

Sparing i Oljefondet for privatpersoner

Duvi kaller det ikke pensjon, men sparing.
– Mye enklere å forstå, sier seriegründer Asbjørn Erdal, som har fått med seg Knut Kjær på laget.

HILDE ORELD (TEKST OG FOTO)

LILLESTRØM

Si «innskuddspensjon» til Ola Nordmann, og de fleste vil trekke på skuldrene og innrømme at kunnskapen er minimal. For dem som er i arbeid, er det noe arbeidsgiver fikser. De er tross alt lovpålagt å betale 2 prosent av din lønn som overstiger 1G inn til en pensjonskonto. For mange som har jobbet lite eller ingenting, er det minstepensjon som gjelder. Heller ikke her strekker kunnskapen seg lenger enn at den mest sannsynlig er, eller kommer til å bli, i snaueste laget.

– Pensjon er vanskelig. Det er et komplisert språk, mye med liten skrift og mange fremmedord. Men det må ikke være slik. Når jeg snakker om investering til pensjon med våre kunder, nevner jeg ikke det ordet i det hele tatt. Pensjon er strengt tatt ikke noe annet enn sparing, sier Asbjørn Erdal.

FIKK JOBB SOM INGENIØR I STOREBRAND

Det var ingenting som skulle tilsi at Erdal skulle bli en pensjonsmann. Energibunten skulle bli stjerne i alle idretter, men ble det ikke i noen. Men han har vært med i VM. I basse, en idrettsgren som handler om å forsvare sin ring på bakken. Den er også kjent som fattigmanns-fotball i Trøndelag.

På CV-en kan han også føre opp en sivilingeniørtittel fra NTH, befalsutdanning fra Forsvaret og en vit.ass-stilling fra nevnte studiested.

– Jeg skulle egentlig ta en doktorgrad i USA, men takk Gud for at det ikke ble noen akademisk karriere. Det passer ikke meg!

Hans daværende samboer fikk jobb i Oslo. Erdal fulgte med på lasset og søkte på alt som var av mulige jobber, samtidig som han studerte statsvitenskap.

– Jeg fikk jobb i Storebrand. De trengte risikoingeniører, og plutselig var jeg i forsikring!

FORTSATTE I PROTECTOR

Etter noen år ble han oppringt av en tidligere kollega som hadde startet Protector Forsikring. (Ikke til å forveksle med dagens Protector.) Erdal var ansatt nummer syv, og var med på en reise fra 0 til 700 millioner kroner i omsetning. Trønderen ble sjef for forretningsenheten i Norge da Zurich Forsikring kjøpte opp selskapet. På samme måte som det ble en ny kultur i Storebrand etter diverse fusjoner, skjedde det samme i Protector.

– Da sa jeg opp jobben min for å starte for meg selv. Internett hadde gjort sitt inntog, og jeg ville starte et datafirma som skulle lage et system for skybaserte tjenester for forsikringsnæringen.

Året var 1997, og det fantes ikke noe marked for dette. Erdal var altfor tidlig ute.

– Vi etablerte kontorer i Irland, England og USA og ville erobre verden. Planen var å hente 30 millioner dollar, og jeg lærte mye om investormarkedet. I 2001 var papirene undertegnet, men dotcom-døden var underveis. Følgelig sa hovedkontoret til PE-selskapet i USA nei. Timing er alt.

MØTTE MER MOTGANG

Med dyrekjøpt erfaring reiste Erdal tilbake til Oslo hvor han bygget opp et nytt IT-selskap. Omsetningen lå på mellom 30 og 40 millioner kroner.

– Men vi gjorde en gedigen tabbe. Vi ble spist av to store kunder. I stedet for å være et softwareselskap ble vi konsulenter. Jeg ville ikke lenger være leverandør, men en aktør.

Med sin kunnskap om forsikringsbransjen var det naturlig for ham å spinne videre her.

– Pensjonsmarkedet i Norge så ikke ut! Det var innskuddspensjon og ytelsesbasert pensjon med kompliserte produkter og språk som de færreste forsto. Men

Duvi

- **Navn:** Asbjørn Erdal (56).
- **Forretningsidé:** Pensjonsleverandør på folkets side. Enklere er alfa og omega.
- **Ambisjon:** Øke fra 1,2 til 2,4 milliarder kroner i forvaltningskapital i år.
- **Finansiering:** Over 100 millioner kroner.
- **Eiere:** Hovedaksjonærer er Wollert Hvide via Sector Asset Management (30%), Klaveness (20%), Arne Blystad via Songa Investments (9%) og Peter Dybvad (7%).

innskuddspensjon er egentlig enkelt. Det handler om å ha en spareavtale i fond, sier Erdal som da startet selskapet Pensjonssparing AS.

– Det ble en ørkenvandring i to og et halvt år på jakt etter investorer, og det ble ikke fart i selskapet før jeg fikk Wollert Hvide med på laget. I januar 2016 lanserte vi selskapet under navnet Pensjon Pluss.

Det var heller ingen god idé. Pensjonsselskapet hørtes ut som alle andre. De ble en dårlig kopi. Igjen måtte Erdal, med ekstern hjelp, tenke nytt.

– Vi rendyrket produkter og budskapet under navnet Duvi. Du og vi på lag. Alt skal være enkelt. Vi har to produkter: Kortsiktig og langsiktig sparing. Dessuten er språket enkelt og det skal være rimelig. Mest sannsynlig er vi det eneste pensjonsselskapet i Norge med kun to produkter.

OLJEFONDET I LITEN SKALA

På laget har de også med seg Knut Kjær som ledet Oljefondet fra 1998 til 2007. Hans sitter i investeringskomiteen til Duvi.

– Duvi er en slags oljefondssparing for folket.

Nå har Duvi rundt 30.000 privatkunder og 2.600 bedriftskunder. Forvaltningskapitalen er på 1,2 milliarder, og totalt er det investert rundt 100 millioner kroner i selskapet, som fortsatt ikke tjener penger.

– Hvordan er forretningsmodellen?

– Vi tar ingen gebyrer, men et honorar på 0,65 prosent av det som står på kundenes saldo. Målet er positivt driftsresultat på slutten av 2021 og positiv kontantstrøm i løpet av neste år. I løpet av inneværende år skal vi doble kundemidlene fra 1,2 til 2,4 milliarder kroner, sier Asbjørn Erdal.



Pensjonsmarkedet i Norge så ikke ut! Det var innskuddspensjon og ytelsesbasert pensjon med kompliserte produkter og språk som de færreste forsto



DO IT SIMPLE, STUPID: – Pensjon er strengt tatt ikke noe annet enn sparing, sier Asbjørn Erdal.