

Jag har läst

## ”Historien din bankman inte vill berätta”

Av Alexandre Arnäck & Trevor Pavitt  
(2011)

Pia Hellertz, mars 2013



Titeln på boken lät jättespännande med tanke på några andra böcker jag läst på senare tid<sup>1</sup>, flera av dem mycket kritiska till det kapitalistiska systemet med bankernas skapande av pengar ”ur luft” samt bankernas giriga utnyttjande av bankkundernas bristande kunskaper. Arnäck och Pavitt är kritiska till bankernas utnyttjande av bankkunderna och vill åtgärda kunskapsbristerna hos dem. Många recensenter som presenterats på bland annat baksidan öste lovord över boken.

Mitt problem med boken var att den vänder sig till människor som har pengar och som vill veta hur man bäst placerar dessa, eller som Knut Ramel skriver: ”*En mycket intressant bok som är en effektiv hjälp till den som vill se över sina besparingar.*” Har man inga nämnvärda besparingar så har man inte så mycket att lära av boken. Mina besparingar gick åt till ”handpenningen” på vårt nya hus och efter att ha läst boken känner jag att det är ett tryggare ställe att placera pengar på än i värdepapper.

Boken är dock mycket trevligt och pedagogiskt skriven. Den är på 158 sidor varav 7 sidor referenser till bland annat vetenskaplig litteratur. Halva boken består av det författarna kallar *Tekniska noter*. De omfattar definitioner och beskrivningar av mängder av fackuttryck, exempelvis Stock picking, d.v.s. att pricka rätt aktie, Ekonomisk analys, Finansiell plan, Aktier och obligationer, Varför stadsobligationer är den säkraste placeringen, Stadsobligationer och inflation och många, många fler. De var intressanta att få en inblick i och boken blir därmed en användbar uppslagsbok för den okunnige.

### Författarnas syfte

Arnäck och Pavitt vill ”*presentera ett alternativt sätt att förhålla sig till finanssektorn, en metod som bygger på att man betraktar den med ’kritisk*

---

<sup>1</sup> Ellen Hodgson Brown ”*Bankerna och skuldnätet*”, Andreas Cervenka ”*Vad är pengar? – Allt du velat veta om världsekonomin men inte vågat fråga om*”, Joel Dahlberg ”*Bankbluffen – Så blir du blåst på dina pengar*”, Åsa Brandberg, ”*Pengar på planetens villkor*” med mera.

*medvetenhet*'''. Denna metod kallas "passiv förvaltning", vilket enligt författarna är en metod som innebär att man kan sköta sina investeringar "i lugn och ro" och samtidigt få en "utmärkt avkastning". Författarna menar att cirka 15 procent av världens förmögenheter förvaltas enligt den processen.

## **Pengar och stress**

Det är inte bara vi som är utan förmögenhet som kan känna oro och stress. Jag glömmer aldrig den period när jag levde som ensam småbarnsmamma på mycket dålig lön. Hur jag somnade med oro i magen och vaknade med oro i magen för hur vi skulle klara oss. Den oron kan jag fortfarande känna trots att det är länge sedan. Men även rika som investerar sina pengar känner oro och stress enligt författarna. Källan till oron är "*det sätt pengarna förvaltas på*" enligt forskning som författarna refererar till. De menar att det egentligen inte är pengarna, siffrorna i sig som gör investeringarna oroliga, utan "*det som siffrorna representerar i form av förlorade inköpsmöjligheter.*"

Bankerna är intresserade av att människor investerar i olika värdepapper. Det är det bankerna tjänar mest pengar på. De framställer sig som kundernas vänner och att förslag till investeringar sker i kundens intressen, men, säger författarna "*Som investerare måste du kallt räkna med att bankmannen sätter sin arbetsgivares intressen före dina.*" En viktig regel som författarna rekommenderar är att man bara ska investera i de finansiella instrument som man själv begriper. De nämner den intressanta Madoff-affären som exempel. Det är en helt otrolig historia.<sup>2</sup> Bernard Madoff blev en mycket framgångsrik affärsman på sina lögnar. Han blev avslöjad och dömdes till 150 års fängelse. Författarna konstaterar att om man som investerare hade förstått så skulle bedrägerierna aldrig ha kunnat fungera. Det gäller alltså att inte lita på bankernas försäljare, "rådgivare".

## **Hur fungerar det?**

Författarna beskriver på ett mycket pedagogiskt sätt hur marknaden fungerar och hur finansanalytikerna arbetar. De ska försöka förutse vad som händer och därmed kunna ge råd. Men det är inte lätt att förutse oljekriser, naturkatastrofer eller andra stora skeenden. "*Vi minns till exempel hur Monica Lewinsky-affären i Vita huset, en intim förbindelse mellan två vuxna fick Dow Jones-kurvan att hicka till*" skriver författarna. Visst minns jag "Lewinsky-affären", men jag har ingen aning om att den påverkade börsen. Och blev naturligtvis nyfiken på varför och hur, men det ligger utanför författarnas syfte att berätta den historien. Jag får Googla.<sup>3</sup> Författarna konstaterar att:

---

<sup>2</sup> [http://sv.wikipedia.org/wiki/Bernard\\_Madoff](http://sv.wikipedia.org/wiki/Bernard_Madoff)

<sup>3</sup> Jag Googlade. Det verkar ha handlat om oron för hur det skulle gå för Clintons fortsatta möjligheter att vara president. "*Dow Jones-index backade under torsdagen med 3,2 procent, bland annat efter oro för hur den pågående Lewinsky-affären påverkar Bill Clintons framtida ställning som USA:s president*", skriver TT. <http://www.aftonbladet.se/nyheter/9809/11/telegram/inrikes67.html> med rubriken "Clinton oroar världens börser". Jösses, säger jag bara.

- Ingen kan förutse framtiden
- Ingen kan heller förutse framtiden på finansmarknaden

## Den schizofrena banken

Det är rubriken på ett kapitel där Arnäck och Pavitt beskriver bankens två funktioner, banken som kassaskåp och banken som distributör. Bankens kassaskåp är den bild de flesta av oss har och nog vill ha av banken. Ett ställe som tar hand om våra pengar, sköter insättningar och utbetalningar och fixar betalkorten. De som sköter dessa verksamheter har vanliga löner.

Banken som distributör handlar om den del av bankens verksamhet som innebär *”att uppfinna och sälja finansiella instrument”*. Det är den verksamhet som bankerna tjänar enorma pengar på. Det handlar om att locka kunderna att köpa de senaste produkterna. *”Tricket går ut på att försöka få köpet av produkterna att framstå som en god affär”*.

Den andra aktiviteten innebär att ge kunderna råd. Författarna menar att denna verksamhet vilar på *”aggressiv marknadsföring”*. Bankernas braskande kampanjer hindrar kunderna från att tänka själva och tänka kritiskt, menar författarna. Det är sällan som kundernas personliga önskemål och behov ligger till grund för försäljningen. Drivkraften är provisionssystemet. Rådgivaren får arvode för alla transaktioner och insatser som görs. *”Ju skickligare rådgivaren är på att locka kunden att köpa och sälja, desto fler transaktioner får banken utföra och desto mer tjänar både banken och bankmännen.”* När jag läser boken förstår jag varför min expartner var så besviken på banken. Hans förmögenhet krympte och han förstod inte varför. Författarna avslutar detta kapitel med orden:

*”Det är naturligtvis praktiskt och rent av nödvändigt att utnyttja bankerna som kassaskåp. Men måste vi verkligen låta bankmännen ha hand om nyckeln?”*

## Transaktionsarvode

Jag blir inte så där väldigt lätt riktigt arg, men när jag läser om att kunder som investerar sina pengar måste betala bankmännen för alla transaktioner som görs oavsett om de innebär vinst eller förlust, så blir jag till och med förbannad.

*”För en bankman är den sämsta kunden en som vägrar flytta runt sitt kapital och byta placeringar. Om hans kunder aldrig ville sälja sina aktier skulle förvaltaren inte tjäna mer än en vanlig butiksanställd.”*

Det finns fyra typer av avgifter:

- 1) Förvaltningsavgifter som är begripliga och synliga
- 2) Transaktionsavgifter som är kända men vars storlek inte framgår
- 3) *”Kick-back”* som är osynliga avgifter. Författarna kallar dem *”de lömskaste”*. Författarna gör en liknelse för att vi ska förstå: *”Om samma system hade funnits*

*inom läkemedelsbranschen skulle läkarna få provision av läkemedelsbolagen på de mediciner de skriver ut, en provision som dessutom är tre gånger högre än läkararvodet du betalar”.*

4) Prestationsbaserade avgifter, bonusar. De är kända men verkar mot kundens intressen.

Författarna berättar ingående om dessa olika avgifter, varför de finns och hur de fungerar. Och att de gör de bankmän som sysslar med detta rika.

### **Investeringar bygger på prognoser**

Och prognoser är spekulering i framtiden. Aktiv och passiv förvaltning symboliserar författarna med berättelsen om Haren och Sköldpaddan. Haren skulle kunna vinna över Sköldpaddan om han inte blev fartblind och var högmodig. Han sysslar därför med allt annat än själva loppet. Sköldpaddan däremot koncentrerar sig på loppet och tar ett steg i taget på vägen mot målet. Författarna, som förordar passiv förvaltning, menar att sköldpaddans systematiska tålmod innebär att han vinner loppet. Den passive investeraren inser att han inte kan styra eller förutsäga marknaden, istället ägnar han sig åt de variabler han kan påverka. Om man inte har råd att förlora sitt kapital rekommenderar författarna att man beter sig som en sköldpadda.

Författarna använder de sista kapitlen i boken till att mera konkret beskriva hur passiv förvaltning går till och ger följande råd:

”Hädanefter ska du använda banken som ett ’kassaskåp’ där du förvarar dina tillgångar. Du ska däremot inte överlåta på bankmannen att i ditt ställe välja de produkter som du investerar pengar i. De besluten ska du fatta själv och de får inte påverkas av en mellanhand som ser till sina egna intressens bästa.”

Så mitt avslutande råd är: Om du har slantar över som du vill göra något annat med än spara i ”kassaskåpet”, köp boken, lär och ta ställning själv. Jag kommer att skänka denna bok till min bror som har större nytta av den än jag har.

