Vad betalar du din rådgivare / kapitalförvaltare för

Stockholm (HedgeFonder.nu) – Det har under den senaste tiden florerat debatter i press, media och även från politiskt håll kring hur aktörer inom finansindustrin ersätts och vilka provisioner som betalas ut främst till rådgivare som arbetar mot pensionskunder. Vi har sett exempel på politiker och tillsynsmyndigheter som vill införa provisionsförbud, förbud mot massbyten av fond och striktare regler kring hur försäljning och marknadsföring av tjänster går till. I folkmun refererar man till den grupp av yrkesmän och yrkeskvinnor, vilka ger folk råd kring hur de skall placera sitta kapital, som rådgivare. Jag skulle vilja påstå att de även är kapitalförvaltare med den lyxen att deras resultat inte kan mätas eller jämföras. Du kan lätt mäta en fond och jämföra denna mot ett index eller en annan fond i samma kategori men det är sällan du kan mäta din rådgivares förslag mot andra. Allt som oftast så bereds det inte tillfälle eller möjlighet att jämföra rådgivarens råd då dessa verktyg, säkerligen utav förklarliga skäl, inte existerar. Avsaknaden av relevanta jämförelsemått tillsammans med tolv år av turbulenta marknader har skapat en situation där kunder idag investerar pengar på basis av fruktan och minimering av förluster snarare än maximering av kapitalet. Detta har medfört att en rad rådgivare i brist på engagemang av att bygga långsiktiga och väldiversifierade portföljer istället väljer att sälja diverse strukturerade produkter eller med ett skydd ur vilka man erhåller skyhöga provisioner. Dessa produkter har nu på senare tid även börjat tillåtas inom ramen för försäkringsplattformar vilket ger rådgivare möjlighet till att öka på sin intjäning än mer då det erhålles provisioner ur försäkringen. Strukturerade produkter är inte förvaltning, det är snarare i många fall en lottsedel och det är säkerligen få arbetstagare som vill säkerställa sin pension med ett dyrt lottosystem som spelas varje vecka. Försäkringsbolagen hamnar även de i en prekär sitts då de blir begränsade till att välja fonder som kan betala höga provisioner till försäkringsbolagen som sedan betalar detta till rådgivarna. Detta om något begränsar konkurrensen då fondutbudet blir väldigt begränsat och många goda förvaltare väljs bort om de inte går med på provisionerna till banker och försäkringsbolag.

Här har vi provisionsproblemet i en nötkärna och en parameter som det måste ändras på för att allas intressen skall vara linjära. Du som kund investerar idag och måste ha en ”långsiktig placeringshorisont samt att det inte är säkert att du får tillbaka dina pengar”. Rådgivaren får sin provision idag och beroende på vilken lösning kan det ibland röra sig om upp till 15% av det investerade beloppet om det gäller strukturerade produkter. Denna ersättningsmodell gör att rådgivaren inte har något intresse i att det råd som givits faller väl ut då pengarna redan har kasserats in. Har rådgivaren istället föreslagit en fondportfölj så har vi problemet att dessa beläggs med ett avgiftslager till för att bunta ihop fonder med i princip samma risker. Konsekvensen här blir att du tror att du diversifierar men betalar bara extra för att köpa fler komponenter med samma risk. Även i detta fal så styrs rådgivaren utav de provisioner som ges och du som kund skall sita lugn i båten och vara långsiktig.

Vi som fond utav hedge fondsförvaltare disikerar vi prissättning av våra underliggande fonder och detta är även en viktig parameter när vi väljer fonder. Som exempel så kan vi te an absolutavkastande aktiefond som tar 2% fast och 20% prestationsbaserat arvode över ett index som kan vara stibor. Antag nu att denna fond ett år avkastar 18% över stibor vilket inte är ovanligt för aktier. Antag även att fonden inte har belåning och att 15% av fondens avkastning kommer ifrån att bara ha varit investerad i aktier utan att addera meravkastning från att ha varit aktiv. Då har du betalat vid en investering om 100 kronor nästan 5% procent totalt för att vara exponerad mot aktier vilket du skulle kunna vara via en ETF för en bråkdel av denna summa. Poängen här är att precis

som de exempel jag har med rådgivare är att du som kund inte får förvaltning av dina pengar utan bara exponering mot en tillgång för dyra pengar i ett en dyr skrud.

Antag nu att din rådgivare bygger en portfölj åt dig som innehåller en diversifiering utav tillgångar exekverade på det mest effektiva sättet och att denna portfölj är konstruerad efter dina riskpreferenser och placeringshorisont. Vidare så har din rådgivare även givit dig ett relevant index eller annan jämförelsemöjlighet i form av risk eller korrelation. Din rådgivare har kanske även givit dig en förväntad avkastningsbild över en tidsperiod som är baserad på rådgivarens tro kring sin egen förvaltningsförmåga och en realistisk bedömning av kapitalmarknaderna. Nu till den stora överraskningen. Rådgivaren berättar för dig att du kommer betala en löpande avgift för den löpande rådgivningen men att ni efter en fasställd period räknar av en prestationsbaserad avgift utefter hur förvaltningen utvecklas och om den överträffar förväntningarna givet den risknivå som satts upp. Nu har rådgivaren lyckats skapa en affärsmodell där han eller hon får betalt till fullo om de har presterat över förväntan. Strukturen gör att du får löpande rådgivning och du betalar för förvaltning av ditt kapital samtidigt som du kan mäta resultaten och jämföra dessa.

Det kan ta lite tid innan vi når dit då många firmor byggt upp sina affärsmodell utefter provisioner och inte löpande intäkter varför de skulle bli kassaflödesnegativa till en början, men om man bryr sig om kunderna och har en långsiktig för relationen med kunden samtidigt som man bygger en lönsammare affär, ja då är branschen på rätt väg. För pensionsrådgivare så skulle man börja snegla på hur fondbranschen tar betalt, särskilt då goda hedgefonder, börja jämföra sig med konkurrerande rådgivare och på så sätt bygga en lönsammare affärsmodell för sig själva och kunden.

Bild: (C) shutterstock— Sergej Khakimullin