



Kunskapskrav 2012

ÅRLIG KUNSKAPSUPPDATERING



Innehållsförteckning

Inledning.....	3
Kunskapskravens funktion.....	3
Delområde 1 - Sparande och placeringar	4
Börshandlade fonder (ETF) och andra börshandlade produkter (ETP)	4
Investeringsparkonto (ISK).....	5
Skatteregler för investeringsfonder och deras andelsägare.....	6
Delområde 3 - Finansiell ekonomi	8
Att fastställa lämplig risknivå för kunden.....	8
Riskhantering i praktiken.....	8
Delområde 4 - Etik och sundhetsregler	10
Investeringsbedrägerier.....	10
Delområde 5 - Regelverk på värdepappersmarknaden.....	12
UCITS IV	12
Fallbeskrivningar.....	13
Fallbeskrivningarnas syfte och användningsområde	13
Etikfall ÅKU 2012.....	14

Inledning

Kunskapskravens funktion

Detta dokument definierar den kunskap, i form av årlig kunskapsuppdatering, som krävs som ett komplement till licensieringstestet av SwedSecs licenshavare. Kunskapskraven är här, som i kunskapskraven för licensieringstestet, uppdelade i delområden (faktaområden), i under-rubriker och i mätpunkter. En mätpunkt specificerar vad licenshavaren förväntas kunna inom ett begränsat kunskapsområde.

Kunskapskraven ska fungera som stöd vid utformning av relevanta kursplaner och som underlag vid uppgiftskonstruktion. De ska ge en överblick över vad som förväntas av en licenshavare. Det är varje utbildningsanordnares uppgift att tolka kunskapskraven och utifrån tolkningen forma en relevant och pedagogisk utbildning.

I tabellen nedan beskrivs olika *kognitiva nivåer*.

Nivå	Förklaring
Känna till (K)	Licenshavaren ska känna till och komma ihåg begrepp, definitioner och faktauppgifter.
Förstå (F)	Licenshavaren ska förstå och kunna förklara olika samband och sammanhang.
Tillämpa (T)	Licenshavaren ska kunna använda till exempel formler, regler, lagar och metoder.
Analysera (A)	Licenshavaren ska kunna tolka, värdera, relatera till och dra slutsatser av den aktuella kunskapen.

Varje mätpunkt har en markering som definierar på vilken kognitiv nivå licenshavaren ska ha den aktuella kunskapen. Nivån markeras med den första bokstaven i nivåns namn: K, F, T, eller A. De kognitiva nivåerna hänger ihop och bygger på varandra. Om mätpunkten till exempel avser den kognitiva nivån *Analysera* kommer markeringar att finnas i kolumnerna för *Känna till*, *Förstå*, *Tillämpa* och *Analysera*. Det förutsätts alltså att om licenshavaren kan analysera en kunskap så kan han/hon också tillämpa den och har förståelse för och känner till den.

Delområde 1 - Sparande och placeringar

Börshandlade fonder (ETF) och andra börshandlade produkter (ETP)

Investeringsfonder handlas traditionellt på så sätt att investeraren (fondandelsägaren) vid förvärv köper fondandelar av fondbolaget, som vid transaktionen ger ut nya fondandelar. När investeraren vill sälja (lösa in) sina fondandelar sker det på motsvarande sätt direkt mot fondbolaget. Handeln sker med andra ord på en primärmarknad.

Det finns dock vissa fonder som handlas även på en sekundärmarknad. Dessa fonder kallas för börshandlade fonder – eller ETFer – och som namnet antyder handlas dessa i huvudsak på samma sätt som börsnoterade aktier. De ETFer som ges ut av företag inom EU är vanligen strukturerade som UCITS-fonder.

Börshandlade fonder är inte någon ny företeelse utan har funnits framförallt i USA sedan länge. Under senare år har dessa produkter blivit alltmer populära även i Europa. År 1997 fanns totalt 21 börshandlade fonder globalt, i januari 2011 hade antalet stigit till över 2 500. Enligt BIS (Bank for International Settlement) handlades dessa vid utgången av år 2010 på fler än 40 börser och andra marknadsplatser över hela världen och erbjöds av ungefär 130 s.k. sponsorer.

Börshandlade fonder är som regel rena indexfonder, med eller utan hävstång. De flesta ETFer följer breda aktieindex men det finns även fonder som följer ränteindex eller råvaruindex. När det gäller börshandlade produkter (ETP), vars värde bestäms av värdeutvecklingen i en råvara, ges dessa vanligtvis inte ut som fonder utan i stället som s.k. börshandlade certifikat (ETC, eller ibland kallade även för ETN – Exchange Traded Notes). Skälet till detta är att dessa produkter med anledning av kravet på diversifiering inte kan ges ut som en fond och därför i stället paketeras som certifikat.

Börshandlade fonder har i regel själva investerat i en portfölj av t.ex. aktier som speglar det index mot vilket fonden värderas. Under senare tid har det blivit vanligare att sådana fonder skapar syntetiska innehav genom att ingå en aktieswapp (Total Return Swap) med t.ex. en

bank. Tanken bakom detta är att effektivisera förvaltningen av fonden och att minska tracking error¹ mellan fondens NAV-kurs² och indexets värde.

Licenshavaren ska känna till vilken information som ska lämnas till en kund innan en transaktion genomförs för kunds räkning, se avsnittet om UCITS IV. Licenshavaren ska även känna till de skillnader som finns mellan börshandlade fonder som själva innehar de underliggande tillgångarna och sådana fonder som skapat en syntetisk exponering med avseende på portföljen och hur dessa skillnader påverkar risken för en investerare. Licenshavaren ska dessutom känna till de väsentliga skillnaderna mellan en börshandlad fond och andra liknande börshandlade produkter (främst ETCer och ETNer).

Viss information om ETFer kan erhållas via dessa länkar:

http://www.esma.europa.eu/data/document/2011_220.pdf

<http://www.bis.org/publ/work343.pdf>

http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_110412b.pdf

	Kognitiv nivå			
Övriga fonder (räntefonder, blandfonder, hedgefonder, börshandlade fonder (ETF) m.m.)	K	F		

Investeringsparkonto (ISK)

[OBS att detta avsnitt för närvarande är baserat på ett lagförslag och kan komma att ändras.]

Den 1 januari 2012 införs en ny schablonbeskattad sparform: investeringsparkonto.

Tillgångarna på ett investeringsparkonto schablonbeskattas, dvs. kapitalvinster inom ramen för kontot beskattas inte och kapitalförluster får inte dras av. Kontoinnehavaren behöver inte redovisa varje kapitalvinst eller kapitalförlust i deklARATIONEN.

Schablonbeskattningen går till så att en avkastning beräknas varje år. Först beräknas ett kapitalunderlag: en fjärdedel av värdet på kontot vid ingången av varje kvartal tillsammans med in-/utbetalningar av pengar och överföringar av finansiella instrument som har gjorts

¹ Tracking error (aktiv risk) är ett riskmått som beskriver hur en fonds utveckling följer utvecklingen av dess jämförelseindex.

² NAV-kurs är det totala värdet på fonden dividerat med antalet andelar i fonden.

varje kvartal. Kapitalunderlaget multipliceras med statslåneräntan (vid utgången av november året före beskattningsåret). Resultatet av denna beräkning är en avkastning som tas upp i inkomstslaget kapital.

På ett investeringssparkonto får det bara finnas:

- finansiella instrument som är upptagna till handel på en reglerad marknad (eller en motsvarande marknad utanför EES), eller på en handelsplattform (MTF),
- andelar i en investeringsfond eller
- kontanta medel.

Så kallade ”kvalificerade andelar”, t.ex. aktier i fåmansföretag m.m. (se 57 kap. 4-7b §§ Inkomstskattelagen) är inte tillåtna tillgångar. Om innehavaren direkt eller indirekt äger eller har andelar i ett företag som motsvarar minst 10 procent av rösterna eller kapitalet, så är dessa inte heller tillåtna tillgångar.

Övriga tillgångar är otillåtna tillgångar.

En licenshavare ska känna till hur beskattningen av investeringssparkontot sker och vilka tillgångar som är tillåtna.

För närvarande finns information om investeringssparkontot i en lagrådsremiss:

<http://www.regeringen.se/content/1/c6/16/85/68/706079eb.pdf>

Dessutom finns information i Regeringskansliets frågor och svar:

<http://www.sweden.gov.se/sb/d/14802>

	Kognitiv nivå			
Investeringsparkonto - beskattning och tillåtna tillgångar	K			

Skatteregler för investeringsfonder och deras andelsägare

[OBS att detta avsnitt för närvarande är baserat på ett lagförslag och kan komma att ändras.]

Skattereglerna för andelsdelägare i investeringsfonder och för investeringsfonder förändras den 1 januari 2012, vilket påverkar alla som har eller har haft en fond under 2012.

Investeringsfonder är inte längre skattskyldiga för inkomst av tillgångar som ingår i fonden. Förändringarna innebär att sverigeregistrerade fonder som tidigare lämnade utdelningar i syfte att undvika dubbelbeskattning för fondandelsägarna numera inte behöver lämna någon utdelning. Med de förändrade reglerna finns det inga skattemässiga skillnader mellan att investera i en svensk eller utlandsregistrerad fond.

Istället ska den som är andelsägare i en investeringsfond, svensk eller utländsk, ta upp en schablonintäkt som beräknas på grundval av värdet på andelsägarens fondandelar vid kalenderårets ingång ökat med värdet vid förvärvstidpunkten på de andelar som förvärvats under året. För att beräkna schablonintäkten ska därefter värdet multipliceras med 0,4 procent.

Schablonintäkter som understiger 200 kronor, gränsen för statlig inkomstskatt, kommer inte att behöva beskattas, vilket innebär att majoriteten av alla under 18 år varken kommer att bli skyldiga att deklarerera eller betala skatt för någon schablonintäkt. Utdelning till andelsägare, liksom kapitalvinster när andelarna omsätts, beskattas på samma sätt som tidigare.

Motsvarande gäller för avdrag vid förluster. Detsamma gäller skattesatserna för såväl fysiska som juridiska personer.

Licenshavaren ska kunna förklara och beräkna skatteunderlaget för andelägarnas innehav samt förstå de förändringar som skett avseende beskattningen av svenska investeringsfonder. För information om skattereglerna för investeringsfonder och deras andelsägare, se:

<http://data.riksdagen.se/fil/16916c70-0c4b-4749-a76a-8242f0222bdd>

	Kognitiv nivå			
Beskattning av svenska aktier och fonder	K	F		
Beskattning av utländska aktier och fonder	K			
Kapitalbeskattning	K	F	T	
Privatekonomi med hänsyn till skattesystemet	K	F	T	

Delområde 3 - Finansiell ekonomi

Att fastställa lämplig risknivå för kunden

Inför ett finansiellt rådgivnings-/förvaltningsuppdrag måste en grundlig analys av lämpligt risktagande göras. AP-fonder och andra stora aktörer har som professionella investerare betydande resurser och kunskap för att klara av denna riskutvärdering på egen hand. De utvärderar risktagandet med en ALM-metod (asset liability modelling, tillgångs- och skuldanalys), vilket innebär att risktagandet normalt tillåts vara högre ju längre placeringshorisont investeraren har. För privatpersoner och mindre institutionella investerare ligger istället ansvaret att göra denna utvärdering på rådgivnings-/förvaltningsbolaget.

För att kunna göra denna analys krävs att detaljerad information om kapitalägaren/kunden inhämtas, exempelvis storlek på förmögenhet för att kunna bedöma omfattningen på uppdraget i ett helhetsperspektiv, placeringshorisont, riskpreferenser och syfte för att bedöma rimligt risktagande. Detta utgör en förutsättning för att kunna erbjuda en lösning som är anpassad och lämplig mot bakgrund av den enskilde kundens specifika förutsättningar.

En licenshavare bör ha kunskap om vedertagna metoder för tillgångs- och skuldanalys samt kunna bedöma rimligt risktagande för kunder.

Riskhantering i praktiken

Utvecklingen på de finansiella marknaderna har de senaste åren kraftigt ökat fokus på en ändamålsenlig riskhantering. Finanskrisen 2008 och efterföljande skuldcris har inneburit många viktiga läxor bland annat då händelser som statistiskt sett inte ska inträffa realiserats. Det har i sin tur medfört att många metoder för att kvantifiera risk stresstestats och det har blivit särskilt tydligt att många riskmått/riskbedömningar endast är en förenkling av verkligheten. Riskhanteringsarbetet hos professionella aktörer har därför utvecklats mot en ökad förståelse för faktisk risk samt att extrema händelser är vanligare än vad statistiska metoder förutspår.

En licenshavare bör ha förståelse för riskhanteringsarbetet i vidare bemärkelse inklusive de begränsningar och förenklingar som vedertagna riskmått medför. Särskilt viktigt är likviditetsrisker, exempelvis i form av att det inte kan gå att sälja en stor aktiepost i ett mindre

börsbolag till senast noterad kurs då det inte finns köpare. Kombinationen av annat risktagande och förluster i samband med finansiell turbulens har också medfört stora tvångsförsäljningar. Detta har tydliggjort likviditetsrisken då försäljningarna tvingats ske till en betydande rabatt i brist på likviditet. Det är således viktigt att ha förståelse för och kunna bedöma olika risker samt huruvida dessa är rimliga för olika typer av kunder. Kunskap om skillnaden mellan teori och praktik rör även riskjusterade utvärderingsmått, t.ex. Sharpe-kvot och Jensens alpha, inklusive för- och nackdelar med dessa.

	Kognitiv nivå			
Tillgångs- och skuldanalys	K	F	T	
Kredit- och motpartsrisker	K	F	T	
Marknadsrisker (ränte-, valuta- och kursrisker)	K	F	T	
Likviditetsrisker	K	F	T	

Delområde 4 - Etik och sundhetsregler

Investeringsbedrägerier

Antalet investeringsbedrägerier har ökat de senaste åren. Många gånger vänder sig bedragarna till bankernas kunder. Och kunderna i sin tur vänder sig till sin ordinarie rådgivare eller bankkontakt för att få råd om hur de ska göra och kanske för att föra över pengar m.m.

Bedrägerierna går många gånger ut på att kunden ska investera i något värdepapper eller någon produkt som ska ge en fantastisk avkastning, inte sällan kryddas det hela med en skattefördel som gränsar till det otillåtna. Det förekommer också att bedragarna återkommer till kunder som tidigare har blivit lurade. T.ex. genom att bedragaren erbjuder sig, mot betalning, att konvertera det osäljbara värdepapper som kunden en gång har lurats att köpa. Eller ännu mer förslaget – utger sig för att vara en utländsk tillsynsmyndighet eller advokatbyrå som ska hjälpa kunden att få tillbaka sina pengar – givetvis mot en viss avgift.

Några varningssignaler på investeringsbedrägeri är:

Det är för bra för att vara sant – Detta är en enkel tumregel. Om det verkar för bra för att vara sant så är det nog precis så – inte sant.

Värdepapper eller investeringar som man inte riktigt förstår – man bör vara skeptisk mot utländska fysiska värdepapper (aktiebrev och skuldebrev i alla former) och mot värdepapper som är listade på någon handelsplats som man inte känner till.

Betalningar i förskott – Många investeringsbedrägerier går ut på att kunden ska betala någon form av avgift eller skatt i förskott för att få ut sina värdepapper eller pengar, eller för att konvertera sina värdepapper till elektroniska.

Företag och fonder utan tillstånd i Sverige – man bör fråga sig varför någon skulle sitta t.ex. på andra sidan jorden och leta upp en enskild svensk för att erbjuda denne en fantastisk investering. Det mest sannolika svaret är ”för att det är ett bedrägeri”.

En licenshavare bör känna igen varningssignaler på investeringsbedrägeri för att kunna varna kunder och hjälpa kunden att få mer information.

Mer information finns på Finansinspektionens hemsida. Där finns en lista på företag som de varnar för, exempel på investeringsbedrägerier, exempel på varningssignaler osv.

http://www.fi.se/Templates/AlertListPage_6163.aspx.

				Kognitiv nivå			
Känna igen och förstå investeringsbedrägerier				K	F		

Delområde 5 - Regelverk på värdepappersmarknaden

UCITS IV

Den 1 augusti 2011 infördes en rad nya regler för fonder, baserat på ändringar i EU:s UCITS-direktiv.

Licenshavare ska känna till de större förändringarna, dvs. känna till;

- att ett fondbolag i ett land kan förvalta en fond i ett annat land,
- begreppen matarfond/mottagarfond (masterfond/feederfond) och hur sådana fonder fungerar,
- att fonder kan fusioneras och delas samt vad detta innebär för andelsägarna och
- huvuddragen i de nya bestämmelserna om faktablad (s.k. KIID) – vad dessa ska innehålla och vem som ansvarar för att kunderna får faktabladen.

Information finns i propositionen till lagändringarna:

<http://www.regeringen.se/content/1/c6/16/77/26/80eaa6cf.pdf>

	Kognitiv nivå			
Lagen om investeringsfonder; fondbolag, fondföretag, värdepappersfond, specialfond, förvaringsinstitut	K	F		
Faktablad och övrig information till kund	K	F		

Fallbeskrivningar

Fallbeskrivningarnas syfte och användningsområde

SwedSec har beslutat att varje år i den årliga kunskapsuppdateringen ha minst en fallbeskrivning. Fallbeskrivningarna skildrar olika situationer som licenshavarna kan möta i sitt arbete och innehåller dilemman där det ibland inte finns ett rätt svar utan där situationen är mer komplex i sin art. Även om det finns ett rätt eller självklart alternativ bör licenshavaren förstå varför det är så – vilka etiska eller moraliska överväganden som kan ligga bakom en viss regel.

Fallbeskrivningarna syftar till att fungera som underlag för kompetensutveckling och fördjupning av kunskaperna. Med dessa vill SwedSec inför varje anslutet företags fortsatta arbete bidra med innehållet men inte metoden, det vill säga det är upp till varje arbetsgivare att avgöra *hur* dessa fall ska användas. Exempelvis kan seminarier hållas för fördjupade diskussioner där flera perspektiv får komma till sin rätt och/eller kan innehållet i fallbeskrivningarna integreras i så kallad e-learning, under förutsättning att innehållet formas så att samma komplexitet som i dessa fallbeskrivningar speglas. Även fallbeskrivningarna i sig kan behöva justeras för att passa det enskilda anslutna företags verksamhet. Det kan mycket väl vara så att de frågeställningar som berörs i beskrivningarna bättre kan tas om hand med utgångspunkt i helt andra scenarier. Detta är upp till det enskilda anslutna företaget – huvudsaken är att de frågeställningar som är aktuella i fallbeskrivningarna berörs i seminariet/utbildningen och att det/den genomförs så att licenshavaren inte bara ”kryssar rätt” eller lär sig en viss regel utan reflekterar över varför ett visst alternativ är bättre än ett annat.

En fallbeskrivning ingår i kunskapskraven för den årliga kunskapsuppdateringen 2012.

Etikfall ÅKU 2012

Observera att nedanstående fall inte bygger på någon inträffad händelse. Fallet är medvetet tillspetsat, för att på ett tydligt sätt illustrera de frågeställningar som uppkommer. Fallet aktualiserar i första hand reglerna hur investeringsrådgivning ska utföras samt de mer generella stadgandena i lagen om värdepappersmarknaden om att kundens bästa ska tillvaratas och om hantering av intressekonflikter. Fallet berör alltså inte de nya s.k. bonusregler som Finansinspektionen infört genom FFFS 2011:1 och FFFS 2011:2.

Eva arbetar som finansiell rådgivare på ett värdepappersinstitut. Kunderna kan handla i princip alla typer av finansiella instrument genom institutet. Institutet ger ut egna finansiella instrument men erbjuder även instrument som har getts ut av andra institut. I de fall då institutet tillhandahåller såväl egna som andras produkter (av samma slag) så blir institutets förtjänst större när institutet säljer sina egna produkter.

Eva och de övriga placeringsrådgivarna på hennes avdelning har fast lön och får ingen rörlig ersättning. Vid institutets överväganden om lönesättning/karriär tillämpar institutet ett flertal olika parametrar, såsom kundnöjdhet, samarbetsförmåga, noggrannhet och omdöme etc. Att lyckas med försäljningen medför dock – allt annat lika – ökade större chanser att lyckas med löneförhandlingen och karriären.

I samband med en omorganisation får placeringsrådgivarna en ny chef. Den nya chefen är energisk och angelägen om att avdelningen ska visa upp ett starkt resultat. Chefen vill även hitta nya vägar att öka rådgivarnas motivation. För att sporra rådgivarna till ännu bättre resultat bestämmer chefen att rådgivarnas försäljning ska göras synlig för hela avdelningen, och att den som säljer mest per månad, räknat i bruttovolym per såld produkt, erhåller ett presentkort på 1 000 kr som institutet står för. Chefen sätter även upp, och hänvisar löpande till, ett försäljningsmål för hela avdelningen. Målet är ambitiöst satt, speciellt när det gäller bankens egna produkter.

Eva är målmedveten och något av en tävlingsmänniska. Hon har nu fått reda på att en för henne attraktiv tjänst i institutet kommer att bli ledig om ett halvår och hon vill därför verkligen göra så bra ifrån sig som möjligt, inte minst när det gäller försäljningsresultatet. Vidare sporras hon av säljtävlingen, som hon sätter en ära i att vinna, samt av möjligheten att i vart fall, om hon inte får tjänsten, förhandla till sig en bra löneökning.

För att kunna sälja så mycket som möjligt inriktar hon sig vid rådgivningen/försäljningen nu på instrument som har låg risk och som är lätta att förklara för kunderna och därför går lätt och snabbt att sälja, främst långa räntefonder. Detta passar de flesta av hennes kunder men det finns även kunder för vilka andra placeringar hade varit lämpligare. För att bidra till försäljningsmålet och bankens lönsamhet säljer hon uteslutande bankens produkter, även när det finns produkter från andra emittenter som är lika lämpliga eller i några fall t.o.m. bättre.

Tack vare sin arbetsinsats och den valda säljmetodiken lyckas hon mycket bra med försäljningen och vinner även säljtävlingen klart.

Hennes flit lönar sig. Efter ett halvår får hon det eftertraktade jobbet, delvis pga. sin framgångsrika försäljning.

Frågor att diskutera

- Vilka förhållanden kan medföra att en rådgivare riskerar att gynna sina egna eller institutets intressen snarare än kundens?
- Hur bör ett institut utforma belöningssystemet – i bred bemärkelse, dvs. även innefattande karriärmöjligheter, position, förmåner, arbetsuppgifter etc. – för rådgivare om institutet vill undvika/reducera intressekonflikter mellan kunden och rådgivaren?
- Anta att institutet i fallet hade betalat rörlig ersättning till sina rådgivare. Vilka för- och nackdelar kan det finnas med ett sådant system (för rådgivare)? Hur påverkar det intressekonflikten mellan kunden och rådgivaren?
- Hur kan/bör institutet agera för att undvika/reducera intressekonflikter mellan kunden och institutet?
- När övergår rådgivning till marknadsföring/försäljning?
- Måste/bör kunderna få information om interna belöningssystem avseende rådgivning? Vilken i så fall?

Syftet med fallet

Syftet med fallet är att belysa att om en rådgivare lämnar råd om produkter som, vid försäljning, ger rådgivaren (och/eller institutet) någon form av extra belöning så kan risken öka för en intressekonflikt mellan kundens respektive rådgivarens (och institutets) intressen. Belöningen kan bestå av provision eller annan rörlig ersättning men också i mer indirekta monetära ersättningar (t.ex. ökad fast lön) och/eller i belöningar som inte direkt avser pengar (t.ex. bättre karriärmöjligheter).

Det är lätt hänt att rådgivning även innehåller moment av försäljning och marknadsföring. Det ligger i sakens natur att sannolikheten för detta ökar ju större intressekonflikten är mellan kundens respektive rådgivarens/institutets intressen. En förutsättning för att rådgivningsreglerna ska uppfyllas är att gränsen mellan rådgivning och försäljning upprätthålls.

Det finns heller inte några konkreta regler om hur belöningssystem för just rådgivare får utformas. Varje institut och rådgivare bör dock vara medveten om att fördelar kopplade till ökad försäljning kan riskera att hota rådgivarens oberoende, eftersom det finns risk för att fördelen och inte kundens bästa blir styrande för rådgivningen. Eftersom belöningar är en stark drivkraft kan denna påverkan vara omedveten.

Detta innebär självklart inte att belöningssystem aldrig får förekomma. Belöningssystem kan bidra till ökad effektivitet och motivation och till att rådgivaren gör ett bättre jobb, till gagn för såväl kunderna som rådgivaren själv (och institutet). Belöningar är heller inte skadliga i sig. Om en produkt ger likvärdigt resultat för en kund men mer till rådgivaren eller institutet kan det inte vara fel att välja den produkten. I sådana situationer är det dock viktigt att misstanke inte uppstår om att rådgivaren/institutet har gynnat sig själv på kundens bekostnad, då sådana misstankar kan skada förtroendet för institutet och värdepappersmarknaden i stort.

När det gäller belöningar för rådgivare är det förstås också viktigt att arbetsgivaren inte bara tittar på försäljningsresultatet, -volymen etc. Det bör istället ske en helhetsbedömning där inte minst kvaliteten på rådgivningen är central.

Belöningssystem försvårar dock som sagt att den ovan berörda skiljelinjen mellan rådgivning och försäljning/marknadsföring upprätthålls. Om ett institut har provision och rörliga ersättningar så bör institutets riktlinjer vara utformade så, och tydligt slå fast, att provisionssystem i så liten utsträckning som möjligt riskerar att påverka rådgivarens oberoende eller att på annat sätt inverkar på kvaliteten i rådgivningen.

Beträffande information till kund är det en förutsättning för rätt regeltillämpning att institutet/rådgivaren gör tydligt för kunden om man uppträder som rådgivare eller säljare. Det finns dock inga specifika regler om att instituten måste informera om vilka ersättningar rådgivare får. I den mån detta kan riskera att påverka rådgivarens råd så bör det dock nämnas. (Jfr att rådgivaren ska informera om "förutsättningarna för rådgivningen", 16:9 i FFFS 2007:16.) Detta är i första hand relevant när rådgivaren får rörlig ersättning. Observera även att en överträdelse av kravet på att kunden ska få det lämpligaste rådet inte kan "läkas" (vilket kan vara fallet vid en del andra intressekonflikter) av att kunden får information om de eventuella ersättningar rådgivaren får.