TimeInvest

INVESTERINGSINDSIGTER

Værdien af en rådgiver

Hvad international forskning viser om, hvor rådgivning skaber værdi for din opsparing

Tre uafhængige studier, samme konklusion

Kort fortalt

- Tre uafhængige studier - Vanguard, Russell Investments og Morningstar - peger på samme konklusion: en rådgivers værdi kommer ikke fra at forudsige markedet
- Adfærdsmæssig sparring er den enkeltstørste faktor i både Vanguard og Russell Investments' beregninger af rådgiverværdi
- Morningstars Mind the Gap 2026 viser et årligt afkasttab på ca. 1,2 procentpoint fra dårlig timing - svarende til omkring 12 % af det samlede afkast, og forskellen er størst i smalle, volatile fonde
- DALBAR viser, at forskellen er tilbagevendende: den gennemsnitlige aktieinvestor har underpræsteret S&P 500 hvert år siden 2020 - fra 0,7 til over 10 procentpoint
- **Hos TimeInvest er struktureret rådgivning og adfærdsmæssig sparring en fast del af det, vi leverer - se afsnittet til sidst**

Er en rådgiver pengene værd?

Det er et fair spørgsmål - og et, enhver investor bør stille, før man betaler nogen et honorar. Svaret afhænger ikke af, om din rådgiver kan forudsige, hvad aktiemarkedet gør i morgen. Det kan ingen konsekvent, og det har aldrig været pointen med rådgivning.

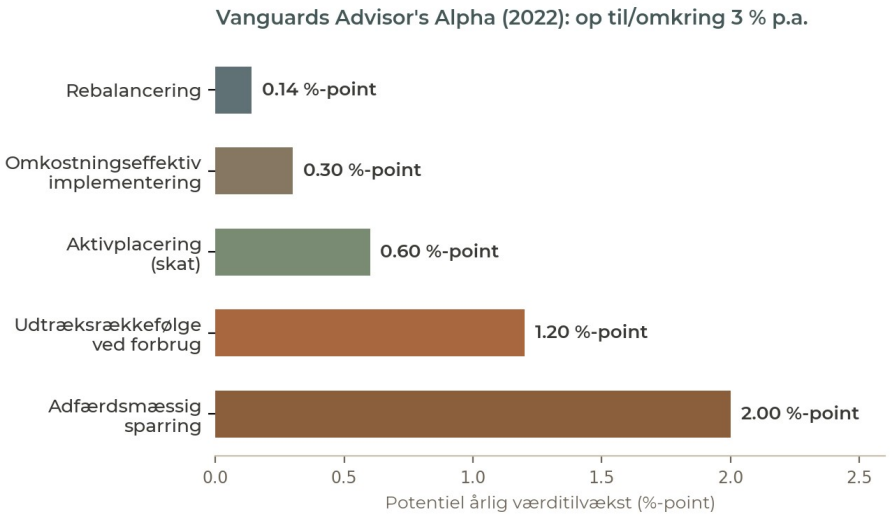
De seneste år har flere store, uafhængige analysehuse forsøgt at sætte tal på, hvor en rådgivers værdi faktisk opstår. Vanguard, Russell Investments og Morningstar er nået frem til bemærkelsesværdigt ensartede konklusioner - på trods af, at de bruger forskellige metoder og data. Ingen af dem finder værdien i at vælge de rigtige aktier eller time markedet. De finder den i struktur, disciplin og først og fremmest i adfærdsmæssig sparring: evnen til at hjælpe en investor med at blive siddende, når følelserne skriger noget andet.

Tre studier - samme konklusion	
Vanguard - Advisor's Alpha	**~3 %-point p.a.**
Russell Investments - ABCT-ramme (2024)	**~3,5 %-point p.a.**
Morningstar - Mind the Gap	**~1,2 %-point p.a.**

Kilde: Vanguard (2022/2025), Russell Investments (2024), Morningstar (seneste udgave). Se kildeliste bagerst. Tallene er estimater fra tredjepartsstudier og udtryk for potentiel værdi - ikke en garanteret eller kundespecifik effekt.

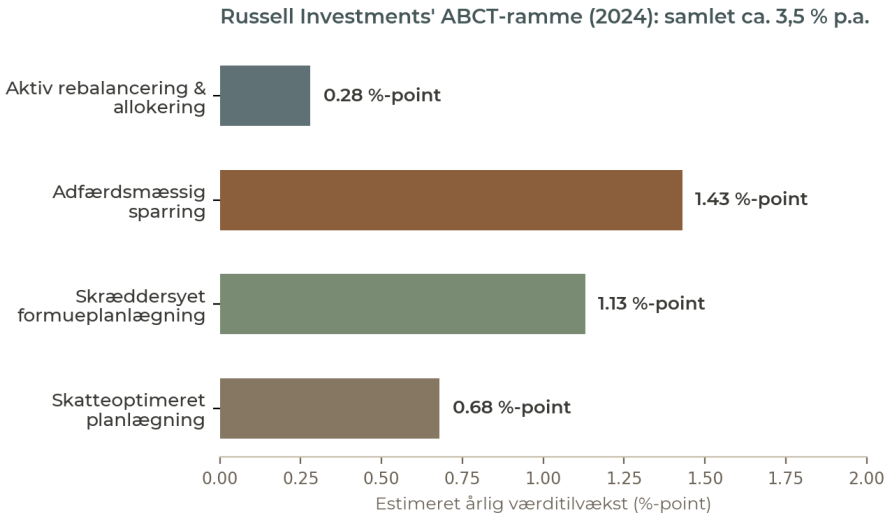
To rammer, der sætter tal på det

Vanguards velkendte “Advisor's Alpha”-forskning konkluderer, at en disciplineret rådgiver potentielt kan tilføre omkring 3 procentpoint i årlig nettoværdi. Det er, som Vanguard selv understreger, en potentiel værdi - ikke en linje, man kan aflæse på en kvartalsopgørelse. Værdien viser sig ujævnt over tid og allermest, når markedet er i panik eller eufori - netop dér, hvor en rådgivers rolige hånd betyder mest. Og den enkeltstørste komponent er ikke valg af investeringer. Det er adfærdsmæssig sparring.



Kilde: Vanguard Investment Advisory Research Center, Putting a Value on Your Value (2022). Vanguard lægger ikke tallene sammen til de "ca. 3 %", da modulerne kan overlappe - to yderligere moduler (asset allocation og totalafkast) indgår ikke, da Vanguard vurderer dem for individuelle til at kvantificere.

Russell Investments når frem til en påfaldende lignende konklusion ad en anden vej. Deres 2024-studie estimerer værdien til ca. 3,5 % om året via deres såkaldte "ABCT"-model. Læg mærke til, at den største enkeltkomponent igen er adfærdsmæssig sparring.



Kilde: Russell Investments, 2024 Value of an Advisor Study.

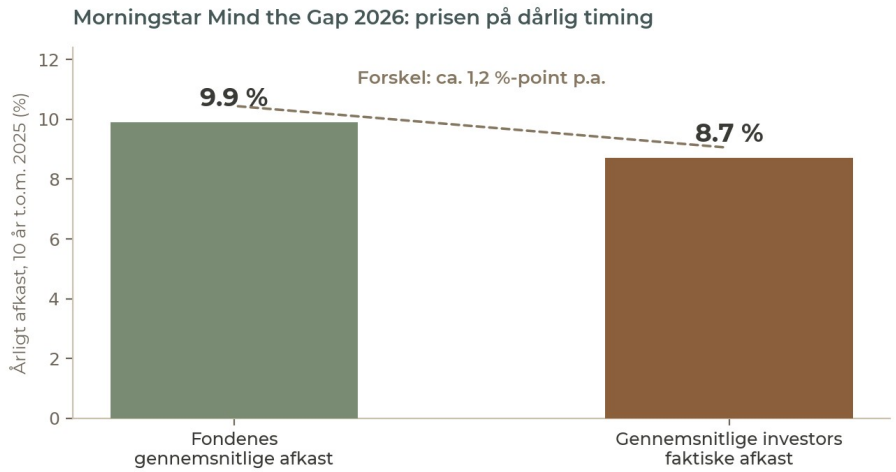
ABCT er et letforståeligt bogstavspil for de fire områder: **A** for Active rebalancing & asset allocation (aktiv rebalancering og allokering), **B** for Behavioral coaching (adfærdsmæssig sparring), **C** for Customized family wealth planning (skræddersyet formueplanlægning) og **T** for Tax-smart planning & investing (skatteoptimeret planlægning og investering).

Den adfærdsmæssige forskel er reel - og det er selve pointen

Hvis adfærdsmæssig sparring er dér, hvor det meste af værdien ligger, er det værd at spørge: hvad beskytter den os egentlig imod? Morningstar undersøger netop det i sin årlige "Mind the Gap"-analyse, hvis nyeste udgave (2026) netop er offentliggjort.

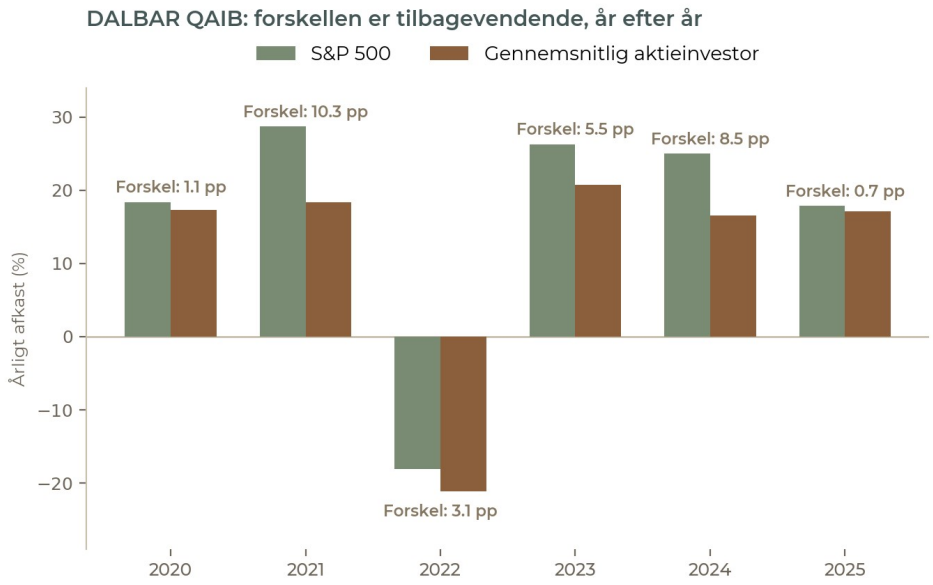
Over de ti år frem til 2025 gav den gennemsnitlige investeringsfond i USA et årligt afkast på omkring 9,9 %. Men den gennemsnitlige investerede krone gav kun omkring 8,7 % - en

forskel på ca. 1,2 procentpoint om året, svarende til omkring 12 % af det samlede afkast. Forskellen forklares typisk ved investoradfærd: man køber efter perioder med stærke afkast og sælger efter nedture - præcis når det gør mest ondt.



Kilde: Morningstar, Mind the Gap 2026 (data t.o.m. 2025).

DALBARs årlige "QAIB"-studie, som har målt investoradfærd i USA siden 1985, understøtter det samme mønster fra en anden vinkel - og viser samtidig, at forskellen ikke er en enkeltstående foreteelse. Ser man på de seneste seks år, har den gennemsnitlige aktieinvestor underpræsteret S&P 500 hvert eneste år, uanset om markedet steg, faldt eller svingede voldsomt undervejs. Forskellens størrelse varierer betydeligt - fra blot 0,7 procentpoint i 2025 til over 10 procentpoint i 2021 - men den forsvinder aldrig helt.



Kilde: DALBAR, Inc., Quantitative Analysis of Investor Behavior (QAIB), årlige pressemeddelelser 2021-2026 (kalenderårene 2020-2025).

Set over et helt investeringsliv bliver billedet ikke mindre markant: DALBARs 2025-udgave viste, at den gennemsnitlige aktieinvestor over de seneste 20 år (t.o.m. 2024) årligt har tjent omkring 9,2 %, mod 10,4 % for S&P 500 - en forskel på godt 1 procentpoint om året, som over to årtier bliver til en betydelig sum.

Forskellen har historisk været mindre uden for USA - Morningstars seneste globale opgørelse (Australien, Hongkong, Irland, Luxembourg, Singapore og Storbritannien) finder typisk under 1 procentpoint, om end den ikke dækker Danmark specifikt.

> *At reducere denne selvforskyldte omkostning ved at forsøge at time markedet er en af de vigtigste roller, en rådgiver kan spille - uanset markedsforhold.*
> **- Morningstar, Mind the Gap**

Det er her, TimeInvest lægger langt de fleste ressourcer: i planlægningen, den strategiske allokering og den overordnede investeringsstrategi - og i at være personligt til rådighed, så beslutninger i markedsuro træffes med hovedet, ikke i affekt.

Hvad betyder det hos TimeInvest?

Behovet for at kunne beherske sin egen adfærd er næppe blevet mindre i disse år. Vi lever i en tid med konstante nyhedsstrømme, hvor breaking news og markedsrystende opslag på de sociale medier kan nå investorer i realtid, døgnet rundt, og hvor enkeltpersoners udmeldinger kan flytte markederne på minutter. Den slags skaber let uro, og uro får let følelserne til at tage over - i de situationer glemmer man typisk sin plan og tænker ikke altid klart. Det er præcis dér, en rådgiver typisk er bedre rustet til at holde fast i strategien end investoren selv.

Den røde tråd gennem disse studier er, at værdien af rådgivning ikke kommer fra en krystalkugle. Den kommer fra struktur, disciplin og først og fremmest fra at få tæt sparring til at holde kursen, når instinktet siger noget andet.

Det er også, hvad vi arbejder ud fra i TimeInvest. Konkret betyder det, at vi:

- Bruger langt de fleste af vores ressourcer på planlægningen, den strategiske allokering og den overordnede investeringsstrategi - fremfor kortsigtede justeringer
- Er personlige og altid til rådighed for tæt sparring, særligt når beslutninger i markedsuro skal træffes med hovedet, ikke i affekt
- Rebalancerer disciplineret, så porteføljen holdes inden for den aftalte risikoramme
- Tænker altid afkast efter skat ind i rådgivningen - vi yder ikke skatterådgivning, men trækker på et stort netværk af skatteeksperter, når det er relevant
- Bygger bro mellem investeringer og den samlede økonomiske situation - pension, formue og fremtidsplaner

Værdien af en rådgiver kommer sjældent fra det, der står på kvartalsopgørelsen. Den kommer fra de beslutninger, der aldrig blev truffet i panik.

En del af løsningen handler om at læne sig op ad nogle enkle, velafprøvede investeringsprincipper - strategisk frem for taktisk allokering, undgå at time markedet og sprede risikoen bredt. Det er præcis disse principper, vi hos TimeInvest lægger til grund for jeres portefølje og rådgivning.

Har du spørgsmål til, hvordan dette spiller sammen med din egen portefølje eller plan, er du altid velkommen til at tage fat i din rådgiver hos TimeInvest.

Kilder

- Vanguard Investment Advisory Research Center. Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha. 2022/2025-opdatering.
- Russell Investments. 2024 Value of an Advisor Study.
- Morningstar. Mind the Gap 2026 (data t.o.m. 2025).
- Morningstar. Mind the Gap 2023: A Report on Investor Returns Around the World (Australien, Hongkong, Irland, Luxembourg, Singapore, Storbritannien).
- DALBAR, Inc. Quantitative Analysis of Investor Behavior (QAIB). Årlige rapporter 2021-2026 (kalenderårene 2020-2025) samt 2025-udgaven (20-års data t.o.m. 2024).

TimeInvest

Vigtig information

Dette materiale er udarbejdet af TimeInvest Fondsmæglerselskab A/S til brug for generel kundeinformation og orientering. Materialet er markedsføringsmateriale og udgør ikke individuel investeringsrådgivning, og der er ikke taget højde for den enkelte modtagers økonomiske situation, risikoprofil eller investeringshorisont. Vurderinger og resultater er baseret på kilder, TimeInvest anser for troværdige på udgivelsestidspunktet, men TimeInvest påtager sig intet ansvar for materialets nøjagtighed eller fuldstændighed. Historiske afkast og resultater fra tredjeparts-studier er ingen garanti for eller indikation af fremtidigt afkast. Investering er altid forbundet med risiko, herunder risikoen for at tabe hele eller dele af det investerede beløb. Kontakt din rådgiver, før du træffer investeringsbeslutninger.

TimeInvest Fondsmæglerselskab A/S

Kalvebod Brygge 45, 3. · 1560 København V

CVR 33250142 · Tlf. 70 23 60 11 · timeinvest.dk

Under tilsyn af Finanstilsynet