



Kunskapskrav 2013

ÅRLIG KUNSKAPSUPPDATERING



Innehållsförteckning

Kunskapskravens funktion	3
Ämnen ÅKU 2013.....	4
Traditionell försäkring - nya utmaningar.....	4
Ränteprodukter som placering.....	4
Strukturerade placeringar.....	5
Kostnadsredovisning av fondavgifter.....	6
Blankning.....	6
Privatekonomi.....	7
AIFMD – regler för fonder som inte är UCITS.....	8
Fallbeskrivningar.....	9
Fallbeskrivningarnas syfte och användningsområde	9
Etikfall ÅKU 2013.....	10

Kunskapskravens funktion

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

Kunskapskraven ska fungera som stöd vid utformning av relevanta utbildningar 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 t.ex. 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.

Ämnen ÅKU 2013

Traditionell försäkring - nya utmaningar

Traditionella livförsäkringsbolag med garanterad avkastning till sina kunder har under senare tid mötts av nya utmaningar. Framför allt har de låga räntorna på säkra statspapper oavsett löptider gett bolagen en rad problem. Ett är att försäkringsbolagens möjligheter att kunna skapa en god avkastning i räntemarknaden kraftigt har begränsats. Avkastningen på nya investeringar som försäkringsbolagen gör i säkra räntepapper understiger många gånger de garanterade avkastningar de har till sina sparare. Ett annat problem är att den allt lägre diskonteringsräntan som används för att beräkna de framtida åtagandena gör att det krävs allt mer kapital hos försäkringsbolagen för att kunna uppfylla sina åtaganden. Dessa har varit svåra att uppfylla när värdet på många placeringar fallit under senare tid.

Licenshavaren ska förstå och kunna förklara centrala förvaltningsbegrepp såsom konsolidering, solvens och återbäring som används av försäkringsbolagen. Licenshavaren ska vidare kunna förstå de kort- och långsiktiga effekterna som de låga räntorna har på försäkringsbolagens framtida avkastning till spararen. Licenshavaren ska även förstå när det är lämpligt att rekommendera att avbryta eller återköpa ett befintligt sparande, men även förstå när det är att föredra att behålla ett sparande.

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
Centrala förvaltningsbegrepp såsom konsolidering, solvens och återbäring	K	F		
De kort- och långsiktiga effekterna som låga räntor har på försäkringsbolagens framtida avkastning till spararen	K	F		
Konsekvenser av att avbryta, återköpa eller behålla en traditionell försäkring	K	F		

Ränteprodukter som placering

Under senare tid har intresset för placeringar i olika former av ränteprodukter ökat kraftigt. Den främsta anledningen till det kan med all sannolikhet tillskrivas den svaga utvecklingen på aktiemarknaden, vilken fått till följd att många placerare söker sig till andra alternativ. Även de förändrade kraven på bankernas kapitaltäckning har inneburit att nya placeringsalternativ dykt upp på marknaden t.ex. ränteprodukter som förbättrar bankernas kapitaltäckning, såsom

räntebevis, men även andra varianter som inte påverkar bankernas kapitaltäckning. Exempelvis har företagen själva i allt större omfattning börjat ge ut företagsobligationer och konvertibla skuldebrev som paketeras om och erbjuds i mindre poster även till mindre placerare.

Licenshavaren ska förstå och kunna förklara de risker som det innebär generellt att placera i räntemarknaden. Centrala begrepp som kreditrisk och ränterisk bör kunna förklaras beträffande olika typer av de ränteprodukter som finns i marknaden. Licenshavare ska även kunna förklara olika typer av ränteprodukter såsom räntefonder av olika slag, företagsobligationer med olika risknivåer och förlagslån. Särskilt viktigt är att förstå skillnaderna mellan de olika alternativen vad gäller den specifika produktens risker. Vidare ska licenshavaren förstå ränteprodukternas fördelar som placering, men även vanligtvis deras begränsningar vad gäller avkastning.

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
Risker i räntemarknaden	K	F		
Olika typer av ränteprodukter såsom räntefonder, företagsobligationer och förlagslån	K	F		
Fördelar och begränsningar med ränteprodukter som placering	K	F		

Strukturerade placeringar

Kreativiteten hos utgivare av strukturerade placeringar i olika former är fortsatt hög - inte minst på grund av fortsatt låga räntor och hög volatilitet på flertalet marknader.

Licenshavaren ska förstå och kunna förklara olika typer av villkor för strukturerade produkter. Särskilt viktigt är att förstå hur man vid konstruktionen av en strukturerad placering kan öka deltagandegraden men samtidigt begränsa potentialen för uppgång genom andra villkor i konstruktionen. Exempel på sådana begränsningar är korgkonstruktioner istället för breda indexvarianter eller att lägga till en volatilitetsbegränsande faktor på indexet istället för den faktiska volatiliteten. Även effekten av fast utveckling på ett eller flera bolag i en korg eller olika typer av takkonstruktioner på index eller korgen ska licenshavaren vara insatt i och kunna förklara.

Vidare bör licenshavaren kunna förklara de vanligaste formerna av icke kapitalskyddade placeringar t.ex. så kallade autocalls, kupongobligationer, sprinters och buffertobligationer.

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
Olika konstruktioner av och villkor för strukturerade produkter	K	F		
Vanliga former av icke kapitalskyddade produkter	K	F		

Kostnadsredovisning av fondavgifter

Det finns ett antal olika mått som redovisas gällande fonders avgifter och kostnader. De mått som framför allt avses är fondens förvaltningsavgift, TKA, årlig avgift samt TER. Vidare ska licenshavaren kunna förklara det s.k. Normanbeloppet, hur det beräknas på olika typer av fonder, vilka begränsningar samt för- och nackdelar det har.

Licenshavaren ska kunna förklara vad som ingår i de olika måtten och hur de beräknas. Licenshavaren ska även känna till vilken information om en fonds avgifter kunden ska få i samband med rådgivning.

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
Olika mått för redovisning av fonders avgifter och kostnader	K	F		
Information till kund om fondavgifter i samband med rådgivning	K			

Blankning

Inom EES (Europeiska ekonomiska samarbetsområdet) har nyligen införts regler om blankning ("short selling") avseende aktier och vissa ränteinstrument samt kreditderivat. Beträffande aktier omfattar reglerna sådana aktier som är upptagna till handel på en reglerad marknad. För sådana aktier krävs bl.a. att den som blankar har vidtagit vissa åtgärder för att säkerställa att leverans kan ske, t.ex. genom att ha ingått ett avtal om värdepapperslån. Detta kallas för äkta blankning ("Covered Short Selling") och är alltså tillåtet, till skillnad från oäkta blankning ("Naked Short Selling") som är förbjudet. Reglerna kräver också rapportering av korta positioner till Finansinspektionen (eller motsvarande utländska tillsynsmyndighet för aktier utgivna av ett utländskt bolag) och offentliggörande i vissa fall. Den som har en deltajusterad nettokort position motsvarande 0,2 procent av aktierna i bolaget ska rapportera detta

till Finansinspektionen. Om den korta positionen uppgår till 0,5 procent ska detta dessutom offentliggöras.

Licenshavaren ska känna till vilka krav som gäller för att en blankningsaffär ska vara tillåten, bl.a. när det gäller säkerställande av leverans genom exempelvis ett aktielån. Vidare ska licenshavaren övergripande känna till vad som gäller för rapportering respektive offentliggörande av korta positioner liksom de principer som ligger bakom beräkningen av korta positioner för dessa ändamål.

Information om de nya reglerna finns i prop. 2011/12:175

http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Propositioner-och-skrivelser/Blankning_GZ03175/?text=true

Mätpunkt	Kognitiv nivå
Blankning	K

Privatekonomi

En analys av kundens ekonomi är i normalfallet en grundval för rådgivningen. Licenshavaren behöver ha goda kunskaper i privatekonomi. En licenshavare behöver kunna analysera kundens löpande ekonomi, vilket ger vid handen vilket utrymme kunden har för sparande och placeringar. I detta sammanhang är kännedom om Konsumentverkets riktlinjer för levnads-kostnader viktig.

En licenshavare behöver kunna göra en tillgångs- och skuldanalys för att få fram kundens nettoförmögenhet och kunna bedöma lämpligt risktagande. I detta sammanhang behöver rådgivaren kunna relatera olika tillgångar i kundens portfölj till dennes olika sparmål.

Mycket av rådgivningen utgår från de olika placeringshorisonter som kunden har för olika sparmål. Licenshavaren ska kunna särskilja de olika placeringshorisonterna för sparmål såsom buffertsparande, målsparande, pensionssparande, etc. Licenshavaren ska veta hur placeringshorisonten påverkar förväntad avkastning och risk.

Att kunna analysera kundens vilja till risktagande för olika sparmål är av fundamental betydelse, liksom att kunna relatera riskvilja till vilken avkastning som kan förväntas. I den mån en kunds riskvilja och den därmed förknippade förväntade avkastningen inte räcker till för att nå ett visst sparmål, ska licensinnehavaren kunna klargöra att antingen så måste risktagandet öka eller sparmålet sänkas. En licenshavare ska också kunna analysera huruvida kundens riskvilja är förenlig med kundens ekonomiska situation, dvs. kan kunden bära aktuell risk?

Enligt portföljläran ska en rationell placerare sprida risker på ett flertal olika placeringsalternativ (diversifiering). Det kan uppnås utan att den förväntade avkastningen sjunker. För att uppnå diversifiering måste dock de olika tillgångsslagen ha specifika kännetecken, något som är viktigt att kunna tillämpa i rådgivningsmomentet. Det gäller dels vilken förväntad avkastning och risk olika tillgångsslag har, dels vilka ungefärliga korrelationer de har.

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
Analys av sparutrymme (löpande ekonomi)	K	F	T	A
Förmögenhetsanalys (tillgångar, skulder, nettokapital)	K	F	T	A
Placeringshorisont och olika typer av sparmål	K	F	T	
Analys av riskvilja	K	F	T	A
Portföljer för olika risknivåer	K	F	T	

AIFMD – regler för fonder som inte är UCITS

I juli 2013 ska de nya reglerna om förvaltare av alternativa investeringsfonder (AIF-fonder) träda i kraft. Licenshavaren ska på ett övergripande plan känna till:

- Vilka fonder som omfattas (specialfonder, hedgefonder, riskkapitalfonder, fastighetsfonder m.m.)
- Vad regleringen i huvudsak går ut på – dvs. en reglering av förvaltarna (tillståndsplikt, sundhetskrav, krav på förvaringsinstitut) men inte av fonderna i sig

Information om de nya reglerna finns i SOU 2012:67

<http://www.regeringen.se/sb/d/15680/a/200894?setEnableCookies=true>

Mätpunkt	Kognitiv nivå			
AIFMD – regler för fonder som inte är UCITS	K			

Fallbeskrivningar

Fallbeskrivningarnas syfte och användningsområde

SwedSec har beslutat att den årliga kunskapsuppdateringen varje år ska innehålla 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 2013.

Etikfall ÅKU 2013

Du arbetar som mäklare och finansiell rådgivare på ett värdepappersbolag. Du har nyligen fått en ny kund. Kunden handlar frekvent ganska stora volymer värdepapper och blir snabbt en av avdelningens mest lönsamma kunder.

Kunden är själv kunnig och påläst så själva rådgivningen och utförandet av transaktioner går ganska enkelt. Kunden är redan från början pratsam och mångordig och uttalar sig ofta frispråkigt och kontroversiellt, med målande och starka uttryck, bland annat i samhällsrelaterade frågor. Kunden vill ganska snart uppenbarligen också ha en mer informell relation - ”bli kompis” - med dig och vill dessutom ofta få medhåll från dig, inte minst i sina politiska och samhällsorienterade uttalanden. När det gäller kundens värdepappersaffärer bedömer du att kunden, som har god kännedom om regelverket, då och då försöker ”testa gränserna” eller på ett lite överrumplande sätt få dig att bekräfta att viss typ av orderläggning eller handel är tillåten, även om det är tveksamt att så är fallet.

Förutom telefonsamtal äter ni lunch på näraliggande restauranger. Till en början skedde det någon gång varannan månad, varvid ni diskuterade olika affärsstrategier. Med tiden blir luncherna, på kundens initiativ, allt tätare och de kommer i mindre grad att handla om kundens värdepappershandel. Kunden insisterar nu också på att han ska bjuda på luncherna, som förvisso är tämligen enkla, notan hamnar i regel kring 100 kr per person. Under luncherna och i övrigt när ni befinner er ”på stan” tar kunden rätt stor plats, då kunden är högljudd och gärna uttrycker sina många gånger kontroversiella åsikter.

Efter en tid ger kunden dig med jämna mellanrum ett antal kuponger för gratis biltvätt vid en bensinmack som ägs av släktingar till kunden. Kunden uppmanar dig att tvätta bilen minst en gång i veckan, ”för att hålla stilen, tillika värdet på bilen” och ber dig hälsa till bensinmackens personal när du besöker macken.

Fyra gånger om året, i samband med att börsbolagen släpper sina delårsrapporter, översänder kunden en chokladask till dig, ”för att stänga kvartalets handel och som en trevlig tradition”.

Du trivs allt mindre med kundrelationen. Du känner en viss press att anpassa dig till kundens sätt att uppträda - för att få affärerna och relationen att flyta på bra – men känner dig inte tillfreds med kundens uppträdande och situationen i övrigt. Kunden undviker samtal om att kundens affärer ibland balanserar till det otillåtna och du upplever det som obekvämt att ta upp detta med kunden. När det gäller kundens gåvor vill du helst inte utnyttja dessa men har svårt att tacka nej. Eftersom kunden är så pass egensinnig ser du ingen möjlighet att ta upp dessa frågor med kunden; risken är då att kunden blir arg och lämnar företaget. Till detta kommer att det på din avdelning råder en ganska ”rå men hjärtlig” och tävlingsinriktad attityd, vilket gör att det tar emot att försöka diskutera frågan internt. Till slut tar du dock upp saken med din chef. Chefen förklarar att han förstår hur du känner och att chefen i och för sig personligen delar dina synpunkter på kundens agerande. Chefen klargör dock att företaget måste ha överseende med, och anpassa sig till, kundens agerande och att det i princip gäller så länge kunden inte agerar brottsligt eller grovt olämpligt. På fråga från dig säger chefen att det saknas interna regler kring situationer som detta men att sunt förnuft ska vara ledstjärnan. Chefen ber dig anstränga dig för företagets och avdelningens skull och ha tålamod.

Frågor att diskutera

- Vilka krav bör ställas på de anställdas professionalitet och etik när det gäller det mer personliga uppträdandet gentemot kunder och allmänhet?
- Vilka krav bör ställas på företagen när det gäller att ge förhållningsregler och vägledning till de anställda i dessa avseenden?
- Vilka konsekvenser kan brister i dessa avseenden få?

Syftet med etikfallet

Allmänhetens förtroende för värdepappersmarknaden beror i hög grad på hur företagen och deras anställda agerar. Kraven på korrekt uppträdande gäller inte bara det rent yrkesmässiga agerandet utan även det mer personliga uppträdandet.

Syftet med etikfallet är att illustrera vad kravet på sunt och professionell uppträdande innebär just när det gäller det mer personliga (dvs. inte det rent yrkesmässiga) uppträdandet gentemot, kunderna och allmänhet. På det individuella planet får dessa krav anses medföra att den anställde bör ha en inre ”etisk kompass” som bland annat omfattar en viss integritet och självständighet gentemot kunden. Vad detta innebär konkret beror förstås på den enskilda situationen men generellt kan sägas att den anställde även såsom person måste uppträda på ett sätt som överensstämmer med institutet och branschens värderingar som med samhällets grundläggande värderingar. En god måttstock är här att fråga sig om agerandet kan redovisas öppet för överordnade, kunder, massmedia och andra utomstående på ett sätt som framstår som godtagbart.

Det är givet att det för den anställde ofta är naturligt att i viss utsträckning anpassa sig till den enskilda kundens uppträdande och språkbruk etc. Detta bör dock inte gå så långt att agerandet riskerar att strida mot ovan nämnda grundläggande värderingar. Den anställde måste vidare se till att det personliga inslaget i relationen med kunden inte blir av sådant slag att den anställde hamnar i en situation där den anställde känner en press på sig att omotiverat antingen gynna kunden – t.ex. genom att kunden utan godtagbara skäl får förmåner som andra kunder inte får – eller ”skydda” kunden – t.ex. genom att ”mörka” eller blunda för ev. misstankar om oegentligheter från kundens sida. Detta kan bli fallet om den anställde hamnar i en jävslignande situation, eller står i tacksamhetskulld eller något annat slags beroendeförhållande till kunden. Sådana situationer kan exempelvis uppstå om den anställde erhåller gåvor eller favörer från kunden – och detta även om gåvorna eller favörerna inte har ett så högt ekonomiskt (eller annat) värde att de kan betraktas som mutor i lagens mening. Även sådana gåvor måste hållas på en måttlig nivå, så att tacksamhetskulld etc. inte uppkommer. Den anställde bör här vid behov uppmana kunden till måttlighet och även tacka nej till gåvor, samt bör även kunna motivera sitt ställningstagande för kunden. Om den anställde tackar nej till en gåva så kan kunden förstås komma att uppfatta detta som oförskämt. Ett alternativ kan här vara att s.a.s. minska gåvans personliga karaktär genom att sprida ut den på fler personer (avdelningen, enheten, kollegorna etc.) och därefter förklara för kunden att så skett.

Även ur kundens perspektiv kan det vara negativt om relationen med den anställde blir alltför tät och personlig, då detta kan öka risken för att kunden agerar osjälvständigt och okritiskt,

t.ex. genom att kunden börjar följa rådgivarens råd slentrianmässigt, även när kunden egentligen, om den varit normalt vaksamt, borde ha avvisat eller modifierat rådet.

Etikfallet berör även den anställdes agerande i offentliga miljöer/sammanhang. Här är det viktigt att den anställda uppträder på ett respektabelt sätt, eftersom den anställda agerar som företrädare för företaget och branschen.

När det gäller företagsplanet ska etikfallet tydliggöra vikten av ett tydligt och medvetet etiskt ledarskap och förhållningssätt. En förutsättning för att verksamheten ska kunna bedrivas på ett etiskt tillfredsställande sätt är att företagen upprättar etiska riktlinjer. Dessa bör omfatta de anställdas handlande i situationer där det är oklart hur de anställda ur etisk synpunkt bör handla eller där rättsreglerna på området inte ger tillräcklig vägledning. Riktlinjerna bör uppdateras löpande och vara ”levande dokument”. (Jfr Finansinspektionens allmänna råd om etiska riktlinjer, FFFS 1998:22.)

Om företaget brister i dessa avseenden ökar risken för att det uppstår en överslätande attityd till olämpliga ageranden från kunder och anställda och att företagskulturen får osunda inslag. Om däremot ledarskapet och riktlinjerna fungerar kan detta, å andra sidan, utgöra ett viktigt stöd för den anställda i oklara eller pressade situationer. Det kan även bidra till ökad medvetenhet kring den egna etiken och därmed till en konstruktiv intern diskussion samt till en ökad öppenhet för intryck och strömningar från omvärlden.