

# Oberoende rådgivare – finns dom?

MÅNGA KÄNNER SIG kallade, men få kan kalla sig utvalda. Nu har regeringen presenterat ett färdigt förslag till svenskt provisionsförbud för värdepappersinstitut som uppger att de erbjuder oberoende rådgivning. Sådana värdepappersinstitut ska inte få ge råd om egna produkter. Det är bra, för det innebär att varken banker, försäkringsbolag eller större förmedlare kan marknadsföra sig som oberoende eftersom de säljer egna produkter.

Det är bara om en rådgivare enbart får sina intäkter från rådgivningen, som den kan vara oberoende. Begreppet oberoende rådgivning har hittills varit flytande. Banken har hävdats att en rådgivare är oberoende för att personen bara har fast lön och ingen provision. Fondförmedlare har kunnat säga att rådgivaren är oberoende eftersom man säljer fonder från ett stort urval av leverantörer. Men så länge banken eller fondförmedlaren har ekonomiska intressen i att sälja egna produkter eller att man tar emot provisioner för att sälja vissa produkter, så kan deras rådgivare aldrig kallas för oberoende.

De vanligaste ersättningarna som rådgivare får är del av förvaltningsavgiften på produkten de väljer åt en kund (provision), en sign on-bonus vid nyteckning, sponsring från fondbolag samt egna köp-, sälj-, eller förvaltningsavgifter. Det vanliga är till exempel att rådgivaren eller förmedlaren tar hälften av den årliga förvaltningsavgiften under en viss period.

Det innebär att nästan samtliga av dagens finansiella rådgivare är beroende på ett eller annat sätt. Dessa beroende rådgivare får framöver ta emot provisioner eller ersättningar, men bara om det redovisas tydligt för kunden och om det innebär en kvalitetshöjning i den levererade rådgivningen till kund. För de värdepappersinstitut som vill fortsätta att erbjuda oberoende rådgivning och tar emot någon form av ersättningar från tredjepart, måste sådana ersättningar oavkortat föras vidare till kund. Dock finns ett undantag för mindre icke-monetära ersättningar.

Eftersom de flesta kunder vill ha en oberoende rådgivning, så hoppas regeringen och Finansinspektionen, FI, att det ska uppstå en ny kår av sådana rådgivare som bara tar betalt direkt från kunden. Under senare år har det startats flera sådana företag. Ett exempel är Småspararguiden som förra året lanserade sig som Sveriges första äkta digitala oberoende finansiella rådgivare. Att företaget lagt till "äkta oberoende", visar att begreppet fortsatt är tänjbart. Opti är en annan ny finansiell rådgivare som kallar sig helt oberoende och FI bekräftar att myndigheten fått in många ansökningar om att starta oberoende finansiell rådgivning.

Hur ikraftträdandet av provisionsförbudet nästa år kommer att påverka bankers och försäkringsbolags distribution av sina produkter är inte tydligt än. De kan knappast erbjuda någon egen "oberoende rådgivning". Ett krav för att få kallas sig oberoende rådgivare är också att man kan erbjuda ett så pass stort urval av produkter från olika leverantörer att man kan tillvarata kundernas mål om avkastning och risknivå.

*Trevlig läsning!*  
*Ola Hellblom*



## innehållet

- 5 PNU i fokus**  
Jenny Nilsson, Insuresec
- 6 Debatt**  
Christina Tallberg
- 7 Branschens största utmaning**
- 8 Oberoende rådgivare får inte sälja egna produkter**
- 10 Ny digital tjänst för uttagsplan**
- 11 Var tredje väljer tempade tjänstepensioner**
- 12 Flyttavgifter låser in försäkringskunder**
- 14 Kortnytt + 4 frågor**
- 15 Konsumentkolumnen**
- 16 Profilen**  
Marie Hosinsky
- 20 Tema 1:**  
Statens kaka är större
- 24 Tema 2:**  
Spaning 2017
- 27 Så kan engagemanget för pensioner öka**
- 28 Heta stolen:**  
Lars Nordstrand
- 29 Tullfritt**
- 30 EU/Utland**
- 32 Kalendarium + Agenda**
- 34 Krönika**  
Dan Adolphson



**Ola Hellblom**  
Redaktör  
tidningen Pensioner & Förmåner.  
070-637 1122  
ola.hellblom@nyhetsbrev.se



**Ulf Lundblad**  
Redaktör nyhetsbrevet Pensioner & Förmåner.  
070-444 8106  
ulf.lundblad@nyhetsbrev.se



**Lena Hallergård**  
Projektledare  
event Pensioner & Förmåner.  
070-312 1549  
lena.hallergard@nyhetsbrev.se



**Anders Axklo**  
Säljare annonser och seminarier.  
070-309 05 01  
anders.axklo@nyhetsbrev.se

Nyhetsbrevet **Pensioner & Förmåner** ges ut av Bonnier Business Media. **Adress:** Torsgatan 21, 113 90 Stockholm. **Telefon** 08-409 32 011 (vx). **E-post:** pensioner.formaner@nyhetsbrev.se. **Webb:** www.pensionerochformaner.se. ISSN: 1404-1014. Innehållet lagras i Newsline Link/Affärsdata. **Ansvarig utgivare:** Åsa Uhlin, asa.uhlin@nyhetsbrev.se, 076-626 96 62. **Bildredaktör:** Andreas Elgstrand. **Redaktionsråd:** Per Andelius (försäkringsjurist), Fredrik Nordström (pensionskonsult), Mats Edler (pensionskonsult), Mats Lagerqvist (Indecap), Viveka Ekberg (styrelseprofess), Björn Nilsson (pensionskonsult), Ingvar Skeberg (rådgivare), Staffan Ström (Alecta) och Åsa Forsberg (OFR). Presslagt den 26 januari 2017. 280:e utgåvan sedan starten. Utgivning 12 nummer per år. Prenumerationspris för ett år är 5150 kr onor (exkl. moms). **Kundservice:** 08-409 32 011, kundservice@nyhetsbrev.se.

*Det är i enlighet med upphovsrättslig lagstiftning inte tillåtet att kopiera ur tidningen utan skriftligt medgivande från utgivaren.*