

FinansRådgiver Magazine

for **finans & investeringsrådgivere** i Skandinavia

Nummer 10 - desember 2010

Denne publikasjon sendes som email. For å abonnere vennligst send en email til lasse@financecube.net

Flere i hvert selskap kan abonnere, og det er helt gratis. Magasinet utgis 4 ganger i året.

Redaktør for dette magasinet er Lasse Meholm, administrerende direktør i FinanceCube as.

YouTube - følg med

Det er de siste månedene kommet en rekke videoer med morsomheter og kommentarer om aktuelle tema i finansmarkedet.



Denne asiatiske videoen kom dagen etter at Irland fikk krisehjelp fra EU. Vittig, tidsaktuelt og med klare stikk det tynne fundamentet bak Euro. Kunnskapsrike humorister.

http://www.youtube.com/watch?v=WHUyCUPb8QU&feature=player_embedded

Her får FED og Ben Bernanke i USA virkelig gjennomgå

http://www.youtube.com/watch?v=PTUY16CkS-k&feature=player_embedded

Du er muligens en av de som ikke kjører video i arbeidstiden, men dette er et interessant fenomen. Det rettes skarpe skyts mot sentralbanken og 2 presidenter. Påstand om at sentrale personer totalt mangler adekvat kompetanse til den jobben de gjør.

Er dette en ny på måte å drive politikk på ?

Her er en annen om pengepolitikk

<http://www.youtube.com/watch?v=Q0EC14YP4gA&feature=related>

Når vi først er inne på videoer, her er en video som Alex Moris har laget om hvorfor han tror mange finansielle rådgivere kommer til å legge ned i UK i perioden 2012 til 2014. Husk at RDR er den nye reguleringen som FSA kommer med fra 1. januar 2012.

http://www.youtube.com/watch?v=spZ4q7aJmYo&feature=player_embedded#

Nyttige linker:

Norges
Fondsmeglerforbund
www.nfmf.no

Forening for
finansielle rådgivere i
USA,
(Financial Planner
Association)
www.fpanet.org

Certified Financial
Planner Board
www.cfp.net

Forening for finansielle
rådgivere i Europa
www.fecif.org

Forening for finansielle
rådgivere i UK.
<http://www.financialplanning.org.uk>

Autorisasjon av
Finansielle rådgivere i
Norge.
<http://www.autorisasjonsoerdingen.no>

Svenska
försäkringsförmedlares
förening.
<http://www.sfm.se>

Fremtiden for finansielle rådgivere i Norge

Uavhengig Finansiell Rådgiver markedet er inne i en turbulent periode i Norge. Noen gir opp, mens andre utvider.

Fra 1. januar 2011 er det game over for mange "tied agent" avtaler, ettersom minst 50 % av et verdipapirforetaks inntekter må komme fra egne ansatte. Som følge av det har Pareto PPN, Dialog Finansrådgivning og andre sagt opp mange, men ikke alle, avtaler om tied agent. Det samme har svenske Oak Capital gjort med sine norske tied agents.

Disse tied agents var i stor grad små selskaper med 1 til 5 ansatte. Jeg har ringt til mange av de berørte og finner at disse selskapene har 3 ulike strategier for fremtiden.



Den første tredelen legger ganske enkelt ned selskapet sitt. Som en daglig leder sa til meg "Jeg er utdannet maskiningeniør, og det er muligens på tide jeg bruker den utdannelsen?". Det er også flere som har fått seg job i banker, som nå øker antallet innen "private banking".

Den andre tredelen fortsetter enten som tied agent eller blir kjøpt av et firma med konsesjon. Det virker ikke som det blir noen innskrenkninger hos disse.

Den tredje tredelen søker egen konsesjon, slik som Finansco har gjort. Finansco har tidligere arbeidet under konsesjonen til Pareto PPN. De kommer nok til å fortsette samarbeidet med Pareto PPN.

Som en ny gruppe er de som ser disse urolige tidene som en mulighet. Et eksempel er IceCapital fra Finland. De har etablert kontor i Oslo med et antall rådgivere og forventer å ekspandere. Ice Capital er et godt innarbeidet selskap i Finland, i "private banking" segmentet, med noen tiårs suksessrik historie bak seg. De starter tilsvarende i Sverige og Danmark.

Jeg er kjent med flere norske selskaper som også omformulerer sin strategi i disse dager med tanke på rask ekspansjon.

Selskaper som Acta, som for noen år siden var dominerende, blir etter hvert redusert til gruppen av mellomstore selskaper i dette markedet. Det ser ut til at det er vanskelig å vokse over en viss størrelse og forbli der. Det kan tubulensen for Formuesforvaltning det siste året også tyde på. I Sverige har Söderberg & Partner en nesten helt identisk posisjon som Formuesforvaltning i Norge.

På toppen av dette kommer bankene som utvider tilbudet av "Private banking" og går nedover i segmentet til kunder som tradisjonelt var å betrakte som kunder av "Uavhengig Finansiell Rådgiver", med porteføljer på noen få millioner kroner.

Sverige, Fondbolagens
Förening
www.fondbolagen.se

Annonser

Vi tar imot annonser i dette magazine.

For informasjon og priser send email til lasse@financecube.net

Denne utgivelsen er sponset av:

AdvisorCube™ 

FinanceCube leverer web baserte systemer til Finansielle Rådgivere i Europa. MiFID tilpasset funksjonalitet. www.financecube.info

FinanceCubeAcademy™ 

FinanceCube Academy leverer opplæring og sertifisering av Finansielle Rådgivere i Norge. Mer informasjon på www.financecube.info

TransactionCube™ 

TransactionCube er en helt ny plattform for kjøp/salg av finansielle instrumenter. Inneholder også emisjon og annenhånds markets funksjonalitet.

Summeringsmessig ser det ut til å bli færre små selskaper (1-5 ansatte), men flere i mellomstore (10 til 30 ansatte), og noen få store, med bankene på toppen.

Dette var i stor grad det som hendte i England for cirka 5 år siden. Bankene kjøpte opp små rådgivere i stor skala. Noen år senere gikk pendelen den andre veien ved at bankansatte sluttet for å starte for seg selv, eller at bankene solgt ut rådgiver avdelingene til de ansatte.

Hva gjør så Finanstilsynet? De bidrar til enda vanskeligere forhold for både små og store rådgivere. Noen av de retningslinjene de har kommet med det siste året er strengere enn MiFID og hva som er innført i andre EU land. Finansdepartementet har også begrenset tilbudet av produkter, slik som BMA/AIO i 2008. Kostnadene forbundet med lovpålagt dokumentasjon og arbeide har i enkelte tilfeller kommet opp i 30 % av selskapets totale kostnader, i følge en undersøkelse i England i fjor.

Endelig har vi en stor bevegelse i gunnmarkedet i Norge. Det innføres en pensjonsreform i 2011 som har som eneste mål å redusere de statlige pensjonsutbetalingene. Hver pensjonist får mindre utbetalt, og det som betales ut i pensjon får høyere skatt. Det samme skjer i hele Europa, noe som har øtløst at pensjonister protesterer i gatene i Paris og Athen. Dette medfører at mange flere burde få hjelp av en finansiell rådgivere, og det presiseres RÅDGIVER – ikke selger.

Det er nok en grunn til å anta at rådgivermarkedet i Norge kommer til å ta seg opp de neste 2-4 årene. Det vil nok bli flere mindre selskaper. Som oftest i oligopol situasjoner skapes det plass for nisjebedrifter, også i rådgiver markedet.

AIM stopp i England

AIM (alternative Investment Markets) er et undermarked av London børsen for midre selskap.

Både i Norge og Sverige har vi børser for mindre selskaper som ikke er store nok til å bli listet på Oslo eller Stockholm børsen. I Norge finnes Oslo Axess på Oslo børs og OTC markedet drevet av Norges Fondsmegler forbund. I Sverige finnes tilsvarende børser for småbolag.

I England kan man investere i aksjer, rentepapirer, eiendom og fond i skattegunstige unit link produkter som kalles ISA (Individual Saving Account).

Nå blir det ikke mulig å investere i AIM listede selskaper i en ISA lenger. "Dette gjøres for å verne investorer mot risikoen i mindre selskaper" ifølge FSA.

Mer informasjon på www.financecube.info

Min FinansGuide

www.minfinansguide.no
Et totalkonsept for kunder av finansielle rådgivere med boken, kundeseminarer hos rådgiver og internett side. På internettsidene finnes videoer, hjelpeberegninger og mye informasjon.

Nå er boken også i handel hos vanlige bokhandlere.

Det er de minste sparere som taper mest

I England er det samme trend som i Skandinavia, rådgivere fokuserer på større investorer og sparere ettersom kostnadene ved å drifte en kunde øker med strengere regulering.



AWD Chase de Vere vil levere en "forenklet rådgivning" til dette markedet.

Patrick Connly sier "Vi ser at det er behov for å gi ulik type rådgivning til ulike kunder og gjennom ulike kanaler".

AWD planlegger å innføre en telefon basert rådgivning sammen med en web tjeneste for kundene med mindre porteføljer. Selskapet er i dialog med FSA (det engelske finanstilsyn) for å prøve å få til en enklere regulering av slik "forenklet rådgivning".

CorelData gjorde i sommer en undersøkelse i England, De fant at mange rådgivere kuttet ut små kunde og fokuserte mer mot kunder med store porteføljer. De fant at ønske om å gi service til "masse markedet" ble redusert fra 31 % i 2009 til 27 % i 2010, samtidig økte fokuset på "affluent" market fra 30 % til 36 %.

CorelData har estimert at en rådgiver trenger 25 000 kroner i året per kunde for at kunden skal være "lønnsom". Dette gjør at kunder med mindre enn 3 millioner kroner i porteføljen, blir vanskelig å tjene penger på, ifølge CorelData.

Rådgiver gjøres personlig ansvarlig

Vaktmester Petter Aas solgte i 2007 en leilighet med 1,6 millioner kroner i fortjeneste. Han skulle kort tid etter kjøpe en ny leilighet. Han tjente 230 000 kroner i året som vaktmester.

I mellomtiden klarte finansrådgiver Dag Inge Magnusson i Bergen Finansrådgivning å ringe Petter, invitere til et møte, og deretter selge han lånefinansierte spareprodukter for nesten 5 millioner kroner. (bildet lånt fra Injura.no)



Det ble investert i vekstsertifikatet "vinn-vinn norge" og "vinn-vinn Russland", samt "Balanced portfolio" i Bank Schweiz. I tillegg ble lån ble tatt opp i valuta.

Petter tapte stort på disse posisjonene.

"Retten er av den oppfatning at porteføljen i seg selv langt på vei er uforsvarlig overfor kunder uten særskilt kunnskap til finansbransjen og denne typen produkter".

Noen anbefalte magasiner:

Professional Adviser

Professional Adviser, et ukemagasin for finansielle rådgivere, i posten til deg. <http://professionaladviser.co.uk/>

(mange av artiklene her om UK er hentet fra Professional Adviser)

MoneyMarketing

Internett publikasjon for rådgivere. Du kan abonnere på nyhets email. <http://www.moneymarketing.co.uk/>



Både internett og papirbasert ukeavis for finansielle rådgivere. www.ftadviser.com

Dag Inge Magnussen personlig ble dømt til å erstatte tapet som Petter Aas led, i tillegg til renter pluss 300 000 kroner i saksomkostninger. Bergen Finansrådgivning gikk konkurs.

Saken er anket.

Det ligger flere slike saker klar for rettssystemet i Norge og det kan nok ventes flere saker inn for retten, basert på presedens fra denne først saken. Utfallet kan bli at finansielle rådgivere i større utstrekning kan stilles personlig ansvarlig for tap kundene får. Men listen ligger nok høyt og rådgiver skal nok være relativt uaktsom.

En internasjonal undersøkelse av sikker uttakstrate av pensjonssparing, 4 % regelen.

For alle som hjelper kunder med å lage en likviditets basert pensjonsplan, har planen to faser. Den første fasen er å spare mest mulig frem til pensjonsalder. Den siste fasen er å bruke av oppsparte midler. I den sammenheng har det i mange år vært en vedtatt "regel" at uttak av 4 % inflasjonsjustert (faktisk) av sparesaldo hvert år er en god plan. Da holder som regel pengene livet ut, det vil si pengene holder i 30 år.

Bengen leverte en studie i 1994 med hvilken prosent sats (rate) som var best å bruke for uttak av oppsparte midler i pensjonsalder. Etter omfattende studier fant han det optimale punktet som han kalte "Safemax". Dette var den høyeste presentsats det var sikkert å ta ut pengene med. Hubbard og Waltz leverte en ny studie i 1998 som konkluderte med at 4 % var best forutsatt 50 % i aksjer og 50 % i obligasjoner. Ved bruk av simuleringer la de seg på 95 % konfidensintervall (sannsynlighet). Scott, Sharpe og Watson leverte i 2009 en analyse som kritiserte 4 % reglen. De hevdet den er for kostbar og lite effektiv, men legger til at 4 % regelen er såpass mye brukt og akseptert i markedet at det kan være en gunstig "tommelfinger regel".

Bengen har senere gjort studier hvor uttakstraten er dynamisk, slik at den er høyere når markedene stiger veldig og lavere når markedene synker. Han har også gjort den dynamisk slik at raten er høy kort etter at man har gått av med pensjon, og lavere senere i livet. Han har også skiftet på porteføljekonstruksjonen og funnet at om kunden inkluderer mindre børsnoterte selskaper og ikke bare S&P 500, kan uttakstraten økes til 4,58 %. Han konkluderte også at ved å akseptere en 6 % nedsiderisiko og rebalansere porteføljen hvert 5. år, kan pensjonister oppnå en sikker uttakstrate på 5,1 %.



Et USA basert magasin som både har en OK internett side og som kommer som et månedsmagasin i posten. www.fpajournal.org



Engelsk magasin som kommer i både email utgave og papir utgave. www.portfolio-adviser.com



Nucleus Euro Advisers er et nettverk av finansielle rådgivere i flere land. www.nea.lu

Forutsetninger for tallene under:

- ✓ Det tas ikke hensyn til skatt.
- ✓ Porteføljen rebalanseres 3. desember hvert år.
- ✓ Transaksjonskostnader er null.

Dersom transaksjonskostnader og årlig forvalter gebyr på fond på til sammen 1,6 % legges inn, vil Safemax reduseres med 0,66 %.

Tabell 1 viser avkastningen for investering i aksjemarkedet, det vil si investering i indeksen i aksjemarkedet. Tallene er justert for inflasjon og kalles med det "faktisk aksje avkastning" (real equity return). Tidsperioden er fra 1926 til 2008.

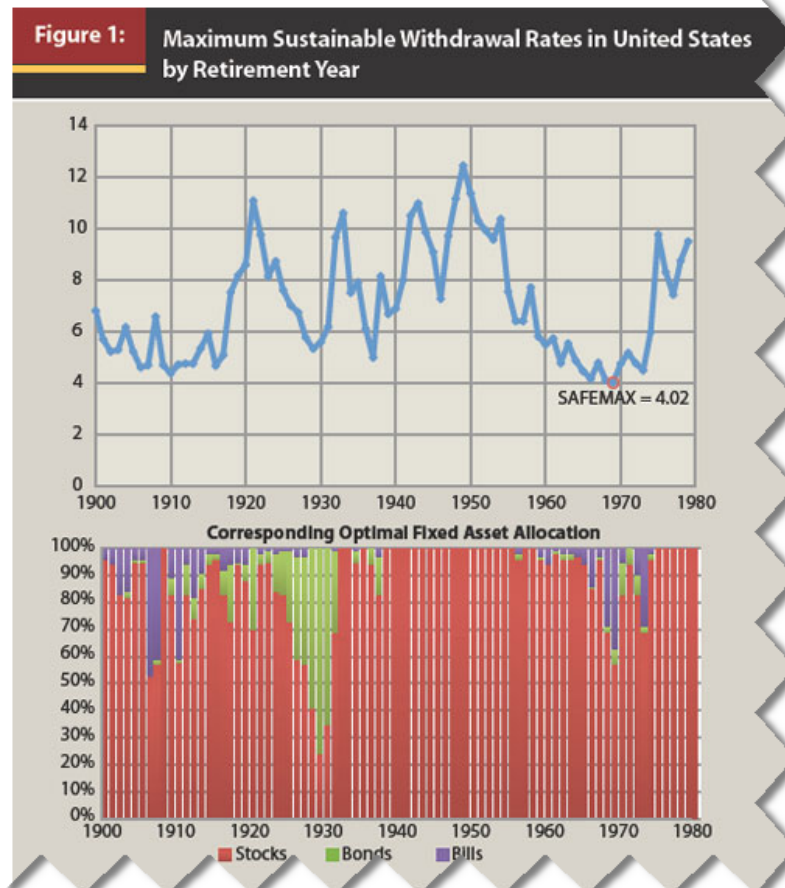
Som du kan se hadde Norge en faktisk avkastning på 3,77 % mens Sverige hadde en avkastning på 7,23 %. Sverige hadde også et lavere årlig standardavvik (volatilitet) enn Norge. Korrelasjonskoeffisienten mellom aksjer og obligasjoner, 0,18 og 0,19, er ganske likt for våre to land.

	Geometric Mean	Arithmetic Mean	Standard Deviation	Correlation Between Stocks and Bonds
Australia	7.26	8.89	18.14	0.28
Sweden	7.23	9.59	22.93	0.18
South Africa	7.07	9.32	22.72	0.44
United States	6.01	8.05	20.43	0.17
Canada	5.87	7.25	17.03	0.16
United Kingdom	5.09	6.98	20.06	0.53
The Netherlands	4.65	6.79	21.75	0.08
Denmark	4.62	6.44	20.71	0.48
Switzerland	4.1	5.96	19.92	0.37
Japan	3.79	8.54	30.05	0.38
Norway	3.77	6.76	27.31	0.19
Ireland	3.54	6.2	23.17	0.5
Spain	3.53	5.77	22.17	0.35
France	3.17	5.72	23.33	0.38
Germany	2.8	7.94	32.5	0.44
Italy	1.89	6	29.21	0.4
Belgium	1.86	4.18	22.46	0.4
U.S. SBBI S&P 500	6.60	8.64	20.51	

Tilsvarende tabell for avkastning i obligasjoner viste en faktisk avkastning på 1,69 % for Norge og 2,51 % for Sverige.

	Geometric Mean	Arithmetic Mean	Standard Deviation	Geometric Mean
Denmark	3.04	3.66	11.72	2.29
Switzerland	2.59	2.88	7.88	0.8
Sweden	2.51	3.23	12.48	1.95
United States	2.12	2.59	10.03	0.97
Canada	2.1	2.62	10.41	1.64
South Africa	1.77	2.3	10.44	1.02
Norway	1.69	2.43	12.29	1.18
Australia	1.52	2.36	13.26	0.67
United Kingdom		2.26	13.75	1.05
The Netherlands	1.37		9.46	0.73

Figuren under (den nederste av dem) viser hvilke aktiva allokering som er best over tid. For eksempel ville en pensjonist i 1905 komme best ut med 95 % aksjer, 1 % obligasjoner (bond) og 4 % pengemarkeds instrumenter (bill). Mens i perioden rundt 1930, men stor nedgang på børsen, vil en stor del pengemarked og lite aksjer være best.



I et internasjonalt perspektiv kan det konkluderes med at i denne tidsperioden har ikke 4 % reglen vært god i alle land. Bare 4 av 17 land har en Safemax over 4 %, deriblant Sverige.

Det finnes studier som prøver å se frem i tiden for å finne en Safemax for de neste 30 – 40 årene. Vil aksjemarkedet i USA også de neste 50 årene stige like mye som fra 1900 frem til 2008, eller vil det flate mer ut? Som Bogle (2009) konkluderer med "vennligst ikke regn med at utviklingen de neste 100 år blir som de siste 100 år".

Denne artikkelen er hentet fra Journal of Financial Planning.
<http://www.fpanet.org/journal/CurrentIssue/TableofContents/AnInternationalPerspectiveonSafeWithdrawalRates/>

Bort med kommisjoner?

Rådgivning uten kommisjoner (Fee only) ser ut til å utvikles sakte i Tyskland, i følge en undersøkelse blant 300 rådgivere. Det er "My PrivateBanking" som utførte undersøkelsen.

Bare 10 % av kundene var klar for å betale 2 000 € som en fast kostnad. Blant de som alt hadde innført en "Fee only" modell var kunde- tilfredsstillelsen 10 % lavere enn blant kunder av de som lever av kommisjoner. Quirin Bank er en av disse private banking selskapene som tar en fast beløp pr. år fra sine kunder.

Denne konklusjonen slår bena under Finanstilsynet (Finansinspeksjonen) og MiFID som hevder at kunden blir bedre passet på og blir mer fornøyd dersom rådgiver ikke får kommisjon/ bonus men heller får et fast beløp.

I følge studien er kundene 10 % mer fornøyd med rådgivere som får kommisjoner/ bonus.

Muligens skulle myndighetene heller anbefale alternaive måter å gi incentiver til rådgivere på. For eksempel suksess honorar (performance fee), som medfører at rådgiver får bonus om kundens portefølje utvikles bedre enn en indeks. Rådgiver får ingen bonus om kundens portefølje utvikles negativ eller vannrett. Det er også vanlig å legge inn "high watermark" i slike beregninger. Kan det tenkes at "anti bonus" hysteriet har gått for langt, og at kundene er den tapende part?

Hvordan få et prospekt til å forstå at hun behøver en finansiell rådgiver?

Dersom du tilfeldigvis treffer en person ute på en pub som spør om hun kan komme hjem til deg og lage en statusrapport for energiforbruk & isolasjon i huset ditt, ville du nok vært skeptisk. Du ville vite hvilken kompetanse vedkommende har, hva du kan forvente ut av rapporten og ikke minst hva det koster.

Så hvorfor skal det være så annerledes for finansielle rådgivere?

Angela Wise i WH Ireland forklarer at det finnes måter å komme frem med budskapet på:

1. God verdi for pengene. Du må kunne forklare at det vil være økonomisk gunstig å bruke en rådgiver.
2. Vær tillitsfull og ikke over-selg.
3. Vær klar til å informere om din bakgrunn og erfaring.
4. Vær stolt av din autorisasjon.
5. Ha en god web side og salgs materiell.
6. Bruk tilstrekkelig tid med kundene. Det mer du spør, det mer oppfatter kunden at du bryr deg om dem.
7. Hold klientene løpende informert og har minst ett møte med dem pr. år.

Kommende arrangementer



Høstkonferansen 2011 – oktober BI Nydalen i Oslo
Ta kontakt med BI Bank og finans' studieadministrasjon:
Tlf. 46 41 00 16, e-post: bank@bi.no
www.bi.no



Sommer konferansen Juni 2011

Kontakt: hh@NFMF.NO
De har også lagt ut en del anbefalinger om MiFID dokumenter på sin hjemmeside www.NFMF.NO



Det vil bli tilsvarende konferanse høsten 2011.

Kontakt : www.fpanet.org
Dette er verdens største konferanse for finansielle rådgivere, fra hele verden. **Anslagsvis 5 000 finansielle rådgivere fra 30 land og mer enn 100 ulike foredrag over 3 dager.**

Merknader fra Finanstilsynet og Finansinspektionen

Det er nyttig for alle å lese myndighetenes brev og informasjon etter inspeksjon hos finansielle rådgivere. Her kommer det til å finnes en liste med merknader og rapporter fra inspeksjoner de siste årene. Listen blir lengre for hvert nummer av FinansRådgiver Magazine. Klikk på linken under for å hente hele rapporten.

10. november 2010

Pareto PPN får kritikk for bruk av tied agent og andre forhold. Finanstilsynet hadde stedlig kontroll sommer 2010. Det kan ventes kritikk av flere selskaper i Norge i tiden som kommer.

<http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Brev/2010/Merknader---endelig-rapport-1/>

25. august 2010

Finanstilsynet advarer mot investeringer i Camelot Advisors.

<http://www.finanstilsynet.no/no/Markedsadvarsler/Camelot-Advisors/>

Her finnes en liste over alle aktører som opererer i dette markedet uten tillatelse:

<http://www.finanstilsynet.no/markedsadvarsler/>

31. juni 2010.

Finansdepartementet sendte et brev til Finanstilsynet angående forbrukertilsyn i finansmarkedet.

http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Aktuelt/2010/3_kvartal/F-orbrukerhensyn-i-finansmarkedene/

25. juni 2009

Rapport fra Finansinspektionen i Sverige om Acta.

De kritiske merknader som fremkommer i [Finansinspektionens rapport](#), er på flere punkter i samsvar med Kredittilsynets endelige konklusjoner etter stedlig tematilsyn i Acta Kapitalforvaltnings norske virksomhet.

<http://www.kredittilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Pressemeldinger/2009/2-kvartal/Finansinspektionens-tilsyn-med-Acta-i-Sverige-avsluttet/>

10. juni 2009

Endelig Rapport etter tilsyn hos DnB NOR Bank ASA i Norge.

Kredittilsynet gjennomførte emnetilsyn om investeringsrådgivning i DnB NOR 24. og 25. november 2008. Den endelige rapporten fra tilsynet foreligger nå, og er oversendt banken.

http://www.kredittilsynet.no/Global/Venstremeny/Aktueltsaker%20-%20vedlegg/10062009_Rapport_DnBNOR.pdf

Linker til myndigheter.

www.finanstilsynet.no



www.fi.se



12. mai 2009

Kredittilsynet retter sterk kritikk mot Acta Kapitalforvaltning ASA

Rapporten konstaterer at Acta og foretakets rådgivere ofte tilrår kundene sine å reallokere porteføljene sine slik at det oppstår nye kjøp og salg som kan være til fordel for Acta og medarbeiderne i Acta, uten at det er åpenbart at det vil være til fordel for kundene.

<http://www.kredittilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Pressemeldinger/2009/2-kvartal/Kredittilsynet-retter-sterk-kritikk-mot-Acta-Kapitalforvaltning-ASA/>

11.februar 2009

Forbrukerrådet la fram en rapport om sparemarkedet i Norge.

Forbrukerrådets forslag til ryddepakke i sparemarkedet.

Undersøkelse av finansiell rådgivning.

<http://www.kredittilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Pressemeldinger/2009/1-kvartal/Interessant-og-nyttig-undersokelse-fra-Forbrukerradet/>
