de tilltalade handlat med uppsåt.

Sammantaget medför det att åtalet i åtalspunkt 5 avseende bedrägeri ska lämnas utan bifall. Även åtalet för trolöshet mot huvudman ska lämnas utan bifall liksom åtalet för medhjälp till trolöshet mot huvudman.

## Påföljd

Christian Lundström Tjurhufvud är tidigare ostraffad och ska nu dömas för grovt mutbrott som avsett ett betydande belopp och utövats systematiskt. Tingsrätten bedömer emellertid inte att brottet är grovt på den grunden att Tjurhufvud innehaft en särskilt ansvarsfull position i rollen som finanschef. Straffskalan för grovt brott spänner mellan sex månader och sex års fängelse. Tingsrätten bedömer att straffvärdet för brottet uppgår till två år och sex månaders fängelse. Vid straffmätningen ska rätten beakta förekommande billighetskäl enligt 29 kap. 5 § brottsbalken, så som att Christian Tjurhufvud förlorat sin anställning på grund av brottet. Straffet bestäms därför till fängelse i två år.

## Näringsförbud

Näringsförbud får meddelas bl.a. den som faktiskt har utövat ledningen av en näringsverksamhet som en juridisk person har bedrivit. Näringsförbud får även meddelas den som innehaft viss ställning i vissa särskilt angivna juridiska personer, bl.a. ledamöter och verkställande direktörer i aktiebolag. Den som har grovt åsidosatt sina skyldigheter i näringsverksamhet och därvid har gjort sig skyldig till brottslighet som inte är ringa, ska meddelas näringsförbud, om ett sådant förbud är påkallat från allmän synpunkt. Vid bedömningen av om

näringsförbud är påkallat från allmän synpunkt ska rätten särskilt ta hänsyn till bl.a. om åsidosättandet har varit systematiskt och /eller syftat till betydande vinning. Om den som avses med en talan eller en ansökan om näringsförbud har gjort sig skyldig till brott i näringsverksamheten och det för brottet inte är föreskrivet lindrigare straff än fängelse i sex månader ska näringsförbud anses påkallat från allmän synpunkt, om inte särskilda skäl talar mot det.

Näringsförbud ska meddelas för en viss tid, lägst tre och högst tio år enligt 3, 4, 8 samt 10 §§ lagen om näringsförbud i dess lydelse före den 1 januari 2026.

Med hänsyn till utgången i ansvarsfrågan ska åklagarens yrkanden om näringsförbud avseende Jonas Brodd, Magnus Eriksson, Mattias Eriksson och Göran Farkas avslås.

Vad gäller Christian Lundström Tjurhufvud döms han nu för grovt tagande av muta avseende mutor han mottagit genom sitt bolag SPGE Research AB där han är styrelseledamot och verkställande direktör. Han har genom detta grovt åsidosatt sina skyldigheter i näringsverksamheten. Utbetalningarna har skett återkommande samt avsett betydande belopp; åsidosättandet är därför att anse som systematiskt såväl som syftande till betydande vinning. För grovt tagande av muta är inte heller föreskrivet lindrigare straff än sex månader och det har inte framkommit några särskilda skäl mot att meddela Christian Tjurhufvud näringsförbud. Det finns således förutsättningar att meddela Christian Lundström Tjurhufvud näringsförbud. Näringsförbudet ska med hänsyn till åsidosättandets allvar bestämmas till fem år.

## Förverkande och kvarstad

Utbyte av ett brott enligt brottsbalken ska förklaras förverkat, om det inte är uppenbart oskäligt. I stället för det mottagna får dess värde förklaras förverkat (se 36 kap. 1 § brottsbalken i dess lydelse före den 8 november 2024).

Med hänsyn till utgången i ansvarsfrågan ska åklagarens yrkanden om förverkande avseende Göran Farkas, Famke AB, JA Advice AB, Fondly AB i konkurs samt Inveztly AB avslås. Av samma skäl gäller detsamma yrkandena om kvarstad i förhållande till nyss nämnda parter. Tingsrättens tidigare beslut om kvarstad ska alltså upphävas i förhållande till de ovan nämnda parterna.

Vad gäller förverkandeyrkandena mot Christian Lundström Tjurhuvud och SPGE Research AB föreligger de grundläggande förutsättningarna för att förverka värdet av brottsutbytet (jfr NJA 1981 s 452). Det är inte uppenbart oskäligt att besluta om förverkande. Åklagarens förverkandeyrkanden mot SPGE och Christian Tjurhufvud ska därför bifallas. Vid denna utgång ska även åklagarens yrkande om fortsatt kvarstad avseende SPGE och Christian Lundström Tjurhufvud bifallas.

## Beslag

Samtliga åklagarens yrkanden om fortsatta bevisbeslag är lagligen grundade och har lämnats utan erinran. Beslagen ska därför bestå till dess domen får laga kraft.

## Avgift till brottsofferfonden

I princip alla som döms för brott som har svårare straff än penningböter i straffskalan ska betala 1 000 kr till brottsofferfonden, så även Christian Lundström Tjurhufvud.

## Rättegångskostnader

Vad Tobias Fälth begärt i ersättning bedöms skäligt och ska tillerkännas honom. Eftersom Magnus Eriksson frikänns åtalet ska staten stå för kostnaderna. Vad Magnus Eriksson begärt i ersättning för sin inställelse bedöms skäligt och ska tillerkännas honom.

Max Ahlgren, Conny Cedermark och Henrik Ohlsson Lilja har alla begärt ersättning beräknad enligt en förhöjd timkostnad om 2 168 kr per timme (den s.k. timkostnadsnormen är annars 1 626 kr). Timersättningen för en offentlig försvarare får avvika från timkostnadsnormen, om den skicklighet och den omsorg som uppdraget utförts med eller andra omständigheter av betydelse ger anledning till det. Högre ersättning än vad som skulle följa av timkostnadsnormen kan utgå i vissa fall, exempelvis när målet rör speciella ämnesområden som aktualiserat ovanliga rättsfrågor eller svårbedömda problem eller där huvudförhandlingen i målet pågått avsevärd tid och ägt rum på stort avstånd från advokatens hemort (se NJA 1993 s 237).

Frågan är om försvararna ska tillerkännas ersättning av allmänna medel beräknad enligt denna förhöjda timtaxa. Tingsrätten gör följande bedömning.

Försvararna har i allt utfört sina uppdrag skickligt och omsorgsfullt. Målet har i berört komplicerade frågor inom finansbranschen. Sammantaget finner tingsrätten att förhöjd taxa kan godtas. Därmed ska Max Ahlgren tillerkännas vad han begärt i ersättning, så även Conny Cedermark och Henrik Olsson Lilja.

Med hänsyn till att Göran Farkas och Jonas Brodd frikänns från åtalerna ska staten stå kostnaderna för deras försvar. Staten ska även stå kostnaderna för Christian Lundström Tjurhufvuds försvar med hänsyn till den påföljd han ådöms. Med hänsyn till att Christian Tjurhufvud döms till ett längre fängelsestraff ska han inte heller ådömas någon betalningsskyldighet för Region Västerbottens rättegångskostnader varför Regionens yrkande om ersättning lämnas utan bifall.

Mattias Eriksson frikänns från åtalet och har rätt till ersättning för sina kostnader för försvarare, bevisning och inställelse. Kostnaden för inställelse är skälig och vad han begärt i den delen ska tillerkännas honom. Vad gäller kostnaderna för bevisning i målet bedömer tingsrätten att ersättningen till den partssakkunnige Colin Knight varit skäligen motiverad.

Vad gäller Mattias Erikssons kostnader för privat försvarare ska även privata försvarare som utgångspunkt ersätts enligt timkostnadsnormen (se NJA 2016 s 714). I det här fallet framstår ersättningen på grund av målets omfattning och komplexitet ändå som skälig.

Inveztly AB tillerkänns begärd och skälig ersättning.

## **RÄTTEN**

Rådmanen Maria Malm samt nämndemän.

Digitalt signerad av rådmanen Maria Malm

## ÖVERKLAGANDEINFORMATION

### Hur man överklagar

Överklagandet ska ha kommit in till Umeå tingsrätt senast **den 14 april 2026**. Överklagandet ska vara skriftligt. Umeå tingsrätt skickar det vidare till Hovrätten för Övre Norrland.

### Överklaga efter att motparten överklagat

Om ena parten har överklagat i rätt tid så har den andra parten också rätt att överklaga, även om tiden har gått ut. Det kallas att anslutningsöverklaga.

En part kan anslutningsöverklaga inom en extra vecka från det att överklagandetiden har gått ut. Ett anslutningsöverklagande måste alltså komma in inom 4 veckor från domens datum.

Ett anslutningsöverklagande upphör att gälla om det första överklagandet dras tillbaka eller av något annat skäl inte går vidare.

### Så här gör du

Du kan använda hovrättens blankett för överklagande i brottmål: [www.domstol.se/overklagande-i-brottmal](http://www.domstol.se/overklagande-i-brottmal). I annat fall kan du utgå från följande punkter.

1. Skriv Umeå tingsrätt och målnummer.
2. Förklara varför du tycker att domen ska ändras. Tala om vilken ändring du vill ha och varför du tycker att hovrätten ska ta upp ditt överklagande (läs mer om prövningstillstånd längre ner).
3. Tala om vilka bevis du vill hänvisa till. Förklara vad du vill visa med varje bevis. Skicka med skriftliga bevis som inte redan finns i målet. Vill du ha nya förhör med någon som redan förhörts eller ny syn (till exempel besök på en plats), ska du berätta det och förklara varför. Tala också om ifall du vill att målsäganden ska komma personligen till en huvudförhandling.
4. Lämna namn och personnummer eller organisationsnummer. Lämna aktuella och fullständiga uppgifter om var domstolen kan nå dig: postadresser, e-postadresser och telefonnummer. Om du har ett ombud, lämna också ombudets kontaktuppgifter.

5. Skriv under överklagandet själv eller låt ditt ombud göra det.
6. Skicka eller lämna in överklagandet till Umeå tingsrätt. Tänk på att skicka det i god tid med hänsyn till postgången.

## Vad händer sedan?

Umeå tingsrätt kontrollerar att överklagandet har kommit in i rätt tid. Om det har kommit in för sent avvisar domstolen överklagandet. Det innebär att domen gäller.

Om överklagandet har kommit in i tid skickar domstolen överklagandet och alla handlingar i målet vidare till Hovrätten för Övre Norrland.

Har du tidigare fått brev genom förenklad delgivning kan även Hovrätten för Övre Norrland skicka brev på det sättet.

## Prövningstillstånd i hovrätten

När överklagandet kommer in till Hovrätten för Övre Norrland tar domstolen först ställning till om målet ska tas upp till prövning. Om du *inte* får prövningstillstånd gäller den överklagade domen. Därför är det viktigt att ta med allt du vill föra fram i överklagandet.

## När krävs det prövningstillstånd?

### Brottmålsdelen

I brottmålsdelen behövs prövningstillstånd i två olika fall:

- Den åtalade har dömts enbart till böter.
- Den åtalade har frikänts från ett brott som inte har mer än 6 månaders fängelse i straffskalan.

### Skadeståndsdelen

Det krävs prövningstillstånd för att hovrätten ska pröva en begäran om skadestånd. Undantag kan gälla när en dom överklagas i brottmålsdelen och det är kopplat till en begäran om skadestånd till brottet. Då krävs inte prövningstillstånd om

- det inte krävs prövningstillstånd i brottmålsdelen eller om
- hovrätten meddelar prövningstillstånd i brottmålsdelen.

### Beslut i övriga frågor

I de mål där det krävs prövningstillstånd i brottmålsdelen (se ovan), krävs det också prövningstillstånd för sådana beslut som bara får överklagas i samband med att domen överklagas. Beslut som kan överklagas särskilt kräver inte prövningstillstånd.

## När får man prövningstillstånd?

Hovrätten ger prövningstillstånd i fyra olika fall:

1. Hovrätten bedömer att det finns anledning att tvivla på att tingsrätten har dömt rätt.
2. Hovrätten anser att det inte går att bedöma om tingsrätten har dömt rätt utan att ta upp målet.
3. Hovrätten behöver ta upp målet för att ge andra domstolar vägledning i rättstillämpningen.
4. Hovrätten bedömer att det finns synnerliga skäl att ta upp målet av någon annan anledning.

## Vill du veta mer?

Mer information finns på [www.domstol.se](http://www.domstol.se). Ta kontakt med Umeå tingsrätt eller Hovrätten för Övre Norrland om du har frågor.

## Bilaga

**Vittnesförhör**UMEÅ TINGSRÄTT  
Doha 5INKOM: 2026-03-23  
MÅLNR: B 982-24  
AKTBIL: 1138

Åberopade av åklagaren och Region Västerbotten:

- s 2 Magnus Håkansson
- s 4 Henrik Sandberg
- s 5 Peter Rönnholm
- s 8 Peter Lindvall
- s 9 Lars-Ove Wijk
- s 11 Martin Öqvist
- s 11 Anna-Lena Wallenius
- s 12 Louise Engström
- s 13 Johan Ek
- s 13 Markus Olsson
- s 14 Tore Landin
- s 15 Johan Lander
- s 16 Herman Holmqvist
- s 17 Joakim Ahlinder
- s 19 Jan Öström
- s 22 Fredrik Wahlberg/
- s 23 Fredrik Ohlsson (åberopad av Göran Farkas)
- s 24 Matilda Lund (åberopad av Christian Lundström Tjurhufvud)
- s 26 Petter Andersson (åberopad av Göran Farkas)
- s 26 Simone Scalenghe (åberopad av Göran Farkas)
- s 27 Ebrahim Kasenally (åberopad av Mattias Eriksson)
- s 33 Phoebus Theologites (åberopad av RV och åklagaren)
- s 37 Fredrik Floric (åberopad av RV och åklagaren)
- s 41 Colin Knight (åberopad av Mattias Eriksson)

Han arbetar i Region Västerbotten som controller på ekonomistaben, förvaltningscontroller på Regionstyrelsen med övergripande planering och uppföljning m.m., övergripande med Regionens budgetprocesser och sådana typer samt med skuld- och pensionsförvaltningen sedan 2010.

Han hade finansdelarna innan Christian Lundström Tjurhufvud började som controller. Han arbetade då med Söderberg & Partners och Regionens investeringsprocess i fastigheter fram till att Christian började och lämnade sedan helt finansdelarna. Sedan slutade den som var budgetchef våren 2022 och då fick han ta över och arbeta övergripande med budget och ekonomi.

Han började under våren 2018 arbeta med S&P och hade en administrativ roll med rapportering till Regionstyrelsen. Christian anställdes då de skulle frångå den modell de hade och ett argument var att sänka förvaltningskostnaderna och stärka sin interna kompetens. De ville anställa någon på heltid. De gjorde någon uppdatering av finanspolicyn också men då var han inte med. Modellen för förvaltningen skulle ändras och inriktningen var inte så supertydlig i den processen men det var det den som anställdes som skulle arbeta med hur medlen skulle förvaltas och balanseringen mot fastställda nivåer på aktier och räntor. Detta var inget de pratade om varje dag men de skulle anställa någon med kunskap på heltid som skulle arbeta med detta. Han var med i den processen men inte den som Christian arbetad med sedan. Han minns inte hur finanspolicyn blev men det blev en uppdelning emellan aktier och räntor 60/20/20 kanske. Christians ansvar var väl finansförvaltningen, pensionsmedlen skuldförvaltning. Han var aldrig med i några möten eller kontakter med leverantörer men han var med på några finansmöten där Peter var med och Christian presenterade några investeringsförslag. Han minns inte jättemycket men det handlade om avkastning och de frågor han kunde ställa var mer utifrån finanspolicyn. Det var investeringar i ett certifikat som de tog upp i Kina och då ställde han frågor om det var ett schysst och säkert värdepapper med rätt emittent. Det var någon stor känd börs som gett ut certifikatet och han minns att han frågade Christian om det som hade informationen om detta.

Han hörde talas om Fondly första gången tror han våren 2022. Han minns att Christian sa ”nu har vi hittat en bra rådgivare” eller någon bra som kunde sköta modellerna med S&P tills de kunde ändra policyn. Han vet inte om han fick uppfattningen att Fondly var billiga men de hade kontakt med Swedbank så det kändes tryggt. Han var inte alls med i upphandlingsprocessen men han har sett avtalet mellan Regionen och Fondly. Han reagerade på skrivningen om att distributionsavgifter tillfaller leverantören eftersom det är en konstig skrivning och inte så tydlig för den som inte är insatt. Han ifrågasatte varför en leverantör skulle ha rätt till distributionsavgifter och en massa andra övriga kostnader och kanske är han inte insatt i branschen men det var otydligt.

Ersättningen till S&P var 15 punkter på placerat kapital men sedan sänkte man det förvaltade kapitalet till 5 mdkr och han tror att S&P skulle dra av arvodet från den ersättning de fick in och sedan betala ut resten till Regionen, han tror det blev 10 Mkr per år. Han hade under perioden inte koll på avgifter som betalades ut. Månadsrapporten som gick till Regionstyrelsen där det stod att de betalade någonstans runt 0,5 procent kändes mycket men han ställde ingen fråga om det till Christian. I efterhand har de kollat och då har det varit minst dubbla kostnaderna än vad som rapporterats. Månadsrapporterna kom från Evisens och gör så även idag. De sammanställer kostnaderna i förhållande till kapitalet och den rapporten är underlag till Regionstyrelsen som kollar att de följer den policy som beslutats. Under tiden som Christian arbetade på Regionen var det han som gjorde detta. S&P hade arvode om totalt 0,3 procent och här var arvodet 0,5 men han är också medveten om att kostnaderna är olika beroende på fond och att en index-fond är billigare. Han kontrollerade de faktiska

avgifterna i oktober eller november 2023, han tog hjälp av Swedbank då för att beräkna de faktiska avgifterna och Peter tog kontakt med fondbolagen. Han kan inte garantera att alla avgifter i den är helt korrekta. Det var faktiska kostnader om ca 0,5 % enligt rapporten men de räknade fram ca 1 procent, vilket var 25 Mkr mer.

Det ingick inte i hans arbetsuppgifter att bevaka vad Christian gjorde och han var inte med på alla möten men ett fåtal där det togs upp och behandlades placeringar. Det var Christian som kom med förslag och utredning. Han rekommenderade Christian att dokumentera beslutsunderlagen så de skulle ha tydliga underlag för besluten men han tror inte det gjordes. De sålde certifikaten sedan och några såldes snabbt, på dagar och några tog några veckor. Han har jämfört portföljen och hur den utvecklades jämfört med index i policyn och beroende på hur man räknar och vilken period man jämför med så blir det lite olika utfall, men från januari till oktober 2023 gick det ca 1,5 procent sämre än jämförelseindex men om man tittar längre tillbaka så skiljer det inte så mkt mot jämförelseindex.

När Christian börjat arbeta på Regionen nämnde han att de behövde mer folk. Han tror de hade anställningsstopp under den här perioden. Innan hade de haft Söderberg & Partners och de var dyra så ett argument hade varit att de skulle ta hem det här med anställd intern kompetens så att de kanske kunde sänka avgifterna. Han var inte med på upphandlingen med S&P 2017 och vet inte om det var någon direkt upphandling då och han vet om Swedbank nu är direkt upphandlade. Det är oklart och de håller på att utreda om det krävs en upphandling enligt LOU men de har fått veta att det här är undantags från LOU. När de upphandlade Swedbank fanns inte tid att göra någon upphandling och han tycker inte man då kan peka på vemsomhelst även om det är höga avgifter. Han vet inte om låga avgifter efter S&P var en motivering när det gick upp till beslut, men det var bra om de kunde minska förvaltningskostnaderna. Han har inte hittat någonting om minskade kostnader i mailen innan det skrevs på.

Han såg det första avtalet med S&P i efterhand och där fick de kickback, rabatter på placeringar och innehav. De rapporter under perioden han sett i efterhand i övrigt hade inte rätt avgifter angivna. Rapporterna från S&P vet han inte om de var korrekta men han har inget som tyder på att de inte var det.

Han känner inte igen Evisens-rapporten över förvaltningsavgifter med snittkostnaden för hela portföljen i mars 2022. Rapporterna såg inte ut såhär när han arbetade med dem men snittkostnaden för hela portföljen verkar inte stämma.

Han tror inte kostnaderna under perioden var mest relevanta utan avkastningsmålet och annat. De har en delegationsordning om vem som fattar beslut om placeringar så när Christian arbetade med detta krävde det godkännande från ekonomidirektören Peter Rönnholm. Det innebar att Christian mailade Peter och fick ett ok och Christian kunde inte placera utan godkännande av Peter. Han själv var också med på de korta finansmötena där Christian föreslog placeringar, men han var inte med på beslutsmailen.

När det gäller certifikaten minns han inte om de gjorde en total vinst eller förlust på dem. En stor del av vinsten kom utifrån valutakurser och om man lägger ihop alla fyra vet han inte exakt hur det var, eller utifrån jämförelseindex. Han minns inte exakt vad Christian svarade på hans fråga om Kina-certifikatet fanns på en börs men om det var Frankfurtbörsen låter den stor och trygg.

Han har tagit del av avtalet med Fondly i efterhand men minns inte om han även gjort det innan påtecknande. Det fanns ingenting i avtalet som hindrade Regionen att förhandla om rabatter med fondbolagen som han förstått det men det var ingen annan än Christian som skötte kontakterna. Han kan inte svara på om Fondly kunde binda Regionen till något sådant. Han vet inte om Regionen tog

någon kontakt om rabatter under den här perioden och det är svårt för honom att svara på varför. Han vet inte heller om man tog någon kontakt med fondbolagen innan Christian började på Regionen. Under den här perioden gjorde man inte det. Idag är det bättre koll på rabatter via Swedbank men han har inga uppgifter om vilket pris de betalar nu men de får återinvesterat de rabatter de får. Det är möjligt att det inte fanns något som hindrade Regionen att gå förbi Fondly och förhandla om rabatter och att man förhandlar idag. Det är ekonomidirektören som på delegation tecknar Regionens firma här. Fondly kunde inte göra det.

*Henrik Sandberg*

Han är regionjurist sedan 2014. Angående visselblåsningen den 12 oktober 2023 hade den första kontakten bestått av ett indignerat mail där en person, Göran Farkas, försökt få tag i honom utan att lyckas. Han tror de mailade varandra sedan. Han fick information som var allvarligt oroväckande och Farkas ville ha möte. Veckan efter kom det information om Region Norrbotten från Söderberg & Partners som var oroväckande. Region Norrbotten hade tydligen haft S&P men sagt upp dem. S&P lämnade information på teamsmöte som gick i linje med den information som Göran Farkas lämnat inledningsvis. Det var information om att Region Västerbotten riskerade stora belopp, miljonbelopp och lite om upplägget. Han och Göran Farkas hade inte mer kontakt än genom visselblåsarfunktionen. Det handlade om finanschefen de rekryterat. Christian Tjurhufvud, och på vilket sätt som Regionens medel placerats i olika fonder. Kickbacks som han inte visste vad det var men som tack för att man investerat och som Regionen gick miste om. Det kom inte in något mer material från Farkas som han känner till. Han minns inte vad som sades spå mötet med S&P och det var en massa ekonomiska termer och grafer och information som han inte kunde ta till sig men de flaggade för samma risker om att de skulle gå miste om stora pengar. Andra namn som figurerade var Fondlys VD Jonas Brodd. De fick in väldigt olika rapporter av olika slag och han kunde inte göra någon bedömning i det läget utan de var tvungen att utreda. Han visste att Göran Farkas varit involverad i det bolag som de upphandlat. Han har bara följt enstaka punktinsatser efter det här när regiondirektören bad honom. Han var inblandad som regionjurist vid polisanmälan. De gör en sådan när det finns risk att brott begåtts.

Han fick nog information om att S&P blivit uppsagda efteråt och att även Norrbotten sagt upp dem eftersom de hade samma upplägg med fondförvaltning där. Han upplevde inte att S&P var upprörda. Han kände inte till att Göran Farkas hade startat upp ett nytt bolag utan tror han fick den informationen senare. Han har inte reflekterat i efterhand över att Göran Farkas hade blivit av med kontraktet med Regionen. Visselblåsarhanteringen ligger på stabsdirektören och en HR-strateg. Han har inte hört något om att Peter Rönnholm haft något otillbörligt samarbete med Swedbank 2025 men någonstans i bakhuvudet vill han minnas att det kom in något, men att det inte varit något som de gått vidare med, ett kort anklagande om någon koppling mellan ekonomidirektören och Swedbank. Det skulle absolut kunna vara allvarligt men han minns inte hur det rapporterades in eller om de anlät någon extern konsult. Han vet inte varför det inte är gjort eftersom det är de andra två som fattar besluten.

Han var inte med när polisanmälan gjordes i detta ärende hösten 2023. Tidslinjen i anmälan har han och Peter Rönnholm tagit fram och skickat med. Angående att det inte står så mycket om mötena med Peter Rönnholm i den tidslinjen så var han själv bara med på ett möte. Det är Peter Rönnholm som hållit i pennan.

Han hade inte haft kontakt med S&P tidigare eller Fondly och har inte haft kontakt med Göran Farkas eller Jonas Brodd i samband med det tidigare avtalsförhållandet som han kan minnas. Han har själv inte heller gjort någon utredning eller vidtagit några åtgärder och inte granskat eller haft någon kontakt med några fondbolag.

Göran Farkas sa något om lämpligheten i att koppla in någon på ekonomifunktionen att utreda det här vidare men han informerade Farkas om att ekonomidirektören skulle kopplas in för att de skulle kunna utreda det här över huvud taget. Det slog honom inte att det kunde vara olämpligt att ekonomidirektören skulle utreda detta och eventuellt sig själv. Det här handlade om problem inom myndigheten och det var deras skyldighet att hantera det på någon nivå. De hade haft möjlighet att anlita någon extern men han kom inte på att göra det. De ansåg det lämpligt att hantera det inom myndigheten och det lämnades över till ekonomidirektören kort därefter.

Angående Ida Lestander och en handling gällande Peter Rönnholms inblandning med Swedbank, och som inte finns i förundersökningen så stämmer det att någon hade hört ett rykte ”i korridoren” som de bedömde som allvarliga i och för sig men det fanns inget i visseblåsarrapporten som antydde att uppgifterna var sanna.

#### *Peter Rönnholm*

Han är ekonomidirektör i Region Västerbotten sedan drygt fyra år. Han har gått på förvaltningslinjen i 1,5 år på universitet i Umeå. Hans arbetsuppgifter består av att försöka få ordning på Regionens ekonomi. Han efterträdde Jan Öström och de är ca 75 personer på ekonomistaben.

Man rekryterade en finanschef före hans tid och som skulle börja arbeta i november eller något sådant. De hade inte förvaltningen av pensionsmedel inhouse vilket betydde att de behövde stärka upp den delen. Finanschefen, Christian Lundström Tjurhuvud, var underställd honom och hans expert på området. Samarbetet dem emellan bestod i finansmöten ca en gång i månaden där Christian berättade hur portföljen såg ut och kom med förslag. Ett förslag vara att förvaltningsmodellen med Söderberg & Partners skulle avvecklas och de skulle gå ut och upphandla en annan partner. De sa upp S&P våren 2022. S&P hade en sorts försäkring om att sälja om börsen går ner och den modellen ifrågasattes. Det är många som gör det och finns flera olika skolor i det här. Det nya var en mer traditionell förvaltning och kopplad till risker och räntebärande i fonder. De hade inte så mycket diskussioner om alternativa placeringar men det fanns förslag från Christian att öka upp den delen.

Så de gjorde om finanspolicyn men möjligheten att investera i alternativa fanns redan innan. Det var mer aktier och räntor som det uttrycktes. Formellt gick det till så att Christian skickade ett mail med förslag och de gick igenom det på ett finansmöte innan han och Magnus Håkansson träffades. De tog med Christians förslag om placeringar och utgick från vilka risknivåer de hade i policyn av aktiefonder och räntebärande. De hade svårt att bedöma förslaget som sådant. Christian tog sedan kontakt med upphandlingsavdelningen om hur de skulle gå tillväga, en direkt upphandling eller om det var enligt LOU. Det blev en riktad upphandling med bl a Carnegie och Fondly med hjälp av en upphandlare på Regionen. Vilka kriterier det var minns han inte men det var mycket fokus på upplägg och en bra partner. Christian arbetade med en jurist på upphandlingsenheten och den informationen han fick och det upplägg de hade var att de som kan hantera de här är Fondly och de har ett samarbete med depå i Swedbank. Det vara bara Fondly som kunde hantera det här sa Christian. Det tog väl några månader

och var en riktad upphandling så det gick snabbare. Han vet inte om han haft någon kontakt alls med Fondly innan de gjorde polisanmälan. Valet föll på Fondly som skulle ge rådgivning och föreslå investeringsalternativ som ett stöd för Christian. Det var ordentligt upphängt och enligt Christian hade Fondly den lägsta avgiften, 50-60 tkr. De fick information om vilka investeringar som gjordes, Cliens bl a, och han minns inte exakt vad fonderna hette men det var CWW och Öhmans. De hade en ingående portfölj som Christian skulle hantera och han föreslog ändringar i.

Regionen ingick avtal med Fondly som gick ut på att ge dem råd i finansiella transaktioner och för en fast avgift om 50-60 tkr och 3 punkter. Dem offerten hävdades var lägst. Han minns inte hur mycket Regionens betalade till Fondly i ersättning. Han visste inte att Fondly hade avtal med fondbolagen och inte att Fondly fick ersättning från fondbolagen beroende på Regionens investeringar. Om han hade vetat det hade det blivit en annan situation för dem och kostnaderna som blev betydligt högre i avgifter. Han vet inte hur avtalet mellan Regionens och Fondly togs fram för det hanterades av Christian och upphandlingsjuristen. Det presenterades som ett avtalsförslag som skulle attesteras att det var den här leverantören och det var lägsta priset som det presenterades av Christian.

Han fick avtalsförslaget digitalt och frågade Christian om det såg okej ut och eftersom Christian var hans högra hand skulle han se om något var fel. Han tyckte ersättningsnivån såg rimlig ut med 3 punkter.

Christian presenterade C8 Technologies och sa att deras certifikat var bra och att de var duktiga och kunniga. Christian sa att det skulle tas fram ett certifikat via C8, och han minns inte hur många men Regionens investerade i flera certifikat under en period. Fördelarna skulle vara en bättre riskspridning i portföljen och bättre uppdelning av aktier och räntor som Christian presenterade det. Han vet inte exakt hur mycket pengar som Regionens investerade i C8-certifikat men av 5 mdkr så kanske 20-25 % i certifikat. I efterhand känns det som mycket men det låg inom normalnivåerna. Det var alternativa aktiefonder och hur Christian gjorde bedömningen där vet han inte. Han förlitade sig på Christian och han och Magnus ställde frågor till honom på mötena om vad det innebar och om risker.

Han visste inte att det fanns ett avtal mellan SPGE och C8 och det hade absolut varit av intresse om han vetat att det var en jävssituation. Christian var anställd att för deras räkning besluta och kunde dra nytta av det personligen. Han visste inte att Christian hade egen vinning av Regionens placerade medel. Det fanns ett beslut om bisyssla och ett medarbetaravtal men det handlade om böcker och föreläsningar och algoritmer som nämndes om forskning. Christian skulle inte lägga så mycket tid på det. Efter att bisysslan blivit godkänd diskuterade de inte bisysslan mer. Det var först i mitten av oktober 2023 som han fick reda på att Christian hade ett bolag, SPGE när S&P hade varit i kontakt med Regionens och Christian och Fondly hade kollats upp och de kontakter som fanns däremellan. Han kände till ett antal fondbolag där Regionens hade placeringar och där förekom att Regionens hade rabattavtal men det visste inte han och det hade aldrig varit uppe.

Det enda han visste om Fondly var det Christian beskrivit för honom och Magnus Håkansson. Ett mindre bolag, duktiga, priset och avgiften om 20 procent. Fondly arbetade via Christian som var hans kontakt med dem. Om de hade något analysverktyg vet inte han. Han känner inte igen Fondly Analytics och hade inte tillgång till det verktyget.

Han känner igen att han sett avtalet med Fondly och att alla transaktionsavgifter ersätts eller avräknas mot leverantörens löpande avgifter. Han tolkade det som att transaktions- och depåavgifterna skulle ingå och eventuella distributionsavgifter tillfaller leverantören. Nu i efterhand vet han vad det innebär. Han och Jan Öström gick igenom det och då såg han att det ligger i den avgiften men han hade inte alls reflekterat över det innan. Distributionsavgifter är kickbacks eller rabatter vilket han förstod efter att det polisanmäls. Christian hade inte nämnt det avsnittet alls.

Han minns inte Cliens insynsfullmakt. Han har sett den i efterhand och det är hans namnteckning på den, 16 maj 2022. Han känner inte igen innehållet men skriver under många handlingar och kan ha skrivit under denna. Han har förlitat sig på experter som förklarat vad det innebär. Han har frågat Lena Einarsson som inte heller minns att hon bevittnat. ”Vi bekräftar att vi är informerade om att Fondly erhåller betalning från Cliens kapitalförvaltning beroende på vårt fondinnehav”, ja de höll på att byta depå då och föra över fonder till den nya i Swedbank ser han på datumet. Han vet inte varför han inte minns mer än volymen på de dokument han undertecknar och att han förlitar sig på experterna. De har få firmatecknare och man delar inte ut behörigheter utan det är han som gör det. Men det finns inga fler insynsfullmakter som han skrivit under som han kan erinra sig.

Rabattavtalet mellan Regionen och Öhman fonder från 16 maj 2022 känner han inte igen. Det ser ut som hans namnteckning och ett namnförtydligande men han minns inte handlingen.

Christian anställdes av hans företrädare för att förstärka upp finansfunktionen och ha kompetens inom finansområdet för finansiella strategier och välja investeringar t ex. Det var ingen annan som hade den uppgiften. Han har inte valt en enda investering för han är inte kompetent. Han gick mycket på Christians rekommendationer och frågor som han och Magnus kunde ställa men de hade svårt att bedöma och Christian var specialist. Det diskuterades inga rabatter på investeringar och han kände till att Christian förhandlade om rabatter för det var en av poängerna med att anställa kompetensen. Allt hade dessförinnan gått via S&P. Han utgick från att man fick betalt tillbaka även om det gick via en annan aktör, han antog att det var så. Han avstod inte från rabatter och så var det inte han hade tänkt. Det var omöjligt att dagligen vara inne i Christians arbete eftersom han lägger mest tid på annat och inte kapitalförvaltning. De har 45 ekonomer och han diskuterar kanske pensionsmedelförvaltning på finansmötena och kanske kort i korridoren men han har aldrig jobbat direkt med finans eller investeringar.

Christian och han hade en diskussion om tillåtna bisysslor och det som togs upp var kopplat till forskning och bokförsäljning och algoritmer och det handlade inte om någon längre tidsaspekt, 0,5 timmar per månad ungefär och han tittade på det ur arbetsbelastningsperspektiv. Det var inte heller tal om något konsultarbete eller arbete med utformning av algoritmer åt annan part. Efter visseblåsningen godtog han SPGEs bokföring men det var efter att de stängt av Christian som han fick en sticka med transaktioner av honom.

Det första mötet med Christian efter visseblåsningen syftade till att stänga av honom från sin tjänst och utreda vad som kunde ha hänt. De tog passerkortet, datorn och telefonen. Det var ett möte med facket sedan och var då en arbetsbristsituation eftersom tjänsten skulle försvinna och de gick till diskretionär förvaltning. Det var det viktiga och Christian hade då ett talmanus. Det var ingen förhandling utan en facklig träff med arbetsgivaren. Som han minns det motiverade Christian sina intäkter från C8 som arbete han utfört åt dem men inget mer, inte som konsultarbete. Han kände inte till att Christian fått ersättning. Om Christian sagt att han känt till någon ersättning så är det felaktigt. Det var ett teammöte och de skulle inte förhandla utan bara ta ett första steg mot avveckling av Christians tjänst.

Han minns det allra första inledande mötet med Christian och han hade då varit i sin nya tjänst i ca två veckor. Han visste att man rekryterat in Christian och att han eventuellt kunde börja tidigare och det var praktiska frågor om dator och telefonleverans och löner och semester. Det var bara praktiska frågor ingen diskussion om strategier, eventuellt sa Christian något om det men det var absolut ingen diskussion om att C8 kunde utföra arbete åt dem. Om Christian sagt något om det då hade han blivit oerhört fundersam.

Det var bara S&P som gett dem signaler innan de hade det första mötet den med Christian den 19 oktober 2023 där de tog hans telefon och dator. Han kände då inte till någon visselblåsning den 12 oktober 2023. Den fick han veta om på måndagen efter och när de hade möte med S&P och Region Norrbotten. Henrik Sandberg sa då på mötet ”ja vi har fått en visselblåsning också”. Han hade inte talat med antikorrupsionsgruppen då.

Han har varit med och skrivit tidslinjen som var med i polisanmälan och känner igen texten och att de hade teammöte den 17 oktober med visselblåsaren. Han var med på det mötet med Henrik Sandberg. Den 19 oktober var det telefonmöte med antikorrupsionsgruppen och Christian stängdes av från sin tjänst, ja han visste om visselblåsningen då, och hade informationen från S&P.

*Peter Lindvall*

Han arbetar på Kavaljer med kontor i Nacka Strand och är VD, kapitalförvaltare och delägare i bolaget. Han har varit där sedan starten 2013. De arbetar med kapitalförvaltning.

De hade ett möte med Jonas Brodd och Göran Farkas som ville starta bolag, med analyser och bra fonder. Ett distributionsavtal innebär att alla banker betalar för att man tillhandahåller en plattform och marknadsför fonder. De såg det som att Fondly skulle hjälpa till att marknadsföra deras fonder och skaffa kapital till dem. De hade ingen säljare men man måste på något sätt agera så man får in kapital.

Det var han som tog fram utkastet till distributionsavtal. Ersättningen skulle baseras på det kapital som placerades i fonderna, en procentandel. De ville bara göra det om det blev ett större kapital annars var det ingen idé så det lade de till. Deras två fonder skulle ingå i deras analysplattform. Distributionen avsåg fonderna. Fondly hade någon form av analysverktyg som skulle hjälpa kunder att välja bra fonder.

De var egentligen lite skeptiska och trodde kanske inte på det men sedan kom det en kund till, Swedbank, som öppnade konto hos deras fondbolag och slutkunden fick de då reda på var Regionen. Förvaltningsavgifterna är fasta och fondbolag har en annan klass med rabatt till större kunder. Då krävs större belopp för att få tillgång till I-klass och 0,30 var en väldigt låg avgift om man jämför med vilken fond som helst. Som Jonas och Göran presenterade sin idé med ett analysverktyg så skulle de dela förvaltningsarvodet på tre, en till dem, en till Fondly och en till kunden. Det var Fondlys affärsidé som de uttryckte det när de presenterade sitt bolag. Så de betalade 2/3 till Fondly. De visste inte vem kunden var och hur slutkunden fick den här tredjedelen var inget de diskuterade utan var genom avtal mellan Fondly och kunden. Det stod ingenstans i något avtal men det var vid deras inledande möte när de presenterade sin affärsidé om hur de skulle jobba.

Han tyckte det kändes som en bra affärsidé att hjälpa en kund att få ett bättre pris och välja fonder. De har inte haft något sådant avtal förut. De investerade i deras I-klass som redan är rabatterad för deras kunder och den lägre avgiften 0,3 var nästan i nivå med en index-fond och där finns det inte så mycket möjlighet att ge rabatten.

Han hade kontakt med Fondly om hur det gick och de hade några telefonsamtal och sedan öppnades Swedbankkontot och sedan kom det in pengar. I distributionsavtalet står inget om marknadsföring men det spelar ingen roll för de skulle få kapital av det kapital som kom in i fonderna och vad de kallade det spelade inte dem någon roll.

Han vet inte hur mycket Kavaljer betalade till Fondly och 3,5 Mkr låter mycket. Han tror Regionen investerade ca 800 Mkr.

Om Regionen vänt sig till dem direkt så är det en hypotetisk fråga om de fått rabatt men det hade absolut varit möjligt i den klassen beroende på hur mycket man investerade. Om man redan betalade 2/3 till Fondly finns inte mycket mer att betala.

De var uppe i Umeå och besökte Christian Tjurhufvud och pratade om förvaltningen och aktier, börsläge och såna saker man pratar med kunder om men inte något om distributionsersättning eller avtal för de hade avtal med Fondly.

Distributionsersättningen kan variera ganska mycket, 50-80 % på förvaltningsavgifterna beroende på parter men praxis brukar vara 50 %.

Båda fonderna hos dem har fem stjärnor och bästa betyget. Regionen hade haft en jättedålig placering före pandemin men han vet inget om avgiftsnivån före dem, bara att 0,3 är väldigt lågt. Christian var ju ensam med ansvaret och han tyckte det lät vettigt och rationellt att outsourca till Fondly. På så sätt behövde Regionen bara betala en lön. Ett kapital på 5 mdkr är en stor uppgift för en ensam person, de är 6 personer som förvaltar 6,5 mdkr. På Regionen hade de kanske behövt vara 2-3 personer. Han har fått den uppgiften av Jonas.

Angående begreppen i branschen så har de kallat sina avtal distributionsavtal men det kan innebära marknadsföring, så tänker han i alla fall.

Fondly delades 2023 och de ville ha kvar Fondly och var nöjda med dem som hade skaffat en stor och bra kund. De lyckades då förhandla ner avgiften till 50 %.

De betalade avgifterna till Fondly månadsvis eller kvartalsvis utan faktura.

Regionen har inte kontaktat dem vid något tillfälle och bett dem redogöra för avtalet eller hur avgifterna fördelar sig.

*Lars-Ove Wijk*

Han arbetar på Prior Nilsson Kapital sedan 22 år. Han är VD och har varit hela tiden. Prior är en fondförvaltningsfirma och har mest aktier i fondform. De gör produkter som är godkända i Sverige med lite olika inriktning och de har nio fonder idag. Då hade de sju tror han. Deras kunder är banker och distributionsplattformar som Söderberg & Partners eller Avanza som bedriver rådgivning men de har även direktkunder som är små eller större, som pensionsstiftelser. De blev approcherade av Fondly vid årsskiftet 2021/2022 och i augusti 2022 ingick de samarbetsavtal med Fondly.

Göran Farkas och Jonas Brodd ville sälja deras fonder och behövde ett avtal beroende på vilka tillstånd de hade. De hade en produkt för analys, en databas där man kunde skapa bra underlag och de skulle vara konsult åt finansiella institutioner. Han föreslog att de bara skulle hänga på Swedbanks avtal och det hade varit smidigt utan nya avtal, men de sa att kunden ville att de skulle rapportera allt och ha en annan typ av avtal. Då sa de att Fondly måste ha tillstånd och annars skulle det bli ett rent marknadsföringsavtal och kunden måste i så fall själv lägga ordern hos Prior.

De hade möte via teams med Jonas och Göran. De är ett fondbolag och insåg att det fanns en poäng med sådana här mellanhänder för att kunna skapa en hel portfölj. Han hade kontakt med Jonas och

Göran efter avtalet och det gick bra och Regionen mer investerade via Swedbank i deras fond som gick bra. De hade några samtal 1-2 gånger och Marcus Ehrenpreis, deras säljchef, hade kontakt med förvaltaren och Regionen. Den ersättning som Fondly skulle få var en förhandlingsfråga. De har sett förslag på olika marknadsföringsavtal med olika bolag med avgifter mellan 25-50 %. De tar betalt för att distribuera ut dem och 50 % tyckte de var rimligt.

Han hade ingen kontakt med Regionen, det var Marcus som var involverad innan avtalet då han och Marcus diskuterade regelverket måste försäkra sig om att det de gjorde faller inom ramarna och om man betalar till någon annan så måste man vara säker på att pengarna inte går någon annanstans.

De skulle ha en marknadsföringsavgift men om den översteg en rimlig summa skulle Fondly skicka vidare till Regionen. Det är inte så konstigt man tar hela rabatten och behåller en del och skickar vidare resten för det är så man motiverar sin existens. Det var Regionen som betalade förvaltningsavgiften och den ligger i fonden i sig. De betalade marknadsföringsavgift med 50 % på sina fasta fondarvoden och betalade 50 % till Fondly. Man kan fundera på vad som avses med rabatt, Man kan bara betala en rabatt om man har tillstånd. Fondly hade inte tillstånd så därför blev det marknadsföringsavgift istället och Fondly fick inte stå som ägare, bara Swedbank. Det stämmer att de betalade en rabatt eller avgift till Fondly, en betalade en andel av förvaltningsarvodet och det kan man göra till Fondly eller en distributör.

Fondly kom inte i mål med något tillstånd hos Finansinspektionen och de baserade avtalet på att Fondly inte hade tillstånd. Prior har även rabattavtal direkt med slutkund och nivån är då ca hälften av arvodet i snitt men kunden vill då oftast ha det återinvesterat och inte pengar. Enligt avtalet hade Fondly inte fått betalt om inte någon investerat. Regionen investerade 450 Mkr ungefär och de hade kunnat få rabatt om de varit direktkund och med Fondly involverade också med två olika avtal men nivåerna hade då varit lägre. De tänkte att det var en nystart för Regionen och de kände inte till verksamheten i Fondly i sig men tyckte det var positivt. Fondly gjorde det som var bra för kunden och köpte bra produkter och därför ringde inga klockor men det är inte vanligt att så små aktörer som Fondly har så stora kunder.

Under investeringsperioden låg avgifterna lågt i nivå på ca 0,35-0,36. De hade andelsklasser som var dyra men om man nådde vissa trösklar var avgiften lägre och de tyckte att det var bra fonder och mindre kostnader för Regionen.

Fonderna gick fantastiskt bra och Regionen tjänade pengar, 37 Mkr mer än om de haft index, det var bra på alla sätt och en ovanligt gynnsam period. Om man vill blåsa någon gör man inte såhär för det finns inget att hämta. Det mesta är avtalsfritt område. Det stod inget i avtalet mellan dem och Fondly om att pengar skulle gå till slutkund.

Fondly hade tagit fram ett verktyg och han är ganska övertygad om att de visade det för dem någon gång 2022 som han sagt i polisförhör och att det handlade om avkastning och riskprofil och att verktyget skulle jämföra alla fonders avkastning och investeringsprofil. Han har beskrivit fondandelsklasserna och den som Regionen investerade i hade en väldigt låg förvaltningsavgift. Rena rabatter på förvaltningsavgiften kan fondandelsägaren eller någon med fullmakt förhandla om i teorin och Fondly hade inte det och det visste de. De tog kontakt med en advokatbyrå, Harvest, och försåg dem med all information de hade och som gjorde ett avtal. Det följde gällande regelverk och de hade även det avtalet hos en annan advokatbyrå, Vinge, som kollade och sa att det var förenligt med gällande regelverk. Fondly bedrev ingen tillståndspliktig verksamhet som Harvest kände till och i det avtalet har de bara kommit överens om att betala en marknadsföringsavgift på volym och flöden. Förvaltningsavgiften är deras intäkt och förfogar de över. Om de vill ingå ett avtal med Fondly om

dessa pengar så är det okej och Regionen har också möjlighet att göra det. För att undvika intressekonflikter har de med en bestämmelse om marknadsförarens informationsskyldighet till kund.

*Martin Öqvist*

Han är VD på Cliens Kapitalförvaltning och anställdes där 15 augusti 2022. Han har varit med i delar men inte initialt. Det startade med att Swedbank kom in med en kontoöppningshandling där de företrädde Region Västerbotten. Cliens tog kontakt med Christian Tjurhufvud på Regionen som hänvisade till Fondly som skötte upphandlingen. Det ledde till marknadsföringsavtalet som bara rör ersättningen för Regionen och som beräknas utifrån värden på fondandelarna. Det var Johan Ek som hade kontakten under tiden som avtalet skickades fram och tillbaka.

Han har sett mailkonversationen och 31 mars 2022 skrev Christian att det är nog Fondly ni ska skriva avtal med. Det var det vanliga arbetssättet att skicka med ett utkast till rabattavtal så de gjorde det, tog fram ett rabattavtal till slutkunden. Värdet på ersättningen/rabatten beräknas på fondandelarna varje dag och man har en bruttoavgift och en eventuell rabatt som är 50 % och i och med att fonden kostar vad den kostar betalar man fondbolaget eller kunden eller kundens bank kvartalsvis. I många fall väljer kunden att återinvestera och få nya fondandelar. Eftersom Tjurhufvud pekade på Fondly blev det inget rabattavtal med Regionen. Marknadsföringsavtal är ovanliga men förekommer i branschen. Som han förstod det var det Göran Farkas som fram ett utkast på marknadsföringsavtal. Han har ingen erfarenhet av ersättningen i marknadsföringsavtal. Han vet inte hur marknadsföringen genomfördes. De uppfattade Fondlys roll som upphandlare av fonder och de hade ett analysverktyg men han vet inte hur de jobbade med det. Han har inte sett någon insynsfullmakt. Om Regionen varit direktkund hade man kunnat förhandla om rabatter. Han har arbetat med fonder sedan 2011 och har ingen erfarenhet av marknadsföringsavtal men det förekommer och det baserar han på konkurrenter och kollegor men han har inte själv ingått ngt sådant. Han tror inte det är jättevanligt förekommande men har inte stämt av det utan är mer en känsla. Han arbetade inte med fondförvaltning själv.

Insynsfullmakten var för att säkerställa att Regionen var medveten om att Fondly fick ersättning från Cliens. Cliens skickade månadsrapporter till Regionen och det var flera på sändlistan. De redovisade innehav och avkastningsutveckling och tredjepartersättningar kvartalsvis. Fondbolag har en skyldighet att redovisa vad de tar betalt i avgifter så han utgår från att där även framgick marknadsföringsavgifter. Regionen hade kunnat omförhandla men det har de inte gjort. De har sålt av sitt innehav.

*Anna-Lena Wallenius*

Hon är styrelseordförande för Cliens Kapitalförvaltning sedan senhösten 2021. Bakgrunden till marknadsföringsavtalet med Fondly AB 2022 var att Cliens hade fått Region Västerbotten som y kund och Johan Ek hade varit i kontakt med Regionen för att upprätta ett avtal. Regionen hade då sagt att kontakterna skulle vara med Fondly och Göran Farkas. Hon kom in i processen i samband med att de skulle sluta ett marknadsföringsavtal och Göran Farkas hade gjort ett utkast och bad henne titta på det.

Hon träffade Farkas när marknadsföringsavtalet skulle skrivas på i maj 2022 som avsåg att reglera att Fondly skulle agera ombud för Regionen i deras investeringar hos dem. Frågan ställdes om hur rabatterna skulle hanteras och svaret var att Fondly skulle ta hela och vidarebefordra en del till Regionen. Fondly hade fullmakt att företräda Regionen och att vidta investeringar i depån som fanns i Swedbank men handlingen dög inte så de själva skickade en fullmakt till Regionen som skrevs på och kom tillbaka. I en bilaga till avtalet framgick hur mycket som skulle rabatteras och Johan Ek förhandlade fram nivån. De tog fram ett rabattavtal med Christian Tjurhufvud som mottagare men de fick den i retur enligt Johan Ek.

Hon träffade Farkas under hösten 2023 när han hade tagit över ett bolag som heter Inveztly och ville presentera det för dem. De fick en presentation av verktyget och Inveztly ville ha ett samarbete men de förstod inte affärsupplägget eller analysverktyget. De diskuterade bara nya kunder och inte Regionen.

Det var Peter Rönnholm som under hösten 2023 informerade dem om att de inte fått något betalt. Hon tyckte det var ytterst besvärande och de förstod inte vad som hänt. Om Regionen inte hade investerat så hade Fondly inte fått någon ersättning och om Regionen varit direktkund hade de fått rabatt.

Man kan absolut ha distributionsavtal och marknadsföringsavtal så det förekommer att ersättning inte skickas vidare. Hon visste inte vad som var avtalat mellan Fondly och Regionen. Hon har inte träffat eller haft någon kontakt med Christian Tjurhufvud eller Jonas Brodd. De har ingen compliance men hon tittade på avtalet och där stod inget om att det skulle vidarebefordras till Regionen. Det var muntligt från Göran Farkas i samband med att avtalet signerades på mötet.

De hade ingen insyn i Fondlys avtal med Regionen och hon ställde inga frågor om det under perioden och vidtog inga åtgärder för att förhandla in någon klausul med Regionen. De rapporterade månadsvis med hon vågar inte svara på om där framgick att de betalade marknadsföringsavgifter. Hon vet inte vilka rapporter Regionen fått. Insynsfullmakten gav inte Fondly rätt att företräda Regionen som hon minns det och det var bara Swedbank som kunde göra transaktioner hos dem.

*Louise Engström*

Hon arbetar på Cliens med rent administrativa arbetsuppgifter. Regionen var kund hos dem från runt mars 2022. Månadsrapporten går per automatik när kontot är startat. Rapporten innehöll innehaven på kundens konto och marknadsvärde. Rapporten gick till Swedbank men även Tjurhufvud fick rapporten och bara till honom på Regionen som hon minns det. Hon vet att Cliens hade avtal med Fondly och att rapporter om pågående rabatter skulle betalas ut till dem, rabatter på fondavgifter som betalades ut kvartalsvis. Rabatterna ingick inte i månadsrapporterna utan skickades separat till Fondly kvartalsvis, till Jonas Brodd och Göran Farkas. Rabatterna betalades till Fondly och inga rabatter betalades till Regionen. Det var inte hon som bestämde vem som skulle ha vad utan internt och hon fick instruktioner.

*Johan Ek*

Han arbetar på Cliens sedan 2013 med sälj och marknad. Han var med på mötena med Göran Farkas och Lena Wallenius under 2022. Farkas förklarade att han ville ha ett marknadsföringsavtal och senare fick han presentera sin modell. Det var två möten, en del mail och en del på telefon. De har en avtalsmall för marknadsföring men det passade inte så Göran Farkas fick ta fram ett eget förslag med sin advokat som de ändrade litegrann i. Det första från dem var egentligen samma innehåll men uppställd på lite annorlunda sätt. I början av mars 2022 kontaktade Swedbank dem för att öppna en depå för att förvara fonder. De hade redan Regionen som kund och kopplade upp dem och han tog första kontakten med Christian Tjurhufvud som sa att de hade rådgivare i Fondly och de skulle vara med i loopen i början.

Fondly hade fullmakt att förhandla för Regionen, han har för sig att han har sett en sådan. Sedan blev det möten med Göran Farkas där han beskrev sin roll och att de gjorde en analys och höll koll på risker och aggregerad risk och därefter blev det ytterligare ett möte med hans kollegor utifrån Göran Farkas förslag. Det är inte alls ovanligt att kunder har rådgivare. De visste inte då att hur den överskjutande delen gick men sedan fick de veta att en del gått tillbaka till Regionen har han hört av ekonomichefen på Regionen. Regionen hade kunnat få rabatt själva om de kontaktat Cliens och teoretiskt samtidigt med Fondly. Han vet inte om det funnits utrymme i förvaltningsavgiften men blir det en förhandling går det att dela upp det. De två avgifterna påverkar varandra om även någon annan ska ha ersättning.

Det förekommer sådana här avtal. De kontaktade ingen advokatbyrå men det är relativt standardmässigt. Det gick ganska bra på börsen vid tidpunkten och Regionen tjänade pengar på de här placeringarna.

Det stämmer att ett rabattavtal är det bara fondandelsägaren eller en fullmäktig som kan sluta. Det står dem fritt att ingå avtal med Regionen som kan få rabatt medan Fondly får ersättning för marknadsföring. Båda förekommer och i dagligt tal kan man nästan likställa dem med varandra. Göran Farkas kallade det för ”utkast till rabattavtal” i mail men sedan fick avtalet ett annat innehåll. Det är Regionen som är fondandelsägare som äger rätten till rabatt. Han har sett fullmakten för Fondlys rätt till insyn i innehaven.

*Markus Olsson*

Han arbetar på IKC Capital och är VD sedan ca sju år. De förvaltar ett antal aktie- och räntefonder, ca 6 fonder och förvaltar 20 mdkr. De har en spridd kundkrets från kunder med tjänstepensionskapital till stora institutionella kunder. De har kunder som själva bearbetar och öppnar konton hos dem och sätter in pengar utan direkta avtalsförhållanden. Det händer att de säljer och tar av sin egen marginal för att marknadsföra sina egna fonder och till parter som har nätverk och kan marknadsföra intressanta produkter. De hade avtal med Fondly. Det kom på hans bord av Tore som sa att det fanns ett bolag som ville marknadsföra åt dem. Han kände inte till dem men tittade på det och det var ganska sparsam information. Säljaren satte upp ett avtal med Fondly med möjlighet att marknadsföra en fond sen kom en insättning från deras nätverk. De vet inte vem kunden var men det var en ganska snabb operation och kunden var inne väldigt kort, 1-2 veckor, innan de tog ut pengarna igen och kontot är vilande. Det

var IKC Avkastningsfond A och avgiften 0,60. Kunderna får samma pris oavsett om de kommer själva eller via samarbetspartners.

De har två andelsklasser, en för större och en för mindre investerare. Först visste de inte vilken typ av kund det var men när den kom in var det ju ett större kapital och de hade då en dialog om en annan andelsklass och satte upp ett avtal med den andelsklassen. Det följer en logik. Han minns inte den exakta dialogen. Ersättningen till Fondly var 0,30. De har haft ett antal marknadsföringsavtal men det är inte jättevanligt för de arbetar på ett annat sätt nu än förr. Men de avtalen brukar se ut såhär, ganska kortfattat och de har inte sett någon anledning att definiera marknadsföring i avtalet. Om kunden öppnar ett konto ser de genom vilka kanaler och då rimligtvis marknadsförs deras fonder så det är ganska talande för vad de förväntas göra.

Det fanns två andelsklasser i fonden och skillnaden var minst 5 Mkr. Regionen investerade i slutändan runt 200 Mkr som han minns det fast bara kort tid. Om Regionen inte investerat hade Fondly fått någon ersättning.

Det händer inte att de erbjuder rabatt utan har de prisnivåer enligt prislista. Det enda är att de får en lägre intjäning om det kommer in via tredje part. De har stor efterfrågan och många som vill samarbeta och ingen anledning för dem att rabattera. Men de är beredda avstå marginal om det finns en tredje part.

De behöver nå ut till sina kunder och då delar de med sig till säljarresursen men för kunden ska det inte spela någon roll hur de kommit till dem. De håller ett pris för alla kunder.

Det kan stämma som han sagt i polisförhör att de har olika distributionsavtal med några stycken av 60-80 bolag och avtal med Fondly var ungefär som med andra bolag, De delade med sig av den marginalen och var inga konstigheter med det.

### *Tore Landin*

Han arbetade för IKC vid tidpunkten med försäljning och distribution. I mars 2022 som han minns det var att Fondly satt på ett nätverk med investerare och önskade marknadsföra fonder åt dem till det här nätverket. Han hade kontakt med Göran Farkas initialt och senare Jonas Brodd. Han var inte involverad i avtalet utan det var IKCs jurister. Han skickade ut det men tog inte fram det. Fondly skulle få 50 procent av förvaltningsavgiften på fonden. Han hade varit med om sådana här avtal förut och ersättningsnivån var inget som stack ut. I vissa fall är det fullt normalt att man inte vet vem som är investerare utan en tredje part som fortsätter äga, s a s. Han känner till tredjepartsersättningen och de diskuterade det på kontoret. De har diskuterat länge i branschen och fram och tillbaka så det var inget konstigt att ersättning ska utgå till kunden enligt vissa avtal.

Om Regionen inte investerat hade inte Fondly fått betalt. Om de fått veta vem kunden var så hade IKC kunnat gå direkt till kunden men han misstänker att när ett bolag erbjuder konsulttjänster vill man äga kunden själv. Men kunden hade ju kunnat gå direkt till dem och få bättre villkor. Ofta beror det på olika faktorer, kundens storlek och hur man förhandlar med kunden.

Jonas Brodd och han hade kontakt efter delningen av Fondly och de diskuterade då investeringar och andelsklass och ett nytt avtal.

*Johan Lander*

Han arbetar sedan 2010 på CWW och nu i Stockholm som kundansvarig på interna kunder och Sverige. Bolaget är ett kapitalförvaltarbolag med ett 10-tal fonder och olika strategier, även privat personer och institutionella kunder.

Avtalet med Fondly från maj 2022 är antingen ett marknadsföringsavtal eller ett distributionsavtal. Diskussionen uppkom senhösten 2021 med Regionen då de ville investera i deras fonder med hjälp av Fondly och den fortsatte våren 2022. Han hade kontakt med Christian Tjurhufvud på Regionen. Det var han som ringde Christian i slutet av 2021 och är hans arbete att kontakta den typen av kunder. Regioner är en privat kundgrupp för dem. Han brukar ringa via växel och hade kontakt med fler regioner. De har ett antal som kunder sedan länge och några som är direkt bundna och investerar direkt hos dem och andra via konsulter som köper fonder via dem. Direkta kunder tecknar investeringsavtal. Regioner betalar förvaltningsavgifter till dem och de får rabatter på förvaltningsavgiften som beräknas utifrån kundens investeringsvolym eller som för Regioner beslutas vid en förhandling. Om det är via en konsult så gör de avtalet med konsulten och den får då en viss rabatt och där kan det finnas konkurrensmässiga skäl till hur man sätter pris. Han minns inte hur många gånger de hade kontakt innan avtal slöts och de hade mest kontakt på telefon. En gång sågs de, möjligen två, och han vet inte hur många gånger de hade telefonkontakt. Det var ett beslut taget på Regionen om att inte direktinvestera utan genom konsult. Det var det sättet man ville ha det på. En eventuell rabatt på förvaltningsavgiften hanteras genom avtalet med konsulten.

Han tyckte inte det var konstigt för det hade sett ut så innan också. Generellt antar man att slutkunder som har den volymen vill ha rabatten men det är bara ett antagande. Han vet inte hur rabatten fingerat innan med Regionen men de hade ett avtal från maj 2022 och han vet inte om det var reglerat där att pengarna skulle gå till slutkunden. Ersättningen baserades på volym och på storleken på Regionens fondandelar. Som han minns det sa Christian att Göran Farkas skulle ta kontakt med honom och det gjorde Farkas en tid senare. Det sattes upp ett avtal per telefon som han minns det och han och Göran Farkas hade kontakt. Han hade inte kontakt med någon annan där. Det är inte jättekonstigt att en Region tar hjälp av en konsult i investeringsfrågor och antingen får de rabatter eller så får de fakturera så det är normalt. Det kan säkert stämma att de betalade 5,9 Mkr till Fondly 2022. Det är juridiskt ett marknadsföringsavtal eller ett distributionsavtal han kan inte säga säkert och om det är marknadsföring eller distribution vet han inte.

Han har svårt att se att Regionen hade kunnat få rabatt samtidigt som Fondly fick ersättning enligt avtal och i så fall hade det blivit två avtal och han känner inte till att de har några sådana. Priset är beroende på andelsklass. Avtalet med Fondly var i båda andelsklasserna, det låg ett antal fonder i avtalet och vissa låg med 0,8 procent och vissa med 1,6 procent. Regionen investerade i 1,6 procentklassen.

Han vet inte hur klasserna valdes och det var något mellan Fondly och Regionen. Det råder avtalsfrihet i branschen och primärt är det de här två sätten, antingen direkt eller via konsult och bankdepå, men han känner till flera andra sätt och har arbetat 15 år med det här i alla fall.

Han minns att han kommunicerade rabattnivåerna i andelsklasserna till Christian. Han träffade honom i början av 2022 innan avtalet och sedan igen hösten 2023. De träffades 1-2 gånger per år men priserna är inget man tar upp igen eftersom det finns i avtalet. Han informerade även om rabatter för direktkunder.

Han vet att han informerade Christian innan avtal om att de skulle ge Regionen en bra rabatt. Normalt sett skickar man inte kopior på ersättningen förutom till den man har avtal med, här Fondly som fick notor regelbundet på löpande utbetalningar.

Han tror Regionen gjorde sin första investering i deras fonder i juni 2022 men Regionen hade investerat innan via en annan konsult, Söderberg & Partners.

### *Herman Holmkvist*

Han arbetar nu på Swedbank Robur och vid tidpunkten på Öhman Fonder och Kapitalförvaltning med finansiella frågor och fonder. Öhman hade indirekt Region Västerbotten som kund genom att de hade Söderberg & Partners för förvaltningen.

De hade ett centralt avtal med S&P om vad deras fonder skulle kosta på deras plattform och de är i regel väldigt prispressade och har förhållandevis låga priser. För institutionella kunder fanns det möjlighet att förhandla fram rabatter och ju större volym desto större rabatt. Regionen hade avtal med S&P och det var ganska lågt prissatta produkter. Den prissättningen kommer kunden tillgodo och man skriver en rabatt med S&P och den återbetalas varje kvartal med nya fondandelar som tillfaller fondandelsägaren.

De fick senare ett telefonsamtal från Göran Farkas som sa att han hade en kund och det skulle ske förändringar för de ville inte ha S&P längre och de skulle upphandla fonder. Han och Mikael Eriksson tog över samtalet med Göran Farkas. De ville veta vilka volymer det rörde sig om och vilken kund och Fondlys kommande upplägg. De visste inte vem kunden var, bara att Göran Farkas hade en dialog med kunden, det är vanligt. Detta är i början av 2022 och de fick veta att det var Region Västerbotten längre fram. Det vanligaste är en upphandling enligt LOU men det är ganska komplext så det här var en riktad upphandling och man vände sig till olika aktörer och man upphandlade priser direkt.

De hade en dialog med Göran Farkas som sedan hänvisade till Regionen och att de kunde ha dialog med Christian Tjurhufvud. De hade haft lite dialog med Christian innan när S&P hanterade Regionens fonder men han hänvisade nu till Göran Farkas som företrädde Regionen och det gick bra.

Det var lite märkligt för de hade inget som styrkte att Göran Farkas hade rätt att företräda Regionen, bara ett mail från Christian Tjurhufvud och en dialog där Christian sa att han fick ta hans ord på Farkas företrädde Regionen. Göran Farkas ville skriva någon form av marknadsföringsavtal med dem. De ville skriva rabattavtal med Regionen men det kom inte in något underlag för att Göran Farkas kunde företräda Regionen. Det de fick var marknadsföringsavtalet som de skulle signera.

Det fanns redan värdepapper hos och när S&P sades upp så fanns en stor depå och Öhman erbjöd en bra rabatt på en stor volym. Det var 4-5 fonder och ganska lågt prissatt. Han tror det var 70 procent avslag på förvaltningsavgiften. Han hade kontakt med Christian Tjurhufvud och Göran Farkas som de förde dialog med. De var väldigt tydliga med att de aldrig skulle skriva något avtal med Göran Farkas utan med Christian Tjurhufvud eftersom de ville ha avtal med Regionen. Det blev ett rabattavtal med Regionen och Peter Rönnholm som signerade handlingarna, så allt var "by the book". Det var i maj 2022. Han tror Fondly tog fram marknadsföringsavtalet men det var dålig svenska och de gör alltid en slagning på deras motparter och det fanns inget tillstånd för att hantera det här och ett nystartat bolag med konkurser innan och inget avtal om att all rabattersättning skulle gå tillbaka till Regionen. Så de

tackade vänligt nej till det och att de inte tänkte skriva under. Vad Fondly skulle göra var otydligt och de förstod inte varför en tidigare anställd på Pensionsmyndigheten skulle ha en mellanhand. Han pratade med Christian men fick bara veta att det var Fondly som skulle upphandla rabatter. Det var viktigt att ersättningen skulle tillbaka till Regionen för det finns lagar om tredjepartsersättning och en föreskrift från FI och de ville säkerställa att deras rabatter gick till Regionens konto. Öhmans jurister var inkopplade från dag 1 och han har aldrig sett något liknande förut och han har varit i branschen sedan 2007.

De träffade avtal med Regionen i maj 2022 och sedan sålde Regionen investeringen ändå ganska kort därefter trots rabattavtalet, hela portföljen och de tackade för samarbetet. De var rädda för att det skulle komma ut i media att de betalade fullt pris. Han vill inte använda ordet hot men Göran Farkas reaktion på informationen om att de inte ville sluta avtal var att om inte marknadsföringsavtalet signerades så fick de se om de skulle ha kvar sina investeringar.

Christian hade förklarat i mail till honom varför Öhman inte kunde var kvar; för att det handlade om omallokering och annan risk. De hade en del räntefonder och han kände inte till att Regionen hade ett ökat avkastningskrav och skulle placera i annat än räntefonder och Christian sa något om formatet på portföljen. Det var inget hot från Farkas men en pushning.

Söderberg & Partners var en relativt stor kund hos dem med ca 10 mdkr och de investerade i andelsklass A, den vanliga där man betalar avgift liknande som hos Avanza, 1,25 eller 0,6 om det är en räntefond. Det fanns inga andra klasser som erbjöds men det var med ”att-sats”. Det fanns en andelsklass B också men den vara bara för stiftelser. Han utgår från att S&P hade fullmakt att företräda Regionen men han har inte sett någon fullmakt.

Förvaltningsavgiften var olika för olika fonder, för aktiefonderna mellan 1,25 -1,5 ordinarie pris och sedan var det en förhandlingsfråga om återbetalning av avgiften. De återbetalade ingen avgift till S&P som tar emot tredjepartsersättning, som de kallar provisionen, men de har återinvesterat. Han skulle inte vilja påstå att de betalat någon del av förvaltningsavgiften till S&P som belöpt på det kapital som Regionen investerat hos dem, men han kan inte svara med hundra procent säkerhet att det är så.

Han har inte sett avtalet mellan S&P och Västerbottens läns landsting och känner inte till om de efterfrågat något avtal med Öhman. Han kan inte heller svara på om Öhman betalat ut delar av deras förvaltningsavgifter till S&P och han vet inte hur S&P hanterat eventuell tredjepartsersättning. De återbetalar rabatter men om de sedan betalas ut som provision vet han inte och han är inte jurist.

Fondly visade ingen fullmakt för Regionen och kunde inte förhandla om rabatt för sig själva och därför ville de inte skriva på något marknadsföringsavtal.

*Joakim Ahlinder*

Han arbetar på Evisens som oberoende rådgivare mot institutioner, regioner och kommuner om risk- och avkastningsrapportering. De har arbetat sedan 2006 med Regionen och S&P tog över förvaltningen 2018 och därefter har de arbetat enbart med risk- och avkastningstjänster. Avkastningskravet är mer som en målsättning och vanligast nu 3,5-4 procent plus inflation över tid. S&P gick väl i linje med avkastningsmålet men han kan ha fel och att det gick något sämre än jämförelseindex men det var längesedan. Riskpolicyn följdes upp varje månad och inom delportföljer

och viss andel svenska och viss andel globala aktier och viss gräns för hur mycket man får avvika. När det gäller värderingar och fonder finns publik information så de är generellt sett tillförlitliga men för certifikat är det betydligt svårare att avgöra om det är en korrekt värdering och de hade inget sätt att genomlysna vad som var den underliggande informationen. De hade bara uppgifter om andelar i certifikatet och inget sätt för dem att ifrågasätta den datan. De lämnade månadsrapporter till Regionen men han vet inte hur de hanterades där. Rapporterna skickades till den som var finansansvarig med kopia till regiondirektören är han ganska säker på. Han var kundansvarig för månadsrapporterna och hade löpande kontakt med den som skötte den löpande förvaltningen, bl a Christian Tjurhufvud. När Christian Tjurhufvud kom in hade de ett uppstartsmöte med ekonomidirektören och finanscontrollern Magnus Håkansson. De introducerade Tjurhufvud som skulle ta över förvaltningen men efter det var det bara Tjurhufvud som var deras motpart förutom att de skickade månadsrapporter till ekonomidirektören.

Innan Christian Tjurhufvud började hade de en sida i månadsrapporten där förvaltningsavgifterna redovisades som en del av deras uppdrag. Sedan fick de instruktioner av Christian att ändra i hur det rapporterades på avgiftssidan från varje kostnad till att bara visa en aggregerad bild, kostnad per delportfölj. De fick kostnaderna angivna av honom och han bad dem skriva in specifika siffror och ett mail som han fick som gick till en junior kollega som gjorde rapporten. Det följde inte den normala rutinen. Förklaringen var att rapporten var publik så man ville inte vara transparent med kostnaderna. Den informationen hade varit publik innan men i samband med att förvaltningen gjordes om frågade de Regionen vad de betalade och så skrev de in det i rapporten. De totala kostnaderna var inget han studsade på. De stora kostnaderna var underliggande värdepapper och förvaltararvode och i certifikaten lite svårare, ett underliggande förvaltararvode och courtage och skillnaderna mellan köp- och säljkurs som är svårare att genomlysna. Om man har en rådgivare har de också avgifter men när S&P försvann så försvann avgifterna och det var inte något de såg. Avgifterna var inte jättelåga och inte jättehöga heller.

De fick kostnaderna från Christian som enda källa. Redovisningen i rapporterna lades upp som Regionen ville ha det, klustrat i typ av värdepapper, aktier eller räntebärande och den viktigaste och certifikaten hamnade i alternativa portföljen. Christian ville att de skulle klassa om ett av certifikaten från alternativa till aktier så de gjorde det till globala aktier. Det var skraddarsydd certifikat som inte fanns på allmänna marknaden. De lade dem som alternativa men Christian påpekade att det var aktier och de flyttade dem då. Det var inte transparenta instrument. Certifikat är en typ av strukturerad produkt och det kan vara aktier och derivat och andra produkter och det är svårt att veta om priset är rätt och om värderingen är korrekt.

Christian Tjurhufvud nämnde Fondly första gången när han i förbifarten sa att han tagit in en aktör som heter Fondly som ska göra avancerade analyser lite vagt och det är den enda information han har om dem. De hade inget utbyte med dem. Evisens hade fortfarande avtal med Regionen och det var ingen skillnad alls och de stötte inte på Fondly. Fondly har också skickat månadsrapporter till Regionen men han har inte sett dem och vet inget om dem.

Han känner igen utformningen av Coins månadsvisa rapporter och för mars 2022 med olika typer av fonder med förvaltararvode anges i procentsatser och totalen finns längst ner. Han har svårt att avgöra om 0,11 procent är en felaktig summering utan att se vikterna. Man måste vikta med respektive innehav med totala portföljen. Det kan förekomma fel på siffrorna. Den här typen av rapport skickades till Christian Tjurhufvud och kommundirektören, de flesta månader i alla fall.

Förändringen med att uppgifter inte skulle vara publika och att man klumpar ihop dem är inte jättevanligt men det kan finnas kommersiella skäl att inte delge de rabatter man har och det kan

stämman att han sagt i polisförhör att man inte vill avslöja vilken nivå de ligger på. Kollegan Tim Jyrknäs sammanställde siffrorna och var den som lade in datan i rapporten.

Certifikat är generellt sett inte så transparenta och det kan ha varit så att de handlades på frankfurtsbörsen och ändå inte är transparenta men det finns vissa krav där absolut. Det var inget konstigt med omplaceringen som Christian sa att han ville ha. Modellen var ifrågasatt och man kanske inte hade förlorat pengar men avkastningen varit lägre.

Peter Rönnholm har inte kontaktat honom och frågat om kostnader som han minns, men han har möjlighet att göra det.

### *Jan Öström*

Han arbetar som ekonomidirektör i Region Norrbotten sedan augusti 2021. Han var motsvarande i Region Västerbotten i 1,5 år från januari 2020. När han började där fanns ett avtal med rådgivare, Söderberg & Partners, avseende pensionsportföljen som var inlett säkert 1-1,5 år innan. De hade möten med S&P som gav rådgivning om förändringar i portföljen som de fattade beslut om sedan. Portföljen var baserad på en riskhanteringsmodell, drawdownmodell. De hade ytterligare en aktör, Coin, som de också hade möten med, han och Magnus Håkansson. Utifrån lagd strategi och golvmödel så föreslog man allokeringar i olika fonder. Han arbetade inte så länge innan pandemin och det starka värdefallet i januari 2020 och i februari och mars var de tvungna att fatta ganska radikala beslut. Man förändrade gentemot S&P och han upplevde att de var svaga i kompetensen för att ha så stora värden i portföljen, ca 5 mdkr och några mdkr i skuldportföljen, de var väldigt konsultberoende och det kändes sisådär. De fanns också andra saker de inte borde arbeta med, en finanslikviditet och utländsk valutahantering, omvärldsbevakning och upphandling av finansiella tjänster, och det fanns ett behov av att förstärka och anställa en kompetent person. Det fanns en finanschef innan han kom men den tjänsten drogs in vilket kan ha berott på pensionering. De behövde en spetskompetens utifrån sina behov och kunna göra egna bedömningar. Han genomförde rekryteringen och hösten 2020 började han diskutera med sin chef om de här frågorna och han tog fram ett underlag för förstärkning av finansfunktionen. Det var han och Magnus Håkansson som tog fram ett underlag som de presenterade för politiken. Beslut togs i februari 2021 och rekrytering inleddes med annons, en vanlig rekrytering helt enkelt. De behövde någon med kunskap om placeringsverksamhet och förvaltning av stora kapital, vad det betyder att vara i en offentlig sektor och någon med djupare kompetens. De genomförde intervjuer i slutet av maj med två sökande och Christian Tjurhufvuds CV var imponerande, han var snudd på överkompetent och han gjorde en jättebra intervju och visade stor förståelse för att arbeta inom offentlig sektor och landsting. Det var ett enkelt beslut. De hade inte bestämt exakt vad för arbetsuppgifter Tjurhufvud skulle ha utan det fick de ta när han kom men han skulle titta på strategierna runt pensionsportföljen. Han hade slutat när Tjurhufvud började. Han och hans chef var överens om att anställa även om det blev det sista han gjorde innan han slutade där. Tanken fanns att bilda någon form av finansteam med fler ögon på frågan och stärka med kompetens.

Våren 2023 gick Region Västerbotten ut med ett pressmeddelande om hur bra de hade lyckats med sitt finansarbete, sparat mycket pengar och fått bra avkastning. De hade ett förmöte i Stockholm där Peter Rönnholm gick igenom hur de jobbat med det här och de var väldigt belåtna med utfallet. Christian kopplade upp sig på mötet och beskrev mer i detalj hur de arbetat. Det lät oerhört intressant för det

problem som fanns i Region Västerbotten fanns även i Region Norrbotten och de hade skurit bort mycket tjänster i administrationen och det stora konsultberoendet av S&P som gjorde ett bra jobb, men de satt ändå i knäet på dem med överlikviditet mm och var väldigt passiva när det gäller omvärldsbevakning. Det var intressant att kunna samarbeta med Region Västerbotten om detta. Han och Peter tog ett prat och sedan med Christian under vägen och steg för steg mer konkret. Han förankrade det här på hemmaplan och det fanns en positiv ingång i att kunna samverka och samarbeta.

I september 2023 pratade han med Peter och de skrev under en överenskommelse om samarbetet och han pratade med Christian om praktiskt samarbete. Det som var knepigt var betalningsmodellen och det var tre punkter och han stämde av det med Peter också. Han tyckte Christian förklarade hur det hängde ihop, att det hade handlats upp med Regionen och han lämnade över det till sin jurist.

De tre punkterna var ersättningen till Fondly, depåaldot i Swedbank och Christian förklarade. Hans uppfattning var att Region Norrbotten skulle betala 3 punkter och inget annat. Distributionsavtalet känner han igen men han vill minnas att det stod något om distributionsavgifter men Christian bedyrade hela tiden att det var 3 punkter de skulle betala och Swedbanks avgifter på depån. Han kollade med Peter att det bara var 3 punkter och Peter vidimerade att det var så det fungerade. De hade kört det ett år och hade förlängt det. Rabatt på förvaltningsavgifterna diskuterade de inte eller något sådant. De hade inte diskuterat det innan heller.

Den 16-17 oktober 2023 skulle Christian komma upp och de skulle presentera det för politiken och ha introduktionssamtal han och Christian som var nyanställd och fredagen innan, den 13 oktober, så blev han uppringd av S&P som sa att de hade indikationer om oegentligheter med tredjepartsersättningar och det var ganska chockartat. Han tog kontakt direkt med sin regiondirektör och de hade ett extra möte med S&P om vad de hade sett och de blev bestörta. De ställde in mötet med Christian och tog kontakt med Region Västerbotten. S&P inte ville göra det för de var inte kunder och han ringde Peter och informerade om vad de hört. Den gamla regiondirektören slutade den 13 oktober och på måndagen blev den nya informerad om det här. De diskuterade med Region Västerbotten hur de skulle gå vidare och han tror det blev en polisanmälan under veckan efter.

Man frågar inte om man har någon privat nytta av att jobba här men han uppfattade Christian som mycket professionell och att han hade en förståelse för att man inte kan fatta beslut själv utan har beslutsordningar och att han hade förstått de frågorna.

Vid mötet den 1 november kom det upp någon investering i C8-produkter i Christians talmanus och att han hade ett bolag där han som en underleverantör levererade en algoritm och då fick han ersättning till sitt privata bolag. I sin roll bidrog han till att man investerade i C8. Det framstod väldigt tydligt hur han gjorde och man kan inte göra så ansåg han. Man kan inte var opartisk om man investerar Regionens pengar i något som ger honom pengar utan att det finns en risk att man gynnar något som gynnar honom. Han tog upp det med Christian som att det var ett förtroendeuppdrag och de lever bara så länge det finns förtroende och det får inte finnas någon rök i rummet och man får inte blanda in något privat i Regionens tillgångar, det är otroligt viktigt.

Han minns inte om Christian hade några sidouppdrag eller bisysslor när han började men Magnus Håkansson var med och en kvinna som såg till att de inte missade några frågor. Han har inget minne av att det diskuterades eller kom upp i intervju eller i samband med att Christian anställdes. Det kan stämma som han uppgett i polisförhör att han inte visste något om Christians bisyssla förrän på hösten och att han inte sa något vid intervjun att han hade något vid sidan om, och att de inte heller frågade om det.

Det kan stämma att de vid tidpunkten för anställningsintervjun i slutet av maj 2021 hade med en HR-person. Han har inget minne av att de pratade bisyssla. Han vet inte vad Christian pratat om med Peter mer än det han hört i efterhand och han hade inte kontakt med Peter om Christians anställning när han var i Region Norrbotten.

Det fanns brister i drawdown-modellen på det sättet att arbeta i team innebär mer eller mindre dualitet och beslutet är fortfarande kommundirektörens men finanschefen ska vara med och bidra för annars finns ingen vits ha någon sådan och med stora påverkansmöjligheter, det är det som är tanken. Har man inte rätt kompetens måste man försöka ta reda på vad man är ansvarig för.

Distributionsavtalet med Fondly där det står att eventuella distributionsavgifter tillfaller leverantören frågade han inte Christian om, hur det fungerar och vad det innebär konkret för Region Norrbotten och då var det bara 3 punkter och så Region Västerbotten betalade. Han ställde inga frågor till Peter om avtalet med Fondly och Peter berättade inget om det för honom. Han hade bara dialog med Christian om detta. Han kontrollerade också med sin jurist och som Christian sa så var det upphandlat med juriststöd i Region Västerbotten vilket också skapade någon form av trygghet. Region Västerbotten hade förlängt avtalet och det skapade bilden att man var nöjd. Han noterade inget utslag och Peter berättade inget om Cliens fullmakt och att de bekräftat att de var informerade om att Fondly fick ersättning, han visste inget om det. Om de vetat något om att de hade ett avtal med Fondly och ett med fondbolagen borde de kanske ha borrarat mer i det med en affärsjurist men det gjorde de inte. Han har ingen uppfattning om de borde kollat och han har inte känt till det här innan. Han känner inte till att Peter skrivit under ett flertal avtal heller.

På ett möte den 18 eller 19 oktober 2023 meddelade de Christian att han stängdes av och de tog hans dator, telefon och passerkort. Sedan var det ytterligare ett möte med Akavia, talmanusmötet. Han vet inte om Christian lämnade över hela sin bokföring till Peter och Region Norrbotten var inte delaktig.

Han minns inte exakt hur Christian förklarade och han frågade väl mer om hur det skulle påverka deras kostnader och svaret var 3 punkter på depåavgifterna. Han minns inte att Christian sa något om att distributionsavgifterna kunde tillfalla Fondly, han minns inte det ordet över huvud taget, inte heller marknadsföringsavgifter men han kan inte påstå att han säkert vet det. De skickade avtalet till regionjuristen och frågade om det fanns något om delegation eller om det föll inom ramen för en direktupphandling och uppenbarligen borde de skickat det till en affärsjurist för då hade kanske de här frågorna varit uträddade innan. På frågan vad man som anställd kan förvänta sig av chefskapet är hans svar att allt bygger på den dialog man har och att alla chefer inte är stöpta i samma form och har samma kompetenser utan är något man lär sig över tid.

Från Fondlys perspektiv och som motpart är det vara rimligt att förutsätta att Regionen vet vad man avtalar om och de ställde inte några frågor om det till Fondly. Hans talpart var ju Christian och det var helt naturligt att lämna över det honom. Om Christian inte förstått hade det varit en annan sak men det var Christians sak att förstå.

*Fredrik Wahlberg*

Han är utredare och har gjort ett antal granskningar i utredningen av Region Västerbottens portfölj och sammanfattningsvis de investeringar som Regionen gjort i olika fonder och certifikat, de köp som gjorts och de avgifter som hittats för de olika certifikaten. Det är ingen slutsats utan en sammanfattning av en granskning. Det är olika material som legat till grund för detta och delvis från

Regionen och från husrannsakingar, sådant som de begärt in och även från Finansinspektionen. Det är ett antal olika.

Certifikaten i portföljen har förändrats i tid under perioden han granskat. Det är två från Aldburg, när de är inköpta och sålda, ett certifikat från Credit Suisse när det är köpt och sålt, två certifikat från Vault när de är inköpta och sålda. När det gäller hur stor andel av portföljen som utgjorde certifikat vid en viss tidpunkt, i juni 2023, när det fanns fyra certifikat så framgår att marknadsvärdet för sju fonder uppgick till drygt 3 mdkr och fyra certifikat till drygt 2,3 mdkr. Värdet har förändrats under tid. Den första granskningen är en genomgång av Regionens portfölj med fakta hämtade från de olika dokumenten.

När det gäller granskningen av Fondlys intäkter och som bolaget bokfört för räkenskapsår 2022 uppgår dessa till ca 5,7 Mkr och för 2023 ca 12,2 Mkr vilka i huvudsak består av intäkter från fondbolagen, bl a IKC, Kavaljer och CWW men även av medel från Region Västerbotten. Av granskningen av årsredovisningarna från 2020-2023 framgår att bolaget hade ett positivt resultat först år 2022.

Granskningen av avgifter dels i portföljsammanställningar av Evisens per månad om han inte minns fel och en förteckning över marknadsvärde, innehav från Swedbank och bl a ett mail från Christian Tjurhufvud till Evisens med då gällande då fondavgifter och en beräkning som är gjord av Region Västerbotten, ett underlag, dokument från Mattias Eriksson som är fotade, avräkningar som har gjorts vid genomsökning på distans plus avgifter som kontrollerats.

Enligt hans beräkningar för avgifter dels per november 2022 och dels per oktober 2023 för perioden som Regionen gett in. Slutsatsen är att de fått en högre avgift och efter hans beräkningar och jämfört med Evisens rapport, att de utifrån faktiska siffror har avgiften varit högre plus att avgifterna i portföljsammanställningen från Evisens varit oförändrat oavsett om innehavet ändrats. Det är olika avgifter på olika innehav så det borde ha varit en förändring/skillnad, men de har varit konstanta.

Av Fondlys kontoanalys har fondbolagen som Fondly haft avtal med betalat in ca 19,7 Mkr på två år. Av de tre största utbetalningar som gjorts har ca 13,3 Mkr gått till Inveztly AB, 5,8 Mkr till Ja Advice AB samt 3 Mkr till Famke AB. Betalningarna till Inveztly har varit märkta kapitaltillskott My Advice AB och i övrigt får man gå in på mottagande bolag. Av 13,3 Mkr till Inveztly AB är ca 11 Mkr aktieägartillskott såvitt han kunnat utläsa.

Grundmaterialet i hans granskningar kommer även från de fem fondbolagen men han kan inte exakt säga vad de fått in därifrån. Det mesta från fondbolagen ligger med i förundersökningen. Han kan inte säga exakt vad han hämtat i den informationen för sina analyser men vissa avgifter har även fondbolagen bidragit med. Han har missat att skriva med att fondbolagens information legat till grund för granskningen. Han har tagit del av fondbolagens material men det finns inte med där nej.

När det gäller materialet i mailet från Tjurhufvud till Evisens framgår procentsatsen och han vet inte vem som gjort grundsammanställningen. Frågan om det har ställts till Tjurhufvud i polisförhör. Han var med på en del av förhören.

Evisens rapport har varit likadan och avgiften har inte ändrats trots att innehavet ändrats, vilket den borde, men han kan inte svara på om Evisens rapportering varit bristfällig.

Han har ingen uppfattning om alla dokument som legat till grund för hans granskning av certifikaten varit de som slutligt dikterat villkoren för certifikaten utan han har granskat det som funnits. Det ska bara vara material som finns i förundersökningen i granskningen och inget annat. Vad det är för

dokument som slutligt reglerat villkoren för de olika certifikaten har han ingen uppfattning om. Han har inte analyserat dem utan bara gjort en sammanfattning av det som funnits.

*Fredrik Ohlsson*

Han har en magisterexamen inom data, teknologi och rådgivning och har arbetat 10 år inom revision och därefter 10 år inom bankväsendet. Han är numera heltidsforskare på KTH och har känt Göran Farkas i kanske 20 år. Han har suttit i Fondlys styrelse och nu i Inveztlys styrelse sedan runt slutet av 2021. Verktuget Fondly Analytics är en plattform för att analysera och bedöma risker. Från början programmerades den upp av ett tjeckiskt bolag som tog fram en första version av programvaran 2021. Det kom en betaversion av plattformen sommaren 2021. Han har fått plattformen förevisad för sig flera gånger och man valde att plocka hem utvecklingen av verktuget till ett fondbolag i slutet 2021 och början 2022. Det fanns kunder i systemet i början av 2022. I branschen utvecklas mjukvaran kontinuerligt genom implementell utveckling och sedan större versionsuppdateringar.

Angående månadsrapporter i december 2022 alternativt januari 2023 levererades en månadsrapport till Region Västerbotten där Göran Farkas upptäckte att det fanns investeringar som inte kunde hanteras inom ramen för plattformen och det var investeringar som Regionen gjort som han förstod det och som inte låg i linje med de som gjorts innan och som inte kunde hanteras inom plattformen. Det var udda investeringar i form av strukturerade produkter som gjorde Göran orolig. Göran försökte ta reda på mer och ringde honom vid ett par tillfällen och de diskuterade produkterna. Göran ville inte investera i de här produkterna och började lägga ner mer och mer tid och de resonerade sig fram till att de tog för mycket av Görans tid och att de skulle vända sig till Joakim Ahlander som gjorde en analys av produkterna. Göran anlät Ahlander som avrapporterade till Göran men han själv var inte inblandad i det. Det var Jonas Brodd som skötte kontakten gentemot Regionen.

Sommaren 2023 diskuterade de detta vidare och om Görans oro över produkterna. Orosnivån steg när han fick information om att förvaltningen i en annan region skulle läggas över och användas för fler. Han var inte inblandad i själva visseblåsningen i oktober.

Det togs in emissioner i Fondly 2021 och 2022 men han är ganska osäker på exakt när. Han deltog själv och investerade i bolaget då och blev aktieägare. Han är även aktieägare i Inveztly och hans aktier gick över vid delningen av Fondly. Man tog in pengar för att investera i mjukvaran, bygga vidare i plattformen och investera i utvecklingen. Det skedde en delning mellan Jonas och Göran och gissningsvis fanns det runt 10 Mkr kvar i Fondly och i övrigt gick pengarna till Inveztly.

Han är bara aktieägare i Inveztly nu och har ett ekonomiskt intresse av utfallet i målet. Han upprättade en mindmap för att hålla reda på datum igår. Det kom in kunder under 2022 som var en blandning av betalande och demokunder. Han var involverad i Fondlys verksamhet mer ur ett strategiskt än ett investeringsperspektiv. Jonas och Göran gick skilda vägar 2023 och som förstått var det lite olika anledningar. De var professionellt oense om inriktningen och om sina roller och ansvaret. Göran gick vidare med Inveztly Analytics och Jonas fick konsultdelen med konsultansvaret till Regionen.

Han vet inte hur avtalet avseende de strukturerade produkterna, certifikaten, såg ut. Göran var inte orolig över att de inte tjänade pengar på certifikaten utan mer ur ett etiskt perspektiv och att det var något konstigt med dem. Han kände inte till att certifikaten var börshandlade. Det gick dåligt för Inveztly under hösten 2023.

I och med att man hade verksamhet mot det tjeckiska bolaget så investerade man i verktyget redan under 2020 och även under 2021 och 2022. Han hade ingen insyn i hur mycket pengar det handlade om. När det gäller ansvarsfördelningen visste han att Jonas Brodd var kontaktperson mot Regionen men mot fondbolagen vet han inte vem som var kontaktperson, inte heller vem som förhandlade om avtal.

### *Matilda Lund*

Hon är jurist och arbetar som förhandlare och rådgivare på Akavia. Hon företräder medlemmar i sin arbetsrättsliga situation och utbildar förtroendevalda på arbetsplatser. Hon arbetade dessförinnan i 16 år på SKV som processförare. Hon kom i kontakt med Christian Tjurhufvud när han vände sig till facket och ville ha stöd och hon fick ärendet. Christian hade blivit avstängd från sin tjänst utan lön vilket är ovanligt och det hade gått fort. Christian mådde inte bra och fick inte kontakt med sin arbetsgivare. Han blev väldigt överrumplad och hade inte fått förklara sig och inte förstått vad som hänt utan möjlighet att ge sin syn på det hela. Hon begärde förhandling med arbetsgivaren och de godtog det. Med på teamsmötet var hon, Christian, Peter Rönnholm och HR, det kan ha varit Kia Berg. Det var hösten 2023 och Christian hade ett manus. Han hade startat ett bolag och inte anmält det som bisyssla men det var en rent formell sak att han inte anmält. Hans redogörelse gick främst ut på att beskriva relationen till C8 och något med att man ändrat inriktning i bolaget. Det var Christian som började prata och ville beskriva sin syn på det hela och han erbjöd sig att lämna över det efteråt. Det gick mycket ut på att beskriva relationen med C8 och hur hans bolag var underleverantör till C8 och att han berättade om sin bisyssla med Peter som godkänt den. Peter kom ihåg att Christian nämnt detta under talet och bekräftade det – det kanske du inte kommer ihåg sa Christian och Peter sa jo det gör jag - att hans bolag var underleverantör till C8. Peter protesterade inte mot att han visste att det fanns en godkänd bisyssla. Christian läste upp manuset till slut och just här vände sig Christian till Peter som då svarade. Christian erbjöd sig att lämna över bokföringen och manuset och hon vet att de pratade om hur det skulle lämnas över och att Christian erbjöd sig att komma in med det direkt. Hur det gjordes vet hon inte men de pratade om hur det skulle lösas.

När Christian var klar med talmanuset var klart var det inga frågor som hon minns eller någon diskussion mer än att Peter skulle fundera på det här och sätta på lönen igen under avstängningen. Fondly togs upp också och det var överraskande för Christian som inte tyckte det fanns frågetecken där, men han fick frågor om Fondly och efteråt tyckte inte hon och Christian att han fått säga allt om Fondly. Hon gjorde noteringar om vad som sades och de anteckningarna finns kvar. Hon har skickat in dem till polisen för de frågade efter dem.

Det kan stämma att mötet var den 24 oktober 2023. Christian förklarade att han hade stött på Jonas Brodd eftersom Brodd är känd i branschen och var en person som han eventuellt jobbat med men inte hade någon närmare bekantskap med. Hon uppfattade att arbetsgivaren verkade tycka att det var en stor fråga men inte för Christian. Det var ett möte till den 30 november men det var inget som togs upp igen. Man konstaterade då att man inte hade några misstankar om brott mot Christian.

Peter hade frågor om den ersättning som Fondly fick. Efter mötet 24 oktober väntade de på besked från arbetsgivaren. Huvudfrågan var lönen och det de väntade på. Bollen låg hos arbetsgivaren. De fick vänta en vecka och sedan återkom arbetsgivaren och de hade ytterligare ett möte och det kan stämma att det var den 30 och inte 31 oktober som hon skrivit. Då meddelade arbetsgivaren att man

inte i det läget såg att Christian skulle gjort något för egen vinning och då satte man in lönen igen. I det läget hade Peter Rönnholm tagit del av bokföringen. Hon tror att Peter noterat en motsvarande som det står i polisens anteckning om att han tog emot bokföringen den 27 oktober och noterat en omsättning motsvarande 3,7 Mkr i Christians bolag.

Hon tror de beloppen nämndes på mötet. De lämnade en anmärkning om att Christian borde ha meddelat direkt när han skaffade det nya bolaget och ändrat verksamhetsbeskrivningen men det uppfattade hon som en mer formell fråga. Hennes uppfattning om Christians bisyssla var att han redogjort för en bisyssla som var godkänd i och sen startat ett bolag som han ändrat verksamheten i. Det skulle ha anmälts men det fanns ingen ny verksamhet i det bolaget. Att det kom in intäkter i bolaget togs inte upp utan mer hur det såg ut.

Efter den 30 okt hade arbetsgivaren beslutat att dra in Christians tjänst. Lönen hade slagits på men det blev en fråga om hans tjänst som försvann p g a arbetsbrist och en diskussion hur man skulle hantera det. Man slöt sedan en överenskommelse om att avsluta och Christian fick ett antal månadslöner för att säga upp sig själv som hon minns det. Hon är osäker på hur länge han jobbat men kortare än 12 mån i alla fall. Det var det vanliga i överenskommelsen och att efter den skulle det inte vara några ytterligare krav och det gällde även alla anspråk som hon uppfattade det, då klipper man helt. Regionen hade då tagit kontakt med polisen men man träff ändå överenskommelsen.

Hon har sett beslutet om bisyssla och det står inget om att SPGE ska vara underleverantör till C8 men det står att han kan få licensintäkter för utvecklingen av sina algoritmer och det tycker hon är tydligt nog.

På mötet den 24 oktober 2023 kan det ha tagits upp hur ersättningen från C8 till Christians bolag beräknades men hon minns inte hur den beräknades i så fall. Det som togs upp var hur algoritmer används och hur det går till men om det nämndes med särskilda siffror vet hon inte. Men kan ha varit så. Christian har inte berättat för henne om siffror på det sättet. Hon kan ha hört att ersättning från C8 kom från beräkningar i procent i C8s instrument och att Regionen investerade i C8-certifikat och det fanns ett avtal och att ersättningen beräknades utifrån Regionens investeringar i C8s certifikat men hon har företrätt Christian i den arbetsrättsliga frågan och hon har ingen uppfattning om ersättningen.

Det ligger inte i hennes roll som facklig företrädare att göra någon utredning om medlemmen faktiskt begått brott. Hon ska vara subjektiv och tillvarata medlemmens intresse. Det är ovanligt att man stängs av utan lön och arbetsgivaren måste ha skäl för det. Ofta handlar det om olika typer av misskötsamhet.

Hon tycker att det får stå för Peter Rönnholm om han menat att mötet den 24 oktober bara handlade om formalia och att han därför förhöll sig passiv på mötet. Hon vet inte vad hon ska säga om det. Både Peter och HR var med i det här mötet och hon märkte inte att Peter var passiv och han sa inget om det.

Hon känner inte igen att Christian sade något eller att det diskuterades något om aktiva konsulttjänster på mötet. Anteckningarna är införda i hennes system 16 november och visar vad hon uppfattade på mötet den 30 oktober. Hon har inte lagt till något utan är anteckningar från mötet. Hon är väldigt noga med att det ska stämma. Hon har inte kvar anteckningarna hon gjorde på mötet.

HR-representanten på mötet den 30 oktober kan ha sagt något om avsked och det är inte ovanligt att det diskuteras på dessa möten men hon vet inte mycket om algoritmer och kände inte till det innan och de gick inte in på det på mötet.

Peter hade inga synpunkter då manuset lästes upp och hon uppfattade inte att han förhöll sig passiv utan att det fanns en angelägenhet att reda ut det här.

Enbart misstanke om brott är inte tillräckligt att avskeda någon.

*Petter Andersson*

Han började sin anställning på Fondly den 16 januari 2023 och han arbetar nu på Inveztly. Han skulle arbeta med Fondly Analytics, version 2. Basen var en plattform från Tjeckien och den hade de tagit hem med hjälp av två konsulter. Man hade tillgång till den tjeckiska programvaran när han började. Någon gång 2021 beslutades att skapa en egen programvara på förslag av två konsulter, Karsten och Pontus. Han kan se källkodens utveckling (som ett arkiv) och konsulterna började arbeta med att få samma funktionalitet som det tjeckiska programmet och göra det så likt grundversionen som möjligt. Koden fördes in 14 februari 2022 av de två konsulterna och parallellt hade man tillgång till den tjeckiska programvaran. Avgiftsfältet lades till den 8 mars 2022. Den funktionen fanns parallellt i den tjeckiska versionen.

Han kan inte svara på hur Analytics fungerat för användare och kunder, eller Regionen, under 2022 eftersom han bara arbetat med mjukvaran.

När han kom in var det bara den tjeckiska versionen som fanns. När Jonas Brodd skrev till Göran Farkas den 19 december 2022 "Så fort FondlyAnalytics är klart kan man börja pitcha lite hårdare mot den typen av aktörer..." kan det vara den svenska som man menade där. Som han förstår skrivningen i Fondlys årsredovisning för 2022 om att de nyligen lanserat verktyget, så är det den tjeckiska versionen man menar där men han arbetade inte där då.

*Simone Scalenghe*

Han är nationalekonom och har arbetat på Skandia Bank som privatrådgivare och startat upp en private banking som han drev i 15 år och sålde sedan. Sedan sju år har han hjälpt entreprenörer som vill göra förändringsresor. I mars/april 2022 kom han i kontakt med Göran Farkas och Fondly och i maj fick han insyn i mjukvaran. Han anställdes i augusti 2022 för att utveckla kundsidan och bredda kundbasen mot privat rådgivning. Han är nu styrelseledamot och ordförande i Inveztly.

Våren 2022 pratade han och Göran bara generellt och hade sedan ett möte där han fick titta på mjukvaran. Den erbjöds kunder och var fullt funktionell och användes. Han skulle pitcha programvaran mot privat banking. Han visade då upp programvaran och vad den kunde bidra med. Det fanns en funktion där Fondly kunde lägga in olika typer av avgifter och listpriser och det var en ganska manuell process. Mjukvaran utvecklades successivt under tid. Grundfunktionerna är desamma. De breddar och utvecklar varan. Han har lyssnat på kunder och hur de vill att varan ska utvecklas genom att kommunicera med marknaden, ha örat mot rälsen och vara snabbfotad. Nu finns det mot kunder är en del av marknadsföringen. Han vet inte hur det gick till när man lanserade programvaran. Formuleringen i årsredovisningen 2023 att "nu lanserar vi programvaran" var en mer formell formulering. Han arbetade inte med Regionen.

I Analytics kunde man se det man hämtar på stan, listpriser om avgifter, rabatter och distributionsavgifter. Det läggs in kundspecifikt. 2022-2023 hjälpte han kunder att lägga in uppgifterna

och de hade en officiell prislista. Deras kunder har möjlighet att förhandla fram andra avgifter men han kan inte det utan är en fråga mellan kund och fondbolag. Han hade ingen kundrelation med Regionen utan bara private banking. Han vet inte om Fondly hade någon annan institutionell kund än Regionen. Han vet inte hur mycket pengar de tjänade på dem. Kunderna han pratade med var investerare som han rådgav. Han var inte med i styrelsen i maj 2023 när man skrev i förvaltarberättelsen att Fondly alldeles nyligen lanserat en skarp version i årsredovisningen.

### *Ebrahim Kasenally*

Han är ingenjör och har tagit en magisterexamen, och har en doktorstitel i matematik. Han forskade i fyra år efter studierna och har arbetat som kvantitativ analytiker samt med riskhantering. Han har även arbetat med front office och systematisk handel som är relevant för målet. Han har även arbetat med fondförvaltning på ett litet mäklarföretag och hedgeförvaltning på Blue Crest fram till 2011 och sedan började han på C8 Technologies och nu har han varit där i 13-14 år. Han har viss erfarenhet av strukturerade produkter, särskilt indexdesign och har skapat algoritmer i 30 år. Strategier eller algoritmer är samma sak i det här sammanhanget. Han lärde känna Mattias Eriksson när denne började arbeta i London 1998. Mattias primära kunskaper omfattar att konstruera och designa index mer på den tekniska praktiska sidan. Han och Mattias kompletterar varandra eftersom han själv är mer teoretisk. Mattias har absolut kunskap för att skapa strategier och har verktyg för att implementera index på den finansiella marknaden och strukturerade produkter, vilka är skraddasydda för de riskkrav och den riskprofil som klienten har och är väldigt nyanserade produkter. De skapas individuellt och marknaden för dessa produkter har utvecklats mycket de senaste 10-15 åren, primärt för att det finns väldigt mycket fler produkter och fler människor inblandade och flera byggmoduler som banker eller institutioner kan använda. Alternativa har växt då det finns massvis med tillgänglig data som gjort det möjligt att ta fram nya strategier och algoritmer. Det är också svårare och kräver mer arbete och som ett vetenskapsfält.

En algortim är ett recept för att bygga strategier på den marknad man vill adressera och man behöver allmänna indata och mycket bakgrundkunskap för att bygga en strategi. Man behöver tillgång till ganska mycket data och teknologi för att testa en strategi och man försöker kanske 20 saker och en kanske fungerar och det är en process att bygga en strategi eftersom felfrekvensen är rätt hög, i praktiken har man ett antal verktyg softwaretools och en databas med mycket data och idéer och intuition. Det är en tidskrävande process och ibland fungerar det och ibland inte.

Hela processen är ganska invecklad och det krävs att man är noga med detaljer på hög nivå. En AMC är ett implementeringsverktyg för ett index som man vill ta till marknaden. Ett AMC och ett certifikat är samma sak men AMC ett certifikat som är aktivt. Ett aktivt certifikat betyder att finns en strategi som balanserar med jämna mellanrum och man justerar då. Om man förpackar en strategi i en AMC finns det likviditet i produkten, d v s om man vill sälja det helt eller delvis kan man göra det och få ett marknadspris omedelbart, t ex av Credit Suisse. Därför att de underliggande produkterna, aktier eller terminer, är likvida. Kostnaden för att ta sig ur är marknadspris och inget annat. Det går snabbare att avveckla ett AMC än en fond eftersom en fond är svårare att ta sig ur och innebär tilläggskostnader och mer procedurer. Det är en mer latent produkt och inte så effektiv.

AMC är skraddarsydda, tillgodoser speciella behov och är inte volymprodukter som genererar rabatter. C8 är tillhandahållaren av index och den som ställer ut indexet och skulle kunna rabattera men C8

arbetar inte så. Om man vill sälja något till rabatterat pris undrar man självklart om kvaliteten och om det något fel på produkten. Ett AMC är designat möjligheten till rabatt på en sådan produkten är rätt begränsad. I en AMC tittar man främst på riskkraven och avkastningen, inte avgifterna. Låga avgifter är inte i kompatibla med stark avkastning utan är ett tecken på låg avkastning. Produkterna i C8 är inte överprissatta utan till marknadspris eller något lägre. Den som skapar en algoritim får betalt i förhållande till de tillgångar som används i en AMC, ofta i procent av en tillgång. Den som utfärdar en AMC, emittenten, får betalt i management fee och performance fee. Köparen av en AMC betalar till emittenten, förvaltningsavgift och i vissa fall en performanceavgift i vissa fall. Typiskt sett finns det ingen relation mellan skaparen av indexet och köparen, köparen har avtal med AMC-utställaren och betalar till denne. Det är praxis på marknaden.

För skapandet av en algoritm eller strategi måste man typiskt sett ha en bakgrund inom naturvetenskap, matematik och ha en avancerad examen för att förstå nyanserna inom branschen för forskning. Den moderna trenden har blivit att man anställer många människor med utbildning i matematik och det är vägen fram tror han inom kvantitativ analys.

C8s är ett fintechbolag startat 2017 av honom och Mattias Eriksson, för att erbjuda institutionella investerare eller vanliga köpare möjlighet att förvalta tillgångar. De erbjuder transparens och skräddasyddas produkter med index utifrån deras egna behov till skillnad mot fonder som är ett "onestopshop". Här bemöter man särskilda riskkrav och en möjlighet konstruera en produkt som motsvarar kundens riskkrav och avkastningsprofil. C8 förvaltar inte tillgångar som en fond och samlar inte kapital utan erbjuder index och kör dem genom olika instrument och erbjuder AMC. C8 är unikt och som en del av C8 finns C8 Studio, en plattform som erbjuder kunder olika index, 30-40 st, för att kunna bygga egna modellportföljer som de kan kombinera indexen och i nästa steg kunna verkställa i AMC och SMA (förvaltningskonton, trns anm.). Om man arbetar i C8 Studio har de en databas som stödjer stegen och indexen kan sparas för skaparen av modellportföljen. Den innehåller alla index och den som designar produkten kan namnge sitt index och spara det. C8 är inte ett reglerat bolag eftersom de inte hanterar tillgångar utan erbjuder softwareservice i form av index, en mjukvarutjänst, i motsats till förvaltningsservice. Han är inte partner i C8 och har inte aktier i bolaget. Det har varit ca 20 personer som arbetat i C8 som mest och alla var konsulter och hade konsultavtal med C8. Om konsulten skapar ett index och använder sitt eget eller företages IP är C8 ägare till produkten men om konsulten bidrar med egen IP brukar de avtala om 50/50, att man delar lika på alla intäkter som rör den specifika produkten. Det är skillnaden mot en investmentbank där konsultens bidrag blir en integrerad del av indexskapandet. Att köparen bidrar med sitt eget IP vid köp av AMC på bank är inte vanligt eftersom banken då inte vill dela sina index med andra utan själv kontrollera hela processen. På C8 är de mer transparenta och mer tillmötesgående och vill förbättra produkten. En "normal" köpare köper bara ett index, väldigt likt andra sammanhang och man kan delta i konstruktionen av produkten men att ta in egen IP är inte vare sig en roll eller en uppgift för en normal köpare.

Vid tidpunkten var han Head of research i C8 och ansvarig för forskningen, att konstruera index, portföljer och han tog hand om mycket som hade med forskning och IP att göra. Mattias var verkställande direktör och involverad i forskning till viss del men mest affärsutveckling och administration. Magnus Eriksson var ekonomichef och till viss del inblandad i affärsutvecklingen och betalning av fakturor. C8 är ett litet bolag så de arbetar ganska brett. Han granskade och godkände fakturor.

Hans initiala kontakter med Christian Tjurhufvud var 2017-2018 när Christian arbetade på Pensionsmyndigheten. De sågs på hans kontor och de diskuterade om det fanns några synergier mellan det de gjorde, ett tradingprogram bl a där både han och Mattias hade ganska mkt erfarenhet. De ville titta på programmet och hade arbetat med samma sak, krisalfa. Han visste att Christian arbetade med

sin forskning och doktorsavhandling, och eftersom han har samma bakgrund förstod han att det fanns kunskaper och insikter som han inte hade och de kunde berika varandra intellektuellt. De hade inte så mycket kontakt förutom 2018 för att följa upp diskussionerna. I början av 2022 började de diskutera aspekter av IP som C8 hade och alternativa tillgångar. De lade landet och vilka strategier som kunde vara användbara för att behålla hållbarhet m.m.. Det var initialt olika aspekter av IP som C8 hade och vilka strategier och index som fanns och hur de kunde användas.

Christians forskning kunde användas vid skapandet av en strategi och han har också har publicerat sina forskningsfynd. Det som är unikt i Christians forskning har även fått erkännande av andra och olika aspekter av denna som är implicerbar vid skapandet och byggandet av strategier, även i det här fallet. Han visste att Christian agerade som rådgivare men inte vilket ansvar han hade inom Regionen. Christian var konsult hos C8 och hade rätt att utföra det arbete som han gjorde. De hade även en exklusiv bestämmelse i avtalet med Christian om bisyssla som var godkänd av hans arbetsgivare i Regionen. Han har sett avtalet men var inte delaktig i ingåendet av det.

Christian skulle tillhandahålla C8 konsulttjänster som att designa AMC och bidra med produkter till IP-systemet för att förbättra det som de inte kunde hantera i Regionen men hos C8 för att förstärka C8s produkt. Christian bidrog till det innan han började arbeta på C8 genom att använda optimal hävstång för att balansera strategier, det finns i många understrategier för att ta fram ett index. De använde en del idéer som Christian konstruerat, det är komplicerat. Han och Christian hade kontakt när det arbetet initierades och fortskred ganska regelbundet med olika sätt att driva forskningen framåt via teammöten och de uppdaterade varandra per mail och telefon. Kontakterna var regelbundna och man kan arbeta även självständigt och han kan se vad som hänt själv i datan och ofta består arbetet av misslyckande försök. Forskningsprocessen är väldigt interaktiv och består av många fallerade försök. Christians arbete sparades i C8 Studio och han kunde se det där. Ibland kunde arbete fram och tillbaka i pdf-filer med e-post, processen sker väldigt raskt och man skriver över det man gjort, men det sparades i C8 Studio.

Vid portföljkonstruktion och byggandet av ramen för strategier var Christians forskning om optimal hävstång en del av konstruktionen av portföljer eftersom det var nära relaterat till det Christian arbetat med i sin forskning. C8 hade inte kunnat göra dessa strategier om inte Christian bidragit med sina kunskaper. Christian fick hälften av inkomsten av de specifika indexen som han bidragit till, hälften av förvaltningsavgiften. Christian tilläts inte delta i någon intäktsdelning på avkastning, Regionen hade sagt det specifikt. Ersättningsmodellen var inte per arbetad timme varför huvudsaken var att han bidrog med sin immaterialrättsliga kunskap och lade till dem i form av IP i systemen.

Till varje certifikat, exempelvis Multi Asset, hör en stor mängd understrategier, kanske ett 40-tal delstrategier som täcker valuta, råvaror, aktier och många andra olika tillgångsslag. Detta för att sätta ihop en robust och hållbar produkt. Hur man kombinerar dessa produkter i en portfölj och hanterar risk är väldigt viktigt och därför de tog in Christian, för att på ett intelligent sätt utforma produkter. Christian bidrog till portföljkonstruktionen. Som AMC erbjöd den extrem likviditet, och alla underliggande produkter var sådana, även om aldrig är någon fråga om likviditeten. Några komponenter fanns redan till den här produkten men det tog några månader att producera och få fram en slutlig version.

Nästa produkt var en ren aktieprodukt, Active World, som byggde på långa innehav, ESG-mandat och 13 st underliggande aktiefaktormodeller som är komplicerad att konstruera. Christian var involverad i konstruktionen som hade bäring på hans doktorsavhandling eftersom produkten skulle ha ett Morningstar-index och skulle jämföras med detta. Morningstar innehöll 200 namn och ca 70 st skulle väljas och skapa en portfölj. Den portföljkonstruktionen var relativt enkel att sätta ihop och det fanns

helt uppenbart kunskap hos Christian om detta. Det tog ett par veckor eller tre, fyra att konstruera. De hade datan på plats och indexen och de delkomponenterna gjorde jobbet ganska bekymmersfritt. Även denna produkt var likvid och AMC tillhandahållen av Credit Suisse, så om någon velat likvidera så kunde de få ett pris vid dagens slut.

Active Sweden var en väldigt liknande produkt till Active World Wide med index som har Morningstar och de använde samma 13 faktorer som innan för att koncentrera portföljen som innan. Christian bidrog med att kombinera de 13 faktorer som deltog i index, portföljsammansättningen, och ett hållbarhetsindex. Det indexet valdes också för det ESG-mandatet som kom från Regionen. Christian deltog i konstruktionen med kunskaper som inte var tillgängliga för C8 med sitt portföljsammansättnings-IP: Det tog nog några veckor men han vet inte exakt. En faktor är en strategi, ungefär samma sak som en algoritm, t ex en värdefaktor som ser på aktiekurser. Om man exempelvis har en överprissad aktie som man ska sälja eller om den är undervärderad, så kanske man ska köpa då de sannolikt stiger. Det är 1 av 13 faktorer som de måste beakta. Värdet på de olika aktierna utifrån deras historiska prestanda. Algoritmen ligger bakom de här faktorerna.

China-produkten var mycket intressant med liknande egenskaper som Multi Asset med kris-alfa och två element och frågan var hur man kombinerade dessa produkter eftersom de har låg korrelation med varandra. Christians bidrag var att kombinera de här två olika beståndsdelarna i sin portfölj med alternativ riskpremie. Sammansättningen av portföljen, ett masterindex för hur man skulle hålla andelen, tror han tog två månader och att den levererades i juli 2023. Det här är en ny produkt och den som skulle säljas i Kina är inte samma, det är två olika produkter, dels en annan kombination av CTA och inte desamma som fanns innan på den inhemska marknaden. Alla fyra produkterna och även en femte är helt nya produkter delvis skapade av Christian. Den femte är företagsobligationer som är delvis svenska delvis europeiska och amerikanska. Christian gjorde en utredning om likviditeten i dessa eftersom man var tvungen att hålla positionen med kontanta obligationer.

C8 hade egen kompetens gällande portföljkonstruktion. Avseende de fyra certifikaten bidrog Christian med sin kunskap om portföljkonstruktion eftersom det är ett mycket brett fält med många nyanser och beaktanden att göra. Portföljkonstruktion skiljer sig mycket från fall till fall och i det här fallet var det ett bra sätt att bygga portföljer. Det finns inte två portföljer som blir desamma beroende på vilka gränser man sätter för nedgång och må o s v, det är hur man kombinerar dessa 13 faktorer som gör portföljbyggandet som analyserar kursen. Det är vitt spritt, användning av sådana här faktorer och byggandet av kombinationen av faktorer med hänsyn till signalerna.

Han har investerat de sista 15 åren sitt liv i det C8 med arbetsansträngningar och eget personligt kapital men han vet inte exakt hur mycket men ungefär 1,5 miljon BP pengamässigt. Han har ingen lön från C8 just nu men har haft lön tidigare i två års tid under 2021 och 2022. Han är inte anställd av C8 nu.

De hade ingen direkt kontakt med Regionen eftersom Regionen köpte produkterna, de fyra certifikaten direkt från emittenterna. De skapade index och portföljkonstruktionen med Christian och betalade honom via hans bolag SPGE Research AB. Han antar att Christian påverkade indexen i C8 Studio för Regionens räkning men han kan inte svara på det, bara att alla fyra produkterna var skraddarsydda med hjälp av Christians IP som var injicerat i systemet. Köparen av en produkt, en AMC eller ett certifikat, måste förstå riskprofilen för produkten, de överväganden som finns i deras organisation så kunden förstår vilken produkt de har behov av, och de måste förstå produkten.

Christian har inte byggt en AMC utan byggt och designat indexen. En AMC är enbart bärare för en strategi/index för att uttrycka det på marknaden för att kunna köpa en AMC. När man designat indexet tar man det till marknaden via ett AMC. Christian var den ende på Regionen han hade kontakt med.

Han har sett beslutet om godkänd bisyssla från Regionen. Han minns inte innehållet men att Christian hade rätt att utföra konsulttjänster, föreläsningar och böcker. Det stod inte explicit konsulttjänster åt C8 men det byggde på ett förtroende mellan dem. Han har sett dokumentet och de har sett avtalet och hans chefer och ledning känner till det eftersom Christian sa att hans chef skrivit under bisysslan. Klausulen finns även med i avtalet mellan C8 och SPGE. Ingen avkastningsbaserad ersättning skulle utgå utan bara på management fee enligt föreskrift från Christians ledning. Han har inte sett någon handling om det men de fick veta det och det kan finnas i något mail. C8 har fler liknande avtal som bara baseras på en kunds köp av produkter men det är enda gången som en köpare samtidigt är anställd som konsult hos dem. Han visste att Christian var anställd som finansstrateg på Regionen. På C8 får man skilja på konsultavtalet med SPGE och Christians roll som rådgivare på Regionen. Hans konsultarbete där han använde sin IP var inte exklusiv för Regionen utan tillgängligt för andra köpare också och han försåg C8 med en ny strategi som kunde användas av andra kunder. Det är inte ovanligt att C8 inte har kontakt med köparen och med andra index vet de bara vem köparen av AMC är men inte resten. Han tror Christians arbete är dokumenterat och finns tillgänglig i kod som visar en kombination av sekvenser av signaler som kommer från ett riskprogram av råvaror till en portfölj.

Han vet inte hur mycket tid Christian lade ner på arbete i C8 Studio och där kan man arbeta dygnet runt alla dagar i veckan. Han godkände fakturorna från SPGE men ersättningen var inte baserad på mängden arbete utan på avgifterna de fick betalt.

Man kan tolka det som att Christian satt på två stolar men han såg ingen konflikt i detta och de hade avtalet.

Han har inte haft något ägarskap i C8 utan var medgrundare. Han har inte ägt aktier indirekt heller. Han förväntade sig att få betalt när verksamheten gick med vinst och ganska generöst eftersom han bidrog stort till verksamheten. Det stämmer att han fick ersättning i två av femton år, 2021-2022. Det finns inget avtal om att han ska få del av vinsten senare. Han och Mattias är som bröder och han lutar på honom och för honom är det viktiga att bolagets verksamhet fungerar och går bra. Han tänker inte bara på pengar utan främst på verksamheten. Han hade inte investerat 15 år i C8 om han inte trodde på verksamheten. Han har en passion för att bygga tradingsystem. Han är kanske inte en typisk europé men pengarna blir en konsekvens av att verksamheten går bra, men är inte hans drivkraft. Mattias Eriksson är ägare till 80 procent och de har en extern aktieägare som äger 20 procent. Han har utgått från att arbetsgivaren godkände investeringen när Christian skrev att han preliminärt fått ok att gå vidare med ett certifikat. Christian hade informerat dem om att han hade grönt ljus för en sådan produkt och att de även kunde fortsätta med designen. Likaså när Christian skrev "I was thinking ESG with something extra", tolkar han som att Regionen skulle vara intresserade när de byggt den här typen av produkt. Han minns inte vad de diskuterade på mötet den 25 februari 2022 men han tror det kan ha varit riskfaktorer som användas och problemet med portföljkonstruktionen där man ska kombinera riskfaktorerna. Det är inget i konsultavtalet som han reagerat på eftersom de hade alla garantier de behövde. Sedan var det en fråga om SPGE kunde leverera, men allt verkade vara i sin ordning. Han kan inte svara på varför det står effective date 6 maj 2022 i avtalet med SPGE. Han förstår inte varför det skulle vara konstigt att Regionen bara investerar i certifikat som Christian fått ersättning för, eftersom Christian var den som förstod riskerna för Regionen och deras andra produkter förmodligen inte levde upp till de krav som Regionen hade på dem.

De portföljkonstruktionsverktyg som Christian utvecklat i sin forskning och som är en del av hans immaterialrättsliga katalog och som C8 använder som portföljkonstruktionsverktyg är det han menar med IP. År 1990 fick Markowitz nobelpriset för att ha kommit på en riskanpassad avkastning och optimal hävstång är ett resultat av detta och som det finns många aspekter på och forskas på

fortfarande och en möjlighet att lösa det matematiskt. Det är dock svårt att tillämpa i praktiken. Det är inte bara matematiska formeln utan applikationen på ett problem, lösningen på problemet.

Om polis och åklagare hade velat granska det arbetet hade de kunnat göra det, men det beror mycket på noggrannheten hos personen som granskar för om man ändrar indexet så sparas inte det gamla, Han har själv en "Superuser" och kan se vilka användare som varit inne i systemet hos C8 och de konsulter som finns där, de är ca 20 st. Även det arbete Christian utfört under perioden när ett antal av certifikaten skapades går att se och vid administrationen av AMC. Det har varit fler än han och Christian. De hade sin egen kompetens på C8 men Christians gick utöver det. En köpare köper ett index men Christians uppdrag som konsult var att hjälpa till att skapa index. Han har arbetat på Blue Crest, en hedgefond. Han började 2002 och det var systematisk trading och direkt indexing of ESG och CTA och equities och de omsatte ca 600 miljoner dollar och peakade vid 15 miljarder dollar och han var en del av den tillväxten och är en del av hans erfarenhet. Blue Crest är en av världens mest framgångsrika hedgeförvaltare. Deras resultat är fortfarande löjligt bra. Han anser att certifikaten som Regionen investerade i var ganska bra och han bedömer att Regionen gjorde en avkastning på ca 150 Mkr vilket inte är något att skämmas för. Dessa var premiumprodukter utan att ge rabatter och har gett goda inkomster.

Han tror det var Christians omedelbara chef, ekonomichefen, som tog beslut om olika AMC i Regionen och att det måste ha varit den som också undertecknade avtalet med emittenterna. Han visste då, när produkterna utvecklades att Christian inte hade någon beslutanderätt. Christian hade informerat om det.

När det gäller Colin Knights utlåtande om production code är det en strategi, ett underavsnitt av modellen bestående av olika komponenter och konfigurationer där man drar slutsatser av om man ska köpa eller sälja. Detta är koden och de kalkylerar volatiliteten, anpassar produkten och skickar koden till marknaden. Christian har inte skrivit den här koden för han har inte tillgång till den men hans forskning har bidragit till detta.

Magnus Eriksson arbetade i C8 som CFO från 2020 till hästen 2023 som han minns det. Han var en av två chefer som godkände fakturor och det gick till så att han fick en lista på ett Excel-ark vem som skulle få hur mycket betalt. Om det var i enlighet med det förväntade godkände han det och Magnus verkställde det. Allt är genom mail och allt är dokumenterat. De rutinen gällde samtliga betalningar och inte bara för SPGE under de åren som Magnus var CFO.

### *Phoebus Theologites*

Han har examen från Cambridge och Harvard och har en 34 år lång karriär. Han sysslar med säljsidan, banker och institut som tar fram produkter och på köpsidan brukarna; pensionsfonder, tillgångsförvaltare och försäkringsbolag. Han har arbetat i hela världen men framförallt i London och Zürich. Under sin tid på säljsidan tillverkade han strukturerade produkter vilket lett till olika uppdrag på Royal Bank of Scotland och franska finansdepartementet. En struktureringsavdelning på en bank är ansvarig för att ta emot förfrågningar från en potentiell klient och utveckla den frågan för att ta fram en produkt som klienten kan investera i. Det är fråga om en process och inga garantier att den ideala produkten kan tas fram och det är diskussioner fram och tillbaka för att ta fram en produkt som motsvarar önskemålen. Han har investerat i exakt samma produkter, certifikat, på uppdrag av privata

investerare med stora tillgångar och han har också arbetat med investeringsstrategier och framförallt för hedgefonddivisionen med kvantitativa analyser på energimarknaden.

När det gäller hans utlåtande står han fast vid vad han kommit fram till där, att Region Västerbotten hade kunnat få samma produkter om man vänt sig till en investmentbank eftersom investeringsbanker arbetar med och har humana och tekniska resurser för att tillgodose exakt det. Till exempel på Bank of Scotland finns sex personer som endast arbetar med strukturering så vilken potentiell kund som helst hade blivit väl mottagen och fått relativa prislösningar och förbättringar av produkten fram till slutlig form av produkten.

Det skulle förväntas av en professionell kapitalförvaltare att kontakta en investmentbank och den ska egentligen vara första kontakten som en förvaltare bör ta. En förvaltare borde kontakta så många som det vore möjligt i konkurrenshänseende och för att få bästa utformningen. Det är kapitalförvaltarens uppdrag för bästa utförande. Perfektion finns inte men för att komma så nära som möjligt den bästa lösningen med bäst villkor. Konceptet bäst utförande är den del av globala regulatoriska förordningar på den reglerade marknaden oavsett om de är på köp- eller säljsidan. Men är det uppenbart att man bara vänder sig till en så går det helt emot principen om marknadskonkurrens och bäst utförande. Bästa villkor handlar mest om pris och värdet beror på priset, ingen kan förutsäga framtiden men vet åtminstone vad de ska betala idag.

Det är inte alls normalt för en kapitalförvaltare att kontakta en säljare och uppge att man vill köpa två certifikat och sedan fråga vad de har för strategi som kan erbjudas. En förvaltare, och särskilt en institutionell, ska först fundera igenom vilka behov som finns och skapa och ta fram en tes för sin investeringsplan. Om en förvaltare vill ha en systematisk strategi, kvantitativ, först då tar man kontakt med säljsidan för att diskutera. Det är därför märkligt att förvaltaren förfogade över två certifikat, det är bakåtvänt och borde gått till på motsatt sätt.

Investeringsprocess börjar med exponering av klass och valuta och vilken typ av strategi och tiden för placeringen. Man måste ta fram en beskrivning av den önskade produkten så att man kan lägga ut en för leverantören. Så fort man uppnått en beskrivning av den önskade produkten tar man kontakt med olika leverantörer och det är då den processen börjar. De strategier som leverantören kommer att föreslå kommer vara likadana även om inte till 100 procent, och skälet till det är att de alltid använder samma metoder för uppskatta och kalibrera och de kommer vara jämförbara så länge de har samma instruktioner. Det är upp till förvaltaren att välja det som är bäst av de likadana förslagen. Investeringsbanker erbjuder inte samma produkter som C8 Technologies utan mycket mer än så och om Regionen kontaktat en investeringsbank hade Regionen godkänts som kund omedelbart. Regionen är en institutionell kund med sina omfattande tillgångar och en ideal kund för investmentbanker. Regionen hade inte behövt betala hela beloppet eller omfånget av investeringen men gjorde det i förväg utan att det var nödvändigt och därför har Regionen gått miste om betydande summor när det gäller ränta, den del av beloppet som man inte behövt använda utan kunnat sätta in på ett bankkonto och tjänat ränta på. Det betyder att Regionen har lidit skada. Om vi ignorerar frågan om terminer ser vi att Tjurhufvud fått ca 0,5% per år, vilket över en 10-årsperiod motsvarar ca 4,5%, om vi bortser från nettovärden. Vid tillfället för affären, om vi bortser från terminer, gick Regionen miste om 4,5% som de inte hade nytta av.

Christian Tjurhufvud har inte tillräckliga kunskaper för strategier och utveckling av certifikat på ett materiellt sätt, varken professionellt eller akademiskt baserat på sin utbildning. Tjurhufvuds erfarenhet byggde på att granska fonder som förvaltades av andra och när han arbetade på Pensionsmyndigheten var det en del av hans arbete där. När han säger att han arbetat som fondförvaltare kan man se att hans portfölj helt baserats på andra fonder och innebär en typ av riskhantering som en sorts granskare, en

riskmanager inom compliance (regelefterlevnad, trns anm.) och inte som en investerare. Hans avhandling handlade om optimal hävstång som är bakåtsyftande och kan jämföras med en historiker. Det har ingen betydelse för framtiden och ger ingen input i förväg av en investeringsstrategi och särskilt inte om det inte finns någon hävstång.

Om man ser på hur en tillgång har betett sig tidigare och han drar slutsatser om hur mycket den optimala hävstången varit har ingen bäring på framtida strategier. Dessutom måste man ta hänsyn till begränsningar och att man alltid undersöker frågan om vad som kan var godtyckligt och beräkna inom en viss budget men det är alltid en begränsning. Man kan inte beräkna den optimala hävstången.

C8 Technologies har tillhandahållit en sk studio som är en strukturerad verktygslåda där klienten kan lägga in parametrar för att se vad som kommer ut på andra sidan men ändringar i parametrar betyder inte att de bygger eller påverkar strategier, analogin är att om man mixar sin egen färg hos en målare och har man inte tillverkat eller tagit fram själva färgen. Det är struktureringsenheterna som blandar färgen tills det blir rätt och kunden är nöjd. Här är det C8 som blandar färgen.

De arbetsmoment som Tjurhufvud redogjort för, med simulerade backtester, välja ut referensvärden och lämplig ESG-indexleverantör, övervaka avkastningen, ge råd om certifikat, vara aktiv inom utvecklingen av de aktuella fem produkterna är enligt hans uppfattning normala, vanliga beteenden för en köpare, särskilt för en institutionell investerare som kan förväntas ha gjort det här som förberedelse, en del av utredningen innan man vänder sig till en leverantör som tar fram den produkt man vill ha. Man kan inte hävda att Christian Tjurhufvud förtjänat den ersättning han fick eftersom det är otänkbart att en köpare gör säljarens arbete, att säljaren betalar köparen för något som köparen skulle ha gjort ändå.

Han har tagit del av konsultavtalet mellan C8 och SPGE och det är inte ett normalt konsultavtal. En kund som är involverad vid framtagandet kan betalas antingen fast belopp eller per dag. En konsult får inte en ersättning som baseras på livslängden för produkten och särskilt då inte då ersättningen kommer från dessa investeringar som görs av enheten som kontrollerar produkten. Det är ett maskerat konsultavtal enligt hans uppfattning. Kapitalintroduktion betyder att någon introducerar en kund för någon som tillhandahåller en produkt. Det är då typiskt att den som introducerar en kund får en del av det som sedan blir en affär så länge kunden är kvar hos leverantören, och bara just för den här kunden. Alla dessa tre element återfinns också i avtalet och därför kan det ses som kapitalintroduktionsavtal. Det är inte alls normalt att Christian Tjurhufvud fått ersättning för kapitalintroduktion i det här fallet utan det är tvärtom hans roll och ingår i hans förvaltaruppdrag. Det introduceras bara för en tredje man eftersom det annars skulle skapa en jävssituation. Christian Tjurhufvud är inte ansvarig för utförandet utan endast att rekommendera men han hade effektiv kontroll och allt han sett har varit sådant att det som rekommenderas också omsattes av regionen som agerade på rekommendationen.

Hävstång enligt finansbranschen innebär att man får större exponering och kontroll än vad det egna kapitalet egentligen tillåter. Om man lånar pengar kan man köpa mer men man måste betala av lånet sedan. Optimal hävstång används i finansiell industri. Det finns inte hävstång i produkterna vi diskuterar, certifikaten, eftersom de är fullt finansierade. Han har gått igenom alla avtalsdokument och såg ingen hävstång som det har formulerats i instrumenten.

Utifrån vad som framgått tror han baserat på materialet han fått, att det här är ett klassisk kapitalintroduktionsavtal, mellan två parter med gemensamma intressen, en liten och en stor förvaltare som tycker det är svårt att få en kapitalintroduktion från en investeringsbank eftersom de är reglerade och under tillsyn och har erfarenhet och inte kan ertappas med att betala till någon som uppenbart befinner sig en jävig position, Christian Tjurhufvud, och de har kommit överens om och skrivit ett

maskerat introduktionsavtal med påståenden om introduktion och optimal hävstången för att fördunkla innebörden.

Han har tagit del av det material som framgår av hans utlåtande 26 juni 2025 och därefter fått mail med mer material, en beskrivning på de förmenta bidragen som Christian Tjurhufvud och Ebrahim Kasenally gett in.

Han fick uppdraget av Trägårdh advokatfirma i slutet av maj eller juni tror han. Han fick då investeringsdokument, term sheets, av de produkter han analyserat och en sammanfattning av villkoren, av kostnaderna som han minns men inte är hundra procent säker på. Christian Tjurhufvuds CV finns i materialet och han har skummat igenom Tjurhufvuds avhandling men inte läst den i detalj. Han tror han läst artikeln ”Beyond Trends” men inte artikeln i ”The Oxford Handbook of Hedge Funds” som Tjurhufvud skrivit. Han tror han läst 2-3 uppsatser eller artiklar. När han gjorde underlaget till vad han tagit del av för material gjorde han inte referenser för han utgick från att dessa skulle läsas in av rätten.

Han sammanfattar: Vi har redan diskuterat att optimal hävstång är inte applicerbart här och generellt sett inom finansbranschen mäts inte kompetens med akademiska kunskaper utan det finns en motsatt korrelation mellan akademiska kunskaper och en doktorstitel är en dussinvara i deras bransch. Det är hans åsikt och han har tillräcklig erfarenhet för att kunna bilda sig egen åsikt. Jarkko Pältomäkis ”Letter of certification” för Tjurhufvud används inte i hans värld men sådana kan vara användbara akademiskt.

Han bildade sig en uppfattning tidigt för att han känner igen ett retrocessionsavtal när han ser ett och allt annat är mörkläggning. Det finns inget annat som har bäring här utan är oförsvarligt. Om ett annat vittne har en annan uppfattning så är det rätten som ska bedöma, han bedömer ingen annan sakkunnig. Hans åsikt återspeglar vad varenda en inom finans skulle tycka, och han kan inte uttala sig om vad Eriksson och Kasenally tycker, men det är så enkelt.

Han vittnar sällan och det är hans andra gång i Sverige på fem år och anser inte att han är något expertvittne. Han har inte själv sett C8 Studio men fått en beskrivning av C8 som de själva tagit fram. Han är medveten om att det är framlagt som bevisning för Christian Tjurhufvuds delaktighet, men när man arbetar som strukturerare ska det finnas protokoll, en kedja som visar på förfrågningar, förslag, backtester och diskussioner under den här tiden. Det säger han utifrån sin egen erfarenhet som strukturerare. 21 möten utan någon skriftlig bevisning, mejl, utskrifter, dataprodukter, han finner utevaron av siffror svår att förstå, det borde funnits exempelvis diagram över den kumulativa prestandan eller den relativa outputprestandan, det är något som borde hänt. Om han skulle efterfråga sådant material hade han velat se trovärdiga tidsstämplar från tillförlitliga datasystem. Ord är billiga i de här sammanhangen och även om det skulle finnas oberoende vittnen skulle han efterfråga skriftliga bevis med tydliga tidsstämplar, och då skulle han kunna avgöra om det har varit arbete av betydelse eller bara standard due diligence som en köpare kan förväntas göra, han tror att det rör sig om det senare.

C8 har beskrivits som en boutiquebyrå men institutioner skulle inte vända sig till sådana butiker eftersom de inte kan något om exekvering och bokföring och inte kan genomföra någon betalning utan måste förlita sig på en enorm kedja av utomstående leverantörer för skatter och betalning, index och alla tar ut sina avgifter som bara läggs ihop. De etablerade är investmentbanker och det hade varit mycket gynnsamt för Regionen om de vänt sig till en sådan. De här är designade för att flyga under radarn eftersom C8s verksamhet är oreglerad. Varför skulle en institutionell aktör välja ett pyttelitet företag med bara fyra års erfarenhet som tillhandahåller små recept.

Han har själv varit med och tagit fram den här typen av certifikat på bank där allt finns, en produktionskedja och siffror. Banken förbjuder raderande av mail och varje privat kommunikation utanför de lagliga kanalerna för att förebygga och undvika alla sorters olagligheter. Han vet dock inte om det finns generella regler bara hur det är inom bank.

Investmentbanker har certifikat, AMC. Han har själv designat den här typen av strategier men inte satt ihop produkterna, när han var på ABN Amro Bank från 2008 tills han slutade 2009 och då var Global Head bl a. Hans senare erfarenheter av sådana här produkter har varit på köpsidan. Han minns inte en enda person som arbetade på banken med att designa produkter som hade doktorerat. Det fanns de som forskade om derivater och programmering men de var med som support och hjälpredor. Vem som helst kan designa strategier och det finns 16-åringar i USA som designar och handlar med sådana här produkter. Sådana som Tjurhufvud som doktorerat är en överflödigt input. Han har respekt för Ebrahim Kasenally för han vet vilken karriär han haft och kan inte uttala sig så mycket om Mattias Eriksson, men trots att Kasenally har väldigt gott rykte och trots sin forskning finns det många andra som är insatta. De som doktorerat är inte överflödiga men det finns många andra som är lika kapabla att designa livskraftiga kvantitativa investeringsstrategier. Inte mycket har hänt på området sedan 2008. Det handlar inte om robohandeln utan om bestående värderingar av signaler och triggers i långa och korta strategier. Hur man än ser på produkterna är de väldigt traditionella. De gjorde samma produktsort för 15 och 25 år sedan, de fanns redan då. När det gäller den akademiska utvecklingen på området vill han påminna om att derivaternas bibel av Paul Wilmott där han utvecklar att alla kan bli publicerade i en bok och förlita sig på gamla meriter.

När det gäller hans kompetens så har han dubbla masterexamen men har inte doktorerat. Han har inte publicerat vetenskapliga artiklar och har ingen examen eller juridisk utbildning. Han har varit på ganska många arbetsplatser under kort tid på grund av garanterade bonusar. Han har haft konsultuppdrag och förvaltar portföljer för privatpersoner.

Detta är hans andra tillfälle som expertvittne. Han blev introducerad till den svenska advokatbyrån för fem år sedan av en gemensam svensk bekant som hans tidigare kollega från en fransk investmentbank. Advokatbyrån ville ha en oberoende för ett yttrande i Allra-målet. Han har skrivit ett fåtal utlåtanden utan att ha vittnat också. Hans underlag är det som han tillhandhållits av advokatbyrån och som framgår i hans utlåtande. Han fick en promemoria av advokat Svensson innan hans andra utlåtande från Ebrahim Kasenally. Han har aldrig blivit instruerad att lista de dokument han tagit del av utan utgått från att allt material har gått via rätten. Slutsatserna i sitt andra utlåtande har han baserat på Mattias Erikssons och Ebrahim Kasenallys påståenden i översatta versioner och det är därför han varit ganska avfärdande i sitt utlåtande. Han har läst alla fyra certifikatens term sheets som han fått genom advokatbyrån.

Han har inte varit inloggad i C8 Studio eftersom han inte är klient där men han läste beskrivningen på hemsidan och där är tydligt vad det handlar om. Användaren erbjuder en möjlighet att experimentera i en miljö och där kombinera olika strategier att leka lite i en sandlåda som modus för ett struktureringsverktyg. Han vet inte hur komponenterna är modellerade men han utgår från att C8 har olika strategier och att man får välja och vraka och ändra lite komponenter. Han vet inte vem som gjort konstruktionen av algoritmerna men hans intryck är att det är Ebrahim Kasenally som är den ledande personen bakom det här arbetet och därför han har respekt för honom. Kasenally är en "hardcore-quant", ett uttryck inom bankväsendet (för en kvantitativ analytiker, trns anm.) och han har stor respekt för Kasenallys arbete.

En investeringsbank gör självklart DD, KYB och KYC på sina nya kunder (Due Diligence, Know Your Business, Know Your Customer, trns anm. Han förstår inte varför en investmentbank skulle

sådant på sina egna strategier. Regionen borde ha haft avtal med emittenten av certifikaten. Det är inte möjligt att svara ja eller nej på frågan om det finns en relation mellan pris och avkastning.

*Fredrik Floric*

Han började arbeta vid millennieskiftet, först ett år som junior aktieförvaltare på bank och sedan i Stockholm på Riksbanken i 5 eller 6 år som analytiker. Sedan arbetade han i London i två år som marknads- och makrostrateg en brittisk bank med institutionella kunder i Skandinavien och med samma arbetsuppgifter på Nordea när han flyttat hem. Han blev globalt ansvarig på Nordea. Årsskiftet 19/20 startade han ett konsultbolag. Han har inte agerat som sakkunnig förut.

Hans erfarenhet av algoritmisk handel på de affärsbanker han arbetat är att det drivits på och utvecklats ganska mycket runt algoritmer som handlar om att effektivisera transaktionsflöden och regelstyrd handel där man försökt ta fram och inkorporera och sälja produkter till kunder. Han har varit involverad i alla möjliga algoritmer och ganska många såna team och med olika kompetenser och normalt är det en sådan mix på investmentbanker. Han arbetade på Nordea Market, deras investment bank.

Hur institutionella kunder agerar när de köper skräddarsydda produkter utifrån hans bakgrund så har hans roll att vara en speaking partner till kunder och man måste kunna ganska mycket om hur kunder och institutioner agerar för att vara trovärdig. De agerar inte likadant utan har begränsningar och olika möjligheter. Han har också mycket erfarenhet av kapitalintroduktion men det är inte något man arbetar med när man samtidigt arbetar på bank utan som konsult. Han har erfarenhet av AP-fonder från sin tid som förvaltare och säljare på Nordea som säljare och i hans egna konsultbolag av sjunde AP-fonden de senaste fyra åren.

Det är inget han vill ändra i sitt utlåtande. Han har granskat Regionens investeringar i certifikat och enligt hans erfarenhet är det inte vanliga produkter utan ganska komplexa som är svåra att genomlysa och med bristande transparens. Det är svårt att veta vad avgifterna egentligen är och certifikaten kan vara svåra att omsätta. Han har läst Regionens finanspolicy och det finns inget behov av att investera i certifikat och inget som uttrycker något sådant. Däremot har han stött på en version mot likviditet och en vilja att investera i transparenta produkter och de här är inte det, utan svåra att genomlysa. Det finns en del dokumenterade risker med sådana här produkter och de är inte enkla produkter utan tar tid och kräver ansträngning. Om Christian Tjurhufvud lämnat sin tjänst och någon annan kommit in hade det varit ansträngande att ta reda på vad det handlar om för produkter.

Angående certifikatet China Futures har påståtts att när underliggande är terminer så är investeringen hållbar men man hade ganska rigorösa behov eller krav på ESG eller hållbarhet och att man inte ska investera i bolag vars verksamhet håller på med fossila bränslen och liknande, men China Futures var en produkt som spekulerade långt och kort med fossila bränslen i underliggande. Det finns inga regelverk som går på djupet och säger att man inte får utan det är en omdömesfråga, men det är konstigt att säga att man har höga krav på miljö men samtidigt spekulera i fossila bränslen.

Certifikat med strategisk handel är inte normalt vid pensionsinvesteringar och certifikat med algoritmisk handel finns det inget behov av. Man behöver göra saker enklare i hans värld. Man gör inte heller den typen av produkter, certifikat med inslag av diversifiering och hävstång, det som han tror att Christian Tjurhufvud kallar krisalfa, om man tycker att avkastningskravet om 4 procent är

utmanande. Den som har intresse av det här är helt klart Christian Tjurhufvud som finansstrateg snarare än att det går att utläsa i någon finanspolicy.

Det hade funnits jämförbara alternativ till certifikat här. Mer renodlade långa aktier utan hävstång och vanliga aktiefonder och om man velat selektera bort bolag som inte har rätt miljöprofil finns en enorm marknad och att börshandla fondformat. Att investera i kinesiska räntor och kalla det kort är överkvalificerat och där kunde man köpa på den reguljära fondmarknaden Hans erfarenhet säger att de här produkttyperna inte finns bland svenska pensionsförvaltare d v s certifikat med skräddarsydda algoritmiska strategier.

Det som normalt ingår i en finansstrategs arbete på köpsidan är ganska många grejer, ansvar, åsikter och analyser, att fatta beslut själv eller rådge om vilken kostnadsstruktur förvaltaren ska ha, rapportera och ha kontakt med bankparter och andra intressenter. Om man är finansstrateg och inte har så många kollegor påverkas arbetsuppgifterna och man bör inte göra transaktioner som är för komplicerade utan är lätta att förklara och genomlysas och bryta ner ifall det kommer in någon ny.

En normal inköpsprocess i en institutionell affär startar antingen med att en investmentbank pitchar något eller att efterfrågan kommer från kunden direkt, som här. Det är en samarbetsprocess och säljaren måste ha mycket information om vad man letar efter, risker och information som måste komma köparen tillhanda. Det är inte ofta köpare driver det här själva och i mer komplicerade strukturer är det en bank som inleder den processen.

Han läser Christian Tjurhufvuds insatser i samband med inköpen av certifikaten som exakt det som en köpare måste ta tag i, i förhållande till säljaren. När en institutionell kund ska investera och det ändå sker i certifikat har man ofta fler olika aktörer och ingen av dem gör en gratistjänst utan det finns lager av avgifter normalt sett. Det är vanligt med dialog med flera innan man väljer säljare.

Konkurrensutsättning i finansbranschen är vanligt och man har policys för att vara tydliga med att i alla lägen ska produkterna konkurrensutsättas. Normalt kontakter man investmentbanker vid skräddarsydda instrument och det är det enda som är givet. Skräddarsydda produkter med algoritmiska strategier kan man få på investmentbanker. Man får berätta noga vad man önskar och det är en samarbetsprocess, man förhandlar om priser i produkter och det måste finnas full transparens och skicka signaler om att det är kompetition. Det är så det funderar även i Europa. Att en företrädare för köparen får ersättning av säljaren för köpprocessen vid sidan av sin lön han har inte varit med om. Algoritmerna bakom de här produkterna som han uppfattat det består i att C8 tillhandahåller en mängd olika strategier på sin plattform C8 Studio där en köpare kan få access och testa sig fram angående tillgångar och riskprofiler.

Det finns inget i materialet angående datakoderna bakom algoritmerna som visar att Christian Tjurhufvud gjort det arbetet mer än vissa diskussioner om parametrar och viktningar.

På Nordea var det mycket brainstorming och projekt där det var väldigt tydligt vilka beslut man fattade så man kunde gå tillbaka om det blev fel. Det fanns ett behov av tydlighet och rigorös dokumentation.

Konsultavtalet som reglerat förvaltningen av certifikaten ser inte ut som ett normalt konsultavtal. Det ser ut som ett kapitalintroduktionsavtal eftersom Christian Tjurhufvud bara fick ersättning om Regionen investerade och det är normalt så kapitalintroduktionsavtal ser ut. Konsultavtal är kopplade till timarvode för arbete som ska utföras. Det är inte normalt att erhålla provision vid kapitalintroduktion när det gäller arbetsgivarens pengar. Normalt sett är det en tim- eller månadsbetalning där det finns en arbetsbeskrivning och vad man förväntas bidra med. Om det är

timersättning och seriösa aktörer så kanske man är noga med vad man gjort på minutbasis innan fakturan går iväg.

Hävstång är grad av marknadsexponering i förhållande till kapital. Det är vanligt och att man belånar sig för att uppnå målet. Han har inte tagit del av Tjurhufvuds artiklar eller avhandling, men han har skummat optimal hävstång som Tjurhufvud refererar till den och det innebär exakt det han menar; en högre marknadsexponering än kapitalet tillåter.

Det hade varit rimligt att Regionen hade fått rabatt på investeringen i certifikaten motsvarande det som istället gick till Christian Tjurhufvud. Det är C8 som rabatterar för att man vill göra en stor affär och det spelar ingen roll vem den går till men bäst vore till kapitalägaren.

Han har tagit del av Colin Knights utlåtanden där han skriver om att Tjurhufvud bidrog till att identifiera och förfina underliggande tillgångsuniversum, överväga implementering om stopplös och genomföra simuleringar av C8s plattform och att dess strategier uppfyller Regionen krav men det kan enligt hans mening inte motivera Tjurhufvuds ersättning för det här är saker som han är tvungen att göra för att förklara för C8 vad han vill göra. Det är givna punkter i processen för en skräddarsydd produkt, annars vet inte C8 vilka köp och vilka begränsningar som finns. Certifikat är inte kostnadseffektiva i förhållande till investerare, däribland pensionsfonder och inte vanliga där. Han håller inte med om att C8 inte hade behov av nya investeringar efter att ha fått 7 miljoner dollar i kassan, normalt sett om man fått in kapital så finns det förväntningar på resultat som uppmålats och han tror pressen tvärtom var ganska stor när de hade pengar i kassan. En stor ny kund för C8 är en viktig sak och går det bra så kan Regionen vara en referens för nya kunder och vanligt att man är villig att rabattera för att få första eller andra referenskunden. Problemet är att rabatten inte gick till kapitalägaren.

Han delar inte Colin Knights uppfattning om att det var ett normalt konsultavtal och att management fee ingår i ett konsultavtal, men om han har fel så har han definitivt inte fel i att ett sådant avtal i så fall ska ingås med kunden i annat fall är det ett kapitalintroduktionsavtal om kunden är direkt länkad till affären.

Den definition som Colin Knight gett av begreppet likviditet har han aldrig stött på förut. Det handlar om omsättningsbarhet och om det är lätt eller svårt att sälja en produkt, det är definitionen av likviditet på finansmarknaden. Det fanns ingen likviditet i de här produkterna och det är inte rimligt att det fanns någon annan köpare då de var specifikt sydda för Regionen. De underliggande tillgångarna kunde säkert men säljas men oklart till vilket pris. Det tog två veckor att sälja en produkt men det framgår inte till vilka kostnader och det är ingen likviditet i det.

4 % är ett något högre avkastningskrav än AP-fonden men prisalfa och CTA-strategier är inte där för att blåsa upp utan behålla i kristider. Han hittade ingen hävstång här och man borde ha lagt mer tid på vilka förvaltningsavgifter man betalade årligen istället eftersom de verkligen var höga.

När det gäller fondrabatter står han fast vid vad han skrivit. Han har sett ett utdrag på vilka fonder som Regionen investerat i per den 30 juni 2023 och det förekommer rabatter i flertalet. Det fanns 4 eller 5 fonder med aktieexponering i retailklasser som de själva kan investera i och till den avgiften. Fondbolagen lämnar rabatter eftersom om man har 100 Mkr i en fond fördelad på en eller flera kunder är skillnaden massiv. Många fonder har institutionella klasser och då är det vanligt att man får ersättning för avgifter. Rabatter är oerhört viktigt för om man kan sänka avgiften på ditt förvaltade kapital är det en given besparing till förvaltaren. Avkastningen är inte garanterad och det finns ett exempel i hans utlåtande där man har en genomsnittlig förvaltningskostnad på 1 % men kan få ner den till 0,5%, då han sparar pengar.

Certifikat med den här typen av algoritmisk handel är inte vanligt och har han ingen erfarenhet av men det är inte förbjudet och skulle i så fall vara förbjudet enligt Regionen riktlinjer. Han har inte haft någon kontakt med företrädare för Regionen och bara tagit del av materialet. Även om Peter Rönnholm sagt att han inte hade något emot att handla i såna här certifikat så kan han inte se behovet.

När det gäller optimal hävstång har han själv inte skrivit något men han har arbetat med att skapa algoritmer i team på basis av interna riktlinjer på Nordea. Han har sett att teamsmöten varit inbokade på C8 men han vet inte vad de gällt. Han kan inte utesluta att det gällt sådant här. Det går inte att göra en sån här sak utan massor av möten och han har inte sett någon transkribering av vad mötena gällt. C8 Studio har han inte sett och vet inte hur det exakt fungerar men han kan ändå uttala sig om vad de går ut på mellan raderna.

Det han sagt är att om man ska skräddarsy en produkt måste säljande part ha väldigt mycket information om vad det är man ska sy, ett redskap som man kan använda. Om C8 Studio kan användas i det syftet vet han inte men det antar han, men om det är utvecklingen av produkten som ens arbetsgivare ska investera i. C8 Studio är bara en av väldigt många delar i köp- och säljprocesserna.

Han har sett ett konsultavtal med C8 men minns inte på raka arm om det stod att Christian Tjurhufvud ska bidra med forskning. Det brukar inte stå så i kapitalintroduktionsavtal men i ett konsultavtal. Om man har ett avtal där parten som ska betala inte är intresserad av att betala annat än om man investerar i produkten är det ett kapitalintroduktionsavtal som de normalt sett ser ut. Kapitalintroduktion i London har han inte erfarenhet av. Avtalen kan se olika ut men han kan utesluta att det är konsultavtal och kapitalintroduktionsavtal i ett.

Om certifikaten är terminsbaserade behöver det inte vara en hävstång i sig. Produkterna är fullt finansierade och det finns ingen belåning. Han har inte läst Tjurhufvuds avhandling och vet inte i detalj vad den innebär. Han har uttalat sig om vad optimal hävstång är på finansmarknaden och produkterna i det material han fått del av när det gäller certifikaten avser inte optimal hävstång.

Aktierna är likvida men inte certifikaten som produkterna eller format. Certifikatet med dess innehav går att omsätta enkelt och till låg kostnad men det fanns ingen marknad för det här och det framgår inte till vilken kostnad. Det är en skräddarsydd produkt och man kan stycka upp den och det hade Swedbank kunnat göra och sälja och skicka tillbaka formatet är ingen likvid produkt. En produkt är inte likvid om det tar två veckor att montera ner den och sälja. Det är hans uppfattning.

Han har inte läst Tjurhufvuds bok om hedgefonder men har inget skäl att tro att Tjurhufvud inte är kompetent. Han har läst valda delar av Tjurhufvuds appendix och tagit del av prospektet och något termsheet men inte gällande alla delar. Han har ingen erfarenhet av att skapa en AMC och inte valt ut underliggande produkter men arbetat med personer som gjort det och i utvecklingsteam med kunskap om makrostrategier. Han har läst det listade materialet och har fått kanske två frågor där materialet varit relevant; om det finns hävstång och om de kan anses vara likvida.

Han minns inte vilken produkt eller bank som emitterat eller hur ofta de ställer priser och det var inte helt klart i materialet han fått. Det kan ha varit dagligen på frankfurtbörsen som är en stor börs enligt hans uppfattning. Han tror ingen vet hur snabbt det går att komma ur en sådan position, att sälja certifikatet. Det är ingen som vet det, det kan gå snabbt och ta längre tid och till vilket pris. Han vet det av erfarenhet för han jobbade nära strukturerade team men har inte själv gått ur en sådan position. Att likvidera produkten betyder att man antingen tar över den och säljer hela vidare eller monterar ner, säljer pappren och skrotar formatet, det kallas att likvidera. Om emittenten köper tillbaka så är det också att likvidera. Vad som är bäst att likvidera i kostnadseffektivitet av en fond eller ett certifikat får

man jämföra. Det kan finnas allt möjligt i avgifter när man säljer, och för förvaltningsavgifter i fond är det samma sak. Det är inte oklart men specifikt för varje fond.

Han kan inte uttala sig om skillnaden mellan avtalet mellan SPGE och C8 och kapitalintroduktionsavtalet mellan C8 och SPGE och konsultavtalet, han har bara sett konsultavtalet. Han har ingen kompetens avseende avtal eller engelska avtal men har tecknat kapitalintroduktionsavtal som introducerare enligt svensk lag. Normal ersättning för honom varierar och typiskt sett finns en procentsats på förvaltningsavgiften och det kan också finnas en procent på överavkastning. Det är en förhandlingsfråga för honom och kan innebära från 10-15 % till 30-40 % av förvaltningsavgiften så länge kapitalet är investerat i fonden.

När det gäller vilka andelsklasser som Regionen handlat i så har han bara kommenterat Colin Knights yttrande. Alla fonder har inte handlats i retail och han har inte tagit del av Regionens alla rabattavtal och inte av avtalet mellan Fondly och Regionen eller med Söderberg & Partners. Han har svarat på om det förekommer rabatter och om det finns utrymme erbjuda rabatter. Han har sett ett blad från Evisens där det framgår vilka investeringar Regionen hade vid en viss tidpunkt och det stämmer ganska bra att det var Cliens B och småbolag, Kavaljer, en CWW och en investmentfond tror han också 30 juni 2023. Han minns inte exakt vad det var för dokument han granskade avseende portföljen 24-12-06 men han är säker på att det utdraget som han såg hade en tidsstämpel 230630, det är mkt möjligt att det är detta dokument men med ett annat datum på.

Det stämmer att han hade googlat andelsklass i höstas när han jobbade med det. Han vet inte hur många andelsklasser det fanns på Cliens småbolag 4 maj 2022 eller Cliens Sverige och han tittade hur det såg ut hösten 2025. Han har inte arbetat för någon institution eller förhandlat för en institutions räkning t ex en kapitalstark aktör som vill investera 100 Mkr, aldrig agerat som mellanhand och tagit avgifter. Han har inte tagit del av Regionens avtal historiskt eller hur de förvaltats sina medel innan.

I hans ansvarsområde låg att köpa tillbaka värdepapper, det handlade om OTC- produkter som Nordea producerade och om det ställts dagliga priser hade Nordea också gjort det. Han har jobbat med likvida och illikvida tillgångar som går att omsätta men den här typen av produkter gör man inte för att sälja vidare, de är skraddarsydda och inte likvida tillgångar enligt honom.

Om man gör en sådan här investering vill man att den ska bli bra och mottagaren av pengarna har då en förväntan att investera oavsett om det är i Sverige eller England. Han har inte hört att man inte skulle kunna få rabatt i England på ett skraddarsytt instrument om man är en institutionell investerare.

### *Colin Knight*

Det finns en mängd olika strukturerade produkter och AMC och till skillnad från före finanskrisen är produkterna nu enklare utformade men strategierna är mer komplicerade. Moderna produkter kan investera i många olika marknader och har då en mängd olika strategier. Man var förr inte intresserad av bankers egna kreditrisker utan köpte av banker men idag är man mer brydd av eventuella risker för banker och en AMC behöver struktureras så den skyddar mot förlust och konkurs genom att sätta upp särskilda företag som är oberoende "celler" tillgångarna är skyddade. Kunskapskraven på de som skapar strategier har ökat eftersom de är mycket mer komplicerade och man behöver ha förståelse för hur marknaden fungerar. En strategi/algorithm utgör reglerna för trading och ett index är alla strategier som innefattas i en speciell regel. Förr kunde ett index bestå av en enkel regel men idag flera. En AMC

är ett strukturerat instrument i jämförelse med en fond som snabbt kan sättas upp till låga administrativa kostnader och är ett mindre reglerat område.

AMC har funnits på marknaden sen 2005 och uppfanns i Schweiz. Det är vanligt att man gör en ombalansering månads- eller kvartalsvis av en AMC på underliggande tillgångar och ändrar innehållet i dem och exempelvis sälja aktieinnehav och köpa annan egendom eller byta mot kontanter. I praktiken finns en indexregelbok som man följer. I detta fall skapade C8 AMC med hjälp av en konsult och de arbetade tillsammans för att skapa indexregelboken. En AMC är kostnadseffektiva och mycket billigare än en fond som har flera lager av avgifter. Generellt är fonder mer begränsade, dyrare och långsamma att likvidera än en AMC som är snabba och lätta att stänga ner. För en AMC betalar köparen av produkten management fee för att sköta indexet. Performance fee är avgiften för avkastningen och värdet på produkten, den tas ut av den som utfärdar en AMC, Issuer fee är certifikatsavgiften och en structuring fee kan var avgiften för att skapa produkten. Certificat fee är en avgift för den sponsrande banken som betalas av köparen av produkten, en brokerage fee är en avgift när en strategi ändras och den betalas också av köparen samt de avgifter som betalas av utfärdaren av produkten är i linje med vad som är brukligt på marknaden. Det är brukligt att en köpare av en AMC gör en due diligence på sin motpart, indexet och strategin för att bedöma risken på de underliggande aktierna och av den emitterade banken och på motsvarande sätt görs en penningtvättskontroll på köparen, en kundkännedomundersökning. Även på ombalanseringsagenten görs kontroller, den som tillhandahåller ett index. Indexet kan fungera i teorin men inte i praktiken. Om man anpassat den alltför stramt kan den ge ett oväntat utfall och man kan då behöva arbeta om strategin och många problem kan inträffa. Om man ser på aktier som gått bra och vilka som gått upp så kanske man köper de 20 översta procenten men kan skapa problem om man exponerat portföljen mot en viss bransch t ex och man försöker undvika det genom att titta på aktier som gått bäst i varje enskild bransch och man får då en enskild branschallokering. Den som väljer strategi är ofta inte samma person som kodar. C8 hade ett antal strategier som Christian Lundström Tjurhufvud tog och viktade dem olika beroende på sin optimala hävstång.

C8 Technology förefaller vara ett fintech-bolag som sysslar med finansiell teknologi och index och skapar tradingsignaler. Han har läst materialet om C8 Studio och Ebrahim gav honom en demonstration. När man väl skapat ett index kan man trycka på beräkna-knappen och ett bakåttest görs då av historiska data. Man kan troligen använda sin egen IP för att skapa vikter och så. C8 är inte reglerade eftersom de enbart tillhandahåller signaler och inte hanterar tillgångar, inte bidrar med någon diskretionär kapitalförvaltning och därför behöver de inget tillstånd från myndigheter.

Det finns stora mängder av underliggande tillgångar i en AMC, och skillnaden på en bank och C8 är att på bank får man en produkt och på C8 man får verktyg för analyser och en slutlig produkt som man är nöjd med.

Han har sett Christian Tjurhufvuds CV och sett att han har doktorerat och i sin avhandling studerat trading och strategier och verkar väldigt finansiellt kunnig. När han flyttade från Pensionsmyndigheten till Regionen intervjuades han i City Wire och han framstod då som en expert. Han har sett epostkorrespondens där han uppenbart verkar kapabel att sätta ihop simuleringar själv.

Optimal hävstång är en faktor för att maximera utfallet och hitta en optimal lösning. Det handlar om viktningen. Han har sett datakod som baserats på Tjurhufvuds egen IP som introducerades i C-Sharp av Ebrahim Kasenally. Den räknar ut optimala hävstångskriterier och hjälper till med viktning och skalning av en produkt. Enligt hans uppfattning hade Tjurhufvud absolut kompetens att utveckla en strategi.

Han har sett 21 möten och 881 sidor av epostkorrespondens och talat med Ebrahim Kasenally där han beskriver hur han arbetat med Christian Tjurhufvud. Epostmeddelandenas natur visar design, operativa uppgifter och tekniska detaljer från 2022 till slutet av 2023. Uppgifterna är dokumenterade i epostkorrespondens fram och tillbaka. Arbetet handlade om C8s strategier och massor av simulationer, där mycket av arbetet utförts i C8 Studio där man ändrar vikterna och spread sheets har förpassats till historien och man bara använder datasimuleringar. En enkel köpare av en AMC skulle bara köpa en men det här är tillägg till en normal köpare och Christian Tjurhufvud viktat om, simulerar vikter och sätter ihop en ny produkt och där han utnyttjat sitt kunnande med optimal hävstång.

Alla certifikaten var väldigt likvida och China Futures och CWW baserade på terminer. Active World är placerad på stora börser som är globala. Active Sweden är baserad på svenska aktier i små och stora bolag och av de fyra minst likvid. Avvecklingen har varit till marknadspris och väldigt snabb. Phoebes Theogites har skrivit att bankerna har en procents köp/säljsbredd men går man till en investmentbank kan man få priser i realtid. Avgifterna för dessa produkter är i linje med övriga marknaden. Han har jämfört fondpriser och C8s ligger jämförbart eller lägre.

C8 Technologies har skyddat sig i avtalet mellan C8 och SPGE genom att föreskriva att Christian Tjurhufvud skulle utfästa att han hade sin arbetsgivares tillstånd att motta ersättning. Tjurhufvud fick ingen ersättning för performance fee och beloppen han mottog var 50 % av förvaltningsavgiften som var ca 700 000 pund under de två år han utförde arbete, motsvarande vad en indexkonstruktör i London tjänar för en hedgefond är 500 000 pund per år plus bonus så ersättningen ligger i linje med Londonmarknaden. De har reglerat i avtalet att ersättningen avgörs av Regionens investering, om andra velat investera hade man fått modifiera avtalet eller upprätta ett annat.

Han vet inte om några andra svenska pensionsfonder som investerat i AMC och det är oftast inte offentlig information på publika domäner men de kan investera i sådana produkter. Han känner till finska och tyska pensionsmedel och säljarna är väldigt angelägna om att sälja till pensionsfondsbranschen. AP-fonderna har gjort det men är tillräckligt stora för att hantera AMC själva. Han har sett i materialet att C8 Technologies och SPGE arbetat tillsammans, 21 timmars möten och 881 sidor epost. Mötena handlade om utveckling, design och olika produkter över tid. Han har inte sett några mötesprotokoll. Han vet inte hur många sidor men 340 kb epost mellan Christian Tjurhufvud och Ebrahim Kasenally. Han har inte sett om Tjurhufvud skrivit någon arbetsredogörelse i den eposten. Det är mycket arbete man aldrig får betalt för. Han har sett fakturor i materialet eller en fakturasammanställning. Han har förstått att Tjurhufvud gjort simuleringar i C8 Studio efter samtal med Ebrahim men han vet inte hur många. Det är ovanligt att en köpare av en AMC samtidigt arbetar som konsult för säljaren och han har inte varit med om det förut men i England har de ett antal pensionsfonder och de har sina egna pensionfonderrådgivare som ofta har egna fonddrådgivare och egen kapitalförvaltning.

Små fonder med kort historik eller avkastning kan förhandla om rabatter men stora fonder med god historisk avkastning behöver inte förhandla om rabatter. De kan också ha som strategi att inte göra det och kan vägra. Han var i USA och besökte en CTA, kvantitativ investmentfund, och de hade noll avgifter men 30 procent prestationsavgift som de vägrade dela med dem. En annan fond i Asien gjorde likadant, Blue Crest Virgin Market Fund 2007. Han åkte dit och ville investera men de vägrade diskutera rabatter. Man kan alltid fråga om rabatter om man hittar fonder som uppfyller ens kriterier.

Den underliggande källkoden ägs av dem som skapat dem. När man kombinerat dem ägs den av dem som satt samman dem. I C8 Studio kan man kombinera index för att skapa nya index och sina egna skraddarsydda produkter i substrategier. Tjurhufvud använde sin kunskap om optimal hävstång för att skapa underlag för strategier, vilket är mycket mer än vanliga köpare kan göra och han tvivlar på att

Regionen var villiga att göra det. Det gagnade Regionen och många pensionsfonder använder CTA-fonder för att dra fördel av kriser. I september 2022 var avkastningen på aktier negativ medan alternativa investeringar var positiva 4,6 %, som ett exempel där man ser kriser skapa en motsvarande vinst när aktiemarknaden sätts under press.

Angående certifikatet China Futures som lanserades september 2021 och köptes av Regionen ett år senare så ändrade Tjurhufvud understrategierna och balanserade om dem så de passade den produkt som Regionen ville ha och på så sätt blev den en ny produkt. Marknaderna ändrar beteende hela tiden eftersom de som handlar mycket skapar förändring genom sitt beteende och alfan påverkas av handeln och ändrar strategin.

Om man har höga avkastningskrav och tungt viktad i aktier ska man se till att öka avkastningen i CTA-fonder eller mer intressanta investeringar. Han vet att de svenska AP-fonderna har en investering i sin portfölj som ska motbalansera och de har lag som arbetar med detta. Region Västerbotten var mycket mindre och han förstår det som att Regionen planerade en nedgångsmodell om aktiemarknaden gick ner och fonden förlorade pengar.

Vad gäller hävstång så har Floric och Theologites sagt att det inte fanns någon hävstång i de här certifikaten men det finns många sätt att använda hävstång. Om man har 100 Mkr och lånar 100 Mkr så kan man köpa mer, men ett annat sätt är att köpa 100 Mkr och köpa terminer för 200 Mkr så får man en hävstång. Ett annat sätt är att investera i höga betavärden snarare än ett marknadsgenomsnitt, t ex i riskaktier med höga beta och då har man också uppnått samma hävstång.

Certifikat är bara ett sätt att paketera på och det blir fel att hävda att ett certifikat är en alternativ tillgång, en alternativ investering i ett certifikat är inte i sig en alternativ tillgång. Kostnaden för att utveckla en strategi kan vara hög, om det tar ett par månader att utveckla varje strategi och man kanske sätter ihop 40 strategier kan det ta 80 månader och det blir dyrt.

Ja som han har förstått det har Tjurhufvuds arbetsgivare indirekt betalat ersättning till Tjurhufvuds bolag när arbetsgivaren betalat förvaltningsavgifter och C8 och SPGE sedan delat 50/50 av nettot på förvaltningsavgiften. Tjurhufvud har indirekt fått betalt för konsulttjänster från certifikaten, och det var dokumenterat i avtal, godkänt av hans chef och gjordes öppet. Han har ingen kännedom om Tjurhufvud visat några avräkningsnotor för sin chef men han hade fått bisysslan godkänd.