IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

IR Day 2024

Maija Hongas

Wärtsilä Oyj

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

Kumppanit

CMi2i

IDX™

IR Partners

OPEN EXCHANGE

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

ENSIMMÄINEN KUMPPANIVIDEO TULEE TÄHÄN

Aamupäivä

IR Day 2024

9:00	**IR Dayn avaus** **Maija Hongas**, Senior IR Manager, Wärtsilä
9:05	**Suomen IR-yhdistyksen puheenjohtaja** **Mikko Pohjala**, Vice President, IR, Kemira Oyj
9:15	**Pääomamarkkinoiden ja finanssialan sääntelykatsaus** **Sakari Sedbom**, Counsel, asianajaja, Castrén & Snellman
9:35	**Best Practices – Roadshow** How to Organise Efficient and Effective Roadshows? **Phoebe Eastley** & **Karolina Tingsnäs**, Carnegie Investment Bank **Redeeming the trust of the Investor Community** **Kati Kaksonen**, Vice President, Investor Relations & Sustainability, Terveystalo Oyj
10:15	**Best Practices – Case: Wärtsilä** **Hanna-Maria Heikkinen**, Vice President, IR, Wärtsilä
10:35	**Verkostoitumistauko**

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

Iltapäivä

IR Day 2024

11:00 **Markkinakatsaus**
Jan von Gerich, pääanalyytikko, Nordea

11:30 **Uratarina: Henrica Ginström, Citycon toimitusjohtaja**
Henrica Ginströmiä haastattelee Mikko Pohjala

11:50 **Lounas**

12:50 **Impact of advances in AI on investor relations**
Patrick Hughes, Director Advisory Services, &
James Tickner, AVP, Nasdaq IR Intelligence

13:20 **Paneelikeskustelu: Mitä sijoittajat odottavat IR:ltä vallitsevassa turbulentissa markkinatilanteessa?**
Kimmo Stenvall, Senior Analyst, OP Markets
Atte Riikola, analyytikko, Inderes
Juha Varis, Portfolio Manager, S-pankki

13:50 **IR Dayn päätös**

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

IR Day 2024

Mikko Pohjola

Kemira Oyj

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

Tulossa: Ura- & palkitsemistutkimus

IR Day 2024

- ✓ Kysely toteutetaan lokakuussa, tutkimuksen julkistus joulukuussa.
- ✓ Kattava vastausprosentti edesauttaa tarkan kuvan muodostumista alastamme, ammattilaisten asemasta ja palkkauksen kehityksestä.
- ✓ Kaikki jäsenet saavat omaan käyttöönsä raportin tutkimustuloksista.
- ✓ Jäsenet voivat hyödyntää tutkimustuloksia esimerkiksi oman työnkuvan ja osaamisen kehittämisen yhteydessä kuin myös palkkaneuvotteluissa.

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

Opinnäytetyöllä vastauksia tiimiänne kiinnostaviin IR-aiheisiin

IR Day 2024

- ✓ Sijoittajaviestinnän teemat tarjoavat hyvän aiheen alan opiskelijoiden opinnäytetöihin.
- ✓ Suomen IR-yhdistyksen kautta on mahdollista tavoittaa alan opinnäytetöitä suunnittelevia opiskelijoita.
- ✓ Jos tiimillänne on sijoittajaviestintää käsittelevä aihe, josta kaipaatte lisätietoja ja joka sopii graduaiheeksi, olkaa yhteydessä yhdistykseen: firs@firs.fi

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

IR Day 2024

Sakari Sedbom

Castrén & Snellman

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

PÄÄOMAMARKKINOIDEN SÄÄNTELYKATSAUS

IR Day 2024

3.10.2024

Asianajotoimisto Castrén & Snellman
Sakari Sedbom
Counsel, asianajaja
+358 40 594 9983
sakari.sedbom@castren.fi

Erityisosaaminen:
Pääomamarkkinat ja finanssialan sääntely
Listayhtiöitä koskevat yritysjärjestelyt

© CASTRÉN & SNELLMAN

AJANKOHTAISTA PÄÄOMAMARKKINOIDEN SÄÄNTELYSSÄ

- **KKO:2024:25 – Törkeä sisäpiiritiedon väärinkäyttö**
  - Tapauksen keskeiset tosiseikat
  - Keskeiset huomiot tapauksesta
  - KKO:n tuomio
  - Muuttiko KKO:n ratkaisu jotakin?
- **Pre-silent periodin puheluissa noudettavat hyvät käytännöt**
  - Viestintä ”pre-silent” periodilla
  - FIVA:n ohjeet analyytikkopuheluista
  - ESMA:n lausunto ”pre-close puheluista”
  - Pre-silent periodin puheluissa noudettavat hyvät käytännöt
- **Listing Act**
  - Muutokset MAR:iin

© Castrén & Snellman

KKO:2024:25
TÖRKEÄ SISÄPIIRITIEDON VÄÄRINKÄYTTÖ

TAPAUKSEN KESKEISET TOSISEIKAT

- Tapauksessa KKO 2024:25 pörssiyhtiön toimitusjohtajan katsottiin syyllistyneen rikoslain 51 luvun 1 §:ssä tarkoitettuun **törkeään sisäpiiritiedon väärinkäyttöön**.
- Pörssiyhtiön toimitusjohtaja ja johtoryhmän jäsen oli ostanut yhtiön osakkeita 28.10.2014 ja 11.11.2014 yhteensä 337 071 eurolla, joten tehdyt kaupat olivat kooltaan suhteellisen suuria.
- Pörssiyhtiö julkaisi 5.12.2014 pörssitiedotteen koskien merkittävää tilausta yhtiön olemassa olevalta asiakkaalta.
- Tilausta oli käsitelty yhtiön hallituksen kokousten pöytäkirjoissa kesäkuun 2014 lopusta alkaen ja tämän jälkeen heinäkuussa, elokuussa ja lokakuussa. Kesäkuussa tilauksen arvioitiin olevan Top Deals for Q2/2014 ja myöhemmin Q4/2014 ennusteessa tilaus odotettiin saatavaksi lokakuussa. Tilauksen arvo oli vaihdellut edellä mainituissa raporteissa 1-1,5 miljoonan euron välillä.
- Yhtiössä oli kyseiselle asiakkaalle koko ajan useita tarjouksia vireillä ja kunkin tilauksen saaminen oli epävarmaa sopimusten allekirjoittamiseen asti.
- Tarjous oli osa yhtiön tavanomaista liiketoimintaa eikä yhtiössä muodostettu tilaukseen liittyen sisäpiirihanketta.

Comptel Oyj Pörssitiedote 05.12. 2014 klo 11.25

Comptel on saanut merkittävän Comptel Fulfillment-ratkaisu- ja palvelutilauksen Telenorilta

Comptel on saanut suuren tilauksen norjalaiselta Telenorilta. Nelivuotinen sopimus on jatkoa yritysten pitkälle asiakassuhteelle. Kauppasumma on arvoltaan 8 miljoonaa euroa ja sisältää Comptel Fulfillment –ratkaisun ohjelmistolisenssejä ja palveluita.

“Olemme todella tyytyväisiä asiakassuhteen jatkumisesta norjalaisen Telenorin kanssa. On etuoikeus olla mukana Telenorin muutosprojektissa, jossa kiinteän verkon palvelujen toimitusprosesseja uusitaan,” sanoo Comptelin toimitusjohtaja Juhani Hintikka.

“Comptel Fulfillment –ratkaisulla on merkittävä rooli meidän pitkän tähtäimen tavoitteessa modernisoida ja yksinkertaistaa palveluita, prosesseja ja tietojärjestelmiä”, sanoo Terje Foyn Johannessen, Telenorin puhe- ja internet-liiketoiminnan johtaja. ” Tavoittelemme merkittäviä kustannussäästöjä ja parempaa asiakaskokemusta tuomalla parempilaatuisia palveluita entistä nopeammin markkinoille.”

COMPTEL CORPORATION

- Pörssitiedote julkaistu ”pörssitiedotteena” eikä nimenomaisesti nykyisen tiedottamiskäytännön mukaisesti tiedoteluokassa ”sisäpiiritieto”.
- Käytänteet sisäpiiritiedon julkistamisessa täsmentyneet huomattavasti 7/2016 voimaan tulleen MAR:in myötä, jolloin Suomessa luovuttiin myös ns. ”sisäpiiritiedon kaksivaiheisesta täyttymismallista” .

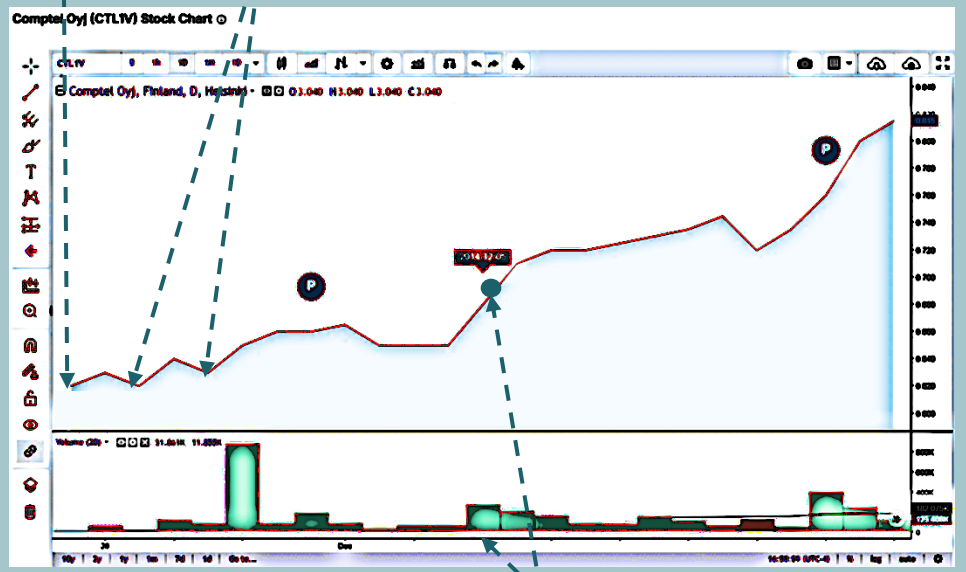
© Castrén & Snellman

KESKEISET HUOMIOT TAPAUKSESTA

- **Yhtiö oli keväällä 2014 ilmoittanut pitävänsä yli 1 mEUR tilauksia merkittävinä ja tiedottavansa niistä pörssitiedotteella**. Lopullinen 8 mEUR tilaus ylitti selkeästi yhtiön määrittelemän tiedon olennaisuuskynnyksen.
- **Osakekurssi nousi tiedotteen julkaisupäivänä 4,62 % ja tätä seuraavana kaupankäyntipäivänä vielä noin 4,41 %. Lisäksi osakkeen kaupankäyntimäärät olivat myös huomattavasti edellisiä päiviä suurempia**, joten kaupankäynti vaikutti hiukan lisääntyvän tiedotteen johdosta. Kurssinousulle ei ollut osoitettavissa muuta selkeää perustetta kuin tilausta koskeva tiedote, joten tuomioistuimen näkemyksen mukaan tiedon voitiin jälkikäteisessä tarkastelussa katsoa olevan olennaista.
- **Yhtiö julkisti vuoden 2014 aikana yhteensä 18 asiakastilausta koskevaa pörssitiedotetta**, joten yhtiön itsensä määrittämä kynnys tiedottamiselle oli varsin matalalla tasolla. Kaikissa tapauksissa tilausta koskevan tiedotteen julkaisun jälkeen ei tapahtunut erityistä kurssireaktiota.

KKO katsoi sisäpiiritietoa olleen *ainakin* lokakuusta alkaen (tapausselosteessa viitataan 1.10 ja 20.10)

Tekijän osakeostot 28.10. ja 11.11



- Tilausta koskeva tiedote 5.12 klo 11.25
  - Avauskurssi: 0,65 EUR
  - Päätöskurssi: 0,68 EUR
  - Erotus: 0,3 EUR (eli 4.62 %)

- Kaupankäynti lisääntyi hiukan edellisiin päiviin nähden tiedotteen julkaisun jälkeen
- Osake yleisesti nousu-uralla useiden tilauksia koskevien tiedotteiden julkaisemisen johdosta

© CASTRÉN & SNELLMAN

KKO:N TUOMIO

- **Käräjäoikeuden tuomio:** Käräjäoikeus katsoi henkilön syyllistyneen perusmuotoiseen sisäpiiritiedon väärinkäyttöön.
- **Hovioikeuden tuomio:** Hovioikeus hylkäsi syytteen kokonaan ja katsoi, ettei asiassa ollut tapahtunut rikosta lainkaan.
- **KKO:n tuomio:** Hovioikeuden tuomio kumottiin. A:n syyksi luettiin törkeä sisäpiirintiedon väärinkäyttö 28.10.2014–11.11.2014. Rangaistukseksi määrättiin neljän kuukauden ehdollinen vankeusrangaistus ja rangaistu tuomittiin menettämään valtiolle rikoksen tuottamana taloudellisena hyötynä 36 929 euroa.
- Ratkaisun osalta on huomion arvoista, että tuomio oli jokaisessa oikeusasteessa eri. Myös KKO:ssa kaksi oikeusneuvosta viidestä oli tuomiosta eri mieltä. Eri mieltä olleet oikeusneuvokset katsoivat tapauksessa olleen kyse ainoastaan perusmuotoisesta sisäpiiritiedon väärinkäytöstä, koska tekijä oli pyrkinyt selvittämään sopivaa hetkeä osakkeiden hankinnalle yhtiön juristilta.

© CASTRÉN & SNELLMAN

MUUTTIKO KKO:N RATKAISU JOTAKIN?

1

TIEDON TÄSMÄLLISYYS JA OLENNAISUUS

Tiedon täsmällisyyskynnys ja olennaisuuskynnys asettuivat tapauksen tulkinnan valossa varsin alhaiselle tasolle (erityisesti, jos tiedon olennaisuutta arvioidaan yhtiön itsensä asettaman 1 mEUR olennaisuuskynnyksen näkökulmasta). Yhtiön liikevaihto vuonna 2014 oli 85,7 mEUR, joten julkistettu ja usealle vuodelle ajoittuva 8 mEUR tilaus ei ollut edes 10 %:ia yhtiön liikevaihdosta. Tiedon täsmällisyydeltä vaadittava "toteutumistodennäköisyys" tilanteessa, jossa "*olosuhteen tai tapahtuman voidaan kohtuudella olettaa ilmenevän tai toteutuvan*" vaikuttaa myös jäävän varsin epämääräiselle tasolle.

2

TAHALLISUUSHARKINTA

Tapauksen tahallisuusharkinnassa merkitystä ei annettu sille, että tuomittu oli varmistanut yhtiön sisäpiirivastaavalta ennen sisäpiirikaupoiksi katsottujen kauppojen tekemistä, ettei yhtiöllä ole sisäpiirihanketta, joka estäisi kaupankäynnin osakkeella. Tuomion perusteella sisäpiiritiedon väärinkäyttö voi tapahtua ainakin törkeästä huolimattomuudesta, vaikka henkilöllä itsellään olisi selkeästi virheellinen käsitys siitä, että onko hänellä sisäpiiritietoa vai ei ja henkilö olisi pyrkinyt varmistumaan velvoittavasta lainsäädännöstä. Ratkaisu huomioiden, yhtiön sisäpiiriohjeessa voi olla hyvä korostaa, että kukin henkilö vastaa itse siitä, onko hänellä sisäpiiritietoa vai ei ja, että sisäpiirivastaavan antama lupa ei poista vastuuta.

3

TIEDONANTOPOLITIIKKA JA JOHDONMUKAISUUS TIEDOTTAMISESSA

Tapauksessa julkilausuttu tiedottamiskynnys teki tuomioistuimelle helpoksi katsoa, että yhtiö katsoi itse 1 mEUR ylittävän kaupan olennaiseksi, jonka vuoksi olisi ilmeinen ristiriita, jos yhtiön johdon tehdessä kauppoja yhtiön osakkeilla 1 mEUR ylittävää potentiaalista kauppaa ei katsottaisi yhtiön osakkeen hinnanmuodostuksen kannalta olennaiseksi. Tapauksen valossa on keskeistä, että yhtiö noudattaa tiedonantopolitiikka, jossa yhtiö tiedottaa niistä asioista, jotka ovat aidosti olennaisia (eli pörssitiedotteita ei käytetä ns. markkinointiin), yhtiö on johdonmukainen tiedottamisessaan ja kiinnittää tarkkuutta käytettyihin sanavalintoihin. Jos yhtiö asettaa merkittävän tilauksen tiedottamiskynnyksen alarajan tasoon 1 mEUR ja toteaa 8 mEUR tilausta koskevassa tiedotteessa saaneensa "suuren" tai "merkittävän" tilauksen, on jälkikäteen hyvin haastavaa sanoa, ettei tiedotettua asiaa olisi katsottu tiedottamishetkellä yhtiössä olennaiseksi.

Yhtiön tulisi noudattaa selkeää ja johdonmukaista linjaa siinä, milloin tilaus on sisäpiirihanke ja milloin ei ja milloin kyse on yhdestä hankkeesta ja milloin yhden kokonaisuuden muodostavasta toisiinsa liitännäisistä hankkeista.

© CASTRÉN & SNELLMAN

PRE-SILENT PERIODIN PUHELUISSA NOUDETTAVAT HYVÄT KÄYTÄNNÖT

VIESTINTÄ PRE-SILENT PERIODILLA

- Yhtiön osakkeen vaihdannan ja tehokkaan hinnanmuodostuksen kannalta on hyödyllistä, että yhtiö käy vuoropuhelua analyytikoiden ja muiden pääomamarkkinoiden sidosryhmien kanssa.
- Viime aikoina julkisuudessa on noussut esiin väitteitä, jonka mukaan yhtiön osakkeen hintavaihtelu ennen hiljaista jaksoa olisi johtunut analyytikkopuhelussa annetusta uudesta ja olennaisesta tiedosta, jota ei ole tiedotettu pörssitiedotteella ja joka ei ole ollut yleisesti markkinoiden saatavilla. Väitteitä on myös esitetty, että analyytikkopuhelussa olisi annettu julkistamattomia tietoja, jonka perusteella tulevan tulosvaroituksen olisi voinut päätellä.
- Menettely, jossa osa sijoittajista saisi muita sijoittajia parempia tietoja ”etukäteen”, olisi ongelmallista erityisesti arvopaperimarkkinalain 1 luvun 4 §:n riittävien tietojen tasapuolisen saatavilla pitämisen vaatimuksen näkökulmasta.
- Analyytikkopuhelua seuraava merkittävä kurssireaktio voi antaa myös aiheen epäillä, että analyytikkopuhelussa on mainittu jotakin sellaista, mikä poikkeaa olennaisesti markkinoiden perustelluista odotuksista ja synnyttää kysymyksen siitä, että olisiko yhtiön ollut tarpeen antaa tulosvaroitus.
- Ongelman ydin on siinä, että kaikki olennainen osakkeen hintaan vaikuttava tieto oletetaan julkistettavan ensiksi aina osana pörssitiedottamista, jolloin analyytikkopuhelussa tms. tilaisuudessa lausuttu tieto ”ui” markkinoille väärää kautta ja lausutun tiedon merkittävyyttä/todenperäisyyttä on vaikea todentaa, koska analyytikkoraportti on lähtökohtaisesti ns. ”toisen käden tietoa”. Analyytikkoraportit eivät myöskään kaikilta osin ole kaikkien sijoittajien saatavilla, jolloin pääsyn ko. tietoon saa vain raportin saava sijoittaja, jolloin markkinoiden tasapuolisuus vaarantuu.
- Ongelma on myös jossain määrin siinä, että vaikka pre-silent periodin analyytikkopuhelu olisikin lähellä katsauskauden loppua, ei puhelua järjestettäessä välttämättä ole vielä kovinkaan täsmällistä tietoa katsauskauden lopun tuloksesta, koska katsauskauden lopun tulos varmentuu vasta hiljaisen kauden aikana – jos kuitenkin tiedetään, että tulos poikkeaa ohjeistuksesta, olisi puolestaan tulosvaroitus pitänyt jo tehdä.

Arvopaperimarkkinalain 1 luvun 4 §

”Joka itse tai toimeksiannon nojalla tarjoaa arvopapereita tai hakee arvopaperin ottamista kaupankäynnin kohteeksi säännellylle markkinalle tai monenkeskiseen kaupankäyntijärjestelmään tai jolla on 3, 6–9 tai 11 luvun nojalla tiedonantovelvollisuus sijoittajia kohtaan, ***on velvollinen pitämään sijoittajien saatavilla tasapuolisesti ja johdonmukaisesti riittävät tiedot seikoista, jotka ovat omiaan olennaisesti vaikuttamaan arvopaperin arvoon****.”*

© CASTRÉN & SNELLMAN

FIVA:N OHJEET ANALYYTIKKOPUHELUISTA

- Ruotsissa Finansinpektionen arvosteli analyytikoiden erityiskohtelua syksyllä 2022 ja lausui, että niin sanottu *”analytikermassage”* on omiaan vahingoittamaan luottamusta markkinoihin.
- Keskustelu on myös rantautunut Suomeen ja FIVA on kiinnittänyt markkinat tiedotteessaan 2/2023 erityistä huomiota pörssiyhtiöiden yhteydenpitoon yhtiötä seuraaviin analyytikoihin ennen yhtiön tulosjulkistusta.
- Markkinat tiedotteessaan **FIVA katsoo, että pörssiyhtiön:**
  - **tiedonantopolitiikkaan tulisi kirjata periaatteet koskien yhtiön yhteydenpitoa analyytikoihin.** Tiedonantopolitiikalla, sen noudattamisella ja siihen liittyvällä henkilöstön perehdytyksellä yhtiö voi pyrkiä varmistumaan siitä, ettei analyytikoille jaeta julkistamatonta olennaista tietoa.
  - **ei tulisi kommentoida:**
    - analyytikoille yhtiön arvonmuodostusta tai yhtiön osakkeen arvon kehitystä;
    - yhdenkään analyytikon ennustetta tai konsensusennusteeseen koostetun tuloksen tasoa; tai
    - toimintaympäristössä tapahtuneita muutoksia, jotka eivät ole yleisesti markkinalla tiedossa,

    koska tällöin yhtiö asettaa itsensä helposti tilanteeseen, jossa antaa analyytikoille sellaista merkityksellistä lisätietoa, jota ei ole julkistettu sääntelyn mukaisesti
  - **ei tule suosia** yksittäistä yhtiötä seuraavaa **analyytikkoa tai jakaa analyytikkojen raportteja** sijoitusyhteisölle
- **FIVA suosittaa,** että pörssiyhtiö pitää sijoittaja- ja analyytikkotapaamisissa sekä tulosjulkistuksissa käytetyn materiaalin mahdollisimman ajantasaisesti sijoittajien saatavilla internetsivuillaan. Mahdollisuuksien mukaan analyytikkotapaamiset ja tulosjulkistuksiin liittyvät informaatiotilaisuudet tulisi järjestää internetin välityksellä ja avoimina kaikille halukkaille osallistujille.
- Pörssiyhtiö voi kuitenkin neutraalilla tavalla verkkosivuillaan esittää sitä koskevat konsensusennusteet ja tiedot yhtiötä seuraavista analyytikoista. Tiedot tulee kuitenkin esittää tavalla, josta käy selkeästi ilmi, että kyse ei ole yhtiön itsensä laatimasta tai oikeaksi vahvistamasta materiaalista.

FIN-FSA FINANSSIVALVONTA finanssivalvonta.fi

30.10.2023 Julkinen 1 (3)

Markkinat-tiedote 2/2023

Sisällys

Liikkeeseenlaskijoiden yhteydenpito analyytikoihin 1
Ajankohtaista ESMAsta 3

Liikkeeseenlaskijoiden yhteydenpito analyytikoihin

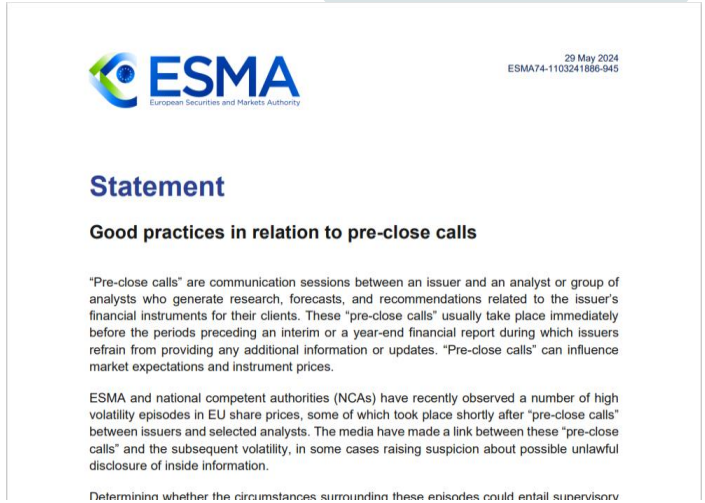
Finanssivalvonta on valvonnassaan kiinnittänyt huomiota liikkeeseenlaskijoiden ja analyytikoiden väliseen kommunikaatioon.

Mediassa ja markkinatoimijoiden keskuudessa on vuoden mittaan käyty keskustelua tapauksista, joissa tietylle ryhmälle analyytikoita pidetyn puhelun tai muun kommunikointitavan yhteydessä liikkeeseenlaskijan osakkeen kurssi on reagoinut huomattavasti. Tällaisissa tilanteissa herää epäilys siitä, onko liikkeeseenlaskija ilmaissut kielletyllä tavalla sisäpiiritietoa valitulle joukolle markkinatoimijoita[1]. Vaikka kyseessä ei olisikaan sisäpiiritiedon kielletty ilmaiseminen, voi liikkeeseenlaskija näin toimiessaan heikentää luottamusta arvopaperimarkkinoita kohtaan saattamalla markkinatoimijat tiedollisesti eriarvoiseen asemaan. Finanssivalvonta korostaa arvopaperimarkkinalain myös edellyttävän, että liikkeeseenlaskija pitää sijoittajien saatavilla tasapuolisesti ja johdonmukaisesti riittävät tiedot seikoista, jotka ovat omiaan olennaisesti vaikuttamaan arvopaperin arvoon[2].

Finanssivalvonta haluaa tällä artikkelilla tuoda esiin hyviä toimintatapoja, joita noudattamalla liikkeeseenlaskija voi pyrkiä varmistumaan siitä, että sen kommunikointi analyytikoiden kanssa on sääntelyn mukaista.

ESMA:N LAUSUNTO ”PRE-CLOSE –PUHELUISTA”

- Myös ESMA on kiinnittänyt huomiota useisiin tapauksiin, joissa volatiliteetti oli lisääntynyt analyytikkopuheluiden jälkeen ja antoi toukokuun 2024 lopussa oman lausuntonsa *hyvistä käytänteistä*, joita tulisi noudattaa ennen tuloskauden päätöstä olevissa ns. ”pre-close puheluissa”.
- Lausunnossaan ESMA muistutti markkinatoimijoita (i) sisäpiiritiedon laittoman ilmaisun kiellosta ja (ii) sisäpiiritiedon julkaisemisen tapahtuvan aina pörssitiedotteella MAR 17 artiklan mukaisesti mahdollisimman pian.
- Lausunnossaan ESMA myös toi esiin, että eurooppalaiset arvopaperimarkkinaviranomaiset ovat suositelleet noudatettavaksi analyytikkopuhelujen yhteydessä mm. seuraavia käytäntöjä:
    - ennen analyytikkopuhelua, yhtiön tulisi arvioida huolellisesti tieto, jota aikoo kertoa varmistaakseen, ettei anna analyytikkopuhelussa sisäpiiritietoa;
    - tieto analyytikkopuhelun järjestämisestä ja tiedot puhelun ajasta, paikasta, keskusteltavista aiheista ja siitä kenelle puhelu on tarkoitettu, tulisi julkistaa riittävän aikaisin ennen puhelun pitämistä esim. pörssiyhtiön verkkosivustolla;
    - analyytikkopuhelussa käytettävät materiaalit tulisi asettaa saatava yhtiön verkkosivuille puhelun kanssa samanaikaisesti (sisältäen esim. osallistujille jaetut esityskalvot, muistiinpanot ja makroekonominen data);
    - analyytikkopuhelut tulisi nauhoittaa ja antaa ne pyynnöstä kansalliselle arvopaperimarkkinaviranomaiselle; ja
    - kirjanpitäminen analyytikkopuhelussa annetuista tiedoista ja näiden julkaisemisen pörssiyhtiön verkkosivustolla, jotta yleisö pääsee vapaasti käsiksi kyseisiin tietoihin.



ESMA
European Securities and Markets Authority

29 May 2024
ESMA74-1103241886-945

Statement

Good practices in relation to pre-close calls

“Pre-close calls” are communication sessions between an issuer and an analyst or group of analysts who generate research, forecasts, and recommendations related to the issuer’s financial instruments for their clients. These “pre-close calls” usually take place immediately before the periods preceding an interim or a year-end financial report during which issuers refrain from providing any additional information or updates. “Pre-close calls” can influence market expectations and instrument prices.

ESMA and national competent authorities (NCAs) have recently observed a number of high volatility episodes in EU share prices, some of which took place shortly after “pre-close calls” between issuers and selected analysts. The media have made a link between these “pre-close calls” and the subsequent volatility, in some cases raising suspicion about possible unlawful disclosure of inside information.

Determining whether the circumstances surrounding these episodes could entail supervisory

© CASTRÉN & SNELLMAN

PRE-SILENT PERIODIN PUHELUISSA NOUDETTAVAT HYVÄT KÄYTÄNNÖT

Yhtiön on suositeltavaa pitää sijoittaja- ja analyytikkotapaamisissa sekä tulosjulkistuksissa käytetty materiaali mahdollisimman ajantasaisesti sijoittajien saatavilla internetsivuillaan.

Mahdollisuuksien mukaan analyytikkotapaamiset ja tulosjulkistuksiin liittyvät informaatiotilaisuudet tulisi järjestää internetin välityksellä ja avoimina kaikille halukkaille osallistujille.

Tiedonantopolitiikkaan tulisi kirjata periaatteet koskien yhtiön yhteydenpitoa analyytikoihin.

Ennen analyytikkopuhelua, yhtiön tulisi arvioida huolellisesti tieto, jota aikoo kertoa varmistaakseen, ettei anna analyytikkopuhelussa sisäpiiritietoa.

Tieto analyytikkopuhelun järjestämisestä ja tiedot puhelun ajasta, paikasta, keskusteltavista aiheista ja siitä kenelle puhelu on tarkoitettu, tulisi julkistaa riittävän aikaisin ennen puhelun pitämistä yhtiön verkkosivustolla.

Analyytikkopuhelussa käytettävät materiaalit ja tiedot tulisi asettaa saataville yhtiön verkkosivuille puhelun kanssa samanaikaisesti (sisältäen esim. osallistujille jaetut esityskalvot, muistiinpanot ja makroekonominen data).

Yhtiön ei tule antaa sisäpiiritietoa analyytikkopuhelussa. Vahingossa annettu sisäpiiritieto on julkistettava markkinoille mahdollisimman pian. (Tulosvaroituksen antamista ei voi lykätä)

Yhtiön ei tulisi kommentoida analyytikoille yhtiön arvonmuodostusta tai yhtiön osakkeen arvon kehitystä

Yhtiön ei tulisi kommentoida analyytikon ennustetta tai konsensusennusteeseen koostetun tuloksen tasoa.

Yhtiön ei tulisi kommentoida toimintaympäristössä tapahtuneita muutoksia, jotka eivät ole yleisesti markkinalla tiedossa.

Yhtiön ei tule suosia yksittäistä yhtiötä seuraavaa analyytikkoa.

Yhtiön ei tule jakaa analyytikkojen raportteja sijoitusyhteisölle.

FIVA:n ohjeistuksen ja ESMA:n lausunnon valossa pörssiyhtiöiden olisi hyvä harkita seuraavien seikkojen huomioimista analyytikkoviestinnässä ja tiedonantopolitiikassa.

© CASTRÉN & SNELLMAN

LISTING ACT

LISTING ACTIN TUOMAT MUUTOKSET MAR:IIN

- Muutokset tulossa voimaan mahdollisesti vuoden 2026 jälkipuoliskolla – olennaisimmat muutokset vielä auki.
- Sisäpiiritiedon julkistamisvelvollisuus pitkäkestoisissa hankkeissa muuttuu siten, ettei menettelyn yksittäistä välivaihetta koskevaa sisäpiiritietoa tarvitse enää julkistaa, jos välivaihe liittyy olosuhteen tai tapahtuman aikaansaamiseen.
  - Kynnys sisäpiiritiedon muodostumiselle säilyy ennallaan – edelleen on velvollisuus perustaa sisäpiiriluettelo ja varmistaa tiedon säilyminen luottamuksellisena, vaikka julkistamisvelvollisuutta ei olisikaan.
  - Komissio antaa delegoidun asetuksen, joka sisältää ei-tyhjentävän luettelon tilanteista, merkityksellisistä tiedoista ja tiedon ajankodasta, milloin kyseinen tieto tulisi julkistaa. Listalla pyritään selkeyttämään julkistamiskäytäntöä pitkäkestoisissa menettelyissä, kuten yrityskaupoissa, sulautumisissa, jakautumisissa tai oikeudenkäynneissä.
  - Sääntelyn muutoksen tosiasiallinen sisältö tarkentuu 2-tason sääntelyssä, joka on vielä valmisteilla ja sisällöltään avoin. Erityisesti ns. ”harhaanjohtavuuskriteerin” osalta vielä epäselvyyttä, mitä on odotettavissa ja syntyykö uusia tulkintakysymyksiä.
- Markkinoiden tunnustelua (*market sounding*) koskevaa sääntelyä täsmennetään niin, että markkinoiden tunnustelumenettelyn noudattaminen ei enää ole kaikissa tilanteissa välttämätöntä, mutta markkinoiden tunnustelu-menettelyä noudattamalla saa suojan väitettä vastaan, että sisäpiiritietoa olisi ilmaistu laittomasti.
  - Kyse ns. *safe harbor* säännöksestä, jota noudattamalla saa suojan, ettei riko sisäpiiritiedon ilmaisukieltoa. Muutos on hyödyllinen, koska mahdollistaa suojan saamisen menettelyä noudattaen aiempaa moninaisemmissa tilanteissa.

© CASTRÉN & SNELLMAN

LISTING ACTIN TUOMAT MUUTOKSET MAR:IIN

- Johtohenkilöiden liiketoimi-ilmoitusten ilmoittamisen vuosiraja nousee nykyisestä 5 000 euron vuotuisesta rajasta. Kansallisesti on päätettävissä, että sovelletaanko ilmoituksiin 10 000 euron, 20 000 euron vai 50 000 euron rajaa.
  - Suomessa ei ole vielä tehty kansallista päätöstä rajasta.
- Sisäpiiriluettelon tietovaatimuksiin on tulossa pieniä kevennyksiä.
- Johtohenkilöiden suljettua ikkunaa koskevaan säännöksen on tulossa täsmennys, joka mahdollistaa johtohenkilölle kaupankäynnin myös suljetun ikkunan aikana tilanteessa, jossa (a) johtohenkilö ei ole itse tehnyt aktiivista sijoituspäätöstä ja (b) syy kaupalle johtuu puhtaasti ulkoisesta tekijästä.
  - Muutos mahdollistaa johtohenkilön kaupankäynnin suljetun ikkunan aikana, jossa joku muu taho kuin johtohenkilö päättää kaupasta itsenäisesti sekä osakkeiden myynnin julkisessa ostotarjouksessa, kun tarjousaika ajoittuu suljetun ikkunan kanssa päällekkäin.

© CASTRÉN & SNELLMAN

Kiitos

www.castren.fi

Kiitos!

Kummit

WWF

unicef

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

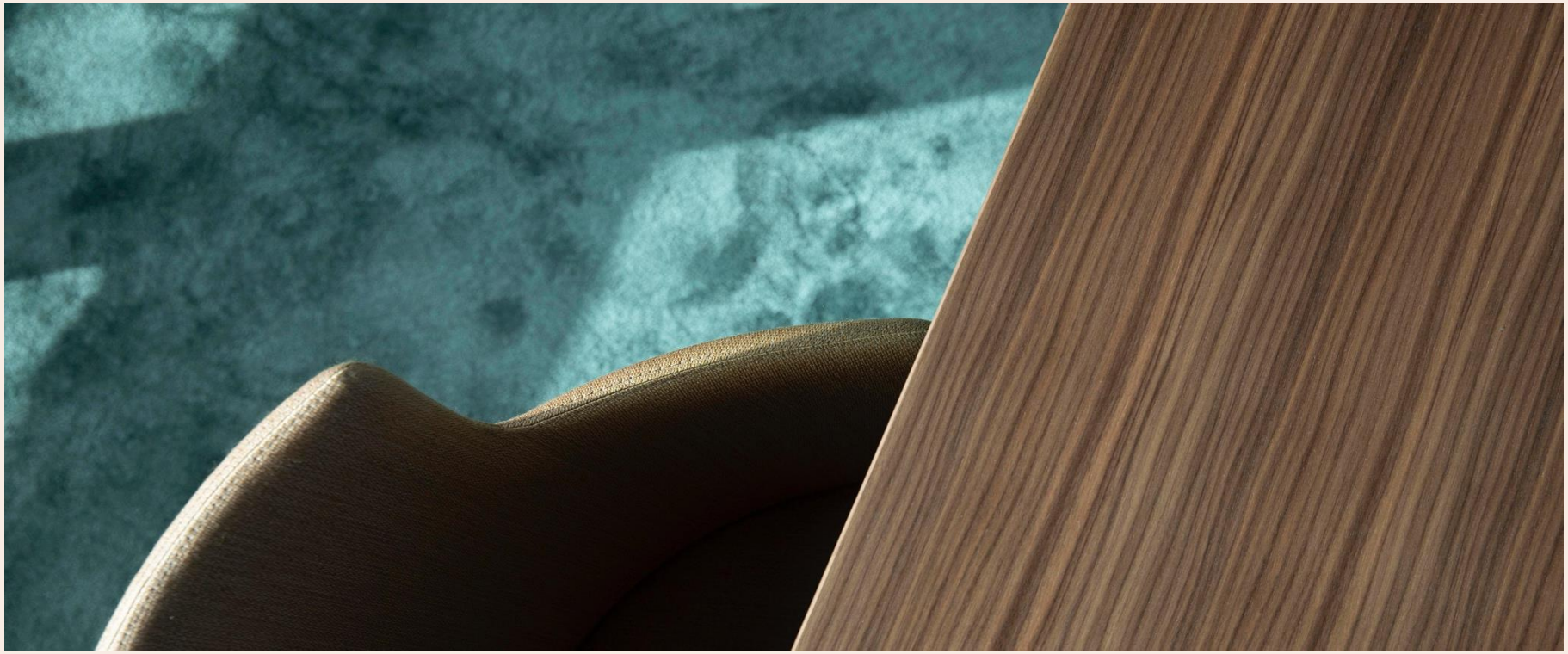
IR Day 2024

Phoebe Eastley & Karolina Tingsnäs

Carnegie Investment Bank

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

HOW TO ORGANISE EFFICIENT AND EFFECTIVE ROADSHOWS



Jinnie Kane, Corporate Access
Karolina Tingsnaes, Equity Sales
Phoebe Eastly, Corporate Access

Why Roadshows?

ROADSHOWS ARE IMPORTANT FOR SEVERAL REASONS

GETTING THE EQUITY STORY ACROSS
Educate the market about the company's value proposition and growth potential

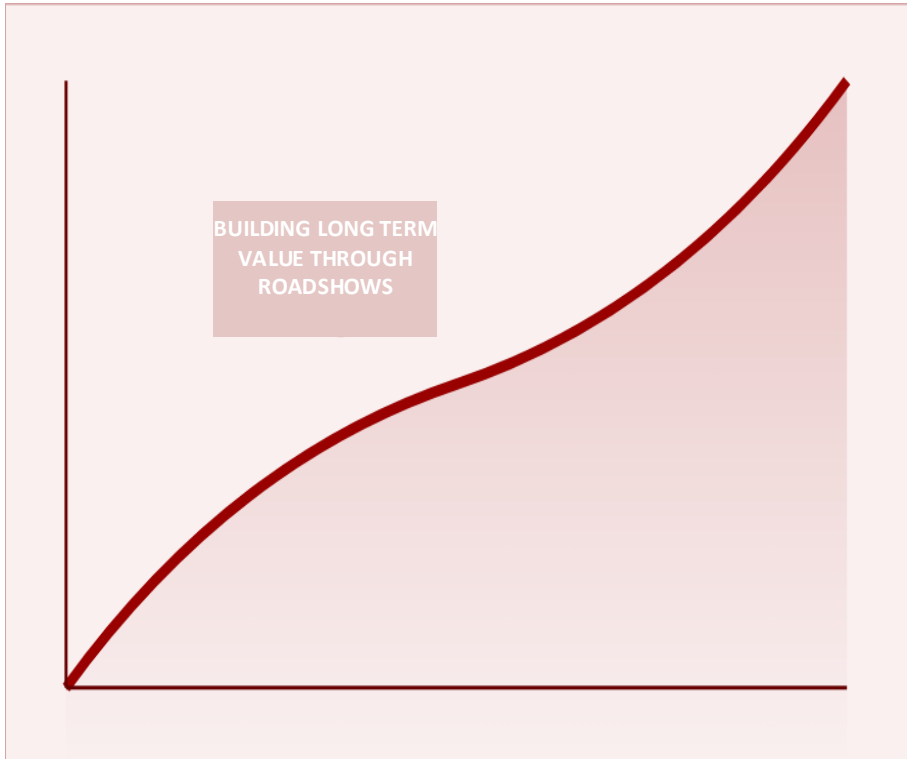
BUILDING RELATIONSHIPS
Roadshows allow management to meet face-to-face with investors, fostering personal connections that can be valuable for long-term support

TRANSPARENCY
Roadshows demonstrate transparency and openness, allowing investors to ask questions directly to management

BROADENING INVESTOR BASE
Roadshows can help companies diversify their investor base geographically or by type of investor

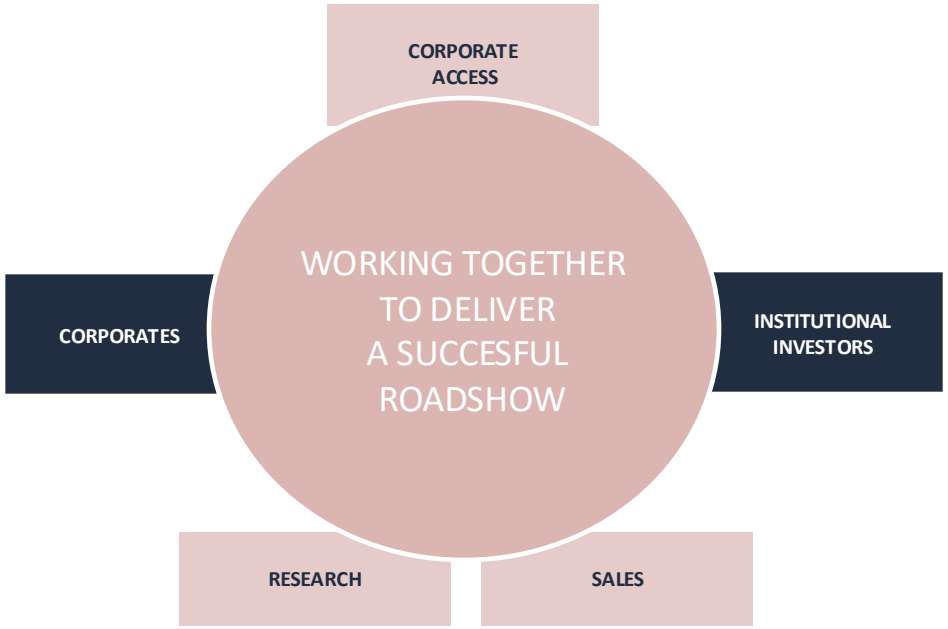
VALUABLE FEEDBACK GATHERING
Companies can gather valuable feedback from sophisticated investors, potentially informing their strategies or operations.

RAISING CAPITAL
They provide an opportunity for companies to present their business plans and financial projections to potential investors, with the goal of securing funding.



ROADSHOWS ARE VITAL IN BUILDING A DIVERSIFIED AND LOYAL INVESTOR BASE – CONSISTENCY IS KEY

How to plan a Roadshow



PLANNING A SUCCESFUL ROADSHOW INVOLVES SEVERAL KEY STEPS

DEFINE OJBECTIVES
- Clarify your goals (e.g. attracting new investors, update current investors, raising capital)

IDENTIFY TARGET INVESTORS
- Current shareholders in order to keep up relationships
- Research potential new investors aligned with your industry and stage

PREPARE MATERIALS
- Create a compelling pitch deck
- Important to have clear financials to back up the equity story
- Prepare Q&A documents for anticipated questions

SCHEDULE MEETINGS
- Work with brokers to get a curated and targeted investor list
- Plan logistics including travel, accommodations, and meeting venues – a well-established broker will help you with this to optimise your day

POST ROADSHOWS FOLLOW UP
- Plan how you will maintain investor interest post-roadshow
- Set up a system to track and respond to investor inquiries

WORKING WITH A DEDICATED AND EXPERIENCED BROKER WITH GOOD KNOWLEDGE OF THE MARKET WILL OPTIMISE YOUR TIME AND REACH

Where to go

TOP DESTINATIONS TO COVER THE GLOBAL INVESTOR BASE EFFICIENTLY

UK
- Key Cities: London & Edinburgh
- Mix of long-only and hedge funds
- Most investors require a min market cap of EUR 1 bn and sufficient liquidity (e.g. min ADTV of EUR 1 m)

FRANCE
- Centralised market with most investors in Paris. Still fragmented with many "boutique like" asset managers.
- Important Micro, Small & Mid Cap investor base due to initiatives supporting investments in SMEs
- Mostly long only funds and only a couple of hedge funds. Small & Mid cap funds driven by stock-picking.

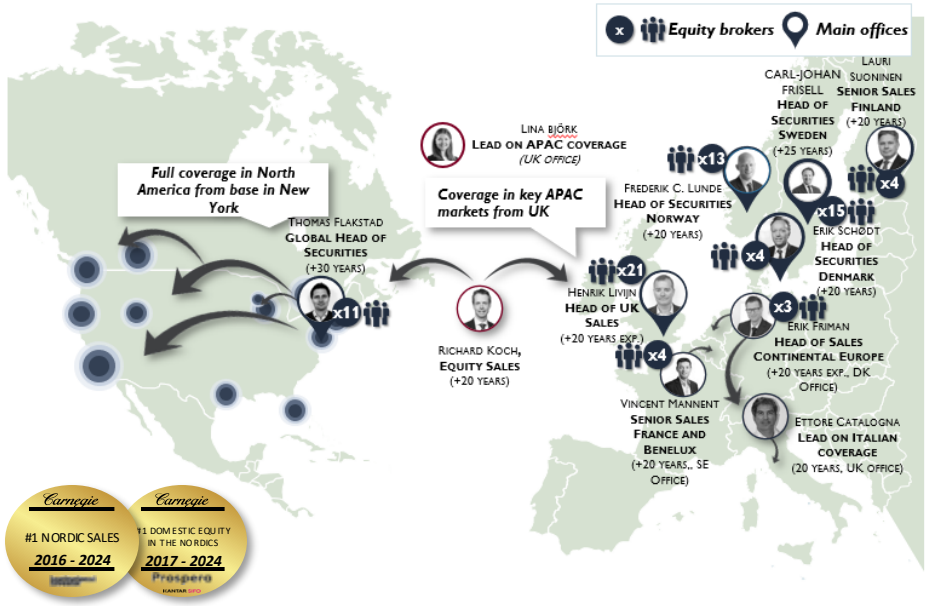
GERMANY, BELGIUM, SWITZERLAND
- Key cities: Frankfurt Munich, Hamburg, Stuttgart, Zurich, Geneva, Brussels, Amsterdam, The Hague, Rotterdam
- Invest in all market cap ranges and mainly Long only. Germany important Micro & Small cap destination

ITALY
- Milan is the investor capital – Lugano based investors will travel there
- Consolidation in the Italian market with three players dominating
- Long only focus and mainly interest in Large Caps

US & CANADA
- Key cities: New York/Connecticut, Chicago, Boston, San Francisco, LA, Toronto, Montreal
- New York/Connecticut Long Only & Hedge Funds – Most other destinations Long Only
- Invest across all market cap ranges

PHYSICAL ROADSHOWS ESSENTIAL – VIRTUAL AN ADDED OPPORTUNITY
- Back to normal activity levels for physical roadshows – investors find them vital
- Virtual roadshows gives an added opportunity to reach a variety of investors globally and can be used as a complement to physical roadshows

CARNEGIE AS AN EXAMPLE: HIGHLY EDUCATED SALES TEAM WITH BROAD COVERAGE AND A PROFESSIONAL CORPORATE ACCESS TEAM ACROSS EUROPE AND THE US



+100	+15	+70	~15
Equity sales professionals	ECM professionals (largest Nordic team)	Research analysts	Corporate access professionals

A BROKER WILL HELP YOU TARGET THE RIGHT DESTINATION WITH KEY INVESTORS AND FIND THE OPTIMAL BALANCE BETWEEN PHYSICAL AND VIRTUAL

Examples of Roadshows

LONDON

Tuesday 8 October 2024	
FLIGHT	Flight AY1339 Depart HEL 19.30 Arrive LHR 20.40
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to go to hotel (Driver mobile: TBC)* ** The driver's mobile number will be activated 1hr before the scheduled pick up time - call The Booking Room on +44 141 280 4891 for enquiries before this time*
HOTEL	The Mayfair Townhouse Hotel 27-41 Half Moon Street, London W1J 7BG Tel: + +44 208 138 3400 Booking Ref.: Suggested @ £295

Wednesday 9 October 2024				
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management from hotel reception to drive as directed all day (Driver mobile: TBC)			
	INSTITUTION	**INVESTOR**	**VENUE**	**CARNEGIE HOST**
08.00 - 09.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
09.30 - 10.30	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
11.00 - 12.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
12.30 - 13.30 Group Lunch	**COMPANIES**	[Client Name]	Carnegie Office Finwell House 26 Finsbury Square London EC2A 1DS	Sam Nisser Daniel Andersen Ettore Catalogna Henrik Livijn Karolina Tingsnäs Lina Björk Nahid Iqbal
14.00 - 15.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
15.30 - 16.30	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
FLIGHT	Flight AY1338 Depart LHR 18.10 Arrive HEL 23.00			
Carnegie Contacts	*Roadshow Co-ordinator:*	Jinnie Kane - Tel: +44 20 7216 4048 / Mobile: +44 7552 277 255		
	Corporate Access:	Veera Peräkasari - Tel: +358 9 6187 1728 / Mobile: +358 40 532 2582		
	Research Analyst:	Iiris Theman - Tel: +358 9 6187 1241 / Mobile: +358 40 560 4819		
	Carnegie Office:	Finwell House, 26 Finsbury Square, London EC2A 1DS Tel: +44 20 7216 4000		

PARIS / FRANKFURT / MILAN / NEW YORK

Tuesday 8 October 2024	
FLIGHT	Flight AY1577 / AF1071 Depart HEL 16.05 / 17.40 Arrive CDG 18.10 / 19.50
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to go to hotel (Driver mobile: TBC)* ** The driver's mobile number will be activated 1hr before the scheduled pick up time - call The Booking Room on +44 141 280 4891 for enquiries before this time*
HOTEL	Hôtel Vernet 25 Rue Vernet, 75008 Paris Tel: +33 1 44 31 98 00 Booking Ref: Suggested @ €315 / €330 Superior room

Wednesday 9 October 2024				
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management from hotel reception to drive as directed all day (Driver mobile: TBC)			
	INSTITUTION	**INVESTOR**	**VENUE**	**CARNEGIE HOST**
08.30 - 09.30	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host TBC
10.00 - 11.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host TBC
11.30 - 12.30	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host TBC
13.00 - 14.30 Group Lunch	**ATTENDEES**	[Client Name]	Hôtel Vernet Salon Signature 25 Rue Vernet, 75008 Paris	Carnegie Host TBC
14.45 - 15.45	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host TBC
16.15 - 17.15	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host TBC
FLIGHT	Flight AY1578 / AF1176 Depart CDG 18.55 / 19.20 Arrive HEL 22.55 / 23.20			
Carnegie Contacts Contacts	*Roadshow Co-ordinator:*	Jinnie Kane - Tel: +44 20 7216 4048 / Mobile: +44 7552 277 255		
	Corporate Access:	Veera Peräkasari - Tel: +358 9 6187 1728 / Mobile: +358 40 532 2582		
	Research Analyst:	Iiris Theman - Tel: +358 9 6187 1241 / Mobile: +358 40 560 4819		
	Carnegie Office:	Finwell House, 26 Finsbury Square, London EC2A 1DS Tel: +44 20 7216 4000		

LONDON & PARIS VERY EASY TO COMBINE WITH THE EUROSTAR

Examples of Roadshows

PARIS & BRUSSELS

Tuesday 8 October 2024	
TRAIN	Flight AY1577 / AF1071 Depart HEL 16.05 / 17.40 Arrive CDG 18.10 / 19.50
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to go to hotel (Driver mobile: TBC)* ** The driver's mobile number will be activated 1hr before the scheduled pick up time - call The Booking Room on +44 141 280 4891 for enquiries before this time*
HOTEL	

Wednesday 9 October 2024				
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management from hotel reception to drive as directed (Driver mobile: TBC)			
	INSTITUTION	**INVESTOR**	**VENUE**	**CARNEGIE HOST**
08.00 - 09.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
09.30 - 10.30	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
11.00 - 12.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
TRAIN	Thalys Train Depart Paris Gare du Nord 12.53 Arrive Brussels Midi 14.17			
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to drive as directed (Driver mobile: TBC)			
14.45 - 15.45	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
16.00 - 17.00	**ONE ON ONE**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
FLIGHT	Flight AY1546 Depart BRU 19.00 Arrive HEL 22.40			
Carnegie Contacts Contacts	*Roadshow Co-ordinator:* *Corporate Access:* *Research Analyst:* *Carnegie Office:*	Jinnie Kane - Tel: +44 20 72 16 4048 / Mobile: +44 7552 277 255 Veera Peräkasari - Tel: +358 9 6187 1728 / Mobile: +358 40 532 2582 Iiris Theman - Tel: +358 9 6187 1241 / Mobile: +358 40 560 4819 Finwell House, 26 Finsbury Square, London EC2A 1DS Tel: +44 20 72 16 4000		

SWITZERLAND – ZURICH & GENEVA

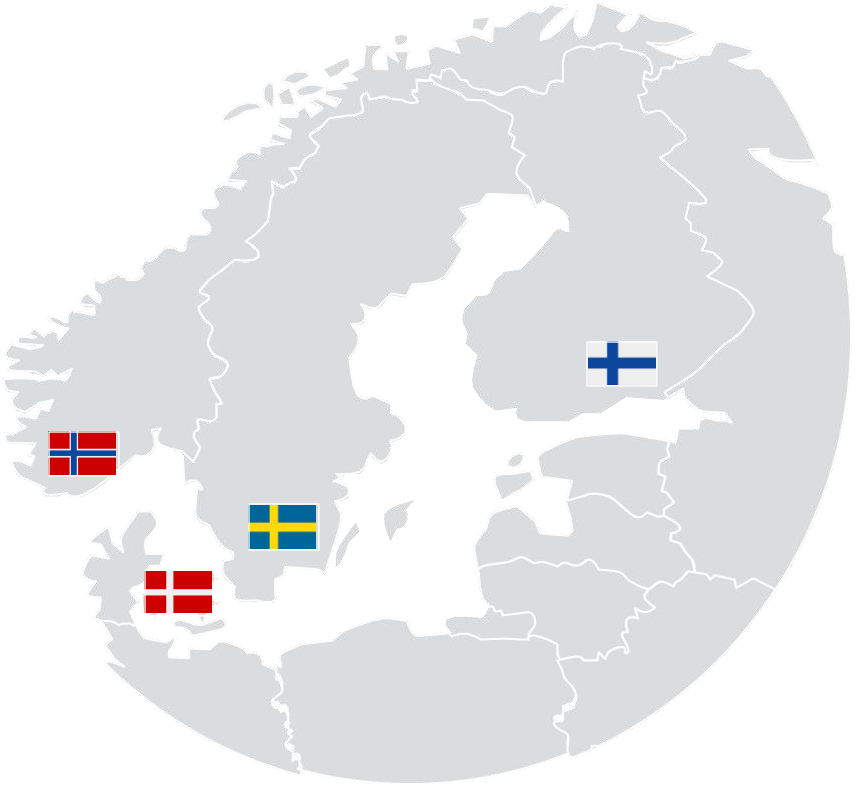
Tuesday 8 October 2024	
FLIGHT	Flight AY1513 Depart HEL 16.30 Arrive ZRH 18.20
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to go to hotel (Driver mobile: TBC)* ** The driver's mobile number will be activated 1hr before the scheduled pick up time- call The Booking Room on +44 141 280 4891 for enquiries before this time*
HOTEL	Kindli Hotel Pfalzgasse 1 8001 Zürich Tel: +41 43 888 76 76 Booking Ref:

Wednesday 9 October 2024				
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management from hotel reception to drive as directed (Driver mobile: TBC)			
	INSTITUTION	**INVESTOR**	**VENUE**	**CARNEGIE HOST**
08.00 - 09.00 Breakfast Meeting	**ONE ON ONE ZURICH GROUP**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
09.15 - 10.15	**ONE ON ONE ZURICH**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
TRAIN	IC Train Depart Zurich HB 10.32 Arrive Geneva 13.18			
TRANSPORT	***Pick-up time tbc*** Car booked to collect management on arrival to drive as directed (Driver mobile: TBC)			
13.45 - 14.45	**ONE ON ONE GENEVA**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
15.15 - 16.15	**ONE ON ONE GENEVA**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
16.30 - 17.30	**ONE ON ONE GENEVA**	[Client Name]	Street Name Postcode Telephone	Carnegie Host
FLIGHT	Flight AY1534 Depart GVA 18.55 Arrive HEL 22.55			
Carnegie Contacts	*Roadshow Co-ordinator:* *Corporate Access:* *Research Analyst:* *Carnegie Office*	Jinnie Kane - Tel: +44 20 72 16 4048 / Mobile: +44 7552 277 255 Veera Peräkasari - Tel: +358 9 6187 1728 / Mobile: +358 40 532 2582 Iiris Theman - Tel: +358 9 6187 1241 / Mobile: +358 40 560 4819 Finwell House, 26 Finsbury Square, London EC2A 1DS Tel: +44 20 72 16 4000		

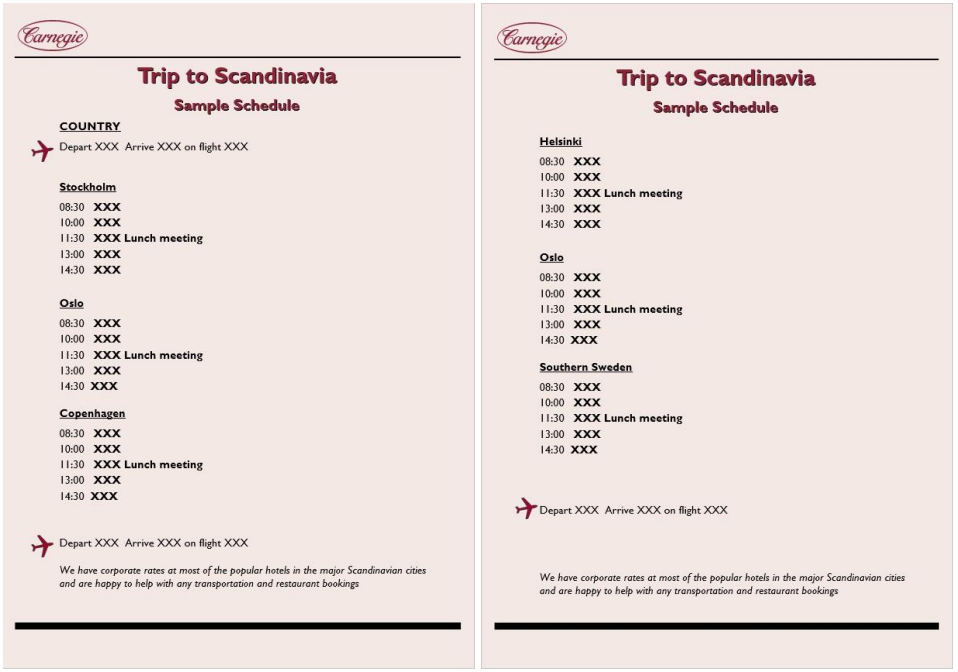
MULTI CITY SOLUTIONS TO MAXIMISE TIME AND INVESTOR REACH

Investor Trips

INVESTORS TRAVELLING TO THE NORDICS TO MEET CORPORATES



SAMPLE SCHEDULES



Trip to Scandinavia

Sample Schedule

COUNTRY

Depart XXX Arrive XXX on flight XXX

Stockholm

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Oslo

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Copenhagen

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Depart XXX Arrive XXX on flight XXX

We have corporate rates at most of the popular hotels in the major Scandinavian cities and are happy to help with any transportation and restaurant bookings

Trip to Scandinavia

Sample Schedule

Helsinki

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Oslo

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Southern Sweden

08:30 XXX
10:00 XXX
11:30 XXX Lunch meeting
13:00 XXX
14:30 XXX

Depart XXX Arrive XXX on flight XXX

We have corporate rates at most of the popular hotels in the major Scandinavian cities and are happy to help with any transportation and restaurant bookings

INVESTOR TIRPS

- A typical day consists of 5-6 company meetings
- Site tours are very appreciated among investors
- Broker will help to arrange a bespoke schedule for the investors

INVESTOR TRIPS ARE A GREAT WAY TO SHOWCASE YOUR COMPANY AND STRENGTHEN INVESTOR CONTACTS

IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

IR Day 2024

Kati Kaksonen

Terveystalo Oyj

FIRS SUOMEN IR-YHDISTYS

Redeeming the trust of the investor community

IR Day 2024

Kati Kaksonen, Vice President, Investor relations & Sustainability

Terveystalo

A leading Nordic healthcare platform

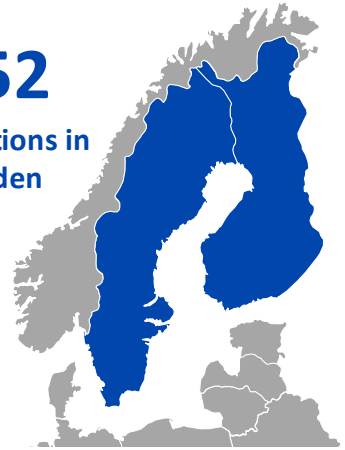
Terveystalo – Key highlights

- **#1 private health care service provider** in Finland in terms of revenue[1)]
- **Top 2 occupational health care service provider** in Sweden[2)]
- **€1,313 million** revenue (LTM)
- **€150 million** adj. EBITA[3,4)] (LTM), margin **11.4%** (8.4%)[3,4)]
- **2.5x** (3.3x) net debt / adj. LTM EBITDA[4)]
- **36.9%** equity ratio[4)] as of Q2 2024
- **~15,500** professionals
- **~1.2 million** individual customers in Finland

State-of-the-art digital platform

24/7
On-demand health care Services with
2.7 million
registered users

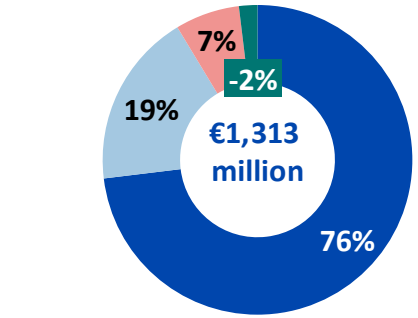
152
locations in Sweden



377
clinics in Finland, incl.
- 18 hospital units
- 31 dental clinics

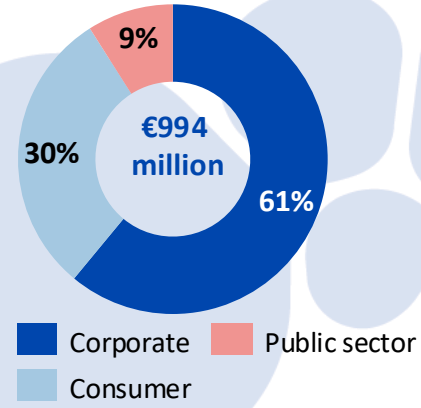
Revenue breakdown Q2/2024 (LTM)

By business segment



A large majority – "Fee for Service" revenue

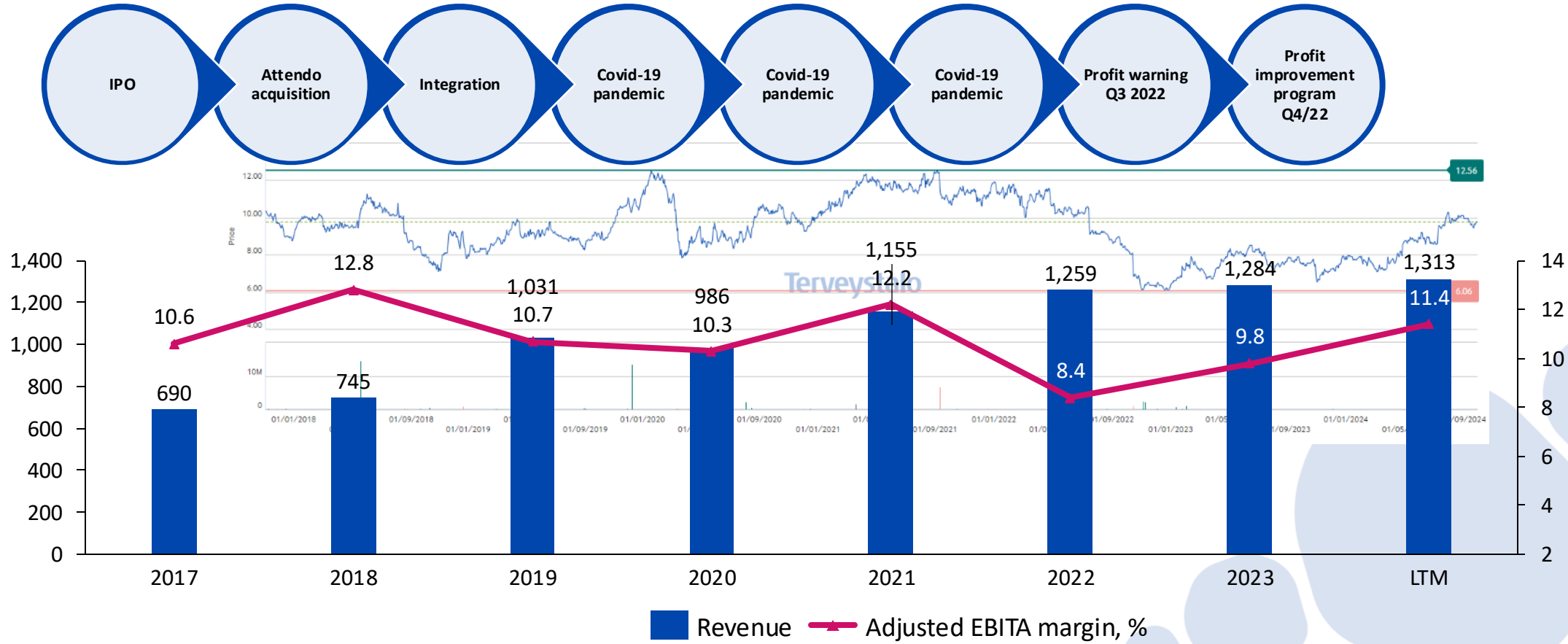
Healthcare services by client



[1)] Source: Kela, Finnish Institute for Health and Welfare (THL), Finanssivalvonta, Eläketurvakeskus (ETK), companies' annual reports, Terveystalo internal data and management estimates. [2)] Source: BCG and Vadesta Market Analysis.
[3)] Adjustments are material items outside the ordinary course of business, associated with acquisition-related expenses, restructuring-related expenses, gain on sale of assets, strategic projects, and other items affecting comparability.
[4)] Alternative performance measure.
LTM figures are as of Q2 2024 and comparison figures are as of Q2 2023

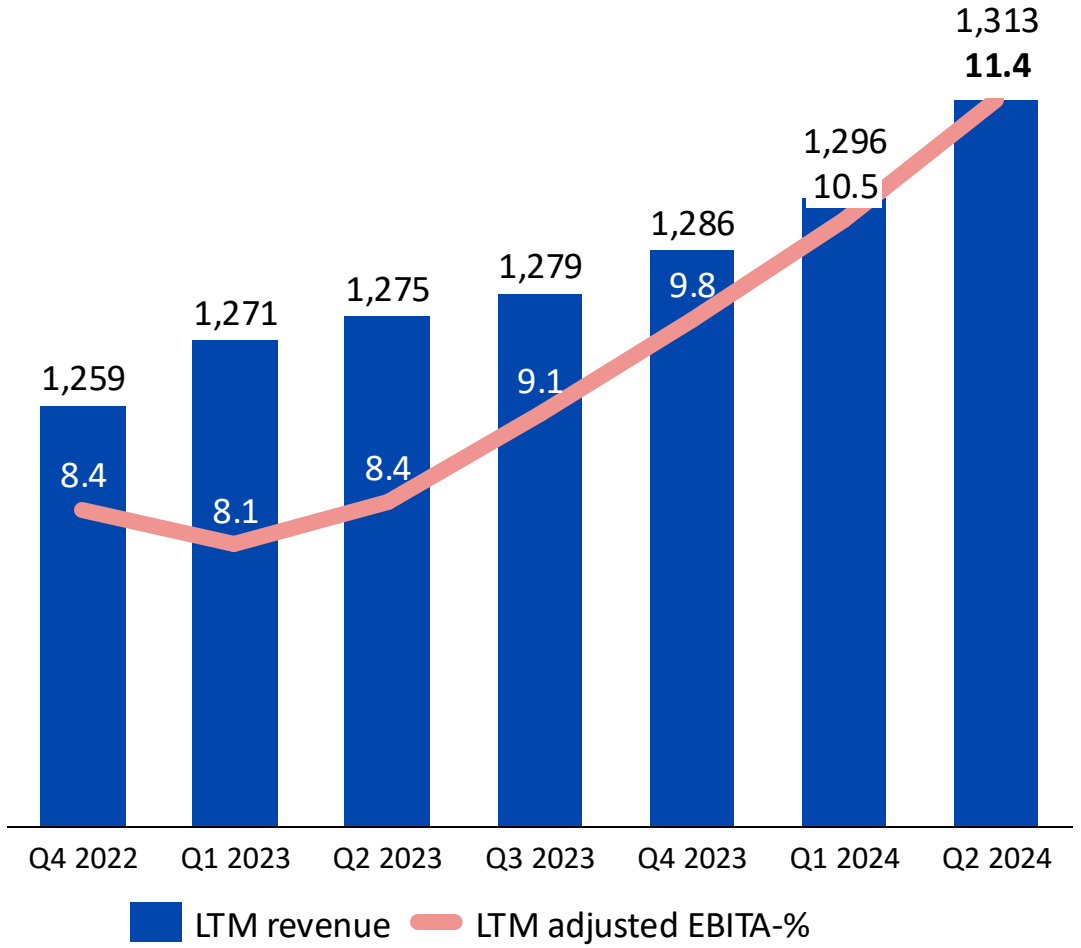
Terveystalo

How did we get here?



Redeeming trust one step at a time

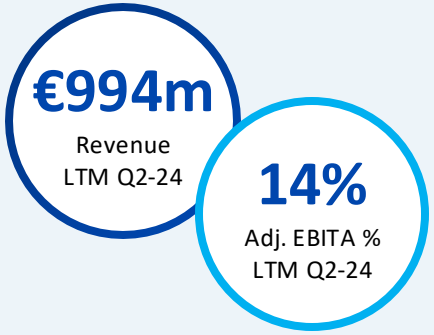
- Streamlined structure
- Profit improvement program
- Renewed reporting
- Guidance
- Renewed brand



Terveystalo

Our business portfolio offers several avenues for value creation

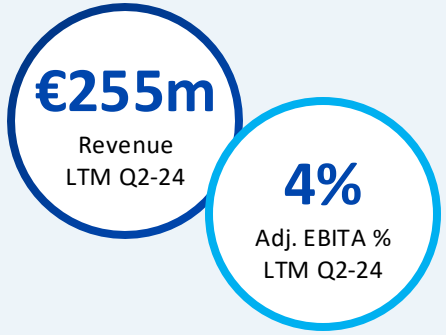
Healthcare services



AT MARKET GROWTH AND MARGIN UPLIFT

- #1 in Occupational healthcare
- #1 in Private-pay HC services
- 300+ clinics of which 18 hospitals
- FOKUS units in specialty care
- World-class digital HC platform

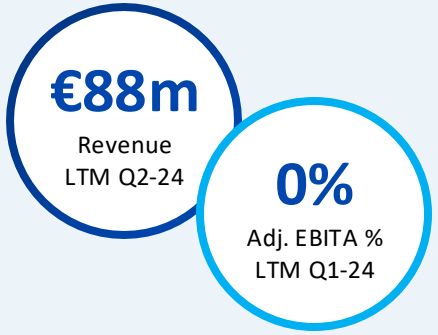
Portfolio businesses



PUBLIC MARKET REFOCUS, GROWTH IN PRIVATE PAY

- Public partnerships incl. HC center and specialty care outsourcing
- Staffing services
- Dental care network with 30+ clinics
- Other businesses in e.g., massage, child welfare, and rehabilitation

Sweden



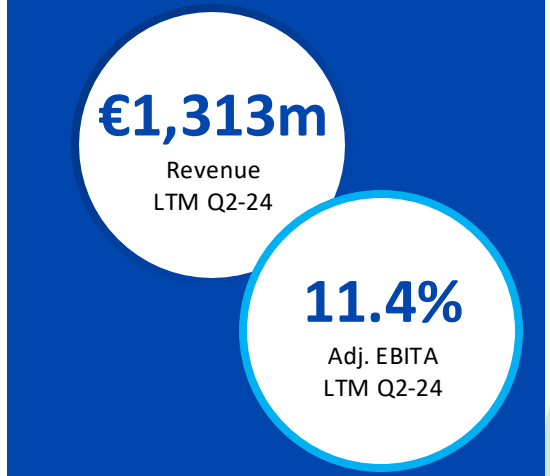
RAPID TURNAROUND AND VALUE CREATION

- #2 in Occupational health services

Services in:

- Occupational health
- Organization and leadership
- Harmful use
- Private health

Group



Terveystalo

As an investment, we are well-positioned for outstanding value creation

Terveystalo

1. A leader in an inflation-resilient, growing & profitable market, supported by structural megatrends
2. A scalable business model and leading digital capabilities
3. Profitable growth, reinforced by the profit improvement programme
4. Robust cash flow, supporting attractive dividends and investment opportunities
5. Preferred place to work in a supply-constrained market and a positive social impact

Terveystalo

TÄRKEIN ENSIN

terveystalo.com

IR
Day
2024
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS

IR
Day
2024
Kiitos!
FIRS
SUOMEN
IR-YHDISTYS