



InsureSec - vi tryggar rådgivningen

# Reko Analys 2022

# Innehållsförteckning

Innehållsförteckning .....	2
Inledning.....	3
1 Bakgrund och syfte .....	4
2 Förmedlarföretagens verksamhet .....	5
3 Ersättningar.....	6
4 Kunskap och kompetens .....	7
5 Klagomålshantering och ansvarsförsäkring.....	7
6 Stickprov avseende rådgivningsdokumentation ..	8
6.1 Inledning .....	8
6.2 Omfattning av granskningen.....	9
6.3 Bedömning av rådgivningsdokumentationerna ..	10
7 Målmarknadskontroll .....	12
8 AML-kontroll .....	13

---

**InsureSec - Vi tryggar rådgivningen**  
Birger Jarlsgatan 55, 111 45 Stockholm

[info@insuresec.se](mailto:info@insuresec.se) | 08-410 415 75

[www.insuresec.se](http://www.insuresec.se)

[www.radgivarregistret.se](http://www.radgivarregistret.se)

## Inledning

Grunden i InsureSecs verksamhet är att licensiera försäkringsförmedlare baserat på relevanta kunskapskrav samt att vid misstankar om regelöverträdelser utreda och fatta beslut om disciplinära åtgärder genom en disciplinnämnd.

InsureSec jobbar inte endast reaktivt utan har också en proaktiv uppföljande verksamhet som bland annat baseras på årligen inhämtad information från de anslutna företagen.

Reko Analys är en rapport som redovisar utvalda delar av den analys som gjorts av den information som inhämtats och granskats. Rapporten tar upp väsentliga iakttagelser avseende de riskområden som InsureSec valt att prioritera.

Syftet med rapporten är att lyfta fram områden där det finns utrymme för förbättringar och på så sätt verka för att utveckla god försäkringsdistributionssed, öka kundskyddet och förtroendet för branschen.

Den årligen inhämtade informationen utgör också ett underlag för InsureSecs utredningsenhet när den prioriterar vilka företag eller riskområden som kan komma att följas upp ytterligare. Vidare används informationen för att utveckla såväl kunskapskrav som tester.

I förhållande till tidigare rapporter så har årets rapport renodlats så att den huvudsakligen redovisar sådana iakttagelser som framkommer av inhämtat material. Allmänna redogörelser för innehållet i olika regelverk har utelämnats där det inte är absolut nödvändigt för förståelsen av rapporten.

Stockholm, december 2022

Magnus Björkman  
Vd InsureSec

# 1. Bakgrund och syfte

InsureSec samlar varje år in uppgifter från de anslutna företagen. Det finns idag tre olika rapporter som företagen lämnar till InsureSec: Regelefterlevnadskontrollen, Målmarknadskontrollen och AML-kontrollen. Den information som InsureSec tar in via dessa kontroller ligger till grund för denna rapport samt InsureSecs uppföljande arbete. Syftet med kontrollerna är också att öka förmedlarföretagens medvetenhet om de regler och krav som ställs på verksamheten och därmed ge dem ökade möjligheter till förbättringar. Nedan beskrivs kortfattat syftet med respektive kontroll.

## Regelefterlevnadskontroll (Reko)

Syftet med Regelefterlevnadskontrollen (Reko) är att ge InsureSec en samlad bild av verksamhet och regelefterlevnad hos de till InsureSec anslutna företagen. Utifrån kontrollen kan InsureSec bedöma var det finns förbättringsmöjligheter i de anslutna företagens regelefterlevnad. Syftet är också att öka företagets medvetenhet om de regler och krav som ställs på verksamheten. Reko utgör slutligen ett underlag för InsureSecs individuella riskbaserade uppföljningar av de anslutna företagen.

Reko omfattar alla förmedlarföretag som har valt att ingå avtal med InsureSec och avsåg företagets verksamhet under 2021 och gick ut i form av en enkät och inhämtande av stickprov avseende rådgivningsdokumentationer och omfattade totalt 501 förmedlarföretag.

Årets riskbaserade stickprovskontroll avsåg endast sådan rådgivning om försäkringsbaserade investeringsprodukter som avsett vissa särskilt angivna typer av finansiella instrument.

## Målmarknadskontroll

Syftet med Målmarknadskontrollen är att på ett enkelt och enhetligt sätt ge produktutvecklare och distributörer verktyg för att efterleva produktstyrningsreglerna och i slutändan säkerställa att kundernas mål, intressen och förutsättningar tas tillvara. I denna målmarknadskontroll efterfrågas enbart försäkringsprodukter och inte t.ex. finansiella instrument som ligger inom ramen för en försäkring.

## AML-kontroll

Syftet med AML-kontrollen är att InsureSec ska kunna följa upp livförmedlarföretagens åtgärder och arbete kopplade till åtgärder mot penningtvätt och finansiering av terrorism samt att de försäkringsföretag som har avtal med InsureSec ska kunna ta del av för dem relevant information om dessa åtgärder.

## 2. Förmedlarföretagens verksamhet

Förmedlarföretagens verksamheter kan se mycket olika ut. En del av syftet med Reko är att kartlägga dessa verksamhetsinriktningar för att få en bättre förståelse för förmedlarföretagens verksamhet och var det kan finnas risker kopplade till framför allt regelefterlevnad.

### Verksamhetsinriktning

Av de 501 bolag som omfattas av årets Reko konstateras att drygt 50 % av företagen under 2021 hade tillstånd enbart för förmedling av livförsäkring. Andelen företag som hade tillstånd för förmedling av både liv- och skadeförsäkring uppgick till knappt 30 % och cirka 20 % av företagen hade enbart tillstånd för förmedling av skadeförsäkring.

InsureSec har även inhämtat information om i vilken omfattning de anslutna livförmedlarföretagen tillhandahåller investeringsrådgivning enligt lagen om värdepappersmarknaden, normalt som anknutet ombud till ett värdepappersinstitut. 44 % av de anslutna livförmedlarföretagen har svarat att de bedrivit investeringsrådgivning (dvs. rådgivning om finansiella instrument utanför försäkring) under 2021.

### Kunder utanför Sverige

I Reko 2021 svarade 47 förmedlarföretag att man har kunder utanför Sverige i EU/EES eller i tredje land. Bland dessa har 25 av företagen svarat att man anmält gränsöverskridande verksamhet till FI. Enbart det faktum att ett företag har kunder utanför Sverige innebär inte att företaget faktiskt bedriver sådan gränsöverskridande verksamhet som är anmälningspliktig vilket kan vara förklaringen till diskrepansen. Det är dock viktigt att påpeka att förmedlarföretag med kunder utomlands som inte anmält gränsöverskridande verksamhet till FI bör göra en bedömning av om den verksamhet som man bedriver i förhållande till dessa kunder är anmälningspliktig eller inte.

### De anslutna företagens struktur

De till InsureSec anslutna företagen och deras licenshavare domineras av några sammanslutningar av företag som verkar under olika typer av gemensamma koncept samt av ett par större företag. Med större företag avses i denna rapport företag med fler än 100 anställda förmedlare. 2021-12-31 hade InsureSec 1819 licensierade förmedlare varav cirka 75 % var anställda i ett sådant företag. InsureSec noterar en fortsatt trend av att flera mindre förmedlarföretag förvärvas eller på andra sätt knyts till dessa större aktörer.

## 3. Ersättningar

När det gäller ersättningar har InsureSec i årets Reko huvudsakligen inhämtat översiktliga upplysningar avseende vilka typer av ersättningar som de anslutna företagen erhållit under 2021. Utöver det har InsureSec ställt frågor om interna regler för ersättning till anställda som är sysselsatta inom distributionsverksamheten. När det gäller information till kund om ersättningar så kommenteras detta i avsnitten om rådgivningsdokumentation.

### Typ av ersättning

Ersättning i samband med förmedling kan till exempel erhållas från försäkringsföretag, värdepappersinstitut, fondbolag eller direkt från kund. InsureSec har samlat in övergripande information om vilken typ av ersättning förmedlarföretagen erhåller.

Av de företag som omfattas av enkäten har 92 % uppgivit att man erhållit ersättning för förmedling från försäkringsföretag under 2021. Majoriteten av dessa ersättningar har avsett beståndsprovision eller premieprovision. Av de livförmedlarföretag som erhållit ersättning från försäkringsföretag har endast ett fåtal svarat att de har erhållit up-frontersättning för förmedlingen.

Drygt hälften livförmedlarföretagen har uppgivit att man erhållit ersättning för försäkringsförmedling från fondbolag under 2021. Merparten av dessa uppger att ersättningen har varit av typen stockersättning eller beståndsprovision.

Cirka hälften av livförmedlarföretagen har svarat att man har erhållit ersättning även från värdepappersinstitut. Två företag har svarat att man tagit emot "up-frontersättning" från värdepappersinstitut.

Drygt 40 % av förmedlarföretagen har svarat att man under 2021 erhållit ersättning för förmedling direkt från kund. Av dessa har 76 % angivit att de erhåller ersättning på skilda sätt från olika kunder, och svaren varierar från "löpande avgift från kund" till "engångsarvodering".

Informationen som lämnats avseende ersättningar kommer att ge InsureSec anledning att närmare följa upp vissa företag.

### Ersättningssystem

Förmedlarföretag ska ha interna regler för ersättningssystem till de anställda som är sysselsatta inom företagets distribution. Reglerna avseende ersättningar är viktiga ur ett kundskyddsperspektiv och avser att motverka intressekonflikter. I årets Reko framgår att 96 % av förmedlarföretagen har upprättat interna regler för ersättningssystem vilket är en ökning från 80 % i föregående rapport. Merparten av de förmedlarföretag som svarat att man inte upprättat några interna regler för ersättningssystem är bolag med färre än fem anställda förmedlare. Även i sådana bolag och i de fall då rörlig ersättning inte utbetalas till de anställda

förmedlarna, vill InsureSec understryka att det följer av lag och föreskrift att förmedlarföretagen ska upprätta interna regler för ersättningsystem.

## 4. Kunskap och kompetens

Licenshavare hos InsureSec avlägger ett grundläggande kunskapstest som bevis för att licenshavaren uppfyller de grundläggande kunskapskraven för respektive licens. Licenshavarna avlägger också varje år uppföljande kunskapstester som bevis för att kunskaperna både utvecklas och hålls uppdaterade.

Utöver kraven på kunskapstester så är det också ett krav att licenshavare ska genomgå minst 15 timmars fortbildning och yrkesutveckling. Det räcker alltså inte med att bara avlägga de årliga uppföljande kunskapstesterna, även om man skulle klara dessa utan utbildning.

InsureSec har efterfrågat om respektive anslutet företags anställda licenshavare genomgått utbildning om minst 15 timmar under 2021. Det är endast sex förmedlarföretag som har svarat att företagets anställda förmedlare inte genomgått utbildning men i samtliga fall är orsaken att företagets verksamhet har startat eller avslutats under året och svaren föranleder inte skäl till någon uppföljning.

InsureSec har även efterfrågat på vilket sätt förmedlarföretagens anställda genomgått utbildning. I flera fall har förmedlarföretagen angivit flera källor för utbildning. Merparten av förmedlarföretagen har svarat att de anställda förmedlarna erhållit utbildning från externa leverantörer av utbildning. Därefter är självstudier och dagar som anordnas av en förmedlarorganisation eller ett försäkringsföretag de vanligaste alternativen.

InsureSec vill särskilt framhålla att det är viktigt att företagen dokumenterar på vilket sätt man uppfyller kravet på minst 15 timmars fortlöpande fortbildning och yrkesutveckling för varje anställd som omfattas av kravet. Det är också värt att tänka på att det kan vara svårt att intyga och kontrollera självstudier.

InsureSec överväger att i kommande reko göra stickprov på individnivå avseende hur kravet på 15 timmars fortbildning och yrkesutveckling efterlevs.

## 5. Klagomålshantering och ansvarsförsäkring

Alla förmedlarföretag ska ha en fungerande klagomålshantering för att utveckla verksamheten, korrigera brister och tillvarata konsumentens rättigheter. Det är viktigt att informationen om vart konsumenten kan vända sig med sitt klagomål är tydlig och att det är lätt att kommunicera med företaget kring det problem som uppstått.

InsureSec har bland annat inhämtat information om hur många klagomål som inkommit till de anslutna företagen under 2021 samt hur man har utsett den klagomålsansvarige.

Endast 18 av de anslutna företagen har angett att det inkommit klagomål och det totala antalet klagomål uppgår till 109.

Det kan också noteras att en majoritet av företagens klagomålsansvariga är anställd direkt av företaget som man är klagomålsansvarig för.

Anledningen till att relativt få företag rapporterat inkomna klagomål beror sannolikt på att klagomålshandlingen och hur ett klagomål definieras ser olika ut hos de olika förmedlarföretagen. InsureSec anser att det är viktigt att de anslutna företagen tillämpar korrekta och likartade förfaranden för klagomålshandling och avser att följa upp dessa frågor i nästa års Reko och bland annat inhämta och granska stickprov på såväl instruktioner som faktiska klagomål.

InsureSec har även inhämtat information om i vilken omfattning de anslutna företagen varit tvungna att använda sig av sin ansvarsförsäkring för ersättningsanspråk för orsakande av ren förmögenhetsskada och det kan noteras att endast 5 anslutna företag har angett att de använt sig av ansvarsförsäkringen.

## 6. Stickprov avseende rådgivningsdokumentation

### 6.1 Inledning

I årets Reko har InsureSec gjort ett riskbaserat stickprov avseende rådgivningsdokumentationer inom aktuella högriskområden. De anslutna företagen ombads att bifoga rådgivningsdokumentationer endast avseende distribution av vissa typer av finansiella instrument inom ramen för en försäkringsbaserad investeringsprodukt.

Stickprovet skulle bestå av upp till 5 rådgivningsdokumentationer avseende distribution av en eller flera av följande produkter:

- Aktier i privata bolag
- Aktier i publika men onoterade bolag
- Företagsobligationer emitterade av onoterade aktiebolag
- Finansiella instrument som på något vis är knutna till en eller flera kryptotillgångar
- Produkter med deltagandegrad över 100 %, så kallade hävstångsprodukter

Syfte med granskningen var att undersöka hur vanligt förekommande det är med rådgivning om denna typ av försäkringsbaserade investeringsprodukter samt att bedöma om den rådgivningsdokumentation som används utgör ett tillräckligt underlag för lämplighetsbedömningen, det vill säga en försäkringsdistributörs process att samla in uppgifter om en kund och baserat på denna information bedöma om en viss produkt är lämplig för kunden.

I de nu aktuella rådgivningsdokumentationerna har InsureSec primärt granskat lämplighetsbedömning, lämplighetsförklaring samt pris- och ersättningsinformation.

Såväl Finansinspektionen som InsureSecs disciplinnämnd har tidigare konstaterat att vissa typer av komplicerade produkter mycket sällan är lämpliga för konsumenter. Detta innebär att det ställs extra höga krav på rådgivningen och dess dokumentation. InsureSec har genomfört granskningen med hänsyn till dessa ställningstaganden.

## 6.2 Omfattning av granskningen

Stickprovsgranskning har avsett rådgivningsdokumentationer från anslutna företag som förmedlat en eller flera av de efterfrågade produkterna under 2021 och stickprovet skulle i första hand avse de fem första kundmötena under oktober och november 2021. Saknades dokumentation från den aktuella perioden skulle stickproven i stället avse en annan period under 2021 då företaget faktiskt lämnat råd om de aktuella produkterna.

En överväldigande majoritet, drygt 96 % av de anslutna företagen, har rapporterat att de inte förmedlat någon av de efterfrågade produkterna inom ramen för en försäkring. Det är endast 20 anslutna företag som har uppgivit att de distribuerat de aktuella produkterna under 2021 inom ramen av en försäkring. Sammanlagt har de inkommit med 61 relevanta rådgivningsdokumentationer.

De kan noteras att samtliga av dessa 20 företag även har möjlighet att tillhandahålla investeringsrådgivning, varav 2 av dem med eget tillstånd för investeringsrådgivning och resterande 18 bolag i rollen som anknutet ombud till ett värdepappersbolag.

InsureSec kan konstatera att av de efterfrågade produkterna var följande 3 de mest frekventa:

- warrant
- marknadscertifikat
- autocall

47 av totalt 61 (77 %) rådgivningsdokumentationer innehöll någon av dessa 3 typer av finansiella produkter. Gemensamt för de 3 vanligaste produkterna är att det kan vara svårt för en kund att förstå produktens egenskaper och risker samt att den totala kostnaden (andel av investerat belopp inkl kurtage) är hög. Den totala avgiften för dessa 3 produkter varierar från 10 % ända upp till drygt 48 % av investerat belopp.

Inte i något fall har rådgivningen avsett finansiella instrument som på något sätt är kopplade till kryptotillgångar.

Det ska framhållas att det i nästan hälften av dokumentationerna varit otydligt om det varit rådgivning inom ramen för en försäkring eller investeringsrådgivning.

## 6.3 Bedömning av rådgivningsdokumentationerna

### Lämplighetsbedömning

En försäkringsdistributör ska när den tillhandahåller rådgivning om en försäkringsbaserad investeringsprodukt inhämta nödvändiga uppgifter från kunden om dennes kunskaper om och erfarenheter av den specifika typen av produkt eller tjänst samt om dennes ekonomiska situation och mål med investeringen, så att distributören kan rekommendera kunden de försäkringsbaserade investeringsprodukter som är lämpliga för denne.

InsureSec har granskat dokumentationerna utifrån lämplighetsbedömningens tre centrala delar:

- kundens kunskaper och erfarenheter av den eller de specifika produkter som rekommenderas så att rådgivaren kan bedöma om kunden förstått riskerna med den eller de specifika produkterna.
- kundens ekonomiska situation är sådan att kunden kan klara av att bära eventuella förluster som kan följa av den föreslagna investeringen.
- att den föreslagna investeringen motsvarar kundens investeringsmål och risktolerans (riskvilja).

### Kunskap och erfarenhet

I de granskade rådgivningsdokumentationerna beskrivs nivån på kundens kunskap och erfarenhet med olika nomenklatur. Exempelvis noteras följande klassificeringar i olika rådgivningsdokumentationer:

- Ingen, låg, medel och stor
- Ingen, grundläggande, informerad och avancerad
- Låg, medel och hög

Det finns ingen definition i de inhämtade rådgivningsdokumentationer om vad avses med de olika kunskapsnivåerna.

Vanligt förekommande är även att det antecknas om kunden har utbildats eller ej. Det saknas genomgående notering eller annan dokumentation som visar hur rådgivaren utbildat kunden i den aktuella produkten i de fall det noterats att utbildning har skett. Det saknas också underlag för att avgöra om kunden förstått den utbildning som lämnats. InsureSec gör bedömningen att denna metodik medför risker att rådgivare tolkar kundens kunskapsnivå på ett annat sätt än vad som är kundens verkliga kunskapsnivå.

InsureSec vill särskilt framhålla att det finns tydliga förbättringsbehov när det gäller hur rådgivare ska bedöma om kunderna förstår riskerna med de produkter som rekommenderas. Det är särskilt viktigt vid distribution av sådana produkter som omfattats av stickprovet men även vid distribution av andra försäkringsbaserade investeringsprodukter.

## Kundens ekonomiska situation

De uppgifter om kundens ekonomiska situation som inhämtats i de granskade rådgivningsdokumentationerna är i stor utsträckning genomtänkta och relevanta och InsureSec bedömer att det därmed finns goda möjligheter att bedöma kundens möjlighet att klara av förluster.

## Investeringsmål & Risktolerans

De granskade rådgivningsdokumentationerna innehåller oftast både frågor om kundens inställning till risk på generell nivå och frågor kopplade till den aktuella rådgivningen. Några dokumentationer har endast enstaka frågeställningar som grund för bedömningen medan andra är mer omfattande och mer genomarbetade och därmed ger ett bättre underlag för bedömningen.

Beträffande kundens investeringsmål är det relativt få eller inga kontrollfrågor. Vanligast är att det finns förval som antecknas med ett kryss. Exempel på vanliga investeringsmål som förvalsalternativ är:

- Kapitalbevarande
- Värdetillväxt
- Kassaflöde
- Balans mellan trygghet och tillväxt
- Hävstång
- Annat/Övrigt

De frågeställningar och metoder som används för att bedöma kundens risktolerans och kundens investeringsmål är av varierande kvalitet. I många fall är det svårt att göra en relevant bedömning av kundens risktolerans på grundval av det underlag som inhämtats i de granskade dokumentationerna.

Även på detta område vill InsureSec framhålla att det finns tydliga förbättringsbehov när det gäller hur man ska bedöma kundens risktolerans och mål med investeringen.

## Lämplighetsförklaring

En försäkringsdistributör som tillhandahåller rådgivning om försäkringsbaserade investeringsprodukter till icke-professionella kunder ska lämna en sammanfattning av rådgivningen till kunden, en lämplighetsförklaring. Syftet med lämplighetsförklaringen är att kunden ska förstå på vilka grunder rekommendationen är lämplig för kunden personligen. Lämplighetsförklaringen ska lämnas som en tydligt avgränsad förklaring om hur rådet motsvarar kundens preferenser, mål och andra egenskaper.

Flertalet av rådgivningsdokumentationerna innehåller ett tydligt avgränsat avsnitt med rubriken "lämplighetsförklaring". Där finns utrymme att motivera hur den föreslagna produkten motsvarar kundens preferenser, mål och andra egenskaper. InsureSec har noterat att det i en del lämplighetsförklaringar finns skrivningar av

mer generell karaktär och även lämplighetsförklaringar som inte redogör för på vilka grunder den föreslagna produkten lämpar sig för kunden.

Det är av central betydelse att lämplighetsförklaringen är individualiserad, det vill säga utformad efter den specifika kunden och det specifika rådgivningstillfället. Rådgivare bör undvika att använda generella skrivningar som exempelvis att den rekommenderade produkten är lämplig då den matchar kundens avkastningsmål eller risktolerans. Rådgivaren ska i stället redogöra för på vilka grunder produkten anses lämplig för den specifika kunden.

För att en lämplighetsförklaring ska tjäna sitt syfte, krävs att den information som lämnas är tillräckligt tydlig och utförlig för att kunden ska kunna fatta ett välgrundat beslut.

## Pris- och ersättningsinformation

För att en kund ska kunna fatta ett välgrundat investeringsbeslut måste en försäkringsdistributör förse kunden med information om alla kostnader och avgifter förknippade med distributionen av den försäkringsbaserade investeringsprodukten. Informationen om kostnader och avgifter ska också räknas samman så att kunden kan förstå den totala kostnaden liksom den kumulativa effekten på investeringens avkastning.

InsureSec har noterat att cirka hälften av dokumentationerna innehåller en tydlig och lättbegriplig information om kostnader och avgifter inklusive en beräkning så att kunden kan förstå den totala kostnaden liksom den kumulativa effekten på investeringens avkastning. I flertalet rådgivningsdokumentationerna har kostnader och avgifter redovisats i form av storlek i kronor och ofta även som procentsats. Endast i ett fåtal dokumentationer är det otydligt eller svårt att tolka totala kostnader och avgifter för de produkter som omfattats av rådgivningen. I hälften av dokumentationerna saknas dock redogörelsen av den totala kostnadens kumulativa effekt på den aktuella investeringens avkastning. I dessa senare fall har kunderna inte haft rätt förutsättningar att utvärdera och jämföra olika produkters avkastnings- och kostnadsstruktur.

## 7. Målmarknadskontroll

Lagen om försäkringsdistribution innehåller regler som innebär att det för försäkringsprodukter ska fastställas en målgrupp av slutkunder som produkten riktar sig till och är lämplig för. I denna rapport används begreppen målgrupp och målmarknad synonymt. Det är produktutvecklaren som ska ange målgruppen av slutkunder för de försäkringsprodukter som de erbjuder och informera distributörerna om denna. Förmedlaren ska i sin tur ha en rutin för att hantera information om målgrupp. De ska ha god kännedom om de försäkringsprodukter som distribueras och vilken målmarknad som angivits för produkterna. Om förmedling sker utanför målmarknaden ska förmedlaren motivera orsaken till detta.

I Målmarknadskontrollen kontrollerar InsureSec vilka produktutvecklare som förmedlarföretagen distribuerar produkter för. Förmedlarföretagen ska också rapportera om distribution skett utanför en fastställd målmarknad. Sedan januari 2019 ska alla förmedlarföretag med avtal med InsureSec årligen besvara denna enkät. InsureSec sammanställer informationen och vidarebefordrar denna till respektive försäkringsföretag. Målmarknadskontrollen avsåg verksamhetsåret 2021 och enkäten tilldelades förmedlarföretag i januari. Målmarknadskontrollen omfattar samtliga förmedlarföretag i InsureSec register.

I Målmarknadskontrollen får InsureSec information om vilka produktutvecklare förmedlarföretagen distribuerar försäkringsprodukter för. Här avses t.ex. försäkringsföretag men också andra produktutvecklare, såsom förmedlarföretag eller förmedlarorganisationer som t.ex. utvecklat grupplösningar i de fall dessa är att anse som produktutvecklare. Totalt har 493 förmedlarföretag målmarknadsrapporterat för sammanlagt 74 försäkringsföretag eller andra produktutvecklare. I målmarknadskontroll efterfrågas enbart försäkringsprodukter och inte t.ex. finansiella instrument som ligger inom ramen för en försäkring.

Enkäten innehöll frågor om huruvida respektive försäkringsföretag definierat en målmarknad och om man som förmedlarföretag avvikit från målmarknaden under den angivna tidsperioden. Produktutvecklare omfattas av lagkrav på att definiera produktens målmarknad, och det förekommer att förmedlarföretag svarat att produktutvecklaren de rapporterar för inte definierat någon målmarknad för en eller flera produkter. I årets kontroll har inga relevanta målmarknadsavvikelser rapporterats.

Fördelen med att all målmarknadsrapportering sker via InsureSec är att det blir en branschstandard, då rapporten är utformad på samma sätt och tillställs förmedlarföretagen under samma tidpunkt årligen oavsett vem produktutvecklaren är. Förmedlarföretaget måste själv tillställa sin målmarknadsrapport till produktutvecklare som inte har avtal med InsureSec avseende tjänsten för mottagande av rapporter.

## 8. AML-kontroll

InsureSecs årliga AML-kontroll grundar sig i penningtvättslagen och Finansinspektionens föreskrifter. Reglerna avser livförsäkringsföretag och förmedlare med tillstånd att förmedla livförsäkring. I den riskbedömning livförsäkringsföretagen gör angående penningtvätt ingår det att kontrollera att de förmedlare man samarbetar med följer dessa regler.

Försäkringsföretag som har avtal med InsureSec avseende tjänsten för mottagande av rapporter kan ta del av lämnade svar från förmedlarföretagen. AML-kontrollen avsåg verksamhetsåret 2021 och enkäten tilldelades förmedlarföretagen i januari. AML-kontrollen omfattar samtliga förmedlarföretag i InsureSecs register med tillstånd för förmedling av livförsäkring. Totalt har 404 förmedlarföretag omfattats av AML-kontrollen. I AML-kontrollen har InsureSec kontrollerat information rörande allmän riskbedömning, interna rutiner och riktlinjer, centralt funktionsansvarig, särskilt utsedd befattningshavare och

oberoende granskningsfunktion. Vidare har det också kontrollerats om någon kontrollfunktion på förmedlarföretaget uppmärksammat brister kopplade till penningtvätt samt om det på förmedlarföretaget tagits fram en utbildning för anställda rörande ämnet.

## Allmän riskbedömning

Samtliga livförmedlarföretag som bedrivit verksamhet under 2021 har i årets AML-kontroll uppgivit att en allmän riskbedömning har genomförts.

InsureSec har ställt följdfrågor om bedömningen finns dokumenterad eller inte, varför den inte dokumenterats eller när den senast uppdaterades. Fyra förmedlarföretag har svarat att den allmänna riskbedömningen inte dokumenterats. I svaren anges att den inte är dokumenterad på grund av att kunderna är kända sedan tidigare eller att bolaget har haft ett mycket lite inflöde av nya kunder. De förmedlarföretag som svarat att den allmänna riskbedömningen finns dokumenterad har mestadels uppgivit att de uppdaterat denna under 2021 eller 2022.

Förmedlarföretagen ska enligt penningtvättslagen genomföra en allmän riskbedömning som ska dokumenteras och utvärderas regelbundet. Även i de fall förmedlarföretagen anser att de känner sina kunder väl eller att företaget till sin storlek är mycket litet behöver de grundläggande kraven i lagen följas. InsureSec uppmanar de förmedlarföretag som inte har uppdaterat sin allmänna riskbedömning att göra detta.

## Styrning och intern kontroll

I AML-kontrollen 2021 har cirka 98 % av förmedlarföretagen uppgivit att de har utsett en centralt funktionsansvarig. Den utsedda ansvariga är i de allra flesta fall anställd direkt i företaget. Vanligt förekommande är även att en representant från en större förmedlarorganisation har utsetts till centralt funktionsansvarig för medlemsföretagen.

Drygt 68 % av förmedlarföretagen har uppgivit att de har en särskilt utsedd befattningshavare. En vanlig förklaring till varför förmedlarföretaget inte har utsett en särskilt utsedd befattningshavare är att man bedömt att det inte är nödvändigt med hänsyn till företagets storlek och art. Av samma anledning har cirka 48 % av företagen angett att man inte har en oberoende granskningsfunktion. Cirka 11 % av livförmedlarföretagen har uppgett att det inte finns någon kontrollfunktion. Av de företag som har en kontrollfunktion har drygt 50 % varat att inga brister har uppmärksamats. I de fall brister har uppmärksamats så har de åtgärdats i samtliga fall.

## Utbildning

I penningtvättslagen framgår att en verksamhetsutövare ska se till att de anställda får relevant utbildning och information. Utbildningen ska avse relevanta delar i gällande regelverk, verksamhetsutövarens allmänna riskbedömning, rutiner och riktlinjer samt information som ska underlätta för de anställda att upptäcka misstänkt penningtvätt och finansiering av terrorism.

I AML-kontrollen svarade merparten av förmedlarföretagen att det har tagits fram en relevant utbildning för företagets anställda och att de anställda genomfört denna utbildning under det senaste året.

---

**InsureSec - Vi tryggar rådgivningen**  
Birger Jarlsgatan 55, 111 45 Stockholm

[info@insuresec.se](mailto:info@insuresec.se) | 08-410 415 75

[www.insuresec.se](http://www.insuresec.se)

[www.radgivarregistret.se](http://www.radgivarregistret.se)