

Finansdepartementet
Postboks 8008 Dep
0030 Oslo



Saksbehandler:
BE

Vår dato:
26.02.2009

Vår referanse:
2008/721

Deres dato:
12.12.2008

Deres referanse:
07/5535 FM AG

Høring – rapport om konkurransen og effektiviteten i markedet for verdipapirfond og andre spareprodukter

Vi viser til Finansdepartementets høring av 12.12.08 om Kredittilsynets utredning om konkurransen og effektiviteten i markedet for verdipapirfond og andre spareprodukter.

Kredittilsynet har ved stedlig tilsyn funnet at personkunder blir rådet til å flytte sparepengene sine blant annet fra verdipapirfond og bankinnskudd til mer kompliserte, mindre transparente, mer risikofylte og mindre likvide spareprodukter. Dette er etter Forbrukerrådets oppfatning et graverende funn.

Forbrukerrådet registrerer for ofte at forbrukere blir solgt produkter som ikke tilfører kunden en tilstrekkelig forventet avkastning, i forhold til risiko, kostnad og likviditet. Finansforetakene har med dette opprettet et marked som gir stor inntjening for foretakene, med tilsløring av produktets reelle egenskaper som middel. Dette er svært uheldig.

Det er også Forbrukerrådets inntrykk, gjennom erfaring med klager på spareprodukter, at investeringsrådgivere i noen tilfeller har styrt spareatferden vekk fra spareprodukter og investeringer som er i kundens interesse, for å maksimere betalingen fra produsentene av produktene.

Forbrukerrådet er, i likhet med Kredittilsynet, av den oppfatning at bedret forbrukeropplysning er et viktig tiltak i sparemarkedet. Finansportalen bør i denne sammenheng gis ressurser til å videreutvikle sitt bidrag.

Rådgivning = salg

Forbrukerrådet støtter et påbud om å bruke tittelen "selger" når distributøren av spareprodukter mottar godtgjørelse fra produsentene av produktet. Det være seg om godtgjørelsen tilkommer selger selv, selgers arbeidsgiver eller foretaket selger er tilsluttet.

Forbrukerrådet mener begrepene rådgivning og rådgiver bare kan brukes dersom et foretak eller selger tar seg betalt for selve rådgivningen direkte av kunden, og ikke har inntekter fra salg av produktene. Samtidig må en rådgiver tilby et bredt spekter av de beste produktene i markedet, på tvers av leverandører. Dette sikrer at kundene får objektive og nøytrale råd, og at tilbyder, enten det gjelder den enkelte selger eller dennes arbeidsgiver, ikke har insentiver for å tilby et produkt framfor et annet. Det vil resultere i at kundens interesser er førende for rådgiver. Dette åpner igjen opp for at

UTGIVET AV:



Forbrukerrådet
The Consumer Council
of Norway

Postadresse:
P.b. 4594 Nydalen
NO-0404 Oslo

Besøksadresse:
Rolf Wickstrøms vei 15
0486 Oslo

Org. nr.:
NO 871 033 382 MVA

post@forbrukerradet.no
forbrukerportalen.no

Publikumstelefon:
815 58 200
Sekretariatet,
tlf.: 23 40 05 00

rådgiver kan anbefale kunden nedbetaling av gjeld, som ofte er det beste økonomiske rådet for en rekke forbrukere. Betaling for rådgivning bør være basert på timepris.

Sammenlikner man investeringsrådgivning med andre profesjoner som for eksempel advokat, så betaler man advokaten for tjenesten som utføres. Investeringsrådgivning har sin inntekt fra produktene som selges. Det blir da helt tydelig at det som i dag omtales som investeringsrådgiver er en selger av produkter. Bruk av tittelen selger er derfor i stor grad klargjørende for kunden om hva som tilbys.

Kostnader på investeringsprodukter

Kostnad ved kjøp av investeringsprodukter må komme klarere frem på salgsprospekt og markedsføringsmateriell. Prosentvis gjengivelse av diverse honorarer er ikke holdbart. Forbrukerrådet foreslår at finansinstitusjonene legger fram regneeksempler på hva et investeringsprodukt reelt koster for kunden. Her må det gå tydelig fram hvor mye honorarene til forvalter spiser av kundens eventuelle avkastning. Sett ut i fra et konkurranseperspektiv eksisterer det ikke god nok informasjon om kostnader til at kunden har reell sammenlikningsmulighet mellom tilbydere av investeringsprodukter. Antallet kostnadselementer må også reduseres, slik at man enklere kan forholde seg til ett eller to tall for provisjoner/omkostninger/honorarer.

Salgsprospekter – klar og tydelig informasjon om risiko og kostnader

Kostnadselementer for forbruker som tilfaller produsent og distributør må komme klart fram, det samme gjelder for opplysning om risiko. Undersøkelser gjennomført av Forbrukerrådet viser tilfeller der selger tilbyr investeringsprodukter hvor disse opplysningene blir underkommunisert fra selgers side. Det er derfor viktig at salgsprospekt og markedsføringsmateriell blir tydeligere. Forbrukerrådet har også registrert vesentlige avvik i fullstendige prospekter og såkalte forenklede prospekter, hvor selgere ber kundene vektlegge det forenklede prospektet.

Forbrukerrådet tar på bakgrunn av dette til orde for en standardisert versjon av salgsprospekter for investeringsprodukter. Denne må inneholde en fast skala for risikovurdering som gjelder for alle produkter, noe som betyr at leverandørene må forholde seg til en uniform skala som hvert produkt skal klassifiseres i. Samtidig må salgsprospektet ta med en standardisert form for prispresentasjon. Usammenliknbare salgsprospekter hemmer konkurransen, og reduserer forbrukers mulighet til å sammenlikne tilbud mellom forskjellige leverandører betraktelig.

Forbrukerrådet finner det interessant at Kredittilsynet setter spørsmålstegn ved om salgs- og markedsføringspersonalet i finansforetakene har hatt tilstrekkelig forståelse av produktene de selger. Dette understreker ytterligere behovet for å utforme informasjon som er forståelig for vanlige småsparere.

Skriftlig dokumentasjon av rådgivningen

Forbrukerrådet har undersøkt dokumentasjon av rådgivningen som forelegges kunden, og kommet til at disse er av meget varierende kvalitet. Her må det komme klarhet i når kunden skal få med seg den skriftlige dokumentasjonen av hva som er sagt og gjort i kundemøtet. Dersom foretakene legger opp til at denne ikke skal skrives under og deles ut før et eventuelt salgstidspunkt, vil ikke kunden ha tilstrekkelig mulighet for å vurdere informasjonen gitt i møtet før en beslutning treffes.

Løsningen bør derfor være at kunden får dokumentasjonen allerede etter første møte, hvor man har gått gjennom kundens økonomi og kartlagt egnethet. Den må også inneholde finansforetakets investeringsforslag. Kunden skal også ha forstått hva en spareløsning koster totalt, og være inneforstått med hvilken risiko, tidshorisont og likviditet sparingen har. Det er nødvendig at dagens løsninger gjennomgås.

Vi viser for øvrig til vedlagte utredning fra Forbrukerrådet.

Med hilsen
for Forbrukerrådet

Jorge Jensen
underdirektør

Bjørnar Eilertsen
rådgiver

UTGIVER AV:



forbrukerportalen.no



FORBRUKERRÅDET