

Uambitiøse krav til garantiobligationer

Efter stærk kritik af strukturerede produkter har Finansrådet og Finanstilsynet lavet nye retningslinier for markedsføring.

Kritikken er hård af de nye retningslinier, som skal hindre bankerne i at proppe garantiobligationer ned i halsen på kunderne uden at fortælle om omkostninger og risiko.

De ændrer ikke på noget, lyder vurderingen.

Flere undersøgelser har i 2007 udpeget strukturerede produkter med sikkerhed mod tab af hovedstolen og mulighed for gevinst som et problemområde, hvor investorerne løber risikoen, og banken scorer gevinsten. Samtidig er produkterne markedsført som en drømmeinvestering.

Derfor har bankernes organisation Finansrådet og Finanstilsynet nu udarbejdet fire anbefalinger til salget af garantiobligationer.

Markedsføringsmaterialet skal forklare obligationens opbygning, foretage en afkast simulering, angive forventeligt afkast af alternativ investering og rumme ÅOP.

»Det er kejserens nye klæder. Hovedparten af sektoren lever allerede op til de krav. Garantiobligationer er et godt produkt, hvis forbrugerne investerer på et oplyst grundlag, men det hjælper de her retningslinier ikke på. Eksempelvis er kravene til afkastsimulering så vage, at ingen behøver stramme op. Det er meget fint at fortælle forbrugerne, at de både kan tabe og vinde, men skal de bruge det til noget har de brug for at få at vide, hvor sandsynlige scenarierne er. Hvad de egentligt kan vente at få i afkast,« siger Peter Rixen, der er partner i rådgivningsfirmaet Coin Competitive Investments.

Økonom i Forbrugerrådet Carsten Holdum er enig.

Uambitiøst

»Det er et uambitiøst lille skridt. Man reparerer ikke på det grundlæggende problem. Nemlig at omkostningerne er alt for høje. Så høje, at investor i gennemsnit må nøjes med et afkast på størrelse med det fra en statsobligation, skønt de løber større risiko. Sammenhængen mellem risiko, omkostninger og afkast burde være langt klarere,« siger Carsten Holdum.

Han efterlyser også, at selskaberne allerede i markedsføringsbrochurer fortæller, hvilken type investor produktet er rettet mod.

»I dag sælges produkterne til alle med penge. Det er ikke godt nok,« mener Carsten Holdum.

Finanstilsynet afviser kritikken. Afdelingschef Annette Bjaaland Andersen siger, at målet med anbefalingerne har været at få flere af de kritiske oplysninger frem i markedsføringsmaterialet.

»Det kan da godt være, at de her oplysninger er i prospektet, men problemet har været de glittede breve, der lovede guld og grønne skove uden at fortælle om omkostninger og risici. Hvem der skal købe produkterne overlader vi til rådgivningen,« siger Annette Bjaaland og tilføjer, at Finanstilsynet vil følge nøje med i, om anbefalingerne følges.

Underdirektør Søren Gade fra Finansrådet erkender, at kravene ikke er revolutionerende.

»Mange udstedere har allerede rettet deres materiale ind efter kritikken tidligere på året. Nu har vi kontante anbefalinger af, hvad der må stå i materialet. Og jeg tror ikke du finder krav om ÅOP-beregning i de øvrige EU-lande,« siger Søren Gade.

Salget af strukturerede produkter har ikke ladet sig påvirke af årets bølgegang, hvor Nationalbanken betegnede produkterne som en lottokupon.

Såvel Forstædernes Bank som Garanti Invest, der er blandt de største udstedere på markedet, melder om uændret stor efterspørgsel.