

# Varmt välkomna till 2019 års Lätt att göra rätt-dag

Gunnar Hökmark

# God försäkringsdistributionssed – En handbok

Teimur Saleh  
InsureSec

# Introduktion

- Handboken är skriven av InsureSec
- Innehåller Disciplinnämnden för försäkringsdistribution s uttalanden och beslut om god sed
- Handboken syftar till att göra det lättare att hitta bland nämndens beslut och uttalanden
- Handboken är inte uttömmande

## God försäkrings- distributionssed – en handbok

Denna handbok syftar till att på ett pedagogiskt sätt systematiskt redovisa Disciplinnämnden för försäkringsdistribution ("Disciplinnämnden") uttalanden om god sed och vilka bestämmelser i den nya lagen om försäkringsdistribution uttalandena berör.

Handboken är tänkt att fungera som ett hänvisningsunderlag och riktar sig främst till försäkringsförmedlare och försäkringsföretag som bedriver försäkringsdistributionsverksamhet men kan även användas av andra verksamma i branschen, t.ex. de som arbetar med regulatoriska frågor.

Handboken är framställd och utgiven av InsureSec, och är som sådan inte en produkt utgiven av Disciplinnämnden.

Denna utgåva behandlar Disciplinnämndens beslut och uttalanden för åren 2014–2018.

Lätt att  
göra rätt-  
#LGR19 dagen  
FREDAG 29 NOVEMBER 2019



# Upplägg

- Indelat i kapitel med en kort introduktion till varje avsnitt
- Besluten har placerats under de lagparagrafer som InsureSec bedömer att besluten rör
- Besluten återges i kortform
- Innehåller nämndens beslut fram till år 2018

## God försäkrings- distributionssed – en handbok

Denna handbok syftar till att på ett pedagogiskt sätt systematiskt redovisa Disciplinnämnden för försäkringsdistributions ("Disciplinnämnden") uttalanden om god sed och vilka bestämmelser i den nya lagen om försäkringsdistribution uttalandena berör.

Handboken är tänkt att fungera som ett hänvisningsunderlag och riktar sig främst till försäkringsförmedlare och försäkringsföretag som bedriver försäkringsdistributionsverksamhet men kan även användas av andra verksamma i branschen, t.ex. de som arbetar med regulatoriska frågor.

Handboken är framställd och utgiven av InsureSec, och är som sådan inte en produkt utgiven av Disciplinnämnden.

Denna utgåva behandlar Disciplinnämndens beslut och uttalanden för åren 2014–2018.

# Exempel



## Inledning

## Den specifika lagtexten

## Vad saken gäller

## Hänvisning till beslut

### 4 KAP. REGLER FÖR VERKSAMHETEN

Kapitlet reglerar bl.a. det centrala begreppet god sed. Disciplinnämnden har genom ett antal uttalanden utvecklat begreppet god sed och definierat vilka kriterier som en försäkringsdistributör bör uppfylla i sin yrkesutövning.

#### Grundläggande krav vid försäkringsdistribution

1 § En försäkringsdistributör ska bedriva sin verksamhet enligt god försäkringsdistributionssed och med tillbörlig omsorg ta till vara kundens intressen. Försäkringsdistributören ska handla hederligt, rättvist och professionellt.

Försäkringsdistributören ska anpassa sin rådgivning efter kundens önskemål och behov samt endast rekommendera lösningar som är lämpliga för kunden. Försäkringsdistributören ska avråda en kund som är en fysisk person som handlar huvudsakligen för ändamål som faller utanför näringsverksamhet från att vidta åtgärder som inte kan anses lämpliga med hänsyn till kundens behov, ekonomiska förhållanden eller andra omständigheter.

#### God sed och omsorgsplikt

##### Beslut 2014:2

En förmedlare har i ett telefonsamtal till företaget felaktigt utgett sig att vara den kund som förmedlaren företrädde. Syftet var att samla in viss information hänförlig till kunden. Det är inte förenligt med god sed att i ett telefonsamtal utge sig för att vara den kund som försäkringsförmedlaren företräder.

##### Beslut 2015:2

En försäkringsförmedlare har att iakta särskilt höga krav på begriplighet och omsorg vid försäkringsdistribution som sker till personer som p.g.a. ålder eller av andra skäl typiskt sett kan antas ha svårt att förstå de produkter som distribueras eller befinner sig i en sådan position att de kan ha svårt att tillvarata sina intressen eller där vissa produkter av olika skäl är olämpliga med hänsyn till ålder eller av andra skäl.

Om en kund t.ex. saknar erfarenhet av försäkring och lån innebär detta att kraven på tydlighet om varför viss rekommenderad lösning är lämplig för kunden ställs högre än annars. Avsaknad av tillräcklig information om kundens förutsättningar innebär att det inte går att bedöma om en viss rekommenderad lösning är lämplig för kunden.

##### Beslut 2017:2

Att en försäkringsförmedlare tar ut avgifter från en konsument om inte denne svarar ja eller nej på Bolagets skriftliga avtalsförslag inom ett visst antal dagar efter genomfört telefonsamtal, innebär ett brott mot det inom marknadsrätten rådande principiella förbudet mot negativ avtalsbindning och står däremot i strid med god sed.

I enlighet med Marknadsdomstolens avgörande MD 2011:15, av vilket framgår att en näringsidkare inte kan undgå eller minska sitt ansvar enligt marknadsföringslagen (2008:486) genom att lägga ut aktiviteter på uppdrag till ett annat bolag, konstaterade nämnden att styrelsen och VD:n i det finansiella företaget alltid ansvarar för den verksamhet som läggs ut till annat bolag.

##### Beslut 2018:13

Det åligger en försäkringsförmedlare att utreda och bedöma kundens behov av personskiförsäkringar samt i vart fall kommunicera sin analys och bedömning med kunden. Att inte göra detta innebär ett åsidosättande av förmedlarens skyldigheter enligt reglerna om god sed.

##### Beslut 2018:8

Enligt InsureSecs regelverk omfattar kravet på god sed även ageranden som inte utgör försäkringsdistribution, så länge agerandet faller inom ett område som allmänheten kan ha fog att uppfatta som närliggande till eller ha samband med försäkringsdistribution.

Av 7 kap. 1 § Finansinspektionens allmänna råd (FFFS 2005:1) om styrning och kontroll av finansiella företag följer att ett företag kan lägga ut verksamhet till en uppdragstagare utanför företaget, såväl inom som utom den egna koncernen eller företagsgruppen. Styrelsen och VD:n i det finansiella företaget ansvarar dock alltid för den verksamhet som läggs ut och att den utlagda verksamheten bedrivs i enlighet med god sed.

# Avslut

- Handboken lanseras idag
- Kommer även finnas tillgänglig på InsureSecs hemsida

## God försäkrings- distributionssed – en handbok

Denna handbok syftar till att på ett pedagogiskt sätt systematiskt redovisa Disciplinnämnden för försäkringsdistributions ("Disciplinnämnden") uttalanden om god sed och vilka bestämmelser i den nya lagen om försäkringsdistribution uttalandena berör.

Handboken är tänkt att fungera som ett hänvisningsunderlag och riktar sig främst till försäkringsförmedlare och försäkringsföretag som bedriver försäkringsdistributionsverksamhet men kan även användas av andra verksamma i branschen, t.ex. de som arbetar med regulatoriska frågor.

Handboken är framställd och utgiven av InsureSec, och är som sådan inte en produkt utgiven av Disciplinnämnden.

Denna utgåva behandlar Disciplinnämndens beslut och uttalanden för åren 2014–2018.

# Dokumentation av skadeförsäkringsdistribution

Kristina Hårdänge Consulting

# Kunddokumentation

- Vad säger regelverken?
  - Lagen- dokumentera vad som förekommit vid distributionstillfället och lämna till kunden (gäller inte stora risker eller återförsäkring)
  - FFFS 2018:10
    - Uppgifter om kunden, önskemål och behov, i förekommande fall ekonomiska och andra förhållanden m.m.
    - Uppgifter om distributionen, tidpunkt, diskussioner, produkter, tjänster, råd och skäl m.m.
    - På valfritt medium till kunden vid distributionstillfället eller snarast möjligt därefter
    - Ska lämnas på papper bara om kunden begär det!

# Kunddokumentation

- Hur gör sakförmedlare (företag) idag?
  - Mail som läggs över varaktigt i administrationssystem.
    - Har uppenbara fördelar
    - Följ dataskyddsregleringar!
    - Spara alltid över från mailen in i varaktig systemlösning
  - Pappersmallar som tar upp de vanligaste försäkringstyperna
  - Webbsystem

# Kunddokumentation

## **Lagring av dokumentation**

Dokumentationen ska lagras på ett säkert sätt och sparas under en period av minst ett år efter det att:

Försäkringsdistributörens åtaganden upphört, och den tid inom vilket anspråk på skadestånd kan göras löpt ut.

11 år

# Kunddokumentation (förmedlarperspektiv)

- Regelverket är inte anpassat till skadeförsäkring-företag
- Dokumentation är viktig för förmedlaren (skydda mot ren förmögenhetsskada)
- Det ska säkerställas att regelverket efterlevs samtidigt som förmedlaren skyddas
- Är det möjligt?

# Kunddokumentation (förmedlarperspektiv)

- Framtiden?
- System behövs som är särskilt anpassade till skadeförsäkringsdistributörens verklighet
  - Viktig kommunikation hanteras i mail även fortsättningsvis
  - Systemstöd för säkrare och enklare överföring mellan admin-system och mail
  - Svårt att bygga standardiserade dokumentationsmallar (som inom liv) till alla olika typer av skadeförsäkringar som distribueras

# Information från SFM

Per Johan Gidlund  
SFM



SFM

SVENSKA  
FÖRSÄKRINGSFÖRMEDLARES  
FÖRENING

# Svenska försäkringsförmedlares förening

2019-11-29



Konsument  
verket • KO



Konsumenternas  
FÖRSÄKRINGSBYRÅ

Konsumenternas  
BANK OCH FINANSBYRÅ



SFM SVENSKA  
FÖRSÄKRINGSFÖRMEDLARES  
FÖRENING

SIMPT  
Svenska institutet mot penningtvätt  
Swedish Anti-Money Laundering Institute

bipar

INSURESEC KRÄVS AV FÖLJANDE FÖRSÄKRINGSBOLAG



Fullmaktskollen

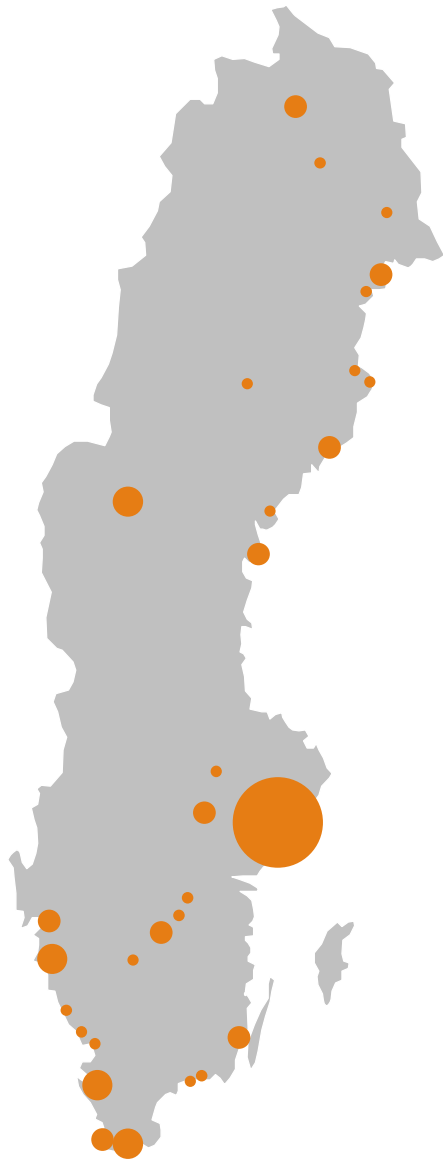


S4I

PENSIONS  
MYNDIGHETEN



## Geografisk spridning – medlemmar



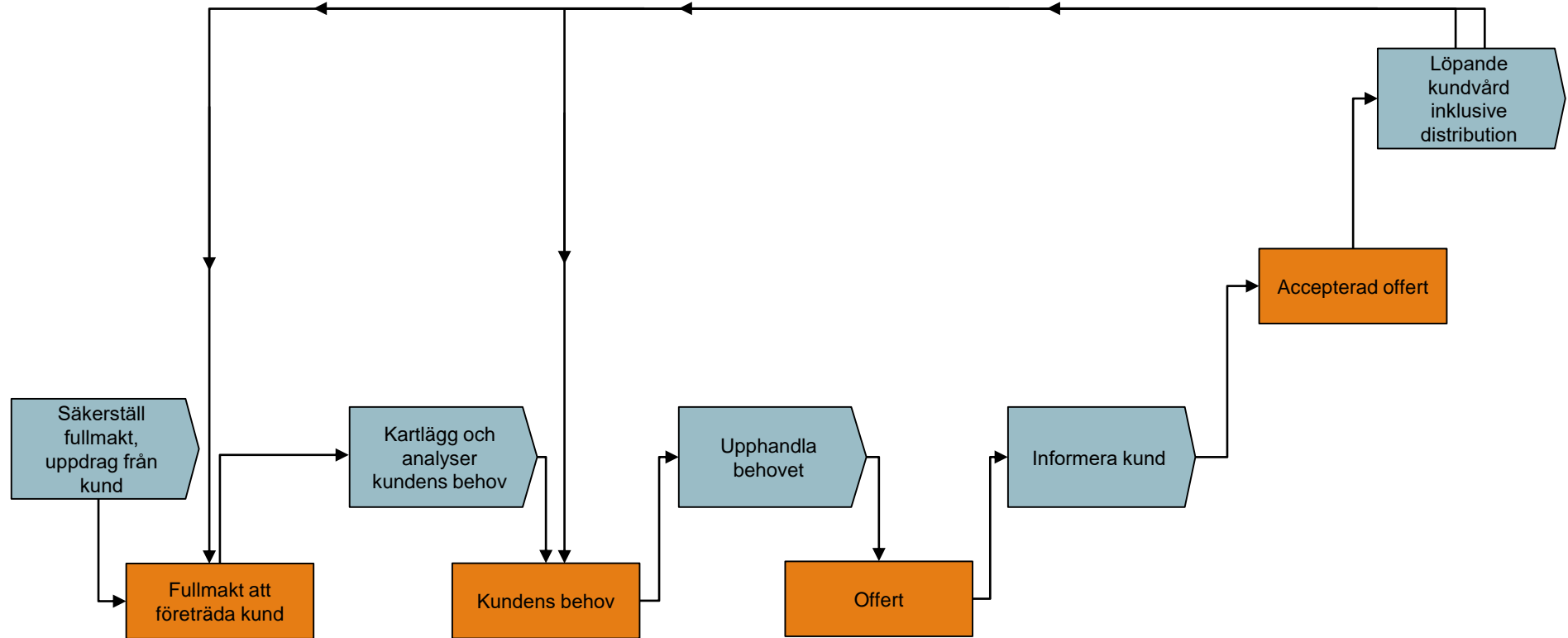
Ort	Antal medlemmar
• Stockholm	• 766
• Göteborg	• 177
• Malmö	• 85
• Linköping	• 51
• Helsingborg	• 45
• Uppsala	• 35
• Jönköping	• 32
• Umeå	• 32
• Östersund	• 30
• Halmstad	• 27
• Övriga landet	• 555
• Totalt	• 1835

*Försäkringsdistributören ska anpassa sin rådgivning efter kundens önskemål och behov samt endast rekommendera lösningar som är lämpliga för kunden.*

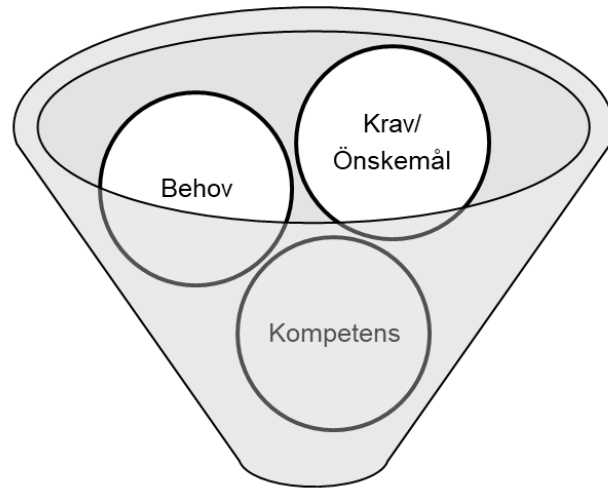
## **Kundbehov**

- Berättar vilket behov företaget skall tillfredställa.
- Behoven kan vara primära behov som hunger och törst, men även sekundära som avkoppling och uppmärksamhet.

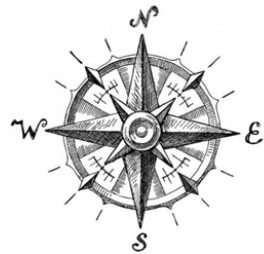
# Distribution av skadeförsäkring



# Distribution av skadeförsäkring



Lämplig rådgivning



## Frågeställningar som kommit till SFM:

*...Centrala delar för behovsanalys vid olika typer av skadeförsäkring och olika kundmöten.*

*...Rätt nivå på dokumentation givet att kunden kan välja att avstå att teckna upphandlat försäkringskydd.*

*...Lämplig hantering av kunder vid förnyelse och vid utökning av omfattning under året.*

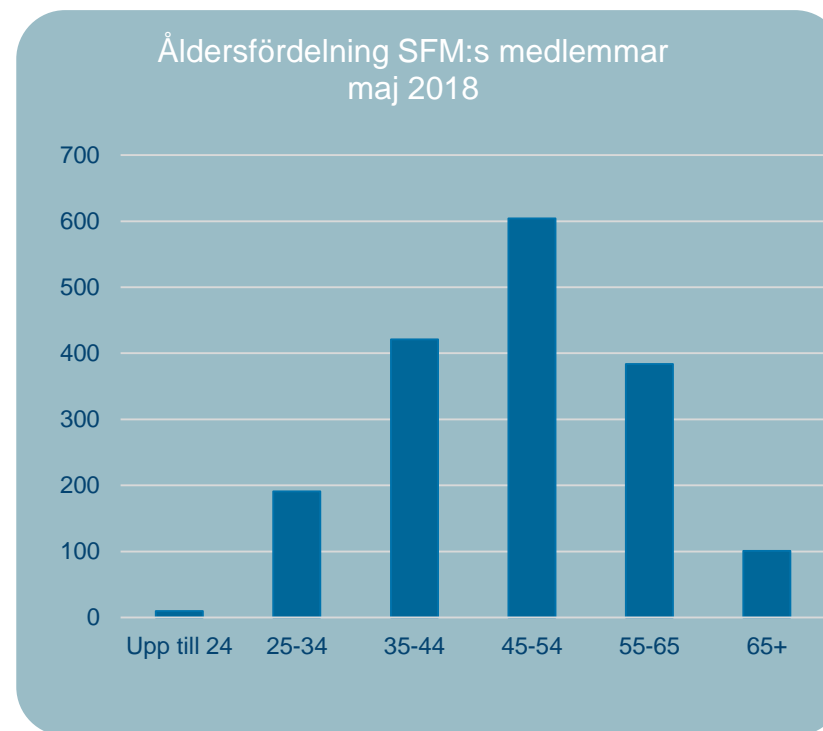
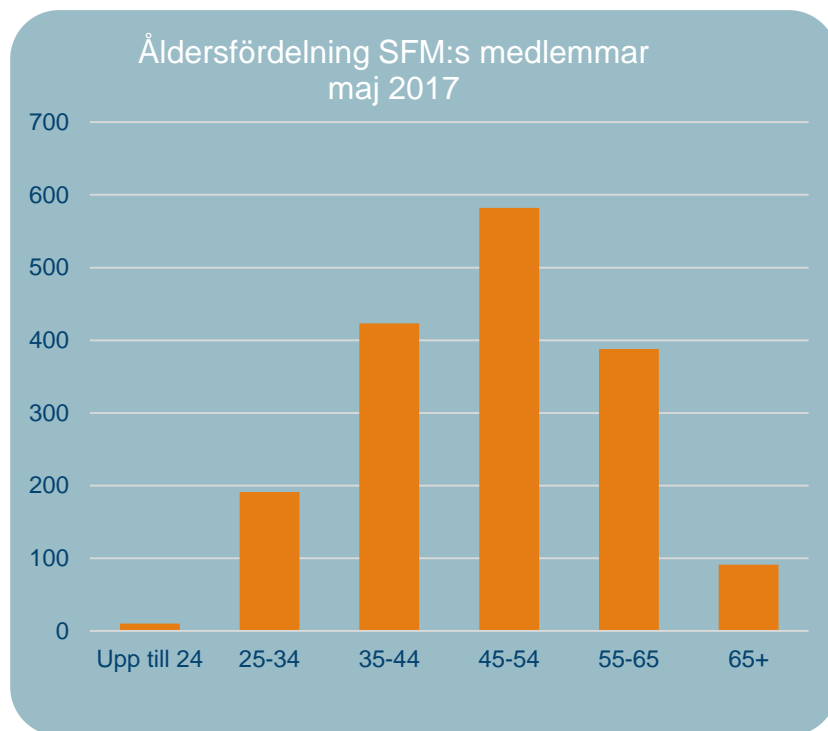
*Kloka tankar eller konkreta förslag – hör av er!*



[PerJohan.Gidlund@sfm.se](mailto:PerJohan.Gidlund@sfm.se)

# Bilagor

# Åldersfördelning SFM:s medlemmar



# Bensträckare 15 minuter

Programmet fortsätter kl. 9:25

# Dokumentation för livförmidlare

Daniel Eriksson

Daniel Eriksson

[daniel.eriksson@luminatum.se](mailto:daniel.eriksson@luminatum.se)

0709 – 54 44 88

INSURESEC  
LÄTT ATT GÖRA RÄTT  
2019-11-29

DOKUMENTATION AV  
LIVFÖRSÄKRINGS-  
DISTRIBUTION

11 JULI 2019 KOM  
SVARET INGEN  
FÖRSTÅSIGPÅARE  
FÖRUTSETT ...

## Connecta

Det är de objektiva handlingarna som utförts som avgör om det är försäkringsdistribution

## Mattson

Åtgärder inom ett försäkringsavtal kvalificerar sig som "försäkringsdistribution"

## Rimlig konsekvens

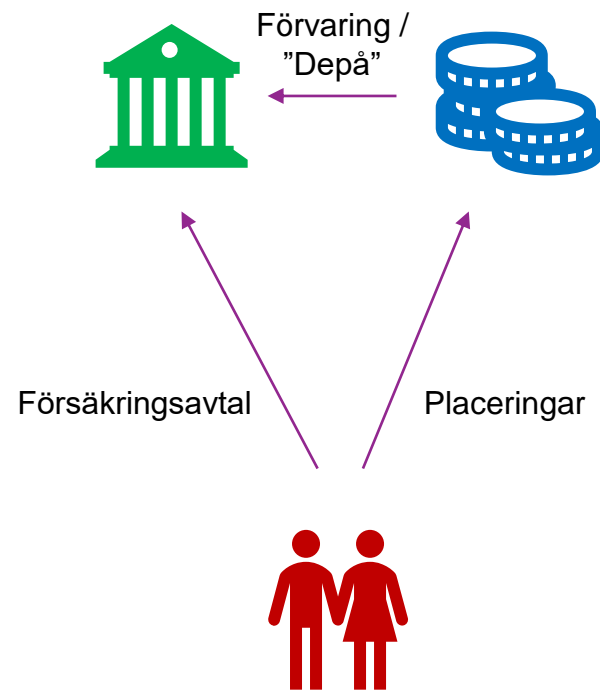
Rådgivning avseende placering i finansiella instrument i ett försäkringsavtal är försäkringsförmedling, inte investeringsrådgivning

... MEN SOM  
EGENTLIGEN VAR  
GANSKA NATURLIGT

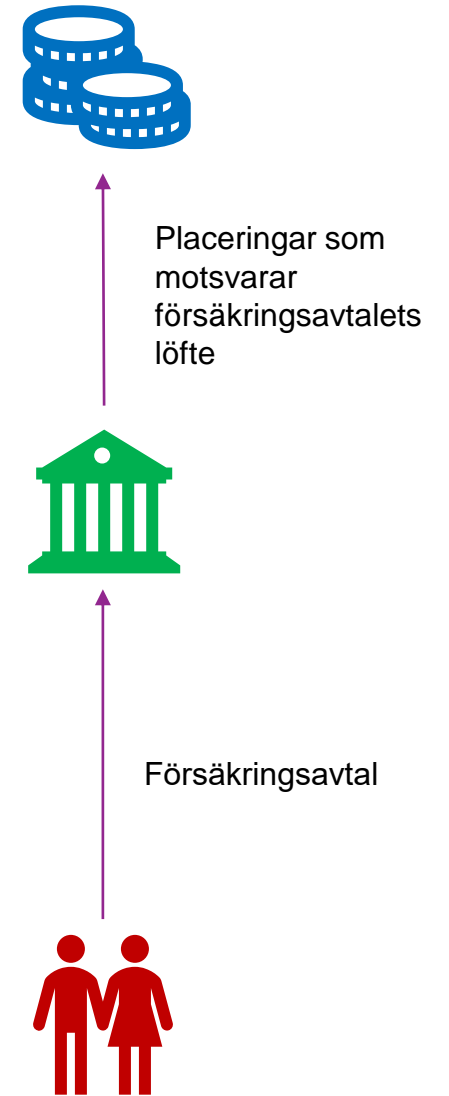
- EU-domstolen uttalade sig ett halvår tidigare
- Inget tidigare EU-direktiv har pekat i någon annan riktning
  - EU-domstolens utslag innebär inte en förändring av lagstiftningen, bara **förtydligande av vad som "alltid" gällt**
  - I andra EU-länder har inte detta varit en stor fråga
- Livförsäkringsförmedlare behövde inte heller tidigare ha **sidotillstånd** för placeringar inom försäkring, bara för placering utanför försäkring
- Även **försäkringsbolagens** anställda måste ha möjlighet att rådge kunder fullt ut
- Ingen principiell skillnad mellan fondförsäkring och traditionell livförsäkring

# ÄR INVESTERINGS- RÅDGIVNING FINARE ÄN FÖRSÄKRINGS- DISTRIBUTION?

## Tankevurpans ursprung



## Verkligheten



FÖRSÄKRINGS-  
DISTRIBUTION  
INNEFATTAR  
UPPPENBARLIGEN DET  
SOM FAKTISKT STÅR I  
LAGTEXTEN

- Med försäkringsdistribution avses verksamhet som består i att
  - ge råd om eller föreslå försäkringsavtal eller utföra annat förberedande arbete innan ett försäkringsavtal ingås,
  - ingå ett försäkringsavtal, eller
  - bistå vid förvaltning eller fullgörande av ett försäkringsavtal.

## VAD BLIR FÖLJDERNA?

- Försäkringsförmedlare som enbart distribuerar försäkring klarar sig med **ett enda tillstånd**
- **Försäkringsbolagens** anställda får rådge om placeringar inom försäkringsavtalet
- **Redovisningen av ersättningar** (och avgifter) som ska ske årligen i efterskott ska även inkludera ersättningar från produktbolag
- **Rådgivningsdokumentationen** kan inte slentrianmässigt klumpas samman för försäkringsdistributionens placeringsråd och investeringsrådgivning
- **Ansvarsförsäkringen** för försäkringsförmedlare täcker fler rådgivningsskador än vad ansvarsförsäkringsbolagen trodde vilket gynnar kundskyddet

EN NORMALBEGÅVAD  
PERSON SOM INTE VAR  
MED PÅ MÖTET SKA  
KUNNA FÖRSTÅ VAD  
SOM HÄNDE, OCH  
VARFÖR

- Rådgivningen har ett värde för kunden även efter att försäkringsprodukterna tecknats
- Skydd för försäkringsdistributören mot beskyllningar i efterhand
- Möjlighet för utomstående, såsom myndigheter eller arvingar, att förstå råden

FORTSATTA  
UTMANINGAR  
AVSEENDE  
DOKUMENTATIONEN  
AV FÖRSÄKRINGS-  
DISTRIBUTIONEN

1. Kundens bakgrund, önskemål & behov
2. Motivering till rekommendationer
3. Information om ersättningar

## KUNDENS BAKGRUND, ÖNSKEMÅL & BEHOV

- Inhämtad information används inte
- Missar ofta personriskförsäkringar
- Bristande begränsning av uppdraget
- Skötselfullmakten och omsorgsplikten

## MOTIVERINGAR TILL REKOMMENDATIONER

- Rådgivningsmöte, inte försäljningstillfälle
  - Avrådan och omsorg
  - Inkluderar även de åtgärder som kunde ha vidtagits inom ramen för uppdrag & försäkringsavtal, inte bara det säljspår som faktiskt berördes
- Standardiserade, förprogrammerade fraser
- Argument utan koppling till försäkring
- För lite fokus på försäkringsinnehållet och för stort fokus på placeringarna
- Avrådan och omsorgsplikten

## INFORMATION OM ERSÄTTNINGAR

- ”Tredjepartsersättning” inte ”arvoderad”
- Kronor och ören, där så är möjligt
- Avgifternas inverkan på kundens avkastning
- Den årliga informationen i efterhand ska täcka in även ersättningar direkt från produktbolag
- ”... inte i uppenbart missförhållande till ...” innebär att något arbete faktiskt måste göras

## OCH NU DÅ?

- Det återstår arbete med att få rådgivning och rådgivningsdokumentation att uppfylla alla krav som lagstiftaren ställer (och som kunden förväntar sig)
- Den långa väntan fortsätter på att Finansinspektionen ska indikera var gränsen faktiskt går

TACK FÖR INTRESSET!

Daniel Eriksson

[daniel.eriksson@luminatum.se](mailto:daniel.eriksson@luminatum.se)

0709 – 54 44 88

INSURESEC  
LÄTT ATT GÖRA RÄTT  
2019-11-29

DOKUMENTATION AV  
LIVFÖRSÄKRINGS-  
DISTRIBUTION

# Dokumentationsbrist vid skador

2019-11-29

Nima Rafiee, AIG  
Financial Lines Manager

Hanna Öberg Millbourn, QBE  
Claims Manager Nordic



- **QBE**  
**Översikt skador och dokumentation 2015-2019**
- **AIG**  
**Specifika skadefall med dokumentationsbrist**
- **Övrigt – frågor**



## SFM hos QBE

- **QBE övertog risken 2015 från LF Sak**
- **Hos LF övervägande liv – Connecta och Mattsson**
- **Oklar risk – vad ingår i försäkringsförmedling?**
  
- **Hos QBE övervägande sak**
- **Antal skador liv och sak 50/50**
- **Stora kraven/skadeutbetalningarna ligger på sak**
  
- **Trender hos QBE;**
- **Flyktingvågen**
- **Striktare skaderegleringar**
- **Förmedlare i konkurs – direktkrav QBE**



# Dokumentationsproblem

- **Förmedlaransvaret långtgående**
- **Omsorgsplikt och anpassningsplikt**
- **Informationsskyldighet och dokumentationsskyldighet**
  
- **Vid skada – utan dokumentation blir det ord-mot-ord**
- **Ingen praxis – men lagen ger kunden ett starkt skydd**
- **London – ingen framgång för QBE vid bristfälliga akter**
  
- **Exempel hos QBE;**
- **Nära/trogen kundrelation – uppfattar överenskommelsen klar**
- **Litet arvode – effektivisera arbetet**
- **Mycket muntlig kommunikation (telefon/möten)**



# Skadeexempel - Dokumentationsbrist

## Exempel 1

- Företagsförsäkring med fel verksamhetsbeskrivning
- Försäkringsersättning till kund uteblev vid skada
- Dokumentationsbrist gjorde att förmedlaren hölls ansvarig

- **Exempel 2**

- Säkerhetsföreskrift egendomsförsäkring
- Förmedlaren säger sig ha påtalat för kunden kring lås och larm
- Dokumentationsbrist gjorde att förmedlaren hölls ansvarig



- **Exempel 3**

- Ombildning av bolagsform – flytt av försäkringar
- Sjukförsäkring
- *Tyvärr är rådgivningsdokumentationen hos er försäkringstagare bristfällig, för att inte säga obefintlig, varför det kan vara svårt att styrka vad som överenskommits mellan parterna*
- Svårt att visa på att förmedlaren inte varit vårdslös

- **Exempel 4**

- Byte av VD- och styrelseansvarsförsäkring
- Claims made – utan retroaktivt skydd
- Förmedlaren hade upplyst kunden om denna problematik – dock fanns ingen dokumentation...



Pannelsamtal om  
InsureSecs REKO-  
rapport

Lina Erenvidh

Jenny Rundbladh, SPP

Jonas Stenmark, Säkra

Susanne Sakari, Skandia

Tomas Jönsson, Finansinspektionen

Thomas Andersson, Danica

# Fika 25 minuter

Programmet fortsätter kl. 11:05

# Rådgivningsdokumentation och GDPR

Karl-Fredrik Björklund, advokat

## **Dataskyddsförordningen (GDPR)**

**InsureSecs Lätt att göra rätt-dagen 29 november 2019**



---

## Kort genomgång av de viktigaste reglerna i GDPR

---

Följande sex principer ska gälla enl. GDPR

- Laglighet, korrekthet och öppenhet
- Ändamålsbegränsning  
särskilda, uttryckligt angivna och berättigade ändamål inte senare behandling på annat sätt än ...
- Uppgiftsminimering  
adekvata, relevanta och inte för omfattande i relation till ändamålet.
- Riktighet  
riktiga, om nödvändigt uppdaterade, åtgärder måste vidtas för att säkerställa att felaktigheter raderas/rättas utan dröjsmål.

---

## Kort genomgång av de viktigaste reglerna i GDPR

---

Följande sex principer ska gälla enl. GDPR

- Lagringsminimering  
inte förvaras i en form som möjliggör identifiering längre än nödvändigt.
- Integritet och konfidentialitet  
säkerhet för uppgifterna inkl. skydd mot obehörig/otillåten behandling och mot förlust, förstöring/skada gm olyckshändelse med lämpliga tekniska/organisatoriska åtgärder.
- Ansvarsskyldighet  
PuA ska ansvara för och kunna visa att de sex principerna efterlevs.

---

## Kort genomgång av de viktigaste reglerna i GDPR

---

### Lagliga grunder

- Samtycke
- Avtal
- Rättslig förpliktelse
- Intresseavvägning
- Allmänt intresse



---

## Kort genomgång av de viktigaste reglerna i GDPR

---

### Känsliga personuppgifter

Vissa personuppgifter är till sin natur särskilt känsliga och har därför ett starkare skydd

Exempel: ras eller etniskt ursprung, politiska åsikter, religion eller filosofi och behandling av genetiska uppgifter, biometriska uppgifter för att entydigt identifiera en fysisk person, uppgifter om hälsa eller uppgifter om en fysisk persons sexualliv eller sexuella läggning, facktillhörighet.

Huvudregel är förbud mot behandling. Undantag t.ex. om samtycke eller när det är tvister eller för att fastställa, försvara eller göra gällande rättsliga krav.

---

## Kort genomgång av de viktigaste reglerna i GDPR

---

### Personuppgiftsbiträdesavtalets innehåll

Skyldighet för biträdet att säkerställa att dess anställda eller övriga som behandlar personuppgifterna iakttar konfidentialitet – teckna sekretessavtal med anställda.

Information om typen av personuppgifter och vilka kategorier av registrerade som berörs, t.ex. ”kunder”.

Ska föreskrivas att personuppgiftsbiträdet ska vidta lämpliga säkerhetsåtgärder i samband med behandlingen av personuppgifter. Biträdet har ett eget ansvar att se till att lämpliga tekniska och organisatoriska åtgärder vidtas.

Ska innehålla instruktioner från den personuppgiftsansvarige gällande hur behandlingen ska ske och vad bitrådets uppgift är.

Ska reglera hur underbiträden får anlitas. Det ska också föreskrivas att ett underbiträde ska åläggas samma skyldigheter ifråga om dataskydd som personuppgiftsbiträdet har i förhållande till den personuppgiftsansvarige.

Biträdesavtalet ska innehålla information om vad som händer med personuppgifterna efter att samarbetet avslutats.

---

## Kontaktuppgifter

Karl-Fredrik Björklund

[karl-fredrik@wikstrompartners.se](mailto:karl-fredrik@wikstrompartners.se)

Mobiltelefon 070-668 47 40



# It-stöd för dokumentation

Göran Hultmark,  
Wisetalk

Magnus Sörlin, Webcap

Thomas Fjällström,  
Leo / Tydliga

webcap.

Magnus Sörlin

wise:talk

Göran Hultmark

webcap.

wise:talk

Webcap och Wisetalk bildar ett nytt bolag och förenar sina krafter för att skapa ett gemensamt **system för rådgivare inom finans, försäkring och pension.**

Mer tid för värdeskapande arbete och högre kvalitet i interaktionen med kund är två av fördelarna.

- **I dagsläget 20 medarbetare – snart 23**
- **Omsättning cirka 30 miljoner**
- **Cirka 1700 användare**

BONNAYΛ™

# Modern mjukvara för dig inom försäkring och finans



BONNAYA™

# Huvudsyften med Webcaps compliancemodul:

- Ökad effektivitet för förmedlaren
- Regelefterlevnad
- Ökat kundvärde via effektberäkningar m.m.



# Fler fördelar med Webcaps compliancemodul:

- Hanterar både försäkrings- och investeringsrådgivning
- Separat kundkännedomsmodul
- Digital signering och uppföljning av rådgivningsdokumentation
- Kunden kan förbereda grunduppgifter via kundwebb
- Administratör kan generera mallar för produkter och portföljer



# IDD och Mifid 2:

## Rådgivningen skall utgå från kundens behov och allmänna förutsättningar

- Del 1 i rådgivningsformuläret, sektion utan produktförslag.
- Baserat på angivna förutsättningar ger systemet färdiga texter avs. rekommendation och lämplighetsförklaring. Dessa texter kan sedan editeras vid behov.

### Analys utifrån kundens nuläge, krav, behov och önskemål ⓘ

- Det finns behov/önskemål att hantera försäkringar
- Det finns behov/önskemål att hantera kapital

### Rådgivarens rekommendation ⓘ

### Lämplighetsförklaring ⓘ

Denna ruta är ett självständigt fritextfält

### Produktförslag

Lägg till produktförslag...

# Omsorgsplikt

Försäkringsbehovet  
inkl. skadeförsäkringar  
behöver utredas

Försäkringstyp	Är kundens behov av försäkringstypen utredd?	Har kunden behov utav försäkringstypen?	Vad är kundens tidigare erfarenhet av försäkringstypen? *
Kapitalförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja	
Tjänstepensionsförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Medel
Pensionsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Livförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Medel
Sjukförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Medel
Sjuk- och olycksfallsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Olycksfallsförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Medel
Sjukvårdsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Barnförsäkring	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Medel
Omställningsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Tandvårdsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Premiefrielse	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		
Sjukavbrottsförsäkring	<input checked="" type="radio"/> Nej <input type="radio"/> Ja		

\* Förklaring av erfarenhet av försäkringar:

**Ingen** = Kunden har aldrig hört talas om produkten/produkterna som diskuterades vid detta möte och kunden förstår inte hur den/de fungerar.

**Någon** = Kunden har hört talas om produkten/produkterna men förstår inte hur den/de fungerar.

**Medel** = Kunden känner till produkten/produkterna och förstår hur den/de fungerar.

# Kunskap och erfarenhet

Generell kunskap och erfarenhet av investeringar kartläggs

<input type="radio"/>	Kunden har grundläggande kunskap om aktier, räntepapper, fonder och finansmarknaden. <i>och</i> Kunden saknar erfarenhet av finansmarknaden.	<input checked="" type="radio"/>	Kunden har allmän kunskap om aktier, räntepapper, fonder och finansmarknaden. <i>eller</i> Kunden har viss erfarenhet av finansmarknaden.	<input type="radio"/>	Kunden har god kunskap om aktier, räntepapper, fonder och finansmarknaden. <i>eller</i> Kunden har själv god erfarenhet av finansmarknaden eller får professionell hjälp med rådgivning eller diskretionär förvaltning.
-----------------------	--	----------------------------------	---	-----------------------	---

Vilken erfarenhet har kunden av investeringar?

Förvaltningstjänster	Har kunden erfarenhet?
Portföljförvaltningstjänst	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja
Traditionell livförvaltning	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja

Investering i finansiellt instrument	Har kunden erfarenhet?	Vilken erfarenhet har kunden?	
Aktiefond	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Handelstillfällen senaste två åren <input checked="" type="radio"/> 1-5 gånger <input type="radio"/> över 5 gånger	Genomsnittligt belopp per handelstillfälle <input checked="" type="radio"/> upp till 50 000 kr <input type="radio"/> 50 000 kr till 1 000 000 kr <input type="radio"/> från 1 000 000 kr
Blandfond	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Handelstillfällen senaste två åren <input checked="" type="radio"/> 1-5 gånger <input type="radio"/> över 5 gånger	Genomsnittligt belopp per handelstillfälle <input checked="" type="radio"/> upp till 50 000 kr <input type="radio"/> 50 000 kr till 1 000 000 kr <input type="radio"/> från 1 000 000 kr
Fastighetsfond	<input type="radio"/> Nej <input checked="" type="radio"/> Ja	Handelstillfällen senaste två åren <input checked="" type="radio"/> 1-5 gånger <input type="radio"/> över 5 gånger	Genomsnittligt belopp per handelstillfälle <input checked="" type="radio"/> upp till 50 000 kr <input type="radio"/> 50 000 kr till 1 000 000 kr <input type="radio"/> från 1 000 000 kr

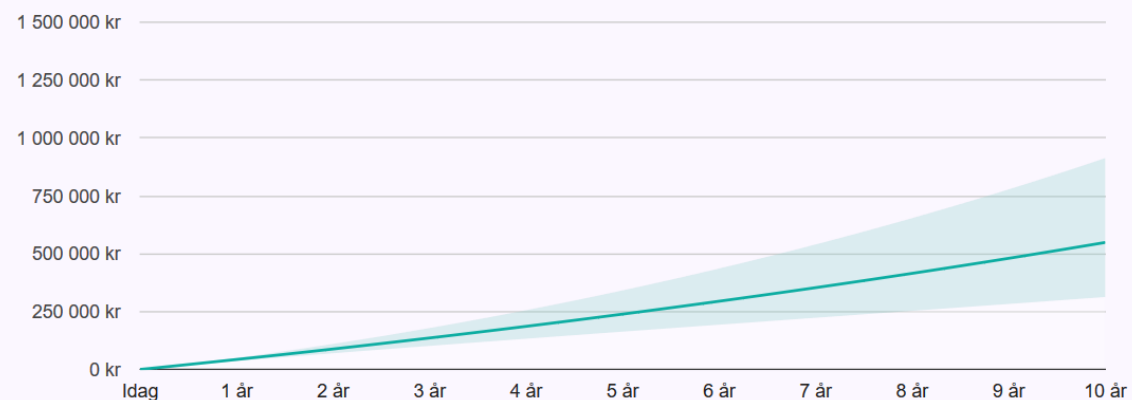
# Risiktolerans och placeringshorisont

Generell risiktolerans och placeringshorisont kartläggs inkl. räkneexempel för illustration av bl.a. avgifternas betydelse

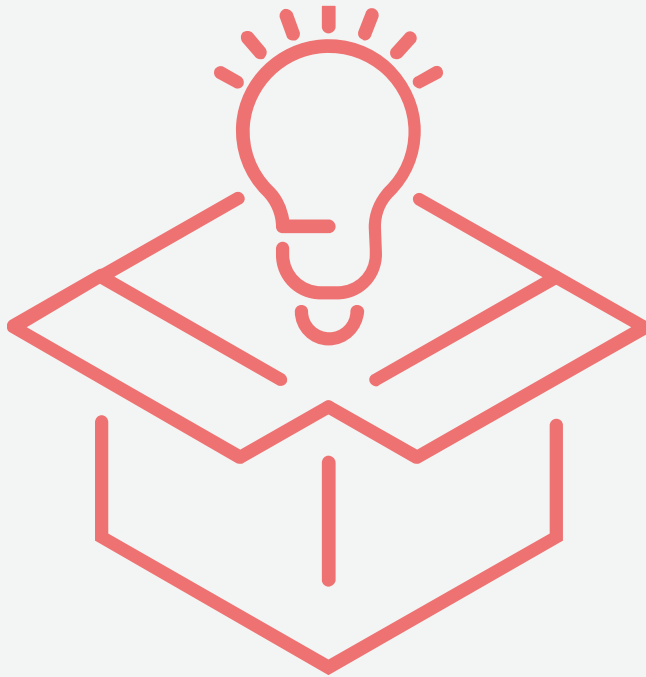
## Kundens generella risiktolerans och placeringshorisont

Risiktolerans	Ingen	Trad. Liv	Mycket låg	Låg	Medel-låg	Medel	Medel-hög	Hög	Mycket hög
Förväntad avkastning	0,001 %	5,4 %	1,4 %	1,7 %	3,8 %	5,4 %	7 %	8,6 %	10,1 %
Förväntad avgift	0 %	0,7 %	0 %	0,5 %	1 %	1,5 %	1,7 %	2 %	2,5 %
Lämplig för placeringshorisont	Direkt	Anpassad	Minst 1-3 år		Minst 3-5 år	Minst 5 år			

## Prognos ⓘ



På 10 år förväntas du ha investerat 420 000 kr som är värt 548 949 kr. Din avkastning förväntas bli 128 949 kr. Det prognostiserade högsta värdet är 913 654 kr och det lägsta värdet 313 348 kr.

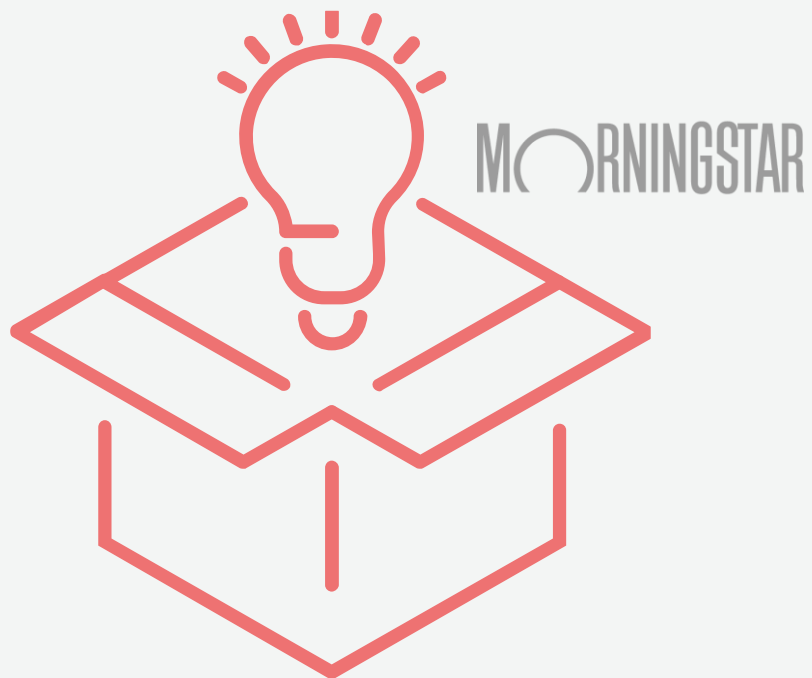


# Produktförslag

Baserat på generell kartläggning av kundens behov och förutsättningar registreras specifika produktförslag

Målgruppsantaganden m.m. avs. produktförslaget leder sedan fram till något av följande:

- a. Rekommendation
- b. Avrådan
- c. Ej tillräcklig information för bedömning av om produktförslaget är lämpligt



## Hjälpmedel för produktförslag

Import från Morningstar gällande exempelvis målgrupp för fond, avgifter och fondfaktablad.

Detta tas med i den färdiga rådgivardokumentationen.

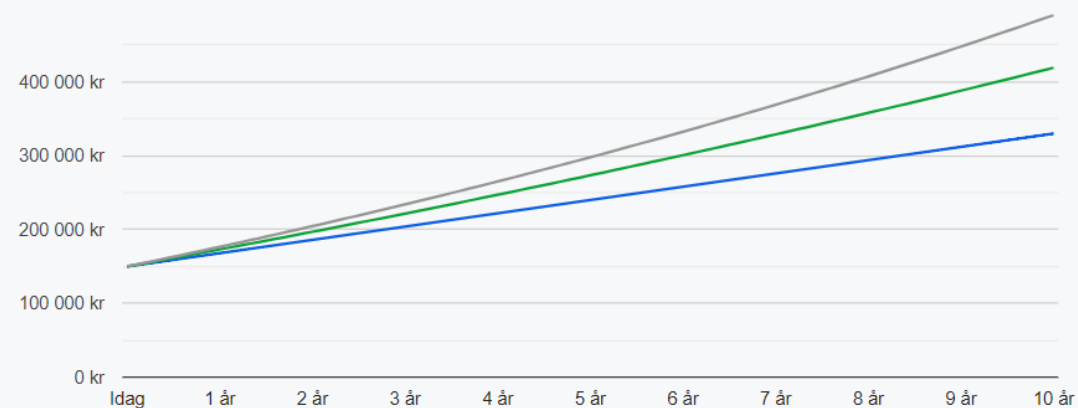
# Hjälpmedel för produktförslag

Beräkning av sammantagen effekt för produktförslaget

## Avgifternas resultatpåverkan

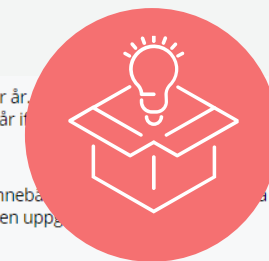
Totalt belastas kapitalet i detta förslag med en årlig avgift på 2,03% och 250 kr i fast avgift per år. Första året blir det en totalkostnad på 3 660 kr och därefter 3 660 kr per år. Beräkningen utgår ifrån en investering på 300 000 kr. Till risknivån 4 av 7 antas en förväntad genomsnittlig avkastning på 5,4% per år.

På 10 år skulle 330 000 kr investerats som förväntas vara värt 419 257 kr efter avgifter. Det innebär en utbetalning på 89 257 kr. Avgifterna samt utebliven avkastning på uttaget avgiftsbelopp skulle under perioden uppgå till 330 000 kr.



Avkastning → Avgift ↓	1,4%	3,4%	5,4%	7,4%
0%	362 716 kr Varav 2 680 kr i avgift*	420 186 kr Varav 2 965 kr i avgift*	487 288 kr Varav 3 284 kr i avgift*	565 540 kr Varav 3 642 kr i avgift*
1,03%	336 435 kr Varav 28 961 kr i avgift*	389 474 kr Varav 33 677 kr i avgift*	451 438 kr Varav 39 133 kr i avgift*	523 746 kr Varav 45 436 kr i avgift*
2,03%	312 869 kr Varav 52 526 kr i avgift*	361 920 kr Varav 61 231 kr i avgift*	419 256 kr Varav 71 316 kr i avgift*	486 203 kr Varav 82 979 kr i avgift*
3,03%	291 084 kr Varav 74 312 kr i avgift*	336 435 kr Varav 86 716 kr i avgift*	389 474 kr Varav 101 098 kr i avgift*	451 438 kr Varav 117 743 kr i avgift*

\* Avgifter samt utebliven avkastning på uttaget avgiftsbelopp



# Färdig dokumentation

Elektronisk signering

Dokumentationen inleds med en sammanfattning av utredning och råd för enklare genomgång



BONNAYA™

# Rådgivarstödet



LEO

Thomas Fjällström VD Tydliga

# AGENDA

- **Leo systemet**
- **Grundfunktioner**
- **Rådgivardokumentation - Grundfunktioner**
- **Individrådgivning i praktiken**



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING



LEO

## Ett av marknadens modernaste system

- Lanserade version 1 2017-04 (Tydliga)
- Har idag cirka 500 användare
- Fristående system som ägs av Jaycom AB

2001 levererat heltäckande webbaserade CRM-lösningar åt fondbolag, värdepappersbolag och försäkringsbolag



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING

# LEO är ett webbaserat CRM-system för:

Livförmedlare  
Sakförmedlare  
Investeringsrådgivare  
Assistenter.

Systemet är väldigt användarvänligt och det är enkelt att komma igång eftersom systemet är intuitivt och flexibelt. Det är anpassningsbart för varje enskild användare, vilket användarna uppskattar extra mycket



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING

# Grundläggande funktioner

- **Automatisk importer**
- **Filhantering & delning**
- **Mail, fil & kalendersynk**
- **Mallhantering (word, pdf)**
- **Fullmaktshantering**
- **Skannerfunktion till systemet**
- **Utsökningar & Rapporter**
- **SMS tjänster**
- **Uppdateringslogg**
- **Kundwebb**
  - **Personalrapporter**
  - **Filöverföringar**
  - **Signering av dokument**
  - **Personalärenden**
- **Ärendehantering**
- **GDPR**
- **Kontroll EU sanktionslista**



**LEO**

**liga**  
NG & FÖRSÄKRING

# Sammanställningar & analyser

- Pension
- Sjuk
- Efterlevande
- Olycksfall
- Innehav
- Sak

## Intjänat pensionskapital

Klicka för detaljer



Allmän pension

**2 420 791 kr**

med Mobilt BankID

År 20...  
500 kronor  
0 kronor  
0 kronor  
500 kronor  
20 000  
100  
500 kronor

plånbok  
1 000 000 kr  
1 000 000 kr

# RÅDGIVARSTÖDET

- **3 stycken rådgivarstöd**  
Företag sak, Företag liv, Individrådgivning
- **Förenklar dokumentationen**
- **Anpassar sig efter - typ av rådgivning**
- **Anpassningsbart efter organisation (Tydliga, Säkra)**
- **Frågor triggas - fördjupningsfrågor**



LEO

liga

NG & FÖRSÄKRING

# RÅDGIVARSTÖDET

- Utskick till kund innan mötet
- Årsgenomgångar & Uppdateringar – digitalt
- Inloggning via kundwebb (Mobilt BankID)  
Även signering på distans- flera firmatecknare
- Hämtar information från företagsrådgivning till individrådgivning.



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING

# RÅDGIVARSTÖDET - Löneväxling

Löneväxling till anställda

Svar hämtade från företagsrådgivning för Swedfact Trot AB

Möjlighet till löneväxling

Ja

Begränsning vid löneväxling

Ja lön efter >8.06 ink.BB

Minimipremie

500kr/månad

Uppräkning av premien

Ja (kostnadsneutralt)

Bygg med löneväxling:

- Förstärka mitt hemsida-pensium
- Förstärka mitt efterlevandeskydd till familjen
- Förstärka mitt sjukförsäkringsskydd

Tänkt pensionsålder och uttagstid

Hur mycket skall löneväxlas?

 månad

Riskbenägenhet & Sparhorisont

Placerat belopp

100 000 kr

Månadsbelopp

0 kr

Placeringshorisont

0-2 år 2-3 år 3-5 år 5-10 år 10-15 år 15+ år

[Information hur vi beräknat](#)

Vill du att vi skall hjälpa dig att bygga en placering utifrån de olika bolagens fondutbud?

- Ja, jag vill att ni hjälper mig.
- Nej, jag vill själv välja fonder.
- Annat:

Skall det tas fram förslag nu?

- Ja

# Nyheter

- Provisionsmodul för att kunna redovisa ersättningar och provisioner till kund på IBIP produkter (löpande via kundwebben)
- Ärendehanteringssystem

The screenshot displays a user interface for a case management system. At the top, the case title is '#45 Ring kund om avtal' with a 'Pågående' (In Progress) status. Below the title, the participants are listed: Daniel Johansson (daniel@jaycom.se) and Jens Lundmark (jens@jaycom.se), with a meeting time of 22 Mars 13:30. A file upload section shows supported formats: E-post, Excel, PDF-fil, png, Word-dokument, and zip. A checklist titled 'Checklista 4/4' is visible, with four items checked: 'Skicka ut avtal', 'Avtal inkommit', 'Avtal signerat och returnerat', and 'Ring kund'. To the right of the checklist are icons for deleting items. Below the checklist is a 'Lägg till uppgift...' (Add task...) field with a plus icon. At the bottom, there is a 'Kommentera...' (Comment...) section with a comment from Daniel Johansson dated 20 Mars 15:58: 'Skicka ut avtal och sätt upp konto.' On the right side of the interface, there are several action buttons: 'Ladda upp fil', 'Länka till fil', 'Länka till mail', 'Förfallodatum', 'Checklista', 'Färg', 'Ta bort ärende', and 'Kopiera ärende'.



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING

# Rådgivarstöd Sak, Liv & Individ

## Individrådgivning

### Måste familjen flytta hemifrån om du dör?

Här får du reda på hur din familjs ekonomi blir om du dör. Vilka belopp betalas ut som engångsbelopp? Får familjen någon efterlevandepension? Om du dör i förtid riskerar familjen att hamna i en ekonomisk kris



### Tjänstegruppliv

Vår rekommendation är att i grunden skall det finnas en TGL (Tjänstegruppliv) som ger ett engångsbelopp till Make/Maka/Sambo samt om du har barn under 18 år erhåller de ett skattefrittbelopp. Har du en anställning med kollektivavtal finns alltid en TGL. Utfallande belopp är skattefritt.

### Livförsäkring

Vår rekommendation är att man förutom TGL har minst en livförsäkring som täcker 50% av familjens lån. Då kan den efterlevande lösa halva lånen. Det är väldigt viktigt att man går igenom vem som är förmånstagare på försäkringarna eftersom det styr vem som skall få utfallande belopp. Utfallande belopp är skattefritt

### Familjepension

Om en familjemedlem går bort innebär det ett stort ekonomiskt avbräcke eftersom familjen förlorar en inkomst. Vårt rekommendation är att efterlevandepensionen skall minst täcka den avlidnes närmsta 3 åren eller till yngsta barnet är 18 år. Man skall också se till att även om den som har minst inkomst av detta även orsaka ett inkomstbortfall på den kvarvarande maken/makan. Man kanske måste gå ner i tid för att klara praktiskt. Utfallande belopp är i regel skattepliktigt.

## Efterlevandeprognoz



Typ	Förv.typ	Förmånstagare	År 1	År 2	År 3 - 5	År 6 - 10	År 11 - 18
Barnpension		Axel Johansson	2 500 kr/mån	2 500 kr/mån	2 200 kr/mån	2 200 kr/mån	0 kr/mån
Barnpension		Thea Johansson	2 500 kr/mån	2 500 kr/mån	2 200 kr/mån	2 200 kr/mån	2 800 kr/mån

## Sakförsäkringsrådgivning



### 1. Bolagsform

- Aktiebolag
- Handelsbolag
- Enskild firma
- Kommanditbolag
- Annat:

### 2. Bolaget momspliktigt?

- Ja
- Nej
- Delvis, ange till hur stor del

### 3. Bokslut

Ange bokslutsdatum

### 4.

Revisionsbyrå

### 5.

Revisor

### 6.

Ekonomiansvarig

### 7.

Försäkringsansvarig

### 8.

Namn

### 9.

E-post

### 10.

Telefon

### 10. Verksamhet

- Beskriv bolagets verksamhet
- 

### 11. Olika verksamheter och lönesumman bör delas upp?

- Ja
- Nej

# Rådgivarstöd individ - Mötet

Mötet 12% klar

**Tomas Fjällström** ID

**Försäkringsdjungeln**  
Vill du ha professionell hjälp?  
**tydliga**  
RÅD OM PLACERING & FÖRSÄKRING

Det är viktigt att ni lämnar oss korrekt och sanningsenlig information om er kunskap och erfarenhet samt hur er ekonomiska situation ser ut samt riskvilja. Vi behöver dina svar för att ge er råd som är lämpliga för just er. Om ni inte lämnar riktiga uppgifter eller utelämnar viktig information kan detta medföra att vi inte kan ge er råd eller att försäkrinsskyddet blir felaktigt utformat.

Jag har läst och förstått vikten av att lämna korrekta uppgifter och vill starta analysen.  
 Nej, behöver mera information

Datum för mötet

Tid

Ansvarig rådgivare på mötet

Här anger man rådgivaren som deltagit, har någon annan

**Inledning** ✓  
**Kundkännedom** ✓  
**Förväntningar**  
**Mötet** ✓  
**Anställning lön** ✓  
**Riskskydd** ✓  
**Pensioner & förmåner** ✓  
**Sparande**  
**Nästa möte & ärende**  
**Vem skall signera** ✓  
**Dokumentation**

Rådgivare: Thomas Fjällström

# Rådgivarstöd - Riskskydd



Vad vill kunden ha rådgivning om?

Tydligas rådgivarstöd "Lotsen" är en viktig del i vårt arbete med att säkerställa att vi som rådgivare kan analysera din situation och kunna föreslå en försäkringslösning som ger dig och din familj ett bra skydd om olyckan är framme. Tyvärr är det nästan alltid vi upptäcker stora brister i försäkringsskyddet vilket kan bli ödesdigert om olyckan är framme.

Vad skall diskuteras kring försäkringsskyddet?  Komplettering företagare

- Dödsfall
- Sjukdom
- Olycksfall
- Arbetslös
- Barnförsäkring
- Sjukvård
- Övrigt

A screenshot of a software interface. A blue arrow points to the 'Riskskydd' item in a list. The list includes: 'Riskskydd' (checked), 'Pensioner &amp; förmåner' (checked), 'Sparande', 'Nästa möte &amp; ärende', 'Vem skall signera' (checked), and 'Dokumentation'. Below the list, it says 'Rådgivare: Thomas Fjällström' with an edit icon.

# Rådgivarstöd - Riskskydd



Tydligas rådgivarstöd "Lotsen" är en viktig del i vårt arbete med att säkerställa att vi som rådgivare kan analysera din situation och kunna föreslå en försäkringslösning som ger dig och din familj ett bra skydd om olyckan är framme. Tyvärr är det nästan alltid vi upptäcker stora brister i försäkringsskyddet vilket kan bli ödesdigert om olyckan är framme.

- Vad skall diskuteras kring försäkringsskyddet?   Komplettering företagare
- Dödsfall
  - Sjukdom
  - Olycksfall
  - Arbetslös
  - Barnförsäkring
  - Sjukvård
  - Övrigt

Vad vill kunden ha rådgivning om?



<b>Riskskydd</b>	✓
Dödsfall	
Olycksfall	
Pensioner & förmåner	✓
Sparande	
Nästa möte & ärende	
Vem skall signera	✓
Dokumentation	
Rådgivare: Thomas Fjällström	

# Rådgivarstöd - Dödsfall

Individrådgivning

22% klar

## Måste familjen flytta hemifrån om du dör?

Här får du reda på hur din familjs ekonomi blir om du dör. Vilka belopp betalas ut som engångsbelopp? Får familjen någon efterlevandepension? Om du dör i förtid riskerar familjen att hamna i en ekonomisk kris



## Tjänstegrupppliv

Vår rekommendation är att i grunden skall det finnas en TGL (Tjänstegrupppliv) som ger ett engångsbelopp till Make/Maka/Sambo samt om du har barn under 18 år erhåller de ett skattefrittbelopp. Har du en anställning med kollektivavtal finns alltid en TGL. Utfallande belopp är skattefritt.

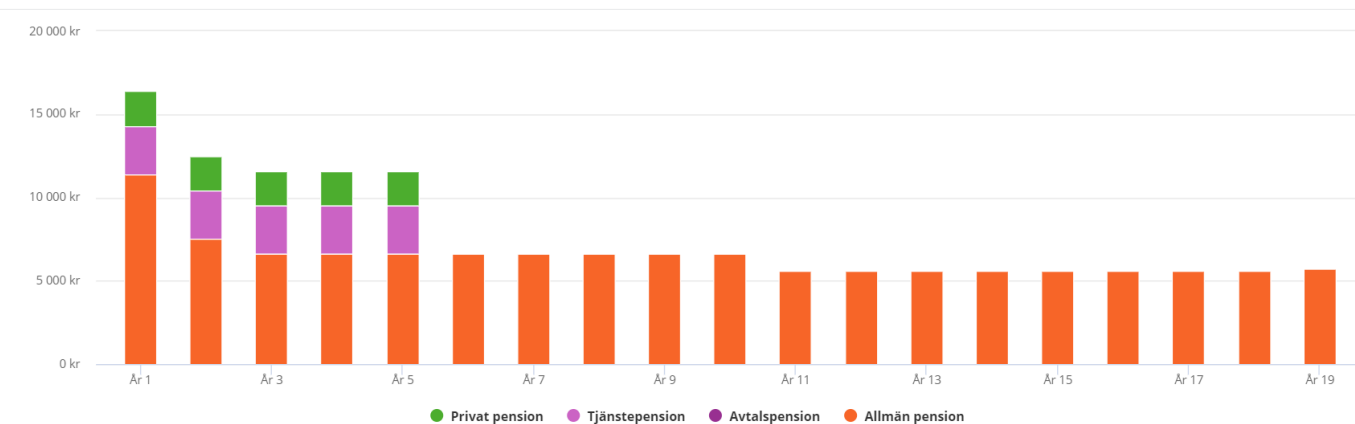
## Livförsäkring

Vår rekommendation är att man förutom TGL har minst en livförsäkring som täcker 50% av familjens lån. Då kan den efterlevande lösa halva lånen. Det är väldigt viktigt att man går igenom vem som är förmånstagare på försäkringarna eftersom det styr vem som skall få utfallande belopp. Utfallande belopp är skattefritt

## Familjepension

Om en familjemedlem går bort innebär det ett stort ekonomiskt avbräcke eftersom familjen förlorar en inkomst. Vårt råd är att efterlevandepensionen skall minst täcka den avlidnes lön under de närmsta 3 åren eller till yngsta barnet är 18 år. Man skall dock ta hänsyn till att även om den som har minst inkomst avlider kan detta även orsaka ett inkomstbortfall på den kvarvarande maken/makan. Man kanske måste gå ner i tid för att klara allt praktiskt. Utfallande belopp är i regel skattepliktigt.

## Efterlevandeprognoz



Typ	Förv.typ	Förmånstagare	År 1	År 2	År 3 - 5	År 6 - 10	År 11 - 18	År 19
Barnpension		Axel Johansson	2 500 kr/mån	2 500 kr/mån	2 200 kr/mån	2 200 kr/mån	0 kr/mån	0 kr/mån
Barnpension		Thea Johansson	2 500 kr/mån	2 500 kr/mån	2 200 kr/mån	2 200 kr/mån	2 800 kr/mån	5 700 kr/mån

Daniel Johansson

ID Q

Inledning

Dödsfall

Sjukdom

Olycksfall

Din pensionsituation

Dokumentation

Rådgivare: Daniel Johansson

## Kompletterande frågor

Nuläge beskrivning

Familjens totala låneskuld

Finns låneskydd via banken?

Livskyddet

Ja Nej Vet ej

Finns en TGL försäkring?

Finns en livförsäkring som löser minst 50% av familjens låneskuld?

Efterlevandepension (Månatlig) i minst 3 år eller till yngsta barnet fyller 18 år

Finns möjlighet att utöka familjepensionen via befintliga försäkringar?

Hur ser kunden på aktuellt skydd som finns idag?

- Befintligt skydd räcker
- Vill förstärka/sänka skyddet till vår rekommenderade nivå
- Vill förstärka skyddet ytterligare (notera nedan)
- Osäker, vill ha alternativ

Livförsäkring - beskrivning/ övriga kommentarer av rådgivaren

Behöver förmånstagarförordnandet ändras?

- Nej
- Ja, ange:

Skall det tas fram förslag nu?

- Ja

Livförsäkring - förslag

Livförsäkring - kostnader

Motivering till ovan

Rådgivaren gör bedömningen att lämnade råd och föreslagna försäkringar är lämpliga utifrån;

	Ja	Nej	Ej aktuellt
Kundens kunskap	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundens ekonomiska förutsättningar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundens mål	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

I det fall kunden saknat kunskap eller erfarenhet har jag som rådgivare utbildat kunden för att kunna förstå hur försäkringen fungerar

Beslut

- Kunden har följt rådgivarens förslag ovan
- Rådgivaren ska återkomma
- Kunden ska återkomma
- Inga åtgärder. Kunden återkommer om ändring ska göras
- Kunden avråds
- Annat:

Beslut/övrigt

Kunden tillhör den målgrupp som vald produktleverantör angivit?

Ja

Nej, ange skäl för detta:

Beskriv vilka ersättningar som rådgivarbolaget erhåller

Bolaget erhåller ersättning från försäkringsgivarna vi samarbetar med. Ersättningen är ofta en årligen ersättning som är procentsats på försäkringspremien. Denna ersättning skall täcka försäkringsrådgivningen och uppföljning och årlig skötsel och service till dig som kund. Dessutom skall detta täcka administrativa kostnader, försäkringar samt kostnader som åläggs av tillsynsmyndighet. I de fall där ersättning inte erhålls kommer bolaget att fakturera kunden för administration av försäkringen.

Kompletterande frågor

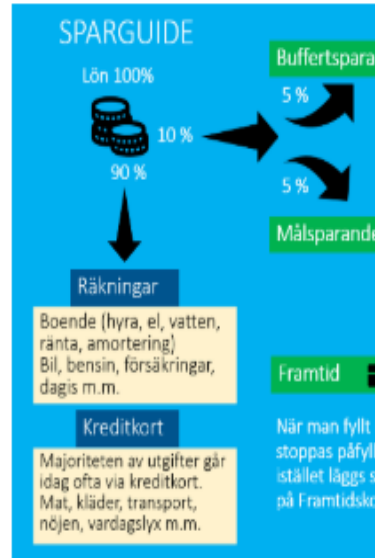
# Rådgivarstöd - Sparande

Sparande

## Tydligas sparguide!

Det viktigaste är att man kommer igång att spara månatligen. Vi rekommenderar att man sparar minst 10% av lönen (efter skatt), om det är möjligt. Men det viktigaste är att man kommer igång med ett sparande.

Pengar är ett redskap att fylla ditt liv.



## Buffert



Vår rekommendation är att man lägger 50% av sparpremie till buffertsparatet.

Är pengar som ska komma till användning vid oförutsedda händelser, bilen går sönder och behöver repareras. Värmepumpen i villan går sönder.

### Hur stor skall Bufferten vara?

Det allmänna rådet brukar vara att ha 1 - 2 månadslöner i buffert.

## Målsparande



Vår rekommendation är att man lägger 50% på målsparande. Ett målsparande är ofta ett sparande på ett till några års sikt. Som en nästa semesterresa, kontantinsatsen till nästa bostadsrätt/hus eller bröllopet.

Målsparandet kan också vara på längre sikt, exempelvis 50-års fest, en grundplåt till barnens första lägenhet, körkort eller studiekostnader.

## Investering



När man fyllt sin buffert kan man öppna ett framtidskonto. Här sparar man i huvudsak i aktier och andra högre risk.

Man börjar bygga sin egen investering

Tomas Fjällström

ID 🔍

Inledning ✓

Riskskydd ✓

Pensioner & förmåner ✓

Sparande ✓

Tillgångar ✓

Kunskap/Erfarenhet

Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk

Buffertsparende

Nästa möte & ärende

Vem skall signera ✓

Dokumentation

Rådgivare: Thomas Fjällström

# Rådgivarstöd - Tillgångar

## Tillgångar

65% klar

Din uppskattade nettoförmögenhet?  500.000 - 1.000.000 kr  
Nettoförmögenhet = Totala tillgångar minus skulder

Vill du specificera tillgångar mera detaljerat?  
 Ja  
 Nej

Fasta tillgångar

Typ	Marknadsvärde	Lån	Amortering	Ägarandel
Villa	5 000 000 kr	2 500 000 kr	32 000 kr/år	100 %

+

Andra lån (Billån, studielån)

Typ	lån	amortering
Billån	244 000 tkr	12 000 tkr/år
Studielån	45 000 tkr	8 000 tkr/år

+

Övriga ej placeringsbara tillgångar  kr  
(Skog, Guld, Fastigheter, Konst, Bilar, Företag etc.)

Är det något du uppfattar kan påverka din ekonomiska situation de närmaste åren?  
 Nej  
 Ja, ange:   
Skall köpa större hus, flytta, separera, gå ner/upp i arbetstid, få barn.

Övriga upplysningar

Tomas Fjällström ID

- Inledning
- Riskskydd
- Pensioner & förmåner
- Sparande
- Tillgångar**
- Kunskap/Erfarenhet
- Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk
- Buffertsparande
- Nästa möte & ärende
- Vem skall signera
- Dokumentation

Rådgivare: Thomas Fjällström

iga  
G & FÖRSÄKRING

# Rådgivarstöd – Kunskap o Erfarenhet

### Kunskap/Erfarenhet

68% klar

**Tomas Fjällström** ID

- Inledning ✓
- Riskskydd ✓
- Pensioner & förmåner ✓
- Sparande ✓
- Tillgångar ✓
- Kunskap/Erfarenhet**
- Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk
- Buffertsparande ✓
- Nästa möte & ärende
- Vem skall signera ✓
- Dokumentation

Rådgivare: Thomas Fjällström

Kunskap om finansiella marknader? ✓

Har du/ eller har haft yrke som är relevant för din kunskap om finansiella instrument och den finansiella marknaden? ✓

Hur skulle du vilja beskriva dig som person gällande placeringar? ✓

Tid att sköta dina placeringar? ✓

Hur ofta byter du dina fonder i exempelvis Tjänstepensioner, PPM m.m.? ✓

Om du skulle försöka beskriva din generella syn på risk? ✓

Hur många värdepappersaffärer har du i snitt gjort per år de senaste 5 åren? ✓

Vilka av följande finansiella instrument har du placerat i de senaste 5 åren? ✓

	Ja	Nej, aldrig	Vet ej
Ränte- och obligationsfonder	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aktie & blandfonder	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hedgefonder	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aktier	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Oavsett din erfarenhet, till vilken grad bedömer du att du har kunskap om nedan finansiella instrument? ✓

	Ingen	Låg	God	Mycket God
Ränte- och obligationsfonder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aktie & blandfonder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hedgefonder	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aktier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

# Rådgivarstöd – Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk

## Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk

71% klar

Tomas Fjällström

ID

### Viktig information.

En placering i finansiella instrument som t.ex. aktier och fonder är förenad med risk. Historisk avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. Dina pengar kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka det placerade kapitalet. Riskklass 1 innebär låg risk och 7 hög risk.

Du skall utvärdera två Rysslandsfonder som du hittat på Morningstar och du har fått fram att fonden A har gått 94% medan B har gått 92% och du upptäcker att fonden A som gått 2% bättre på fem år har dubbelt så hög kostnad 2% mot fonden A som bara kostar 1%.

Fondens namn	5 års avkastning %	Fondens avgift % per år
Rysslandsfonden A	94 %	2%
Rysslandsfonden B	92%	1%

- Viken fond har givet högst avkastning efter avgifter?
- Fonden A, Den som avkastat 94% och haft en årlig avgift på 2%
  - Fonden B, Den som avkastat 92% och haft en årlig avgift på 1%

**Rätt Svar:** Helt rätt, när man jämför avkastningen på olika fonder är fondens samtliga avgifter borttagna. I detta exempel har fonden A levererat 2% bättre avkastningen efter avgifter.

- Vad är viktigaste beslutet för avkastningen i portföljen?
- Allokeringen mellan aktiefonder & räntefonder
  - Val av regioner, typ av fonder, brancher, storlek m.m.
  - Avgifterna

**Rätt Svar:** Helt rätt, det viktigaste är allokeringen mellan aktiefonder och räntefonder. Har man en lång sparhorisont måste man se till att ha en stor andel i aktiefonder. Den årliga avkastningen kan lätt skilja upp mot 5% i årlig avkastning. Har man 100.000 som skall föräntas i 30 år och man får 2% avkastning eller 7% avkastning. Skillnaden är hela +337%


Inledning	✓
Riskskydd	✓
Pensioner & förmåner	✓
Sparande	✓
Tillgångar	✓
Kunskap/Erfarenhet	
<b>Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk</b>	
Buffertsparande	✓
Nästa möte & ärende	
Vem skall signera	✓
Dokumentation	

Rådgivare: Thomas Fjällström

# Rådgivarstöd - Buffertsparande

## Buffertsparande

74% klar

 **Buffert**

Nuläge beskrivning

Hur stor buffert behövs/önskas?  kr

Hur mycket finns i buffertkapital idag?  kr

Hur mycket sparar du idag?

Hur mycket skall sättas av varje månad till bufferten?  kr

En Buffertplacering har ofta en väldigt kort sparhorisont, men har man byggt upp en buffert och vill ha placeringen tillsvidare då kan man tänka sig också ange en längre sparhorisont och därmed också kunna ta en högre risk för att uppnå en högre målavkastning.

**Kundens svar på risk, tid, intresse**

Hur sannolikt är det att du kommer behöva avbryta ditt sparande i förtid?  Mycket osannolikt  
 Osannolikt  
 Sannolikt  
 Mycket sannolikt

**Tomas Fjällström** ID

- Inledning ✓
- Riskskydd ✓
- Pensioner & förmåner ✓
- Sparande ✓
- Tillgångar ✓
- Kunskap/Erfarenhet
- Förståelse för avkastning/Kostnader/Risk
- Buffertsparande**
- Nästa möte & ärende
- Vem skall signera ✓
- Dokumentation

Rådgivare: Thomas Fjällström

**iga**  
FÖRSÄKRING

# Rådgivarstöd - Buffertsparande

Riskbenägenhet & Sparhorisont

Placerat belopp

20 000 kr

Månadsbelopp

kr

Placeringshorisont

0-2 år 2-3 år 3-5 år 5-10 år 10-15 år 15+ år

Hur mycket kan kapitalet på denna placering falla innan det känns riktigt obekvämt?

Inget -5% -10% -15% -20% -25% -30% -35% -40%

Risk

2 3

Lägsta risk Högsta risk

Följande alternativ överstämmer bäst med mitt avkastningskrav och riskbenägenhet

Ja, det stämmer

Nej, det stämmer inte

Avkastning efter

3 år

Troligt min

20 336

Förväntat utfall

20 913

Troligt max

21 490

Förväntad avkastning



# Rådgivarstöd – Signering

### Generera dokumentation

Dokument att signera

Signera med

Rådgivaren

Signerande kund

Kundens namn

Signeras av


Försättsblad  
 Rådgivningsdokumentation

Bank-ID (direkt)  Bank-ID (distans)  Signatur

### Filvisare

1 / 6

ASSURERA



Individrådgivning  
**Tomas Fjällström**  
Sammanställd 2019-11-29

Ansvärig försäkringsförmedlare  
Thomas Fjällström  
E-post: thomas.fjallstrom@hotmail.se  
Telefon: 0705836101

Ansvärig försäkringsassistent  
Emma Arnb  
E-post: Emma@tydliga.se  
Telefon: 08123456

tydliga

Skriv ut Nytt fönster Hjälp Stäng

Tack!



LEO

liga  
NG & FÖRSÄKRING

# InsureSecs kunskapstester 2020

Lina Erenvidh  
InsureSec

# Kunskapstest för ledningsfunktion



## Två olika krav och två olika djup

### Kunskapskrav ledningsfunktion 2020

Kunskapskraven är utformade för att möta de krav som anges i 5 kap. 4 § FFFS 2018:10.

Ämnesområdena *styrelsens roll och ansvar* samt *krav på ledning* är helt unika för dessa tester.

Kunskapskrav finns på [insuresec.se](http://insuresec.se) för förberedelse inför test

### + Kunskapskrav inriktning mot försäkring

Testerna för ledning kan avläggas enskilt eller i kombination med andra av våra kunskapstester med inriktning försäkring beroende av vilka krav som ställs på den som är ledningsperson.

I kombination med andra av våra kunskapstest motsvaras även de krav som beskrivs i 5 kap. 5-6 §§ FFFS 2018:10.

Kunskapskrav finns på [insuresec.se](http://insuresec.se) för förberedelse inför test

→ Fördjupad licens/certifikat

# Kunskapstest med inriktning mot investeringsrådgivning



Hur blir det för de som har Avancerad Rådgivning sedan tidigare?

## Bryggtest

Den som redan har genomfört godkänt kunskapstest för Avancerad rådgivning eller kan uppvisa annat likvärdigt testintyg (t.ex. SwedSec) får genomföra ett anpassat övergångstest via Mina sidor som går till på samma sätt som en kunskapsuppdatering.

## Kunskapskrav investeringsrådgivning 2020 Brygga

Finns på [insuresec.se](https://insuresec.se) för förberedelse inför test

## Kunskapskrav investeringsrådgivning 2020

Finns på [insuresec.se](https://insuresec.se) för förberedelse inför test

---

# Kunskapstester



## Villkor för certifikat

- Den som inte är försäkringsförmedlare kan teckna certifieringsavtal med InsureSec.
- Ett sådant avtal träffas mellan **arbetsgivaren** och InsureSec och omfattar de anställda som kan genomföra olika typer av kunskapstest.
- *Certifierade omfattas inte av InsureSecs regelverk eller av vår branschreglering.*

## Villkor för licens

- Den som är försäkringsförmedlare och uppfyller vissa krav kan ansöka om licens från InsureSec.
- En licens är **individuell**.
- *Den som har licens måste följa våra avtal och regelverk och omfattas av branschreglering.*

Läs mer om krav för licens på vår webbplats.

---

# Vilka tester har InsureSec?



Tester 2020		Test-utförande	Start och slut	För vem?	Möjliga utfall
Försäkring	Livförsäkring	Sal	Januari-oktober	Försäkringsförmedlare eller distributörer på försäkringsbolag. Person i ledning med fördjupad kunskap	<b>Licens/certifikat</b>
	Sakförsäkring (G/S)	Sal	Januari-oktober		
Ledning	Ledning Livförsäkring	Sal	Mars-oktober	Personer i ledning, både fördjupad och övergripande	<b>Licens/certifikat.</b> Har man också godkänt försäkringstest erhåller man fördjupad/t <b>licens/certifikat</b>
	Ledning Livförsäkring	Sal	Mars-oktober		
Investering	Investeringsråd.	Sal	Mars-oktober	Invest.råd. Utan swedsec eller Avancerad Råd.	<b>Licens/certifikat</b>
	Investeringsråd, brygga	Webb	Mars-oktober (endast 2020)	Invest.råd. Med SwedSec eller Avancerad Råd.	
Kunskaps-uppdatering	Livförsäkring	Webb	Mars-oktober	Den som har licens eller certifikat sedan innan	Befintlig licens/certifikat blir <b>uppdaterad</b>
	Sakförsäkring (G/S)	Webb	Mars-oktober		
Årligt behörighetstest	Distributionsstöd	Webb	Mars-oktober	Stöd på förmedlarföretag eller försäkringsbolag	<b>Intyg</b> på genomfört behörighetstest
	Livförsäkring	Webb	Mars-oktober	Anställda på försäkringsbolag som inte har certifikat*	
	Sakförsäkring (G/S)	Webb	Mars-oktober		
Tillägg	Personskadeförsäkring	Sal	Januari-oktober	Den som har licens/certifikat sedan innan	Licens/certifikat med <b>tillägg personskada</b>
Brygga	Liv till Sak	Sal	Vid behov *	Den som har licens/certifikat sedan innan	Fler än en <b>licens/certifikat</b> Liv + Sak
	Sak till Liv	Sal	Vid behov *		

G = Generalist  
S = Specialist

Tester som utgått 2020:

BH-test Trafik

Bh-test PPI Objekt

Påbyggnad Avancerad Råd.

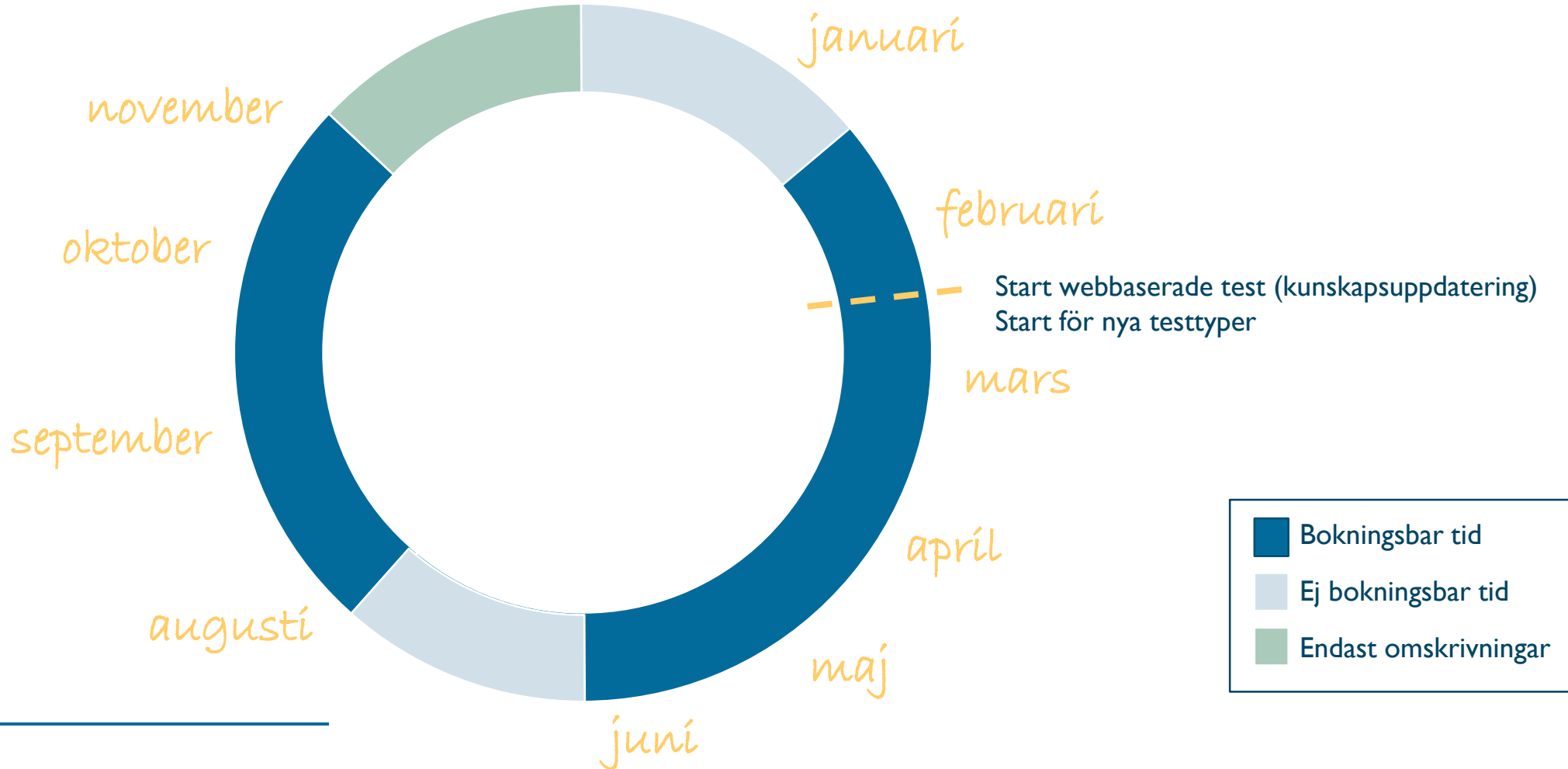
BH-test Försäkringsplus

Bh-test Fristående KU

Försäkringstest Personskada

# Du kan genomföra kunskapstester nästan hela året

Januari/mars – juni och augusti – oktober december



Lätt att  
göra rätt-  
#LGR19 dagen  
FREDAG 29 NOVEMBER 2019

Tack!