



Finansdepartementet
Postboks 8008 Dep
0030 Oslo

Dato: 22.03.2007

Vår ref.:2007/00047 – FJA/OV
Deres ref.:07/133 FM CW

Høring - NOU 2007:1 Meglerprovisjon i forsikring

Vi viser til departementets brev av 16. januar, hvor det inviteres til merknader.

Hovedsynspunkt

FNH er enig i det prinsipielle utgangspunkt som er lagt til grunn for Kommisjonens forslag til hovedregel om forbud mot at forsikringsmegler kan motta provisjon eller annet vederlag fra et forsikringsselskap i tilknytning til at megleren formidler en forsikringsavtale til selskapet. Forsikringsmegleren handler på oppdrag av kunden og skal ivareta kundens interesser. Følgelig bør megleren bli betalt av oppdragsgiveren og ikke av forsikringsselskapet. Dette utgangspunktet er det samme som i FNHs bransjenorm for godtgjørelse til forsikringsmegler, som tilrår at selskapene ikke betaler provisjon til forsikringsmegler ved formidling av forsikring.

FNH ser at det i enkelte markeder som er preget av en internasjonal praksis med provisjon til forsikringsmegler kan være problematisk med en ensidig norsk regulering. Dette gjelder i første rekke sjøforsikring.

På denne bakgrunn støtter FNH hovedregelen med forbud mot at forsikringsmeglere kan motta provisjon eller annet vederlag fra forsikringsselskap i anledning formidling av forsikringsavtale til selskapet. Vi støtter også at det gjøres unntak eller kan åpnes for unntak i situasjoner hvor et forbud kan skape vesentlige problemer for norske forsikringstakere eller for norske næringsinteresser.

Forslaget om at forsikringsmegler ikke skal ha anledning til å motta provisjon eller vederlag fra forsikringsselskap i anledning forsikringsformidlingen, innebærer at det ikke lenger er behov for en plikt for meglerforetaket å opplyse kunden om vederlag som mottas fra selskapet. Denne informasjonsplikten er derfor foreslått fjernet. FNH mener at den tilsvarende plikten som hviler på agentforetak til å gi kunden informasjon om godtgjørelse som agentforetak mottar fra et forsikringsselskap, også bør utgå.

Forsikringsselskap som oppdragsgiver

Det vises i utredningen til at det generelt ikke er noe til hinder for avtaler hvor et forsikringsselskap er oppdragsgiver i forhold til et meglerforetak, og betaler for de tjenester som meglerforetaket leverer, men det pekes på at en slik avtale ikke kan være av en slik art at det kan skape tvil om

FINANSNÆRINGENS HOVEDORGANISASJON

Postadresse/Postal address: P.b. 2473 Solli, 0202 Oslo, Norway. Kontoradresse/ Visiting address: Hansteens gate 2, Oslo
Telefon/Telephone: (+47) 23 28 42 00, E-mail: fnh@fnh.no, web: www.fnh.no. Organisasjonsnr.: Finansnæringens
Hovedorganisasjon: NO 981 423 682, Finansnæringens Servicekontor: NO 969 000 938

meglerforetakets uavhengighet. Det fremgår av lovforslaget at det ikke kan betales noen form for vederlag for forsikringsformidlingen eller i anledning formidlingen. Det fremgår videre av de alminnelige motivene i kapittel 10 at det åpnes for avtaler mellom forsikringsselskap og meglerforetak om utførelse av tjenester som er uten betydning i forhold til forsikringsmeglerens utførelse av konkrete oppdrag for forsikringskunder. FNH er enig i dette, og vil peke på at det kan være situasjoner hvor det er hensiktsmessig for alle parter at et meglerforetak utfører nærmere bestemte oppdrag for et forsikringsselskap.

Nærmere om rekkevidden av lovforbudet

Forbudet mot provisjon gjelder forsikringsmeglingsforetakenes og forsikringsselskapenes virksomhet her i riket, uansett om foretaket er registrert i Norge eller driver virksomhet her i riket gjennom filial eller ved direkte grenseoverskridende tjenesteyting. Det dreier seg således essensielt om en vertslandsregulering. FNH er enig i denne tilnærmingen, da vi anser den som nødvendig for å oppnå en ensartet praksis i forhold til forsikringsmessig dekning av norske risikoer.

Det er tre parter involvert; forsikringskunde, forsikringsmegler og forsikringsselskap. Hver av partene kan ha status enten som å være norsk/drive virksomhet i Norge eller ikke å ha slik status i forhold til den aktuelle reguleringen. Å drive meglervirksomhet i Norge vil si at meglerforetaket har adgang i henhold til regelverket til å drive virksomhet i Norge, noe som også er en forutsetning for å kunne markedsføre seg aktivt overfor norske oppdragsgivere (norske kunder). Tilsvarende vil et forsikringsselskap drive virksomhet i Norge når det etter en prosedyre fastsatt i forsikringsdirektivene har meddelt at det ønsker å drive virksomhet her, noe som også for selskapene innebærer at de kan drive aktiv markedsføring overfor norske kunder.

Det er således mange mulige avtaleforhold, noe som kan gjøre at det ikke alltid er lett å fastslå om forbudet mot provisjon gjelder eller ikke. Vi har derfor sett det som hensiktsmessig å gå gjennom de ulike konstellasjonene i tabellen nedenfor og fastslå hvilke tilfelle som er omfattet og hvilke som ikke er det.

Meglerforetaket	Kunden	Forsikringsselskapet	Omfattet av forbudet ?
Driver virksomhet i Norge	Norsk	Driver virksomhet i Norge	Omfattet
Driver virksomhet i Norge	Norsk	Driver ikke virksomhet i Norge	Omfattet
Driver virksomhet i Norge	Ikke norsk	Driver virksomhet i Norge	Omfattet
Driver ikke virksomhet i Norge	Norsk	Driver virksomhet i Norge	Omfattet
Driver ikke virksomhet i Norge	Norsk	Driver ikke virksomhet i Norge	Ikke omfattet
Driver ikke virksomhet i Norge	Ikke norsk	Driver virksomhet i Norge	Ikke omfattet

Det følger direkte av ordlyden i forslaget til lovbestemmelse at de tre førstnevnte tilfellene i tabellen ovenfor er omfattet av forbudet mot at forsikringsmegler mottar provisjon/vederlag. Det følger av de to siste setningene i kapittel 7.1 i utredningen (s 32) at dersom en norsk kunde henvender seg på eget initiativ til et meglerforetak som ikke driver virksomhet her i riket, for plassering av en forsikring til et selskap som ikke driver virksomhet i Norge (det nest siste tilfellet i tabellen ovenfor), at dette tilfellet ikke er omfattet av forbudet mot meglerprovisjon. Dersom et meglerforetak som ikke driver virksomhet i Norge, etter å ha fått et oppdrag fra en norsk kunde skulle ønske å plassere forsikringen i et norsk selskap (det fjerde eksemplet i tabellen), oppfatter vi denne situasjonen å være omfattet av formålet med forbudsbestemmelsen. Selv om meglerforetaket i denne situasjonen i utgangspunktet

ikke er regulert av norsk lov, må det etter FNHs mening anses som en omgåelse av forbudsbestemmelsen dersom forsikringsselskapet i dette tilfellet skulle betale provisjon til meglerforetaket.

Det siste tilfellet i tabellen dekker det tilfellet at en utenlandsk kunde har henvendt seg til et meglerforetak som ikke driver virksomhet i Norge, og meglerforetaket plasserer forsikringen i et selskap som driver virksomhet i Norge. Godtgjørelsen vil i slike tilfelle være bestemt av den lovgivning som gjelder i det landet der avtalen om megleroppdraget inngås.

Fremstillingen i tabellen kan således sammenfattes til at lovforbudet mot at megler kan motta provisjon/vederlag gjelder når minst to av de tre partene forsikringskunde, forsikringsmegler og forsikringsselskap er norske eller driver virksomhet i Norge, med mindre forholdet er omfattet av en eksplisitt unntaksbestemmelse.

Nærmere om unntakene

FNH er enig i at det er behov for en avgrensning av rekkevidden av forbudsbestemmelsen mot enkelte markeder, i første rekke internasjonale markeder hvor det er etablert praksis for provisjon fra forsikringsselskap til forsikringsmegler. Norsk forsikringsnæring og norske myndigheter bør likevel arbeide i egnede internasjonale fora for at dette betalingsmønstrer kan endres over tid. FNH støtter således at det gjøres for unntak fra forbudet mot provisjon ved megling av forsikringsavtaler knyttet til reassuranse, sjø, offshore mv, og luftfartøy. FNH mener at det skal legges til grunn en streng tolkning. Unntaket skal for eksempel ikke oppfattes å innbefatte hele leverandørsektoren til oljeindustrien. Selv om det kan tenkes å være noen gråsoner, er det vanskelig å unngå dette uten samtidig å måtte ty til et mer omstendelig regelverk. Med dette utgangspunkt er FNH enig i de avgrensingene av unntaksbestemmelsen som er foreslått (§5-2a tredje ledd, punkt 2, bokstav a) tom f)).

Det fremgår av kapittel 7.2.3 (s 34) i utredningen at det har vært reist spørsmål om markedet for forsikring av internasjonale varetransporter er av en slik art at det også innenfor dette markedet er behov for unntak fra provisjonsforbudet. Banklovkommissjonen viser til at det ikke foreligger noen samstemmig oppfatning innenfor forsikringsnæringen med hensyn til behandlingen av dette delmarkedet, i første rekke på grunn av at det kan være problematisk å finne kriterier for en klar avgrensning.

Det er imidlertid i etterhånd oppnådd enighet i næringen om en avgrensning av varetransportmarkedet som innebærer at forsikring av rene internasjonale varetransporter (som verken går innenfor Norges grenser eller til/fra Norge), bør unntas fra forbudet mot provisjon eller annet vederlag til forsikringsmegler i tilknytning til megling av forsikringsavtaler.

Det innebærer at vi ser det som ønskelig med et tillegg (bokstav g)) til punkt 2 i tredje ledd i § 5-2a med følgende ordlyd: ”varer som transporteres i eller mellom land utenfor Norge”

Forslaget åpner (i § 5-2a fjerde ledd) for at Kongen i særlige tilfelle kan gjøre unntak hvor:

- et meglerforetak som driver virksomhet her i landet megler skadeforsikring til et selskap som ikke driver virksomhet her i landet
- et meglerforetak med hovedsete i annen EØS-stat formidler skadeforsikring til et forsikringsselskap som driver virksomhet her i landet

FNH støtter at regelverket gir åpning for unntak i særlige tilfelle. Vi antar at det den førstnevnte unntaksmuligheten i første rekke vil kunne være aktuell der en norsk kunde har spesielle forsikringsbehov som det kan være vanskelig å få dekket i det norske markedet. Med den forståelsen vi lagt til grunn når det gjelder rekkevidden av lovforbudet, kan vi ikke umiddelbart peke på situasjoner hvor den andre unntaksmuligheten synes særlig aktuell.

Informasjon fra forsikringsformidleren

Siden forsikringsmegleren ikke lenger skal motta provisjon eller annen godtgjørelse fra forsikringsselskapet i tilknytning til inngåelse av forsikringsavtale, er forskriften om forsikringsformidling (§3-1 første ledd, punkt 4) foreslått endret slik at denne spesielle informasjonsplikten nå bare vil hvile på *forsikringsagentforetaket*.

FNH mener at den spesielle informasjonsplikten (§3-1 første ledd, punkt 4) bør utgå også for forsikringsagentforetakene. FNH finner grunn til å peke på at informasjon til kunden om provisjon eller godtgjørelse som et agentforetak mottar fra et forsikringsselskap ikke er relevant for kunden i valget mellom å gi et oppdrag til en forsikringsmegler eller ikke. Agentprovisjonen er ingen handlingsparameter for kunden, da det betales samme premie uansett om kunden henvender seg direkte til et selskap eller til en av selskapets agenter. Når det blir lovforbud mot provisjon/vederlag fra forsikringsselskap til forsikringsmegler vil det også bli enda tydeligere for forsikringskunden at kundens betaling til megler og selskapets betaling til agent er to helt separate forhold.

Subsidiært mener FNH at punkt 4 gis en mer generell utforming slik at formidlingsforetaket, enten det dreier seg om et meglerforetak eller et agentforetak, har en generell plikt til å opplyse kunden om det eventuelt foreligger forhold som er av en slik art at det kan gi en tilskyndelse til at formidleren kan søke å påvirke kundens valg i bestemte retninger. I de spesielle motivene til en slik bestemmelse kunne det fremgå at forhold som det kan være aktuelt å opplyse kunden om, kan være at et multiagentforetak bør opplyse kunden om at foretaket representerer flere forskjellige forsikringsselskaper, at et forsikringsmeglerforetak dersom det (f.eks i løpet av det har siste året) har mottatt godtgjørelse fra ett eller flere forsikringsselskaper for oppdrag som ikke kan knyttes til konkrete forsikringsavtaler bør opplyse om dette, og at et agentforetak må informere kunden om det mottar godtgjørelse fra forsikringsselskapet dersom kunden ber om slik informasjon.

Ikrafttredelse

Det synes mest hensiktsmessig at ikrafttredelsestidspunktet settes til 01.01.08. For livselskapene faller dette sammen med innføringen av regelverket for de nye premietariffene. Det nye tariffsystemet vil innebære vesentlige endringer i forhold til dagens, og innføring av provisjonsforbudet før dette tidspunktet vil skape unødig mye arbeid knyttet til en prisstruktur som uansett vil bli avløst av en ny innen kort tid. For skadeselskapene vil uansett dagens bransjenorm være virksom frem til den nye loven settes i kraft.

Andre forhold

Kostnadsforholdene i forsikringsformidling er slik at det i første rekke er ved inngåelse av forholdsvis store forsikringer hvor det er aktuelt for kundene å benytte seg av forsikringsmegler. Dette gir seg også uttrykk i at de fleste av de forsikringskontraktene som tegnes gjennom forsikringsmegler er relativt store, mens hovedtyngden av forsikringene som tegnes gjennom forsikringsagent gjennomgående er mindre. Det betyr at selv om regelverket er generelt utformet, vil det få vesentlig betydning bare for en mindre del av det samlede antallet forsikringsavtaler som inngås i Norge. Størrelsesforholdet gjør likevel at den meglede andelen av samlet premievolum er betydelig.

Omtalen i utredningen nederst på side 31 og øverst på side 32, gir et riktig bilde i forhold til at unntakene neppe vil utgjøre en stor andel av markedet, men den kan gi et noe feilaktig inntrykk av regelverkets betydning for forholdet mellom forsikringsagentene og forsikringsmeglerne.

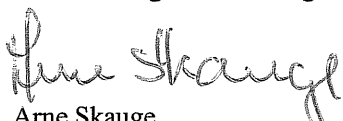
Omtalen av forsikringsselskapenes pristariffer (Kapittel 8) passer for livsforsikring, men i liten grad for skadeforsikring. For en vesentlig del av de skadeforsikringer som er aktuelle for meglermarkedet, foreligger det ikke prislister, men premiene må fastsettes ut fra en konkret vurdering av den enkelte avtale.

Avslutning

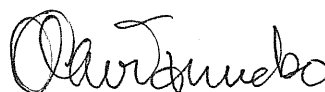
Norge er sammen med sine nordiske naboer foregangsland når det gjelder å bryte det mønstret for godtgjøring til forsikringsmeglere som er innarbeidet internasjonalt. FNH har sammen med våre nordiske søsterforeninger overfor det europeiske forsikringsforbundet (CEA) søkt å vinne støtte for at dette er en riktig vei å gå. FNH antar at norske myndigheter i sin europeiske kontakt gir uttrykk for en tilsvarende holdning, og ser det som positivt.

For forsikringsmeglerne kan en slik omlegging være problematisk, noe erfaringene fra gjennomføringen av bransjenormen viser. Det er imidlertid svært oppløftende at også meglerne som opererer i det norske markedet synes stille seg positive til at de får sin godtgjørelse direkte fra kunden. Så lenge det rådende mønstret internasjonalt er at meglerne får sitt vederlag i form av provisjon fra selskapene, er det også nødvendig å gå skrittvis frem. Slik sett mener FNH at det foreliggende forslaget representerer en fornuftig avveining.

Med vennlig hilsen
Finansnæringens Hovedorganisasjon



Arne Skauge
Adm. direktør



Olav Vannebo
Direktør