

Fik nok af aktive fonde

Efter lang tid med investeringer i aktive fonde har Jon Tollerup skiftet spor. De er ikke pengene værd, lyder det fra privatinvestoren

■ INVESTFORENINGER

Af Nicholas Rindahl,
Jens Theil og Jakob Martini

En dag blev det for meget for Jon Tollerup. Efter mange år, hvor han som privatinvestor havde sat sine penge i bankernes investeringsforeninger, fik han nok. De høje omkostninger ved den aktive forvaltning forvandlede sig ikke til det forventede høje afkast.

“Jeg begyndte at læse nogle analyser om, hvordan de her aktive forvaltere klarede sig, og så gik det jo op for mig, at over lang tid er det næsten ingen af dem, som er i stand til at slå markedet. Så hvorfor skulle jeg så betale for at have dem til at sidde og forvalte mine penge,” fortæller han.

Jon Tollerup, som er adm. direktør i virksomheden De-

cision Focus, der hjælper store virksomheder med effektivisering, har som mange andre danskere valgt at lade sin pension og opsparing yngle ved hjælp af investeringer.

Til at starte med forsøgte han sig med at investere i enkeltaktier, men mangel på tid og ekspertise fik ham til at søge mod investeringsforeningerne. I dag har han flyttet sine investeringer videre til formueforvalteren **Miranova**, hvor aktieinvesteringerne i stedet er sat i passive produkter.

Gør det så godt de kan

“Det er jo ikke, fordi jeg ikke har tillid til, at de her porteføljeformidlere ikke gør det så godt, de kan. Men hvorfor skulle en mand kunne slå et helt marked med hundredtusindvis af mennesker, der sidder over hele verden og handler,” siger Jon Tollerup.

Derfor overrasker det ham heller ikke, at seks ud af ti aktive fonde ifølge tal fra analyseinstituttet **Morningstar** ikke har været i stand til at slå markedets indeks over de sidste ti år.

“Nej, jeg er ikke overrasket over, at det er så få, der er i stand til at slå markedet. Det er jo også det, alle andre analyser, jeg har læst, peger på, så det kommer ikke bag på mig,” siger han.

Alligevel er langt de fleste værdier, som aktiefondenes 800.000 danske kunder har investeret, placeret i aktive fonde. Ifølge Jon Tollerup skal forklaringen findes i bankerne.

Da han selv begyndte at investere i de aktive foreninger, var det på hans banks anbefaling, og Jon Tollerup tror, at mange danskere lytter blindt

til, hvad deres bankrådgiver fortæller dem.

“Bankrådgivere har jo i lang tid haft status som læger eller noget lignede. Men man skal bare huske på, at de altså er sælgere som så mange andre, og de lever jo af at sælge dig de her produkter,” siger han.

Samtidig forstår han ikke,

ville jeg da have købt det der. Jeg skal ikke bestemme, hvilke produkter de skal have på hyl- den, men når de ikke har det, jeg skal bruge, så må jeg jo finde det et andet sted,” fortæller han.

Hos **Forbrugerrådet** bakk- er man Jon Tollerup op i, at det ikke giver mening, at kaste

Jon Tollerup, der her gør forårssklar i haven i Birkerød, lader nu et nyt selskab tage sig af sin formueforvaltning.

Foto: Steven Achiam

søge at vælge de gode, aktive fonde ud, så er du simpelthen på herrens mark. Derfor er vores råd, at man skal lægge sig i det passive, så man sparer omkostninger. Det er én fugl i hånden i stedet for ti på taget,” fortæller seniorøkonom **Morten Bruun Pedersen**.

Professor **Jesper Rangvid** fra Institut for Finansiering på CBS peger dog på, at det ikke handler om, at det ene nødvendigvis er bedre end det andet. I stedet råder han investorerne til at kigge på deres risikoprofil først, for hvis man rammer rigtigt på aktiv forvaltning, er der en gevinst at hente.

Kend din risiko

“Hvis man går ind i en aktiv fond, påtager man sig en risiko. Investorer skal gøre op, om man vil satse på, at man rammer en af de fonde, som opnår højere afkast end benchmark med den risiko, der er for, at man i stedet rammer en, der ligger lavere. Alternativt kan man vælge den passive fond, der altid vil ligge under benchmark, men selvfølgelig kun en lille smule,” siger Jesper Rangvid.

niri@borsen.dk

jeth@borsen.dk

jati@borsen.dk

“Bankrådgivere har jo i lang tid haft status som læger eller noget lignede. Men man skal bare huske på, at de altså er sælgere som så mange andre”

Jon Tollerup, adm. direktør og privatinvestor

hvorfor bankerne ikke i højere grad tilbyder kunderne de billigere passive produkter, når afkastet i mange tilfælde er mindst lige så godt.

“Hvis min egen bank kunne tilbyde mig det produkt, jeg har i dag hos Miranova, så

penge efter de aktive fonde, når resultaterne ikke er bedre.

“Når man ser tilbage, så er der selvfølgelig nogen, der slår benchmark. Men når du står i situationen og skal for-

