



Folketingets Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalg

**ERHVERVS- OG
VÆKSTMINISTEREN**

4. maj 2016

Besvarelse af spørgsmål 9 ad L 159 stillet af udvalget den 27. april 2016 efter ønske fra Hans Kristian Skibby (DF), Rune Lund (EL), Lisbeth Bech Poulsen (SF), Rasmus Nordqvist (ALT).

**ERHVERVS- OG
VÆKSTMINISTERIET**

Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål:

Kan ministeren bekræfte, at bankerne vil tjene mest ved at anbefale investeringsbeviser med høj provision og høje omkostninger, og er ministeren enig i, at det betyder, at det bliver en konkurrencemæssigt fordel at betale relativ høj provision til bankerne, og at konkurrencen mellem investeringsforeningerne dermed vil føre til et opadgående prispres, i modsætning til de fleste andre markeder, hvor det er en konkurrencemæssig fordel at sænke prisen? Hvad er i bekræftende fald ministerens holdning hertil?

Tlf. 33 92 33 50
Fax. 33 12 37 78
CVR-nr. 10092485
EAN nr. 5798000026001
evm@evm.dk
www.evm.dk

Svar:

Konkurrenceparametrene på markedet for investeringsforeningsbeviser må ud over omkostninger forbundet med handlen formodes også at omfatte afkast, omfanget og kvaliteten af rådgivning, den service der ydes, udvalget af investeringsforeningsbeviser, omkostninger i øvrigt, m.v.

Pengeinstitutterne tjener alt andet lige mere på at anbefale et investeringsforeningsbevis med høj provisionssats fremfor et bevis med en lavere provisionssats. Der er imidlertid ikke nærmere datagrundlag for at vurdere, hvorvidt denne omstændighed gennem de senere år skulle have givet sig udslag i et opadgående prispres og dermed højere formidlingsprovisionssatser. Formidlingsprovisioner kan således ligge på forskellige niveauer, afhængigt af bl.a. hvilken afdelingstype der investeres i. I det omfang den sammenhæng som spørgsmålet peger på er til stede, vil regeringens lovforslag imidlertid netop bidrage til at reducere den, idet der indføres et delvist forbud mod formidlingsprovisioner.

En væsentlig faktor for konkurrencen på markedet er, at kunderne er aktive, og dermed er med til at lægge pres på virksomhederne og tilskynde dem til at konkurrere med hinanden. Det gælder også detailinvestorernes adfærd på markedet for salg af investeringsforeningsbeviser. Det er derfor vigtigt, at den enkelte detailinvestor løbende undersøger markedet, sammenligner tilbud fra forskellige distributører eller fx vælger at handle direkte via netbanken.

Med venlig hilsen

Troels Lund Poulsen