



RAPPORT

Uppföljning av de nya reglerna om försäkringsdistribution för försäkringsföretag

20 december 2021



Dnr 21-31667

Innehåll

Sammanfattning	3
Inledning	5
De nya reglerna om försäkringsdistribution	5
Uppdraget	7
Avgränsningar	7
Metod för att mäta effekter	8
Urval av försäkringsföretag	8
Rapportens disposition	9
Resultat av kartläggning	10
Avgifter inom försäkringar	10
Mottagna tredjepartsersättningar	11
Lämnade tredjepartsersättningar	12
Ersättning till anställda inom företagets distribution	14
Utbud och distribution av investeringsalternativ	14
Försäkringsföretagens distributionskanaler	16
Analys	18
Risker för försäkringstagare vid distribution	18
Intressekonflikter finns fortfarande	18
Minskad distribution av strukturerade produkter	20
Högre krav på mellanhänder	21
Bilaga 1. Risker vid distribution av skadeförsäkringar	23
Bilaga 2. Företag som ingår i kartläggningen	24

Finansinspektionen
Box 7821, 103 97 Stockholm
Besöksadress Brunnsgatan 3
Telefon +46 8 408 980 00
finansinspektionen@fi.se
www.fi.se

Sammanfattning

Finansinspektionen har fått i uppdrag av regeringen att redovisa de effekter som de nya reglerna om försäkringsdistribution hittills har haft.

Vår kartläggning visar att försäkringsföretagen har gjort flera förändringar i sina ersättningssystem, framför allt för lämnade provisioner och ersättningar till anställda inom företagens distribution. Bland annat har de tagit bort så kallade up front-provisioner och storleken på provisioner till mellanhänder, som försäkringsförmedlare, beror i huvudsak inte på vilka investeringsalternativ som försäkringstagarna väljer inom en fond- och depåförsäkring. Dessutom får anställda inte längre rörlig ersättning i samma utsträckning som tidigare. FI bedömer att de nya reglerna har bidragit till ändringarna, och att de därmed har stärkt skyddet för försäkringstagarna.

Försäkringsföretagen har dock inte genomfört lika stora förändringar vad gäller de fondprovisioner som de tar emot inom fond- och depåförsäkring, vilket kan tyckas motsägelserfullt ur ett intressekonfliktperspektiv. De är fortfarande en andel av fondavgifterna som försäkringstagarna betalar. Det innebär att ju dyrare fonder som försäkringstagarna väljer, desto högre ersättning får företagen. FI har sett exempel där fondprovisionen är tio gånger så hög för en aktivt förvaltd fond jämfört med en billigare indexfond. Storleken på fondprovisionen för ett visst investeringsalternativ är också oberoende av hur distributionen sker och vilka tjänster som tillhandahålls. Det innebär sammantaget intressekonflikter som är svåra att hantera för företagen, och att försäkringstagarna kan påverkas att välja dyrare fonder än vad som är bäst för dem. Finansinspektionen anser att ersättningssystem i första hand bör utformas så att intressekonflikter förhindras.

Kartläggningen visar också att antalet indexfonder har ökat både i försäkringsföretagens utbud och som andel av distributionen inom fond- och depåförsäkring. Färre företag erbjuder strukturerade produkter och distributionen av dessa produkter har minskat. Företagen uppger att dessa förändringar främst beror på en ökad konkurrens och prismedvetenhet hos försäkringstagarna. FI bedömer dock att även de nya reglerna bör ha bidragit till detta.

De flesta försäkringsföretag fastställer inte målgrupp för enskilda investeringsalternativ. De anger i stället målgrupper för försäkringsprodukter, det vill säga för traditionell försäkring, fondförsäkring och depåförsäkring. Det är en skillnad jämfört med värdepappersinstitut, för vilka det finns ett uttryckligt krav på att bestämma målgrupp för varje finansiellt instrument. Om försäkringsföretagen fastställde målgrupp för varje investeringsalternativ, skulle de behöva ta ett större ansvar för att komplexa produkter inte säljs till kunder som de inte är lämpliga för. Det gäller till exempel situationer där förmedlare ger råd till försäkringstagare om strukturerade produkter som placeras i en depåförsäkring.

De nya reglerna har inte väsentligt påverkat vilka distributionskanaler som försäkringsföretagen använder. De har dock lett till att företagen ställer högre krav på mellanhänder, vilket bör ha stärkt konsumentskyddet. Det har också blivit vanligare att försäkringsföretagen inte betalar provisioner till mellanhänder för delar av distributionen. Det tyder på att det utvecklas nya modeller för mellanhänder att ta betalt för sina tjänster.

Finansinspektionen kommer inom tillsynen att följa försäkringsföretagens tillämpning av reglerna om försäkringsdistribution och utvecklingen på försäkringsmarknaden.

Inledning

Finansinspektionen (FI) har fått i uppdrag av regeringen att redovisa de effekter som de nya reglerna om försäkringsdistribution hittills har haft. Rapporten är avgränsad till försäkringsföretagens distribution av sparandeförsäkringar. Kartläggningen tar främst sikte på hur företagen hanterar ersättningar som de tar emot från eller lämnar till en tredje part, utbud och distribution av investeringsalternativ inom fond- och depåförsäkringar samt distributionskanaler.

De nya reglerna om försäkringsdistribution

Det så kallade försäkringsdistributionsdirektivet¹ (IDD) antogs i januari 2016. Direktivet har genomförts i Sverige främst genom lagen (2018:1219) om försäkringsdistribution (LFD) och Finansinspektionens föreskrifter (FFFS 2018:10) om försäkringsdistribution (distributionsföreskrifterna), som båda trädde i kraft den 1 oktober 2018 (den 1 oktober 2019 för vissa pensionsförsäkringar). Kommissionen har också antagit delegerade förordningar med bestämmelser om produktstyrning och distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter.² Genom lagen om försäkringsdistribution upphävdes lagen (2005:405) om försäkringsförmedling.

Ett av de huvudsakliga syftena med de nya reglerna har varit att stärka kundskyddet vid distribution av försäkringar. Även försäkringsföretag omfattas av reglerna, vilket är en skillnad från lagen om försäkringsförmedling. Syftet är att kundskyddet ska vara likvärdigt oavsett om en försäkringsprodukt säljs direkt av försäkringsföretaget eller genom exempelvis en försäkringsförmedlare (prop. 2017/18:216, s. 107).

En försäkringsdistributör, det vill säga ett försäkringsföretag eller en försäkringsförmedlare, får inte ta emot ersättning i samband med försäkringsdistribution från någon annan än kunden om det kan motverka att distributören uppfyller sin skyldighet att följa god försäkringsdistributionssed, med tillbörlig omsorg ta till vara kundens intressen och handla hederligt rättvist och professionellt.³ Försäkringsdistributörers system för ersättning till anställda inom distributionen ska

¹ Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 av den 20 januari 2016 om försäkringsdistribution.

² Kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/2358 av den 21 september 2017 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 vad gäller produkttillsyns- och styrningskrav för försäkringsföretag och försäkringsdistributörer, respektive kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/2359 av den 21 september 2017 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 vad gäller informationskrav och uppföranderegler för distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter.

³ 4 kap. 1 och 3 §§ LFD.

också vara uppbyggt på ett sätt som inte motverkar distributörens förmåga att uppfylla dessa skyldigheter.⁴

Försäkringsdistributörer som utvecklar försäkringsprodukter ska i processen för produktgodkännande ange en fastställd målgrupp av slutkunder för varje försäkringsprodukt.⁵

För distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter och vissa pensionsförsäkringar gäller särskilda regler. Vid sådan distribution ska företaget vidta alla lämpliga åtgärder för att identifiera, förhindra och hantera de intressekonflikter som kan uppkomma mellan bland annat distributören, en anknuten försäkringsförmedlare och en kund.⁶ Försäkringsdistributören får dessutom bara erbjuda eller ta emot en ersättning från någon annan än kunden om den inte har någon negativ inverkan på distributionstjänsten eller försäkringsprodukten.⁷ Det ska bland annat särskilt beaktas hur ersättningen förhåller sig till värdet på produkten och de tjänster som tillhandahålls och om det är en engångsersättning eller om ersättningen sträcker sig över hela avtalstiden. Vidare ska det också beaktas om det finns något rörligt eller resultatbaserat tröskelvärde utifrån försäljningsvolym som påverkar ersättningens storlek och om ersättningen skulle kunna uppmuntra företaget att erbjuda eller rekommendera en viss produkt trots att det finns en annan som bättre motsvarar kundens behov.⁸ Ersättningen får inte heller försämra försäkringsdistributörens förutsättningar att agera hederligt, rättvist och professionellt i enlighet med kundens bästa intresse.⁹

Det finns också särskilda bestämmelser med avsikt att kraftigt begränsa förekomsten av så kallade up front-provisioner, vilket förenklat uttryckt är provisioner som baseras på framtida förväntade premiebetalningar. Vid distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter får distributören inte erbjuda eller ta emot ersättning från någon annan än kunden om ersättningen till väsentlig del avser tjänster som ännu inte har utförts eller till sin storlek baseras på premiebetalningar som ännu inte har betalats.¹⁰

Utöver dessa regler finns det i lagen om försäkringsdistribution och distributionsföreskrifterna även bestämmelser om bland annat krav på kunskap och kompetens, information till kunderna, bedömning av kundens krav och behov samt passande-

⁴ 4 kap. 5 § LFD. I 8 kap. 3 och 4 §§ distributionsföreskrifterna finns närmare bestämmelser om ersättningssystem och villkor för rörlig ersättning.

⁵ 4 kap. 8 § LFD.

⁶ 6 kap. 2 och 3 §§ och 7 kap 1 § LFD.

⁷ 6 kap. 8 § 1 LFD.

⁸ Den delegerade förordningen (2017/2359) art. 8.2 a, c, d och f.

⁹ 6 kap. 8 § 2 LFD.

¹⁰ 6 kap. 9 § LFD.

respektive lämplighetsbedömning vid distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter och vissa pensionsförsäkringar.

Uppdraget

FI har av regeringen fått i uppdrag att redovisa de effekter som de nya reglerna om försäkringsdistribution hittills har haft när det gäller:

- målsättningen att stärka kundskyddet på försäkringsmarknaden och att uppnå en mer likartad reglering för de aktörer som tillhandahåller rådgivning på finansmarknadsområdet,
- förekomsten av provisioner och effekter av reglerna om rådgivning grundad på en opartisk och personlig analys, och
- försäkringsdistributörers val av distributionskanaler och distributionsmodeller.

Uppdraget ska redovisas till regeringen senast den 31 december 2021.

Avgränsningar

FI har under flera år särskilt uppmärksammat risken för försäkringstagare i samband med distribution av sparandeförsäkringar. Vi har därför i samråd med Finansdepartementet avgränsat uppdraget till distribution av sparandeförsäkringar i form av individuell tjänstepension och kapitalförsäkring samt privat pensionsförsäkring, med och utan rådgivning. Kollektivavtalad tjänstepension omfattas inte, eftersom risken för försäkringstagarna bedöms vara lägre vid distribution av sådan.

Granskningen är också avgränsad till de regler som rör försäkringsföretagens hantering av intressekonflikter, tredjepartsersättningar, ersättningar till egna anställda och till viss del reglerna om målmarknad för utvecklare av försäkringsprodukter.

Avgränsningen innebär att kartläggningen inte omfattar skadeförsäkring. I bilaga 1 finns dock en övergripande redogörelse av vissa av de problem som kan förekomma vid distribution av skadeförsäkringar.

Effekter av reglerna om rådgivning grundad på en opartisk och personlig analys redovisas inte i rapporten eftersom försäkringsföretagen inte kan erbjuda en sådan. Effekter av de nya reglerna om försäkringsdistribution när det gäller förekomsten av provisioner för andra försäkringsdistributörer än försäkringsföretag redovisas i rapporten Uppföljning av de nya reglerna om provision och oberoende rådgivning¹¹. I den rapporten redovisas också de effekter som de nya reglerna om

¹¹ FI dnr 21-31636.

marknader för finansiella instrument har haft för värdepappersinstitut vad gäller investeringsrådgivning.

Metod för att mäta effekter

Det finns utmaningar med att mäta effekterna av de nya reglerna om försäkringsdistribution. Att en förändring har skett efter det att reglerna infördes innebär inte nödvändigtvis att det är på grund av reglerna. Exempelvis påverkar även konkurrens mellan olika aktörer, medial uppmärksamhet och digitalisering hur försäkringar distribueras. Försäkringstagarnas preferenser kan också ha ändrats. Eftersom mycket av innehållet i de nya reglerna var känt långt innan reglerna trädde i kraft, kan försäkringsföretagen dessutom ha anpassat sig till dessa i god tid före ikraftträdandet.

För att mäta effekterna av de nya reglerna har FI bitt försäkringsföretagen att besvara en enkät med frågor om bland annat ersättningsmodeller och distribution. Företagen har fått besvara frågor om förhållandena vid utgången av 2015 respektive i dag. Det tidigare datumet är således innan IDD utfärdades i januari 2016. Förutom att redogöra för vilka förändringar som de har iakttagit har företagen fått svara på om de anser att förändringarna beror på de nya reglerna om försäkringsdistribution. FI kan av svaren se att likartade förändringar enligt en del företag har motiverats av de nya reglerna, medan andra företag anger andra förklaringar, exempelvis ökad konkurrens eller medial uppmärksamhet. På grund av osäkerheten i orsakssamband mellan de nya reglerna och de förändringar som har skett bör resultaten tolkas med försiktighet.

Urval av försäkringsföretag

I Sverige finns det ungefär 40 försäkrings- och tjänstepensionsföretag som driver livförsäkringsrörelse. En del av dem erbjuder bara riskförsäkringar, medan andra bara har kollektivavtalad tjänstepension. Som har förklarats under rubriken Avgränsningar ovan, ingår inte sådana försäkringar i kartläggningen.

Enkäten har skickats till alla försäkringsföretag som erbjuder individuell tjänstepensionsförsäkring, kapitalförsäkring eller privat pensionsförsäkring, med undantag för ett antal mindre företag som endast vänder sig till en bestämd krets av försäkringstagare. Totalt fjorton försäkringsföretag har fått och besvarat enkäten, se bilaga 2 för en förteckning.

Sju av företagen erbjuder traditionell försäkring, det vill säga försäkringar där försäkringsgivaren garanterar en viss minsta avkastning, och där försäkringstagaren har små eller inga möjligheter att påverka investeringsinriktningen. Tretton av företagen erbjuder fondförsäkringar, nio av dem erbjuder också depåförsäkringar. I en fondförsäkring kan försäkringstagaren välja placeringsinriktning i fonder. I en

depåförsäkring kan försäkringstagaren förutom fonder välja även andra finansiella instrument, som till exempel aktier.

Rapportens disposition

Närmast följer resultaten av kartläggningen. I det avsnittet presenterar vi de förändringar som försäkringsföretagen har gjort sedan 2015 vad gäller avgifter som försäkringstagarna betalar, ersättningar till eller från en tredje part, ersättningar till anställda, utbud och distribution av investeringsalternativ samt hur försäkringar distribueras. Redogörelsen baseras på försäkringsföretagens svar på FI:s enkät om inte annat anges. Med tidpunkten *i dag* avses när försäkringsföretagen besvarade enkäten, vilket var i augusti 2021.

Den del som handlar om mottagna tredjepartsersättningar gäller endast fond- och depåförsäkringsverksamhet. Vid distribution av traditionella försäkringar tar försäkringsföretagen inte emot tredjepartsersättningar i form av fondprovisioner. Därför uppstår inte motsvarande intressekonflikter mellan försäkringsföretagen och försäkringstagarna som för fond- och depåförsäkringar. Delen om utbud och distribution av investeringsalternativ gäller också bara för fond- och depåförsäkring, eftersom det endast är inom dessa försäkringar som försäkringstagarna kan välja mellan olika investeringsalternativ.

Därefter följer en analys där vi resonerar om konsekvenserna av de förändringar som har skett och vilka risker som kvarstår.

Resultat av kartläggning

Kartläggningen visar att avgifter inom försäkringar har sjunkit. Försäkringsföretagen har också gjort flera förändringar i sina ersättningssystem, framför allt för de ersättningar som de lämnar till en tredje part och ersättningar till anställda inom företagets distribution. Företagen har även gjort ändringar i utbud och av vilka investeringsalternativ som de distribuerar inom fond- och depåförsäkring.

Avgifter inom försäkringar

Försäkringstagarna betalar avgifter för sina försäkringar. För såväl traditionella försäkringar som för fond- och depåförsäkringar betalar de en försäkringsavgift till försäkringsföretaget. För fondförsäkringar betalar de vanligen också fondavgifter. Vid handel av till exempel aktier inom depåförsäkringar betalar de ofta även transaktionsrelaterade avgifter.

Försäkringsavgifterna har sjunkit något sedan 2015. Försäkringsföretagen uppger att orsakerna till det i första hand är en allmän prispress på grund av konkurrens, men även en ökad digitalisering.

Även fondavgifterna har i genomsnitt sjunkit sedan 2015. Enligt försäkringsföretagen beror också det i huvudsak på en prispress på marknaden. En anledning uppges också vara att försäkringstagarna numera i större utsträckning väljer fonder med låga avgifter. Uppgifterna från försäkringsföretagen överensstämmer med vad som framkommer i AMF:s fondavgiftsrapport 2020.¹²

De transaktionsrelaterade avgifterna har enligt försäkringsföretagen också sjunkit något som en följd av ökad konkurrens.

Försäkringsföretagen anser alltså inte att det är de nya reglerna om försäkringsdistribution som är den huvudsakliga orsaken till de sänkta avgifterna. Flera företag uppger dock att de nya reglerna kan ha haft en viss effekt på försäkrings- och fondavgifterna. Framför allt genom de högre krav som ställs på informationen som företagen ska lämna om avgifterna, vilket har gjort det lättare för kunderna att jämföra avgifter. För fondavgifterna uppger företagen också att högre krav på transparens i och med Mifid 2-direktivet¹³ och Priip-förordningen¹⁴, liksom en

¹² <https://www.amf.se/pressrum/rapporter--fakta/>

¹³ Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument och om ändring av direktiv 2002/92/EG och av direktiv 2011/61/EU.

¹⁴ Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1286/2014 av den 26 november 2014 om faktablad för paketerade och försäkringsbaserade investeringsprodukter för icke-professionella investerare (Priip-produkter).

medial uppmärksamhet, har lett till en ökad prismedvetenhet hos försäkringstagarna.

Mottagna tredjepartsansättningar

Samtliga tretton försäkringsföretag som distribuerar fond- och depåförsäkringar tar löpande emot tredjepartsansättningar från fondbolagen i form av fondprovisioner – som ibland benämns fondrabatter eller kick-backs. Fondprovisionerna är generellt en andel av fondavgiften till fondbolagen. Eftersom fondavgifterna varierar beroende på fond beror storleken på fondprovisionerna på vilka fonder som försäkringstagarna väljer. Fondprovisionerna varierar därför också mellan fonder av samma typ, exempelvis mellan olika aktivt förvaltade fonder och mellan olika indexfonder. Det gäller för alla försäkringsföretagen. Några företag uppger dock att skillnaderna mellan hur stora fondprovisioner de får beroende på vilken fond som distribueras, har minskat sedan 2015.

När storleken på fondprovisioner varierar kan det uppstå en intressekonflikt om försäkringsföretaget har ekonomiska incitament att distribuera andra fonder än de som är bäst för försäkringstagaren. Företagens svar visar att det i huvudsak förekommer tre olika sätt för hur företagen hanterar den intressekonflikten, som flera företag uppger:

- Storleken på fondprovisioner är inte en faktor när företagen väljer vilka fonder som de ska erbjuda till försäkringstagarna.¹⁵
- När företaget självt distribuerar med rådgivning får de anställda rådgivarna inte rörlig ersättning. Det vill säga att rådgivaren inte har ekonomiska incitament att påverka försäkringstagarna att välja vissa fonder.¹⁶
- När företaget distribuerar genom mellanhänder i form av försäkringsförmedlare eller banker är storleken på de provisioner som företaget lämnar till mellanhänderna (som har den direkta kontakten med försäkringstagarna) oberoende av vilka fonder försäkringstagarna väljer.¹⁷

De flesta försäkringsföretag som ingår i koncerner eller andra ägarstrukturer med fondbolag uppger att de får lägre fondprovisioner för sådana fonder än för motsvarande fonder från andra fondbolag. För distributörsfonder – fonder från fondbolag som ingår i samma koncern eller ägarstruktur som en försäkringsförmedlare – anger hälften av försäkringsföretagen att fondprovisionerna också på motsvarande sätt är lägre.

¹⁵ Se även avsnittet Utbud och distribution av investeringsalternativ.

¹⁶ Se även avsnittet Ersättning till anställda inom företagens distribution.

¹⁷ Se även avsnittet Lämnade tredjepartsansättningar.

Tidigare var det vanligt med så kallade volymtrappor för fondprovisioner. Det vill säga att provisionens andel av fondavgiften är högre ju större fondvolym ett försäkringsföretag distribuerar åt ett fondbolag. Elva av de tretton försäkringsföretagen hade sådana avtal med fondbolag vid utgången av 2015, medan bara tre företag har det i dag. Flera av företagen uppger att dessa förändringar är en konsekvens av de nya reglerna om försäkringsdistribution. De som fortfarande har sådana avtal har det för färre avtal med fondbolag än tidigare. Dessa försäkringsföretag uppger också att de kommer att förhandla bort de volymtrappor som återstår.

Sedan 2015 har två försäkringsföretag också infört begränsningar av hur stor ersättning de tar emot från enskilda fondbolag. Tidigare hade inget företag någon sådan begränsning. Det ena företaget tillämpar en form av ensidig begränsning, som innebär att fondprovisioner som överstiger ett visst belopp per försäkring och år ges vidare till försäkringstagaren. Det andra företaget uppger att det inte tar emot fondprovisioner som överstiger värdet av de kvalitetshöjande åtgärder som tillhandahålls försäkringstagarna.

Alla försäkringsföretag uppger också att storleken på de fondprovisioner som de tar emot inte skiljer sig åt beroende på hur distributionen sker. Det vill säga provisionen är lika hög oavsett om försäkringsföretagen distribuerar utan mellanhänder, med eller utan rådgivning, eller genom mellanhänder. Så var det även 2015.

Lämnade tredjepartsansättningar

Alla försäkringsföretag som samarbetar med mellanhänder betalar ersättning till dessa, främst i form av provisioner. Provisionernas utformning varierar beroende på vad det är för typ av försäkring, och om försäkringstagarna betalar engångspremier eller löpande premier. Provisionerna baseras generellt antingen på en andel av premierna eller på försäkringskapitalets storlek. Det finns också ett försäkringsföretag som betalar provisioner utifrån den tid som mellanhanden har lagt ned. Provisionerna kan också bero på vilken servicenivå som mellanhanden erbjuder till försäkringstagaren.

Antalet försäkringsföretag som inte betalar provisioner för någon viss del av den externa distributionen har ökat. Vid utgången av 2015 förekom det nästan inte alls, medan alla företagen uppger att de har en sådan distribution i dag. Även andelen av distributionen som sker utan provisioner har överlag ökat. Hur stor andel varierar dock stort, från ett fåtal procent till en relativt stor andel av distributionen. En vanlig situation där den modellen förekommer är vid individuell tjänstepension, där försäkringsförmedlaren i stället får betalt av kundföretaget eller den försäkrade enligt en upphandlad plan. Det förekommer också i allt större utsträckning blandade modeller, där mellanhanden tar emot en viss ersättning från försäkringsföretaget, samtidigt som försäkringstagaren får betala för rådgivning. Det är dock

fortfarande få mellanhänder som inte tar emot någon ersättning alls från försäkringsföretagen. Ungefär hälften av företagen anger att de i dag har något sådant samarbete med en mellanhand, men endast ett företag har det med fler än en mellanhand.

Historiskt har det varit vanligt att försäkringsföretagen har betalat så kallade up front-provisioner till mellanhänder. Samtliga företag uppger att de inte längre betalar några sådana provisioner. Vid utgången av 2015 gjorde sju av fjorton företag det. Därutöver uppger två företag att de slutade med sådana 2014. Företagen uppger att orsaken är de nya reglerna om försäkringsdistribution.

Ett försäkringsföretag betalar också tredjepart ersättningar i form av marknadsföringsbidrag till mellanhänder, det vill säga utöver provisioner. Det gör företaget enligt dem själva dock bara i liten omfattning. Vid utgången av 2015 var det sju företag som betalade andra tredjepart ersättningar än provisioner.

Numera påverkar försäkringstagarnas val av investeringsalternativ inom en fond- eller depåförsäkring inte storleken på lämnade provisioner, förutom för två försäkringsföretag. För de företagen beräknas provisioner till vissa mellanhänder som en andel av de fondprovisioner som försäkringsföretagen får från fondbolagen. Det innebär att provisionerna till mellanhänderna påverkas av vilka fonder som försäkringstagarna väljer. Vid utgången av 2015 hade fem försäkringsföretag sådana ersättningsmodeller, men fyra av dem har numera tagit bort dem. Enligt tre av dessa fyra företag är de nya reglerna om försäkringsdistribution orsaken till förändringarna. Ett av de företag som i dag har en sådan modell har infört den efter 2015. Det företaget anger dock att den modellen är under översyn och sannolikt kommer att ändras. Ytterligare ett försäkringsföretag har för pensionsförsäkringar tidigare betalat en högre beståndsvårdsersättning till förmedlare för fonder för vilka fondavgiften översteg en viss nivå. Företaget anger att det nu har tagit bort den modellen.

De flesta försäkringsföretag har infört begränsningar av hur hög ersättning som de betalar till mellanhänder. Vid utgången av 2015 hade endast ett företag en sådan begränsning. Flera av företagen uppger att de nya reglerna om försäkringsdistribution är en anledning till att de har infört begränsningar. De är utformade på olika sätt. Några företag uppger att om provisionen överstiger ett bestämt belopp måste mellanhanden motivera vilka värdeskapande distributionsåtgärder som den har utfört gentemot försäkringstagaren. Ett företag har infört en hård begränsning, där det lägger tillbaka provisioner som överstiger ett visst belopp per försäkringsavtal och år till kundens försäkring. Ett företag har, som nämns ovan, en ersättningsmodell där provisioner till mellanhänder betalas utifrån nedlagd tid. Några företag har också infört tak på provisionen vid flytt av försäkringskapital till företaget. Det finns dock ett fåtal försäkringsföretag som inte har infört någon begränsning alls för hur hög ersättning som kan betalas ut i kronor.

Ersättning till anställda inom företagets distribution

Allt färre försäkringsföretag betalar rörlig ersättning till sina anställda inom försäkringsdistribution. Antalet har minskat från tio till fyra företag sedan utgången av 2015. I ett av företagen som fortfarande gör det handlar det om ett generellt vinstdelningsprogram som omfattar samtliga anställda inom koncernen.

Bara tre av de företag som vid utgången av 2015 erbjöd de anställda rörlig ersättning hade då ett tak för den rörliga ersättningen. För majoriteten av företagen saknades det också begränsningar för hur hög rörlig ersättning som kunde betalas ut vid rådgivning till en enskild kund. I dag har alla de företag som fortfarande har rörlig ersättning infört någon form av begränsning, och inte i något fall kan den rörliga ersättningen för en enskild anställd uppgå till mer än hälften av den totala ersättningen. Tre av de fyra företag som fortfarande har rörliga ersättningar uppger att ersättningen inte baseras på rådgivningen till enskilda kunder. Det fjärde företaget har ett system som innebär att en rådgivare ska bedöma om den rörliga ersättning som rådgivaren tar emot står i rimlig proportion till tillhandahållna tjänster i förhållande till den enskilda kunden. Om så inte är fallet ska försäkringstagarens avgift rabatteras och därigenom sänks samtidigt rådgivarens rörliga ersättning.

Vid utgången av 2015 kunde den rörliga ersättningen till anställda till övervägande del baseras på kvantitativa kriterier i åtta av de tio försäkringsföretagen med rörlig ersättning. I dag uppger inget företag att den rörliga ersättningen till övervägande del kan baseras på kvantitativa kriterier.

Varken 2015 eller i dag har den rörliga ersättningen kunnat bero på om det är en traditionell försäkring, fondförsäkring eller depåförsäkring som distribueras. Den har inte heller kunnat bero på vilket investeringsalternativ en försäkringstagare väljer inom ramen för en fond- eller depåförsäkring.

Majoriteten av försäkringsföretagen anger att de förändringar som de har gjort i ersättningssystemen till anställda inom försäkringsdistribution beror på de nya reglerna. Flera av de företag som har tagit bort möjligheten till rörlig ersättning uppger att det är för att motverka intressekonflikter.

Utbud och distribution av investeringsalternativ

Försäkringsföretagen uppger att de har omfattande processer för att bestämma vilka investeringsalternativ som de ska erbjuda inom fond- och depåförsäkring. Urvalet baseras på faktorer såsom avkastning, risk, avgiftsnivåer, hållbarhet, utvärdering av förvaltaren och hur ett enskilt investeringsalternativ passar ihop med utbudet i övrigt. Utbudet av investeringsalternativ utvärderas också löpande. De processerna har för företagen varit relativt oförändrade sedan utgången av 2015. Några företag uppger dock att de har gjort en viss anpassning på grund av bestämmelserna om

produktstyrning i de nya reglerna om försäkringsdistribution. Flera företag framhåller också att de i dag tar större hänsyn till hållbarhet som ett kriterium än tidigare.

De flesta försäkringsföretagen bestämmer inte målgrupp för enskilda investeringsalternativ. Det vill säga att de i sina processer för produktgodkännande inte anger för vilka kunder de olika investeringsalternativen är lämpliga. De anger i stället målgrupper för försäkringsprodukter, det vill säga målgrupper för traditionell försäkring, fondförsäkring och depåförsäkring. Tre försäkringsföretag har dock svarat att de bestämmer målgrupp även för enskilda investeringsalternativ, åtminstone för en del av utbudet.

En tydlig förändring sedan utgången av 2015 är att antalet indexfonder som erbjuds till försäkringstagarna har ökat. Alla försäkringsföretag erbjuder i dag fler indexfonder än 2015. Hur många indexfonder de erbjuder varierar dock stort, i de flesta fall 15 till 20 sådana fonder, och som högst över 80 indexfonder. En allt större andel av distributionen utgörs också av indexfonder. Hur stor andel skiljer väsentligt mellan företagen, men nästan alla uppger att andelen har ökat. För flera företag har andelen dubblats, och som högst uppgår den till 59 procent av den totala distributionen.

Flera försäkringsföretag uppger att de nya reglerna har påverkat vilka investeringsalternativ som distribueras, främst genom att kraven på transparens om bland annat avgifter har lett till en ökad efterfrågan på billiga indexfonder. Flera företag uppger dock att det troligen finns flera förklaringar, bland annat ökad medial uppmärksamhet.

En annan tydlig förändring är att strukturerade produkter minskar både till utbud och till andel av distributionen. I dag erbjuder sex försäkringsföretag strukturerade produkter inom depåförsäkring, jämfört med nio vid utgången av 2015. Samtliga företag som erbjuder strukturerade produkter anger dock att strukturerade produkter utgör en liten andel av den totala distributionen och att den andelen har sjunkit väsentligt sedan 2015. Som exempel kan nämnas ett företag där andelen av distributionen har sjunkit från 15 procent till knappt 3 procent. Några av de försäkringsföretag som fortfarande erbjuder strukturerade produkter har också begränsat vilken typ av strukturerade produkter de erbjuder. Bara ett företag uppger att de nya reglerna har haft en direkt påverkan på utbudet av strukturerade produkter. I det fallet har företaget minskat antalet strukturerade produkter eftersom kunderna har haft svårt att förstå dem. Några företag uppger också att de nya reglernas krav på transparens, och en generellt ökad prismedvetenhet, kan ha lett till en minskad efterfrågan på komplexa och dyra produkter.

För företagsobligationer har det inte skett en lika tydlig förändring som för strukturerade produkter. Åtta försäkringsföretag erbjuder företagsobligationer i dag inom

depåförsäkringar jämfört med nio företag vid utgången av 2015. Företagen anger dock generellt att företagsobligationer utgör en liten andel av distributionen.

Flera försäkringsföretag ingår i koncerner och andra ägarstrukturer där det finns fondbolag. För de företagen är fonder från dessa fondbolag en stor del av distributionen, liksom den var 2015. För de försäkringsföretag som ägs av någon av storbankerna uppgår den andelen till mellan 71 och 97 procent.¹⁸

Tio av tretton försäkringsföretag har distributörsfonder i sina utbud av investeringsalternativ, vilket kan jämföras med nio företag vid utgången av 2015. Distributörsfonder erbjuds generellt bara försäkringstagarna för den del av distributionen som sker genom den aktuella försäkringsförmedlaren. En relativt hög andel av den distributionen placeras i dessa fonder, mellan 10 och 30 procent. Andelen har dock sjunkit för nästan alla företag. Vid utgången av 2015 var det i de flesta fall mellan 20 och 40 procent.

Hur distributionen går till – utan mellanhänder med och utan rådgivning, eller genom mellanhänder – påverkar inte vilka investeringsalternativ som distribueras, enligt försäkringsföretagen, med undantag för att distributörsfonder normalt bara distribueras genom försäkringsförmedlare.

Försäkringsföretagens distributionskanaler

Samtliga försäkringsföretag samarbetar med mellanhänder i form av försäkringsförmedlare eller banker, och så var det även vid utgången av 2015. I tillsynen har FI tidigare observerat att merparten av distributionen sker genom mellanhänder även om det skiljer sig väsentligt mellan olika försäkringsföretag. Det är också stora skillnader i hur många mellanhänder företagen samarbetar med. Flera av de försäkringsföretag som ägs av storbanker använder bara banken som mellanhänder, medan andra företag samarbetar med flera hundra mellanhänder.¹⁹

De flesta – elva försäkringsföretag – har också egen distribution med rådgivning. Det är oförändrat sedan utgången av 2015. Antalet företag som har egen distribution utan rådgivning har ökat från nio företag till elva. Samtidigt har marknadsandelarna för de företag som själva distribuerar försäkringar via digitala plattformar utan rådgivning ökat kraftigt de senaste åren.²⁰

En tydlig trend är att försäkringsföretagen samarbetar med något färre mellanhänder i dag än vid utgången av 2015. Många av företagen uppger att anledningen

¹⁸ Med storbanker avses här Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank.

¹⁹ FI-tillsyn 20: Distribution av livförsäkringar

<https://www.fi.se/sv/publicerat/rapporter/tillsynsrapporter/2020/fi-tillsyn-20-distribution-av-livforsakringar/>

²⁰ Se sida 16 i marknadsstatistik per andra kvartalet 2021 från Svensk Försäkring

<https://www.svenskforsakring.se/globalassets/statistik/forsakringsmarknaden/forsakringsmarknaden-2021k2-ny.pdf>.

är att de numera ställer högre krav på sina mellanhänder. Bland annat är det vanligare med krav på att de ska vara licensierade av branschorganisationer. Tolv företag har sådana krav på licensiering i dag, jämfört med nio företag vid utgången av 2015. Vanligast är krav på att mellanhänderna är licensierade hos Insuresec, men även Swedsec förekommer. Försäkringsföretagen säger sig också ha avslutat samarbeten där det finns risk att mellanhänderna inte lever upp till de krav som distributionsreglerna ställer. Flera av företagen uppger att deras ökade krav på förmedlarna beror på att det ställs högre krav i de nya reglerna om försäkringsdistribution. Bland annat innebär krav på licensiering enligt försäkringsföretagen en kvalitetssäkring av att mellanhänderna följer gällande regler.

Det finns också en trend med konsolidering bland mellanhänder, genom att många förmedlare har anslutit sig till förmedlingskedjor. Försäkringsföretagen uppger att den trenden i vart fall till viss del beror på att de nya reglerna om försäkringsdistribution ställer högre krav på mellanhänder.

Analys

Kartläggningen visar att försäkringsföretagen har gjort flera förändringar i sina ersättningssystem, sina utbud och att de ställer högre krav på mellanhänder. Flera av dessa beror i vart fall delvis på de nya reglerna om försäkringsdistribution, och de har generellt varit positiva för försäkringstagarna. Försäkringsföretagen tar dock fortfarande emot fondprovisioner på ett sätt som innebär intressekonflikter som är svåra att hantera.

Risker för försäkringstagare vid distribution

Vid distribution av sparandeförsäkringar finns en risk att försäkringstagarna köper försäkringar eller väljer investeringsalternativ inom en fond- och depåförsäkring som är olämpliga utifrån deras behov och förutsättningar. Det kan till exempel bero på att produkterna är onödigt dyra eller att de är komplexa och att risken inte passar försäkringstagaren. Konsekvenserna av att en försäkringstagare gör olämpliga val kan bli särskilt stora för sparandeförsäkringar eftersom sparandet ofta är på lång sikt och kan uppgå till stora belopp.

Risken ökar om det finns en intressekonflikt mellan försäkringsföretaget och försäkringstagaren. En sådan intressekonflikt kan vara att företaget har ekonomiska incitament att erbjuda en annan produkt än den som är bäst för försäkringstagaren. De ekonomiska incitamenten kan till exempel bero på att försäkringsföretaget får olika hög ersättning från någon annan än försäkringstagaren för olika investeringsalternativ inom fond- och depåförsäkringar. Riskerna är generellt lägre vid distribution av traditionella försäkringar eftersom försäkringstagaren då inte väljer investeringsalternativ och försäkringsföretagen inte heller tar emot fondprovisioner.

Intressekonflikter finns fortfarande

Som framgår av kartläggningen har försäkringsföretagen gjort flera förändringar i sina modeller när det gäller att lämna dels ersättningar till en tredje part, dels ersättningar till anställda inom den egna distributionen. För lämnade tredjepartsersättningar är storleken på provisioner till mellanhänder numera i huvudsak oberoende av vilket investeringsalternativ kunden väljer. Dessutom förekommer inte up frontprovisioner och volymtrappor längre. De flesta försäkringsföretag betalar inte heller längre rörlig ersättning till anställda som ger försäkringstagarna råd om försäkringsprodukter och investeringsalternativ. I de fall rörliga ersättningar fortfarande förekommer har företagen infört begränsningar för vad de baseras på och hur stora de kan vara.

Försäkringsföretagen uppger att förändringarna i stor utsträckning beror på de nya reglerna om försäkringsdistribution. FI delar den bedömningen och drar slutsatsen att de nya reglerna i dessa avseenden har stärkt skyddet för försäkringstagarna.

Kartläggningen visar dock att försäkringsföretagen inte har genomfört lika stora förändringar vad gäller de fondprovisioner som de tar emot inom fond- och depåförsäkring. De provisionerna är på samma sätt som tidigare en andel av fondavgiften. Det innebär att ju dyrare fond som distribueras till försäkringstagaren, desto högre ersättning tar försäkringsföretaget emot. FI har sett exempel där fondprovisionen kan vara tio gånger så hög eller mer, om försäkringstagaren väljer en aktivt förvaltat fond jämfört med en indexfond. Som framgår ovan innebär det enligt FI:s bedömning svårhanterliga intressekonflikter. Risker finns både vid rådgivning, där rådgivaren direkt kan påverka försäkringstagarnas val av investeringsalternativ, och i de fall försäkringsföretaget distribuerar fonden utan rådgivning. Försäkringsföretaget kan påverka försäkringstagarnas val även i dessa situationer, exempelvis genom hur olika investeringsalternativ presenteras på företagets digitala plattform och i annan information till försäkringstagarna som till exempel nyhetsbrev.

Försäkringsföretagen uppger att de hanterar intressekonflikterna genom att storleken på fondprovisioner som de tar emot inte är ett kriterium när de väljer vilka investeringsalternativ som de ska erbjuda försäkringstagarna, och genom att rådgivarna inte får rörlig ersättning i de fall distributionen sker med rådgivning. I den offentliga debatten anförs ibland också att intressekonflikterna hanteras genom att försäkringstagarna får information om fondprovisionernas storlek. FI konstaterar dock att dessa åtgärder inte tar bort de ekonomiska incitamenten för företaget att distribuera vissa investeringsalternativ och anser att det bästa för försäkringstagarna är att intressekonflikter förhindras. Här noteras också att det kan tyckas motsägelsefullt ur ett intressekonfliktperspektiv att *mottagna* fondprovisioner tillåts bero på fondavgifternas storlek medan storleken på *lämnade* provisioner numera i huvudsak är oberoende av vilket investeringsalternativ försäkringstagaren väljer.

Storleken på mottagna fondprovisioner för ett visst investeringsalternativ är också oberoende av hur distributionen sker, det vill säga om den sker genom mellanhänder respektive utan mellanhänder med eller utan rådgivning. Det innebär således att fondprovisionerna är lika höga oavsett vilka tjänster som försäkringsföretaget tillhandahåller.

Kartläggningen visar också att försäkringsföretagen i stor utsträckning har infört någon form av begränsning för hur höga provisioner som de betalar till mellanhänder. Det är dock bara två försäkringsföretag som på motsvarande sätt har infört begränsningar för hur stora fondprovisioner som de tar emot.

FI har i den här kartläggningen inte granskat om företagens ersättningsmodeller uppfyller gällande regler, utan får återkomma till det i tillsynen. Som förklaras ovan i avsnittet om de nya reglerna för försäkringsdistribution, får ett försäkringsföretag i samband med distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter

emellertid bara ta emot ersättning från någon annan än kunden under vissa förutsättningar. Bland annat att ersättningen inte har någon negativ inverkan på distributionstjänsten eller försäkringsprodukten. I bedömningen av det ska företaget särskilt beakta om ersättningen skulle kunna uppmuntra till att erbjuda eller rekommendera en viss produkt trots att det finns en annan som bättre motsvarar kundens behov, och även hur värdet på ersättningen förhåller sig till värdet på produkten och de tjänster som tillhandahålls.²¹ Det gäller i förhållande till varje försäkringstagare och löpande över den tid som fondprovisionerna tas emot.

Det kan påpekas att det finns en skillnad i utformningen av bestämmelserna om mottagna tredjepartsersättningar mellan lagen om försäkringsdistribution och reglerna om investeringstjänster för värdepappersinstitut. I lagen om försäkringsdistribution är kravet bland annat att ersättningen inte får ha negativ inverkan på distributionstjänsten eller försäkringsprodukten. För värdepappersinstitut gäller att en ersättning från någon annan än kunden bara får tas emot om den är utformad för att höja kvaliteten på tjänsten till kunden.²²

FI vill också framhålla att regler om tredjepartsersättningar inte kan hantera alla intressekonflikter. I de fall ett försäkringsföretag ingår i koncerner eller andra ägarstrukturer med fondbolag kan det finnas incitament för det att distribuera det interna fondbolagets fonder, även om fondprovisionerna är lika stora eller till och med lägre än från andra fondbolag. Ur ett ägarperspektiv kan det sakna betydelse i vilket företag – försäkringsföretaget eller fondbolaget – som vinsten uppstår. Motvarande gäller även i de fall en försäkringsförmedlare ingår i en koncern eller ägarstruktur som också omfattar fondbolag.

Minskad distribution av strukturerade produkter

Det framgår av kartläggningen att antalet indexfonder har ökat i försäkringsföretagens utbud, liksom deras andel av investeringarna. Samtidigt erbjuder färre företag strukturerade produkter och distributionen av dessa produkter har minskat. Fonder från fondbolag inom samma koncern utgör dock fortfarande en stor andel av distributionen.

Enligt försäkringsföretagen beror förändringarna i utbud och distribution, samt att olika avgifter har sjunkit, på andra faktorer än de nya reglerna. Flera företag uppger att orsakerna främst är ökad konkurrens och prismedvetenhet hos försäkringstagarna. Företagen anger dock att bestämmelserna om information som finns i reglerna om försäkringsdistribution också har bidragit genom en ökad transparens. Det är svårt att bedöma i vilken utsträckning de nya reglerna har påverkat utbud och distribution av investeringsalternativ eftersom det beror på ett stort antal faktorer. Men de bör ha haft effekt eftersom försäkringsföretagen genom att ändra

²¹ 6 kap. 8 LFD och art. 8.2 a och c i den delegerade förordningen (2017/2359).

²² Se 9 kap. 21 § lag (2007:528) om värdepappersmarknaden.

sina modeller för lämnade tredjepartersättningar och ersättningar till anställda inom den egna distributionen till följd av de ändrade reglerna har fått minskade incitament att distribuera dyra och komplexa produkter.

Kartläggningen visar också att de flesta försäkringsföretagen inte bestämmer målgrupp för enskilda investeringsalternativ utan att de i stället gör det på försäkringsproduktnivå. Det vill säga de fastställer målgrupper för fondförsäkring, depåförsäkring och traditionell försäkring. Det anges också i 4 kap. 8 § lagen om försäkringsdistribution att försäkringsdistributörer som utvecklar försäkringsprodukter i sin process för produktgodkännande ska ange en fastställd målgrupp av slutkunder för varje *försäkringsprodukt*. Bestämmelsen skiljer sig mot vad som gäller för värdepappersinstitut, där det finns ett uttryckligt krav på att bestämma målgrupp för varje *finansiellt instrument*.²³ I förarbetena till lagen anges dock att en försäkringsdistributör som utvecklar en försäkringsbaserad investeringsprodukt med olika investeringsalternativ bör fastställa en lämplig målgrupp av slutkunder för vart och ett av alternativen.²⁴ Med krav på målgrupp följer också en skyldighet att följa upp i vilken utsträckning enskilda investeringsalternativ distribueras till målgruppen. Om försäkringsföretag fastställde målgrupp för varje investeringsalternativ, skulle de behöva ta ett större ansvar för att komplexa produkter inte säljs till kunder som de inte är lämpliga för. Det gäller till exempel situationer där förmedlare ger råd till försäkringstagare om strukturerade produkter som placeras i en depåförsäkring.

Högre krav på mellanhänder

Försäkringsföretagen använder i stort sett samma distributionskanaler som innan de nya reglerna infördes, även om hur stor andel av distributionen som sker genom olika kanaler har ändrats.

Försäkringsföretagen samarbetar således fortfarande med mellanhänder. Till följd av de nya reglerna ställer företagen dock högre krav på dem i dag, bland annat genom krav på att de ska ha en licensiering i en branschorganisation. Branschorganisationerna arbetar för att medlemsföretagen följer god försäkringsdistributionsd och följer upp deras regelefterlevnad och kan besluta om disciplinära åtgärder. Dessa krav bör enligt Finansinspektionen därför ha stärkt konsumentskyddet.

Det ska dock understrykas att försäkringsföretagen inte kan förhindra att det uppstår intressekonflikter hos mellanhänderna. Enskilda försäkringsföretag kan exempelvis inte förhindra att mellanhänderna tar emot högre provisioner från andra försäkringsföretag för samma typ av försäkring utan att det är motiverat. Likaså

²³ 8 kap. 13 § lag (2007:528) om värdepappersmarknaden.

²⁴ Prop. 2017/18:216, s. 154.

kan försäkringsföretagen inte direkt förhindra att mellanhänderna utöver provisioner erhåller ersättning via ett sidoavtal med ett fondbolag.

FI:s kartläggning visar också på en ökning av distribution genom mellanhänder för vilken försäkringsföretagen inte betalar provisioner. Det tyder på att nya modeller för mellanhänder att ta betalt för sina tjänster håller på att utvecklas, exempelvis betalning direkt av kundföretagen eller de försäkrade inom individuell tjänstepension.

Bilaga 1. Risker vid distribution av skadeförsäkringar

Vid distribution av skadeförsäkringar uppstår inte samma risker för försäkringstagarna som vid distribution av sparandeförsäkringar. Skadeförsäkringar tecknas oftast för ett år i taget, och provisioner till mellanhänder betalas ut som ett engångsbelopp. Det finns dock fortfarande en risk att mellanhänder rekommenderar de försäkringar som ger högst provision i stället för den försäkring som passar försäkringstagaren bäst.

Det finns också en risk att skadeförsäkringar distribueras till försäkringstagare för vilka de inte är lämpliga och att försäkringsdistributören inte har klargjort kundens krav och behov.²⁵ Det kan exempelvis gälla vid distribution genom sidoverksamma försäkringsförmedlare, som vid försäljning av produktförsäkringar genom elektronikdjör. Försäkringsföretagen, i egenskap av produktutvecklare, är också skyldiga att fastställa en målgrupp som en försäkring är lämplig för,²⁶ och att följa upp i vilken utsträckning distribution sker till målgruppen eller till kunder utanför den.²⁷ Till exempel ska en produktförsäkring inte säljas till en kund som redan har motsvarande försäkringsskydd genom andra försäkringar.

Vidare kan ett stort antal avslag i skaderegleringen och många klagomål indikera att försäkringarna distribueras till försäkringstagare för vilka de inte är lämpliga, eller att villkoren är svåra för försäkringstagarna att förstå. Vid utveckling och översyn av försäkringsprodukter förväntas försäkringsföretagen ta hänsyn till sådana faktorer för att identifiera om målgruppen bör ändras eller om försäkringsvillkoren bör förtydligas.

En annan risk för försäkringstagarna är om skadeförsäkringen har ett lågt värde i förhållande till en betald premie. Det kan särskilt gälla försäkringar som säljs tillsammans med någon annan produkt, exempelvis i samband med köp av vitvaror och elektronik eller betalskyddsförsäkringar i samband med lån. Vid utveckling och översyn av försäkringsprodukter ska produktutvecklaren, oftast försäkringsföretaget, testa att produkterna tillgodoser målgruppens behov.²⁸ Det bör omfatta bland annat att bedöma produkterna utifrån till exempel skadekostnadsprocent och antal avslag inom skaderegleringen.

FI kommer under 2022 bland annat att följa upp hur skadeförsäkringsföretag uppfyller reglerna om produktstyrning.

²⁵ 5 kap. 11 § p. 1 LFD.

²⁶ 4 kap. 8 § LFD och den delegerade förordningen (2017/2358) art. 5.1.

²⁷ Den delegerade förordningen (2017/2358) art. 7.1.

²⁸ Den delegerade förordningen (2017/2358) art. 6.1 och art. 7.1.

Bilaga 2. Företag som ingår i kartläggningen

Följande 14 försäkringsföretag har besvarat FI:s enkät:

Folksam Fondförsäkringsaktiebolag (publ)

Folksam ömsesidig livförsäkring

Futur Pension Försäkringsaktiebolag

Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension

Försäkringsaktiebolaget Skandia (publ)

Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag

Länsförsäkringar Fondliv Försäkringsaktiebolag (publ)

Livförsäkringsbolaget Skandia

Movestic Livförsäkring AB

Nordea Livförsäkring Sverige AB

Nordnet Pensionsförsäkring AB

SEB Pension och Försäkring AB

SPP Pension & Försäkring AB (publ)

Swedbank Försäkring AB