

Finansminister Kristin Halvorsen
Pb 8008 Dep

0030 OSLO

FINANSDEPARTEMENTET
SAKSNR: 07/3397-1
RIKSNR:

Deres ref.

Vår ref.

Sak nr: 07/1544-1

Saksbehandler: Bjørn Erik Thon

Dir.tlf: 23 400 600

Dato:

04.07.2007

Strukturerte spareprodukter - krav om gransking

Den siste tiden har de såkalte strukturerte spareproduktene vært mye omtalt i mediene. Dine Penger har blant annet avdekket at sjansen for å få positiv avkastning på slike spareprodukter er liten, og at mange forbrukere har gått på store tap. Beregninger av historisk avkastning viser at den årlige avkastning har vært 0,8% de siste 10 årene. Ytterligere dramatisk er det at hele $\frac{3}{4}$ av nordmenns beholdning av strukturerte spareprodukter er lånefinansierte, noe som har resultert i at negativ avkastning har vært på 6% de siste ti år¹. Gjennomgående er også gebyrene ved etablering av slike spareprodukter store, langt større en ved eksempelvis aksjefond, og bankenes fortjeneste antas å være betydelig.

Det er alarmerende at banker og andre finansinstitusjoner i stor skala har solgt spareprodukter der sjansen for å få positiv avkastning er liten, og at andelen av lånefinansiering er så betydelig som den er. Vi går ikke inn på om det er korrekt å bruke begreper som "bankskandale" slik Dine Penger gjør, men er alvorlig bekymret for det bankhåndverk som har vært utført gjennom mange år og at dette er ødeleggende for den tilliten folk flest har til norsk finansnæring.

Et samlet ekspert-korps har slaktet denne typen produkter, jf intervju-serien i Dine Penger nummer 6, der folk anbefales "å styre unna", hvor de anser produktene som "uegnet for lånefinansiering" og mener dette "nesten [er] bondefangeri. Det er også grunn til å nevne at vi har blitt kontaktet av bankansatte som har hatt dårlig samvittighet fordi de har blitt pålagt å selge produkter de visste hadde liten mulighet for avkastning. Mange forbrukere har dessuten klaget over at de har følt seg overrumplet i salgssituasjonen, at de føler slike produkter blir presset på dem, at de ikke har forstått hva de har kjøpt og, kanskje noe mer spesielt, at det har vært holdt salgsmøter i innvandrer miljøer med tolk. *Spørsmålet er hvordan norske banker og finansinstitusjoner kan ha utviklet, markedsført og solgt et slikt produkt, anbefalt lånefinansiering og tatt seg godt betalt i form av gebyrer, når de har sittet på beregninger som viser at sannsynligheten for at forbrukerne skal komme ut i pluss i en del prospekter er svært liten.*

¹ Beregninger gjort av førsteamannensene Steen Koekebakker og Valeri Zakamouline ved Høyskolen i Agder, referert i Dine Penger nr 6

Finansdepartementet fastsatte høsten 2006 en ny forskrift om opplysningsplikt ved salg av sammensatte (strukturerte) produkter. Denne forskriften trådte i kraft 1. januar 2007 og pålegger selgerne av disse produktene å gi bedre og mer tydelig informasjon om kostnader og om mulig avkastning i den produktinformasjon (prospekt) som utarbeides. Markedsføringen av strukturerte produkter blir fortsatt kritisert fra flere hold. Forbrukerombudet har behandlet flere saker og stemplet markedsføringen som ulovlig. Forbrukerombudet har også startet en sak der vi grovt sett stiller spørsmålstegn ved hvorvidt man overhode kan kalle slike produkter *spareprodukter* når sjansen for negativ avkastning tilsynelatende langt overstiger sjansen for positiv.

Forbrukerrådet og Forbrukerombudet er av den oppfatning at denne saken må granskes av et uavhengig utvalg. I bunn og grunn dreier det seg her om tilliten til norsk finansvesen.

Per i dag verserer flere saker for Bankklagenemnda. Vi er av den oppfatning at man må gå grundigere til verks og få avdekket hvordan dette har kunnet skje. Utvalgets mandat må selvsagt vurderes nøye, men i hvert fall følgende spørsmål trenger belysning:

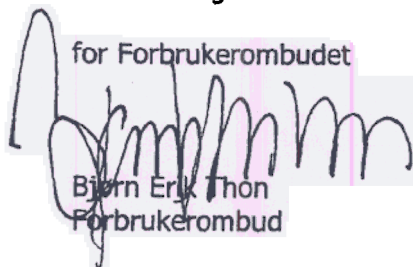
- hvordan ble produktene utviklet?
- hvordan, og av hvem, og med hvilke kvalitetssikringsrutiner, ble markedsføringsmaterialet utarbeidet?
- i hvilke situasjoner har slike produkter vært solgt?
- hvordan har interaksjonen vært mellom de som har utviklet og de som har solgt produktene?
- hvordan har den interne opplæring av selgerne vært?
- er selgernes provisjonssystemer giret slik at strukturerte produkter har blitt solgt i stedet for andre spareprodukter?
- hvordan har finansnæringen agert i forhold til de etter hvert mange beregninger av sjansen for tap. Har dette resultert i endring i produktene, salgsopplegg, markedsføring eller lignende?
- hva er grunnen til de høye gebyrene sammenlignet med andre spareprodukter
- og, er det solgt lånefinansierte produkter bankene har måtte anta ikke kunne gå i pluss?

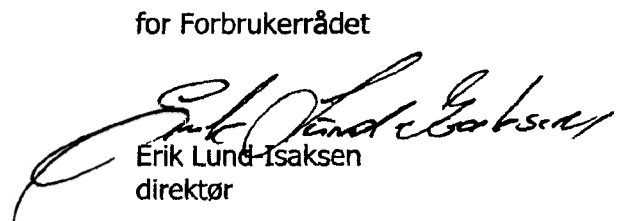
Utvalget bør også komme med en anbefaling/tiltaksliste for å forhindre at slikt skjer igjen.

Vi stiller gjerne opp med mer informasjon, og ikke minst stiller vi vår kapasitet til disposisjon ved en eventuell granskning.

Vi ser fram til statsrådets tilbakemelding.

Med vennlig hilsen

for Forbrukerombudet

Bjørn Erik Thon
Forbrukerombud

for Forbrukerrådet

Erik Lund-Isaksen
direktør