



FINANS  
DANMARK

# Sådan sammensætter banken deres produkthylde

Bankerne lever af god rådgivning og tilfredse kunder. Derfor gør de en stor indsats for at sikre, at de har de rigtige produkter på hylden, og at de tilbyder de produkter, der passer netop dig. Vi giver her et indblik i de processer, bankerne følger for at sikre, at de tilbyder investeringsprodukter, der skaber værdi og passer bedst til dig som investor. Gennemgangen nedenfor er bl.a. baseret på en undersøgelse af produktudbudet i pengeinstitutterne, som Finans Danmark gennemførte fra 2019 til 2021.

Du har som investor mange fordele ved at investere via din bank. Men du skal være opmærksom på, at det hverken er helt simpelt eller uden risiko at investere, og der er mange beslutninger, du skal tage stilling til, inden du sætter din opsparring i et investeringsprodukt. Din bank kan hjælpe dig med at træffe de rigtige valg, der passer til dig.

## Information om investeringsrådgivning og investeringsprodukter

Din bank yder typisk "ikke-ufafhængig" investeringsrådgivning. Det betyder, at den primært, men ikke kun, rådgiver om egne produkter, som den typisk også ved mest om. Banken vil oplyse dig om det, når den yder ikke-ufafhængig rådgivning.

Banken justerer løbende sin produkthylde, så den er konkurrencedygtig, både med hensyn til pris og kvalitet. Banken tager i den proces højde for bl.a. markedsudviklingen og kundeefterspørgsel.

Banken har løbende fokus på at levere et bredt produktudbud til dig, herunder et udvalg af alternativer som f.eks. digitale rådgivningsløsninger eller adgang til passivt forvaltede produkter, som dækker forskellige kundebehov og præferencer.

## Fakta

*En sammenligning af bankernes produktudbud i medio 2019 til 2021 viser, at bankernes egne produkter fyldte 57 pct. af kundernes samlede investerede formue midt i 2021. Produkter der ikke er bankernes egne – vi kalder dem "eksterne produkter" - fylder dog en stigende andel hos kunderne. Eksterne produkter er samlet set steget 50 pct. fra 2019 til 2021, mens bankernes egne produkter til sammenligning kun er steget med 21 pct. i samme periode.*

## Notat

20. juni 2022

Dok. nr. FIDA-931287038-795417-v1

Kontakt Kåre Valgreen

## Produktevalueringer

Banken laver løbende evalueringer af deres produkter. Det gælder alle de produkter, de stiller til rådighed for dig som investor – og det gælder uanset hvordan du vælger at investere, og hvad du vælger at investere i. Det sikrer, at din bank hele tiden har et skarpt øje på sit produktudbud.

Det betyder også, at banken regelmæssigt vurderer hele udbuddet af produkter i forhold til bl.a. at finde de rigtige kapitalforvaltere og investeringsstrategier og den helt rigtige sammensætning til kunderne. Det gælder i særdeleshed, når banken sammensætter investeringsrådgivning og porteføljepleje produkter.

Din bank evaluerer regelmæssigt investeringsprodukterne i forhold til en række andre parametre. For eksempel om de har en konkurrencedygtig pris, som er gennemskuelige for dig, og om produkterne leverer det rette forhold imellem afkast, risiko og omkostninger. Det sikrer den rette kvalitet i produktudbuddet og gennemskuelighed for dig som investor.

### Fakta

*Eksterne produkter fylder især en stigende andel i porteføljeplejeaftaler. I porteføljeplejeaftaler styrer bankerne helt, hvilke investeringsprodukter kunderne får. De eksterne produkter er steget med 77 pct. fra 2019 til 2021 i porteføljepleje. Undersøgelsen af bankernes produktudbud i 2019 og 2021 viser også, at andelen af formue i produkter, hvor kunder betaler formidlingsprovisioner, er faldet med 10 pct. fra 2019 til 2021. Resultaterne viser dynamikken i produktudbuddet, og at pengeinstitutterne løbende har et kritisk blik på deres produktudbud til kunderne.*

## Målgruppe, rådgivning, distribution

Din bank har en afgrænset målgruppe for alle sine investeringsprodukter. Målet er at sikre, at de rigtige produkter rammer den rigtige type kunde, og at du dermed tilbydes produkter, der passer bedst muligt til dig.

Banken ser bl.a. på målgruppens kendskab og erfaring med investering, finansielle situation og tabsevne, risikoappetit og generelle mål og behov, når de vurderer målgruppen til et investeringsprodukt. Det er nemlig afgørende parametre for, om produktet er det rigtige match for dig. Din bank afgrænser også grupper af kunder, som investeringsprodukterne ikke passer til – det er for at yde den bedst mulige beskyttelse til dig som investor. En del af evalueringsprocessen går også ud på, at din bank regelmæssigt ser, om den faktiske distribution af produkter passer til målgrupperne. Bankens tester på den måde, om distributionen overholder de overordnede retningslinjer for produktet.

## Notat

20. juni 2022

Dok. nr. FIDA-931287038-795417-v1



## Fakta

Kunder, der indgår porteføljeplejeaftaler med banken, har generelt en væsentlig lavere risiko i deres porteføljer. Kunder med porteføljepleje, som har givet banken fuldt mandat til at tage investeringsbeslutningen, har i gennemsnit ca. 36 pct. i aktier, mens kunder der investerer via rådgivning eller på egen hånd har 63 pct. i aktier. Resultaterne afspejler netop, at banken justerer produktsammensætningen i forhold til kundetype, og at præferencer for risiko gennemsnitligt er lavere for kunder, der vælger porteføljepleje.

## Produktudvikling

Din bank udvikler og lancerer nye produkter i en grundig proces, hvor produkterne gennemgår en række test i forskellige risikoscenarier. Det sikrer, at nye produkter er gennemtestede, inden de lanceres af banken. Det skal yde beskyttelse til dig som investor i nye produkter.

Bankens ledelse har ansvaret for den løbende evaluering af produkter og kundemålgrupper. Det sikrer, at der er fuld bevågenhed på produktevaluering og produktudvikling i alle dele af banken.

## Notat

20. juni 2022

Dok. nr. FIDA-931287038-795417-v1

