

Fjárfestingarleiðir: Ef ekki undir koddann, hvert þá?

Gerri sér raunhæfar væntingar um ávöxtun

● Líklegt að ávöxtun lækki og verði svipuð og í nágrannalöndunum ● Mikilvægt að ekki sé árekstur hagsmuna hjá fjárfestingarráðgjafa

Ásgeir Ingvarsson
ai@mbi.is

„Margir standa frammi fyrir því í dag að vera óvissir í sinni sök um hvað er best að gera við sparnaðinn. Það er einkum tvennt sem fólk þarf að hafa í huga nú: Annars vegar er það að gera sér raunhæfar væntingar um ávöxtun og hins vegar að fá vandaða og óháða ráðgjöf,“ segir Þórunna Jónsdóttir framkvæmdastjóri hjá Auði Capital.

Aðstæður að breytast

Þórunna segir að hæpið sé að vænta samskonar hávaxta og sáust í aðdraganda hrunsins: „Ávöxtun hefur almennt verið mjög há en spá má því að í framtíðinni sjáum við frekar ávöxtun sem er meira í takt við það sem þekktist í löndunum í kringum okkur. Í dag þarf fólk sérstaklega að vera vakandi fyrir því að vextir á innlánnum lækka hratt og því ástæða til að leita annarra valkosta“ segir hún.

„Við val á ráðgjöf þarf síðan að hafa í huga að sá sem býður fjárfestingarkosti sé ekki sami aðili og býr til afurðirnar sem standa til bóða. Annars er hætta á að ráðgjafinn hampi þeim valkostum sem hans fyrirtæki býður, í stað þess að veita viðskiptavininum innsýn í alla þá kosti sem bjóðast á markaðinum.“

Þjóðin þekkir of vel þá sögu að fjármálafyrirtækin íslensku voru mörg ekki aðeins að vinna að hagsmunum eigin viðskiptavina heldur sömuleiðis að skapa sér tekjur með stöðutöku og öðru því um líku. „Það sem gerðist þá var að sparnaði við-



Óvissa „Þegar fólk hefur brennt sig eins og margir gerðu í hruninu er ekki skrítið að það sé hrætt og óviss í sinni sök um hvaða kosti á að velja,“ segir Þórunna Jónsdóttir og bætir við að áhættufelni komi ekki á óvart.

skiptavina var veitt í tiltekin félög, þó það færi ekki endilega saman við hagsmuni viðskiptavinarins,“ segir Þórunna. „Sem betur fer virðast þessar aðferðir nú heyra sögunni til, en reyndin er þó oft sú að bankarnir selja fyrst og fremst eigin vörur: framleiðandi og seljandi er því einn og hinn sami sem kann að koma sér illa fyrir viðskiptavininn.“

Að skilja áhættuna

Aðspurð um hegðun viðskiptavina í dag segir Þórunna ekki koma á óvart að áhættufelni hefur aukist: „Þegar fólk hefur brennt sig eins og margir gerðu í hruninu er ekki skrítið að það sé hrætt og óviss í sinni sök um hvaða kosti á að velja,“ segir hún. „Við hjá Auði Capital erum áhættu-

meðvitúð en það felur ekki endilega í sér að forðast alla áhættu.

Áhættumeðvitund snýst einmitt frekar um að vera með augun opin, og skilja vel hvað í áhættunni felst. Við tökum eitt skref í einu í stað þess að stökkva beint út í djúpu laugina og vona það besta, eins og manni sýndist sumir gera.“

Gildismat og traust

Þórunna varar við því að spari fjáreigendur líti um of til fortíðarávöxtunar sjóða þegar velja á fjárfestingarleið. „Svona auglýsa margir aðilar sig gjarna, en gengi í fortíð er engin ávísun á framtíðarávöxtun,“ segir hún. „Hjá Auði Capital leggjum við frekar áherslu á hóflegan árangur yfir lengri tíma heldur en að keyra á mjög háa ávöxtun yfir stuttan tíma. Þrátt fyrir það náðum við betri árangri á síðasta ári, en margir aðrir aðilar á markaðinum.“

Þórunna leggur líka áherslu á mikilvægi þess að neytendur vandi valið á sparnaðarkostum og hverja þeir eiga viðskipti við. „Stundum hefur vírst eins og neytandinn gefi sér ekki tíma til að kynna sér hlutina og skilja valkostina vel. Þegar velja á fjárfestingarleið er gott að staldra við og athuga m.a. hvort fjárfestingin byggist á fortíðarávöxtun, eða hvort hún byggist á því hvernig það fólk sem treyst er fyrir fjármunum hagar sér, og hvaða gildismat liggur að baki ákvörðunum þess.“

