

Söderberg & Partners Pensionsmægler A/S  
Att.: Direktionen  
Fjordsgade 11, 2.  
5000 Odense C

7. september 2020

Ref. RGR

J.nr. 6252-0277

## **Påbud for overtrædelse af § 16 i lov om forsikringsformidling og §§ 20 og 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører**

### **Påbud**

Söderberg & Partners Pensionsmægler A/S (Söderberg & Partners) påbydes, inden en forsikringsaftale indgås og på baggrund af oplysninger fra kunden, at fastlægge kundens krav og behov samt sikre behørig dokumentation herfor, jf. § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

Söderberg & Partners påbydes, i forbindelse med rådgivning og inden en forsikringsaftale indgås, at give kunden en individuel anbefaling samt at forklare kunden, hvorfor det pågældende produkt bedst opfylder dennes forsikringskrav og –behov, jf. § 16, stk. 1, nr. 5, i lov om forsikringsformidling og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

Söderberg & Partners påbydes endvidere i forbindelse med rådgivning af en kunde, at sikre at kunden ikke kan blive placeret i et produkt, der er uhenigtsmæssigt for denne jf. § 16, stk. 1, nr. 1, i lov om forsikringsformidling og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

Påbuddene er gældende fra d.d.

Söderberg & Partners underretter Finanstilsynet om, hvorledes påbuddene er opfyldt inden én måned fra d.d.

### **Indledning**

Söderberg & Partners i Danmark udøver virksomhed i et franchisekoncept, hvor Söderberg & Partners Danmark Forsikringsmæglervirksomhed A/S er franchisegiver med adskillige franchisetagere under sig. Én af disse franchisetagere er Söderberg & Partners Pensionsmægler A/S.

**FINANSTILSYNET**  
Århusgade 110  
2100 København Ø

Tlf. 33 55 82 82  
Fax 33 55 82 00  
CVR-nr. 10 59 81 84  
finansstilsynet@ftnet.dk  
www.finanstilsynet.dk

**ERHVERVS MINISTERIET**

Franchisegiver er ansvarlig for det overordnede koncept 'Söderberg & partners'. I denne sag er de undersøgte forhold alene foregået hos franchisetageren Söderberg & Partners Pensionsmægler A/S. Söderberg & Partners Danmark Forsikringsmæglervirksomhed A/S har under hele undersøgelsen redegjort på vegne af sin franchisetager Söderberg & Partners Pensionsmægler A/S.

### **Baggrund**

Finanstilsynet blev ultimo oktober 2019 gjort opmærksom på flere potentielle overtrædelser af lovgivningen i forsikringsmæglerkoncernen Söderberg & Partners, der drives i franchiseform. Blandt andet modtog Finanstilsynet information om, at man stort set uden undtagelse placerede alle cpr-kunder i det samme pensionselskab.

Ved en CPR-kunde forstås i denne sammenhæng en fysisk person, som er ansat i en virksomhed, som er forsikringsformidlerens CVR-kunde.

Söderberg & Partners franchisegivervirksomhed og de tilhørende franchisetager virksomheder var på daværende tidspunkt alle registreret som uafhængig forsikringsformidlere i Finanstilsynets register.

Finanstilsynet anmodede på baggrund af de modtagende oplysninger, Söderberg & Partners om at redegøre for forholdene, herunder hvordan virksomheden sikrede sin uvildighed overfor den enkelte kunde, når virksomheden alene placerede kunder i ét pensionselskab.

Finanstilsynet har i forbindelse med undersøgelsen modtaget flere redegørelser fra Söderberg & Partners, og har på baggrund af oplysningerne i sagen foretaget en vurdering af, hvorvidt Söderberg & Partners handler i overensstemmelse med de gældende regler om uafhængighed, når virksomheden rådgiver sine kunder, samt hvorvidt virksomheden opfylder sine forpligtelser i henhold til god skik.

### **Sagsfremstilling**

Finanstilsynet anmodede den 2. december 2019 Söderberg & Partners om en redegørelse, der blandt andet skulle omfatte følgende forhold:

Praksis for rådgivning af CVR-kunder

1. Der bedes redegjort for virksomhedens praksis omkring rådgivning af de medarbejdere, som fratræder en virksomhedsordning, som Söderberg har i sin portefølje.

Der bedes her bl.a. redegjort for:

- a. hvorvidt Søderberg & Partners som udgangspunkt anbefaler de fratrædende medarbejdere at flytte deres ordning til et bestemt forsikringsselskab og i givet fald hvilket selskab.
- b. Hvis der som udgangspunkt anbefales det samme selskab, bedes der ligeledes redegjort for, hvorfor det vurderes, at dette selskabs produkter altid er de bedst egnede til kunden.
- c. Hvis der ikke som udgangspunkt anbefales et bestemt selskab, bedes der indsendt en oversigt over, hvilke selskaber, som er i betragtning.
- d. Der bedes indsendt en oversigt over, hvad fratrædende medarbejdere, er blevet anbefalet.

Af oversigten skal det fremgå:

- hvem kunden er,
  - hvilket selskab kunden er blevet anbefalet, og
  - hvornår den fratrædende medarbejder er blevet anbefalet det pågældende selskab.
- e. Der bedes indsendt en oversigt over, hvilke produkter de fratrædende medarbejdere havde før fratrædelsen, og hvilke produkter de fik umiddelbart efter.

I en redegørelse af 2. januar 2020 oplyser Søderberg & partners bl.a. følgende:

Praksis for rådgivning af CVR-kunder

1. *"Söderberg & Partners fokuserer hovedsageligt på rådgivning af CVR-kunder vedrørende firmapension. Rådgivningen er baseret på en analyse af et stort antal parametre i overensstemmelse med den detaljerede gennemgang heraf i tidligere redegørelser til Finanstilsynet. Søderberg & Partners mødes dernæst også normalt med medarbejdere (CPR-kunder) vedrørende deres individuelle pensionsordning. Dette indebærer ikke investeringsrådgivning.*

*I juni 2018 blev "Team Private" lanceret inden for rammerne af en af Søderberg & Partners franchisetagere. Aktiviteterne i Team Private var i hele den periode, som det stod på, en meget begrænset aktivitet, der tegnede sig for betydeligt mindre end 1% af Søderberg & Partners omsætning. Team Private henvendte sig til ansatte, der tidligere havde været kunder hos Søderberg & Partners som medarbejdere*

*(CPR-kunder), men som på grund af afsluttet ansættelse havde brug for vejledning om det videre forløb.*

*Team Private ophørte den 6. november 2019, hvorefter der ikke er gennemført rådgivning der har resulteret i nye aftaler inden for rammerne af denne forretning. Svarene nedenfor henviser derfor alle til aktiviteter, der blev udført i Team Private indtil den 6. november 2019. [...]*

*Analysen inkluderede de 6 pensionselskaber (senere 5), som kunne tilbyde kunderne en forsikringsløsning, der passer til behovene hos en kunde, der er fratrukket fra tidligere ansættelse. Af disse pensionselskaber havde fra start kun nogle pensionselskaber mulighed for at administrere vederlag gennem en pensionsordning. Der findes således en række pensionselskaber, som ikke giver kunderne denne mulighed. En kunde ville alternativt kunne betale Söderberg & Partners vederlag med frie midler, som ikke hidrørte fra en pensionsordning, hvilket imidlertid ville forårsage skattemæssige ineffektiviteter, som ville gøre det mindre attraktivt at anvende ordningen.*

*I 2018 tilbød Skandia, AP Pension (delvis) og Topdanmark mulighed for at administrere vederlag via pensionsordningen. Fra begyndelsen af 2019 var det alene Topdanmark, som tilbød muligheden for at administrere vederlaget gennem pensionsordningen. [...]*

*Söderberg & Partners har været i kontakt med lidt over 2.000 fratrukkede medarbejdere for at høre, om de havde brug for et indeledende møde i forbindelse med deres fratrædelse. Heraf har ca. 1.000 ønsket kontakt med en rådgiver, som efterfølgende har orienteret medarbejderne om mulighederne for rådgivning i forbindelse med fratrædelse. Af disse ca. 1.000 medarbejdere har 131 personer valgt at indgå en aftale med Söderberg & Partners om rådgivning om fratrædelsen. [...]*

*Generelt kan det siges, at kunderne hovedsagligt havde et livscyklusprodukt før fratrædelsen.”*

Den 13. januar 2020 anmodede Finanstilsynet om yderligere oplysninger, herunder oplysninger om kundemapper for 20 kunder, som Finanstilsynet havde udvalgt.

Endvidere udbad Finanstilsynet sig alle tilgængelige oplysninger, som Söderberg & Partners havde anvendt for vurdering af Top Danmarks produkter 'Top Danmark Aktier Passiv', 'Profilpension' og 'Topdanmark pengemarked'.

Den 6. marts 2020 anmodede Finanstilsynet om endnu en redegørelse. Anmodningen vedrørte følgende:

#### Kundens krav og behov

1. Finanstilsynet har gennemgået de indsendte kundemapper og kan konkludere, at der ikke foreligger dokumentation for kundens krav og behov. Söderberg & Partners bedes indsende dokumentation for, at virksomheden har fortaget den lovpligtige afdækning af kundens krav og behov. Hvis der ikke foreligger sådan dokumentation, bedes der redegjort for, hvordan virksomheden har overholdt reglerne i § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.
2. I forbindelse med de indsendte kundemapper, har Finanstilsynet desuden konkluderet, at der ikke er indsendt dokumentation for virksomhedens anbefalinger til kunderne. Der bedes indsendt dokumentation for de anbefalinger, som virksomheden har givet til de kunder, som der er indsendt kundemapper for den 27. januar 2020. Hvis der ikke foreligger sådan dokumentation, bedes der redegjort for, hvordan virksomheden har overholdt reglerne i § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

[...]

3. Finanstilsynet skal herudover anmode om kundemapper, inkl. krav og behovsanalyser og konkrete anbefalinger til kunderne, for alle de fratrådte medarbejdere for [...], som Söderberg & Partners har rådgivet i Team Private.

#### Söderberg & Partners' mulighed for at placere kunderne i andet selskab

4. Söderberg & Partners bedes oplyse om, hvorvidt virksomheden (Team Private) har mulighed for at modtage betaling, hvis en kunde placeres i et andet selskab end Top Danmark. Der bedes indsendt et repræsentativt eksempel på, hvad forskellen ville være på fortjensesten, hvis en kunde placeres i et andet af de fem nævnte selskaber holdt op imod, hvis kunden placeres i Top Danmark.

#### Top Danmarks produkt 'Pengemarked'

5. Söderberg & Partners bedes redegøre for, på hvilket grundlag virksomheden har anbefalet nogle kunder at placere sin opsparing i Top Danmarks produkt 'Pengemarked', da produktet har et historisk negativt afkast. Der bedes her indsendt kundemapper for de kunder, som er blevet anbefalet dette produkt inkl. krav og behovsanalyser og konkrete anbefalinger for alle kunderne.

Den 25. marts modtager Finanstilsynet den sidste redegørelse fra Söderberg & Partners. Af redegørelsen fremgår bl.a. følgende:

#### Generelt

- *"I forhold til medarbejderen fremsætter Söderberg & Partners ingen investeringsanbefalinger [...]*
- *Mægling vedrørende fratrædelser skete på baggrund af en aftale direkte mellem franchisetager og CPR-kunde. CPR-kunder var ansatte hos CVR-kunder, som ifm et afsluttet ansættelsesforhold ønskede assistance med deres forsikringsforhold. Det er i den forbindelse vigtigt at bemærke, at CPR-kunder normalt har andre krav og behov end CVR-kunder. Ved valg af pensionsselskab ifm fratrædelse har omkostninger for CPR-kunden været afgørende for analysen.*

*Team Private har baseret valget af pensionsselskab på grundlag af en omkostningsanalyse, der er vurderet som kundernes helt primære interesse. Pensionsselskaber tilbyder et stort antal investeringsmuligheder. Team Private har informeret kunderne om alternativerne i det valgte pensionsselskab. Team Private har antaget, at alle kunder drager fordel af lave omkostninger, og Team Private har ikke vurderet, at der var behov for at indsamle yderligere information fra kunderne, for at sikre dette. Team Private har ikke foretaget nogen investeringsanbefalinger, idet kunden selv har valgt blandt de tilgængelige placeringsmuligheder. Gennem Team Private har kunder været i stand til at sænke deres omkostninger og fortsat have adgang til en forsikringsmægler."*

#### Kundens krav og behov

- *"Söderberg & Partners er af den opfattelse, at dokumentation vedrørende mæglingsydelsen kunne have været bedre og klarere. Analysen, der ligger til grund for valget af pensionsselskab, kunne også have fremgået mere tydeligt i dokumentationsmaterialet til kunden.*
- *Team Private har ikke foretaget nogen investeringsanbefalinger, og derfor er behovet for mere indgående at inddrage specifikke behov og krav hos den enkelte kunde blevet betragtet som begrænset. Ud over analysen gennemgår mægleren og kunden på mødet de forskellige valgmuligheder og betingelser, der er findes i pensionsselskaberne på grundlag af det materiale, der leveres af de respektive pensionsselskaber."*

### Söderberg & Partners' mulighed for at placere kunderne i andet selskab

- *"I overensstemmelse med det tidligere svar til Finanstilsynet den 2. januar 2020 har Skandia, AP Pension og Top Denmark været i stand til at styre vederlagsbetaling via forsikringsordningen. Siden begyndelsen af 2019 har kun Top Denmark dog tilbudt denne mulighed. Team Private har principielt set kunne anbefale blandt alle pensions-selskaber ved at fakturere vederlaget direkte til kunden (og ikke ved at give pensions-selskabet mulighed for at administrere vederlaget). Det har imidlertid ikke været forsvarligt ift. kundens omkostninger at anbefale pensions-selskaber, der ikke kunne administrere kompensation gennem forsikringen, da dette ville fordyre løsningen uforholdsmæssigt i skattemæssig henseende."*

### Top Danmarks produkt 'Pengemarked'

- *"Som nævnt i den forrige rapport til Finanstilsynet leverer Söderberg & Partners ikke investeringsanbefalinger. To kunder har valgt "Pengemarked", hvoraf den ene har valgt 30% i "Pengemarked". Fonden kan være et alternativ for kunder, der ønsker at afbalancere risikoen mellem aktier og renter.*

*Bemærk, at fire kunder ikke tog et aktivt valg på mødet med Söderberg & Partners, og "Pengemarked" har derefter været standardløsningen. Kunderne har frit kunne vælge en bestemt fond på et senere tidspunkt, efter at pensionsordningen blev flyttet."*

### **Retligt grundlag**

Det fremgår af § 16, stk. 1, i lov om forsikringsformidling, at forsikringsformidlere, der betegner sig som uafhængig forsikringsformidler, forsikringsmægler eller anvender andre betegnelser, der giver udtryk af, at forsikringsformidleren er uafhængig, skal opfylde en række betingelser, herunder nr. 1 og 5 i bestemmelsen:

Det fremgår af § 16, stk. 1, nr. 1, at:

*"Forsikringsformidleren må alene repræsentere kunden og handle i den enkelte kundes interesse og må ikke lade sig påvirke af egne eller tredjemandes interesser."*

Det fremgår af bemærkningerne i lovforslaget til § 16, stk. 1, nr. 1, at

*"En forsikringsformidler, der betegner sig som uafhængig eller som forsikringsmægler, skal agere som kundens uvildige rådgiver. Det indebærer, at det er kundens interesser og forhold, som er det afgørende for formidlingens indhold. Dette hensyn har forrang for forsikringsformidlerens eventuelle særlige interesser i, hvilke valg kunden træffer."*

Det fremgår af § 16, stk. 1, nr. 5, at:

*"Forsikringsformidleren skal yde rådgivning på baggrund af en analyse af et så stort antal af de på markedet disponible forsikringsaftaler, at formidleren er i stand til at rådgive kunden om, hvilken forsikringsaftale der opfylder kundens behov bedst."*

Det fremgår videre af § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører, at:

*"Inden en forsikringsaftale indgås, skal forsikringsdistributøren på baggrund af oplysninger fra kunden fastlægge kundens krav og behov. Forsikringsdistributøren skal give kunden objektive oplysninger om forsikringsproduktet på en forståelig måde, så kunden kan træffe en informeret beslutning."*

Det fremgår endeligt af samme bekendtgørelses § 21, at:

*"Når en forsikringsdistributør yder rådgivning, inden en forsikringsaftale indgås, skal forsikringsdistributøren give en individuel anbefaling, der forklarer, hvorfor et bestemt produkt bedst opfylder kundens forsikringskrav og -behov."*

## **Høring**

Söderberg & Partners har alene haft mindre redaktionelle bemærkninger som i et vist omfang er blevet indarbejdet i denne afgørelse.

## **Finanstilsynets vurdering**

Indledningsvist bemærker Finanstilsynet, at den problemstilling, som er behandlet her, alene er aktuel, fordi Söderberg & Partners ønsker at agere på markedet som uafhængig forsikringsformidler.

Söderberg & Partners betegner sig som uafhængig forsikringsformidler og skal som konsekvens heraf overholde de betingelser, som fremgår af § 16 i lov om forsikringsformidling, herunder betingelsen om alene at handle i kundens interesse og ikke varetage egne eller tredjemands interesser.



Söderberg & Partners benytter en forretningsmodel, som indebærer, at der kun er ét pensionselskab, som er konkurrencedygtig på omkostninger. Dette skyldes, at Söderberg & Partners kun har kunne opnå aftale med ét pensionselskab om at få honoraret formidlet via pensionsordningen og dermed opnå en skattemæssig fordel for kunden.

Ovenstående skal sammenholdes med, at Söderberg & Partners oplyser, at alle deres kunder prioriterer at opnå lavest mulige omkostninger, hvorfor 129 ud af 131 kunder er placeret i samme selskab, idet en placering i andre selskaber ville indebære højere omkostninger til mæglerhonorar.

På den baggrund, er det særligt vigtigt, at Söderberg & Partners sikrer en tilstrækkelig vurdering af kundernes krav og behov samt dokumentation herfor. Dette skal – ud over at sikre, at kunderne får de rigtige anbefalinger, også tjene som dokumentation for, at de reelt er uafhængige i deres virksomhed, selvom stort alle kunder bliver placeret i et selskab, som virksomheden har indgået en samarbejdsaftale med.

Sagen omhandler således tre punkter:

- Söderberg & Partners' manglende overholdelse af § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører ved ikke at foretage analyser af kundernes krav og behov.
- Söderberg & Partners' manglende overholdelse af § 16, stk. 1, nr. 5, i lov om forsikringsformidling og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører ved ikke at give kunderne en individuel anbefaling samt begrundelse herfor i forbindelse med rådgivning.
- Söderberg & Partners' manglende overholdelse af § 16, stk. 1, nr. 1 og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører ved at have anvendt et koncept hvorefter kunder per default kunne blive placeret i produkter, som ikke var hensigtsmæssige for kunden og dermed ikke på tilstrækkelig måde varetog kundens interesser.

### **Söderberg & Partners' manglende analyser af kundernes krav og behov.**

Det fremgår af § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører, at forsikringsdistributøren inden en forsikringsaftale indgås, skal fastlægge kundens krav og behov.

Söderberg & Partners har ikke indsendt dokumentation for, at der er foretaget en kravs- og behovsanalyse i nogen af de kundeforhold, der fremgår af de fremsendte kundemapper.

Det er afgørende i ethvert kundeforhold, at der er foretaget en tilstrækkelig kravs- og behovsanalyse, da den danner grundlag for hele rådgivningsforløbet og den individuelle anbefaling til kunden.

Söderberg & Partners påbydes derfor, inden en forsikringsaftale indgås og på baggrund af oplysninger fra kunden, at fastlægge kundens krav og behov samt sikre behørig dokumentation herfor, jf. § 20 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

### **Söderberg & Partners' manglende individuelle anbefalinger samt begrundelse herfor i forbindelse med rådgivning.**

Det fremgår af § 16, stk. 1, nr. 5, i lov om forsikringsformidling, at forsikringsformidleren skal yde rådgivning på baggrund af en analyse af et så stort antal af de på markedet disponible forsikringsaftaler, at formidleren er i stand til at rådgive kunden om, hvilken forsikringsaftale der opfylder kundens behov bedst.

Det fremgår videre af § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører, at når en forsikringsdistributør yder rådgivning, skal forsikringsdistributøren, inden en forsikringsaftale indgås, give en individuel anbefaling, der forklarer, hvorfor et bestemt produkt bedst opfylder kundens forsikringskrav og -behov.

Söderberg & Partners har ikke indsendt dokumentation for, at der er givet en individuel anbefaling i nogle af de kundeforhold, der fremgår af de fremsendte kundemapper.

Hertil har Söderberg & Partners selv oplyst, at de ikke giver investeringsanbefalinger til kunderne eller kommer med en konkret anbefaling til valg af produkt. De oplyser, at de alene vejleder og underviser kunden i udbuddet af produkter.

Når Söderberg & Partners betegner sig som forsikringsmægler, er virksomheden jf. § 16, stk. 1, nr. 5, forpligtet til at yde rådgivning på baggrund af en analyse af et så stort antal af de på markedet disponible forsikringsaftaler, at formidleren er i stand til at rådgive kunden om, hvilken forsikringsaftale der opfylder kundens behov bedst. Söderberg & Partners er derfor nødt til at anbefale et produkt til kunden. Det gør ingen forskel, at det i sidste ende er kunden, som selv vælger sit produkt, så længe det sker på baggrund af Söderberg & Partners rådgivning og vejledning. Hele formålet med at indgå aftale om at få bistand af en uafhængig formidler er netop, at formidleren skal bistå kunden i det specifikke valg af pensionsprodukt.

Söderberg & Partners påbydes, i forbindelse med rådgivning og inden en forsikringsaftale indgås, at give en individuel anbefaling, der forklarer, hvorfor ét bestemt produkt bedst opfylder kundens forsikringskrav og -behov, jf. § 16, stk. 1, nr. 5, i lov om forsikringsformidling og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

### **Söderberg & Partners' manglende rådgivning af kunder om uhen-sigtsmæssig placering af pension**

Söderberg & Partners har oplyst, at virksomheden ikke deltager i kundens endelige valg af pensionsprodukt,

Söderberg & Partners har også oplyst, at fire kunder ikke tog et aktivt valg på deres møder med Söderberg & Partners, i stedet blev produktet "Pengemarked", som har et historisk negativt afkast, anvendt som defaultprodukt.

Finanstilsynet finder, at Söderberg & Partners ikke kan indrette sin virksomhed på en sådan måde, som strider imod virksomhedens forpligtelse til at handle i kundens interesse. Som uafhængig rådgiver er Söderberg & Partners forpligtet til at handle i kundens interesse, derfor kan virksomheden ikke automatisk lade en kunde placere i et produkt, velvidende at dette produkt er uhensigtsmæssigt for kunden.

Finanstilsynet vurderer, at Söderberg & Partners ikke opfylder sin forpligtelse, idet Söderberg & Partners per default har ladet kunderne placere sine opsparringer i et produkt med historisk negativt afkast, uden hensyn til om dette er i kundens interesse.

Söderberg & Partners påbydes i forbindelse med rådgivning af en kunde, at sikre at kunden ikke kan blive placeret i et produkt, der er uhensigtsmæssigt for denne jf. § 16, stk. 1, nr. 1, i lov om forsikringsformidling og § 21 i bekendtgørelse om god skik for forsikringsdistributører.

### **Klagevejledning**

Finanstilsynets afgørelse kan indbringes for Erhvervsankenævnet senest fire uger efter, at den er modtaget. Det følger af § 37, i lov om forsikringsformidling. Klagen skal sendes pr. e-mail til [ean@naevneneshus.dk](mailto:ean@naevneneshus.dk) eller pr. post til Erhvervsankenævnets sekretariat, Toldboden 2, 8800 Viborg.

Det er forbundet med et gebyr at klage til Erhvervsankenævnet. Yderligere information om klagegebyr og opsættende virkning kan findes på Erhvervsankenævnets hjemmeside, <https://naevneneshus.dk/start-din-klage/erhvervsankenaevnet/>, og i bekendtgørelse nr. 1135 af 13. oktober 2017 om Erhvervsankenævnet.

### **Offentliggørelse**

Jf. § 34 i lov om forsikringsformidling skal Finanstilsynet orientere offentligheden om sager, som er behandlet af Finanstilsynet, anklagemyndigheden eller domstolene, og som er af almen interesse eller af betydning for forståelsen af bestemmelserne i denne lov, bortset fra sager omfattet af kapitel 2, §§ 13-15 og kapitel 6 og 7.

Finanstilsynet offentliggøre denne afgørelse, da det vurderes at den har almen interesse.

Med venlig hilsen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'René Grønbech', written over a light gray grid background.

René Grønbech