

# NYHETER

Nyhetschefer: Anna Ekelund och Jonas Jonsson. red@di.se, 08-573 650 31

## Saab Parts vann rättskamp mot BMW

■ Nyköpings tingsrätt går på Saab Parts linje och avslår BMW:s stämningskrav på reservdelsföretaget. Tyskarna drog det svenska reservdelsbolaget inför domstol i augusti 2012 och krävde över 20 Mkr för leveranser av motorer och reservdelar, som konkursade Saab Automobile aldrig betalade. BMW:s krav byggde på ett avtal som skrevs med Saab Automobile i september 2010. (TT)



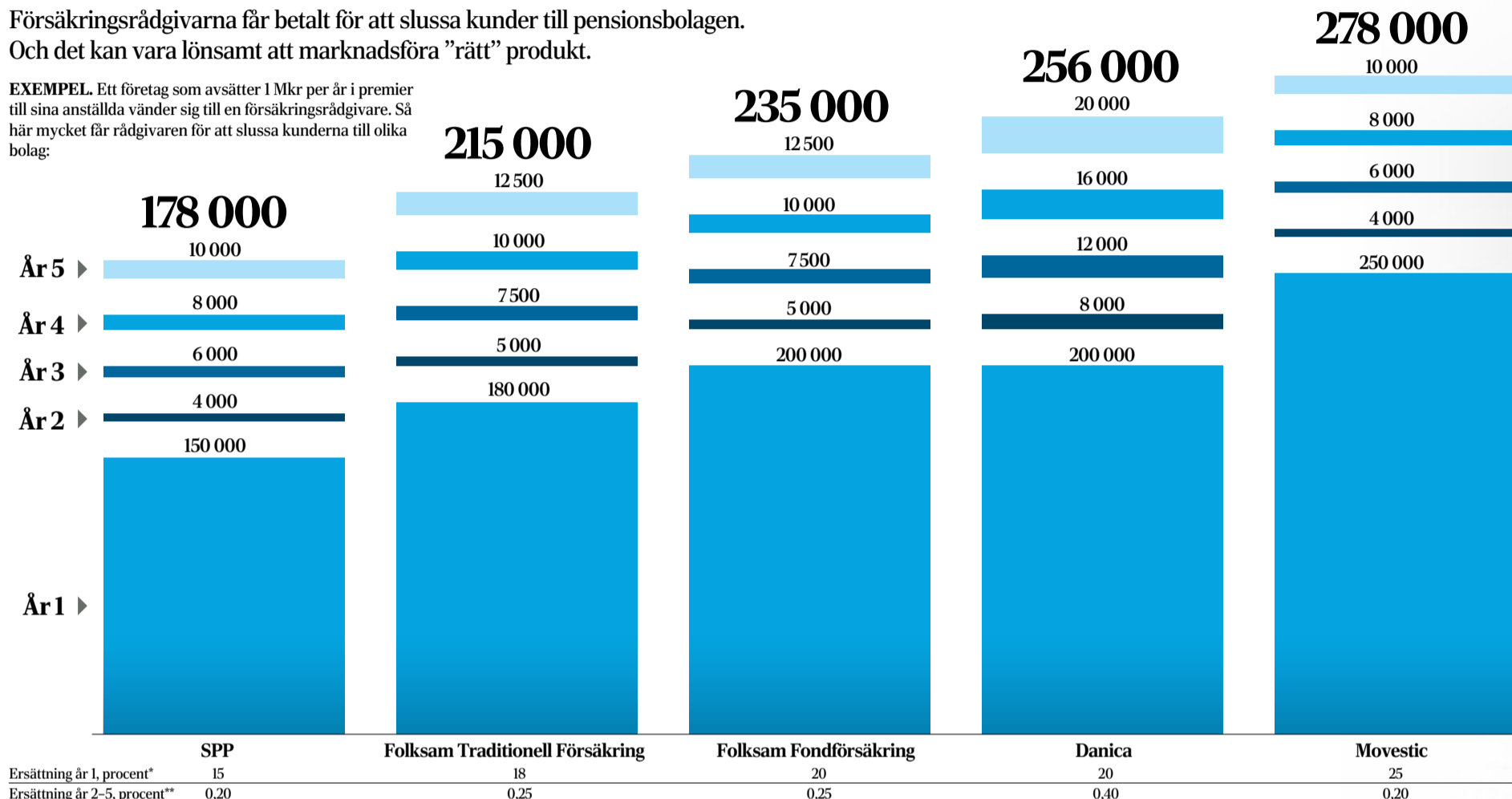
## Maud Olofsson får nytt turistjobb

■ Förra näringsministern och partiledaren Maud Olofsson föreslås bli ny styrelseordförande för besöksnäringens bransch- och arbetsgivarorganisation Visita. Olofsson har tackat ja till förfrågan och säger att besöksnäringen har varit en av de mest angelägna frågorna under hennes politiska karriär. (TT)

## Guldkantad förmedling

Försäkringsrådgivarna får betalt för att slussa kunder till pensionsbolagen. Och det kan vara lönsamt att marknadsföra ”rätt” produkt.

EXEMPEL. Ett företag som avsätter 1 Mkr per år i premier till sina anställda vänder sig till en försäkringsrådgivare. Så här mycket får rådgivaren för att slussa kunderna till olika bolag:



\*Procent av första årets premier \*\*Procent av avtalets totala försäkringskapital

# Din pension göder

Av en försäkringspremie på 1 miljon kronor får försäkringsmäklaren upp till 250 000 kronor det första året, enligt en undersökning som Di har tagit del av.

De höga provisionerna får hård kritik och en stopplagstiftning inom EU är på gång.

Finansbranschen över hela världen pressas av regleringar, tryck på avgifter och krav på maximal öppenhet.

Provisioner till försäljare och rådgivare har länge varit ett hett ämne inom EU, där ett förslag inom försäkringsdirektivet IMD är på gång. Förslaget ser dock ut att förslas till efter vårens val till Europaparlamentet.

I Finland, Storbritannien och Nederländerna är det redan nu förbjudet med vissa typer av provisioner.

Här ovan visar Di hur höga

försäkringsmäklares provisioner är när de säljer tjänstepensioner åt pensionsbolagen.

### Movestic betalar mest

Den prislista som Di har tagit del av visar att Movestic betalar högst provisioner till försäkringsmäklare. Hela 25 procent av första årets inbetalningar betalas ut för att Movestic ska få förvalta kundens tjänstepension.

Provisionen belastar dock inte pensionspararens konto direkt, utan är en kostnad för

pensionsbolagets försäljning och distribution.

Välkända pensionsbolag som Folksam, Länsförsäkringar och SPP betalar också höga provisioner till försäkringsmäklare, ofta uppemot 15-18 procent av det första årets premier. Dessutom ersätts försäkringsmäklare med årliga provisioner på cirka 0,2 procent på det kapital som pensionsbolaget förvaltar.

Kritiken mot höga engångsprovisioner, så kallade up front-provisioner, har bland annat skjutit in sig på att försäkringsmäklare frestas att sälja produkter främst från de pensionsbolag som betalar bäst – inte alltid från dem som har den



VILL HA SAMMA REGLER FÖR ALLA. Christoffer Folkebo, vd för Max Matthiessen. FOTO: OSKAR OMNE

bästa lösningen för kunden.

En annan synpunkt gäller att engångsprovisioner uppmuntrar försäkringsmäklare att se till att kunder byter bolag så fort bindningstiden har gått ut, normalt fem år. Då kan mäklaren dra in ytterligare en hög provision.

### FI vill sätta stopp

Finansinspektionen, FI, har länge varit kritisk och föreslog i våras ett stopp för engångsprovisioner vid teckning, up front-provisioner, som ett första steg i en provisionsreglering.

”Detta minskar bland annat risken för onödiga och för kunden kostsamma transaktioner”, skriver FI.

Christoffer Folkebo, vd för försäkringsmäklarjätten Max Matthiessen, är inte motståndare till tuffare tag mot branschen.

”Jag stöder FI:s förslag till stopp mot så kallade up front-provisioner fullt ut. Jag är för tuffa regler, bara det blir lika för alla”, säger han.

”Tyvärr riskerar vi att oseriösa aktörer flyttar från försäkring till något annat om det inte blir liknande krav över alla sektorer av finansiell rådgivning, det vill säga förmedlare, värdepappersbolag och banker”, fortsätter Christoffer Folkebo.

För att inte misstänkas för att gynna de bolag som betalar bäst redovisar Max Matthies-

## Ja till vindkraft på södra Öland

■ Vindkraften kan komma att byggas ut på Öland. Politikerna i kommunstyrelsen i Mörbylånga har röstat ja till sex nya vindkraftverk, rapporterar lokala medier. Kritiker anser att verken kan hota världsarvsstatusen på södra ön och förslaget om utbyggnad har redan överklagats flera gånger. (TT)

# 60 miljoner kronor

■ Så mycket inbringade förra årets försäljning av majblommor. Det är en ökning med 6 Mkr från 2012. (TT)



## Ulrica Schenström tillbaka i politiken

■ Ulrica Schenström, en gång rankad som landets 17:e mest inflytelserika person, gör en blygsam comeback. Moderaternas nomineringskommitté sätter henne som tia på valsedlarna för Norrmalm/Östermalm/Gamla stan i valet till kommunfullmäktige, skriver Metro. (TT)

► Läs mer

## Rekordbörsen har mer att ge

■ Konjunkturläget tyder på att börsuppgången kommer att hålla i sig, skriver Mikael Vilenius.

SIDORNA 16-17

# Många skäl för FI att hota med rött kort

**F**örtroendet för finansbranschen är blygsamt, efter ett decennium präglad av akuta skattefinansierade räddningsinsatser i kombination med fortsatta bonusrallyn i delar av branschen.

Rättsmätiga krav på maximal öppenhet, sänkta avgifter, riskminimering och tuffare regleringar ställs över hela världen. Därför är det knappast förvånande att höga provisioner till försäkringsmäklare kommer under lupp.

Finansmarknadsminister Peter Norman lyfte frågan för drygt ett år sedan, då han aviserade ett provisionsförbud med motiveringen "i syfte att sätta konsumentens intresse i fokus, snarare än rådgivarens ekonomiska incitament".

**Som en omvändelse** under galgen startade försäkringsbranschen under 2012 utbildnings- och licensieringstjänsten för försäkringsmäklare, Insuresec. Vackert så, men tyvärr ingen garanti för att alla försäkringsmäklare sköter sig.

Antalet försäkringsmäklare har vuxit snabbt under senare år och kraven som ställs på dem är näst intill obefintliga. Här borde FI kunna bidra genom att ställa högre krav.

Försäkrings- och pensionsbolag försvaret ofta provisionssystemet med att de, till skillnad från storbankerna, inte säljer via ett stort kontorsnät ute i landet. Provisioner till försäkringsmäklare är helt enkelt en nödvändig distributionskostnad.

Det ligger en del i det, men när bolagens provisioner skjuter i höjden för att köpa marknadsandelar får de räkna med kritik. Till syvende och sist ska försäljningskostnaderna betalas, och då är det kundernas plånböcker som drabbas.

Tack vare hoten om provisionsförbud börjar fler seriösa alternativ dyka upp. Ett exempel är att branschorganisationen Företagarna sedan i somras har lanserat en oberoende rådgivning utan säljinslag.

**Pensionsbolagen ska** naturligtvis också nobba försäljning genom oseriösa försäkringsmäklare och bara välja dem som har dokumenterade kunskaper.

Branschen pekar på att ett provisionsförbud kan få negativa effekter. Omsorgen om kunderna måste dock väga tyngre.

Det är upp till Finansinspektionen och lagstiftarna att se till att fula säljknep och oseriösa vinstmaximerande pensionssäljare inte flyttas ut till nya obebakade marknader. FI:s generaldirektör Martin Andersson har många skäl att hota med det röda kortet.

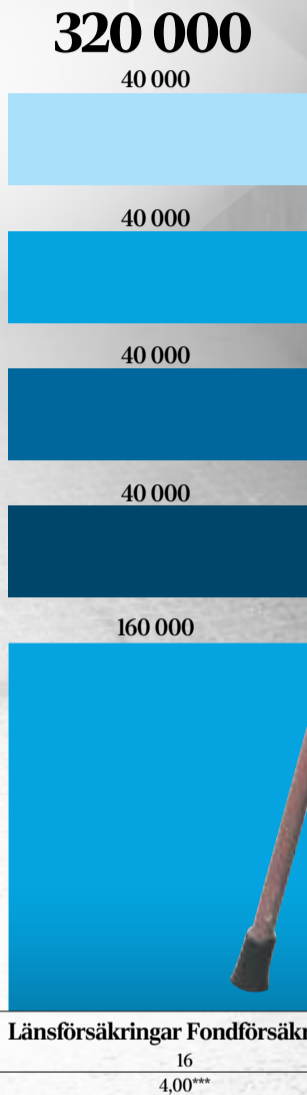


## DI Kommentar

HANS BOLANDER

hans.bolander@di.se 08-573 65119

**"Antalet försäkringsmäklare har vuxit snabbt under senare år och kraven som ställs på dem är näst intill obefintliga."**



\*\*\*Länsförsäkringar betalar ut en ersättning på nya premier under året.

GRAFIK: LARS ARVESTÅL. FOTO: COLOURBOX

## DI Fakta

### Provisioner

- **Försäkrings- eller pensionsbolaget** betalar en ersättning till distributören eller rådgivaren som bidrar till att ett nytt avtal tecknas.
- **Första året** får rådgivaren en större engångssumma som baseras på det första årets premieinbetalningar.
- **De följande åren** får rådgivaren en summa som oftast beräknas på de totalt inbetalade premierna under avtalsperioden. Den kan också baseras på det enskilda årets premieinbetalningar.

# rådgivarna

## höga provisioner

sen alla provisioner för kunden, både i kronor och i procent. Betalningen skiljer sig inte heller åt mellan de pensionsbolag som Max Matthesen företräder.

### Alla tar inte provision

Några svenska försäkringsmäklare och rådgivningsföretag har valt bort provisioner som betalning. Det gäller bland annat Kollberg & Enqvist.

"Vid traditionell försäljning och förmedling är det svårt för kunden att se vad rådgivningen faktiskt kostar. Vi tar inte betalt via sparprodukterna, utan direkt av kunden efter att ha kommit överens om vad vi ska göra", säger Anders Kollberg.



KRITISK TILL FÖRBUD. Charlotta Carlberg, vd för Svenska försäkringsförmedlars förening, FOTO: AXEL ÖBERG

"De flesta kunder är inte medvetna om att de indirekt får betala up front-provisioner. Det blir stora kostnadsavbränningar som fördelas ut under många år", säger han.

### "Fel väg att gå"

Branschförbundet Svensk Försäkring beslutade i somras att ställa sig bakom EU-kommissionens förslag om att provision inte ska betalas till förmedlare vid oberoende rådgivning.

Charlotta Carlberg, vd för Svenska försäkringsförmedlars förening, är däremot kritisk till ett provisionsförbud.

"Det är fel väg att gå. De viktiga frågorna är rådgivarens utbildning och kontrollsystemen, inte hur betalningar utformas", säger hon.

"I länder där provisionsförbud har införts har det lett till oönskade effekter. I Finland försvann stora delar av försäkringsmäklarkåren, men i stället har det kommit tusentals agenter som säljer enbart en enda produkt. Är det bättre för konsumenten?"

Enligt Charlotta Carlberg har förbudet i Storbritannien lett till att det främst är välavlönade som har råd med rådgivning.

Aven i Nederländerna har förbudet fått oönskade effekter.

"Där har det vuxit upp en subkultur med finansiell planering i stället, ett område som inte omfattas av regleringar", säger hon.

HANS BOLANDER  
hans.bolander@di.se  
08-573 65119

## DI Fakta

### Så fungerar engångsprovisioner

■ **Up front-provision** kallas den ersättning som betalas av försäkrings- eller pensionsbolaget till en distributör/rådgivare direkt i samband med att ett

försäkringsavtal ingås eller en finansiell produkt tecknas.

■ **Sedan betalar** bolaget normalt också ut årliga provisioner till distributörer.