

Robotrådgivning & mentala fällor*

Om du väljer en robotrådgivare måste du vara vaksam på ditt eget beteende.

De senaste åren har debatten om avgifter i fonder och dåliga rådgivning intensifierats. Ett allt större fokus ligger i dag på vad du som investerare betalar kontra det värde du får. Detta har aktualiserats än mer med det så kallade Mifid II direktivet. Avgiftsuttagen präglas nu av en högre transparens och du som kund kommer att enklare se vad du betalar för. Historiskt har en del aktiva aktiefonder haft en hög avgift trots ibland indexliknande portföljnehav. Höga avgifter försämrar avkastningen och kostnaden kan bli betydande på lång sikt. De flesta större finansiella rådgivare saknar en helt oberoende rådgivning och marknadsför i huvudsak sina egna fonder.

Under de senaste åren har det dykt upp konkurrerande rådgivning i form av robotrådgivning. Fördelen med robotrådgivare som till exempel Opti, Lysa m.fl., är att du får vettiga portföljförslag av fonder som är betygsatta utifrån historiskt goda förvaltningsresultat och förvaltningskostnader. Alternativt använder de i huvudsak indexfonder eller ETF:er med en lägre förvaltningskostnad. Men är den primära anledningen till dålig avkastning alltid dyra fonder? För den passive investeraren är svaret ja, avgifter är oerhört viktiga. För den något mer aktive är svaret nej eller snarare "det beror på". I debatten om hur fondavgifter påverkar investerares avkastning glöms en ofta viktigare aspekt bort. Det är något jag tagit upp i många krönikor, nämligen hur *investerares egna beteende påverkar investeringsbesluten och avkastningen negativt*. Amerikanska studier (Lipper, Dalbar) visar att den aktive investerarens avkastning påverkas mest av det egna beteendet och psykologi.

Vi gör en repetition av varför investerarbeteendet är så betydelsefull för potentiellt lägre avkastning:

- ✓ Investerare tenderar att jaga avkastning. Fonder och värdepapper som utvecklats starkt drar till sig nya investerare. Man undviker gärna investeringar som fallit i värde och som potentiellt kan vara intressanta för köp.
- ✓ Olika psykologiska aspekter som flockbeteende och feltolkning av information, påverkar investeringsbesluten negativt.

*Ursprungligen publicerad på Veckans Affärer 2017.

- ✓ Osäkra investerare investerar när de känner sig trygga och inte när det är billigt. I optimistiska faser är det svårt att vara negativ till aktier. Hög optimism och konfidens innebär att du känslomässigt "hindras" från en negativ syn på aktiemarknaden.

Det var precis det som skedde vid de historiska börstopparna 2000 och 2007, som grafen nedan för OMX index visar. Vid de tillfällena upplevdes risken låg, men marknadsrisken började öka. I pessimistiska faser efter börsnedgångar är det istället svårt att vara positiv till aktier. Hög pessimism och rädslor innebär att du inte vågar investera i aktiemarknaden. Så kände många vid börsvändningen 2002/2003 men framförallt årsskiftet 2008/2009.



En positiv effekt av den nya roborådgivningen är att den framställs på samma sätt för alla kunder. Detta till skillnad från ett personligt möte med en privatrådgivare, där kundens investeringsbeslut inte bara påverkas av vad rådgivaren säger, utan hur det sägs. Du övertygas lättare av en trevlig rådgivare, oavsett rådgivningens kvalitet. Du kommer också att påverkas av en övertygande story om varför just deras förvaltning är bäst. I presentationen riskerar rådgivarens egna riskpreferenser att omedvetet påverka kundens val av investeringar. I personlig privatrådgivning är det därmed inte bara rationella fakta som överförs till kunden.

Vid roborådgivning är faran istället att kunden i högre grad är utlämnad till sin egen inställning till risk och känslomässiga uppfattning om marknadsläget. Det innebär att roborådgivningen riskerar att "misslyckas" eftersom investeringsbeslut i hög grad är påverkat av känslor. Med detta menas inte att rådgivningen är dålig, utan problemet är investerarens egna feltolkningar. En ytterligare orsak är just avsaknaden av personlig kontakt. I inledningen

av 2009 skulle många kunder inte följa ett råd att investera i aktier även om roborådgivaren ger den rekommendationen. Det problemet hade även den mänskliga rådgivaren. Men en duktig, personlig och oberoende rådgivare har ändå en fördel. I fysiska möten mellan en rådgivare och en kund är det enklare att förhindra panikbeslut att sälja aktier eller att ta för stor risk efter långa börsuppgångar. Det personliga mötet har ett större inslag av känslomässig koppling och kan enklare ta bort kundens skeva uppfattning om marknadsläget. Detta underlättar ett vettigt investeringsbeslut. Men det förutsätter också att rådgivaren använder förnuftiga beslutsmodeller som kan fånga de viktigaste marknadsvändningarna och förstår de psykologiska aspekterna av att leda kunden rätt s.k. beteendecoaching.

Några observationer:

- ✓ Att över en marknadscykel bara välja de billigaste fonderna med bäst förvaltningsresultat ökar chanserna till bättre avkastning, men behöver inte vara ett optimalt investeringsbeslut.
- ✓ Ofta är valet av marknad och bedömningen av marknadsläget viktigare än nivån på fondavgifterna. Men detta gör inte avgifterna oviktiga. Har du två fonder med samma inriktning ska du alltid välja fonden med lägst avgiftsnivå och bäst förvaltare.
- ✓ En av huvudfaktorerna till lägre förväntad och realiserad avkastning är investerarens egna beteenden och psykologiska misstag. Om du väljer mellan en roborådgivare eller personlig rådgivare bör du därmed vara vaksam på ditt eget beteende och kompetens. Men självinsikt är oerhört svårt och mentalt kostsamt. De flesta kommer nog göra bedömningen att det gäller andra och inte mig.
- ✓ En bra rådgivning ska hjälpa dig som kund med målformuleringar, finansiell planering och ge rätt perspektiv på marknaden. Rådgivningen bör också vara oberoende för att ge val av de bästa fonderna till rimliga kostnader. Men en av de viktigaste faktorerna är att skapa insikt i hur psykologiska misstag och skevheter riskerar påverka ditt investeringsbeslut. En riktigt bra rådgivare måste också vara din "beteendecoach".

Den traditionella finansiella rådgivningen och den nya robotrådgivningen har fortfarande en del att lära. Det saknas kompetens i hur individers psykologi, marknadens psykologi och dess samspel fungerar.

Lars-Erik Boström

© Copyright

