

Finansdepartementet

Dnr Fi2020/01016/FPM

Stockholm 2020-05-12

## **Promemorian ”Avgifter vid återköp och flytt av fond- och depåförsäkringar” (dnr Fi2020/01016/FPM)**

Max Matthiessen AB lämnar följande remissvar på Finansdepartementets promemoria.

Max Matthiessen har medverkat vid framtagande av remissvar från Svenska Försäkringsförmedlares förening (SFM) och vi ställer oss bakom SFM:s svar. Därutöver vill Max Matthiessen framhålla följande.

### **1. Sammanfattning**

Max Matthiessen är försiktigt positiv till förslagen som framförallt syftar till en ökning av en fri flytträtt. Det finns dock anledning att påpeka att förslagen riskerar att få negativa effekter som kan vara svåra att överblicka. Det handlar bl.a. om risken för att individer i framtiden inte kommer att erbjudas den rådgivning och så kallad ”nudging” som många gånger är viktig vad avser frågor relaterade till pensionsområdet och att marknadens aktörers intresse av att främja det viktiga nysparandet minskar till förmån för ökat fokus på ”gammalt kapital”. Det finns också en risk för en ökad ensidighet vad avser distributörer av pensionsförsäkringar. Det handlar även om risken att en tvingande lagstiftning skapar intressekonflikter som inte gagnar kunderna. Slutligen hyser Max Matthiessen en oro för en liknande utveckling som den som tidigare gällde på den s.k. PPM-marknaden, dvs. en risk för att oseriösa aktörer dyker upp inom segmentet flytt av pensionskapital.

### **2. Bristande analys och konsekvensbeskrivning**

Frågan om flytträtt av försäkringskapital har utretts och beretts i flera olika sammanhang under de senaste 20 åren, vilket bl.a. framgår av punkt 4.5 i promemorian. Det är därför av intresse att notera att promemorian endast är på 23 sidor. Max Matthiessen anser att de nu föreslagna ändringarna jämfört med tidigare utredningsförslag inte i tillräcklig omfattning har analyserats och motiverats. Det dras på ett antal ställen i promemorian slutsatser där detta blir extra tydligt. Det är tyvärr uppenbart att utredningen inte alls har analyserat konsekvenserna av sitt förslag i sin hela bredd. Det bör här påpekas att inte heller riksdagens skrivelse till regeringen om lagförslag varit underbyggd av en gedigen analys eller konsekvensbeskrivning.

I kapitel 9 ”Förslagets konsekvenser” berörs konsekvenser för företag och enskilda. Här hade Max Matthiessen förväntat sig ett resonemang som berör riskerna för försäkring av information och rådgivning till försäkringstagare och ersättningsberättigade. Ett sådant resonemang saknas dock i sin helhet.

Förslaget bedöms få betydande och långtgående konsekvenser för en i allt väsentligt välfungerande marknad för distribution av försäkringar. Vår bedömning är att förslagen bl.a. kommer att gynna försäljning av försäkringsföretagens egna produkter med egen säljkår på bekostnad av rådgiven försäkringsdistribution genom förmedlare. För ett försäkringsföretag som har olika typer av produkter i sitt utbud uppstår en intressekonflikt genom lagstiftning. Utredningen har inte på ett tillfredställande sätt övervägt eller redogjort för de konsekvenser som följer med förslaget.

Att så är fallet framgår till exempel redan av bakgrundsbeskrivningen i kapitel 4 "Bakgrund". Här hade det varit rimligt att ha en helt egen punkt avseende "Distribution av livförsäkring", men faktum är att detta ämne inte alls berörs i bakgrundsbeskrivningen.

I princip samma sak gäller för kapitel 9 "Förslagets konsekvenser". I förbigående nämns t.ex. att försäkringsförmedlare "indirekt" påverkas av förslagen. Där tar dock konsekvensbeskrivningen slut. Mycket övergripande beskrivs konsekvenserna för kunder och försäkringsföretag under rubriken "Konsekvenser för företag och enskilda". Här saknas en mer djupgående analys och analysen har helt uteblivit vad avser konsekvenserna för distributionen av försäkring i allmänhet och i förlängningen för försäkringsförmedlarna.

### **3. Gränsdragningsfrågor avseende produkter**

#### **3.1 Allmänt**

I promemorian föreslås ändringar av reglerna vad avser uttag av avgifter vid återköp och flytt av fond- och depåförsäkring. Som framgår av promemorian (punkt 4.3) finns det en legaldefinition av fondförsäkring. En s.k. depåförsäkring saknar en legaldefinition och utgör enligt svensk näringsrätt en traditionell försäkring, eller närmare bestämt en annan livförsäkring än en fondförsäkring. Begreppet traditionell försäkring saknar nämligen också en legaldefinition.

I lagtexten har av förklarliga skäl inget av dessa begrepp använts. Istället gäller ändringarna "...försäkringar där försäkringstagarna eller andra ersättningsberättigade bär placeringsrisken...".

Utöver traditionell försäkring i form av produkten depåförsäkring finns det på marknaden traditionella försäkringar med olika grad av garantier, en premiegaranti på mer än 80 procent är i dagsläget ovanligt. Detta innebär att det föreligger olika grad av "placeringsrisk" för försäkringstagaren och andra ersättningsberättigade även vid andra produkter som klassificeras som traditionell försäkring. På motsvarande sätt finns det fondförsäkringar med garantimoment, vilket innebär en begränsning av "placeringsrisken" för försäkringstagaren och andra ersättningsberättigade. Detta synes inte alls ha beaktats i utredningsarbetet. Detta är något som borde ha beaktats då förslagen medför en stor skillnad i förutsättningarna för försäkringsföretagen beroende på vilken produkt som tillhandahålls. Det borde dessutom vara ointressant för rätten att genomföra, och för kostnaden för genomförandet av, en flytt av försäkringskapital vem som har rätten att besluta om placeringen av kapitalet. Det kan finnas lika viktiga skäl för genomförande av en flytt, och konsekvenser av flytten för försäkringstagaren, försäkringsföretaget och övriga kunder, oberoende av vem som har rätten att placera kapitalet och bär placeringsrisken.

### **3.2 Livförsäkring är kollektiv**

Alla försäkringstagare som tecknar en livförsäkring blir en del av ett försäkringskollektiv. De kollektiva momenten varierar av olika skäl, bl.a. beroende på om försäkringen är tecknad för livsfall med ett sparande eller för dödsfall utan sparande. Ett försäkringsföretag som tillhandahåller livförsäkring behöver göra antaganden för varje försäkringskollektiv. Det görs bl.a. antaganden om livslängd, dödlighet, duration, avkastning och diverse omkostnader. Baserat på dessa antaganden beslutas premier och avgifter. Även i en fondförsäkring eller s.k. depåförsäkring påverkas samtliga försäkringstagare av dessa antaganden och därmed även av övriga försäkringstagares beteenden och utfall av dödlighet och livslängd hos de försäkrade. Utredningen har helt fokuserat på placeringsmomentet av tillgångarna i försäkringen vid bedömning av skillnad mellan traditionell försäkring, fondförsäkring och depåförsäkring. Max Matthiessen anser att utredningen har missat att väga denna delfråga mot övriga kollektiva moment i en livförsäkring, särskilt mot bakgrund av att man i promemorian faktiskt konstaterar att försäkringsföretagen kan komma att höja sina försäkringsavgifter för att kompensera för uteblivna flyttavgifter. Dessa höjningar kommer att beröra hela försäkringskollektivet och inte bara de som har för avsikt att utnyttja en rätt att flytta sitt försäkringskapital. Det borde inte vara rimligt att acceptera detta synsätt med en retroaktiv tillämpning. Befintliga försäkringstagare som har träffat avtal med givna förutsättningar riskerar således att påverkas negativt av andra försäkringstagares beteende baserat på nya tvingande förutsättningar.

### **3.3 Intressekonflikt genom lagstiftning**

Max Matthiessen anser inte att utredningen på ett tillräckligt sätt har kunnat motivera varför reglerna ska vara olika mellan olika produkter och att det är "placeringsrisken" som ska vara styrande. Lagstiftningens utformning kommer att skapa en intressekonflikt för distributörer av försäkring, inklusive försäkringsföretagen själva i de fall ett försäkringsföretag tillhandahåller olika typer av livförsäkringsprodukter med olika tillämpning av reglerna. Det kan vara så att denna intressekonflikt är acceptabel och att den kan hanteras, det är dock märkligt att utredningen inte alls har berört denna frågeställning. Det är uppenbart att det finns en risk att förutsättningarna, t.ex. distributionsersättning till en försäkringsförmedlare eller produktlönsamheten hos ett försäkringsföretag, blir olika beroende på produktens utformning och att detta riskerar att påverka den produkt som erbjuds en presumtiv försäkringstagare.

## **4. Förslagets effekter på distribution av försäkring**

Som framgår ovan har utredningen inte alls beaktat den komplicerade frågan avseende distribution av försäkring. Det saknas en mer grundläggande analys av förekomsten av anskaffningskostnader, motivet till dess existens och förväntade effekter på försäkringsföretagens framtida anskaffningskostnader efter genomförandet av förslagen.

#### **4.1 Kundens behov av distribution av försäkring**

Det är Max Matthiessens bedömning att anskaffningskostnader till stor del är hänförliga till kostnader för information och rådgivning och andra tjänster som lämnas av försäkringsföretaget eller en extern distributör till försäkringstagare och ersättningsberättigade. Distribution av pensionsförsäkringar är till stor del beroende av rådgivning. Detta faktum har berörts i Högsta förvaltningsdomstolens dom HFD 2018 ref. 68 där frågan om förmånsbeskattning av en av arbetsgivaren bekostad information och rådgivning till en anställd om dennes pensionsförmåner prövades. Domstolen konstaterade bl.a. följande.

”Det torde vara oomstritt att dagens tjänstepensionssystem är mycket komplext och att en tjänstepensionsplan i dag som regel innehåller en mängd alternativ och valmöjligheter för den enskilde att ta ställning till. Ett allt större ansvar har kommit att läggas på den enskilde att aktivt ta tillvara sina intressen och själv verka för ett så gott framtida pensionsutfall som möjligt. Detta förutsätter att den enskilde har tillgång till relevant information men också att denne får hjälp och stöd för att förstå vilka alternativ som står till buds och därigenom kunna göra en realistisk bedömning av utfallet av de olika alternativen.”

Arbetet med att övertyga individer och företag att börja spara eller spara mer är kostsamt. En ny kund, med ett begränsat belopp att placera, ofta mindre, månatliga premier, är i regel en förlustaffär för försäkringsföretaget under ibland många år. Försäkringsföretaget tar således en finansiell risk och motiverar sina anskaffningskostnader med att bolaget under försäkringsavtalets duration kommer att kunna räkna hem dessa.

Max Matthiessen vill särskilt lyfta fram det värde som skapas för försäkringstagaren i samband med distributionen av en försäkring. Det handlar bl.a. om information och rådgivning och andra tjänster som lämnas till försäkringstagaren av försäkringsföretaget eller en extern distributör i samband med anskaffningen och i viss mån under försäkringstiden. Detta värde kan finansieras direkt ur försäkringstagarens egen ficka eller genom att anskaffningen finansieras av försäkringsföretaget som tredjepartsersättning vid distribution via försäkringsförmedlare och som lön m.m. vid distribution i egen regi. Med en modell där ett försäkringsföretag finansierar distributionen genom anskaffningskostnader gör försäkringsföretaget i praktiken en ”förskottsbetalning” hänförlig till försäkringstagaren. Det är närmast att betrakta som ett lån till försäkringstagaren som är tänkt att amorteras under försäkringstiden genom avgiftsuttaget. Förr var det vanligt att denna skuldpost bokfördes på det individuella försäkringsavtalet genom s.k. zillmering. Att denna metod inte längre tillämpas ändrar dock inte det faktum att det föreligger en skuld till försäkringsföretaget som har finansierat tjänsterna som försäkringstagaren har tillgodogjort sig.

Skulle försäkringstagaren välja att återköpa eller flytta sin försäkring innan försäkringsföretaget hunnit skriva av den utbetalda ersättningen har försäkringsföretaget i dag möjlighet att tillgodogöra sig ännu inte avskriven tredjepartsersättning genom en flyttavgift. Genom att försäkringsföretagen har möjlighet att hantera den risk som är förenlig med anskaffningskostnaden upprätthålls goda förutsättningar för distribution av försäkringar.

#### **4.2 Distribution har en kostnad**

Distribution av försäkring har ofrånkomligen en kostnad. Ju mer stöd och hjälp en kund behöver desto större blir anskaffningskostnaden. Extern distribution betraktas generellt som mer kostnadseffektivt än distribution genom egen säljkår. Kostnadseffekter som antas gynna både kunder och aktieägare.

Utöver de värden som direkt eller indirekt tillgodoförs försäkringstagaren, se punkt 4.1, och kostnaderna härför finns det anledning att erinra om de kostnader som uppstår med anledning av legala åtaganden. Även dessa kostnader behöver försäkringsföretaget och/eller försäkringsförmedlaren regelmässigt finansiera över tid.

Att införa ett avgiftstak vid återköp eller flytt av försäkring som innebär att försäkringsföretaget inte kan kompensera sig för kvarstående anskaffningskostnad kommer inte att trola bort anskaffningskostnaden. Den finns kvar. Oavsett om distribution görs genom t.ex. försäkringsförmedlare eller egen säljkår.

Om ett försäkringsföretag inte kan ta ut kostnaden där den uppstår genom en avgift som beaktar kvarstående anskaffningskostnad, kommer kostnaden istället att behöva tas ut på annat sätt. Här kan man tänka sig olika alternativ. Ett nära till hands stående tillvägagångssätt skulle kunna vara att inledningsvis höja avgiftsuttaget ur försäkringen så att anskaffningskostnaden skrivs av snabbare. Detta skulle inverka menligt på försäkringstagares vilja att flytta sina försäkringar eftersom den nya försäkringsmiljön kommer att förefalla väsentligt mycket mindre förmånlig, även om den över hela placeringshorisonten faktiskt är bättre än kundens nuvarande lösning. Ett annat tänkbart sätt är att det kvarvarande försäkringskollektivet får dela på notan för den återstående anskaffningskostnad som är förenad med en försäkring som återköpts eller flyttats innan anskaffningskostnaden är avskriven. Frekventa flyttare torde med en sådan modell komma att utgöra en belastning för försäkringskollektivet och driva upp kostnader för de försäkringstagare som inte lika frekvent eller aldrig ser över sin nuvarande försäkringslösning.

#### **4.3 Försäkringsförmedlarens roll i distribution av försäkringar**

Förslaget slår mot Sveriges försäkringsförmedlare och därigenom mot Sveriges försäkringstagare.

Till skillnad från ett försäkringsföretags interna säljkår har försäkringsförmedlare möjlighet att utvärdera flera försäkringsföretags produkter och kunna erbjuda den leverantör vars försäkringar bäst motsvarar kundens krav eller behov. Försäkringsförmedlare har större möjligheter att företräda kundens intressen, än försäkringsföretaget som bara kan tillhandahålla sitt egna produktutbud. Det är missvisande att beskriva att försäkringsförmedlaren "anskaffar kunder och erhåller ersättning från företagen för detta." (PM sid 18). En väl fungerade och stark förmedlarkår skapar förutsättningar för distribution av försäkringar i kundens intressen. Som framgår ovan tillgodoser försäkringsförmedlaren kundens behov av information, rådgivning m.m. Det aktuella lagförslaget bedöms på ett genomgående sätt omöjliggöra de ersättningsmodeller som många välorganiserade försäkringsförmedlare i dag arbetar med. Detta trots att ersättningsmodellerna analyserades och "godkändes" som en del i den utredning som föregick införandet av lagen om försäkringsdistribution.

Vår bedömning är att lagförslaget allvarligt försämrar förutsättningarna för distributionen av försäkringar. Särskilt försvårande bedöms förslaget vara i förhållande till de kunder som ännu inte påbörjat ett sparande alternativt vars placeringsbara kapital är litet. En grupp kunder som enligt vår uppfattning ofta, men inte alltid, har ett större behov av hjälp att börja spara och att löpande se över sitt sparande i försäkring.

Det beskrivna innebär att även en försäkringsförmedlare tar en finansiell risk när de hjälper en kund att teckna en livförsäkring. För att begränsa denna risk har många försäkringsförmedlare förhandlat fram en ersättningsmodell som beräknas som en andel av premiens storlek och som överstiger den försäkringsavgift som tas ut ur försäkringen – på kort sikt. Modellen innebär att försäkringsföretaget tar över delar av den finansiella risken och betalar ersättning till försäkringsförmedlaren, för redan utförda tjänster, som överstiger de avgifter som försäkringsföretaget har hunnit ta ut av försäkringstagaren. Införandet av ett tak för flyttavgift som förhindrar att försäkringsföretaget beaktar ännu inte avskrivna anskaffningskostnader riskerar att leda till att den nu rådande modellen kommer att upphöra eftersom försäkringsföretagen kan tänkas vara ovilliga att iklä sig den risken.

Detta riskerar i sin tur leda till att försäkringsförmedlars förutsättningar att bistå kunder som har ett mindre placerbart kapital, dvs. de grupper som typiskt sett har störst behov av rådgivning kring sparande, försämrar. Förslaget riskerar också leda till att nysparandet minskar och att en jakt på "gammalt kapital" ökar. Det kommer att framstå som mindre lönsamt och mer riskabelt att investera tid och resurser i att förmå kunder att bygga upp ett sparkapital. Detta skulle vara en olycklig utveckling eftersom själva sparandet, dvs. att en kund väljer att börja spara, har större betydelse för kundens slutkapital, t.ex. pensionen, än vilken produkt kunden väljer att spara i, även om det senare också är betydelsefullt och ofta tarvar kvalificerad rådgivning.

#### **4.4 Förmedlarnas ersättningssystem**

Som framgår ovan finansieras extern distribution av försäkringar, genom t.ex. försäkringsförmedlare, i betydande utsträckning genom tredjepartsersättningar. Under de senaste åren har lagstiftaren, såväl den svenska som den europeiska, vid flera tillfällen grundligt utrett och anpassat lagstiftning kring tredjepartsersättningar. Lagstiftarna har funnit att tredjepartsersättningar spelar en nödvändig roll i distributionen av försäkringar, men också finansiella instrument och tjänster.

Lagförslaget bedöms leda till ett stopp för välfungerande ersättningsstrukturer på bl.a. marknaden för distribution av tjänstepensioner, t.ex. nuvarande tredjepartsersättningsmodeller där distributören erhåller en ersättning beräknad på premien. Lagförslaget omintetgör inte bara flera års grundligt lagstiftningsarbete, det leder också till långtgående och negativa konsekvenser för den del av marknaden, såväl kunder som tillhandahållare av försäkringsdistributionstjänster, som köper och säljer tjänster med tredjepartsersättning som valuta. Av samma skäl som delar av branschen argumenterade för tredjepartsersättnings existensberättigande och av samma skäl som lagstiftaren beslutade att tillåta tredjepartsersättningar bör detta förslag, så som det nu är utformat, avslås.

#### **4.5 Avgiftstaket riskerar att begränsa distribution av försäkring**

Försäkringsföretagens kostnad för extern distribution som finansieras genom tredjepartsersättning beräknas ofta som en procentuell andel av värdet på den distribuerade försäkringen, samtidigt som kostnaden för egen säljkår inte i samma utsträckning bygger på anskaffat kapital utan snarare nedlagd tid. Detta torde innebära att ett förbud mot att beräkna en flyttavgift som en procentuell andel av försäkringens värde i större utsträckning kommer att påverka externa distributionskanaler och deras ersättningsmodeller. Lagförslaget innebär således en konkurrensnackdel för de försäkringsföretag som uteslutande eller i stor utsträckning arbetar med externa distributörer som ersätts genom tredjepartsersättningar. Det torde också försvåra nyetableringen av nya aktörer genom att tillgången till extern säljkår begränsas som en konsekvens av förslaget. En sådan utveckling skapar inte ökade förutsättningar för konkurrens, den hämmar konkurrensen.

Samtidigt är det ett faktum att även en distribution i egen regi är kostsam. Förslagen riskerar därför i förlängningen att försvåra och begränsa all distribution, även sådan som försäkringsföretagen själva tillhandahåller, särskilt vad avser de kunder som ännu inte påbörjat ett sparande och som därför är i störst behov av råd och stöd.

#### **4.6 Risk för oseriösa aktörer**

Lagen om försäkringsdistribution gäller, till skillnad från den upphävda lagen om försäkringsförmedling, för alla aktörer som distribuerar försäkringar. Det är Max Matthiessens uppfattning att lagens tillämpning bl.a. leder till att försäkringsförmedlare tillhandahåller kvalificerad rådgivning om försäkringssparande för kunderna. Med de i dag tillåtna och tillämpade ersättningsmodellerna kommer seriösa aktörer fortsatt att tillhandahålla rådgivning som är anpassad till kundens krav och behov. Det kommer att fortsätta växa fram kostnadseffektiva rådgivningsprocesser för kunder med enklare behov.

Max Matthiessen är dock rädd för att konsekvenserna av lagförslagen kommer att förändra ersättningsmodeller och därmed förutsättningarna för distribution av försäkring. Det finns en uppenbar risk för att aktörer med aggressiv marknadsföring driver en liv- och pensionsmarknad som inte tar avstamp i kundens behov, utan snarare produktens distribution. Där volym på produkten i varje läge trumfar den individuella kundens krav och behov. Där kunder med stort kapital blir särskilt attraktiva att bearbeta med lågkvalitativ, icke-individualiserad och prispressad rådgivning med för kunden oförutsedda effekter på förmånsbeskattning, inkomstbeskattning, det privatekonomiska utrymmet eller efterlevnaden av regelverket i sig för den delen. PPM har blivit en för många konsumenter dyrköpt läxa och det finns en risk för en liknande utveckling på försäkringsområdet.

## **5. Avgifter vid återköp och flytt av fond- och depåförsäkring**

Även när det gäller de konkreta förslagen om begränsningar av avgifterna blir det tydligt att det saknas analys av skälen bakom förslagen.

På sidan 13 andra stycket under "Återköps- och flyttavgiften bör endast avse direkta administrativa kostnader" dras till exempel slutsatsen att det inte är "rimligt" att försäkringstagarna ska få

"övervältra" kvarstående anskaffningskostnader på den flyttande försäkringstagaren. Det saknas dock helt beskrivning av skälen till att denna slutsats dras. Detta är en stor förändring jämfört med tidigare förslag och en sådan ändring av inställning borde rimligen ha motiverats på ett tydligare sätt. Det saknas också, som framgått ovan, förståelse för anskaffningskostnadens mekanism. Det är således helt missvisande att beskriva att avgiftsuttaget övervältras på kunden när det egentligen till stor del handlar om en "återbetalning" av kostnader för rådgivning m.m. som kunden har tillgodogjorts initialt finansierat av försäkringsföretaget.

I det tredje stycket i samma avsnitt dras också slutsatsen att det bör anses vara "rimligt" med ett avgiftstak för administrativa handläggningskostnader motsvarande 600 kr. Även här hade det varit rimligt med en djupare analys av valet av nivå. Den valda nivån känns inte underbyggd utifrån redovisade fakta och innebär i praktiken en tydlig prisreglering.

I punkten 9 "Förslagets konsekvenser" (sid 17) anføres att det har visat sig att den som avser att återköpa eller flytta sitt sparande i fond- och depåförsäkring ofta blir föremål för "oberättigat" höga avgifter. Det framgår dock inte någon analys av omfattningen av "oberättigat" höga avgifter och inte heller framgår det en analys av var gränsen mellan berättigade och oberättigade avgifter borde dras.

Det är Max Matthiessens uppfattning att det råder en god konkurrenssituation på marknaden för individuella tjänstepensioner och privata pensionsförsäkringar. Det finns också långtgående krav på information om avgifter och ersättningar inför distribution av sådana försäkringar. Det finns därför anledning att anta att utrymmet för omotiverade och "oberättigade" anskaffningskostnader är mycket begränsat.

## **6. Retroaktiv tillämpning**

Frågan om retroaktiv lagtillämpning har berörts i stor omfattning i tidigare utredning och genomgående har lagstiftaren konstaterat att försiktighet är påkallad. Det är därför med viss förvåning som Max Matthiessen noterar bristen på motiv till varför tidigare ställningstaganden inte längre bör vara gällande. Frågan berörs enbart på sidan 16 f. "Frågan om retroaktiv tillämpning".

Här framförs utan någon motivering att det är "viktigt" utifrån ett konsumentperspektiv att en försäkringstagare med en gällande försäkring erbjuds samma återköps- och flyttavgifter som en försäkringstagare som tecknar en ny försäkring. Max Matthiessen ifrågasätter detta påstående och menar att det är ännu viktigare, bl.a. ur ett rättssäkerhetsperspektiv, att träffade avtal ska fortsätta att gälla med de förutsättningar som samtliga parter har varit införstådda med vid avtalets träffande. Avvikelser från en sådan grundläggande princip genom tvingande lagstiftningen måste motiveras ordentligt.

Trots att man i samma avsnitt konstaterar att förslagen "kommer att innebära en kraftig begränsning av avgifterna vid återköp och flytt av fond- och depåförsäkringar" finner man att det av hänsyn till konsumentskyddsintresset inte är "skäligt" att den som väljer att utnyttja sin återköps- eller flytträtt ska bära försäkringsföretagets anskaffningskostnad, oavsett om avtalet tecknades före eller efter ikraftträdandet av de nya bestämmelserna. Det framgår dock inte av promemorian hur man kommit



fram till denna skälighetsbedömning, som av "samma skäl" skulle tillämpas vad avser införandet av avgiftstak och fribelopp vid flytt eller återköp av äldre fond- och depåförsäkringsavtal.

## 7. Ikraftträdande

Vid distribution av försäkring genom försäkringsförmedlare föreligger det ett trepartsförhållande (kund, försäkringsförmedlare och försäkringsföretag). Mellan alla dessa tre parter föreligger olika typer av avtal. I förslaget har enbart berörts förslaget konsekvenser på försäkringsavtalet som sådant. Som framgått ovan har frågan om distribution i allmänhet och försäkringsförmedlarens roll i synnerhet lämnats outredd i promemorian. Det innebär att förslaget konsekvenser på övriga avtalsförhållanden inte har behandlats. Skulle lagförslaget införas i dess nuvarande utformning kommer det att innebära att olika typer av ingångna avtal måste omförhandlas. Detta låter sig inte göras till den 1 januari 2021. Ett eventuellt ikraftträdande måste medge en längre tid för omställning. Antingen genom övergångsbestämmelser som beaktar redan ingångna avtal eller genom att ikraftträdandedatumet senareläggs.

## 8. Kollektivavtalad försäkring

Max Matthiessen anser att det på en väl fungerande pensionsmarknad satt under välbehövlig konkurrens är angeläget att förutsättningarna för kollektivavtalad försäkring inte ska avvika från den övriga pensionsmarknaden. I sedvanlig ordning synes tyvärr denna fråga lämnas därhän i såväl förslagen som i direktiv till kommande utredningar.

I övrigt hänvisar vi specifikt till remissvaret från SFM.

## 9. Effektivare arvodering

Genom förbudet för försäkringsdistributörer som tar emot tredjepartsersättningar att marknadsföra sig som oberoende, har lagstiftaren tydliggjort gränsdragningen för och påvisat möjligheten för framväxten av en oberoende rådgivningsmarknad. Det kan konstateras att marknaden visar få tecken på en kraftig tillväxt av en sådan oberoende rådgivning. Max Matthiessen beklagar i viss mån detta. Enligt Max Matthiessen finns det fördelar för såväl kund som distributör att kunna kalla sig oberoende, men nackdelarna med en arvodesbaserad ersättningsmodell överväger i dagsläget fördelarna. För många kunder är det administrativt och skattemässigt betungande att betala för pensionsrådgivning vid sidan om försäkringen. Max Matthiessen är övertygad om att förutsättningarna för framväxten av en stark och oberoende rådgivningsmarknad väsentligen skulle stärkas om det skulle vara möjligt att betala för distributionsåtgärder, t.ex. rådgivning, genom ett uttag ur en pensionsförsäkring. Genom en sådan möjlighet skulle en kund, i likhet med vad som gäller för försäkringsföretagens rådgivning, kunna betala för en extern rådgivning inom ramen för försäkringens avgifter. Max Matthiessen anser därför att lagstiftaren bör utreda möjligheten för förmedlare att med hjälp av försäkringsföretaget och genom avtal med kunden ta betalt för rådgivning och andra distributionsåtgärder genom ett uttag ur en pensionsförsäkring. En sådan ordning skulle också skapa jämnare konkurrensförutsättningar mellan försäkringsföretag i deras roll som distributör och försäkringsförmedlare.

**Max Matthiessen AB**