

# BANKKUNDER KAN FÅ OVER 100.000 KR. RETUR I PROVISIONER HVERT ÅR

**Artikelserie om bankernes formidlingsprovisioner: Velhavende bankkunder med mange investeringsbeviser kan få op til 190.000 kr. årligt retur fra deres bank, hvis de vælger en bank med et lavt prisloft på formidlingsprovisioner, som banken modtager fra investeringsforeningerne. Flytning fra Nordea til Nordnet kan give en årlig udbetaling på 180.000 kr. Øget gennemsigtighed kan flytte indtægter på flere hundrede mio. kr. til de billigste banker, vurderer ekspert.**

## ANALYSE

”Øget gennemsigtighed om priserne kan blive en bombe under de banker, som har de højeste prislofter, da de risikerer, at kunderne søger mod billigere banker. Spørgsmålet er jo, om kunderne mener, at de får valuta for pengene, når de indirekte betaler flere hundrede tusinde kroner for kvalitetsforbedrende services med tvivlsom værdi, som de er tvunget til at ”betale” hos deres nuværende bank,” siger professor Carsten Tanggaard fra Aarhus Universitet, som er kritisk over for den danske model med formidlingsprovisioner

I den seneste udgave påbegyndte Økonomisk Ugebrev en artikelserie om de 2 mia. kr. årligt, bankerne modtager i formidlingsprovisioner fra de investeringsforeninger, som bankens kunder har investeret i. En kortlægning viser, at flere banker får formidlingsprovisioner på op til 150.000-200.000 kr., som banken beholder selv.

## STORE TILBAGEBETALINGER

Men faktisk kan de velhavende bankkunder med mange investeringsbeviser flytte til nogle af de billige banker, eksempelvis Arbejdernes Landsbank, som tilbagebetaler hovedparten af modtagne formidlingsprovisioner på kundernes vegne. Arbejdernes Landsbank har et prisloft på formidlingsprovisioner på kun 10.000 kr. Det betyder, at modtagne provisioner over dette beløb tilbagebetales til kunderne. En kunde med investeringsbeviser for eksempelvis 20 mio. kr. vil hvert år få tilbagebetalt 90.000 kr., baseret på en skønsmæssig gennemsnitlig formidlingsprovision på 0,5 pct. af investeringsbeløbet til banken.

I de store banker med markant højere prislofter – Nordias prisloft er f.eks. på 200.000 kr. – beholder banken det hele, og udbetaler altså ikke noget af indtægterne fra investeringsforeningerne til kunden. I det beskrevne eksempel

ville også Danske Bank, Sydbank, Jyske Bank og Nykredit beholde det hele, da de har prislofter på over 100.000 kr.

For de velhavende bankkunder bliver en afgørende overvejelse, om man synes, at man får noget for pengene i form af kvalitetsforbedrende services. Som gennemgået i den seneste udgave af Økonomisk Ugebrev er der stor forskel på, hvad bankerne tilbyder af services til kunderne på de forskellige pristrin.

Finanstilsynet krav om proportionalitet, altså sammenhæng mellem omfanget af kvalitetsforbedrende services på den ene side og beløbet, kunderne indirekte betaler i form af formidlingsprovisioner, på den anden. Altså: jo mere kunden betaler, jo mere skal kunden have tilbudt af kvalitetsforbedrende services. Generelt synes bankerne at have svært ved at fylde ekstra indhold i de dyreste prispakker, og de fleste dyre banker giver adgang til en stribe forskellige rådgivere, som altså kan komme til at ”koste” kunden op til 200.000 kr. årligt

Det store spørgsmål er naturligvis, om de enkelte kunder mener, de får fuld valuta for pengene. Ingen banker giver mulighed for, at kunden selv fravælger services for at slippe billigere. Så det er banken, der, alt efter hvor meget man bidrager med i formidlingsprovision i banken, putter én ind i en prispakke, der matcher formidlingsprovisionen.

## MONEY FOR NOTHING

Eksempelvis Danske Bank skriver i en i øvrigt detaljeret gennemgang af, hvad kunderne får af kvalitetsforbedrende services på de forskellige pristrin, at ”du betaler også for de ekstra services, selv om du vælger ikke at benytte dig af dem.” Banken har et prisloft, så velhavende Danske Bank-kunder med mange investeringsbeviser kan risikere indirekte at betale op til 160.000 kr. årligt, også selvom man ikke eller kun meget lidt anvender bankens services.”

Carsten Tanggaard siger: ”I en verden med ordentlig konkurrence ville alle services være gebyrbelagte og ikke betalt gennem skjulte omkostninger som skjulte formidlingsprovisioner. Hertil kommer, at almindelige investorer ingen chance har for at vurdere kvaliteten af bankens services og investeringsanbefalinger, som de ret beset tvinges til at betale for. Og når de ikke kan det, er det

**FORTSÆTTER PÅ NÆSTE SIDE »**

**« FORTSAT FRA FORRIGE SIDE**

nok bedst at antage, at værdien af disse services i mange tilfælde er tvivlsom. Kunderne bør foretrække synlige gebyrer, så konkurrencen kan tvinge prisen ned. Visse velhavende private banking-kunder er nok ligeglade, de vil gerne have det flotte kreditkort, og de har råd til det.”

Særligt Nordnet og Arbejdernes Landsbank synes at være indstillet på at konkurrere på tilbagebetaling af formidlingsprovisionerne til deres kunder. Nordnets prismodel går ud på, at kunder højst kan betale op til knap 19.000 kr. årligt i indirekte formidlingsprovision – resten af bankens indtægter returneres til kunderne. Samtidig får alle kunder en rabat på de provisioner, Nordnet modtager, med stigende rabatprocenter for højere beløb, som altså tilbagebetales til kunderne.

Nordnets landechef Anne Buchardt forventer markant skærpet konkurrence om investeringskunderne, når der kommer mere åbenhed om prismodeller, prislofter og mere klarhed om værdien for kunderne af de kvalitetsforbedrende services: ”Indtil videre har der ikke været særlig meget åbenhed hos banker om, hvad kunderne betaler, og hvad de får ud af det. Mere gennemsigtighed vil uden tvivl skærpe konkurrencen om kunderne, ikke mindst når de finder ud af, hvor mange penge det kan handle om. Kunder, som indirekte giver banken en indtægt på formidlingsprovisioner på 50.000 kr., kan jo få de fleste penge tilbagebetalt, hvis man ikke ønsker de tilbudte ydelser.”

**ET SPARSOMMELIGT FOLKEFÆRD**

Videre siger hun: ”Vi har valgt en model, hvor alle kunder får rabat på formidlingsprovisionen, og det højeste årlige beløb er 18.750. kr. Vi tilbyder kun digitale services, hvor vi dog er førende med avancerede screeningsværktøjer og et meget stort univers af fonde. Til gengæld yder vi ikke personlig investeringsrådgivning. Vi har oplevet en øget tilstrømning af nye kunder, der ikke ønsker at betale 100.000 kr. eller derover for rådgivning i deres bank, og det, er jeg sikker på, vil fortsætte. For nogle kunder er der jo tale om meget store beløb, som de hvert år kan få tilbagebetalt.”

Anne Buchardt siger, at Nordnet ønsker at være den udbyder, der giver kunderne nogle nye valgmuligheder. ”Mange danskere vil jo gerne køre nogle ekstra kilometer for at spare en halvtredser på benzin. Derfor er jeg ret sikker på, at mange danskere vil søge derhen, hvor de får en større andel af deres penge retur, i det omfang at de synes, at de betaler

for meget for de services, banken tilbyder dem.”

Anne Buchardt påpeger, at der er tale om et kæmpe marked, idet danskerne samlet har investeret over 1000 mia. kr. i investeringsfonde. ”Jeg tror, at mange danskere ikke er opmærksomme på, hvor meget de kunne få retur i formidlingsprovisioner. I dag er det ikke penge, kunden betaler direkte, men indirekte via omkostninger i deres investeringsforening. Og så betaler investeringsforeningen provisionen til kundens bank. Så omkostningen er ikke direkte synlig for kunderne.”

Fra Arbejdernes Landsbank siger vicedirektør Svend Randers: ”Vi har valgt en model, som er enkel og transparent, og som dermed passer godt ind i vores forretningsmodel. Hovedparten af vores kunder vælger at gøre brug af bankens plejeprodukter, hvor der betales et direkte gebyr til banken for den ydelse, banken leverer. Vi oplever stor tilgang af nye kunder, og det gælder også til vores private banking-koncept. Vores priser skal være konkurrencedygtige, men vi markedsfører os ikke på pris direkte. Det er vores erfaring, at vores fokus på at skabe overblik og rådgive kunderne om deres økonomi i sidste ende er afgørende for deres valg af bank. Vi har valgt en model, hvor omfanget af kvalitetsfordrende services er begrænset, og det afspejles i det valgte loft.”

Svend Randers forventer øget konkurrence mellem bankerne: ”Øget transparens giver kunderne bedre mulighed for at sammenligne, og det vil normalt betyde øget konkurrence. Det tror jeg også, tilfældet vil være her.”

**MWL****Derfor skriver vi om bankernes formidlingsprovisioner**

Den danske banksektor udsættes i disse år for massive forandringskræfter. Skærpet konkurrence fra nye innovative aktører kommer til at ændre bankernes markedsvirkelighed markant over de næste fem-ti år. Formidlingsprovisioner, med årlige indtægter på 2 mia. kr., er kun ét af mange forretningsområder, hvor indtjeningen vil være under stigende pres.

Andre områder med tiltagende prispres er handelskurtaget på værdipapirer, betalingsformidling, boliglån, private banking og corporate finance ydelser. En stor andel af de danske banker har stigende omkostninger på grund af øgede myndighedskrav og compliance, og en del banker er allerede udfordret af svag underliggende lønsomhed.