



Notat
til
Folketingets Erhvervsudvalg

18. juni 2010

PFA vil forhindre virksomheders medarbejdere i at modtage uvildig rådgivning. Som oplyst under Forsikringsmæglerforeningens foretræde for Folketingets Erhvervsudvalg onsdag den 16. juni 2010 har PFA såvel i offentligheden som overfor flere politikere kritiseret forsikringsmæglerne for, at den løbende rådgivning og servicering af medarbejderne i firmapensionsordninger ikke sendes i udbud, fordi mæglerne selv ønsker at varetage denne opgave.

PFA har ligeledes offentligt udtalt, at en virksomhed ikke behøver uvildige rådgivere til sine medarbejdere, fordi pensionselskabet har langt mere styr på opgaven. Hvordan denne opfattelse f.eks. hænger sammen med en skadesituation, hvor PFA skal betale udgifterne og alligevel føler sig bedst til at rådgive kunden, er ikke nærmere begrundet men synes i al fald ikke særlig troværdig.

Et andet eksempel kunne være jobskifte, hvor det ikke altid kan betale sig at flytte den hidtil foretagne opsparing til den ordning, der findes i den nye virksomhed. Er man f.eks. lidt oppe i alderen og har en ordning med rentegaranti, bør en flytning af pensionsdepotet kun ske i helt særlige tilfælde, og spørgsmålet er, om PFA i en sådan situation vil råde medarbejderen til at lade pensionen stå i f.eks. Danica. Det ville i alt fald kræve en meget høj moral hos sælgeren fra PFA at give den rigtige rådgivning.

PFA har tillige fremført en påstand om at mæglerne ikke er uvildige fordi de fremhæver egne produkter i udbuddene.

Vi vil gerne slå fast, at mæglerne værner om deres uvildighed og derfor ikke har egne forsikrings- og opsparingsprodukter. Lovgivningen har allerede i dag forbud imod, at forsikringsmæglerne har egne forsikringsprodukter. De store mæglerhuse - med mange forskellige kompetencer - arbejder hele tiden på at forbedre produkterne til gavn for kunderne, men disse nytænkte produkter skabes i samarbejde med pensionselskaberne, fordi det kun er dem, der kan stå som leverandører. Der er naturligvis forskel på, hvor hurtigt et forsikrings- eller pensionselskab arbejder med at indføre nye produkter, men det har intet med forsikringsmæglernes uvildighed at gøre. Alle pensionselskaberne får de samme muligheder, og det skaber den helt rigtige konkurrence til glæde og gavn for kunderne.

PFA definerer den uvildige rådgivning som mæglerens produkt, hvilket selskabet naturligvis har ret i, fordi ingen andre end mæglerne kan levere den uvildige rådgivning.

FORSIKRINGSMÆGLERFORENINGEN

Brancheforening for forsikrings- og pensionsmæglere
Medlem af BIPAR - The European Federation of Insurance Intermediaries

Linnésøgade 28 DK-1261 København K Telefon 3314 3020 Fax 3314 3028 Web www.fmf.dk E-mail info@fmf.dk



At kunden, efter en nøje vurdering af forskellene mellem at blive betjent af pensionselskabets mand eller af den uvildige rådgiver, vælger den uvildige rådgiver, og derfor ikke ønsker at rådgivningsydelsen skal omfattes af udbuddet, må alene være kundens valg. Der er jo ingen grund til at spørge om pensionselskabets priser for servicering af medarbejderne, når kunden allerede har valgt et helt andet koncept, nemlig den uvildige rådgivning.

I de tilfælde hvor kunden har valgt uvildig rådgivning, afholdes normalt et udbud blandt mæglerne, for at få de bedste ydelser og de skarpeste priser. Dette sker naturligvis inden selve pensionsordningen kommer i udbud.

Baggrunden for PFA's kritik af mæglerne er først og fremmest, at selskabet søger at slå ring omkring sin kundekreds, således at den ikke overføres til konkurrerende pensionsleverandører. PFA besidder sammen med det andet store pensionselskab i Danmark omkring 60 % af det samlede marked. Fuldstændig beskyttelse af porteføljen er derfor så godt som umulig, fordi andre selskaber på markedet søger vækst og derfor er rede til at komme med tilbud, som er vanskelige at imødegå, fordi alle kunder principielt skal stilles lige. Denne konkurrence er startet og videreføres af mæglerne og er naturligvis til gavn for kunderne, som ville være vanskeligere stillet, hvis de ikke kunne få den uvildige rådgivning via mæglerne og drage nytte af deres markedskundskab.

Det er forståeligt, at PFA har interesse i at beskytte sin egen forretning, men prisen bør ikke være, at kunderne skal betale i form af forbud mod at kunne vælge selv. Hvis en mæglerbetjent virksomhed og dens medarbejdere ønsker at løbende rådgivning og servicering varetages af en pensionsleverandør, vil mæglerne naturligvis respektere dette, men til gengæld må man også kunne forvente, at pensionsleverandøren respekterer kundernes ønske, hvis de ønsker den løbende rådgivning og service varetages af en uvildig rådgiver.

Forsikringsmæglerforeningen står naturligvis til rådighed, såfremt Erhvervsudvalget måtte ønske yderligere oplysninger og vedlægger i øvrigt som bilag en punktvis beskrivelse af forskellen på en sælger og en forsikringsmægler.

FORSIKRINGSMÆGLERFORENINGEN

Flemming Kosakewitsch
direktør

Bilag: Forskellen på sælgere og mæglere

FORSIKRINGSMÆGLERFORENINGEN

Brancheorganisation for forsikrings- og pensionsmæglere
Medlem af BIPAR - The European Federation of Insurance Intermediaries

Linnésgade 28 DK-1361 København K Telefon 3314 3020 Fax 3314 3028 Web www.fmf.dk E-mail info@fmf.dk