

Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 1 av 7

Innhold

Innledning	2
Kommisjoner	3
Forvaltningsgebyr	4
Månedlig avgift.....	5
Års Avgift	6
Time Avgift.....	6
Sucsess avgift.....	6
Blanding	6
Konklusjon.....	7

Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 2 av 7

Innledning

Når man bruker en finansiell rådgiver har det alltid en kostnad. Vedkommende rådgiver skal jo også leve. Men forhåpentligvis har det å bruke en rådgiver også en større inntekt, eller merinntekt enn kostnaden.

Dette notatet er skrevet både for kunder av finansielle rådgivere og for finansielle rådgivere selv.

Som privatperson blir man fra en rådgiver tilført kompetanse som er verdifull om planleggingen av en riktig pensjon, forsikring, strukturering av en portefølje og ikke minst velge rett investeringer.

Finansielle rådgiveres iver etter å tjene penger har i perioden 2003 til 2006 medført en rekke artikler i norsk presse som ikke tjener bransjens beste. Her følger en oppsummering og referanser til hva som skjer i utlandet.

I min bok "Investeringsguiden" utgitt på Hegnar forlag i 2004 finnes det et kapittel om dette. Her følger en mer inngående beskrivelse.

Boken kan kjøpes i Hegnar bokklubb www.hegnar.no

Jeg bruker konsekvent 3 ulike "aktører" i dette notatet:

Leverandør	leverandør av fond eller spareprodukter f.eks. Skagen fondene, DnB NOR, Key Asset management, Terra, Storebrand, etc
Rådgiver	en uavhengig finansiell rådgiver, og det selskap vedkommende arbeider i
Kunde	Kunde av en finansiell rådgiver, eller en privatperson som sparer til pensjonen sin

Lasse Meholm

Skrevet av Lasse Meholm
Adm.Dir. i FinanceCube
lasse@financecube.net
www.financecube.info

Jeg tar gjerne imot kommentarer pr. email.

Kommisjoner.

(Engelsk: Commissson)

Dette er den klart meste vanlige formen i Norge pr. januar 2007. I de aller fleste land Financecube opererer i har man sterke føringer for å komme seg ut av denne formen for inntekt. USA leder klart skifte bort fra kommisjoner, med ca 20 til 30 % av rådgivere som nå er over på "fee only".

Dersom en rådgiver har en kunde som investerer f.eks. 100 000 kroner i et fond eller garantert produkt, mottar rådgiver kommisjon fra leverandøren. Dette utgjør ofte mellom 2 % og 5 % av beløpet avhengig av produktet og avtalen. Det er ofte leverandøren som betaler det ut til rådgiver, men trekker det som oftest fra på investert beløp, slik at det i prinsippet er kunden (investor) som betaler.

Ofte deles denne kommisjonen mellom rådgiver personlig, selskapet rådgiver arbeider i, "introducer" og muligens andre i selskapet.

Kommisjoner utgjør ofte en vesentlig del av lønnen til rådgiver.

Ulempen med kommisjon er at rådgiver tjener mer jo flere transaksjoner vedkommende genererer. Det kan jo hende at en kunde (investor) er mest tjent med å kjøpe et fond for 100 000 kroner og sitte med det samme fondet i 10 år. Rådgiver tjener dermed ikke noe mer enn kommisjonen den første gangen. Dermed kan det hende rådgiver anbefaler kunden å selge fondet og kjøpe et annet fond etter kort tid. Dette vil i så fall generere kommisjoner på nytt igjen for rådgiver. Dermed kan det bli en interessekonflikt mellom hva som er beste for kunden(investor) og hva som er best for rådgiver.

Noen leverandører, f.eks. Skagen fondene, har avtaler som gjør at man kan bytte fond innenfor samme leverandør uten kostnader, dermed ikke kommisjoner. Dette er en gunstig ordning dersom man har kjøpt aksjefond for 100 000 kr. Og finner ut at aksjemarkedet er på vei ned. Da kan det være smart å bytte til et rentefond, gjerne fra samme leverandør.

Til sist vil jeg nevne et viktig moment for kundene. Dersom du som kunde kjøper f.eks. Skagen fondene direkte fra selskapet må du også betale kommisjon. Den kommisjon du da betaler er som regel den samme som om du bruker en rådgiver, bare med den forskjell at Skagen beholder kommisjonen selv.

Det er derfor riktig å anta at det å bruke en rådgiver ikke medfører noen ekstra kommisjon.



Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 4 av 7

Forvaltningsgebyr

(Engelsk Trail Fee)

Dette er også en relativt vanlig måte for beregning.
Det beregnes en prosentsats av forvaltet kapital pr. år.

Rådgiver blir f.eks. enig med leverandør at rådgiver får 1 % av forvaltet kapital pr. år. Ofte er denne satsen mellom 0,2 % og 2 %. Om man da har en kunde(investor) med 1 million i forvaltet kapital mottar rådgiver 10 000 kr.(1 %) pr. år. Dersom markedet går opp med 10 % går også forvaltningsgebyret opp med 10 %, til 11 000,- som en direkte følge av det. Og motsatt om markedet går ned.

Forvaltningsgebyr er litt mer omfattende å regne enn kommisjon. Man må ofte summere flere investeringer for å finne sum (totalt forvaltet) av alle investeringene. Ofte må man også summere totalt forvaltet over mange dager, uker eller måneder for å finne gjennomsnittelig forvaltet i året.

Forvaltningsgebyr har den fordel at rådgiver ikke har noen motivasjon til å generere transaksjoner, slik kommisjon har. Forvaltningsgebyr har også den fordel at jo høyere verdien av porteføljen er jo mer inntekter har rådgiver. Dermed har rådgiver og kunden den samme interesse. Ulempen er selvsagt at om markedet går ned, uten at det skyldes rådgiver, vil rådgiver tjene mindre uten at det er hans skyld.

I England er relativt vanlig at man har en trappetrinn skala.

F.eks.

2 % fra 0 til 500 000 i forvaltet kapital

1,5 % fra 500 001 til 1 million i forvaltet kapital

1 % fra 1 million to 3 millioner

etc.

Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 5 av 7

Månedlig avgift

(Engelsk: Retainer Fees)

I England og USA er dette den foretrukne måte å tjene penger på når man starter en ny rådgiver tjeneste i dag. Rådgiver fakturerer kunden en fast avgift hver måned. Oftest avtaler kunden og rådgiver en betalingsavtale (Standing order) der rådgiver mottar beløpet hver måned uten å måtte lage en faktura, alternativt får autorisasjon til å ta fra kunden konto automatisk. Dette siste medfører at kunden ikke hele tiden blir minnet på kostnadene.

Det genererer inntekter hver måned, uten tanke på hvor mye man forvalter eller hvor mange transaksjoner som gjøres. Dette passer også godt inn i myndighetenes ønsker om å komme ut av det salgs-fokus som kommisjoner kan bidra til.

Størrelsen på måneds-beløpet er ofte fra 100 kroner til 1 000 kroner. Det er også vanlig at man deler kundene inn i sølv, gull og platina kunder som betaler ulike beløp, platina mest. De får også ulik grad av service hvor platina er best service. Med sølv kan kunden muligens få en kvartalsvis porteføljerapport, kan platina gi et internett "log inn" med mye ekstra informasjon.

Dersom rådgiver benytter månedlig eller årlig avgifter, er det vanlig å forhandle med leverandør av spareproduktet å ha en "kvantumsrabatt" på kommisjon og transaksjonsgebyr, slik at kunden får billigere transaksjoner.

Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 6 av 7

Års Avgift

(Engelsk. Annual Fee, eller bare Fee)

Dette er også en mer og mer vanlig måte å betale for en rådgiver for. Det kan også kombineres med kommisjoner, forvaltningsgebyr og månedsavgift.

Kunden betaler i dette tilfelle en fast pris pr. år for rådgivning. Mange har et beløp mellom 5 000 kr. og 20 000 kroner.

Time Avgift.

Kunden betaler en timepris for rådgivning, tilsvarende en finans konsulent.

Suksess avgift.

(Engelsk: Performance Fee)

Dette var svært vanlig blant hedge fond på slutten av 1990 tallet. Prinsippet er slik at rådgiver og kunden blir enige om at f.eks. 20 % av fortjenesten til kunden går til rådgiver. Om kunden tjener 100 000 kroner skal i så fall rådgiver ha 20 000 av dette beløpet. Samtidig dersom kunden ikke tjener noe, får heller ikke rådgiver noe. I prinsippet er dette muligens den aller beste formen for avgift, fordi begge har helt lik motivasjon – mest mulig fortjeneste.

Blanding.

Mange rådgivere tilbyr også en kombinasjon av disse metodene. Er du kunde av rådgiver er det selvsagt best med en suksess avgift, deretter en avgift mens det dårligste er en ren kommisjon.



Kommisjon & Avgift

Versjon mars 07- Side 7 av 7

Konklusjon.

Det er vanskelig å ha en konklusjon på dette. Det er både hensyn til kunden og til rådgiver.

Kunden.

Kunden er selvsagt mest tjent med en avgift som ikke medfører salgspress, slik at rådgiver velger investeringer uten å tenke på egen inntekt. Dermed burde en årsavgift eller time avgift være best. Men mange betenker seg likevel når en rådgiver ber om et forskudd på 10 000 kroner for hjelp til sine investeringer. Om jeg igjen nevner England ber kundene ofte om kommisjon, selv om rådgiver tilbyr årsavgift.

1 % kommisjon i året blir en stort beløp i løpet av 20 års sparing. Uten å ta hensyn til rentes rente er det en 20 % reduksjon av kundens pensjonsmidler.

For kunden er selvsagt er performance fee det beste.

Rådgiver

De norske rådgivere benytter i dag stort sett kommisjoner. Noen få, f.eks. Formueforvaltning, benytter en blanding av årsavgift og kommisjoner.

Myndighetene "liker" ikke kommisjoner, det gjelder alle land. Argumentet er det samme over alt, rådgiver blir fristet til å generere transaksjoner som ikke tjener kunden, eller at rådgiver får mer kommisjoner fra en leverandør enn en annen.

I utlandet er det en veldig bevegelse bort fra kommisjoner og over på faste avgifter. I England er det særlig månedsavgifter som ser ut til å være på topp.

Om man går inn og ser på hva rådgiver-selskapene tjener totalt, kan de se ut til de som er over på faste avgifter tjener mer enn de som bare har kommisjoner. Dersom vi får et vanskelig børsmarked de neste 4-5 årene er det selvsagt best å ha en fast avgift, også for rådgivere.