

2016-09-27

Fi2016/02589/V

Yttrande angående promemorian Några finansmarknadsfrågor

Sveriges Konsumenter vill yttra sig kring promemoriens förslag kring finansiell rådgivning.

Vi ställer oss starkt kritiska till att regeringen går emot utredarens förslag och inte vill införa ett provisionsförbud vid finansiell rådgivning. Trots att vi har en delad problembeskrivning kring konsumenternas svaga ställning och det centrala problemet med rådgivares intressekonflikter väljer regeringen att gå en mäktig och lönsam bransch till mötes och bara införa miniminivån i MIFID II. Detta trots att både Finansinspektionen och Konsumentverket förespråkar ett provisionsförbud.

Vi och den europeiska konsumentrörelsen BEUC anser att det är helt otillräckligt förlita sig på kraven i MIFID II. Det kommer inte leda till någon större förändring av konsumentskyddet av följande skäl:

- Kriterierna för att en provision ska vara tillåten enligt MIFID II, och anses möjliggöra att rådgivningen tillvaratar kundens intressen, är alltför svaga och lätta för branschaktörer att uppfylla. Redan idag krävs att rådgivaren ska tillvarata kundens intressen, ändå är intressekonflikterna utbredda inom finansiell rådgivning. Det nya tillägget att provisionen även måste vara kvalitetshöjande är enkelt att uppfylla genom exempelvis att peka på det personliga mötet som ett mervärde. Eftersom finansiella rådgivare ofta är högt avlönade med diverse rörliga ersättningar så kan även höga nivåer på provisionen motiveras. De andra två kriterierna går sannolikt också att uppfylla med diverse kringtjänster som ofta har ett klen mervärde för kunden om man jämför med kostnaden det innebär att få finansiell rådgivning som styrs av provisioner.

- Kravet att redovisa provisionerna för kunden kommer inte heller leda till en större skillnad i praktiken. Det har redan testats i Storbritannien och Nederländerna utan tillräckliga effekter. Studier gjorda av BEUC visar att kunderna har svårt att uppfatta hur provisionerna kan påverka rådgivningen. Att provisioner utbetalas tycker kunderna inte är konstigt eftersom rådgivaren måste ha en ersättning för sitt arbete. Och även om provisionen redovisas som ett belopp i kronor så är det sannolikt få som reagerar eftersom det framstår som att det är någon annan som betalar, trots att det egentligen indirekt är kunden själv som gör det. Den centrala aspekten är ju istället att rådgivaren får mer i ersättning ju dyrare produkt denne rekommenderar. Det är det få kunder som uppfattar innebörden av detta. Det är också lätt för rådgivaren att framställa provisionen som något helt naturligt, kunderna är i rådgivarens händer och utgår från att begreppet rådgivare innebär att kundens intresse sätts främst.
- Att skydda begreppet ”oberoende rådgivning”, för att göra det lättare för kunder att hitta rådgivning där deras intresse sätts främst, är också otillräckligt. Det är alldeles för svårt för kunderna att uppfatta värdet av oberoende rådgivning och så länge provisionsdrivna säljare kan fortsätta att kalla sig för rådgivare blir det svårt för kunderna att värdera skillnaden. Dessutom är det lätt för provisionsdrivna rådgivare att använda andra likvärdiga begrepp, som exempelvis ”fristående”, som kan ge ett vilseledande intryck av oberoende. Kontentan är att näringsidkare som vill erbjuda oberoende rådgivning kommer att få svårt att skapa en hållbar affärsmodell eftersom det blir svårt attrahera kunder som vill betala för något som de tillsynes kan få gratis någon annanstans.
- Det enda sättet rådgivningen skulle kunna finansieras genom provisioner från tredje part, utan att det leder till intressekonflikter, vore om rådgivarens ersättning var den samma oavsett vad kunden väljer. Då skulle den enda kvarvarande faktorn som kan ge rådgivaren högre intäkter vara att se till att kunden blir nöjd och stannar, genom att denne får bra råd. En sådan modell skulle behöva kompletteras med ett krav på bredd i utbudet så att rådgivaren inte bara har dyra produkter i sortimentet.

I Storbritannien och Nederländerna har man redan infört ett provisionsförbud. Där har det lett till bättre kvalitet i rådgivningen och till utveckling av nya rådgivningsmodeller som utgår från konsumentens behov istället för en jakt på provisioner. I Nederländerna har utbudet av lågprisprodukter fördubblats hos rådgivarna och i Storbritannien har avgifterna sjunkit med i genomsnitt 20 procent enligt finansmyndigheten FCA. Farhågorna om att konsumenters tillgång till rådgivning skulle minska har inte heller besannats. Däremot har de mest oseriösa aktörerna försvunnit och konsumenterna har blivit mer medvetna i valet av finansiell rådgivare. Fortfarande behövs dock ett komplement för de mest utsatta konsumenterna, men det problemet fanns redan innan.

Så länge provisionsdriven rådgivning är tillåten i Sverige kommer det att slå undan benen för oberoende rådgivning som tar betalt direkt av konsumenten. Vi har sett flera exempel på nya aktörer som försöker utveckla oberoende och mer kostnadseffektiva sätt att hjälpa

konsumenterna men de kommer ha fortsatt svårt att konkurrera så länge konsumenterna upplever att de kan få tillsynes likvärdig hjälp ”gratis” genom provisionsdriven rådgivning.

Att inte införa ett provisionsförbud är synd för Sverige som ett föregångsland när det gäller att utveckla nya innovativa tjänster. Men det är framförallt synd för konsumenterna som fortsätter vara utlämnade till provisionsdrivna rådgivare som har all anledning att inte sätta konsumenternas intresse främst.

För Sveriges Konsumenter



Jan Bertoft
Generalsekreterare



Jakob König
Sakkunnig