

## En viktig bit i fondpusslet har fallit på plats

16.05.2018



Redan i startgroparna hade Ålandsbankens fondteam en vision om vad nya Premium 100 skulle vara: En global aktiefond som fyller ett tomrum på den späckade fondmarknaden. Men hur? Svaret blev en allokeringstrategi som går mot strömmen och spelar på förvaltningsteamets styrkor. Men Premium 100 passar inte alla sparare, säger rådgivaren Simon Nordh.

Lanseringen av Premium 100 innebär inte bara att premiumrådgivaren Simon Nordh och hans kolleger på Ålandsbanken får ett viktigt tillskott till den fondpalett de jobbar med. Minst lika intressant är vad fondens intåg på arenan har för konsekvenser för deras investeringsrådgivning. – När vi träffar en kund är det absolut viktigaste att vi kartlägger kundens ekonomiska situation och behov. All rådgivning bygger på den kartläggningen och jag vill vara säker på min sak innan jag rekommenderar exempelvis Premium 100. Utan den helhetsbilden blir det som att bygga ett hus utan planritning. Det blir inte bra, det har vi sett på Fuskbyggarna, säger Nordh.

Poängen är förstås att valet av investeringar ska anpassas efter kundens ekonomiska situation och önskemål. En grundlig behovsanalys ger svar på bland annat frågan om syftet och tidshorisonten för investeringen, avkastningskravet och kundens riskaptit. – Svenska placerare stirrar ofta blint på avkastning och avgifter medan de helt glömmer bort det viktigaste, alltså risken. Det är mycket viktigt att kunderna förstår vad de kan förvänta sig av en placering och vilka riskerna är.

### Passiv kontra aktiv förvaltning

Det är tydligt att just riskfrågan är något som triggas av Simon Nordh i hans samtal med kunder. – Jag är extremt intresserad av allt som har med finansmarknaden att göra så jag har inte så svårt att visa vad risk handlar om på ett konkret plan. Som exempel nämner han att en traditionell uppfattning bland investeringsrådgivare är att man ska välja fonder som har de absolut lägsta avgifterna. Argumentet är att man i långa loppet tjänar på det. Men det köper inte Simon Nordh.

– Det blir en slags indexförvaltning. Och tittar vi på index och de stora indexvikterna som Hennes & Mauritz och Ericsson ser vi att det inte varit speciellt roligt under de senaste tre åren, det är minus upp mot 40-50 procent. Istället förespråkar han en aktiv förvaltning där förvaltningsteamet kan välja bort det som går dåligt och fokusera på det som går bra. – Det är att föredra om man vill

skapa avkastning. Sedan är förstås allokeringen jätteviktig för att uppnå rätt riskspridning och diversifiering i en portfölj.

## Så blir goda råd bättre

Utöver analysen av kundens ekonomi och förväntningar nämner Simon Nordh, nästan i förbigående, två detaljer som förtjänar uppmärksamhet: långsiktighet och öppenhet. När han beskriver sitt arbetssätt blir det tydligt att han ser ett klart värde i att låta kunden i lugn och ro smälta de förslag han ger. – När jag har pusslat ihop ett individuellt placeringsförslag låter jag kunden fundera igenom det och sedan ringer jag för att stämma av. Ingen vill känna sig stressad att ta viktiga beslut.

Vad gäller öppenheten är Simon Nordh noggrann med att informera sina kunder om att han är en rådgivare, inte en försäljare. – Förtroendet ska bygga på att mina kunder vet att vi har fast månadslön utan bonussystem eller rörlig ersättning. Jag tjänar inte mer på att sälja det ena eller det andra. Med andra ord kan jag sätta kunden i första rummet.

**”När vi träffar en kund är det absolut viktigaste att vi kartlägger kundens ekonomiska situation och behov.”**

## Gasa och bromsa framgångsrikt

Att sätta kunden i första rummet kräver en välförsedd verktygsback och den har nu fyllts på med Premiumfonden 100. Som sina tre syskonfonder Premium 30, 50 och 70 följer också nykomlingen bankens placeringsfilosofi Värdebevarande i nedgång och värdeskapande i uppgång. Dessutom förvaltas Premium 100, som även de tre andra fonderna, dynamiskt: om förvaltaren ser orosmoln framöver går det att bromsa riskexponeringen genom att man ökar investeringarna i bolag som är mindre känsliga för en nedgång. – Och ser de att marknaden blomstrar och sentimentet är positivt, då kan de gasa på lite mer, säger Simon Nordh.

Det är ett arbetssätt som passar teamet bakom Premium 100. Med en aktieallokering mellan 90 och 100 procent och en hel del direktägda aktier, istället för att vara en fond-i-fond, har man ett brett mandat att gasa och bromsa efter eget huvud. – Premium 100 skiljer sig rätt mycket från andra globala fonder. Många har väldig exponering mot USA men där avviker Premium 100. Fonden har den stora vikten i Norden och Europa, 40 respektive 30 procent. Bara 20 procent ligger i USA och 10 procent i tillväxtmarknader.

Det bakomliggande resonemanget är att USA har gått väldigt starkt medan Norden och Europa på sikt har större potential att skapa bättre avkastning. – Och eftersom vår expertis är Norden och Europa blir våra fördelar att vi har möjlighet till s.k. stock-picking och att vi kan direktäga aktier, säger Nordh.

**Men i kölvattnet av den dynamiken har Premium 100 också en högre risk.**

– Ja, Premium 100 passar inte alla sparare. Fonden lämpar sig för dem som är långsiktiga och dem som kräver en högre avkastning i utbyte mot en högre risk. Jag ser att Premium 100 är optimal om du månadssparar på långsikt och är beredd att avvara pengarna i fem eller fler år, säger Simon Nordh.

Artikel från Tidningen Å nr 2/2017 (publicerad 20.12.2017)

Text: Joakim Enegren och Foto: Viktor Fremling