



Innehållsförteckning

Om kunskapskraven och Blooms taxonomi	2
Förklaring av de olika nivåerna utifrån ett rådgivningsperspektiv	2
1 Investeringsrådgivning	3
1.1 Innebörden av investeringsrådgivning och förhållandet till försäkringsförmedling	3
1.2 Reglering rörande investeringsrådgivning	3
2 Finansiella instrument	5
2.1 Obligationer, derivat och kapitalskyddade placeringar	5
2.2 Strukturerade produkter	5
2.3 Kundskydd vid tillhandahållande av finansiella instrument	6

Detta kunskapstest är ett komplement för den som har licens eller certifikat för livförsäkring och arbetar med rådgivning av investeringsbaserade försäkringsprodukter, t.ex. investeringsrådgivning om fondandelar utanför depåförsäkringar och fondförsäkringar eller andra värdepapper än fondandelar.

För att kunna tillgodogöra dig tillägget måste du ha godkänt resultat från licens- eller certifieringstest för livförsäkring. Du som arbetar som försäkringsförmedlare måste också ansluta dig till InsureSecs avtal och regelverk för att ditt testresultat ska utgöra licens.

Se www.insuresec.se för mer information om InsureSecs kunskapstester, licenser för försäkringsförmedlare och certifikat för försäkringsdistributörer.

Om kunskapskraven och Blooms taxonomi

Kunskapskraven är organiserade efter ämnesområden, till exempel *Försäkringsdistributörens roll och ansvar*, och delområden, till exempel en särskild lag. Vissa kunskapskrav har ytterligare detaljinformation eller exempel.

1 Ämnesområde

1.1 Delområde

1.1.1 Kunskapskrav [kunskapsnivå enligt Blooms]

1.1.1.1 Specificering eller exempel

Frågorna i InsureSecs kunskapstester är konstruerade utifrån olika nivåer med Blooms taxonomi som förebild. Vid varje kunskapskrav anges inom hakparentes hur kunskapen ska kunna användas. Blooms taxonomi är en väletablerad skala för att bedöma kognitiv nivå, i synnerhet när det gäller att bedöma en individs förmåga att tillämpa teoretisk kunskap i praktiken.

Förklaring av de olika nivåerna utifrån ett rådgivningsperspektiv

[K] – Känna till faktakunskaper

Distributören ska känna till, kunna beskriva, lista, lokalisera eller citera fakta. Kravet omfattar således att kunna repetera något. Distributören ska ha en grundkänning om ämnet och förstå hur man söker djupare förståelse kring det.

Som exempel "Du ska känna till att Försäkringsavtalslagen (FAL) finns och övergripande förstå att lagen kan påverka din kund."

[F] – Förstå och förklara faktakunskaper

Distributören ska kunna förklara och ge exempel på dess användning. Kravet omfattar således mer än att kunna upprepa något, det kräver även att distributören ska kunna visa förståelse av kunskap. I första steget tolkning av fakta och sekundärt att kunna använda sig av denna tolkning.

Som exempel "Du ska känna till att FAL finns, känna till att den kan påverka din kund samt veta vad lagen innehåller."

[T] – Tillämpa faktakunskaper

Distributören ska kunna använda kunskapen i verkliga situationer och exempelvis kunna utföra beräkningar, kunna upptäcka problem och förutse eventuella konsekvenser samt använda kunskapen för att lösa situationer. Kravet omfattar således att behärska kunskapen till den nivån att distributören kan anpassa kunskapen till en specifik situation.

Som exempel "Du ska känna till att FAL finns, känna till att den kan påverka din kund, samt veta vad lagen innehåller och hur den kan påverka din kund specifikt."

[A] – Analys av faktakunskaper

Distributören ska kunna identifiera, urskilja och kritiskt bearbeta fakta. Distributören ska behärska kunskapen så pass väl att distributören kan separera principiella fakta och anpassa sin kunskap efter specifika situationer.

Som exempel "Du ska känna till att FAL finns, känna till att den kan påverka din kund, samt veta vad lagen innehåller, hur den kan påverka din kund specifikt samt vilka åtgärder du som förmedlare kan behöva vidta för att din specifika kunds situation ska få bäst utfall."

1 Investeringsrådgivning

1.1 Innebörden av investeringsrådgivning och förhållandet till försäkringsförmedling

- 1.1.1 Skillnaden mellan fondandelsförmedling och förmedling av fondförsäkringar [F]
- 1.1.2 Skillnaden mellan fondandelsförmedling och marknadsföring av fondandelar och andra finansiella instrument [F]
- 1.1.3 Skillnaden mellan fondandelsförmedling och investeringsrådgivning om fondandelar och andra finansiella instrument [F]
- 1.1.4 Skillnaden mellan fondandelsförmedling av fondandelar och investerings-rådgivning om andra finansiella instrument [F]
- 1.1.5 Skillnaden mellan investeringsrådgivning om fondandelar och marknadsföring och investeringsrådgivning om andra finansiella instrument [F]

1.2 Reglering rörande investeringsrådgivning

- 1.2.1 Tillämpliga lagar och regler [K]
 - 1.2.1.1 Lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden ("LVPM")
 - 1.2.1.2 Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse (FFFS 2017:2)
 - 1.2.1.3 MiFIR-förordningen (EU) 600/2014 (MiFIR)
 - 1.2.1.4 MIFID 2-förordningen (EU) 2017/565 avseende krav och villkor för värdepappersverksamhet
- 1.2.2 Definitioner – känna till innebörden av de viktigaste definitionerna och kunna använda dem på ett korrekt sätt (1 kap. 4 och 5 §§ LVPM, samt 2 kap. FFFS 2017:2) [T]
- 1.2.3 Krav på kunskap och kompetens (8 kap. 15 § LVPM samt 4 kap. FFFS 2017:2) [K]
 - 1.2.3.1 Känna till kunskapskraven
 - 1.2.3.2 Känna till kravet på kunskapstest
 - 1.2.3.3 Känna till kravet på årligt kunskapstest
 - 1.2.3.4 Känna till kompetenskraven (krav gällande praktisk erfarenhet)
- 1.2.4 Kategorisering av kund (9 kap. 3–8 §§ LVPM) [T]
 - 1.2.4.1 Kundkategorier; icke-professionell kund, professionell kund och jämbördig motpart
 - 1.2.4.2 Kriterier och krav vid kategorisering av kund som professionell eller jämbördig motpart
 - 1.2.4.3 Innebörd av Kundkategorisering samt vilka kundskyddsregler som frånfaller om kund kategoriseras som professionell eller jämbördig motpart
- 1.2.5 Information till kund (9 kap. 14–19 §§ LVPM, m.fl.) [T]
 - 1.2.5.1 Marknadsföringsmaterial och annan info till icke-professionell kund – förstå krav på innehåll och utformning
 - 1.2.5.2 Information vid tillhandahållande av tjänster – förstå krav på information och på överlämnandet
 - 1.2.5.3 Förstå särskilda krav på information om värdepappersinstitutet och dess tjänster till icke-professionell kund



tillägg för licens och certifikat med inriktning mot investeringsbaserade försäkringsprodukter

- 1.2.5.4 Förstå krav på information om finansiella instrument
- 1.2.5.5 Förstå krav på information om priser, avgifter och ersättningar
- 1.2.5.6 Förstå information i enlighet med UCITS IV-direktivet – faktablad
- 1.2.5.7 Förstå vidarebefordran av information till fondandelsägare
- 1.2.6 Investeringsrådgivning på oberoende grund [T]
 - 1.2.6.1 Förstå skillnaden mellan rådgivning på oberoende grund och rådgivning baserad på en mer allmän eller begränsad analys av olika finansiella instrument (9 kap. 17 § LVPM)
 - 1.2.6.2 Förstå vilka ytterligare krav som tillkommer vid rådgivning på oberoende grund, bl.a. provisionsförbud, krav på produkturval, m.m. (9 kap. 20 § LVPM, 7 kap. 6 och 7 §§ FFFS 2017:2, m.fl.)
- 1.2.7 Bedömning av kund (9 kap. 23–29 §§ LVPM) [T]
 - 1.2.7.1 Kunna tillämpa krav på passandebedömning
 - 1.2.7.2 Tillhandahållande av okomplicerade instrument (execution only)
 - 1.2.7.3 Förstå krav på lämplighetsbedömningen och lämplighetsförklaring
 - 1.2.7.4 Förstå innebörden av korsförsäljning vid investeringsrådgivning
 - 1.2.7.5 Förstå krav på dokumentation av bedömningar samt information till kund gällande bedömningar
- 1.2.8 Dokumentation (8 kap. FFFS 2017:2) [T]
 - 1.2.8.1 Regler avseende bevarande av uppgifter
- 1.2.9 Regler om ersättningar [T+F]
 - 1.2.9.1 Förbud att ta emot och behålla tredjepartsersättningar vid investeringsrådgivning på oberoende grund samt vid portföljförvaltning (7 kap. 6-7 §§ FFFS 2017:2)
 - 1.2.9.2 Incitamentsregler avseende ersättningar till eller från tredje part (9 kap. 21 och 22 §§ LVPM samt 7 kap. 2-5 §§ FFFS 2017:2)
 - 1.2.9.3 Ersättningar till anställda (9 kap. 10 § LVPM)
- 1.2.10 Produktstyrning (5 kap. FFFS 2017:2) [T]
 - 1.2.10.1 Tillhandahållande av målgruppsdefinitionen till distributören
 - 1.2.10.2 Upprätta distributionsstrategi utifrån ett finansiellt instruments målgruppsdefinition
 - 1.2.10.3 Bedöma lämpligheten för ett finansiellt instrument givet en viss målgrupp av slutkunder
 - 1.2.10.4 Bedömning av det finansiella instrumentets egenskaper och kostnad
 - 1.2.10.5 Konsekvenser av om distributionsstrategin inte stämmer med målgruppsdefinitionen
 - 1.2.10.6 Åtterrapporering från distributör av distribution utanför det finansiella instrumentets målgrupp
 - 1.2.10.7 Användning av ett finansiellt instrument utanför sin målgrupp för hedging- eller diversifieringssyfte

2 Finansiella instrument

2.1 Obligationer, derivat och kapitalskyddade placeringar

- 2.1.1 Obligations- och optionsteori med fokus på att förstå vad som påverkar värdet av de obligations- och optionstyper som ingår i strukturerade produkter [T]
- 2.1.2 Sannolikhet och optionsteori: grundläggande förståelse för hur sannolikhet och optionsprissättning hänger ihop [F]
- 2.1.3 Derivat – känna till vad som utmärker ett derivatinstrument och vilka olika derivatinstrument som finns (terminer, optioner, warranter) samt hur man kan använda dem för att justera riskprofilen i en portfölj. Känna till vilka parametrar som påverkar värdet av en option. Känna till implicit volatilitet kontra faktisk volatilitet. Veta vilka kostnader som är förknippade med att handla derivat. Förstå risker med att ställa ut optioner [F]
- 2.1.4 Olika former av kapitalskyddade placeringar (såsom aktieindexobligationer) och hur de är uppbyggda (kapitalskydd, överkurs, deltagandegrad, m.m.) [T]
- 2.1.5 Vilka finansiella instrument som anses vara särskilt komplicerade finansiella instrument och varför [T]

2.2 Strukturerade produkter

- 2.2.1 Olika former av strukturerade certifikat (såsom indexbevis och autocalls) och hur de är konstruerade (digitala köp- och säljoptioner, barriärnivåer, etc.) [T]
- 2.2.2 Avkastning kontra risk i olika typer av strukturerade produkter [T]
- 2.2.3 Ha en grundläggande förståelse på vilka kostnader som olika produkter innehåller och hur dessa beräknas, samt vilka aktörer som erhåller ersättning. Kunskap om de viktigaste optionsgrekerna (delta, vega och theta) [T]
- 2.2.4 Hur kostnader och avgifter påverkar avkastningen för strukturerade produkter och andra finansiella instrument [T]
- 2.2.5 Andrahandsmarknaden – Hur andrahandsmarknaden ser ut och känna till skillnaden mellan börshandlade produkter och börsnoterade produkter [T]
 - 2.2.5.1 Kunna urskilja olika de olika roller som olika aktörer spelar i andrahandsmarknaden (emittent, market maker, arrangör, depåinstitut, distributör) och vilka kostnader/avgifter som kan komma att tas ut
- 2.2.6 Kunna beräkna break-even för olika typer av strukturerade produkter såsom kapitalskyddade och icke-kapitalskyddade produkter med överkurs och warranter/hävstångscertifikat [T]
- 2.2.7 Andra liknade produkter såsom warranter/hävstångscertifikat, minifutures, omvända konvertibler, kreditlänkade produkter och CFD:er [T]



- 2.2.8 Kunna analysera och förstå olika typer av strukturerade produkter för att avgöra vilken typ av produkt som kan vara passande för den aktuella kunden utifrån hans/hennes behov [A]
- 2.2.9 Veta var man kan hitta information som kompletterar marknadsföringsmaterial och andra informationsmaterial [K]
- 2.2.10 Veta vad de olika roller de olika aktörerna har (emittent, arrangör, distributör), vem som gör vad och varför de gör det [F]
- 2.2.11 Terminologin utifrån branschkode[n] [K]
- 2.2.12 Kunna identifiera samtliga möjliga risker med en strukturerad produkt (emittentrisk/kreditrisk, likviditetsrisk, valutarisk, exponeringsrisk) [T]

2.3 Kundskydd vid tillhandahållande av finansiella instrument

- 2.3.1 Basfaktablad till icke-professionella investerare enligt Priip-förordning 1286/2014 [T]
 - 2.3.1.1 Förstå varför basfaktablad skall användas
 - 2.3.1.2 Grundförståelse för när ett basfaktablad ska tillhandahållas; vilka investerare som åsyftas och för vilka finansiella instrument som basfaktablad ska användas för