

DEBATT &
INNLEGG

Spareproduktene blir mer og mer avanserte og vanskelige å forstå, noe som tvinger frem et større marked for finansielle rådgivere. Lik det eller ikke, men dette er fremtiden, skriver *Lasse Meholm*, administrerende direktør i Financecube as.

Rådgivere er fremtiden

Jeg har fulgt debatten i Dagens Næringsliv om at finansielle rådgivere er «ulv i fåreklær» og det som verre er. Norges bank og finansdepartementet har kommet med en rekke merkelige uttalelser. Og midt i dette finnes et kredittilsyn som tilsynelatende ikke deltar i det hele tatt.



Lasse Meholm.

Jeg har arbeidet i dette markedet siden 1990 og har fulgt utviklingen relativt tett. Jeg har også arbeidet i samme marked både i London og i Sverige, og jeg kan ikke for mitt bare liv forstå hvorfor det er så vanskelig å lære av andre.

Utviklingen internasjonalt er at stadig flere sparer mer, de tar vare på pensjonspengene sine selv, myndighetene tvinger lønnsstager til å spare (otp), samtidig blir spareproduktene mer og mer avanserte og vanskelige å forstå for de fleste. Dette tvinger frem et stadig større marked for finansielle rådgivere, som blir enda viktigere for forbrukerne enn tidligere. Utviklingen går mot færre ansatte i bank/forsikring og flere «uavhengige» rådgivere. Lik det eller ikke, men det blir fremtiden vår.

Jeg vil her foreslå at vi lærer litt av England. Engelskmennene er ikke fremst i verden, men nære nok og absolutt et godt sted å starte for oss, og definitivt bedre enn Sverige.

● **Problem én: Hva skal de kalles?**

Det er kommet et tøysete forslag

om at alle rådgivere skal kalles selgere. Dette er selvsagt et forslag fremsatt enten på spøk eller av en som nettopp har stått opp om morgnen. I England har de gjennomført en såkalt depolisasjonsprosess det siste året. Rådgivere deles i tre kategorier: 1. Knyttede rådgivere, for eksempel rådgivere ansatt i DnB (kan muligens kalles selger) 2. Multi-knyttede rådgivere, de som representerer noen få leverandører. 3. Uavhengige rådgivere, de som representerer mange leverandører. Eksempler på en leverandører i mine termer er DnB, Nordea, Vital, Storebrands, Terra, Odin, Skagen, et cetera.

Jeg kan ikke for mitt bare liv forstå hvorfor det er så vanskelig å lære av andre

● **Problem to: Hvordan skal deres inntekt dannes?**

I Norge får de fleste rådgivere stor del av sin lønn som kommisjon avhengig av hvor mye de «omsetter» for. Om de for eksempel har en kunde som kjøper fond i sin pensjonsordning for 100.000 kroner, tjener rådgivere mellom 0,5 og tre prosent på dette. I tillegg får han 0,25 til én prosent forvaltningsprovisjon av verdien som en årlig inntekt. Her er vi ved den norske diskusjonens kjerne. En rådgiver kan bli fristet til å foreslå et fond som gir tre prosent provisjon, heller enn et fond som gir bare en prosent provisjon, selv om dette siste fondet

muligens vil være bedre for kunden.

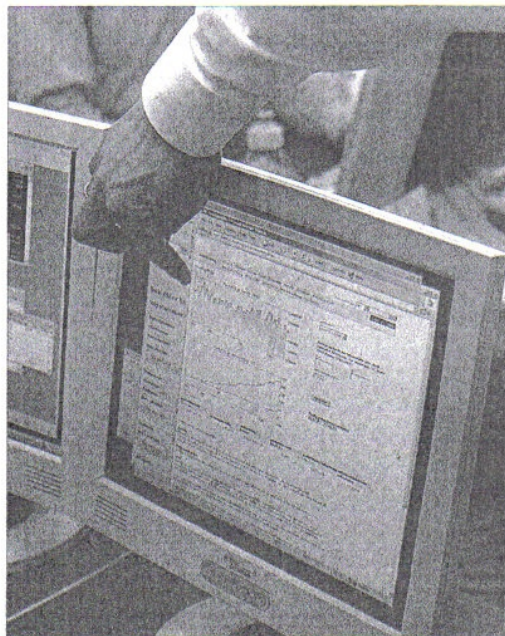
I England har myndighetene pålagt alle som vil kalles uavhengige rådgivere, å ha en meny for prising. Man kan betale timepris for rådene som en slags finanskonsulent, man kan betale et fast årsgebyr for råd, man kan betale bare kommisjon (som i Norge), eller kombinasjoner av disse. Poenget er at det er kunden som bestemmer denne strukturen. Dersom rådgiver ikke kan tilby en fast eller timebasert avlønningssystem, kan han heller ikke kalles uavhengig finansiell rådgiver.

● **Problem tre: Hvordan skal de reguleres?**

I dag er det ingen regulering eller godkjenning av finansielle rådgivere. Det er heller ingen krav til eksamen eller erfaring. Finansbransjen har gjort endel på egen hånd, og mange selskaper kurser sine ansatte. I England blir dette regulert av FSA (det engelske kredittilsynet). Det holder ikke selv eksamener, men har satt krav til kurs og eksamen, samt at det godkjenner de selskaper som holder kursene. Det finnes fire-fem gode kursholdere, blant andre foreningen for finansielle planleggere. Formålet med FSA er å sørge for at forbrukerne har tilfitt til finansmarkedet. En viktig aktivitet for FSA er selvsagt å sørge for at aktørene har tilstrekkelig kompetanse og er skikket til sin oppgave (fit & proper).

● **Problem fire: Segmentering.**

I England er kundene delt inn i flere segmenter: Nybegynnere – her får man bare anbefale/gi råd om veldig enkle sparepro-



FREMTIDEN. «Utviklingen går mot færre ansatte i bank/forsikring og flere «uavhengige» rådgivere,» skriver artikkelforfatteren.

dukter. Vidregående – her kan man anbefale mer kompliserte strukturer. Avanserte – her kan man anbefale alle spareprodukter. FSA-reglene har også en inndeling av hvilke spareprodukter de synes passer til hvilket segment.

Dersom en rådgiver skulle finne på å anbefale et «single manager»-hedgefond til en nybegynner, vil vedkommende få en bot av FSA. Man kaller det

«miss-sell». Det finnes flere eksempler de siste årene hvor boten har vært så stor at rådgiver nesten har gått konkurs.

I England har forbruker rett til å kreve dekning av tap ved bruk av rådgiver ved en åpenbar «miss-sell» opp til et maksimalt beløp. Retten til dekning gjelder bare dersom rådgiver har tatt godkjent eksamen og er godkjent. Dette betyr i praksis en selvregulering av markedet.

DN

E-post: debatt@dn.no Telefaks: 22 00 11 10

Hovedinnlegg/kronikk: Maks 4500 tegn (ca. 750 ord)

Underinnlegg/replikk: Maks 1500 tegn (ca. 250 ord)

● Alt stoff som leveres til Dagens Næringsliv, må produseres i henhold til Vær Varsom-plakaten.

● Dagens Næringsliv betinger seg retten til å lagre og utgi alt stoff i avisen i elektronisk form, også gjennom samarbeidspartnere.

● Redaksjonen forbeholder seg retten til å forkorte innsendte manuskripter. Debattinnlegg honoreres ikke.

Debattansvarlig: Tor Slette Johansen, tlf. 22 00 11 26 – 932 56 100