

[Ur Pensionsnyheterna 20190523.](#)

Återges med tillstånd av Pensionsnyheterna/Exakt Media AB

### [Småspararguiden blåser liv i gammal strid om distributörsfonder](#)

Småspararguidens Patrick Siegbahn tar i ett nytt blogginlägg upp den gamla striden om de så kallade distributörsfonderna som finns på fondförsäkringsbolagens fondtorg. Dessa fonder som inte ligger öppna på de respektive fondtorgens plattformar distribueras av förmedlare som har dem i något av ett "eget" utbud.

Exempel på de här fonderna är till exempel Max Matthiessens Navigerafonder, Söderberg & Partners Proaktiv och Monyx Fonder.

Det sistnämnda bolaget är det som fått Småspararguiden att reagera. Skälet är att Monyx fonder får hård kritik av Pensionsmyndigheten som även beslutat att inte låta Monyxfonderna finnas med på det omgjorda fondtorget.

Beslutet att plocka bort Monyxfonderna från fondtorget har lett till att East Capital, som övertagit fonderna från det danska bolaget New Cap holding som haft en "garage sale" av sina tillgångar, inte får med sig drygt 18 miljarder kr som funnits på det gamla fondtorget. De kommer istället att placeras i Sjunde AP-fondens Såfa.

Men Småspararguiden har reagerat på att 13 miljarder i Monyxfonderna fortfarande distribueras aktivt på fondförsäkringsbolagens fondtorg och undrar varför dessa fonder får finnas kvar i de "kvalitetssäkrade utbud" som fondförsäkringsbolagen säger sig erbjuda.

Enligt den genomgång som man gjort är det endast Brummer Life, AMF, Swedbank och Nordea som valt att inte distribuera Monyxfonderna via sina plattformar. De bolagen har gemensamt att de normalt inte betalar provisioner för distribution.

Småspararguiden har även ställt frågor om fondförsäkringsbolagen tagit del av den kritik som Pensionsmyndigheten kommit med där det bland annat handlat om dolda avgiftsuttag och aggressiva försäljningsmetoder.

Enkäten har givit få svar hittills men inget bolag har meddelat att man kommer att vidta några omedelbara åtgärder med anledning av Pensionsmyndighetens beslut. Ett argument för att vänta är att man vill se hur East Capital väljer att hantera det övertagna utbudet.

### [Pensionsnyheterna: Bolagen sköt sig själva i foten när de slopade skalavgifterna](#)

Det är inte alls förvånande att fondförsäkringsbolag och fondplattformar väljer att ha kvar de kritiserade distributörsfonderna. De är ju, som landet numera ligger, en viktig, för att inte säga en avgörande intäkt för både distributörer och plattformarna.

De här högt prissatta fonderna, med avgifter i intervallen 1,5 – 2 procent, ger en kickback på 0,4 – 0,5 procent till plattformarna och gör det möjligt för såväl förmedlare som fondtorg att överleva.

Trenden mot lägre avgifter och en kraftig ökning av indexfonder i kundernas portföljer gör ju att intjäningen minskar. Indexfonderna ger ju ingen någon kickback alls. Eftersom snart sagt alla försäkringsbolag slopat sina skalavgifter har man då ingen intjäning alls kvar om kunderna väljer att placera sitt kapital i den typen av fonder.

Om man hade haft kvar sina avgifter på försäkringsskalen så hade affären kunnat gå ihop ändå. Men kollektivavtalsparterna har i sina upphandlingar, läs ITP, Avtalspension SAF-LO, i praktiken ställt krav på att försäkringsskalet inte får kosta något. Finansieringen för distribution och administration ska istället i sin helhet komma från fondkapitalet.

Här är det okomplicerat på kollektivavtalsmarknaden eftersom det är en ren oligopol- eller monopolmarknad. Här finns ju inga distributörer som ska tjäna pengar på att rekommendera olika fonder. Och de inaktiva kunderna hamnar i de växande förvalsfonderna, typ AMF eller Alecta Optimal.

Problemet uppstår när avgiftsstrukturen från de kollektivavtalade affärerna smittar de icke-kollektivavtalade delarna av marknaden och tiotaggarmarknaden, som på ITP-området är en möjlighet som ges av ITP-avtalet.

Om nu avgiftspressen fortsätter och kunder och upphandlade företag i växande utsträckning lägger fokus på låga avgifter, kommer det att bli svårt att få betalt för rådgivning och distribution. Det är en viktig anledning till att det fortfarande finns dyra distributörsfonder som sällan efterfrågas direkt av kunderna men som ofta är en viktig del i de portföljer som rådgivarna rekommenderar.

I den nuvarande situationen kommer det att bli svårt för fondförsäkringsbolagen att återinföra skalkostnaderna. Det vore dock rimligt eftersom skalet faktiskt innehåller något – men man ger bort det. Det blir lite som i tidningsbranschen som började distribuera sina nyheter gratis på webben och först senare lärde sig att den finansiering som kom via bannerannonseringen på intet sätt täckte produktionskostnaden. En dollar i printannonser kom att ersättas av en cent i bannerannonser, som man uttryckte saken i U.S.A.

Tröst för tigerhjärtan är att rörligheten i bestånden är låg och att man fortfarande har stora stockar kvar av fonder och försäkringar som fortfarande genererar bra intäkter. Till det kommer att inflödena ökar genom att parterna ökar premieuttagen och löneväxlingen ger bra pengar, även om det främst är höginkomsttagare som drar nytta av dem.

Men flyttmarknad i kombination med pressade fondavgifter kommer att göra det allt svårare att finansiera rådgivning direkt ur fonderna. Nån måste hitta på ett sätt att få kunderna att vilja betala för rådgivning, om företeelsen ska överleva på sikt.

För kunderna är prispressen välkommen och kommer för de allra flesta att innebära högre pensioner. Risker är bara att man håller ut barnet med badvattnet i och med att de kan gå miste om viktig försäkringsrådgivning till exempel hjälp med uttagsplaner och riskförsäkringar. Detta om de inte hittar någon rådgivare som är villig att jobba med de frågorna – utan villkoret att skinna kunderna via fondavgifterna.

Allt hade varit lättare om försäkringsbolag och rådgivare ägnat mer energi åt detta, snarare än att fokusera på att plocka ut så mycket pengar som möjligt genom att distribuera alldeles för dyra fonder.