**Fråga 1. Vilka är de viktigaste skälen till att många privatsparare väljer att inte investera på kapitalmarknaderna utan i stället behålla sitt sparande på bankkonto.?**

SVAR: Sveriges situation ser delvis annorlunda ut jämfört med många andra Europeiska länder. I Sverige deltar konsumenterna i väldigt hög grad på kapitalmarknaderna. Dels genom pensionssparande/insättningar som gör att alla som någonsin har jobbat i Sverige deltar och till viss mån även kan styra själv hur pensionspengarna ska investeras genom det så kallade Premiepensionssystemet (PPM). Därtill så har Sverige en kultur av att även genom enskilt sparande delta på kapitalmarknaderna. Detta har byggts upp under årtionden genom allemansfonderna, det svenska pensionssystemet, en kultur av att även vanliga anställda sparar i aktier i de bolag de är anställda i,

Därtill har tillkomsten av Investeringssparkontot (ISK) 2012 bidragit starkt till en fortsatt positiv utveckling i Sverige. Det bör dock i sammanhanget poängteras att det inte är ISK som skapat det svenska spar-undret utan det har bidragit till att stärka den kultur som omnämns ovan.

Att konsumenter i fler länder skulle få tillgång till något liknande ISK vore positivt, men kan inte ses som en quick-fix utan det krävs även andra åtgärder.

De viktigaste orsakerna till att inte delta är nog för många en misstro, okunskap, brist på förståelse i skillnad på möjligheter och en bild av att det är krångligt. Allt detta åtgärdas med kultur och utbildning.

**Fråga 2: Finns det särskilda typer av investeringsprodukter som icke-professionella investerare har särskilt svårt att förstå?**

SVAR: Olika former av produkter som ej är vanliga ränte-, bland- eller aktie-fonder aktier eller teckningsoptioner kan ibland innebära problem för vissa icke-professionella investerare. Exempelvis kan derivat, krångliga hävstångsprodukter och dylikt innebära svårigheter. Samtidigt finns det icke-professionella investerare med väl så goda kunskaper som många professionella. Därför är det viktigt att investerarna har möjlighet att anpassa sina investeringar efter egen förmåga och att icke-professionella utesluts från vissa möjligheter enbart på grund av att de är icke-professionella.

**Fråga 3: Påverkar tidigare erfarenheter av att förlora pengar eller få låg avkastning i hög grad icke-professionella investerares vilja att investera igen?**

SVAR: Ja. Därför är det viktigt med financial literacy och kunskap kring risker såväl med olika typer av investeringar men framförallt kring riskerna med att inte investera. För många skulle insikten och kunskapen om möjligheterna kring ett långsiktigt och regelbundet sparande i en global indexfond räcka långt jämfört med att ha pengarna på ett sparkonto.

**Fråga 4: Ger icke-professionella investerare uttryck för särskild oro över investeringsprodukternas kostnader och avgifter? Om ja, vilka? (T.ex. uppfattas avgifterna som för höga? Anses de vara otydliga eller svåra att jämföra? Tycker investerare att de får bra värde för det pris de betalar?)**

SVAR: Det stora problemet, åtminstone ur ett svenskt perspektiv, är inte att icke-professionella investerare oroar sig för kostnaderna utan att de inte känner till och har tillräckliga kunskaper om kostnader och avgifter och vad de själva kan göra för att påverka dessa, exempelvis genom att jämföra olika mäklares och distributörers courtageavgifter och/eller distributionsavgifter. Därtill tillkommer att jämföra olika fonders prestation och förvaltningsavgifter.

**Fråga 5: Vilka specifika farhågor, om några, väcker icke-professionella investerare om leverantörer av investeringstjänster? Känner de att de får partiska råd? Finns det farhågor om öppenhet, förtroende eller intressekonflikter eller otillräcklig tillgång till rådgivning som är anpassad till deras behov?)**

SVAR: Oron finns. Men även i detta fall finns även okunskap kring representanters olika roller som gör att investerare saknar den nödvändiga basen för att kunna ifrågasätta. Fokus bör ligga på utbildning snarare än ytterligare reglering. Dock bör understrykas vikten av rådgivares integritet, även i de fall de representerar en leverantör (bank, mäklare, fondförvaltare osv.)

**Fråga 6: Vilka är de vanligaste områdena där de saknar kunskap när de fattar investeringsbeslut? Finns det specifika ämnen där bättre finansiell utbildning kan hjälpa dem att känna sig mer informerade och villiga att investera?**

SVAR: Förutom kunskap om de mest grundläggande instrumenten (aktier och fonder) så är kunskaper om risk och avgifter och avgifters påverkan på sikt det mest centrala. Men lika viktigt i riskutbildningen är risken med att stå utanför marknaderna.

**Fråga 7: Spelar psykologiska eller kulturella faktorer – såsom rädsla för att förlora pengar, misstro mot finansmarknaderna eller en preferens för välkända produkter – en roll när icke-professionella investerare tvekar att investera? Om så är fallet, vilka av dessa faktorer verkar vara viktigast?**

SVAR: Stor roll. Den viktigaste delen i det svenska sparundret är en kultur som byggts upp under många, många år. På det kommer utbildning som bidrar till att, åtminstone på en grundläggande nivå, kunna ifrågasätta information och budskap.

**Fråga 8: Finns det några andra viktiga hinder – utöver de som är kopplade till reglering – som avskräcker icke-professionella investerare från att investera på kapitalmarknaderna?**

SVAR: Det största är okunskap.

**Fråga 9: Vilka åtgärder skulle kunna bidra till att öka icke-professionella investerares deltagande på kapitalmarknaderna?**

SVAR: Byggandet av en kultur kopplat till sparande kombinerat med utbildning, exempelvis som en del av det vi i Sverige kallar hem- eller hushålls-kunskap i grundskolan. Därtill olika verktyg som underlättar sparandet och sänker tröskeln för att spara på kapitalmarknaderna, exempelvis produkter liknande ISK som gör deklaration och andra moment, som av många kan upplevas svårt och agera barriärer, enklare.

**Fråga 10: Vilka faktorer påverkar mest unga investerares beslut att investera i spekulativa och volatila tillgångar som kryptovalutor istället för traditionella investeringsprodukter? Finns det särskilda förväntningar, missuppfattningar eller marknadsföringstaktik som spelar en nyckelroll?**

Vår observation är att det sällan är de med störst kunskap som i hög grad investerar i cryptovalutor snarare än mer traditionella produkter (ex. UCITS fonder och aktier). Kunskapen måste höjas. Sociala medier och löfte om snabba pengar spelar även här en stor roll, detta gäller dock inte enbart cryptovalutor utan även andra instrument. Det är viktigt att höja kunskapen på ett generellt plan för att skydda konsumenter, och särskilt unga, från att bli lurade.

**Fråga 11: Har icke-professionella investerare rapporterat svårigheter med att använda information om investeringsprodukter som stöd för sina investeringsbeslut?**

**Fråga 12: Finns det särskilda områden (t.ex. kostnader, risker, produktegenskaper) där överdriven eller otydlig information försvårar investeringar? Har du observerat problem med presentationen eller formatet, eller bristande jämförbarhet av information som kan påverka hur väl investerare engagerar sig i den?**

SVAR: De krav som idag ställs på dokumentation och rapportering kan ibland innebära svårigheter för icke-professionella investerare att ta till sig det som för dessa är centralt och som i högst grad påverkar ett beslut om att investera eller inte investera, exempelvis kostnader och risker i ett instrument. Exempelvis noterades i ett prospekt inför en notering 37 sidor om risk. En sådan ambition är såklart god, men det gör det väldigt svårt att tillgodogöra sig det väsentligaste.

Ofta har ökade rapporteringskrav och den ökade volym som kommit med detta, hur goda ambitionerna än varit, inneburit svårigheter för såväl professionella som icke-professionella investerare att tillgodogöra sig det väsentligaste i dokument. Fokus bör här ligga på att förenkla rapportering och säkerställa att det väsentligaste framgår tydligt och klart.

För krångliga och långa dokument kan i sig vara en avskräckande faktor för många.

När det gäller fondavgifter/avgifter för att spara i fonder är det ibland svårt för konsumenter att identifiera vad som går till distributör och vad som går till fondbolag osv.

**Fråga 13: Vilken specifik information anser du verkligen behövs, oavsett särskilda rättsliga krav enligt Mifid II eller annan sektorsspecifik lagstiftning?**

SVAR: Risk, avgifter/kostnader och om möjligt historisk avkastning är det absolut mest grundläggande. Här måste det vara tydligt hos såväl producenterna av en produkt (ex. fondbolag/förvaltare) och de som distribuerar produkten.

I Sverige har MIFID också försvårat för minderåriga att investera, även med stöd av en målsman/förmyndare vilket är kontraproduktivt för att bygga kultur och kunskap.

**Fråga 14: Tycker icke-professionella investerare att information om kostnader och avgifter är till hjälp för att förstå investeringskostnaderna?**

Ja, och särskilt i kombination med verktyg för att kunna utvärdera dessa. Exempelvis med nedbrutna siffror, räkneexempel och möjlighet att själv laborera kring kostnader och effekten av exempelvis avgifter över tid.

**Fråga 15: Tycker icke-professionella investerare att kvartalsrapporterna är till hjälp för att hålla reda på sina investeringar?**

SVAR: Ja, det är min uppfattning. Framförallt för möjligheten det ger till jämförelser. Dock tror jag att många inte är medvetna om dessa rapporter eller inte förstår värdet av dessa.

**Fråga 16: Tycker icke-professionella investerare att informationen om 10% värdeminskningav hävstångsinstrument, eller portföljvärdet vid portföljförvaltning, är till hjälp för att hålla reda på sina investeringar?**

SVAR: Gällande hävstångsprodukter är det viktigt. I den mån inte investeraren själv kontrollerar förvaltningen likaså. I den mån investeraren själv styr är det inte lika viktigt, dock fyller det en funktion om det tappat mycket i värde på kort tid.

Det är också viktigt att information kombineras med kunskap. Till exempel så visar forskning att för mycket negativ information kan öka rädsland för att investera och därmed minska chanserna till långsiktig avkastning. Därav att kunskapsspridande är kanske det mest centrala i denna konsultation.

**Fråga 17: I vilken utsträckning avskräcker skatterelaterade frågor icke-professionella investerare från att investera i investeringsprodukter som emitterats eller tillverkats i en annan medlemsstat?**

SVAR: Skatter och/eller deklaration är i sig en tröskel då det ofta uppfattas som krångligt, även för de som enbart investerar i hemlandet. ISK har här varit viktigt i Sverige. Problem med att få tillbaka utländsk källskatt på utdelningar från andra medlemsstater är för frågan mer specifikt exempel. Det tar ofta lång tid och är byråkratiskt och krångligt. I Sverige löser vissa det genom att istället ha den typen av placeringar i en kapitalförsäkring då försäkringsbolaget istället sköter administrationen kring skatten. Det kan dock fortfarande ta lång tid. Kunskapen om detta är därtill låg såväl om möjligheterna med att ha värdepapper på en kapitalförsäkring som kring hur man går tillväga för att själv begära tillbaka skatten. Vissa banker erbjuder hjälp och stöd kring detta även för depå och ISK, men inte alla.

Det negativa för konsumenten med att ha sina innehav på en Kapitalförsäkring är dock att de inte har möjlighet att utöva sina rättigheter som aktieägare, exempelvis genom att delta i bolagsstämmor.

**Fråga 18: Upplever icke-professionella investerare informationsöverbelastning när de fattar investeringsbeslut? Om så är fallet, vilka är huvudkällorna till denna överbelastning? Stödjer regulatorisk information, marknadsföringsmaterial och avtalsdokument investerarnas förståelse, eller bidrar de till förvirringen?**

SVAR: Ja. Ökade krav på dokumentation och information har ibland lett till att kärnan i informationen gått förlorad eller blivit svår att finna och ta till sig för icke-professionella. Alla dokument är viktiga, men det är centralt att de koncentreras antingen genom att de kortas eller genom att de erbjuder lättillgängliga sammanfattningar. Det är också centralt att det är tydligt vad åtaganden innebär. I Sverige har vi till exempel ett fall där delägarna i ett bolag inför notering ingick ett lock up-avtal, vilket också lyftes fram i prospektet. Undantagen från lock-upen framgick dock i en fotnot som missades av många, inkl. professionella investerare.

Här bör större krav ställas på de som har i uppdrag att granska prospekt eller dokument inför noteringar eller upptagande till handel så att eventuella undantag från utfästelser eller dylikt verkligen framgår.

**Fråga 19: Finns det specifika exempel på hur informationen presenteras – oavsett om det gäller föreskriven information, avtal eller marknadsföringsmaterial – som gör det svårt för investerare att fokusera på viktiga faktorer som kostnader, risker eller tjänstens art?**

SVAR: När den blir för omfångsrik utan tydliga sammanfattningar.

**Fråga 20: När det gäller marknadsföringsmaterial, är den information som sprids i olika dokument eller kanaler en väsentlig fråga som påverkar investerarnas förmåga att fullt ut förstå vad de köper?**

SVAR: Ja

**Fråga 21: I vilken utsträckning anser icke-professionella investerare att processen för att tillhandahålla personlig och finansiell information för lämplighetsbedömningar är tydlig och genomförbar?**

SVAR: Ingen uppfattning

**Fråga 22: Har icke-professionella investerare uttryckt oro över mängden, frekvensen och typen av information som de är skyldiga att tillhandahålla för lämplighetsbedömningar? Om så är fallet, vilka är de största svårigheterna?**

SVAR: Ingen uppfattning

**Fråga 23: Hur uppfattar icke-professionella investerare integreringen av hållbarhetspreferenser i lämplighetsbedömningar? Hur har det påverkat de investeringsrådgivnings-/portföljförvaltningstjänster som de får?**

SVAR: Ingen uppfattning

**Fråga 24: Har icke-professionella investerare uttryckt oro över de nya inslagen i ”hållbarhetspreferenserna” och hur de införlivas i investeringsprocessen?**

SVAR: Ingen uppfattning. Dock har vi mött reaktioner på att omfattande hållbarshetsinformation ofta är svårgenomtränglig.

**Fråga 25: Anser du att lämplighetsrapporter är ett användbart verktyg för att skydda investerare? Anser du att dessa rapporter tillför ett meningsfullt värde för kunderna?**

SVAR: Ja, i den mån de tillämpas seriöst av de som utför dessa.

**Fråga 26: Anser du att bedömningen av ändamålsenligheten i Mifid II (kontrollen för att se om icke-professionella investerare förstår riskerna med det de köper) bidrar till att säkerställa att icke-professionella investerare förstår riskerna med de produkter de investerar i?**

SVAR: Ja, i viss mån och därtill innebär kontrollerna möjlighet att tänka efter. Dock krävs det, för att önskad effekt ska uppnås, att de som håller i eller ansvarar för kontrollen hanterar dessa på ett seriöst sätt.

**Fråga 27: Har icke-professionella investerare uttryckt oro över passandebedömningen?**

SVAR: Det händer att denna ifrågasätts, framförallt när denna gjorts som en del av en rådgivningsdokumentation och där icke-professionella ibland upplevt att deras kunskaper överskattats varför de utsatts för högre risk än önskat.

**Fråga 28: Har icke-professionella investerare uttryckt oro över hur företag bedömer investerarens kunskap och erfarenhet när de erbjuder investeringstjänster utan rådgivning?**

SVAR: Nej, snarare i samband med rådgivning då vårdslös rådgivning, där investerarnas förkunskaper överskattas. Detta visas till exempel genom de många ärenden i Allmänna Reklamationsnämnden (ARN) som berör detta.

**Fråga 29: Utifrån dina erfarenheter, finns det aspekter av gräsrotsfinansieringens investerarresa som skulle kunna förbättras för att bättre stödja icke-professionella investerare, oavsett om det gäller tydlighet, tillgänglighet eller övergripande användarupplevelse?**

SVAR: Ingen uppfattning

**Fråga 30: Hittar det nuvarande regelverket rätt balans mellan att skydda icke-professionella investerare och låta dem ta välgrundade investeringsrisker?**

SVAR: I stort ja, dock finns en risk att det ibland blir överambitiöst vad gäller exempelvis information vilket gör det svårgenomträngligt. Fokus framgent bör ligga på utbildning och förenkling, inte på att begränsa möjligheterna för icke-professionella investerare eller lägga tyngre regulatorisk börda.

**Fråga 31: Finns det några aspekter av icke-professionella investerares erfarenheter som inte behandlas tillräckligt i detta samråd?**