



C-G Gyllenram och Tony Ugrina arbetar med professionell kapitalförvaltning hos Ability Asset Management i Göteborg, [www.aam.se](http://www.aam.se).

Del 3 i finansyrkesskolan behandlar mäklarrollen. Denna mellanhand på de finansiella marknaderna har sedan Internet blev var mans egendom utsatts för en mördande konkurrens och hård prispress. Bilden av 1980-talets champagnedrickande unga mäklare i Porsche och Armanikostym stämmer inte längre.

# Hård konkurrens hot mot flärdfull mäklare

Vi fortsätter att titta närmare på de olika yrkesroller som finns på finansmarknaden. I detta nummer har turen kommit till mäklaryrket, kanske ett av de mest välkända yrkena inom branschen. Mäklaryrket är utan tvivel den roll på finansmarknaden som förändrats mest under senare år. Konkurrensen har hårdnat betydligt, och detta i sin tur har lett till att kraven på den enskilde mäklaren har ökat betydligt. Det glada 1980-talets flärdfulla mäklartillvaro har bytts mot 2000-talets marginalpress och Internetmäklarierets ohejdbara framfart. Mäklarbranschen är en bransch i förändring, där de stora vinnarna är de som bäst kan anpassa sig till de nya förutsättningarna.

Mäklarens funktion är att agera mellanhand på de finansiella marknaderna; han/hon köper eller säljer på uppdrag av sina kunder och tar ut en provision för detta i form av kurtage. Arbetsredskapen är, inte helt oväntat, en datorterminal med programvara som ger en ögonblicksbild av börsen och en telefon för att kommunicera ut sina budskap till kunderna.

En mäklares vardag är å ena sidan inrutad av diverse rutiner; å andra sidan ställer den stora krav på den enskilde individens flexibilitet och förmåga att hantera stress och oro. Det ingår i yrket att mäklaren är påläst och informerad om en rad olika frågor, såsom aktuella händelser i världen som kan komma

## Kursplan

1. Överblick
2. Handlarrollen
3. Mäklarrollen
4. Förvaltarrollen
5. Analytikerrollen
6. Corporate finance-rollen

att påverka marknaden, olika bolags framtidsutsikter och nyckeltal, det generella makroekonomiska läget i Sverige och världen samt tekniska frågor rörande exempelvis utdelningar, aktieuppdelningar, avknoppningar och dylikt.

För att bäst kunna tillgodogöra sig den mängd information som en mäklare förväntas ha finns en hel del hjälpmedel att tillgå. Mäklaren kan löpande kolla nyheter, läsa dagstidningar, veckopress, facktidsskrifter, marknadsbrev och även ta del av djupgående analyser avseende specifika bolag som han/hon har ett särskilt intresse av. Men det finns en daglig återkommande rutin som hjälper mäklaren mer än alla dessa verktyg tillsammans – ett forum där mäklaren kan få ta del av all denna information i komprimerad och strukturerad form: det viktiga, dagliga, morgonmötet.

Morgonmötet utgör för många mäklare den primära källan för informationsinhämtning samt diskussioner och kommentarer om aktiemarknaden. Detta möte skiljer sig mellan olika arbetsplatser, men några inslag brukar vara obligatoriska. Låt oss titta närmare på hur ett morgonmöte kan se ut och vilka beståndsdelar det utgörs av.

Morgonmötet sker i ett konferensrum, där mäklarna slår sig ned kring konferensbordet med den obligatoriska kaffekoppen i hand. Konferensrummet är i regel utrustat med en rad finesser som förenklar

presentationer och telefonkonferenser. I början av morgonmötet är det vanligt att en eller flera analytiker kör en ”dragnings” på ett eller flera bolag som av någon anledning är aktuella. Exempelvis innebär rapportperioder att berörda analytiker presenterar förväntningarna på rapporter som kommer under dagen.

Analytikerna går också igenom hur väl rapporterna från föregående dag har infriat förväntningarna och redogör för eventuella upp- eller nedgraderingar av aktuella aktier. Ofta sker fokuseringen på hur väl rörelseresultatet infriats i förhållande till marknadsförväntningarna, men stor vikt läggs också på hur väl framtidsutsikterna ser ut. Finns det, exempelvis, någon anledning att revidera de tidigare prognoserna om hur bolagen sannolikt kommer att gå de närmaste åren?

Presentationerna från analytikerna sker i vissa fall via regelrätta föredrag inne i konferensrummet. Men det vanligaste är att analytikerna närvarar via telefonkonferens, där mäklarna kan ställa frågor till dem via mikrofoner i bordet. Denna inledande föredragning om specifika bolag varierar tidsmässigt, beroende på hur dagordningen ser ut, och den kulminerar alltid i rapporttider.

Efter denna inledande bolagsspecifika föredragning avslutas telefonkonferensen med analytikerna, och morgonmötet övergår till övriga delar. Där är det vanligt att olika mäklare har ett ansvarsområde som de



#### Att ständigt

vara uppdaterad om allt som händer och prata med kunder i telefon är mäklarens vardag.

ILLUSTRATION:  
TOBIAS FLYGAR

ska presentera för övriga deltagare i morgonmötet. Det är vanligt att någon mäklare berättar om hur den viktiga amerikanska aktiemarknaden har stängt under föregående kväll, vilka viktiga nyheter som kommit från andra sidan Atlanten samt hur de svenska aktierna stängde i USA, omräknat i kronor.

Denna information kan ge en viss fingervisning om vad mäklarna har att vänta sig av dagens marknad. Efter USA-föredragningen kan det eventuellt komma en kortare presentation om hur de europeiska marknaderna har utvecklat sig föregående dag. Fokus ligger då framför allt på om det kommit viktiga nyheter eller ny information av något slag om de främsta konkurrenterna till de största svenska bolagen. Om så skett analyseras hur detta påverkar de svenska bolag som verkar inom samma bransch.

Efter detta inlägg är det vanligt att någon annan mäklare gör en kort presentation om den statistik som kommer under dagen (och veckan), framför allt i USA men också ibland från Europa. Det rör sig då om vilka tider aktuell statistik kommer under dagen (vanligtvis klockan 14.30 och 16.00 svensk tid) samt vilka förväntningarmarknaden har på statistiken. Fokus kan komma att hamna på ett speciellt tal, eftersom det ofta är en viss typ av statistik som är extra viktig att hålla ögonen på i det rådande marknadsläget. Det finns så att säga ett "mode i statistiksiffror".

**Efter genomgång** av dagens statistik är det vanligt att en eller flera mäklare presenterar av teknisk analys av marknaden och enskilda aktier. I regel använder de sig då av en videokanalen för att på ett enkelt och överskådligt vis kunna visa dia-

grammen för alla närvarande. Den tekniska analysen kan variera något från gång till annan, men det finns några genomgående drag.

Generellt sett inleds den med att mäklarna tittar närmare på indexen för Sverige (OMXS 30 i första hand) samt USA (Nasdaq komposit, Dow Jones industri och S&P 500) för att sedan övergå till att titta på diagram över enskilda aktier som av olika anledningar är intressanta för tillfället. Ofta väljer de att visa en aktie ur varje bransch för att på detta sätt presentera en bild av och en känsla för den breda marknaden. Ofta avslutas denna del av morgonmötet med att en eller ett par aktier lyfts fram som av någon anledning förefaller vara köpvärda just denna morgon.

Efter detta avslutas morgonmötet med allmänna frågor och diskussioner om allt ifrån vilka tesorter firman ska ha vid kaffemaskinen till att chefen informerar medarbetarna om viktiga frågor som rör finansbranschen i allmänhet och firman i synnerhet. Efter detta är det dags för mäklarna att fylla på kaffekoppen, sätta sig framför skärmen och ringa upp de viktigaste kunderna för att återge en komprimerad men slagkraftig version av morgonmötet.

**Rätt utfört är morgonmötet** mäklarens bästa vän och ett oumbärligt verktyg för att kunna hantera de frågeställningar han/hon dagligen ställs inför på den nervösa aktiemarknaden. Ofta kommer den stora majoriteten av informationen i mäklarens eviga telefonpratande från detta möte.

Under de senaste åren har finansbranschen förändrats, och mäklarens roll och betydelse har marginaliserats dramatiskt. Internets framfart har gjort att viktig information numera når den breda massan lika snabbt och, i vissa fall snabbare, än vad mäklaren tar del av den. Även kursinformation är numera lättillgänglig för den enskilde investeraren och till endast en bråkdel av den kostnad som tidigare var fallet. Mäklaren har inte längre ensamrätt på information på samma sätt som tidigare.

Utöver detta har den starka frammarschen för Internetmäklare satt ytterligare press på mäklarna som grupp. De låga kurtagen, ➔

**”Mäklaren har inte längre ensamrätt på information, som tidigare.”**

som blivit ett kännetecken för Internetmäklarna, har gjort att de flesta organisationer som tillhandahåller mäklartjänster har tvingats tänka om angående sina traditionellt sett höga provisioner. Kurtagepressen har skett över hela linjen, och hela mäklarkårens intjäningsförmåga har därmed försämrats dramatiskt.

**Förändringar i en** bransch leder vanligen till att branschens aktörer tvingas anpassa sig, och mäklarbranschen är härvid inget undantag. Vissa mäklare erbjuder sina kunder ännu fler analyser än tidigare, och dessa kan numera med fördel distribueras snabbt och effektivt med e-post. Andra mäklare ordnar intressanta kundträffar eller lockar med skraddarsydd lösningar av olika slag.

Det är i detta sammanhang viktigt att man skiljer på olika typer av mäklare. I Sverige talar man i regel om två typer av mäklare, privatmäklare och institutionella mäklare. Den prispress som Internetmäklarna

medfört har framför allt haft effekt på privatmäklarna, och därmed har de stora förändringarna skett inom just denna grupp. De institutionella mäklarna har inte drabbats i samma utsträckning, eftersom de har en annan typ av kunder. Kurtagepressen har inte heller varit alltför stor inom denna grupp, eftersom institutionsmäklarna ofta kan motivera något högre kurtage med kvalitetsanalyser och fördelaktigt bemötande för de institutionella kunderna i olika sammanhang.

Den globala avregleringen av de finansiella marknaderna har skapat en grogrund för Internets kraftiga expansionstakt som marknadsplats för börsaffärer. Genom att skaffa dator, bredband och en programvara kan i dag vem som helst i princip få samma tillgång till de finansiella marknaderna som de professionella aktörerna.

**En riktigt bra mäklare** besitter i allmänhet tre utmärkande egenskaper och färdigheter:



**Tidigare delar av skolan finns att läsa på [www.aktiespararna.se/utbildning](http://www.aktiespararna.se/utbildning).**

1. Han/hon har en mycket initierad kunskap om marknadens olika funktioner och nyanser.
2. Han/hon har förmågan att kommunicera väl med sina kunder och vara övertygande.
3. Han/hon kan hela tiden fortsätta att leta efter nya lönsamma affärer och affärsmöjligheter åt sina kunder.

Mäklarbranschen må vara en bransch i förändring, men förändring skapar också möjligheter. Vi tror inte att denna bransch på något vis är utdöende, trots de krympande marginaler som Internetmäklarna har tvingat på de övriga mäklarföretagen. För de mäklare som lyckas anpassa sig till de nya spelreglerna tror vi att framtiden även fortsättningsvis kommer att vara ljus.

Det är som den brittiske naturforskaren Charles Darwin sade: ”Det är inte de största och de starkaste individerna som överlever utan de som är bäst på att anpassa sig till förändring.”