

Översändes genom elektronisk mail

Gabriella Johansson  
Finansdepartementet

## **Synpunkter på Europeiska kommissionens konsultationsdokument om en översyn av försäkringsförmedlingsdirektivet(IMD) och PRIPs**

Svenska försäkringsförmedlares förening (Sfm) har beretts möjlighet att ge synpunkter på Kommissionens konsultationspapper; direktivet om försäkringsförmedling (IMD) och paketerade investeringsprodukter (PRIPs). Våra synpunkter avser huvudsakligen IMD men med interfolieringar som rör PRIPs.

### **Allmänt**

Från försäkringsbolagen fristående försäkringsförmedling spelar en avgörande roll för uppkomsten och utvecklingen av en dynamisk försäkringsmarknad. Försäkringsförmedlingsmarknaden har fler aktörer och är mer konkurrensutsatt än övrig marknad under tillsyn (det finns fler än 2000 fristående försäkringsförmedlare i Sverige).

Försäkringsförmedling ser till att kunder får råd och vägledning i försäkringsfrågor och att dominerande aktörer möter konkurrens och kontinuerligt prövas på marknaden både i villkors- och prisfrågor. Särskilt gäller detta på små marknader, som den svenska, vilka i sig innebär en barriär för nyetablering till följd av begränsade expansions-, därmed vinstmöjligheter.

Som följd av förekomsten av förmedlare är marknadsrörligheten större inom försäkringsbranschen jämfört t ex inom bankområdet, denna senare sektor saknar ju i stort sett förmedlingsverksamhet och rörligheten i marknadsandelar mellan aktörerna är därför försumbar.

Tillgången till fristående distribution bestämmer i hög grad om utländska försäkringsgivare kommer att gränsöverskrida eller nya försäkringsverksamheter kommer att etableras, detta gäller i högre grad för små än för stora marknader. Krav på egen distribution innebär ofta en svåröverkomlig barriär för inträde eller nyetablering på små marknader. Fristående förmedlare sänker trösklarna för tillträde till marknaden och ser till att nya aktörer som har ett intressant kunderbjudande kan nå kunderna utan att behöva binda kapital i en egen säljorganisation. Härigenom sänks marknadskostnaderna, investeringshorisonten kortas, produktutveckling belönas och priskonkurrens gynnas.

Flera svenska försäkringsgivare har etablerats och snabbt kunnat vinna marknad pga att distribution och produkt har kunnat skiljas åt. Utländska försäkringsbolag har kunnat nå volym på den svenska marknaden utan etablering. Den vid sidan av vinstpotential viktigaste faktorn för etablering av försäkringsbolag är att distribution av produkterna – förmedlingskostnaderna – kan göras rörliga.

Alltsedan fristående försäkringsförmedling blev tillåten har marknadsrörligheten inom försäkringsområdet ökat. De försäkringsgivare som hade en cementerad marknadsdominans för 20 år sedan har fått sin ställning hotad av nya aktörer. Tack vare tillgången på fristående distribution har nybildade och utländska försäkringsbolag relativt snabbt nått marknaden med enbart rörliga anskaffningskostnader, ett förhållande som gynnat såväl etableringsbenägenhet som gränsöverskridande verksamheter. Några av försäkringsbolagen hade inte startats utan tillgång till fristående distribution.

Försäkringsmarknaden befinner sig i en kraftig omvandlingsfas, förändringen påverkar alla slag av aktörer och föranleder till omprövning av affärsmodeller och distributionsstrategier. Skillnaderna mellan ren riskverksamhet och branschglidningen mot investeringsprodukter bör härvid noteras; ett anpassat regelverk bör skilja mellan risk- och sparverksamhet samt mellan person- och sakförsäkringsförmedling.

Historiskt har personförsäkringskapital bildats genom antingen personlig försäljning eller kollektivavtal. Senare har tillkommit ackvisition genom webben. Kollektivavtalsområdet har haft lägre anskaffnings- och driftskostnader. En färdig marknad uppkommer genom kollektivavtalet och parterna behöver inte ge vare sig råd eller skäl för varje nytt försäkringsavtal som ingås, något övrig förmedling är hänvisad till.

Under senare år har den produktberoende förmedlingens andel av den rådgivna försäkringsmarknaden vuxit, på bekostnad av framförallt försäkringsbolagens direktförsäljning. Bankerna uppträder ofta som anknutna förmedlare till försäkringsbolag som ingår i koncerngemenskap, kontorsnätet har visat sig effektivt när det gäller förmedling till privatpersoner. Vidare har försäljning genom distansavtal över internet tillkommit och kommit att få en ökande andel av marknaden för initialt kapitalförsäkring men senare också pensionsförsäkring och alltefter även tjänstepensionsförsäkring.

Distansförsäljningen via web-portaler har kostnadsrationalitet för konsumenterna men reser också särskilda problem i vad avser konsumentskyddet; det är svårt att förvissa sig om huruvida konsumenten förstått innebörden av mekaniska råd från en interaktiv sajt.

Regelverket runt information och rådgivning bör omfatta den allt ökande del av försäkringsmarknaden som ackvireras utan personlig rådgivning.

På försäkringsområdet har introduktionen av fondförsäkring och senare sk depåförsäkring orsakat en glidning från personrisk till finansiell risk. Försäkringsförmedlingsreglerna har hittills omfattat båda riskområdena. Detta har varit viktigt för ett sammanhållet förmedlarbegrepp. Den sk siloprincipen har stor arbetsekonomisk rationalitet.

Noteras bör förskjutningarna i förmedlarmarknaden som följd av branschglidning och etableringen av nya aktörer. Bankerna svarar för en växande del av både produktion och förmedlingen av försäkringsprodukter. Bankförmedlingen är dominant inom breddsegmenten och vinner mark på högre segment. Expansionen av bankförmedlade försäkringsprodukter gäller både konsumentmarknad som är föremål för rådgivning och framförallt sk kryssvalsmarknader, på vilka konsumenterna väljer försäkringsbolag och produktform från en meny av alternativ med enbart allmän information som grund.

## **Vilka tjänster utför försäkringsförmedlaren?**

Försäkringsförmedlaren är en mellanman som företräder uppdragsgivare. Förmedlare kan företräda såväl försäkringstagare som försäkringsgivare.

Försäkringsförmedlaren arbetar yrkesmässigt med rådgivning i risk- och försäkringsfrågor. Som regel föranleder rådgivningen till riskavtäckning genom försäkring eller på annat sätt men det förekommer också att tjänsten begränsas till ren konsultverksamhet inom riskanalys/riskhantering/skadehantering utan produktförmedling.

Försäkringsförmedlaren biträder konsumenter och företag bl a med att identifiera risker som avser egendom, verksamheter eller person. Förmedlaren ser till att uppdragsgivare kan fatta välgrundade beslut om försäkring av de identifierade riskerna; vilken omfattning, vilket pris och vilka villkor. Försäkringsförmedlaren medverkar i produktutveckling och kan biträda med/upphandling av skräddarsydda villkor för risker i verksamheter som inte täcks av standardvillkoren. Försäkringsförmedlaren håller sig á jour med marknaden och reducerar därigenom konsumenternas sökkostnader. Förmedlaren företräder en mängd kunder och äger därigenom en förhandlingsstyrka som en enskild kund normalt inte har och kan använda denna för sina uppdragsgivares räkning, till att utverka förmånligare villkor. Förmedlaren administrerar försäkringsprogram som involverar konkurrerande försäkringsgivare och är därigenom administrativt effektiv för både kunder och försäkringsgivare. Försäkringsförmedlare tar i ökad utsträckning uppdrag som avser out-sourcing från både kundföretag, grupper av försäkringstagare och försäkringsgivare. Försäkringsförmedlaren kan utföra uppdrag åt endera eller båda av försäkringstagare och försäkringsgivare och kan även betinga sig ersättning för sina tjänster av båda kategorierna. Just de mångfacetterade uppgifterna där förmedlaren kan uppträda i skiftande roller alltefter marknad och produkt stör aktörer som har eller strävar efter dominans på marknaden och därför önskar kontrollera varje led i värdekedjan.

Dominerande produktproducenter har som regel ambitionen att öka utbytet av sina bestånd genom att söka skapa helkunder av försäkringstagare som har en eller flera försäkringar men inte hela sitt engagemang hos försäkringsbolaget ifråga. Ambitionen jävas av förmedlarens ambition att finna den optimala

totallösningen för sin uppdragsgivare inom hela gruppen av produktproducenter. Förmedlare utan koppling till produktintresset tillåter sällan försäkringsgivare att vara dominanta på varje delmarknad.

Sedan riskerna identifierats och försäkringsbehovet klarlagts har försäkringsförmedlaren att, utöver den kritiska uppgiften att söka bästa pris för riskavtäckningen, för kundens räkning bedöma de försäkringsgivare som kan komma ifråga med avseende på vidden av offererat försäkringsskydd (kapacitet), flexibilitet i villkor, rykte och varumärke särskilt när det gäller skadehantering (tidsåtgång, skäligheten i ersättning, eventuella fördelar för den skadelidande i övrigt), finansiell stabilitet, kvalitet och tydlighet i information, villkor och kundhandlingar, snabbheten i offertgivningen, begärd information samt för utställande av försäkringshandlingar, teknisk kompetens hos personalen, kvaliteten och tillgänglighet av råd till försäkringstagaren, lokal närvaro och övriga tjänster som kan gagna förmedlingen innefattande både försäkringstagare och försäkringsförmedlare.

Försäkringsförmedlaren tillvaratar också försäkringsgivarnas/produktproducenternas intressen, direkt eller indirekt. Genom att försäkringstagaresidan företräds av professionella mellanmän kommer riskerna för viss person eller verksamhet vid ansökan om försäkring att beskrivas mer korrekt. Genom tillhållande av riskspecifikationer, utredningar etc. minskar antalet försäkringar som tecknats under felaktiga förutsättningar. Försäkringsprodukterna – som ju ofta är standardiserade – appliceras efter utredning och därför på ett mer korrekt sätt i det enskilda fallet, något som bör föranleda till nöjdare kunder och minskat antal klagomål, hos även försäkringsgivarna. Det ligger i en effektivt fungerande försäkringsmarknads intresse att avtalskontrahenterna i försäkringsavtalet blir mer jämställda, så sker när konsumentintresset kan företrädas av en professionellt verksam förmedlare som är fristående visavi produktleverantören.

### **Hur ersätts försäkringsförmedlaren?**

Försäkringsförmedlare tillämpar i huvudsak två alternativa eller, i vissa fall, kompletterande ersättningsformer. Dessa varierar med typen av förmedling, vilken del av marknaden förmedlingen riktas mot samt om fråga är om privatperson eller företag och, i sistnämnda fall, storleken av företag.

Ju lägre segment i marknaden desto mer sannolikt att förmedlaren, i likhet med konkurrerande distributörer, ersätts ur den förmedlade produkten – alltså ersättning under förutsättning att försäkring tecknas.

En fungerande marknad förutsätter att finansieringen såvitt avser regelverket hålls lika för alla konkurrerande kategorier förmedlare/distributörer.

Fördelen med produktfinansierad distribution är att konsumenten betalar enbart för råd om en produkt han/hon faktiskt bestämmer att begagna sig av. Konsumenter förväntar sig att försäkringspremien innefattar samtliga kostnader och godtar som regel inte att betala en faktura för rådgivningen om en produkt man inte vill köpa eller som resulterar i avrådande från förmedlaren. Inte heller vill konsumenten betala för varje senare upplysning eller då viss åtgärd fordras under försäkringsavtalstiden. Som regel är arvodering mer kostsam för konsumenten över tiden.

Vissa försäkringsförmedlare tar enbart uppdrag mot arvode under det att andra inte accepterar uppdrag mot arvode. Det vanligaste är dock att förmedlaren har både affär som är provisionsersatt och uppdrag som arvoderas, allt enligt uppdragsgivarens preferens och typen av affär. På samma sätt tillämpar vissa försäkringsgivare nettokvoterad ackvisition under det att andra ersätter förmedlingen ur produkten. Vissa försäkringsgivare låter ersättningsfrågan vara en sak mellan förmedlare och försäkringstagare, under det att andra avtalar ersättningen med förmedlaren, som i sin tur har att informera kunden om ersättningens art och storlek. En arvoderad konsumentmarknad inom försäkringsförmedlingsområdet är inte trolig i närtid. Produkterna kommer att finansiera distributionen under överskådlig tid. Saknas finansieringsformen kommer marknadssegmentet ifråga att förbli obearbetat eller, mer sannolikt, bearbetas av förmedlare som verkar för och är anknutna produktintresset.

För översegmentet inom framförallt sakförsäkringsförmedling gäller att ersättningsformen i stort sett saknar betydelse.

Provision utgör som regel den enda ersättningen för förmedling och skötsel av den förmedlade produkten men det förekommer att förmedlare betingar sig ersättning från såväl försäkringsgivare som försäk-

ringstagare. Särskilt gäller detta när förmedlaren upprätthåller system eller organisation som är till nytta för eller gynnar försäkringsgivaren, men är oberoende av en viss transaktion.

Vissa ersättningssystem är volymberoende – eller har annan komponent som renderar förmedlaren eller dennes uppdragsgivare skalfördelar. Dessa har ifrågasatts men betraktas numera av alltfler uppdragsgivare som ett sätt att kunna bedriva effektiva upphandlingar. Ferma och Bipar (de europeiska företagens organisation för risk managers och de europeiska försäkringsförmedlarnas organisation) har träffat överenskommelse om principerna för förmedlingsverksamhet riktad till Fermas medlemmar. Under förutsättning av full transparens mellan parterna utesluts inte ersättningsformen contingency commission – alltså provision som varierar med storleken eller utfallet av förmedlad affär.

Konkurrensen mellan förmedlarbolagen är hård, något som motverkar oskäligen ersättningssystem. Det åligger också förmedlaren att meddela sin uppdragsgivare priset för förmedlingen varför ersättningsformens betydelse från ett konsumentskyddsperspektiv är liten. Ur marknadsperspektiv avgör dock ersättningsformen om distributionen till breddsegmentet skall ske genom produktproducenterna enbart eller om förmedlare som är fristående visavi produktintresset också skall kunna bedriva konkurrenskraftig verksamhet. De förmedlare som inte får rätt att finansiera sig ur produkten kommer att tappa breddmarknaden till distributör som har sådan rätt. Ersättningsformen provision gynnar uppkomsten av en marknad som inte medger marknadspåverkan genom vertikal integration.

### **Utgångspunkter för reglering**

Försäkringsförmedlaren är en nödvändig aktör på en utvecklad försäkringsmarknad, ur både konsumentskydds- och kommersiell synpunkt. För att försäkringsmarknaden fortsatt ska utvecklas dynamiskt med ökad konkurrens och introduktion av nya erbjudanden, bör försäkringsförmedlaren och övriga distributörer av försäkring verka under ett regelverk som ger rum att agera och ta initiativ utifrån olika affärsmodeller och med olika slag av finansiering.

Förmedlaren har möjlighet att se till att priserna pressas och kan även driva på produktutvecklingen. För att en positiv marknadseffekt skall uppnås fordras dock ett regelverk som medger flexibilitet i vad avser

roller visavi olika uppdragsgivare samt tillåtligheten i kommersiellt försvarbara avtalsbindningar. Ställkostnaderna för verksamheten får inte vara för höga. Sådana omintetgör enkla tjänster till konsumenter, något som skett i Sverige genom införandet av långtgående processkrav för även rådgivning om mindre sparkapital. De som bäst behöver rådgivning i finansiella angelägenheter har inte råd att betala de höga ställkostnader som dokumentationskraven orsakar. Flertalet småsparare väljer därför risk enligt intuitiv modell, med den lägre förväntade avkastning som lekmanaplaceraren åstadkommer – vilket också utgör en implicit kostnad för regleringen.

Grundläggande för en effektiv marknad är rätten att i konkurrens med andra ingå avtal och att genom sådana beskriva sin tjänst och på vilka villkor biträde kan ske. Det är angeläget och i kundernas intresse att förmedlarmarknaden tillhandahåller alternativa affärsmodeller och skall så ske måste avtalsfriheten få bestå på europeisk nivå.

Det är viktigt att samtliga aktörer som initierar, förmedlar eller föranleder till försäkringsavtal - försäkringsförmedlare, försäkringsombud, försäkringsbolag, kollektivavtalsparter, administrationsbolag, interaktiva web-portaler – ges lika förutsättningar i vad avser kostnader föranledda av regler att iakttaga, regel efterlevnad och konsumentskydd. Krav på förköps- och annan information, dokumentation, compliance, finansiering och rapportering bör vara närmast identiska oavsett aktör. Det är vidare av vikt att tillsynen är aktiv, kvalitativ och bedrivs i neutrala former visavi skilda distributionskanaler.

En särpräglad egenhet för förmedlingsområdet jämfört andra verksamheter under tillsyn är att många förmedlingsbolag är ägarledda företag med begränsad numerär anställda. Andelen småföretag är stor inom förmedlingsområdet, många har en omsättning som inte bär en särskild compliancefunktion. Att förmedlingsverksamhet kan drivas i även små företag är positivt ur marknadssynpunkt – också små orter kan bära en förmedlare som betjänar den lokala marknaden med alla slags försäkringar. Det är angeläget att sådana förmedlare kan fortsätta bedriva verksamheten som småföretag, reglerna får inte åstadkomma att dessa inte kan få lönsamhet i en liten men konsumentnyttig verksamhet pga att kostnaderna för regel efterlevnad hela tiden ökar. Det är också angeläget att regleringen sker med hänsyn till verksamheternas särprägel. Här är ju aldrig fråga om systemviktiga verksamheter.



Nedan följer våra svar på de numrerade frågor som ställs i konsultationsdokumentet.

## **A. Lika spelregler för samtliga som förmedlar försäkring**

### **A.1**

Av artikel 12 (1) – (3) framgår vilken information som en försäkringsförmedlare ska lämna till sin kund, innan ett försäkringsavtal ingås och vid behov när det ändras eller förnyas.

Vi anser att direktivet bör baseras på vilken aktivitet som sker, d.v.s. samma regler ska gälla för alla aktörer som förmedlar försäkring. Vår utgångspunkt är därför att också försäkringsbolagens säljare ska omfattas av de krav som ställs på att lämna information till kunden. Samma gäller andra aktörer som förmedlar försäkring, t ex administrationsbolag med rätt att ingå försäkringsavtal för arbetsgivares eller arbetstagares räkning, interaktiva eller andra sajter som ger råd och föranleder till tecknande av försäkring osv.

Konsumentskyddet tjänar på att konsumenten omfattas av enhetliga skyddsregler oavsett kategori vilken förmedlare som föranleder försäkringsavtalet. Kunden borde rimligtvis vara i behov av samma utredning och information, krav på rekapitulerbar rådgivning och dokumentation av denna oavsett om produkten förmedlas av en förmedlare med mäklarriktning, flerbolags- eller anknutet ombud, säljare hos försäkringsbolag eller sajt som rådger om eller förmedlar försäkring.

Att spelreglerna är lika för samma verksamhet har även betydelse ur ett konkurrensperspektiv. Inte sällan hävdas att kollektivavtalen har kostnadsfördelar visavi övrig försäkringsverksamhet. Det är angeläget att kostnadsfördelarna, i den mån de finns, inte härrör från ett lindrigare regemente. Svensk rätt har tyvärr ovanan att undanta kollektivavtalsparterna från krav som gäller för övriga medborgare. Kollektivavtalens expansion på den konkurrensutsatta marknaden för personförsäkring gör att olika regeltillämpningar får marknadspåverkan och handikappar förmedlare som konkurrerar med partsägda förmedlingsverksamheter. Det är därför ytterst angeläget att reglerna inte förfuskas genom olika tillämpning med undantag från konsumentskyddet för de särskilt förtjänta.

## A.2 Stora risker och återförsäkring

Den information som ska lämnas till kunden enligt direktivets 12 § (1) – (3), behöver inte lämnas när försäkringsförmedlare förmedlar försäkringar mot stora risker eller förmedlingen avser återförsäkring. Sfm anser att undantaget för stora risker och återförsäkring fortsatt kan gälla. Försäkringstagaren har som regel intern kompetens i dessa fall varför informationskravet inte fyller en naturlig funktion.

## A.3 Möjlighet till hårdare krav

Syftet med IMD 2 är att få fram en gemensam spelplan för försäkringsförmedling, som ska gälla för alla medlemsstater och underlätta gränsöverskridande verksamhet. Det nuvarande direktivet har implementerats med stora nationella avvikelser. Det är angeläget att det reviderade direktivet inte ger utrymme för nationellt betingad särreglering som jävar ambitionen att skapa förutsättningar för gränsöverskridande verksamhet.

Sfm ser det som positivt att man inom EU vill undvika ”gold-plating” på försäkringsförmedlingsområdet. Direktivet bör därför inte medge medlemsstaterna möjligheten att skärpa än mindre omforma kraven på olika områden. Det är i marknadens och kundernas intresse att spelreglerna ska se likadana ut inom de olika medlemsstaterna.

Nationella särregler enligt ”Det allmänna bästa” bör få återopas mot direktivenlig förmedling bara om dessa underställts Kommissionen i förväg och där fått godkännande. Inte heller när det gäller PRIPs bör nationella regler som avviker från direktivet få införas.

## A.4 Rådgivningsbegreppet

Inom ramen för förmedlingsbegreppet så faller det sig naturligt att även inrymma begreppet rådgivning. Sfm ser därför positivt på införandet av rådgivning som del av förmedlingsbestämningen. Det är viktigt att direktivet klargör att det enbart gäller rådgivning om försäkring. En kund till en förmedlare ser det förmodligen som en självklarhet att förmedlingstillfället också är en rådgivningssituation även om det även kan förekomma förmedling som inte föregås av rådgivning.

I definitionen av försäkringsförmedling som idag finns i direktivet kan man med fördel lägga till ordet rådgivning, så att definitionen blir följande:

*”Försäkringsförmedling: verksamhet som består i att **rådge**, lägga fram, föreslå eller utföra annat förberedande arbete inför ingåendet av försäkringsavtal, eller att ingå sådana avtal, eller att bistå vid förvaltning och fullgörande av sådana avtal, särskilt vid skada”.*

## A.5

En definition av rådgivningsbegreppet skulle kunna likna den som finns i MiFID. Det är dock angeläget att klargöra att de legala konsekvenserna skiljer mellan förmedling av försäkring som inte är PRIPs från produkter som är PRIPs. Att överföra MiFID-baserad praxis på sakförmedlings- eller personriskområdet torde vara kontraproduktivt.

Vår europeiska organisation BIPAR har lämnat följande förslag:

*“Insurance advice” means the provision of personal recommendations to a client in respect of one of more possible transactions to insurance contracts, provided that the purpose of that activity is not to assist the customer in concluding or performing an insurance contract. This activity shall be regulated by this Directive.*

## A.6

Kostnaden för individuell personlig rådgivning är relativt stor vid små kapital och marknaden söker efter alternativa sätt att ge biträde och service till konsumenter vars sparande inte bär kostnaden för personlig rådgivning.

Nya internetbaserade och kollektivavtalade förmedlingsmodeller har uppkommit och kan förväntas öka, vilka baserar sina rekommendationer på interaktivt informationsutbyte och på grundval av underlaget erbjuder mekaniserad rådgivning eller erbjuder både försäkring som PRIPs och icke PRIPs utan någon som helst rådgivning. Detta är också den del av förmedlingsmarknaden som växer mer än övrig marknad. Parterna i kollektivavtalet om ITP erbjuder privatanställda tjänstemän att välja försäkringsbolag, försäkringsform och fondplaceringar utan någon föregående vare sig utredning eller rådgivning. På samma sätt erbjuder staten medborgarna i det allmänna pensionssystemet att investera i PPM-fonderna

utan föregående rådgivning. Nuvarande IMD är anpassad till försäkringsförhållanden. Den innehåller ingen föreskrift om lämplighetsbedömning vid tecknande av försäkring. Om sådan skall införas bör det nog utredas vilken påverkan kravet får på verksamheter som tillämpar anonym förmedling.

Försäkring är en komplicerad produkt, och vi anser att den egentligen inte bör säljas utan en föregående rådgivning baserad på utredning och kartläggning av personliga förutsättningar, i vart fall inte till konsumenter eller löntagare i gemen. Det är särskilt viktigt att avrådningsplikten finns kvar avseende dessa kategorier.

Vi är medvetna om att kostnadsskäl gör att nya sätt att förmedla produkter och lämna råd till framförallt tjänstepensionskunder måste utvecklas. I annat fall kommer stora kategorier kunder att stå helt utan rådgivning, något som över tiden bör rendera relativt större kostnader i form av otillräcklig avkastning och därmed för låga pensioner, vilket i sin tur resulterar i en mindre skattebas.

Det är också värt att notera att samtlig förmedling täcks av artikel 12.3 redan nu, varför även utan råd förmedlingen skall vara behovsbaserad. Problemet är att reglerna inte tillämpas för alla försäkringsförmedlare, vissa som förmedlar försäkring anser sig undantagna från kraven i vad avser information, registrering, utbildning av personal och arbetsmetod visavi de försäkrade. Tillsynen av de i detta hänseende särskilt förtjänta lämnar också mycket i övrigt att önska.

Förmedling som inte baseras på råd kan vara betjänt av införandet av krav om lämplighetsbedömning. Även om inte råd lämnas är det angeläget att inte försäkringsprodukter förmedlas som är till ingen eller obetydlig nytta för konsumenten. Om mer omfattande regler antas är det viktigt att dessa görs tillämpliga på samtliga aktörer som förmedlar försäkring till konsumenter/löntagare. Det bör inte få förekomma att vissa aktörer eller områden undantas.

#### **A.7 Företagens administrativa kostnader – regelförenkling**

I motsats till andra verksamheter under tillsyn finns i förmedlingsverksamhet ett närmast direkt samband mellan tid och intäkt. För flertalet övriga subjekt under tillsyn gäller att de förvarar långsiktigt kapital

och kan fortleva många år även om nya premier inte tillgodoförs verksamheten. Administrativa pålagor drabbar därför försäkringsförmedlare hårdare än andra tillsynsverksamheter.

Dokumentationskravet bör framgå av en lagstiftning och inskränkas till situationer där rådgivningen faktiskt resulterar i förmedling av försäkring. Gällande ordning där även kundkontakter som inte resulterat i försäkringsavtal skall dokumenteras är kostsamma utan att ge intäkter och därmed onödigt betungande utan att skydda ett väsentligt konsumentintresse. Vidare bör dokumentationskravet begränsas vid löpande biträde. Konsumentskyddet bör kunna upprätthållas utan en regelbestämd byråkratisk arbetsmetod som oftast orsakar kostnader som inte har en motsvarande kundnytta. Det har ju också visat sig att kraven vid finansiell rådgivning framförallt tjänat som friskrivning för rådgivaren.

En praktisk regelförenkling på området skulle kunna vara att informationen som ska tillhandahållas kunderna finns tillgänglig på en hemsida och att kunderna godkänner att istället ta del av informationen via företagets hemsida. Risken finns att bestämmelsen om dokumentation till kunden blir kontraproduktiv, d.v.s. att kunderna trots tillhandahållandet av skriftlig information inte tar del av den.

Ett sätt att begränsa företagens administrativa kostnader är att förbjuda ”förbättring” eller expansion av regelverket på tillsynsnivå. Framförallt bör krav och underlag på rapportering vara enkel och lättförståelig så att de kan besvaras med rimlig tidsåtgång. De enkäter som tillsynsmyndigheten tillställt förmedlare uppfyller därvidlag inte kraven som bör ställas på begriplighet, det har t om varit så att tillsynsmyndigheten på förfrågan haft svårt att tolka innebörden av sina egna frågor. Svaren har blivit därefter och de slutsatser som sedan dragits av undersökningarna vidlås av en betydande osäkerhet.

Ryckighet i regelbildningen kostar tid, därmed intäkter. Förmedlare skall ha testade kunskaper på varje förändring av betydelse och därför tvingas avsätta tid för att sätta sig in i de nya reglerna. Att så måste ske vid betydande förändringar ligger i sakens natur men det är viktigt att förändringarna är nödvändiga och medverkar till en bättre fungerande marknad.

## **B. Intressekonflikter och transparens**

### **B.1 – B.2**

Beteckningen ”mellanman” mer än antyder förekomsten av potentiella intressekonflikter. Sådana är alltid närvarande i förmedlingsverksamheten eftersom förmedlare har att ta tillvara intressen andra än de egna. Det är angeläget att förmedlare både kan ta tillvara sina och uppdragsgivarens intressen och samtidigt visa hänsyn till även försäkringsgivarens legitima intressen. Att förmedlare har egna intressen att ta tillvara är självklart. Sådana bör göras tydliga men inte anses stå i konflikt med konsumentintresset.

Artikel 12 i gällande direktiv reglerar redan frågan dock utan att använda beteckningen intressekonflikt. Enligt artikel 12 skall försäkringsförmedlare klargöra för sin uppdragsgivare i vilken kapacitet förmedlaren uppträder och om råd och rekommendationer ges grundade på opartisk analys eller om förmedlaren är bunden av avtal, med en eller flera försäkringsgivare. Som följd därav vet kunden vilket intresse förmedlaren representerar och kan avtala med denne om den aktuella förmedlingen, eller välja annan förmedlare. Vidare skall försäkringsförmedlaren skriftligen motivera sina rekommendationer för viss produkt. Att så sker övervakas av nationella tillsynsmyndigheter.

En svensk förmedlare skall även redovisa priset för förmedlingen. Härigenom undviks att förmedlingen bestäms av annat än kundbehovet. En annan sak är att det i vissa fall kan vara försvarligt att förmedla en produkt som ger hög provision. Höga provisioner står i sig inte i strid med konsumentintresset. Det sker också att kunder och förmedlare avtalar om provisionens storlek eller av en delning av densamma. Det är viktigt att saken fortsatt är föremål för förhandling och överenskommelse och att kunden, för att kunna ta tillvara sin rätt, är väl informerad.

Försäkringsförmedlare bör alltid hantera intressekonflikter på ett sätt som gynnar kunderna, d.v.s. kundens bästa ska alltid stå i centrum. Givet är även att försäkringsförmedlaren ska vara transparent avseende mottagen ersättning. Det ska alltid klargöras för kunden om förmedlaren baserar sitt råd på opartisk analys eller om denne företräder ett eller flera försäkringsbolag.

Det är viktigt att den konkurrens som råder på försäkringsförmedlarmarknaden bibehålls. Vår bedömning är att konkurrens minskar förekomsten av intressekonflikter och bidrar till en dynamisk marknad som prioriterar kundintresset.

Hanteringen kring intressekonflikter skulle kunna förstärkas genom att införa ett krav på förmedlaren att avböja eller frånträda ett uppdrag där förmedlaren av någon anledning inte längre kan agera med kundens bästa för ögonen (jäv eller delikatessjäv), dock med en skyldighet att se till att kunden ges tillfälle att byta till annan förmedlare.

Vi anser följande principer bör vägleda direktivutformningen;

- förmedlare skall ha skyldighet att identifiera, hantera och mildra intressekonflikter,
- innan försäkringsavtal tecknas skall försäkringsförmedlare och försäkringsgivare förse den blivande försäkringstagaren med tillräcklig och klar information för att medge denne att fatta välgrundade beslut om köp eller avstående av köp av försäkringsprodukt,
- försäkringsförmedlare skall informera kunden om förekomsten av behörighet till underwriting eller annan rätt som är delegerad från försäkringsgivaren och som gäller eller påverkar försäkringsavtalet.

Enligt vår mening är reell konkurrens mellan förmedlare det bästa remediet mot att intressekonflikter får negativt genomslag i förmedlingsverksamheten.

### B.3

#### **Intressekonflikter i MiFID – utgångspunkt**

Den bästa regeln återstår alltid. Allmänt gäller att nya regler bara bör införas om de gamla inte fungerar tillfredsställande eller det kan visas att de nya reglerna förenklar eller förbilligar verksamheten på det aktuella området. Finanskrisen har gett upphov till en ymnighet av regler vilka alla motiveras av krisen men av vilka endast få skulle ha påverkat krisförloppet märkbart. Sfm ställer sig därför frågande till behovet av nya regler utöver eller vid sidan av eller istället för de som redan finns, men anser att intressekonflikter på förmedlarområdet i och för sig skulle kunna hanteras med utgångspunkt i principerna för MiFID. Men Sfm anser också att det inte är visat att MiFID är ett för försäkringsförmedlingsområdet

mer utvecklat regelverk än IMD. Det bör vidare förtydligas om man behöver göra någon skillnad i hanteringen beträffande livförsäkring och sakförsäkring. Vidare bör hänsyn tas till förekommande affärsmodeller och anpassning av reglerna ske till dessa.

#### **B.4 – B.7**

För svensk del är transparensen stor när det gäller ersättningar som försäkringsförmedlaren uppstår av annan än uppdragsgivaren. Försäkringsförmedlaren ska informera sina kunder om **all ersättning** som tecknande och skötsel av den aktuella försäkringen utlöser. Kunden kan därmed diskutera/förhandla ersättningen och vilka tjänster denna tillför kunden. Kunden kan även begära offert från annan förmedlare eller försäkringsbolag för att förvissa sig om att ersättningen är marknadsmässig.

Kravet på transparens ska även vara tillämpligt på försäkringsbolagens säljare, vilket säkerställer jämförbarhet och konsumentskydd. Det bör också framgå av förköpsinformationen om den totala distributionsbelastningen ökar eller minskar då förmedlingen sköts av skilda förmedlarkategorier, något som har betydelse vid ömsesidigt bedriven försäkring. Alternativt kan redovisningen i sistnämnda hänseende avse fördelningen på ackvisitionskostnader, direkt provision och allmänna marknadsföringskostnader. För kunden har uppgifterna betydelse enär en låg provisionssats mycket väl låter sig förenas med höga anskaffningskostnader. Uppgifterna torde finnas och bör såvitt avser kostnadsuttag framgå i beräkningen av DAC vid flytt av försäkringskapital. Att redovisningen av ersättning också skall omfatta direktförsäljning beror bl a av att försäljaren kan ha olika ersättning för olika försäkringsprodukter, ett förhållande som direkt kan påverka rekommendationerna till kund. Vidare ger redovisningen besked om vilka distributionskanaler som är mest kostnadseffektiva.

Det är ytterligt angeläget, inte minst för att åstadkomma lika konkurrensvillkor mellan förmedlare som är nationellt verksamma och internationellt verksamma förmedlare, att bestämmelserna om ersättningsformer och transparens inte skiljer sig åt mellan medlemsländerna. Det får inte bli så att förmedlare som kan väljer jurisdiktion med utgångspunkt i regelarbitrage. Försäkringsgivare bör som hittills kunna anta en distributionsstrategi som inkluderar, utesluter eller modifierar provisionsformen. Förmedlare bör kunna träffa samma val. Vad som är viktigt är att inte lagstiftaren reglerar ersättningsformerna utan låter saken bli föremål för avtal mellan de som berörs av förmedlingen. Kommissionen har haft starka invändningar mot ensidigt införd



reglering av ersättningsformer. Sådana infördes i Finland och har lett till att finska försäkringsgivare nu äger den finska marknaden. De mäklare som fanns har i stor utsträckning övergått till agentverksamhet och nya aktörer kommer inte längre in på den finska marknaden. Symbiosen mellan den finska lagstiftaren och finsk försäkringsindustri har lett till en mindre dynamisk marknad under ett regelverk som sannolikt står i strid med gemenskapsrätten. I Sverige har Försäkringsförbundet rekommenderat sakförsäkringsgivare att inte vidare utge provision till försäkringsförmedlare, Sakbolagen utger provisionsersättning till egna säljare och agenter. Dock har rekommendationen ej fått avsedd verkan, flera av förbundets medlemmar väljer en annan väg än förbundet och bedriver ackvisitionen med sedvanlig finansiering. Det är angeläget för Sfm att inte svenska myndigheter får anamma en särordning i linje med förbundets rekommendation som ger svenska förmedlare ett handikapp vid konkurrens om svenska risker med utländska förmedlare. Särskilt små marknader som de nordiska där ett fåtal försäkringsgivare dominerar har behov av finansieringsformen provision ur produkten. Om de fristående förmedlarna tvingas in i agentverksamhet pga finansieringsproblem cementeras marknadsdominansen till ett fåtal internordiska aktörer. Varje form av ersättning som accepteras inom EU skall också respekteras av nationella myndigheter.

När det gäller frågan under B.5 så är den inte applicerbar på svenska förmedlare eftersom vår lagstiftning i likhet med IMD inte skiljer mellan mäklare och agenter – en ordning Sfm vill behålla. Men vi anser att det inte ska göras någon skillnad på reglerna när det gäller intressekonflikter och transparens beroende på vilken typ av försäkringsförmedlare man är. Kunderna har rätt till transparens från samtliga aktörer som agerar försäkringsförmedlare.

## **C. Tydligare regler kring direktivets omfattning**

### **C.1**

#### **Se svaret under A.1.**

Som tidigare angetts så anser vi att direktivet ska vara “aktivitetsbaserat”, d.v.s. samtliga aktörer som utför försäkringsförmedling i enlighet med definitionen i direktivet ska omfattas av regleringen.

## C.2

Vi anser inte att det finns behov av några förändringar i nuvarande artikel 1.2. För ett fortsatt konsumentskydd så är det viktigt att IMD fortsätter att vara tillämplig på all form av försäkringsförmedling, och att enbart begränsade undantag tillåts. Undantagen ska enbart vara aktivitetsbaserade. Däremot föreslås att tröskelvärdet i artikel 1.2 f) sänks från 500 euro till 250 euro. Det nuvarande taket på 500 euro är för en konsument ett betydande belopp, varför det årliga premiebeloppet bör sänkas.

## C.3

Se svaret ovan under C.2.

## C.4 – C.5

Det är angeläget att konsumentinformation kan ges också inom försäkringsområdet utan att därför hela regelverket i IMD utlöses. På samma sätt måste en advokat eller revisor kunna inbegripa viss rådgivning i sin verksamhet som ett underordnat moment i ett större sammanhang utan att behöva låta registrera sig. En gräns därvid kan dras vid frågor där den sedvanliga ansvarsförsäkringen ger skydd för felaktig rådgivning. För fall ansvarsförsäkringen inte skyddar utan tilläggsvillkor för försäkringsrådgivning bör anses att tjänsten faller under IMD, med krav på registrering. Det bör övervägas att särskilja rådgivare som föranleder försäkringsavtal från sådana som enbart lämnar råd i försäkringsfrågor utan att förmedla produkter, varvid det är viktigt att se till att inte en försäkringsförmedlarkategori light tillskapas som kan verka under lindrigare regler.

Att enbart ge information om försäkring ska inte omfattas av direktivet. Det är däremot viktigt att all form av försäkringsförmedling omfattas och att alla aktörer som ägnar sig åt försäkringsförmedling är registrerade förmedlare, oavsett i vilken form som försäkringsförmedlingen äger rum. En ”ren” form av information/introduktion till försäkring ska inte omfattas av direktivet, varför det kan vara idé att införa någon form av definition på ”the activity of introducing”. Vår europeiska organisation, BIPAR, har lämnat ett förslag på följande definition:

*“The activity of introducing” means “the activity of giving a potential client the details of an insurance intermediary or insurance undertaking provided that the purpose of that activity is not to assist the customer in concluding or performing an insurance contract shall not be considered as insurance mediation”.*

Vi ställer oss bakom denna definition och tycker att den på ett bra sätt skiljer mellan information/introduktion och försäkringsförmedling.

## C.6

Det är viktigt att försöka undvika dubbla informationskrav och lagstiftning som överlappar varandra. Det är viktigt ur ett konsumentperspektiv men även ur konkurrenssynpunkt. Mindre försäkringsförmedlare har mycket svårt att få grepp om vilken lagstiftning som är tillämplig och vilka krav som ställs på dem, vilket medför att större förmedlarbolag lätt får en konkurrensfördel eftersom de har andra resurser när det gäller regelefterlevnad. Det bör på ett enkelt sätt framgå ur ett direktiv vilka regler som ska vara tillämpliga på en försäkringsförmedlare.

## D. Ökad effektivitet avseende gränsöverskridande handel

### D.1

Liksom vår europeiska organisation BIPAR, instämmer vi med kommissionens förslag att CEIOPS definition av FOS (“Freedom of Service”) tas in i det reviderade direktivet.

### D.2

Vi anser att det även bör tas in en definition i direktivet avseende FOE.

### D.3

Naturligts borde målsättningen vara att göra anmälningsförfarandet så effektivt som möjligt. Hur detta praktiskt ska ske, har vi inte något direkt förslag på. Vår europeiska organisation, BIPAR, föreslår att förfarandet förändras på så vis att värdmedlemsstaten inte ges några direkta befogenheter, varvid tremånadersperioden skulle falla bort. Vidare bör notifiering endast ske vid ett tillfälle och avse verksamheten och inte varje gång en försäkring förmedlas gränsöverskridande.

#### **D.4**

Se under D.1-D.2.

#### **D.5**

Sverige tillämpar såvitt bekant inte någon inskränkning visavi direktivet grundad på det allmänna bästa. Det är angeläget att utrymmet för undantag på denna grund begränsas till att avse enbart undantag som Kommissionen godkänt i förväg.

#### **D.6**

Den huvudsakliga problematiken vid gränsöverskridande förmedling rör försäkringsavtalsrätten och nationella särregler av skattekaraktär. Fördelningen av premier för debitering av premieskatt utgör ett problem som också har en baksida av ansvarskaraktär. Viktigast är dock svårigheten att meddela och rådge om produkter inom konsumentområdet och veta att de och förmedlingen uppfyller lagstadgade krav i den aktuella jurisdiktionen .

Förmedlingsreglerna är bara en liten del av problemkomplexet att åstadkomma en gemensam marknad för riskavtäckning och försäkringsförmedling. Pan Europeiska försäkringar på konsumentområdet är än så länge avlägsna medan större företags försäkringsprogram som regel är gränsöverskridande. Dock kan framgång med projektet PEICL (en europeisk optionell försäkringsavtalsrätt) lägga grunden för europa-produkter inom även konsumentförsäkring. Det är därför viktigt att förmedlarreglerna redan nu kalibreras med utgångspunkt i en kommande marknad för gränsöverskridande försäkringslösningar så att inte det senare visar sig att förmedlarreglerna utgör ett hinder när övriga förutsättningar för en fungerande transnationell marknad inom EU är för handen.

#### **D.7**

Ja, en sådan klausul i direktivet skulle underlätta den gränsöverskridande verksamheten för försäkringsförmedlare inom EU.

## D.8

Ja, en liknande procedur bör som redan nämnts införas i direktivet.

## E. Yrkesmässiga krav

### E.1 – E.2

Nuvarande artikel 4 (1) anger att försäkrings- och återförsäkringsförmedlare ”skall ha lämplig kunskap och kompetens enligt reglerna i förmedlarens hemmedlemsstat”. Det är svårt att ha exakta definitioner i direktivet när det gäller de yrkesmässiga kraven eftersom utbildningsformerna och framförallt kunskapsinnehållet ser olika ut i varje medlemsstat. Det bör dock ställas krav på förmedlarna att de har de kunskaper som krävs i förhållande till de produkter som ska förmedlas o.s.v. Vi bedömer det som mycket svårt att i detalj reglera kunskapskraven i direktivet, detta bör istället överlåtas till den europeiska tillsynsmyndigheten som kan anta översiktliga principer att iakttaga och därefter delegera implementeringen till den nationella tillsynsmyndigheten. Däremot är det viktigt att föreskrifterna görs tydliga och lättbegripliga och även anpassas till de utbildningsformer som finns tillgängliga. Den ordning med förbättring av direktivet som skett på tillsynsnivå i vissa medlemsländer bör inte tillåtas.

Vi anser även att samtliga aktörer som utför försäkringsförmedling ska omfattas av samma kunskapskrav och testas i samma ordning.

## 3.2 Distribution av PRIPs

Fråga 1.

Reglerna om förmedling av försäkring som är PRIPs bör undvika att styra produktutvecklingen, utveckla marknaden, medge alternativa distributionsformer samt se till att antalet möjliga val ökar samtidigt som skyddet för investeraren är gott, på en konkurrensutsatt marknad.

De nya reglerna bör utformas med grund i svaret på följande fråga; Vad är kostnaden för en ytterligare reglering jämfört med de möjliga skador för konsumenter som undviks genom regleringen? Det är viktigt att inte ett marginellt tillskott till konsumentskyddet sker till oförsvarliga kostnader.

Det är värt att notera att livförsäkring som faller under PRIPs-definition sedan många år omfattas av ett robust regelverk som innefattar tillsyn av såväl produkt som förmedling. Det är inte visat att nuvarande regler är otillräckliga eller att konsumenter som grupp har ett eftersatt skydd i dessa.

Vi noterat med tillfredsställelse att försäkring regleras som en specifik kategori av PRIPs, förhållandet medför att reglerna kan anpassas till försäkringens särprägel.

För fall MiFID kommer att utgöra grunden för de nya reglerna vill vi påminna om artikel 19 i direktivet; "In cases where an investment service is offered as part of a financial product which is already subject to other provisions of Community legislation or common European standards related to credit institutions and consumer credits with respect to risk assessment of clients and/or information requirements, this service shall not be additionally subject to the obligations set out in this Article". MiFID medger hänsyn till reglerna i andra och för produkten ifråga kompletterande direktiv, detta bör också gälla kombinationsprodukten försäkring med inslag av investering.

Det är angeläget att principen om proportionalitet får genomslag i utformningen av reglerna och att dessa är flexibla visavi storlek, struktur, komplexitet och skilda naturer av verksamheter och marknader, något arbetsgruppen 3L3 förordar och vars uppfattning vi delar.

Det är värt att notera att förmedlare fördes in under MiFID regleringen pga att MiFID täckte investeringsråd, inte distributionsregler. Eftersom reglerna kommer att bestämma förutsättningarna, därmed utvecklingen av framförallt mindre företags verksamhet är det angeläget att utgångspunkten för regelverket inte är stora verksamheter under tillsyn, för ju vilka MiFID ursprungligen utformats. En anpassning av reglerna till mindre verksamheter måste ske.

Artikel 3 i MiFID medger att vissa verksamheter inte behöver omfattas av direktivet. För fall en implementering av hela MiFID sker på förmedlarmarknaden kommer mindre företag att tvingas upphöra till följd av stigande kostnader för regelefterlevnad.

Då det inte är känt vilka produkter som faktiskt kommer att klassas som PRIPs är det svårt att göra sig en uppfattning om vilka regler som behöver införas för att skyddssyftet skall uppnås. Kommissionen har också låtit förstå att MiFID kommer att utgöra grunden för uppförandereglerna vid försäljning av PRIPs, men då även MiFID är föremål för revidering, går det inte att med säkerhet fastslå vilka regler som därvid kommer att gälla.

Sfm anser att försäkringar vars garanti omfattar minst inbetald premie ej skall kategoriseras som PRIPs under den ytterligare förutsättningen att det är försäkringsgivaren som svarar för garantin.

Fråga 2.

#### Intressekonflikter

Där intressekonflikter kan uppstå åligger det distributör – rådgivare, finansiella institutioner, förmedlare, försäkringsgivare, agenter/ombud, cover holders och försäljare av PRIPs-produkter – att identifiera, hantera och minimera konfliktorsaken, på ett sätt som är proportionerligt med hänsyn till verksamhetens natur och omfattning. Vi anser att de mycket detaljerade och tvingande reglerna under MiFID ur ett kostnads/intäkts perspektiv orsakar för stora kostnader i förhållande till de vinster som kan påräknas. Regler om intressekonflikter på en fri marknad bör utgå från den verklighet marknaden representerar, i detta fall att förekommande intressen skall bringas i överensstämmelse (försäkringstagarens, förmedlarens och försäkringsgivarens). MiFID utgår från att enbart kundintresset skall beaktas. Regleringen skall återspegla kommersiella realiteter; i detta fall bl a att det innebär en kostnad att göra investeringsprodukter tillgängliga för en konsument. Ett åliggande för distributör att ta upp och särskilt flagga för intressekonflikter i rådgivningen kan medföra att konsumenten får uppfattningen att något onormalt är för handen och därför avstår från att ingå i en investering som skulle vara fördelaktig.

#### Kostnads- och intäktstransparens

De mycket detaljerade reglerna i MiFID om incitament (inducements) skapar oönskade biverkningar. I praktiken missgynnar de produktfinansierad distribution och gynnar den arvoderade marknaden, något som gör att stora delar av breddmarknaden berövas tillgång till fristående rådgivning och förmedling.

På de marknader där MiFID fått utgöra normen för ersättningsformer har implementeringen i vissa fall skett på ett sådant sätt att det t o m visat sig svårt för försäkringsförmedlare att kunna ta betalt av försäkringsgivare för tjänster de tillhandahåller försäkringsgivaren.

MiFIDs regler om incitament är ett hinder för en fri marknad som medger aktörer skälig ersättning på marknadsmässiga grunder. Dessa får en icke avsedd marknadspåverkan i det att fristående förmedling framförallt kommer att ske inom betalningsstarka segment under det att lägre marknadssegment – som ju objektivt har större behov av biträde – inte kan finansiera en rådgivning som är skild från produktintresset.

Enligt vår uppfattning finns lösningen i en kombination av regler om transparens i vad avser ersättning, kostnader och villkor samt informationen i dokumentet KIID.

Ett principbaserat synsätt skulle kunna ge uppgiften att närmare utforma dokumenten till försäkringsbranschens aktörer.

Sfm anser att intressekonflikter skall hanteras och att samtliga kostnader, inklusive ersättningar, för PRIPs skall redovisas konsumenten på ett transparent sätt. Framförallt är det viktigt att konsumenten informeras om och förstår eventuella skillnader mellan inbetalad premie och kapital som investeras.

#### Passande-/lämplighetsbedömning

Istället för passende-/lämplighetsbedömning vill Sfm föreslå följande; Varje förmedlare eller tillhandahållare av försäkring som är PRIPs skall på basis av information från kunden utreda dennes behov av försäkring med investeringskomponent samt med utgångspunkt i kundens preferens för risk ange skälen för och föreslå en eller flera försäkringsprodukter som svarar mot kundens behov. För fall det visar sig att tillgängliga försäkringsprodukter inte svarar mot kundens behov skall förmedlaren/tillhandahållaren aktivt avråda kunden från att ingå i försäkringsavtal. Sådan avrådan kan göras i standardiserad text. För fall kunden inte vill ge fullständig information skall förmedlaren/tillhandahållaren begränsa sitt ansvar



genom att framhålla att investeringsförslaget bygger på vad som är känt. Ansvaret bör bedömas i enlighet med sådan ansvarsbegränsning.

#### Om KIID

Dokumentet bör tas fram av försäkringsgivaren eftersom denne bäst känner produkten. I fall där förmedlare använder försäkring som del i ett större koncept bör också förmedlaren ha rätt att där så erfordras ta fram ett KIID som täcker konceptet.

Produktinformationen bör standardiseras så att den i möjligaste mån medger jämförelse. Det bör anföras försäkringsbranschen, innefattande både försäkringsgivare och förmedlare, och Finansinspektionen att tillsammans ta fram mallen för ett sådant dokument.

Ansvaret för att KIID som tagits fram av försäkringsgivare också tillhandahålls kunden åvilar alltid försäkringsgivaren, men förmedlare, vars fullmakt medger mottagande av KIID för kundens räkning, skall därigenom anses ha åtagit sig att lämna KIID. I sistnämnda fall bör förmedlaren anses ha ansvaret mot kunden för fall överlämnande av KIID inte sker.

För Svenska försäkringsförmedlares förening

Stockholm den 30 december 2010

Per Andelius

VD