

När alla var "stock pickers"

16.10.2019



Teorin som lockade till uppror

2001

De borde alla ha jublat och gjort vågen. Kunderna, rådgivarna och bankens aktieguruer. Men icke, i stället rådde upprorsstämning. Tjänsten som väckte så heta känslor hade det oskyldiga namnet Personlig Finansiell Planering, PFP. Men maskineriet i tjänsten var allt annat än oskyldigt – det var ett högteknologiskt underverk och ett av de första i sitt slag. Ålandsbanken skulle, med det svenska företaget Moneybell, ge vanligt folk möjlighet att dra nytta av investeringsmodellen modern portföljteori.

Teorin bygger på att du genom statistisk diversifiering optimerar din portfölj. Med andra ord, du äger inte bara ett knippe aktier i samma bolag utan du sprider risken på flera olika aktier, alltså enligt det klassiska exemplet Placera i både en glass- och paraplyfabrik. Sedan bedöms risken och den förväntade avkastningen för hela din portfölj. Mannen bakom teorin, amerikanen Harry M. Markowitz, hade 1990 fått Nobelpriset i ekonomi* för sin teori. Vad var det då som kunde gå fel? Det mesta, tyvärr.

– Det var väldigt spännande att man med hjälp av PFP kunde bygga effektiva portföljer. Men 2001 var alla ännu stock pickers och portföljtänket existerade knappt bland vanliga placerare, minns dåvarande vd Folke Husell.

På Ålandsbanken hade man insett att tiden var rätt

för att presentera bankens helhetssyn på marknaden och hur man bör investera.

- Vi hade olika team och uppfattningar i huset. Beroende på vem du frågade om ett bolag fick du svaret Köp eller Sälj. Men nog ska väl en bank ha en enhetlig bild av ett bolag? Där blev det uppror bland våra rådgivare som var vana vid att i hög grad dra sina egna slutsatser, säger Husell och fortsätter:

- PFP var en lösning på det här interna problemet. Modellen kunde föreslå köp av en viss aktie till en portfölj samtidigt som den föreslog försäljning av aktien i en annan portfölj. Det var portföljernas övriga innehåll och den valda risknivån som styrde detta. Men samtidigt eliminerades mycket av rådgivarnas, och även bankens, rätt till eget tyckande.

För kunden var PFP i första hand en applikation på Internetkontoret. Det var fritt fram att knappa in aktier som låg hos andra banker, PFP analyserade ivrigt allt som serverades. Peter Wiklöf, som ansvarade för utvecklingen av PFP, insåg snart att något var på tok. PFP:s iskalla rationalitet, som han och Husell så älskade, kolliderade rejält med folks fingertoppskänsla.

- PFP kunde föreslå en aktie som inte fanns på någon rekommendationslista. Varför? Jo, teorin jobbade mycket med korrelationer, hur olika aktier hade rört sig historiskt mot varandra. Så den aktie som föreslogs kunde ur ett riskperspektiv vara ett riktigt bra komplement i portföljen. Men det var inte intuitivt, varken för kunderna eller för våra rådgivare. Pedagogiken blev för svår, säger Wiklöf.

PFP avfärdades snart som en svart låda som spottade ur sig förslag. Ett vanligt motargument blev Om det här är så bra, varför gör ingen annan det? Faktum är att modern portföljteori redan hade en stor skara beundrare - de institutionella placerarna. Men för den breda massan var teorin alltför abstrakt.

- Att vara först är ett dilemma. Så vi fick helt enkelt backa och bygga en mindre sofistikerad modell som var lättare att ta till sig. Men ännu 15 år senare har jag inte sett ett verktyg som är lika avancerat som Personlig Finansiell Planering, säger Peter Wiklöf.

Sålunda gick ridån ner för PFP. Trots att banken hade lyckats locka världens främsta PFP-förkämpe till Åland, självaste Nobelpristagaren Markowitz.

* Sveriges riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne, som det officiellt heter.

Sanningen om Ålandsbanken

100 berättelser genom 100 år

Joakim Enegren

Med bidrag av Annika Lundqvist, Leo Löthman och Teo Tuominen.