

# Svensk robotrådgiver vil forvalte danske formuer

Med en pris, der næsten er den halve af de danske robotrådgiveres, går svenske Lysa nu ind på det danske marked

Af *Tor Johannesson*

Det seneste år er der for alvor kommet vækst i flere af de danske robotrådgivere, der tilbyder billig automatiseret formueforvaltning. Men på den anden side af Øresund går det endnu stærkere, og nu kaster den største svenske robotrådgiver, Lysa, sig ind på det danske marked.

“Kunderne belønner, hvis man leverer god kvalitet for pengene, så jeg tror, vi har en god chance for at klare os i konkurrencen,” siger Lysas adm. direktør, Patrik Adamson.

Lysa blev ligesom Danske Banks løsning, June, lanceret i 2017, men mens June i dag ca. forvalter 2,5 mia. kr., så er Lysa

tre gange så stor med en formue på over 10 mia. svenske kr.

Investorer man sine penge hos Lysa, betaler man altid under 0,40 pct. i omkostninger årligt.

Til sammenligning tager Danske Banks June 0,69 pct. om året for at passe på formuen, mens den næststørste danske robotrådgiver, Nord Investments, tager 0,6-0,8 pct. om året.

“Vi anser næsten den maksimale pris på 0,4 pct. som en hygiejnefaktor. Hvis man tager mere end det, så tager man for mange penge ud af kundernes opsparing på lang sigt,” siger Patrik Adamson.

Ifølge en investeringsekspert, der har fulgt det danske marked for robotrådgivere tæt, kan Lysa blive udfordret

af, at markedet lader til at være mættet af de nuværende udbydere.

“Man skal have en kant, hvis man vil prøve at komme ind på markedet. Det kan så her være omkostningerne. De er attrak-

# 7,5

mia. kr. forvalter den svenske robotrådgiver Lysa

tive, så måske kan det få nogle til at overveje det,” siger den selvstændige investeringsrådgiver Nikolaj Holdt Mikkelsen. Han er dog ikke overbevist om, at det er nok:

“Investorer er nogle gange irrationelle. Selvom der er et bedre og billigere produkt, så betyder det ikke, at folk sælger det, de har, og køber det andet,” siger Nikolaj Holdt Mikkelsen.

Hos Lysa er man klar over, at der ikke nødvendigvis flyder milliarder ind fra dag ét.

“Det er et maraton. Det handler om at opbygge tillid, og vi arbejder på den lange bane. Så jeg forventer ikke dramatiske ændringer på kort sigt,” siger Patrik Adamson.

Det skyldes også, at Lysa ikke bruger store summer på almindelig markedsføring, men er vokset, ved at folk har anbefalet løsningen til hinanden.

“Hvis man laver store reklamekampagner for finansielle produkter, så løber folk væk. Og det er en god reaktion, for der har været mange problematiske aktører,” siger Patrik Adamson.

## Prominente investorer

Selvom omkostningerne ved at gå ind i Danmark holdes på et relativt lavt niveau, så kræver det stadig en betydelig mængde kunder, før det bliver profitabelt. Men Lysa er tålmodig.

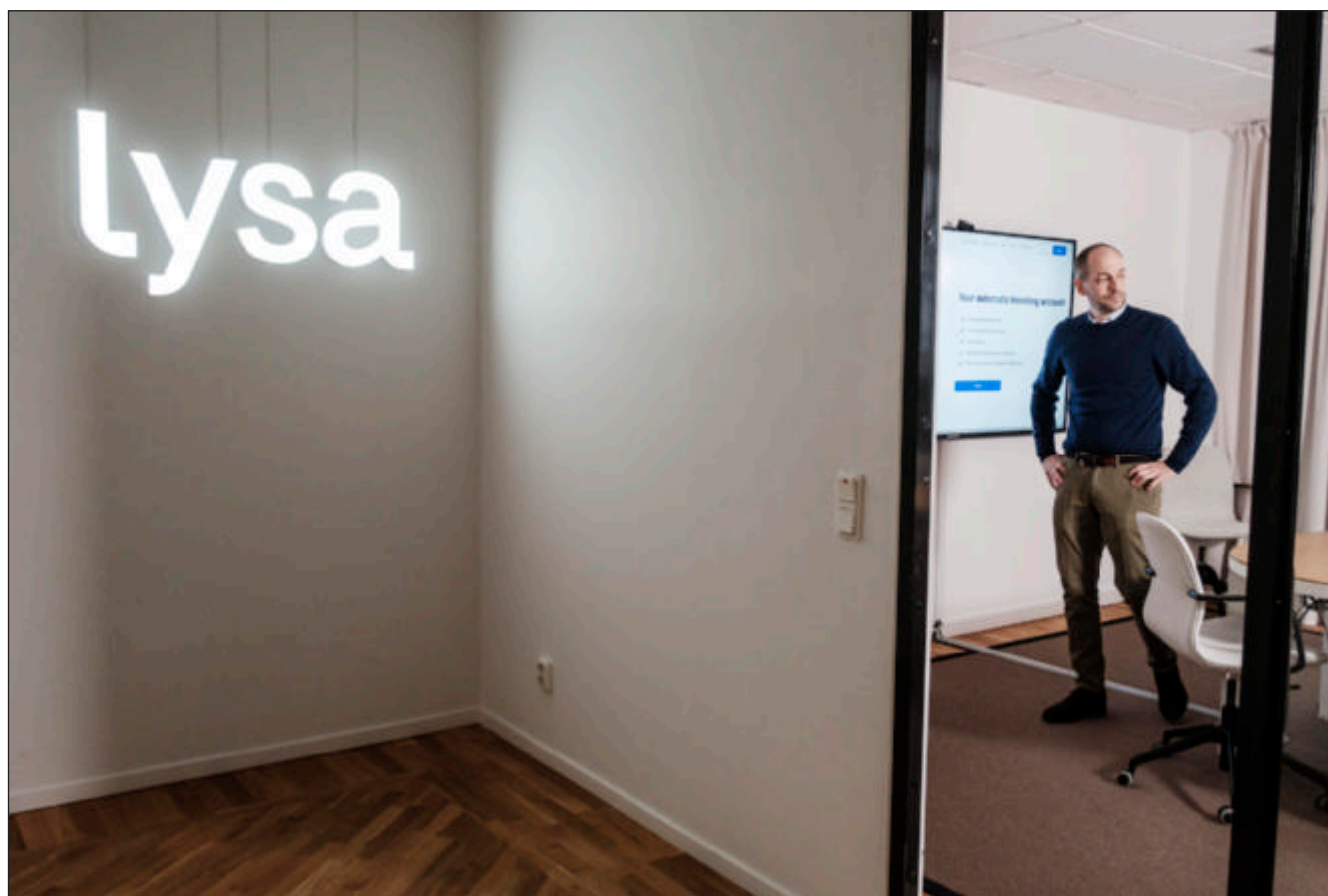
“Vi har ikke specifikke tal for, hvor stor en formue vi gerne vil forvalte efter 12 måneder, for det er så svært at forudsige det. Måske gør vi det utroligt godt i Danmark og dårligt i Finland – eller omvendt,” siger Patrik Adamson og fortsætter:

“Vi er meget langsigtede og har meget langsigtede investorer. Det er ligesom, vi siger til vores kunder, der er ikke en genvej til at blive rig i en fart.” I ejerkredsen er foruden sel-

## FAKTA Robotrådgiveren Lysa

- Lysa blev startet i 2017 af Patrik Adamson, Emilie Andersson og Henrik Littecke.
- I dag forvalter tjenesten ca. 7,5 mia. kr. og har 60.000 betalende kunder.
- Lysa er ejet af stifterne og de ansatte samt en række eksterne investorer.
- Ejerkredsen tæller blandt andet H&M-formand Karl-Johan Persson og Cevian-stifter Christer Gardell.

tojo



Patrik Adamson er medstifter af og topchef for Lysa, som på mindre end fire år har tiltrukket over 10 mia. svenske kr. Foto: Marcus Gustafsson