

Livbolagens provisioner till försäkringsmäklare

SAMMANFATTNING	1
UTGÅNGSPUNKTER	2
NUVARANDE PROVISIONSSTRUKTUR	4
BEDÖMNING	8
ÅTGÄRDER	9
BILAGA 1	11
BILAGA 2	12

Sammanfattning

Finansinspektionen har granskat provisioner till mäklare för 17 livbolag. Den här rapporten belyser strukturen för provisionsersättningar på den svenska livförsäkringsmarknaden för både traditionell livförsäkring och fondförsäkring.

Vår granskning har visat att provisionsvillkoren både är komplicerade och i allmänhet inte kända för försäkringstagarna. Finansinspektionens uppfattning är att ökad information om priser och villkor, däribland även provisionsvillkor, på försäkringsmarknaden är ett viktigt instrument för att få kunderna att ställa större krav på distributörer och producenter av försäkringsprodukter.

Finansinspektionen kommer i och med den nya lagen om försäkringsförmedling att få möjlighet att ställa mer detaljerade krav på information om provisionerna.

Det finns inslag i provisionsstrukturen i form av höga engångsbelopp eller så kallade up front-ersättningar som betalas ut till mäklaren när försäkringen tecknas. Dessa ersättningar skapar ekonomiska incitament som under vissa förutsättningar kan komma i konflikt med försäkringstagarens intressen.

En ökad genomlysning skulle kunna medföra att up front-systemet omprövas. Detta kommer också att krävas om en utökad lagstadgad flytträtt ska kunna fungera på ett bra sätt.

Utgångspunkter

Provisioner och försäkringsmäklare i Sverige

Det var först genom lagen om försäkringsmäklare, som trädde i kraft 1990, som det reglerades hur försäkringsmäklare ska få verka på den svenska marknaden. Då hade redan den marknadsöverenskommelse som funnits mellan försäkringsbolagen frångåtts av vissa bolag. Överenskommelsen gick ut på att inte anlita mäklare utan endast anställda säljare och enbolagsombud. Under perioden fram till 1990 var således försäkringsmäklarnas verksamhet helt oreglerad i lag. För att skapa förutsättningar för seriositet och skapa trygghet hos försäkringstagarna och de försäkringssökande föreslogs därför i en utredning om försäkringsmäklarverksamheten i Sverige¹ att verksamheten lagreglerades.

År 1991 fanns det 320 fysiska personer och 100 juridiska personer registrerade som försäkringsmäklare. Idag är antalet fysiska personer med försäkringsmäklarregistrering uppe i cirka 1600 och antalet juridiska i 516. Av dessa 1600 fysiska personer har närmare 1000 personer registrering för livförsäkring. Ansökningar om registrering särskilt för förmedling av livförsäkring har ökat de senaste åren (tabell 1).

Tabell 1. Antal försäkringsmäklarregistreringar (fysiska personer) fördelat på liv- och skadeförsäkring 1995-2004

	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Liv	578	588	744	807	930	974	1050
Skade	430	406	422	448	491	509	523
Totalt	1 008	994	1 166	1 255	1 421	1 483	1 573

Källa: Finansinspektionen

Försäkringsmäklare är idag en viktig distributionskanal för livförsäkringsprodukter på den svenska marknaden, framförallt på tjänstepensionsområdet. På livförsäkringsområdet är uppskattningsvis 55-60 procent av alla affärer förmedlade av mäklare. Inom delområdet tjänstepension är andelen ännu större.

Den övervägande delen av mäklarens ersättning för uppdrag är provisionsbaserad och betalas ut av försäkringsbolaget till mäklaren. Det nuvarande systemet, för kundens premiebetalning när försäkring tecknas och för ersättning till mäklaren, är ett så kallat bruttopremiesystem. Det innebär att kundens hela premie går in brutto till försäkringsgivaren och huvuddelen förs till försäkringskapitalet. Bolaget betalar sedan mäklaren.

Detta ska jämföras med ett nettopremiesystem (provisionslöst eller nettokostnadspremiesystem) där kunden istället betalar dels premien till försäkringsbolaget, dels provisionen/försäljningsersättningen direkt till mäklaren.

Provisionerna är idag uppbyggda kring att en stor del av försäljningsersättningen betalas ut vid tecknandet av försäkringen, så kallad up front-

¹ SOU 1986:55

ersättning². Försäkringsbolagen har via sina annullationsvillkor med mäklarna en möjlighet att kompensera sig för de höga initiala försäljningskostnaderna om den avtalade årliga premiebetalningen inte fullföljs.

Hittills har mäklaren endast på kundens uttryckliga begäran varit skyldig att upplysa om försäljningsersättningens storlek. Provisionen förskottas alltså av försäkringsbolaget till mäklaren och ses delvis som en kostnad för bolaget och försäkringstagarkollektivet. Kunden ser då normalt inte hur mycket den tjänst kostar som mäklaren utfört, men försäkringen belastas vanligen under lång tid för försäljningskostnader.

Den nya lagen om försäkringsförmedling, som träder i kraft under 2005, kommer enligt det förslag som nu föreligger att innehålla krav på att information ges till kunden om priset på förmedlingen.

Ett syfte med den här rapporten är att förklara väsentliga drag i prisstrukturen vid försäkringsförsäljning via mäklare. Sådan kunskap bör hjälpa kunden att ställa relevanta frågor vid försäkringsförmedlingen.

Ett annat syfte är att granska den nuvarande provisionstrukturen och dess möjliga effekter.

Provisionssystem i övriga Norden

I Finland har man nyligen tagit fram ett lagförslag om att införa nettopremier för både sak- och livförsäkring och att försäkringsmäklare får ta emot arvode endast från uppdragsgivaren. Detta har orsakat viss turbulens bland de finska mäklarna som enligt vissa uppgifter har hotat med att flytta sin verksamhet till Baltikum.

I Norge finns en branschöverenskommelse om nettopremier endast inom viss skadeförsäkringsförmedling.

Även i Danmark pågår en omläggning av provisionsstrukturen på så sätt att mäklare framöver i högre utsträckning kommer att få ersättning från kunderna i stället för från försäkringsbolagen. Den danska tillsynsmyndigheten kommer inom kort att genomföra en undersökning av området i Danmark.

Den nordiska utvecklingen förefaller gå åt samma håll och de frågor som tas upp i den här rapporten är aktuella inte bara i Sverige.

I Sverige har Försäkringsförbundet gett ut en rekommendation om nettopremier för viss skadeförsäkring. Under året kommer FI att studera utfallet av denna rekommendation.

Finansinspektionen har inte tagit ställning till någon rekommendation om nettopremier för livförsäkring, men pekar i den här rapporten på skillnaderna mellan ett sådant system för skadeförsäkring respektive för livförsäkring.

² Att betala höga initiala försäljningsersättningar är en gammal rest från tidigare då sparförsäkringsprodukterna belastades med anskaffningskostnader (zillmeringskostnader), som direkt belastade kundens konto (försäkringskapital).

Nuvarande provisionstruktur

Finansinspektionens undersökning

Finansinspektionen begärde in uppgifter om ersättningsvillkor och andra villkor till mäklare från 17 liv- och fondförsäkringsbolag (bilaga 1).

Försäkringsbolagen har lämnat information om provisionssatser, utbetalda provisioner, principer för beståndsvård ersättning, ersättningssystem för egna anställda eller ombud samt beskrivit hur man har organiserat samarbetet med mäklare.

Uppgifterna gäller för juni 2004 om inte annat anges. Vissa bolag har däremot angett att de ändrat vissa villkor men detta har inte tagits hänsyn till här. De slutsatser som dras i rapporten gäller enligt FI:s bedömning även om vissa enskilda villkor ändrats sen undersökningens genomförande.

Någon analys av ersättningssystem till försäkringsbolagens egna säljare och ombud görs inte i denna rapport, men Finansinspektionen kan komma att följa upp detta i annat sammanhang.

Försäkringsbolagens stöd till mäklare

Försäkringsbolagen har en funktion för stöd till mäklare, ofta benämnd mäklardisk. Försäkringsbolagen vill av naturliga skäl underlätta kontakterna med denna viktiga distributionskanal.

Mäklardisken hjälper mäklarna med att ta fram offerter. Det finns också möjlighet att bistå i skattefrågor och juridiska frågor eller på annat sätt stödja mäklaren i dennes försäljning och rådgivning. Funktionen granskar och registrerar de fullmakter som mäklaren behöver för att få tillgång till uppgifter om kundernas försäkringsinnehav. Mäklardiskarna administrerar ofta provisionsbetalningarna till mäklarna.

Bolagen har olika stora organisationer för mäklarsupport. Funktionen kan också vara mer eller mindre internetbaserad. De uppgifter som bolagen lämnat tyder på att rätt stora resurser satsas på mäklardiskarna både i form av IT-system och personal.

Kostnaden för mäklarsupport läggs till de direkta anskaffningskostnader som bolagen har i form av provisioner till mäklarna.

MIS – mäklarnas informationssystem

Det finns en webbportal som kallas MIS, mäklarnas informationssystem, där aktuell information om försäkringsprodukter och annan service lämnas till mäklare. Denna webbportal administreras av Svenska försäkringsmäklares förening (Sfm) men finansieras av ett antal försäkringsbolag inom främst livförsäkringsområdet. I dagsläget är åtta försäkringsbolag anslutna till denna portal men fler försäkringsbolag kommer att anslutas snart.

Under denna portal loggar mäklarna in sig med lösenord och får då tillgång till en varierande mängd information om de anslutna försäkringsbolagen. Mäklarna kan få information om olika produkter, vart de ska vända sig i olika situationer, information och service från Sfm, kontaktpersoner m.m. På MIS har mäklarna också tillgång till försäkringsbolagens ersättningsregler för olika produkter.

Provisionsvillkoren

Följande element ingår i försäkringsbolagens provisionsstruktur:

- nyteckningsersättning för avtal med löpande premier
- nyteckningsersättning för avtal med engångspremie
- beståndsvårdsersättning
- stockersättning
- offert- och registreringsersättning
- extraprovisioner

Provisionen baseras på ett provisionsunderlag, dvs. det belopp som provisionssatsen tillämpas på. Provisionsunderlaget utgörs oftast av avtalad årspremie för löpande avtal, inbetald engångspremie eller det förvaltade kapitalet. Provisionsunderlaget kan också beräknas som en produkt av premien och premiebetalningstiden. Mäklarersättningen erhålls därefter genom att provisionsunderlaget multipliceras med provisionssatsen.

För avtal med *löpande premie* betalas nyteckningsersättningen till övervägande del up front men även så kallad jämn provision eller trappa förekommer.

Up front innebär att nyteckningsersättning betalas av försäkringsbolaget till mäklaren som ett engångsbelopp vid försäkringens tecknande.

Jämn provision innebär att nyteckningsersättning fördelas ut med ett lika stort årligt belopp under flera år.

Nyteckningsersättning kan också betalas enligt en *trappa* med olika belopp för varje år.

Vissa försäkringsbolag kräver en viss avtalad premiebetalningstid för att full nyteckningsersättning ska utgå till mäklaren, annars reduceras provisionsunderlaget enligt en fastställd skala.

Nyteckningsersättning för *engångspremie* beräknas med en procentsats på inbetald premie.

Nyteckningsprovisionen betalas av försäkringsbolaget till mäklaren direkt efter erläggande av första premien. Från varje försäkring dras under hela avtalstiden, eller del av denna, kostnader för försäljning. Under ett enskilt år kan det vara obalans mellan utbetalda provisioner och de kostnadsuttag som försäkringsbolaget gör från försäkringen. Om de utbetalda provisionerna är större än uttagen så fördelas underskottet ut på försäkringstagarna som kollektiv (gäller vanligen ömsesidigt verkande bolag) eller belastar eget kapital. Om däremot provisionerna är mindre än uttagen från försäkringen så hantearas överskottet på motsvarande sätt. Kunden betalar alltså idag en bruttopre-

mie där provisionens del av premien eller kostnadsuttag på annat sätt hittills inte varit tydligt urskiljbar.

Utöver själva nyteckningsersättningen får mäklaren för avtal med löpande premie så kallad beståndsvårdsersättning respektive stockersättning för administration och skötsel av försäkringen. *Beståndsvårdsersättningen* utbetalas årligen så länge inbetalning av premie sker på försäkringen och beräknas som en procentsats på avtalad (förväntad) premie. *Stockersättning* innebär en ersättning som utgör en procentsats på förvaltad kapital. Kombinationer av de båda modellerna kan förekomma. För att sådana ersättningar ska utbetalas måste mäklaren ha en giltig sköselfullmakt från försäkringstagaren för att få administrera försäkringen.

Skötsel och administration av försäkringen kan exempelvis innebära att

- besvara kundens frågor om försäkringsskyddet
- gå igenom och uppdatera kundens försäkringar
- på begäran förse kunden med sammanställningar över försäkrings-skyddet
- ta emot och vidarebefordra premieaviser och olika meddelanden från försäkringsbolaget
- vid behov genomföra ändringar av försäkringen, t.ex. fondbyte vid fondförsäkring och
- göra ändringar i förmånstagarförordnande.

Vid nyteckning av försäkring betalar försäkringsbolagen ibland en *offert- och registreringsersättning* till mäklarna, utöver de ovan nämnda ersättningarna. Denna beräknas som en procentsats på första årets förväntade årspremie.

När kunden väljer att betala in extrapremier på sin försäkring ersätts mäklarna av försäkringsbolagen för detta. *Extraprovisionen* utgörs av en procentsats på den inbetalda premien.

Ansvar för annulation

Som en "säkerhetslina" för de höga initiala försäljningsersättningarna (nyteckningsersättningarna) har alla försäkringsgivare infört ett så kallat annulationsansvar som i de flesta fall löper på 36 månader. Det finns ett par undantag där annulationsansvaret löper på 60 månader. Annulationsansvaret medför att försäkringsbolagen kan hantera de höga up front-ersättningarna, eftersom det finns en möjlighet att få tillbaka en del av den utbetalda up front-ersättningen som en kompensation för att den avtalade premiebetalningstiden inte fullföljs.

Vid exempelvis en annulation inom 24 månader från det att livförsäkringen tecknats har de flesta bolag ett rakt annulationsansvar. Det innebär att mäklaren får behålla 24/36 av den totala up front-ersättningen som betalats ut samt de beståndsvårds- och/eller stockersättningar denne hittills fått. Vid annulation efter 36 månader får mäklaren behålla allt.

Utbetalda provisioner år 2003

Ett moment i Finansinspektionens granskning har varit att ta reda på hur stora ersättningar som genereras i provisionsutbetalningar i den nu rådande provisionsstrukturen.

De utbetalda provisionerna uppgår enligt uppgifter från de granskade bolagen till cirka 1,2 miljarder kronor år 2003 för livförsäkring som förmedlats av mäklare. Provisionsutbetalningarna fördelar sig enligt nedan på olika ersättningsformer samt för traditionell förvaltning respektive fondförvaltning (tabell 2).

Traditionell förvaltning innebär att försäkringen består av en garanti- och en återbäringsdel. Försäkringsbolaget bär den finansiella risken för garantin medan försäkringstagarkollektivet bär den finansiella risken för återbäringen. Fondförvaltning innebär att premien läggs i investeringsfonder och att kunden individuellt bär den finansiella risken.

Tabell 2. Utbetalda provisioner brutto 2003 avseende livförsäkring. Belopp i tkr

Ersättn.-form	Up front (löpande premie)	Jämn	Trappa	Engångs-ersättn (engångs-premier)	Bestånds-vårds-ersättn/stock-ersättn	Offert-och reg ersättn	Markn-förings bidrag	Totalt
Trad förv	228 736	400		45 953	82 690	7 300		365 079
Fondförv	479 115	26 000	55 595	24 308	140 157	37 400	44 500	807 075
Summa	707 851	26 400	55 595	70 261	222 847	44 700	44 500	1 172 154

Av tabellen framgår att cirka 70 procent av de totala provisionerna avser fondförsäkring medan cirka 30 procent avser traditionell förvaltning.

Beståndsersättning utgör cirka 20 procent av den totala provisionen för både fond- och traditionell förvaltning.

Up front-ersättning utgör 60 procent av all ersättning. Av nyteckningsersättning exklusive engångsersättning utgör up front-modellen 90 procent. Up front-ersättningen utgör alltså den absolut största delen av alla ersättningsformer.

Finansinspektionens exempel

För att illustrera utfallet av provisionsvillkoren har Finansinspektionen tagit fram exempel och beräknat provisionsersättningarna för utvalda produkter från försäkringsbolagen. Det är svårt att se skillnaderna i ersättningsnivåer mellan bolagen bara genom att jämföra villkoren.

Fyra av de bolag som ingår i undersökningen har ingen försäljning via mäklare så de är inte medtagna i exemplen.

Närmare presentation av beräkningar av provisionsersättningar visas i bilaga 2.

Bedömning

Finansinspektionens undersökning visar att en mängd olika parametrar samverkar och tillsammans bygger upp ersättningsstrukturerna till mäklare. Nuvarande system är ur konsumentperspektiv inte transparent. Det finns inte heller ett tydligt orsakssamband mellan försäkringstagarnas avgifter och de tjänster, exempelvis rådgivning, som mäklaren utför.

Provisionssystemet har inte heller någon enhetlig struktur och återspeglar inte tydligt kostnaden för rådgivningstjänsten. Systemet är mer relaterat till försäkringskapitalet och premiebetalningstiden. Att förmedla försäkringar till höginkomsttagare blir därmed intressant för mäklare på grund av att dessa i regel genererar ett större försäkringskapital än låginkomsttagare gör.

Försäkringsrådgivning är en komplex tjänst och informationsunderläget gör att kunden ofta följer de råd man får från mäklaren. Bristen på kunskap om villkoren för mäklarens ersättning bidrar dessutom till att eventuella intressekonflikter är dolda för de allra flesta kunder. Kunden kan då inte ställa relevanta frågor för att rätt kunna bedöma pris och kvalitet för rådgivningen.

Kunskap om försäkringsbolagens ersättningsvillkor är information som skulle kunna spela roll inför valet av försäkringsgivare. Undersökningen visar att även om det finns stora likheter i villkoren mellan bolagen, finns det även avvikelser. Bolagens provisionssystem är kända för de flesta mäklare och finns tillgängliga på internet för dem, men inte för kunderna.

Ett bolag har en differentierad ersättningsstruktur för olika grupper av mäklare där de mäklare som uppnår vissa försäljningsvolymmer får högre ersättning. Noterbart är även att ett bolag har upphört med nyteckningsersättning för produkter med traditionell förvaltning. Nyteckningsersättning betalas således i det fallet bara för fondförsäkring.

Up front-system

När annullationsansvaret har upphört finns ett ekonomiskt incitament för mäklaren att aktivt bearbeta försäkringstagaren till att byta försäkringsgivare. Mäklaren kan då få up front-ersättning på det nya kontraktet från den nye försäkringsgivaren. Provisionssystemet skapar i sin nuvarande form en potentiell intressekonflikt mellan mäklaren och försäkringstagaren i det fall ett byte av försäkringsgivare inte är motiverat av kundens behov men mäklaren har ett ekonomiskt intresse av detta.

Den faktiska premiebetalningstiden för ett enskilt avtal förkortas om byten av försäkringsgivare sker ofta. Detta innebär i sin tur att anskaffningskostnaderna måste tjänas in på kortare tid hos försäkringsbolagen, vilket i sin tur medför högre avgifter för försäkringstagarna (gäller vanligen ömsesidigt verkande bolag) eller en belastning på bolagets egna kapital.

Nettopremier

För skadeförsäkring är nettopremier ett mer entydigt begrepp än för livförsäkring. Det avser själva premien för försäkringen utan påslag för mäklarprovision. Premien är försäkringsbolagets pris för att teckna den aktuella risken. Priset för förmedlingstjänsten tas ut separat och erläggs av kunden direkt till mäklaren.

På livförsäkringsområdet är premien till större delen ett sparbelopp som kunden själv bestämmer och till en mindre del ett belopp som ska täcka riskdelen i försäkringen. Riskdelen kan vara ett efterlevandeskydd eller ett premiebefrielseskydd. Det går inte att särskilja en del som avser påslag för mäklarprovision. Kostnaden för mäklarprovisioner tas i stället ut från de avgifter som belastar försäkringen årligen. Kostnaden kan även belasta eget kapital eller tas ut i en generell kostnadsfördelningsmodell på ett kollektiv av försäkringstagare.

I ett nettopremiesystem för livförsäkring skulle rådgivningstjänsten prissättas för sig och betalas av kunden till mäklaren. Administration av försäkringen för kundens räkning skulle prissättas för sig och betalas av kunden till mäklaren. I den mån mäklaren utför administration eller skötsel av försäkringen för försäkringsbolagets räkning får även denna prissättas för sig men betalas då av försäkringsbolaget.

Försäkringsgivarna skulle således på ett tydligare sätt behöva prissätta försäljningskostnader, administration, förvaltning och andra delar i värdekedjan var för sig.

Åtgärder

Det som måste åtgärdas i nuvarande system är enligt Finansinspektionens uppfattning främst två saker. För det första att öka genomlysningen och för det andra att hantera intressekonflikter som kan uppstå i ett up front-system med relativt kort annullationsansvar. Ett enklare och tydligare ersättningssystem bör i sin tur leda till en mer effektiv och tydlig kostnadsstruktur på livförsäkringsprodukterna.

Det är värt att poängtera att en oberoende mäklarkår med hög kompetens och integritet är en mycket viktig part på en väl fungerande försäkringsmarknad. Någon form av ersättning i form av försäljningsersättning och skötselavgift måste finnas för det arbete som mäklarna utför. Antingen kan man lägga in denna kostnad i produkterna eller så kan mäklarna ta ut denna kostnad av sina kunder.

Finansinspektionen kommer i en rapport som publiceras under våren 2005 att ytterligare att belysa de traditionella livbolagens totala kostnader och avgiftsuttag.

Vidare kommer Finansinspektionen att under 2005 studera utfallet av branschrekommendationen om nettopremier för skadeförsäkring.

Faktorer som kan påverka provisionssystemen i framtiden

Systemet för mäklarnas ersättning måste bygga på att kundens skäl för att välja försäkringsgivare blir utslagsgivande, exempelvis att kunden inte är nöjd med hanteringen eller avkastningen hos försäkringsbolaget. Det finns då förutsättningar för att alla inblandade (försäkringstagare, försäkringsgivare och försäkringsmäklare) blir intresserade av att upprätthålla en sund och rimligt långsiktig relation.

Ett sätt för kunden att visa sitt missnöje är att flytta sin försäkring. Det är emellertid svårt att se att nuvarande provisionssystem skulle kunna harmonisera med utökad lagstadgad flytträtt. Bolagen vill med nuvarande system begränsa flytträtten eller ta ut höga avgifter för flyttning på grund av de höga initiala anskaffningskostnaderna. Det kan befaras att ett ”flyttkrig” kan komma att bryta ut där en del mäklare kommer att medverka till att flytta kapital för att erhålla ytterligare försäljningsersättning. Man kan även tänka sig scenariot att kunden vill flytta sitt kapital men att mäklaren inte har intresse av detta innan annullationsansvaret löpt ut.

I den nya lagen om försäkringsförmedling finns enligt det förslag som föreligger krav på att kunden ska upplysas om priset för förmedlingstjänsten. Det kan förutses att Finansinspektionen i föreskrifter och allmänna råd får möjlighet att ställa mer detaljerade krav på hur denna information ska se ut. Som framgår av den här rapporten låter priset för förmedlingstjänsten sig inte enkelt beskrivas. Kunden måste informeras om hur provisionssystemet ser ut och hur försäkringens konto belastas.

Bilaga 1

Skrivelse utskickad till 17 livbolag

Finansinspektionen har för avsikt att genomföra en kartläggning avseende provisionsstrukturen för förmedling av livförsäkringsprodukter inför kommande lagförslag om försäkringsförmedling, som ska ersätta lagen (1989:508) om försäkringsmäklare.

Undersökningen är också ett led i de allmänna strävandena under senare tid mot ökad öppenhet på marknaden och mot konsumenter ifråga om avgifter, kostnader m.m. som är förknippade med finansiella tjänster. Undersökningen kommer att användas som ett underlag för Finansinspektionens remissvar på lagförslaget men även som en utgångspunkt för det fortsatta arbetet med öppenhet och information på försäkringsområdet.

Omfattning

Undersökningen omfattar att göra en kartläggning av hela provisionsstrukturen för de livförsäkringsprodukter som förmedlas av försäkringsmäklare. Följande information ska sammanställas och skickas in till Finansinspektionen:

1. vilka provisionssatser (formler och parametervärden för beräkning av provision) som bolaget för närvarande tillämpar för nyteckning av olika livförsäkringsprodukter vid försäljning genom mäklare, speciellt
 - provisionsstrukturen för avtalens hela löptid, dvs. huruvida provisionen tas ut på första årets premie ("up front") eller under ett antal på varandra följande år, inklusive kombinationer av de båda med angivande av provisionssatser
 - om provisionssatsen kan vara volymberoende (s.k. tröskelprovision) eller om generellt högre provisionssatser tillämpas för s.k. prioriterade mäklare eller VIP-mäklare
 - annullationsvillkor
 - alla former av andra ersättningar ovanpå den egentliga provisionen, t.ex. marknadsföringstillägg
2. uppgifter om provisionsutbetalningar brutto för livförsäkringsprodukter som förmedlats genom mäklare under år 2003. Produktuppdelningen ska vara densamma som i punkt 1.
3. principer för beståndsvårdsersättning
4. beskrivning av mäklardiskarna hos försäkringsbolaget – vilken service ger dessa?
5. en översiktlig beskrivning av provisions-/bonussystem för försäkringsbolagets egna anställda säljare, så att skillnader i provisionsstrukturen mellan mäklarna och egna anställda säljare framgår.

Bilaga 2

För beräkningar av provisionsersättningar har vi valt avtal med tio respektive 20 års avtalad premiebetalningstid, med en årspremie på 60 000 kronor. Den valda årspremien är enligt uppgift från flera av bolagen representativ och en vanlig så kallad tiotaggarpremie³. Tioårsfallet har tagits med för att tio år är en vanlig avtalad premiebetalningstid och det är också ofta den avtalstid som krävs för att maximal nyteckningsersättning ska utgå. 20-åriga avtalade premiebetalningstider är också vanliga hos försäkringsbolagen och därför är dessa också medtagna i Finansinspektionens exempel.

De bolag som visas i diagrammen är något färre än antalet juridiska personer som ingår i undersökningen. Flera bolag ingår i en koncern som har en gemensam provisionsstruktur och vi har redovisat denna koncerngemensamma struktur som ett bolag.

Diagrammen visar ersättning som betalas ut till mäklarna för ett antal produkter från olika bolag. Produkterna som avses i exemplen är livförsäkringsprodukter, där premie betalas antingen av företag eller av enskilda. För vissa större bolag har två eller tre produkter från samma bolag tagits med i exemplen eftersom bolagen har andra ersättningsstrukturer för sina tjänstepensionsplaner jämfört med övriga livförsäkringsprodukter.

Staplarna i diagrammen visar total ersättning i tusen kronor som betalas till mäklare för respektive bolag och produkt med premiebetalningstider på tio respektive 20 år. Denna ersättning består av antingen up front-ersättning eller jämn provision samt beståndsvårdsersättning. Hos något bolag förekommer det att både jämn provision och up front-ersättning betalas ut samtidigt. I begreppet beståndsvårdsersättning i diagrammen ingår även stockersättning och liknande förvaltningsersättningar.

Varje bolagsnummer och produktnummer står för ett och samma bolag och produkt i alla fyra diagrammen. Bolag 1 är endast med i tioårsexemplen.

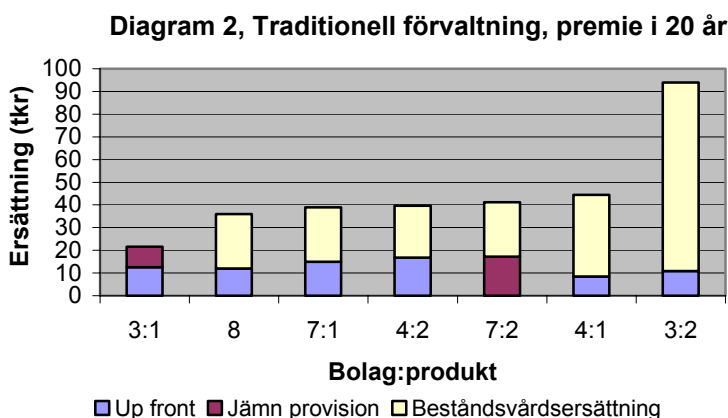
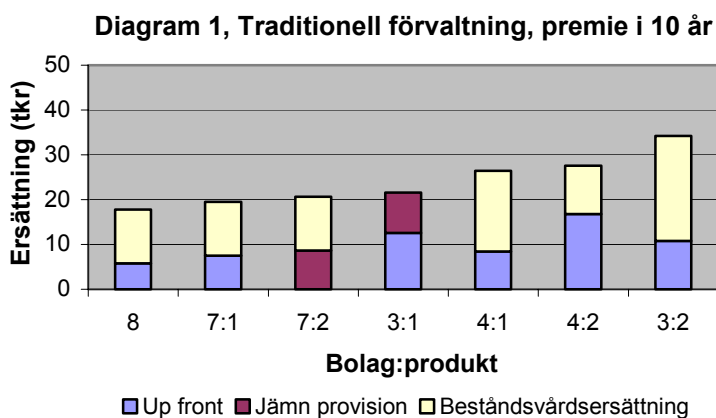
I diagrammen bygger den redovisade ersättningen per produkt på följande förutsättningar:

- årspremie = 60 000 kr
- premiebetalningstid = 10 respektive 20 år (se resp. diagram)
- antagande om avkastning på förvaltad kapital = 6 procent

Försäkringskapitalet som ligger till grund för beräkning av beståndersättning baseras på årlig betalning av premien med inbetalning i början av året. Vissa bolag beräknar sin ersättning till mäklarna baserat på månadsvis inbetalning av premierna, men för att förenkla och öka jämförbarheten i exemplen har vi valt årsvis inbetalning av premierna för samtliga bolag.

³ Personer med årslöner överstigande tio inkomstbasbelopp kan få möjlighet att på lönedelar överstiga 7,5 inkomstbasbelopp själva utforma sina pensionslösningar, så kallade tio-taggarlösningar.

Våra exempel är uppdelade på produkter med traditionell förvaltning (diagram 1 och 2) och produkter med fondförvaltning (diagram 3 och 4).



Det är färre bolag i denna undersökning som har produkter med traditionell förvaltning än bolag med fondförvaldade produkter, därav det mindre antalet bolag i diagram 1 och 2 ovan jämfört med diagram 3 och 4.

Då flera produkter från samma bolag, t.ex. bolag 4, ingår i exemplen benämns dessa 4:1, 4:2 osv. Om bolaget har samma ersättningsstruktur för alla sina produkter representeras det i diagrammen av en enda stapel, exempelvis bolag 8.

För ett par bolag har två olika beräkningar av ersättning för samma produkt tagits med i diagrammen för att visa skillnad i ersättning om mäklaren har valt up front-ersättning eller jämn provision (bolag 6:1 och 6:2 samt 7:1 och 7:2). Denna valmöjlighet för mäklaren uppstår i regel bara om denne lyckas sälja en försäkring med en premiebetalningstid på tio år eller mer.

De flesta bolag som har produkter med både traditionell förvaltning och fondförvaltning har samma ersättningsvillkor för dessa produkter. Det finns dock bolag som har upphört med nyteckningsersättning för produkter med traditionell förvaltning. Nyteckningsersättning utbetalas i sådana fall bara vid försäljning av fondförvaldade produkter.

Diagram 3, Fondförvaltning, premie i 10 år

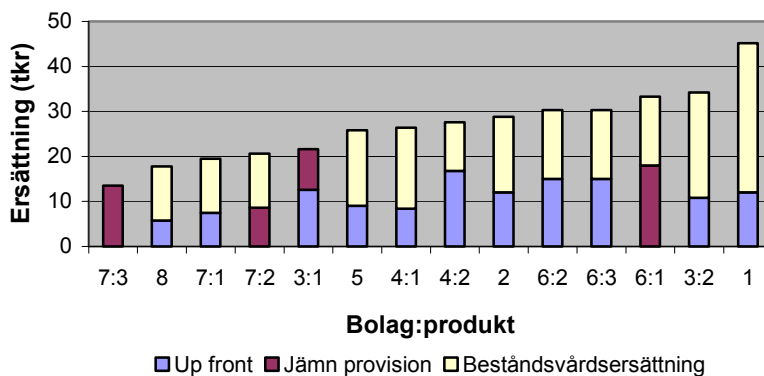
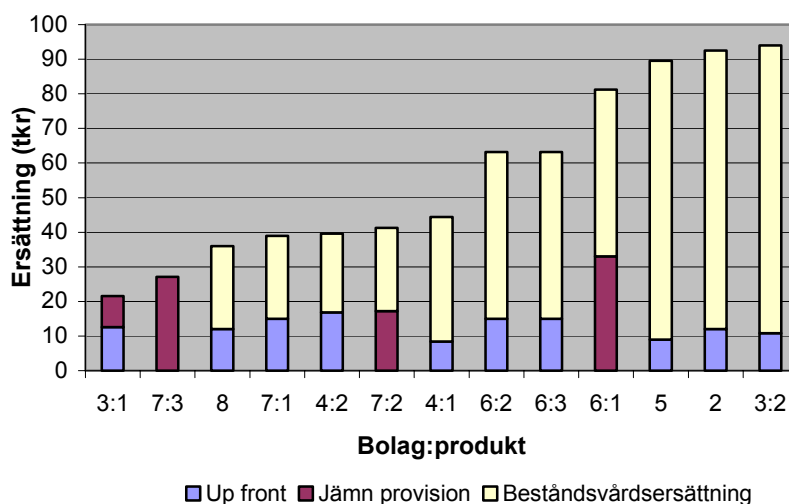


Diagram 4, Fondförvaltning, premie i 20 år



Diagrammen visar att det finns exempel både på relativt höga och låga totala ersättningar, vilket är särskilt tydligt då premie betalas i 20 år (diagram 2 och 4). När premiebetalningstiden ökar så förändras relationen mellan up front-ersättning och beståndersättning i riktning mot större andel beståndersättning.

Men förändringen i total ersättning mellan bolagen är betydligt mindre om man tar hänsyn till tidsvärdet dvs. om man beräknar nuvärdet av framtida ersättningar (diskontering). Nuvärdesberäkningarna har gjorts med 5 respektive 6 procents ränta. Ordningen mellan bolagen avseende total ersättning är i stort sett densamma som vid odiskonterade framtida ersättningar.

Om premie betalas i 20 år (diagram 2 och 4) visar det sig att ett bolag skiljer sig från de andra genom att ha två produkter (3:1 och 3:2) som ger både lägst och högst total ersättning. Den högsta ersättningen är drygt 4 gånger högre än den lägsta. Vid diskontering av värdena blir detta förhållande ungefär 2,7 vid 5 procents diskontering och 2,5 vid 6 procents diskontering.

I undersökningen har framkommit att det är en medveten styrning från bolag 3 att ha olika provisionsstrukturer för de båda produkterna. Produkt 3:2 är en 10-taggarlösning som representerar ett kundsegment som bolaget vill utveckla långsiktigt, och bolaget försöker därför styra mäklarna med höga bestånds- och stockersättningar. För den andra produkten i samma bolag, 3:1, betalar bolaget inte någon bestånds- och stockersättning under avtalets löptid till mäklarna, utan endast en jämn provision under ett visst antal år.

När det gäller fondförvaltade produkter med en premiebetalningstid på 10 år (diagram 3) är skillnaden mellan högsta och lägsta totala ersättning mindre. Den högsta ersättningen är där drygt tre gånger högre än den lägsta.

Up front-ersättningen när premie betalas i tio år varierar mellan cirka 6 000 kr och 17 000 kr för både traditionell förvaltning och fondförvaltning (diagram 1 och 3) och mellan cirka 8 000 kr och 17 000 kr då premie betalas i 20 år (diagram 2 och 4). I tioårsfallet innebär det att up front-ersättningen utgör mellan tio procent och 28 procent av årspremien och då premie betalas i 20 år mellan 14 procent och 28 procent av årspremien.

Undersökningen visar att bortsett från extremfallen så ligger bolagen förhållandevis nära varandra i ersättningsnivåer. Men det finns exempel på mycket speciella villkor. Ett bolag har en ersättningsstruktur som gynnar försäljning till kunder som är under 40 år. Om mäklaren förmedlar en livförsäkring för en 35-åring får mäklaren provisionen baserad på 100 procent av provisionsunderlaget. Om mäklaren förmedlar en livförsäkring för en 55-åring reduceras provisionsunderlaget med 52 procent. Detta provisionssystem skulle kunna leda till att mäklare lägger ner mer tid på yngre människor än äldre, eftersom mäklaren då erhåller högre ersättning.