



PARTER

Kärande

Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB, 556324-5447
Grev Turegatan 14
114 46 Stockholm

Ombud: Advokaterna Sandra Kaznova och Hanna Krutmeijer
Advokatfirman Hammariskiöld & Co AB
Box 2278
103 17 Stockholm

Svaranden

1. Småspararguiden Sverige AB, 559033-5526
c/o Patrick Siegbahn
Erik Dahlbergsgatan 49
115 57 Stockholm

Ombud: Advokaten Magnus Jonson
Advokatfirman Magnus Jonson AB
Box 3319
112 73 Stockholm

2. Siegbahn & Partners AB, 559436-1494
c/o Patrick Siegbahn
Adress som ovan

3. Patrick Siegbahn, 19830505-0174
Adress som ovan

4. Andreas Runnemo, 19830115-0150
Nordmarksvägen 57
123 72 Farsta

SAKEN

Otillbörlig marknadsföring

DOMSLUT

1. Patent- och marknadsdomstolen förbjuder dels Småspararguiden Sverige AB vid vite om 500 000 kr, dels var och en av Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo vid vite om 100 000 kr, att vid marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi, använda inlägget med rubriken ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022” som framgår av domsbilaga 1 eller inlägg med väsentligen samma utformning.

2. Patent- och marknadsdomstolen förbjuder dels Småspararguiden Sverige AB vid vite om 500 000 kr, dels var och en av Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo vid vite om 100 000 kr, att vid marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi, använda följande påståenden, eller påståenden med väsentligen samma innebörd, om dessa misskrediterar Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB och förmedlar intrycket att Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB lurar konsumenter, agerar i strid med god rådgivningssed, bedriver vårdslös eller oetisk rådgivning eller att Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB liknas vid eller förknippas med ekonomisk brottslighet.
 - a. ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden”,
 - b. ”Se upp för [...] Strivos [...] strukturerade produkter och premiepensionsrådgivning”,
 - c. ”Trots denna breda och välkända kritik finns det fortfarande bolag som livnär sig på att lura in konsumenter i dessa produkter”,
 - d. ”Vi ser samma problematiska beteende och samma problematiska produkter som Exceed och Nord Fondkommission sålt”, och
 - e. ”Många konsumenter har drabbats av höga avgifter, försäljning med intressekonflikter och för högt risktagande.”.

3. Patent- och marknadsdomstolen förbjuder dels Småspararguiden Sverige AB vid vite om 500 000 kr, dels var och en av Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo vid vite om 100 000 kr, att vid marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi, använda sig av följande bilder som framgår av inlägget med rubriken ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022” i domsbilaga 1 eller illustrationer och framställningar med väsentligen samma innebörd.
 - a. den rödmarkerade bilden med texten ”Småspararguiden listar branschens värsta skitprodukter”, och
 - b. den rödmarkerade bilden med en pratbubbla med texten ”...man gör inte annat än att lura konsumenterna.”.
 4. Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB:s talan i övrigt lämnas utan bifall.
 5. Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB och Småspararguiden Sverige AB ska stå sina egna rättegångskostnader.
-

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

BAKGRUND	5
YRKANDEN OCH INSTÄLLNING	7
GRUNDER M.M.	8
Svensk Värdepappersservice	8
Marknadsföringslagen är tillämplig	8
Otillbörlig marknadsföring	13
Vitesförbud	20
Småspararguiden	22
Marknadsföringslagen är inte tillämplig	22
Otillbörlig marknadsföring	25
Vitesförbud	25
Patrick Siegbahn	27
Andreas Runnemo	28
Siegbahn & Partners	28
UTREDNINGEN I MÅLET	29
DOMSKÄL	29
Inledning	29
Rättsliga utgångspunkter	30
Patent- och marknadsdomstolens bedömning	34
Allmänt om Listan och Primroseartiklarna	34
Listan	34
Primroseartiklarna	42
Förbud och vite	47
Rättsliga utgångspunkter	47
Förbud och ansvar	48
Vite	51
Sammanfattning	52
Rättegångskostnader	53

BAKGRUND

Svensk Värdepappersservice i Stockholm AB (Svensk Värdepappersservice) är ett svenskt värdepappersbolag som erbjuder investeringsrådgivning genom anknutna ombud. Bolaget bedriver verksamhet med tillstånd från Finansinspektionen och står under myndighetens tillsyn. Svensk Värdepappersservice ingår i en koncern med bolaget Primrose Partners AB som moderbolag. Primrose Partners AB är ett holdingbolag som inte bedriver någon egen verksamhet. I samma koncern ingår även bl.a. värdepappersbolaget Strivo AB (Strivo).

Småspararguiden Sverige AB (Småspararguiden) bildades under 2015 och ägs till cirka 80 procent av Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn. Andreas Runnemo är styrelseordförande i bolaget och Patrick Siegbahn är styrelseledamot och verkställande direktör. Småspararguidens verksamhet består av bl.a. granskning och opinionsbildning avseende finansbranschen. Verksamheten inbegrep tidigare också finansiell rådgivning.

Den 31 oktober 2022 publicerade Småspararguiden ett inlägg med rubriken ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022” på bolagets webbplats smaspararguiden.se, se domsbilaga 1. Det är Patrick Siegbahn som har författat inlägget som härafter benämns ”Listan”.

Vid publiceringstidpunkten för Listan bedrev Småspararguiden rådgivningsverksamhet under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning. Det var främst Patrick Siegbahn som tillhandahöll den finansiella rådgivningen.

I maj 2023 sålde Småspararguiden rådgivningsverksamheten till det nybildade bolaget Siegbahn & Partners AB (Siegbahn & Partners). Siegbahn & Partners fortsatte då att bedriva rådgivningsverksamhet under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning. Vid denna tidpunkt ägdes aktierna i Siegbahn & Partners av Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn tillsammans och de var båda verksamma i bolaget. I dag är Andreas

Runnemo inte längre aktiv i Siegbahn & Partners och Patrick Siegbahn är ensam aktieägare. Rådgivningsverksamheten i Siegbahn & Partners bedrivs numera under kännetecknet Siegbahn Rådgivning.

Småspararguiden publicerade den 17 juni 2023 två inlägg på sin webbplats. Inläggen hade rubrikerna ”Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr i hutlösa kostnader” respektive ”FI om Primrose affärsmetoder: ’inget regelbrott’”, se domsbilaga 2 och 3. Det är Patrick Siegbahn som har författat inläggen, som herefter gemensamt benämns ”Primroseartiklarna”.

Vid publiceringstidpunkten för Primroseartiklarna bedrev Siegbahn & Partners alltjämt rådgivningsverksamhet under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning.

Svensk Värdepappersservice ansökte den 12 september 2023 om stämning mot Småspararguiden, Siegbahn & Partners, Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn (svarandena) med påståenden om att de tre inläggen utgör otillbörlig marknadsföring för svarandenas rådgivningsverksamhet och Småspararguidens bok om privatekonomi ”Mer pengar för pengarna: spara, låna och försäkra som de verkliga experterna” vilken är författad av bl.a. Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn (Småspararguidens bok).

I ansökan om stämning begärde Svensk Värdepappersservice att de yrkade förbuden skulle gälla även interimistiskt. Patent- och marknadsdomstolen avlog i beslut den 20 december 2023 Svensk Värdepappersservices interimistiska yrkanden. Svensk Värdepappersservice justerade därefter sina yrkanden i målet.

YRKANDEN OCH INSTÄLLNING

Svensk Värdepappersservice har yrkat att Patent- och marknadsdomstolen ska

1. vid vite om 500 000 kr, eller annat kraftigt verkande vite som domstolen finner skäligt, förbjuda var och en av svarandena att i samband med marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi använda sig av:

- (a) inlägget ”Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader”, som framgår av domsbilaga 2, eller inlägg med väsentligen samma utformning;
- (b) inlägget ”FI om Primrose affärsmetoder: ’inget regelbrott’”, som framgår av domsbilaga 3, eller inlägg med väsentligen samma utformning; och
- (c) inlägget ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022”, som framgår av domsbilaga 1, eller inlägg med väsentligen samma utformning;

2. vid vite om 500 000 kr, eller annat kraftigt verkande vite som domstolen finner skäligt, förbjuda var och en av svarandena att i samband med marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi använda sig av vart och ett av de påståenden och framställningar som framgår av domsbilaga 4 eller påståenden eller framställningar med väsentligen samma innebörd som misskrediterar Svensk Värdepappersservice och som förmedlar intryck av att Svensk Värdepappersservice:

- lurar konsumenter;
- agerar i strid med god rådgivningssed;
- bedriver vårdslös eller oetisk rådgivning; eller
- att Svensk Värdepappersservice liknas vid eller förknippas med ekonomisk brottslighet;

3. vid vite om 500 000 kr, eller annat kraftigt verkande vite som domstolen finner skäligt, förbjuda var och en av svarandena att i samband med marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi använda sig av:

- (a) den bild som markerats i inlägget ”Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader”, som framgår av domsbilaga 2,
- (b) den bild som markerats i inlägget ”FI om Primrose affärsmetoder: ’inget regelbrott’”, som framgår av domsbilaga 3,
- (c) de två bilder som markerats i inlägget ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022”, som framgår av domsbilaga 1, samt
- (d) illustrationer och framställningar med väsentligen samma innebörd som de bilder som anges under punkterna 3 (a)–(c) ovan.

Svarandena har bestritt yrkandena.

Svensk Värdepappersservice och Småspararguiden har yrkat ersättning för rättegångskostnader.

GRUNDER M.M.

Svensk Värdepappersservice

Marknadsföringslagen är tillämplig

Svarandena har vitsordat att publiceringen av Primroseartiklarna och Listan har skett i kommersiell verksamhet. Primroseartiklarna och Listan har vidare haft ett kommersiellt syfte samt rent kommersiella förhållanden till föremål. De omtvistade inläggen utgör därmed helt, eller i vart fall delvis, sådan marknadsföring på vilken marknadsföringslagen (2008:486) är tillämplig.

Bedömningen av om Primroseartiklarna och Listan har utgjort marknadsföring ska göras utifrån deras innehåll och med beaktande av att parterna är varandras

konkurrenter. Framställningarna ska också bedömas utifrån den kontext de förekommer i. Den omständigheten att Primroseartiklarna och Listan har getts en redaktionell utformning ska därför inte ges någon avgörande betydelse.

Det saknar betydelse att Primroseartiklarna har publicerats av Småspararguiden först efter försäljningen av bolagets rådgivningsverksamhet till Siegbahn & Partners, eftersom publiceringen alltså har haft ett avsättningsfrämjande syfte, dvs. att marknadsföra Siegbahn & Partners rådgivningstjänster och Småspararguidens bok. Småspararguiden och Siegbahn & Partners drevs vid publiceringen av Primroseartiklarna av samma personer och det är tydligt att bolagen samverkar i den aktuella marknadsföringen. Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn var vid publiceringen av Primroseartiklarna styrelseledamöter och hade ägarintressen i båda bolagen. Patrick Siegbahn är därtill angiven som författare till inläggen och är dessutom ansvarig utgivare för Småspararguidens hemsida.

Svarandena har alltså haft kontroll över inläggens utformning samt omständigheterna kring publiceringen av dem. På hemsidan framgår även att de båda bolagen samarbetar med varandra. Skälet till uppdelningen av verksamheterna i två bolag var enligt svarandenas egna uppgifter att Småspararguiden fällt för otillbörlig marknadsföring genom en dom som Patent- och marknadsdomstolen meddelade den 9 mars 2023, i mål PMT 17795-21. Syftet med uppdelningen var således att kringgå marknadsföringslagen. Det faktum att svarandena i maj eller juni 2023 delade upp sin verksamhet i två olika bolag ska inte tillmätas någon betydelse vid bedömningen av om de i målet aktuella inläggen ska anses utgöra marknadsföring eller inte.

När det särskilt gäller Primroseartiklarna bestrids det vidare att inläggen skulle ha tagits fram på uppdrag av och inom ramen för ett betalt samarbete med Affärsvärlden samt att det i sig skulle innebära att artiklarna inte omfattas av marknadsföringslagen. I vart fall kan inte Primroseartiklarna anses ha tagits fram på uppdrag av Affärsvärlden i den kontext som de publicerats i på Småspararguidens webbplats. Det förekommer flera skillnader mellan Primroseartiklarna och artiklarna i Affärsvärlden i fråga om

bl.a. texten i rubriker och ingresser. Vidare innehåller Primroseartiklarna bilder som inte finns med i artiklarna i Affärsvärlden. De tillägg som har gjorts till Primroseartiklarna är ägnade att i marknadsföringssyfte förstärka den vilseledande effekten och misskrediteringen av Svensk Värdepappersservice. Det är därför tydligt att Primroseartiklarna har tagits fram av Småspararguiden på uppdrag av Siegbahn & Partners och inte av Affärsvärlden.

Primroseartiklarna och Listan har haft ett kommersiellt syfte eftersom de har syftat till att främja avsättningen av de ekonomiska rådgivningstjänster som svarandena säljer samt Småspararguidens bok. Boken har skrivits av bl.a. Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo och säljs av dessa författare själva eller genom Småspararguiden. Siegbahn & Partners erbjuder ekonomisk rådgivning till privatpersoner. Det gjorde tidigare även Småspararguiden, i vart fall fram till juni 2023. Svensk Värdepappersservice erbjuder sådan rådgivning genom anknutna ombud. Dessa tjänster är utbytbara med varandra. Parterna är således konkurrenter.

Småspararguidens huvudsakliga intäkter har kommit från den rådgivande delen av verksamheten. Vid tidpunkten för publiceringen av Primroseartiklarna betalade Siegbahn & Partners också ersättning till Småspararguiden för att ”Småspararguiden Rådgivning” (alltså Siegbahn & Partners kännetecken för rådgivningsverksamheten) skulle synas högst upp på den lista med ”oberoende rådgivare” som Småspararguiden publicerar på sin hemsida.

Genom Primroseartiklarna och Listan riktas stark kritik mot Svensk Värdepappersservices verksamhet. Innehållet medför att läsaren avskräcks från att köpa rådgivning som bolaget tillhandahåller genom sina anknutna ombud. Samtidigt framställer Primroseartiklarna och Listan den rådgivningsverksamhet som svarandena själva tillhandahåller (först genom Småspararguiden och senare genom Siegbahn & Partners) i positiva ordalag. Vad gäller Listan uppmanas exempelvis läsarna att vända sig till svarandenas rådgivning, om man har fått någon av de produkter som Småspararguiden själva utnämnt till ”skitprodukter”. Inläggen har ett direkt samband med hänvisningar

till den rådgivande delen av verksamheten och till försäljningen av Småspararguidens bok. De innehåller direkta säljbudskap samt personporträtt avseende Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo. Personporträttet för Patrick Siegbahn inkluderar även information om att han arbetar som rådgivare på Siegbahn & Partners.

Inläggen har vidare publicerats i en kontext med hänvisningar och länkar till den rådgivningsverksamhet som Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo bedriver. Vid tidpunkten för publiceringen av Listan bedrevs rådgivningsverksamheten i Småspararguiden. Vid tidpunkten för publiceringen av Primroseartiklarna bedrevs rådgivningsverksamheten genom Siegbahn & Partners men under kännetecknet ”Småspararguiden Rådgivning”. Även om verksamheten numera använder ”Siegbahn Rådgivning” som kännetecken finns det fortfarande tydliga kopplingar mellan rådgivningsverksamheten och Småspararguiden. Dessutom använder Siegbahn & Partners fortfarande kännetecknet Småspararguiden, bl.a. på hemsidan siegbahn.com. Denna fortsatta koppling mellan rådgivningsverksamheten och Småspararguiden framgår vidare av de Google-recensioner som finns avseende Siegbahn & Partners samt av Småspararguidens sociala medier.

Det är svårt för en genomsnittskonsument att hålla isär Småspararguidens verksamhet från Siegbahn & Partners verksamhet. Båda bolagen ger råd och rekommendationer om sparande, under samlingsnamnet Småspararguiden. Småspararguiden publicerar t.ex. ”Sparguiden” och ”Fondguiden”, som finns tillgängliga på bolagets hemsida under rubriken ”Guider”. Dessa guider leder läsaren till fliken ”Oberoende rådgivning”. Under fliken ”Oberoende rådgivning” marknadsförs Siegbahn & Partners rådgivning, som beskrivs i odelat positiva ordalag.

När Primroseartiklarna publicerades bedrev Siegbahn & Partners sin rådgivningsverksamhet som ”Småspararguiden Rådgivning” medan Småspararguiden använde ”Småspararguiden” som kännetecken. Även om Siegbahn & Partners senare kommit att kalla sin rådgivningsverksamhet för ”Siegbahn Rådgivning” fortsätter bolaget att knyta an till kännetecknet ”Småspararguiden”.

Hemsidorna för Småspararguiden och Siegbahn & Partners AB är grafiskt lika och innehåller båda flera bilder på Patrick Siegbahn. Vid tidpunkten för publiceringen av Primroseartiklarna hade hemsidorna också snarlik adress. Båda sidorna kommer dessutom upp vid en internetsökning på såväl ”Småspararguiden” som ”Siegbahn Rådgivning” och i båda fallen lyfts särskilt erbjudandet om oberoende råd och oberoende rådgivning fram. Informationen om ”Småspararguiden” vid en sökning på Google länkar också vidare till Siegbahn & Partners hemsida.

Svarandena har vid utformningen av webbplatserna för Småspararguiden och den rådgivande delen av verksamheten (tidigare genom webbplatsen smaspararguidenradgivning.se och numera siegbahn.com) använt sig av tekniker för sökmotoroptimering som en del i en marknadsföringsstrategi. Detta för att koppla samman verksamheterna i Googles sökmotor och driva trafik till Siegbahn & Partners hemsida. Detta följer bl.a. av att ordet ”Småspararguiden” används påfallande ofta på Siegbahn & Partners webbplats samt att Småspararguidens webbplats (smaspararguiden.se) är uppbyggd på ett sådant sätt att den länkar och genererar trafik till Siegbahn & Partners hemsidor (först till bolagets tidigare hemsida smaspararguidenradgivning.se och sedan vidare till den nya hemsidan siegbahn.com). Vidare förefaller hemsidan siegbahn.com använda samma s.k. lokala listning som tidigare använts för adressen smaspararguidenradgivning.se. Detta har också bidragit till att driva trafik till hemsidan siegbahn.com.

Den hemsida där Primroseartiklarna och Listan publicerades har cirka 15 000 besökare i månaden. Dessa läsare är intresserade av privatekonomi och kan ha ett intresse av att köpa rådgivningstjänster. Att på en sådan hemsida publicera inlägg där rådgivningstjänster som har anknytning till den egna verksamheten lyfts fram i anslutning till kritik mot en konkurrent måste anses ägnat att öka avsetningen av dessa tjänster. Det föreligger stor sannolikhet för att en konsument som läser inläggen väljer att anlita Siegbahn & Partners som rådgivare (eller tidigare, gällande Listan, att anlita Småspararguiden) i stället för Svensk Värdepappersservice. Svensk Värdepappersservice har fått uppgift från bl.a. sina anknutna ombud om att kunder har avstått från

att köpa deras rådgivningstjänster p.g.a. den negativa bild som Småspararguiden skapat. Det är vidare sannolikt att konsumenten påverkas i sitt affärsbeslut angående köp av den aktuella boken.

Primroseartiklarna och Listan har haft rent kommersiella förhållanden till föremål eftersom de uttryckligen avser den affärsverksamhet som både Svensk Värdepappersservice och svarandena bedriver. De uppgifter som dessa inlägg innehåller är inte allmänt hållna. Tvärtom är de ensidiga, osakliga och beskriver Svensk Värdepappersservice på ett avskräckande sätt, samtidigt som de lyfter fram svarandena som varande på läsarens sida. Uppgifterna är inte av allmän karaktär utan har rent kommersiella förhållanden till föremål. Detta gäller i vart fall med beaktande av den kontext som Primroseartiklarna och Listan har publicerats i.

Den omständigheten att svarandena numera har tagit bort hänvisningar och referenser till den rådgivande verksamheten från inläggen innebär inte något hinder mot att pröva om marknadsföringen var otillbörlig i dess tidigare utformning.

Otillbörlig marknadsföring

Bakgrund – Finansinspektionens granskning av Svensk Värdepappersservice

Finansinspektionen inledde i november 2022 en granskning av Svensk Värdepappersservice. Granskningen skedde inom ramen för myndighetens löpande tillsyn och omfattade bl.a. intern styrning och kontroll, hantering av avgifter och tredjepartsersättningar samt rådgivningsverksamheten hos Svensk Värdepappersservices anknutna ombud. Granskningsärendet skrevs av i april 2023. I avskrivningsbeslutet angav Finansinspektionen att det inte hade framkommit några överträdelser av tillämpliga bestämmelser och att det därför inte fanns skäl till ytterligare åtgärder.

Allmänt om den otillbörliga marknadsföringen

Primroseartiklarna och Listan innehåller felaktiga och irrelevanta uppgifter samt påståenden som är okontrollerbara, osakliga och missvisande. Primroseartiklarna och Listan innehåller också uttryck, illustrationer och andra framställningar som är misskrediterande. De aktuella påståendena och uppgifterna avser kvaliteten hos de tjänster som tillhandahålls, det sätt som tjänsterna utförs, tillämpade avgifter samt Svensk Värdepappersservices kvalifikationer, ställning på marknaden och regel- efterlevnad. Primroseartiklarna och Listan är därför vilseledande (10 § marknadsföringslagen) och i strid med god marknadsföringssed (5 § marknadsföringslagen). Innehållet i Primroseartiklarna och Listan påverkar eller påverkar sannolikt genomsnittskonsumentens förmåga att fatta ett välgrundat affärsbeslut i märkbar mån (6 och 8 §§ marknadsföringslagen).

Primroseartiklarna och Listan innehåller även otillåtna jämförelser (18 § 1, 3 och 5 marknadsföringslagen). Primroseartiklarna och Listan präglas av att Svensk Värdepappersservice pekas ut på ett negativt sätt samtidigt som den rådgivning som svarandena erbjudit (först genom Småspararguiden och därefter genom Siegbahn & Partners) framhålls som odelat positiv.

Primroseartiklarna och Listan är ägnade att avskräcka personer från att anlita Svensk Värdepappersservice och dess anknutna ombud samt få dem att i stället vända sig till Siegbahn & Partners (tidigare även till Småspararguiden, vad gäller Listan).

Siegbahn & Partners tillhandahåller tjänster som svarar mot samma behov och som är avsedda för samma ändamål som de rådgivningstjänster som Svensk Värdepappersservice tillhandahåller, genom anknutna ombud. Det gjorde även Småspararguiden vid tidpunkten för publiceringen av Listan. Om domstolen skulle komma fram till att så inte är fallet, utgör marknadsföringen i Primroseartiklarna och Listan även otillåtna jämförelser enligt 18 § 2 marknadsföringslagen.

Småspararguidens bok är inte en produkt som svarar mot samma behov och som är avsedd för samma ändamål som personlig rådgivning. Det är dock ägnat att främja avsättningen av boken att presentera reklam för den i direkt anslutning till inlägg som misskrediterar Svensk Värdepappersservices rådgivningsverksamhet. Detta gäller särskilt eftersom boken och rådgivningsverksamheten i hög grad kan antas ha samma målgrupp: privatpersoner som är intresserade av att förbättra avkastningen på sitt sparande.

Närmare angående strukturerade produkter och försäljning av olämpliga produkter

Primroseartiklarna och Listan innehåller flera felaktiga, vilseledande och misskrediterande påståenden om att Primrosekoncernen bedriver en systematisk försäljning av olämpliga produkter, där strukturerade produkter främst pekas ut. Vidare innehåller de ett felaktigt påstående om att Primrosekoncernen specialiserar sig på att sälja dyra och komplicerade produkter.

Strukturerade produkter är en vanligt förekommande produkt på finansmarknaden. Produkterna är inte olämpliga i sig och de är inte heller något som Finansinspektionen har varnat för. Däremot kan rådgivning kring sådana produkter vara olämplig. Inom Primrosekoncernen är det bolaget Strivo som tillhandahåller produkter, medan Svensk Värdepappersservice och anknutna ombud ger rådgivning avseende bl.a. dessa produkter. Svensk Värdepappersservices interna regelverk för placering i strukturerade produkter samt bolagets rådgivning kring sådana produkter lämnades utan anmärkning vid den tillsyn som Finansinspektionen genomförde avseende bolaget. Även Strivo står under löpande tillsyn av Finansinspektionen och har av myndigheten lämnats utan anmärkning.

Det påstås även felaktigt i Primroseartiklarna och Listan att InsureSec genom ett par disciplinnämndsavgöranden skulle ha tilldelat rådgivare varning p.g.a. att de förmedlat strukturerade produkter. Detta är en felaktig beskrivning av besluten. InsureSec har klargjort att det var rådgivningen i de särskilda fallen som kritik riktats mot och inte

mot strukturerade produkter i sig. Därtill kommer att inga av de rådgivare som disciplinärendena avsåg har varit anknutna ombud till Svensk Värdepappersservice.

Påståendena om att Primerosekoncernen ”specialiserar sig på att sälja dyra och komplexa produkter” är också fel eftersom Svensk Värdepappersservice lämnar råd mot arvode och råden har inneburit rekommendation till kunderna att företrädesvis investera i värdepappersfonder (som tillhandahålls av andra aktörer på marknaden). Den större delen av de investeringar som görs efter rådgivningen är i värdepappersfonder.

De strukturerade produkter som erbjuds i samband med rådgivningen är, i enlighet med gällande regelverk, framtagna för att passa olika kundgrupper. Komplexiteten och risknivån i dessa produkter varierar mellan högre och lägre och fyller en funktion som en del i en riskjusterad investeringsportfölj. De beskrivningar av strukturerade produkter som görs i inläggen om att kunder riskerar att förlora hela sitt sparkapital är därmed av flera skäl vilseledande och misskrediterande.

Närmare angående avgifter och dolda kostnader

Påståendet om att Svensk Värdepappersservice tar ut hutlösa avgifter är ogrundat och misskrediterande. Det är vidare felaktigt att en kund i genomsnitt skulle kunna debiteras 20 procent av investerat kapital samt att avgifterna skulle överskrida halva sparkapitalet. Den bild som visas efter rubriken till inlägget ”Finansinspektionens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader” ger intryck av att den normala avgiftsnivån för Svensk Värdepappersservices kunder kan uppgå till 48 procent per år. Det stämmer inte. Den modell som tillämpas av Svensk Värdepappersservice för att bestämma bolagets arvode resulterar inte i arvoden som uppgår till de nivåer som anges i Primroseartiklarna. Strivo har lyfts fram bland de tre aktörer som tillämpar lägst avgift för sin depåtjänst.

Det är inte heller korrekt att Primrosekoncernen eller Svensk Värdepappersservice skulle tillämpa dolda kostnader. Detta påstående är vilseledande och misskrediterande. Svensk Värdepappersservice och Strivo redovisar alla kostnader tydligt för kunden. Svensk Värdepappersservices kostnads- och avgiftsredovisning granskades och lämnades utan anmärkning vid Finansinspektionens tillsyn av bolaget.

Närmare angående vårdslös rådgivning, kritik från Finansinspektionen och god rådgivningssed

Primroseartiklarna och Listan innehåller påståenden som ger bilden av att Svensk Värdepappersservice och dess ombud har som affärsmodell att styra in rådgivningskunder till olämpliga produkter och att kunderna luras in i detta genom bl.a. aggressiv telemarketing. Inläggen innehåller även ett påstående om att Svensk Värdepappersservice skulle agera i strid med god redovisningssed. Samtliga dessa påståenden är felaktiga.

I inlägget ”FI om Primrose affärsmetoder: ’inget regelbrott’” sätts Svensk Värdepappersservice i en kontext med tre andra bolag som nyligen fått sanktionsbeslut från Finansinspektionen meddelade mot sig. Detta ger bilden av att Svensk Värdepappersservice skulle vara ett bolag med misstänkta eller konstaterade missförhållanden. Finansinspektionens granskning av Svensk Värdepappersservice omfattade bolagets regelefterlevnad. Den bild som förmedlas är alltså felaktig. Att lyfta fram uppgifter ur en promemoria från Finansinspektionen som är från tiden innan granskningen och som ger intryck av att myndigheten även efter granskningen skulle vara av uppfattningen att bolaget utmärker sig i negativt hänseende är vilseledande och misskrediterande.

Den bild i Listan som innehåller en inklippt pratbubbla där det anges att konsumenterna blir lurade ingår i ett sammanhang som ger intryck av att kommentaren tar sikte på Svensk Värdepappersservices rådgivning och Strivos produkter. Finansinspektionen har vid sin granskning lämnat Svensk Värdepappersservices rådgivningsverksamhet utan anmärkning. Användningen av bilden är därför misskrediterande. Detta har även

Patent- och marknadsdomstolen konstaterat i mål PMT 17795-21 där Småspararguiden förbjöds att använda just den bilden eftersom den ansågs vilseledande och misskrediterande i förhållande till ett av Svensk Värdepappersservices anknutna ombud.

Närmare angående intressekonflikter, kundklagomål och telefonförsäljning

Påståendet om att Svensk Värdepappersservice skulle ha betydande intressekonflikter är orgrundat och missvisande. Vidare är påståendet om att bolaget bedriver oseriös telefonförsäljning vilseledande och misskrediterande. Både Svensk Värdepappersservices intressekonflikter och bolagets rådgivningsverksamhet har granskats av Finansinspektionen och har av myndigheten lämnats utan anmärkning.

Påståendena om att det hos Pensionsmyndighetens och Finansinspektionens klagomålsavdelningar skulle finnas ett flertal klagomål mot Primrosekoncernen från kunder är vilseledande och misskrediterande. Svensk Värdepappersservice och Strivo har mycket nöjda kunder. Svensk Värdepappersservice har två pågående ärenden hos Allmänna Reklamationsnämnden. Att återge uppgifter ur den interna promemoria från Finansinspektionen som är från tiden innan myndighetens granskning av Svensk Värdepappersservice är vilseledande. Frågan om klagomål från kunder har inte heller utgjort någon del av den diskussion som Svensk Värdepappersservice hade med Finansinspektionen under myndighetens granskning av bolaget. Vidare har både Pensionsmyndigheten och Finansinspektionen efter förfrågan från Svensk Värdepappersservice uppgett att de vid tidpunkten för förfrågningen inte hade identifierat några diarieförda klagomål mot bolaget eller dess anknutna ombud. Pensionsmyndigheten har visserligen återkommit senare och informerat om att myndigheten under åren 2020 och 2021 tagit emot enskilda synpunkter kopplade till ett fåtal av Svensk Värdepappersservices anknutna ombud. Antalet kundklagomål är dock mycket få i förhållande till omfattningen av den verksamhet som Svensk Värdepappersservice och dess anknutna ombud bedriver.

Närmare angående negativt laddade ord och jämförelser samt kopplingar till ekonomisk brottslighet

Den liknelse som görs, i både text och bild, mellan rävgift och produkter som Svensk Värdepappersservice och Strivo tillhandahåller är vilseledande, misskrediterande och skandaliserande. Rävgift ger starkt negativa associationer. Detsamma gäller uttryck som ”skitprodukter”, ”avarter” och ”hutlösa”. Vidare är de framställningar där Svensk Värdepappersservice, Strivo och bolagens verksamhet jämförs med kända ekonomiska brottslingar skandaliserande. Primrosekoncernen driver en seriös verksamhet i enlighet med tillämpliga lagar och regler.

Närmare om otillåten jämförande reklam

Primroseartiklarna och Listan präglas av att Svensk Värdepappersservice, tillsammans med sitt systerbolag och koncern, pekas ut på ett mycket negativt sätt samtidigt som svarandenas rådgivningsverksamhet (som först erbjöds genom Småspararguiden och senare genom Siegbahn & Partners) beskrivs som odelat positiv. Bredvid den text som varnar för bl.a. Svensk Värdepappersservices rådgivning lyfts även Småspararguidens bok fram som ett bättre alternativ – en möjlighet att få ”mer pengar för pengarna: spara, låna och försäkra som de riktiga experterna”. De omtvistade inläggen är ägnade att avskräcka personer från att anlita Svensk Värdepappersservice och dess anknutna ombud samt i stället få dem att vända sig till Siegbahn & Partners och tidigare, gällande Listan, till Småspararguiden. Inläggen är också ägnade att främja avsättningen av Småspararguidens bok. Den vilseledande effekten förstärks av att framställningarna framställs som granskande publicistisk verksamhet och att de saknar reklammarkering. Marknadsföringen utgör därmed otillåten jämförande reklam.

Genomsnittskonsumenten

Den i målet aktuella marknadsföringen får antas vara riktad till personer som är intresserade av rådgivning i frågor avseende privatekonomi, men som inte kan anses ha

vare sig fördjupade eller omfattande kunskaper om olika sparprodukter inom privatekonomi, dvs. till småsparare. Sammanfattningsvis får målgruppen för den aktuella marknadsföringen därför anses bestå av konsumentkollektivet i stort, där genomsnittskonsumenten förutsätts ha ett intresse för privatekonomi och sparande.

Vitesförbud

Primroseartiklarna och Listan utgör otillbörlig marknadsföring för svarandenas rådgivningstjänster (initialt genom Småspararguiden och senare genom bolaget Siegbahn & Partners). De utgör även otillbörlig marknadsföring för försäljningen av Småspararguidens bok. Boken säljs i näringsverksamhet av Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo personligen eller genom Småspararguiden. Det finns därför förutsättningar att vid vite förbjuda användningen av inläggen samt de påståenden, uttryck och illustrationer som Svensk Värdepappersservice har begärt.

Förbudet bör inte begränsas på det sätt som svarandena har gjort gällande. Vidare ska inte den bild som visar en företrädare för Finansinspektionen och som illustrerar vad denne har sagt vid ett offentligt sammanträde undantas från förbudet. Bilden används för att misskreditera andra aktörer på marknaden och svarandena kan inte ha något legitimt intresse av att kunna använda den.

Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo har hela tiden haft den juridiska och operativa kontrollen över både Småspararguiden och Siegbahn & Partners. De har alltså även haft kontroll över Primroseartiklarnas och Listans utformning och omständigheterna kring publiceringen av dessa. Svarandena har nyligen dömts för otillbörlig marknadsföring för ett liknande inlägg och har nu fortsatt att publicera vilseledande och misskrediterande inlägg om konkurrenter. Skillnaden är att de nu har delat upp verksamheten i två bolag, vilket har skett i syfte att försöka kringgå marknadsföringslagen. Förbuden ska därför för att vara effektiva riktas mot samtliga svarande.

I första hand ska samtliga svarande gemensamt bära huvudansvaret för marknadsföringen i Listan och Primroseartiklarna. Småspararguiden har tillhandahållit boken om privatekonomi och inledningsvis rådgivningstjänster, Siegbahn & Partners har tillhandahållit rådgivningstjänster efter det att verksamheterna uppdelades och Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn kontrollerar båda bolagen samt innehållet på bolagens webbplatser. I andra hand ska Småspararguiden och/eller Siegbahn & Partners AB bära huvudansvaret i egenskap av näringsidkare och övriga svarande åläggas medverkansansvar p.g.a. att de handlat på något av eller båda bolagens vägnar eller väsentligen bidragit till marknadsföringen.

Det finns skäl att meddela ett förbud tillsammans med vite. Den aktuella marknadsföringen har inte upphört. Vidare har Småspararguiden genom Patent- och marknadsdomstolens dom i mål PMT 17795-21 nyligen förbjudits att vidta liknande marknadsföringsåtgärder. Därtill publicerar svarandena systematiskt inlägg som skandaliserar andra näringsidkare för att dra uppmärksamhet till den egna verksamheten. I detta sammanhang kan det noteras att svarandena, trots påstådd uppdelning av verksamheter, fortsatt att publicera inlägg med avsikt att marknadsföra den rådgivande delen av verksamheten. Bland annat publicerade Småspararguiden den 7 december 2023 en ny lista avseende ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2023”, där Småspararguiden fortsatt framställer vilseledande och misskrediterande påståenden angående sina konkurrenter. Vidare finns det alltså kopplingar mellan den rådgivningsverksamhet som bedrivs i Siegbahn & Partners och Småspararguiden.

Svarandenas påstående om att de har tagit bort hänvisningar och referenser till den rådgivande verksamheten från inläggen innebär i vart fall inte något hinder mot att pröva om marknadsföringen var otillbörlig i dess tidigare utformning och inte heller för frågan om meddelande av ett förbud. Svensk Värdepappersservice menar för sin del att det fortfarande är fråga om marknadsföring.

Det faktum att Andreas Runnemo numera inte har vare sig ägande, styrelseuppdrag eller anställning i Siegbahn & Partners ska inte tillmätas någon betydelse vid frågan om medverkansansvar.

Vitet ska bestämmas till ett sådant belopp att svarandena kan förväntas avhålla sig från att överträda det. Ett vite om 25 000 kr är inte tillräckligt.

Småspararguiden

Marknadsföringslagen är inte tillämplig

Varken Primroseartiklarna eller Listan utgör marknadsföring som marknadsföringslagen är tillämplig på. Småspararguiden vitsordar att framställningarna har vidtagits i kommersiell verksamhet. De har dock inte haft något kommersiellt syfte eller rent kommersiella förhållanden till föremål. Framställningarna har haft ett tydligt opinionsbildande och nyhetsförmedlande syfte. Under alla förhållanden ska den s.k. försiktighetsprincipen leda till att skyddet för yttrandefriheten ges företräde. Småspararguiden har ett utgivningsbevis och Patrick Siegbahn är ansvarig utgivare.

Småspararguiden bestrider av processekonomiska skäl inte att den rådgivningsverksamhet som Siegbahn & Partners bedriver, eller den rådgivningsverksamhet som Småspararguiden bedrev när Listan publicerades, ska anses som konkurrerande med kärandens rådgivningsverksamhet.

Listan

I samband med att Listan publicerades hade de flesta referenser till Småspararguidens rådgivningsverksamhet tagits bort. De referenser som, av förbiseende, återstod innebär inte att Listan marknadsförde rådgivningstjänster eller Småspararguidens bok. Genom eftertexterna till Listan är det möjligt att ta del av Småspararguidens gratis Sparguide

och Fondguide. Guiderna utgör dock inte rådgivning av det slag som Svensk Värdepappersservice tillhandahåller. I erbjudandet om att ta del av de gratis guiderna ligger det inte heller någon uppmaning att köpa boken.

Den länk som finns i texten ”oberoende rådgivare som inte har någon produkt att sälja” leder till en artikel om s.k. fristående rådgivare och inte till den sida på Småspararguidens webbplats som avser oberoende rådgivare. Varken rådgivningsverksamheten eller Småspararguidens bok nämns i Listan. Det finns heller inte någon sådan koppling till rådgivningsverksamheten och boken att Listan kan anses utgöra marknadsföring av de produkterna. Listan är i stället opinionsbildande och nyhetsförmedlande. Den har haft ett direkt samband med den debatt som finns om lämpligheten att sälja strukturerade finansiella produkter till konsumenter. Den är alltså inte av utpräglat kommersiell natur och utgör inte marknadsföring.

Primroseartiklarna

Primroseartiklarna togs fram av Småspararguiden på uppdrag av och i samarbete med Affärsvärlden. Småspararguiden fick 25 000 kr av Affärsvärlden för arbetet med inläggen. Artiklarna i Affärsvärlden och inläggen på webbplatsen är med undantag för några ord och ett par bilder identiska. Skillnaderna i rubrikerna och bildvalet är inget som förtar att artikeltexterna är desamma.

Siegbahn & Partners har inte uppdragit åt Småspararguiden att skriva eller publicera inläggen. Siegbahn & Partners har inte heller tagit del i utformningen av inläggen eller på något annat sätt bidragit till att de har skapats. Den omständigheten att Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo vid publiceringstidpunkten var aktiva i båda bolagen och utförde arbete åt bolagen innebär inte att Småspararguiden säljer rådgivningstjänster. Småspararguiden och Siegbahn & Partners är fristående bolag som har olika verksamheter och skilda intressen.

Vid publiceringen har Småspararguiden även behövt ta hänsyn till övriga aktieägares intressen. Dessa aktieägare har inte några intressen i Siegbahn & Partners. Småspararguiden har agerat helt på egen hand vid publiceringen av inläggen. Uppdelningen av verksamheten i Siegbahn & Partners och Småspararguiden har inte skett för att kringgå marknadsföringslagen på det sätt som Svensk Värdepappersservice gör gällande.

Småspararguiden och Siegbahn & Partners verksamheter var separerade från varandra vid publiceringen av Primroseartiklarna och är det alltså. Sedan hösten 2023 bedrivs Siegbahn & Partners verksamhet dessutom under kännetecknet Siegbahn Rådgivning. Hemsidan för Siegbahn Rådgivning är siegbahn.com. På hemsidan finns det inte några referenser till Småspararguiden.

Primroseartiklarna är opinionsbildande och nyhetsförmedlande. De syftar till att påverka uppfattningar och ställningstaganden om strukturerade produkter och har haft ett direkt samband med den debatt som finns om lämpligheten att sälja strukturerade finansiella produkter till konsumenter. De innehåller inte något säljbudskap eller information om de produkter eller tjänster som Svensk Värdepappersservice påstår att de marknadsför. Inläggen innehåller inte några omnämmanden av oberoende rådgivare. De innehåller inte heller några omnämmanden av Siegbahn & Partners rådgivningsverksamhet eller av Småspararguidens tidigare rådgivningsverksamhet. De referenser till rådgivningsverksamheten som fanns på andra delar av Småspararguiden Sveriges hemsida vid publiceringen har inte haft ett sådant samband med inläggen att de kan anses påverka bedömningen.

Småspararguiden kan under alla förhållanden inte ha haft något kommersiellt syfte med inläggen eftersom bolaget vid publiceringstidpunkten inte bedrev någon rådgivningsverksamhet mot ersättning. Inläggen har inte heller haft ett avsättningsfrämjande syfte för Småspararguidens bok.

Även om domstolen skulle finna att Siegbahn & Partners rådgivningstjänster ska räknas till Småspararguidens verksamhet, hade inte Siegbahn & Partners något

kommersiellt syfte med Primroseartiklarna. Inläggen saknade kommersiellt värde för det bolaget och var snarast till nackdel för dess verksamhet. Inläggen har haft ett tydligt opinionsbildande och nyhetsförmedlande syfte. Försiktighetsprincipen ska leda till att skyddet för yttrandefriheten ges företräde.

Primroseartiklarna har inte heller haft rent kommersiella förhållanden till föremål. Inläggen har haft ett direkt samband med den debatt som finns om lämpligheten att sälja strukturerade finansiella produkter till konsumenter. De avser varken Småspararguidens bok eller Siegbahn & Partners affärsverksamhet.

Sammanfattningsvis är inläggen inte av utpräglat kommersiell natur. De utgör därför inte marknadsföring.

Otillbörlig marknadsföring

För det fall Primroseartiklarna och/eller Listan bedöms utgöra marknadsföring bestrider svarandena av processekonomiska skäl inte att marknadsföringen strider mot 5, 6, 8, 10 och 18 §§ marknadsföringslagen på det sätt som Svensk Värdepappersservice har gjort gällande.

Småspararguiden har inget att invända mot den definition av genomsnittskonsumenten som Svensk Värdepappersservice har angett. Det bestrids dock att de aktuella inläggen är riktade till personer som är intresserade av rådgivning i frågor som avser privatekonomi. Inläggen är riktade till personer med ett intresse för privatekonomi och sparande.

Vitesförbud

I samband med försäljningen av rådgivningsverksamheten, dvs. innan Primroseartiklarna publicerades, gick Småspararguiden igenom sin hemsida och tog bort skrivningar som handlade om att bolaget hade sålt rådgivning. De skrivningar som

missades vid genomgången och som i målet har påtalats av Svensk Värdepappersservice har nu åtgärdats.

Småspararguiden har numera plockat bort alla referenser till Siegbahn & Partners rådgivningsverksamhet, med undantag för att Siegbahn & Partners fortfarande finns med på förteckningen över oberoende rådgivare. Utöver att Patrick Siegbahn fortfarande är verksam i båda bolagen finns idag ingen annan koppling mellan bolagen. Båda bolagen har allt sedan försäljningen av rådgivningsverksamheten till Siegbahn & Partners den 31 maj 2023 varit fristående från varandra och fattar självständigt beslut om hur respektive verksamhet ska bedrivas. Listan och Primroseartiklarna måste i vart fall numera anses skyddade av yttrandefrihetsgrundlagen. Det saknas därför förutsättningar att meddela ett förbud. Under alla förhållanden är det inte längre nödvändigt att meddela ett förbud eftersom dessa inlägg inte längre utgör marknadsföring.

När det gäller de förbudsyrkanden som tar sikte på Listan ska ett förbud under alla omständigheter inte meddelas för den bild som visar en företrädare för Finansinspektionen och som illustrerar vad denne har sagt vid ett offentligt sammanträde. Bilden i sig anspelar inte på Svensk Värdepappersservice. Ett förbud enligt Svensk Värdepappersservices yrkande i den delen skulle innebära ett generellt förbud mot att använda en generisk bild vid marknadsföring oavsett sammanhang. Vidare kan inte heller eftertexten till Listan förbjudas eftersom innehållet i denna är generellt. Det är endast de delar av Listan som rör Svensk Värdepappersservice, dvs. de delar av artikeln som framgår på sidorna 1–4 i domsbilaga 1, som kan förbjudas.

Om ett förbud meddelas i enlighet med yrkandet i punkten 2 skulle det få till följd att svarandena hindras att framföra helt korrekta påståenden. Ett eventuellt förbud som har sin grund i detta yrkande skulle därför behöva utformas så att det lyder ”använda påståenden och framställningar med väsentligen samma innebörd som de påståenden och framställningar som anges i domsbilaga 4, om så inte är fallet”.

Den omständigheten att Småspararguiden den 7 december 2023 publicerat en ny artikel med titeln ”Topp fem skitprodukter på finansmarknaden 2023” saknar betydelse i målet.

Eftersom Listan och Primroseartiklarna i vart fall inte utgör marknadsföring i sin nuvarande utformning är vite av särskilda skäl obehövligt. Vitet ska under alla förhållanden bestämmas till ett lågt belopp. Efter försäljningen av rådgivningsverksamheten har Småspararguiden i princip inte några intäkter. Ett eventuellt vite bör därför bestämmas till 25 000 kr.

Patrick Siegbahn

Patrick Siegbahn har anslutit sig till det som Småspararguiden har anfört med följande tillägg. Han har som styrelseledamot i Småspararguiden och Siegbahn & Partners varit införstådd med att Primroseartiklarna och Listan skulle publiceras. När han tog ställning till om de aktuella inläggen skulle publiceras gjorde han det helt i sin roll i Småspararguiden. Det hade varken varit lämpligt eller möjligt att stoppa publiceringarna p.g.a. att de eventuellt kunde gynna Siegbahn & Partners. Publiceringarna godkändes även av David Rydén, dåvarande styrelseordförande i Småspararguiden. David Rydén saknar kopplingar till Siegbahn & Partners. Därtill har Primroseartiklarna även publicerats i tidningen Affärsvärlden. Att vid dessa förhållanden meddela ett förbud mot honom personligen skulle vara ett allvarligt ingrepp i yttrandefriheten.

Han ska inte anses vara huvudansvarig för marknadsföringen och han kan inte heller anses vara medverkansansvarig eftersom han inte agerat på en näringsidkares vägnar eller väsentligen bidragit till marknadsföringen.

Andreas Runnemo

Andreas Runnemo har anslutit sig till det som Småspararguiden har anfört med följande tillägg. Vid tidpunkten för publiceringen av Primroseartiklarna var han styrelseledamot i både Småspararguiden och Siegbahn & Partners. Han har därefter avträtt som styrelseledamot i Siegbahn & Partners och har inte längre något ägande eller någon roll i det bolaget. Han har som styrelseledamot i Småspararguiden och Siegbahn & Partners varit införstådd med att Primroseartiklarna och Listan skulle publiceras.

När han tog ställning till om de aktuella inläggen skulle publiceras gjorde han det helt i sin roll i Småspararguiden. Det hade varken varit lämpligt eller möjligt att stoppa publiceringarna p.g.a. att de eventuellt kunde gynna Siegbahn & Partners. Publiceringarna godkändes dessutom av David Rydén som saknar kopplingar till Siegbahn & Partners. Därtill har Primroseartiklarna även publicerats i tidningen Affärsvärlden. Att vid dessa förhållanden meddela ett förbud mot honom personligen skulle vara ett allvarligt ingrepp i yttrandefriheten.

Andreas Runnemo har numera varken ägande, styrelseuppdrag eller anställning i något bolag som säljer rådgivning. Det saknas därför förutsättningar att meddela ett förbud mot honom personligen.

Han ska inte anses vara huvudansvarig för marknadsföringen och han kan inte heller anses vara medverkansansvarig eftersom han inte agerat på en näringsidkares vägnar eller väsentligen bidragit till marknadsföringen.

Siegbahn & Partners

Siegbahn & Partners har anslutit sig till det som Småspararguiden har anfört med följande tillägg. Siegbahn & Partners existerade inte när Listan publicerades varför ett förbud gentemot bolaget i denna del inte kan komma i fråga.

Bolaget ska inte anses vara huvudansvarigt för marknadsföringen och kan inte heller anses vara medverkansansvarigt eftersom bolaget inte agerat på en näringsidkares vägnar eller väsentligen bidragit till marknadsföringen.

UTREDNINGEN I MÅLET

På Svensk Värdepappersservices begäran har hållits partsförhör under sanningsförsäkran med Fredrik Wiberg (verkställande direktör för Svensk Värdepappersservice) och förhör med partssakkunnige Adam Mossberg.

På svarandenas begäran har hållits partsförhör under sanningsförsäkran med Patrick Siegbahn, Andreas Runnemo och David Rydén (styrelseledamot i Småspararguiden) samt vittnesförhör med Peter Benson (chefredaktör för Affärsvärlden) och Karin Grettve (tidigare konsult åt Småspararguiden).

Parterna har som skriftlig bevisning åberopat bl.a. de aktuella inläggen och skärmdumpar från hemsidor. Svensk Värdepappersservice har dessutom åberopat bl.a. resultat från Google-sökningar och ett sakkunnigutlåtande.

DOMSKÄL

Inledning

Målet rör tre inlägg som Småspararguiden har publicerat på sin webbplats. Inlägget som i målet benämns Listan publicerades den 31 oktober 2022 och de båda inläggen som i målet benämns Primroseartiklarna publicerades den 17 juni 2023, se domsbilaga 1–3.

Svensk Värdepappersservices yrkanden om vitesförbud riktas mot samtliga svarande och avser dels inläggen i dess helhet, dels vissa enskilda påståenden, framställningar och bilder som förekommer i dem.

Patent- och marknadsdomstolen prövar först om Listan och Primroseartiklarna utgör marknadsföring och om marknadsföringslagen över huvud taget är tillämplig. Om domstolen bedömer att det är fråga om marknadsföring är nästa steg att pröva om marknadsföringen har varit otillbörlig och i sådant fall om det föreligger förutsättningar för att ålägga svarandena förbud vid vite att fortsätta med marknadsföringen.

Rättsliga utgångspunkter

Den grundläggande yttrandefriheten följer av 2 kap. 1 § första stycket 1 regeringsformen. Där anges att var och en mot det allmänna är tillförsäkrad frihet att i tal, skrift, bild eller på annat sätt meddela upplysningar samt uttrycka tankar, åsikter och känslor. Yttrandefriheten regleras även genom artikel 10 (1) i den europeiska konventionen om skydd för de mänskliga rättigheterna och de grundläggande friheterna (europa-konventionen) och genom artikel 11 i Europeiska unionens stadga om de grundläggande rättigheterna (EU-stadgan).

Av 2 kap. 1 § andra stycket regeringsformen följer att tryckfrihet och motsvarande frihet att yttra sig i andra medier än i tryckta skrifter är speciellt reglerad i tryckfrihetsförordningen och yttrandefrihetsgrundlagen. Tryck- och yttrandefriheten definieras i huvudsak på samma sätt i de tre regelverken (se 1 kap. 1 § tryckfrihetsförordningen och 1 kap. 1 § yttrandefrihetsgrundlagen). Yttrandefrihetsgrundlagen ger ett automatiskt skydd för vissa aktörer som tillhandahåller information till allmänheten på en webbplats. Den som driver en webbsida som inte omfattas av det automatiska grundlagsskyddet kan själv välja att ansöka om utgivningsbevis. Genom ett sådant bevis får webbplatsen samma ställning som om den hade haft automatiskt skydd. (Se 1 kap. 2, 4 och 5 §§.)

Friheten att yttra sig i näringsverksamhet får begränsas genom lag, vilket följer av 2 kap. 20 och 23 §§ regeringsformen, artikel 10 (2) europakonventionen och artikel 52 (1) i EU-stadgan. Bestämmelserna i marknadsföringslagen om förbud mot otillbörlig marknadsföring utgör en sådan möjlighet att begränsa yttrandefriheten.

Marknadsföringslagen är tillämplig när näringsidkare marknadsför eller själva efterfrågar produkter i sin näringsverksamhet. Med marknadsföring avses reklam och andra åtgärder i näringsverksamhet som är ägnade att främja avsättningen av eller tillgången till produkter inbegripet en näringsidkares handlande, underlåtenhet eller någon annan åtgärd eller beteende i övrigt före, under eller efter försäljning eller leverans av produkter till konsumenter eller näringsidkare. (Se 2 § första stycket 1 och 3 § marknadsföringslagen.)

Marknadsföringsbegreppet omfattar åtgärder som är av rent kommersiell karaktär. Det innebär att åtgärden ska syfta till att främja avsättningen av varor eller tjänster och ha kommersiella förhållanden till föremål, dvs. avse en näringsidkares affärsverksamhet eller där tillhandahållna varor eller tjänster. Åtgärden ska alltså ha lämnats i kommersiell verksamhet och med kommersiellt syfte och ha haft rent kommersiella förhållanden till föremål. (Se t.ex. NJA 2007 s. 142 med vidare hänvisningar och Patent- och marknadsöverdomstolens domar den 21 november 2023 i mål PMT 13795-22 och den 18 juni 2021 i mål PMT 2479-20.)

Ingripanden med stöd av marknadsföringslagen kan inte göras mot framställningar som är inriktade på att bibringa allmänheten vissa värderingar eller påverka allmänhetens beteende i viss riktning. För det fall det råder tveksamhet ska tryck- och yttrandefriheten ges företräde. (Se prop. 1973:123 s. 10 f. och t.ex. NJA 1999 s. 749.)

Om en framställning innehåller både uppgifter om kommersiella förhållanden och opinionsbildande eller nyhetsförmedlande inslag, s.k. blandade meddelanden, ska den del av framställningen som syftar till att öka avsättningen av produkterna eller tjänsterna anses utgöra marknadsföring (se prop. 1993/94:98 s. 29 f.). I de fall det inte är möjligt att särskilja olika textpartier från annan text mot bakgrund av framställningens sammanhang behandlas framställningen som en helhet (se NJA 2007 s. 142 och MD 2009:15).

Frågan om gränsdragningen av vad som kan prövas enligt marknadsföringslagen med hänsyn till skyddet för tryck- och yttrandefriheten ska bestämmas efter samma kriterier oavsett om bedömningen ska göras med beaktande av reglerna i tryckfrihetsförordningen eller yttrandefrihetsgrundlagen, eller de grundläggande bestämmelserna i regeringsformen (se t.ex. MD 2014:16 p. 125–127 och MD 2005:11).

Tillämpningsområdet för marknadsföringslagen tar sin utgångspunkt i att det är en näringsidkare som marknadsför sina produkter. En förutsättning för att en åtgärd som vidtas av någon annan än näringsidkaren ska utgöra marknadsföring är därför att åtgärden – utöver att vara avsättningsfrämjande för näringsidkarens produkter eller tjänster och ha kommersiella förhållanden till föremål – också ska härröra från näringsidkaren. Om exempelvis en annons härrör från någon annan än den som har intresse av att avsätta den annonserade varan, så anses annonsen falla utanför det kommersiella området. (Se Patent- och marknadsöverdomstolens dom den 18 juni 2021 i mål PMT 2479-20 med vidare hänvisningar.)

Marknadsföringslagen genomför Europaparlamentets och rådets direktiv 2005/29/EG av den 11 maj 2005 om otillbörliga affärsmetoder som tillämpas av näringsidkare gentemot konsumenterna på den inre marknaden (direktivet om otillbörliga affärsmetoder). Marknadsföringslagens bestämmelser ska så långt det är möjligt tolkas direktivkonformt.

Enligt 5 § marknadsföringslagen ska marknadsföring stämma överens med god marknadsföringssed. Enligt 6 § samma lag är marknadsföring som strider mot god marknadsföringssed att anse som otillbörlig om den i märkbar mån påverkar eller sannolikt påverkar mottagarens förmåga att fatta ett välgrundat affärsbeslut.

En näringsidkare får i sin reklam direkt eller indirekt peka ut en annan näringsidkare eller dennes produkter om de förutsättningar som räknas upp i 18 § marknadsföringslagen är uppfyllda. Samtliga de krav som ställs upp i paragrafen måste vara uppfyllda för att en jämförelse ska vara tillåten. För att det ska vara fråga om jämförande reklam

krävs vidare att det direkta eller indirekta utpekandet avser en konkurrent till annonsören eller varor eller tjänster som tillhandahålls av denna konkurrent.

Enligt 10 § första stycket marknadsföringslagen får en näringsidkare vid marknadsföring inte använda sig av felaktiga påståenden eller andra framställningar som är vilseledande i fråga om näringsidkarens egen eller någon annans näringsverksamhet. Marknadsföring som är vilseledande enligt 10 § marknadsföringslagen är enligt 8 § samma lag att anse som otillbörlig om den påverkar eller sannolikt påverkar mottagarens förmåga att fatta ett välgrundat affärsbeslut.

Marknadsföring ska bedömas mot bakgrund av hur den är ägnad att uppfattas av en genomsnittlig mottagare i den målgrupp den riktar sig till. Denne genomsnittskonsument förväntas vara normalt informerad samt skäligen upplyst med beaktande av sociala, språkliga och kulturella faktorer (se skäl 18 i direktivet om otillbörliga affärsmetoder och t.ex. EU-domstolens dom den 12 maj 2011 i mål C-122/10, *Ving*, EU:C:2011:299 p. 22 och 23).

En kärande som gör gällande att viss marknadsföring står i strid med marknadsföringslagen har bevisbördan för att marknadsföringen ägt rum, vilket innehåll och utformning den haft liksom i vilket medium den förekommit. Käranden har också bevisbördan för bl.a. den tid under vilken marknadsföringen pågått och den spridning som marknadsföringen haft. Det är däremot den som ansvarar för en marknadsföringsåtgärd som har bevisbördan för att gjorda marknadsföringspåståenden är riktiga. Om den som ansvarar för marknadsföringen inte fullgör sin bevisskyldighet, anses påståendena i fråga vara ovederhäftiga. (Se t.ex. Patent- och marknadsöverdomstolens domar den 25 mars 2022 i mål PMT 13193-20 och den 8 juli 2020 i mål PMT 9082-18.)

Patent- och marknadsdomstolens bedömning

Allmänt om Listan och Primroseartiklarna

Inledningsvis konstaterar domstolen att Listan och Primroseartiklarna har publicerats i kommersiell verksamhet, vilket svarandena har vitsordat. För frågan om publiceringarna utgör marknadsföring kvarstår därmed att pröva om publiceringarna har gjorts i kommersiellt syfte och om de har haft rent kommersiella förhållanden till föremål. Det är en helhetsbedömning som ska göras och för det fall tveksamhet råder ska, som nämnts ovan, yttrandefriheten ges företräde.

Både Listan och Primroseartiklarna har en redaktionell utformning med rubriker i fet stil, en kortare ingress, brödtext, citat och bilder. Enligt domstolen får läsaren intrycket att det är fråga om redaktionellt material. Bedömningen av om inläggen utgör marknadsföring bör dock inte ensamt utgå från den rent yttre utformningen utan göras utifrån innehållet och budskapen i inläggen (se prop. 1973:123 s. 46). Dessutom bör den kontext i vilken publiceringarna har skett tillmätas relevans. Som tidigare nämnts ska frågan om inläggen utgör marknadsföring eller om de omfattas av yttrandefriheten prövas enligt samma kriterier oavsett om det görs med beaktande av reglerna i yttrandefrihetsgrundlagen eller de grundläggande bestämmelserna i regeringsformen.

Domstolen prövar först om Listan utgör marknadsföring och, om så är fallet, om marknadsföringen är otillbörlig.

Listan

Listan utgör marknadsföring

Listan publicerades den 31 oktober 2022 under bloggfliken på Småspararguidens webbplats smasparguiden.se och har rubriken ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022”. Inlägget är skrivet av Patrick Siegbahn. Vid tidpunkten för

publiceringen av Listan bedrev Småspararguiden rådgivningsverksamhet under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning. Svarandena har, av processekonomiska skäl, vitsordat att den rådgivningsverksamhet som Småspararguiden bedrev och som därefter Siegbahn & Partners tagit över konkurrerar med Svensk Värdepappersservices rådgivningsverksamhet. Domstolen gör inte någon annan bedömning.

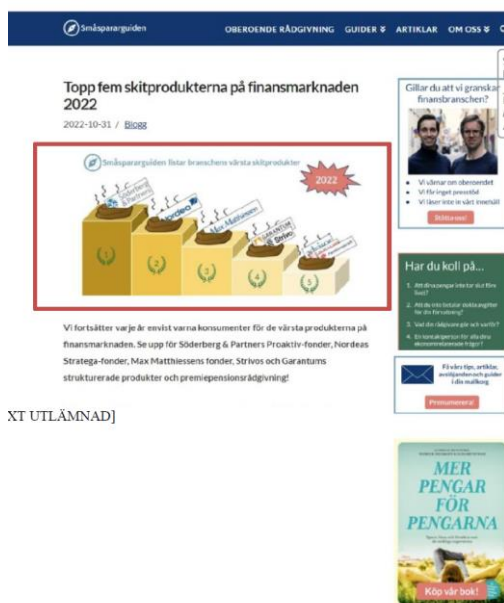
Av förhören med Andreas Runnemo, Patrick Siegbahn och David Rydén framgår att Småspararguiden sedan verksamheten startade, årligen har publicerat listor över de finansiella produkter som enligt bolagets kriterier har varit sämst under det gångna året. Syftet med att publicera Listan har enligt dem i första hand varit att upplysa och varna konsumenter för att investera i sådana krångliga och dyra produkter som nämns i inlägget.

Ett av de företag vars produkter kritiserats i Listan är Svensk Värdepappersservices systerbolag Strivo. I Listan förmedlas intrycket att Strivo lurar konsumenter att köpa dåliga och dyra produkter och att bolaget är föremål för klagomålsärenden hos Allmänna reklamationsnämnden och Finansinspektionen. Läsaren får vidare intrycket att Strivo och Svensk Värdepappersservice har problem med höga avgifter, intressekonflikter och högt risktagande. Dessutom jämförs Strivo och Svensk Värdepappersservice med andra bolag vars tillstånd blivit indragna av Finansinspektionen. De påståenden som förekommer i Listan är alltså ägnade att väcka negativ uppmärksamhet kring bl.a. Strivo och Svensk Värdepappersservice. Att rikta kritik mot konkurrerande företag på detta sätt kan enligt domstolen typiskt sett anses vara ägnat att ha avsättningsfrämjande effekter för den aktör som förmedlar kritiken (jfr t.ex. MD 1999:28).

De negativa påståendena om bl.a. Strivo och Svensk Värdepappersservice som görs i Listan är i sig själva inte ägnade att dra uppmärksamheten till någon tjänst eller produkt som Småspararguiden erbjuder. I det sammanhang där Listan publicerats finns

dock flera element som utgör säljbudskap för både Småspararguidens rådgivningsverksamhet och bolagets bok om privatekonomi ”Mer pengar för pengarna: spara, låna och försäkra som de verkliga experterna”.

I högerspalten på webbplatsen i direkt anslutning till Listan finns mindre rutor med olika innehåll. En av dessa rutor utgörs av omslaget till Småspararguidens bok med texten ”Köp vår bok!”. I Listans löptext görs också en hänvisning och länkning till boken i samband med att kritik framförs mot bl.a. Strivos strukturerade produkter. Därefter citeras tre längre stycken om strukturerade produkter ur boken. Enligt domstolen ges läsaren härigenom intrycket att strukturerade produkter är krångliga och att vanliga konsumenter inte förstår hur de fungerar. Samtidigt framhålls Småspararguidens bok som en källa till kunskap om olika finansiella produkter. Sett i sitt sammanhang framstår detta som ett säljbudskap för Småspararguidens bok.



XT UTLÄMNADJ

Bild 1: Rutan nere till höger

Plats 4: Strivos och Garantums strukturerade produkter

Strukturerade produkter är finansbranschen när den är som sämst - väldigt krångligt, väldigt dyrt och få kunder som förstår vad de köper. I vår bok [Mer pengar för pengarna](#) beskriver vi strukturerade produkter såhär:

De allra sämsta egenskaperna hos finansbranschen samlas i något som kallas strukturerade produkter. Det är ett samlingsnamn på krångliga sätt att spela på aktier och andra tillgångar. Ofta innehåller de komplicerade formler för när du får pengar och inte. [...] Andra varianter utlovar en trygg ränta och samtidigt en möjlighet att få högre avkastning om något särskilt händer på marknaden. Många produkter har dock höga risker som inte redovisas tydligt.

Utöver att strukturerade produkter är komplicerade att förstå sig på och ofta innebär höga risker medför de nästan alltid höga avgifter. Inte sällan finns det tre olika aktörer som på något sätt ska ha betalt: en bank, en produktkonstruktör och en säljare. En vanlig avgiftsmodell är 2 procent i startkostnad plus en löpande årlig kostnad på 1-2 procent. Det finns också mardrömsexempel där avgifterna varit över 40 procent av insatt belopp.

Finansinspektionen har länge beklagat sig över marknaden för strukturerade produkter och har ägnat [en särskild rapport](#) och [ett seminarium](#) åt frågan. Där menade myndighetspersonerna att för vissa produkttyper "med stor systematik gör man inte annat än att lura konsumenterna" och dessutom att "en konsument som på riktigt förstod produkterna hade förmodligen aldrig köpt dem".

Bild 2: Hänvisningen till boken med citat

Ytterligare säljbudskap återfinns i den avslutande delen av Listan under ett avsnitt med rubriken ”Vad gör du om du har någon av dessa produkter?” som lyder enligt följande.

Vad gör du om du har någon av dessa produkter?

För det första finns det ingen anledning att gråta över spilld mjölk. För att genomskåda ”[rådgivarnas](#)” säljknep behöver du ha en kompetensnivå som är svår att få utan att ha jobbat med kapitalförvaltning.

För det andra ska du förstås byta till något bättre. Vi erbjuder en [gratis Sparguide för privat sparande](#) och vi tipsar om de billigaste aktiefonderna i vår [Fondguide](#).

Om du behöver mer individuell hjälp hänvisar till att anlita någon [oberoende rådgivare som inte har någon produkt att sälja](#). Vi är en av de få som finns, vilket innebär att vi på sätt och vis talar i egen sak i det avseendet.

Bild 3: Avsnittet ”Vad gör du om du har någon av dessa produkter?”

Läsaren får här intrycket att denne har gjort ett misstag genom att ha köpt någon av de finansiella produkterna som omnämns i artikeln, t.ex. Strivos strukturerade produkter. Vidare rekommenderas läsaren att i sådant fall byta till ”något bättre”. I det sammanhanget hänvisas och länkas till Småspararguidens Sparguide och Fondguide. Därefter följer en uppmaning att anlita en ”oberoende rådgivare som inte har någon produkt att sälja” och framhålls att ”Vi [dvs. Småspararguiden] är en av de få som finns, vilket innebär att vi på sätt och vis talar i egen sak i det avseendet.”

Detta avsnitt utgör enligt domstolen ett tydligt säljbudskap för Småspararguidens rådgivningsverksamhet. Att avsnittet återfinns i slutet av Listan gör även att det framstår som en slags slutsats, dvs. att lösningen på de problem som lyfts i artikeln är att anlita en oberoende rådgivare och Småspararguidens egen rådgivningsverksamhet är ett av få alternativ. Det har också funnits möjlighet att boka tid för fysisk eller

digital rådgivning på Småspararguidens webbplats, även om några bokningslänkar inte funnits i omedelbar anslutning till Listan.

Kort efter det nu aktuella avsnittet följer dessutom ett kort stycke text om att Småspararguiden står på läsarens sida ”i finansjungeln” och ”drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad” samt att Småspararguiden ger ”begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.” Därefter följer ett personporträtt avseende Patrick Siegbahn där det bl.a. framgår att han jobbar som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning.

Vi står på din sida i finansjungeln. Vi drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad. Dessutom ger vi dig och andra begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.

[Här kan du också bidra genom tjänsten patreon.](#)

Du kan också välja att [stödja oss med ett engångsbelopp.](#)

OM FÖRFATTAREN



Patrick Siegbahn

Patrick Siegbahn är ansvarig utgivare och grävande skribent för Småspararguiden.se, ekonomikrönikör i Expressen, tidigare riskexpert på Finansinspektionen och risk- och hedgefondanalytiker. Patrick jobbar också som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning. [Läs mer om honom här.](#)

Bild 4: Text och personporträtt i anslutning till Listan

Det avslutande textavsnittet om att Småspararguiden står på läsarens sida och erbjuder råd om ekonomi, sparande och pensioner talar i någon mån för att inlägget ska anses ha ett kommersiellt syfte. När det sedan gäller personporträttet av Patrick Siegbahn har han i förhör uppgett att detta är motiverat av transparens-skäl. Patrick Siegbahn har vidare förklarat att det är en hygienfaktor inom journalistisk verksamhet att redovisa en skribents bakgrund i samband med att man publicerar ett granskande reportage. Domstolen finner ingen anledning att ifrågasätta detta så länge det – som i förevarande fall – är fråga om en neutralt hållen beskrivning av skribenten.

Därutöver finns några ytterligare element i anslutning till Listan som åtminstone delvis får anses ha ett avsättningsfrämjande syfte. I anslutning till både Sparguiden och Fondguiden, vilka länkas till i den avslutande delen av Listan och som läsaren alltså uppmanas ta del av i Listan, finns rubriken ”Behöver du ytterligare hjälp?” och information om bl.a. Småspararguidens rådgivningsverksamhet.



Bild 5: Avsnittet ”Behöver du ytterligare hjälp” i anslutning till Fondguiden och Sparguiden

Slutligen har framkommit i målet att fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” i vart fall under vissa perioder varit synlig högst upp på Småspararguidens webbplats i anslutning till Listan.



Bild 6: Fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” i anslutning till Listan

Genom att klicka på fliken fick läsaren del av följande lista med olika rådgivare, där Småspararguiden Rådgivning visades högst upp och som det enda alternativet där en prisuppgift också angavs.

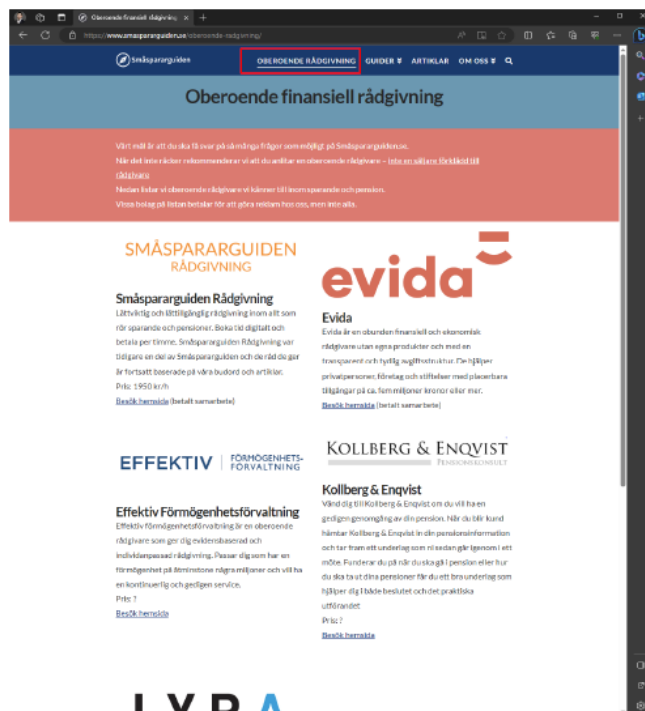


Bild 7: Innehållet i fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” i anslutning till Listan

Sammanfattningsvis kan konstateras att bl.a. Svensk Värdepappersservice och Strivo framställs på ett klart negativt sätt i Listan samtidigt som det i anslutning till inlägget förekommer ett flertal hänvisningar och länkar till Småspararguidens rådgivningsverksamhet och bolagets bok om privatekonomi.

Att på det sätt som Småspararguiden gjort rikta skarp kritik mot konkurrerande aktörer och i direkt anslutning till detta på olika sätt lyfta fram och rekommendera sina egna tjänster och produkter kan inte anses utgöra ett huvudsakligen opinionsbildande eller granskande debattinlägg. De olika framställningarna i Listan bildar tillsammans en helhet och det är inte heller möjligt att skilja ut vissa separata delar av texten eller illustrationerna som rent opinionsbildande eller granskande. Inlägget är därför inte att bedöma som ett s.k. blandat meddelande.

Patent- och marknadsdomstolen bedömer sammantaget att Listan i det sammanhang där den har förekommit i dess helhet får anses ha haft ett kommersiellt syfte och rent kommersiella förhållanden till föremål. Det finns alltså inte något hinder mot att tillämpa marknadsföringslagens bestämmelser på Listan och domstolen går vidare till att pröva om marknadsföringen varit otillbörlig.

Listan utgör otillbörlig marknadsföring

Parterna är ense om att målgruppen för den aktuella marknadsföringen består av konsumentkollektivet i stort och att genomsnittskonsumenten förutsätts ha ett intresse för privatekonomi och sparande. Domstolen delar parternas uppfattning i detta avseende.

Svarandena har av processekonomiska skäl medgett att Listan innehåller vilseledande påståenden enligt vad Svensk Värdepappersservice gjort gällande i målet och att dessa påverkar mottagarens förmåga att fatta ett välgrundat affärsbeslut. Svarandena har alltså inte visat att de kritiska påståenden och framställningar om Svensk Värdepappersservices och andra aktörers näringsverksamhet som förmedlas i Listan är

riktiga. Enligt domstolen får vidare sådana negativa påståenden om konkurrerande företag som Småspararguiden gjort typiskt sett anses påverka genomsnittskonsummentens förmåga att fatta ett välgrundat affärsbeslut. Både Listan i dess helhet och de av Svensk Värdepappersservice påtalade enskilda påståendena och framställningarna i inlägget utgör därmed vilseledande och otillbörlig marknadsföring enligt 8 § första stycket och 10 § första stycket marknadsföringslagen. Domstolen saknar därmed anledning att pröva om marknadsföringen är otillbörlig även på någon annan grund.

Det finns alltså förutsättningar att meddela förbud vid vite mot den eller de av svarandena som är ansvariga för den otillbörliga marknadsföringen. Domstolen återkommer till frågan om vem som är ansvarig och hur förbuden ska utformas nedan.

Domstolen går först vidare med att pröva om Primroseartiklarna utgör marknadsföring och, om så är fallet, om marknadsföringen är otillbörlig.

Primroseartiklarna

Primroseartiklarna utgör inte marknadsföring

Primroseartiklarna består av två inlägg med rubrikerna ”Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader” och ”FI om Primrose affärsmetoder: ’inget regelbrott’” som båda publicerades under bloggfliken på Småspararguidens webbplats den 17 juni 2023. Båda artiklarna innehåller framställningar som bl.a. varnar för strukturerade produkter och vissa särskilt utpekade företag som erbjuder dem, däribland Svensk Värdepappersservice. Med undantag för några mindre förändringar vad gäller rubrik, ingress och bildmaterial är Primroseartiklarna som de framgår av domsbilaga 2 och 3 identiska med två artiklar som publicerades samma dag i tidskriften Affärsvärldens fysiska upplaga.

Patrick Siegbahn är författare av Primroseartiklarna. Han har i förhör berättat att artiklarna togs fram på hans initiativ som en del av Småspararguidens journalistiska

verksamhet i allmänhet och bolagets granskning av strukturerade produkter i synnerhet. Enligt Patrick Siegbahn var lämpligheten i att sälja strukturerade produkter till konsumenter vid denna tidpunkt en omdebatterad fråga som Småspararguiden och finansmedia generellt ansåg var intressant. Till grund för artiklarna låg ett omfattande researcharbete och artiklarna granskades av Affärsvärldens redaktion innan publicering. Patrick Siegbahn har dessutom berättat att de versioner av Primrose-artiklarna som Affärsvärlden publicerade online var helt identiska med de som Småspararguiden publicerade på sin webbplats, men att Affärsvärldens tryckta artiklar som ovan nämnts skiljde sig i några mindre avseenden.

Peter Benson, chefredaktör för Affärsvärlden, har i sitt förhör i allt väsentligt bekräftat det Patrick Siegbahn uppgett om samarbetet kring artiklarna samt uppgett att Patrick Siegbahn fick betalt för sitt arbete. Peter Benson har vidare berättat att artiklarna höll en god journalistisk standard och hade ett högt nyhetsvärde.

Mot denna bakgrund finner domstolen det utrett i målet att Primroseartiklarna var resultatet av ett samarbete mellan Småspararguiden och Affärsvärlden. Att Affärsvärldens tryckta versioner av artiklarna i några mindre avseenden skiljer sig från de versioner som Småspararguiden publicerade på sin webbplats förändrar inte den bedömningen. Redan det förhållandet att Primroseartiklarna alltså tagits fram tillsammans med Affärsvärlden talar för att detta skett inom ramen för Småspararguidens journalistiska verksamhet och att syftet med artiklarna i första hand var opinionsbildande och nyhetsförmedlande. Även inläggens utformning och innehåll ger enligt domstolen stöd för denna uppfattning.

Precis som Listan innehåller Primroseartiklarna en rad mycket kritiska påståenden om bolag i Primrosekoncernen och strukturerade produkter i allmänhet. De negativa framställningarna i sig själva är inte ägnade att dra uppmärksamheten till svarandenas rådgivningsverksamhet eller Småspararguidens bok om privatekonomi. I stället tar artiklarna huvudsakligen sikte på att granska Primrosekoncernens verksamhet. Domstolen ser inte någon anledning att ifrågasätta Patrick Siegbahns och Peter

Bensons uppgifter om att artiklarna utgjorde en del i en allmän debatt om nackdelarna med strukturerade produkter. Primroseartiklarna nämner över huvud taget inte svarandenas rådgivningsverksamhet – som vid publiceringstidpunkten tillhandahölls av Siegbahn & Partners under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning – eller Småspararguidens bok. Enligt domstolen får innehållet i Primroseartiklarna mot denna bakgrund anses ha en i huvudsak opinionsbildande och nyhetsförmedlande karaktär.

I direkt anslutning till Primroseartiklarna finns dock den tidigare nämnda rutan som uppmanar till köp av Småspararguidens bok (jfr bild 1 ovan). Efter själva artiklarna finns dessutom, precis som i fråga om Listan, ett stycke text om att Småspararguiden står på läsarens sida ”i finansjungeln” och ”drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad” samt att Småspararguiden ger ”begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.” Detta följs av det tidigare redovisade personporträttet avseende Patrick Siegbahn där det bl.a. framgår att han jobbar som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning.

Vidare har fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” varit synlig i anslutning till Primroseartiklarna och Småspararguiden Rådgivning har visats först på förteckningen över oberoende rådgivare (se bild 6 och 7 ovan). Att Småspararguiden Rådgivning vid denna tidpunkt visades överst på förteckningen över oberoende rådgivare berodde enligt svarandena på att Siegbahn & Partners betalade Småspararguiden för det utrymmet på webbplatsen.

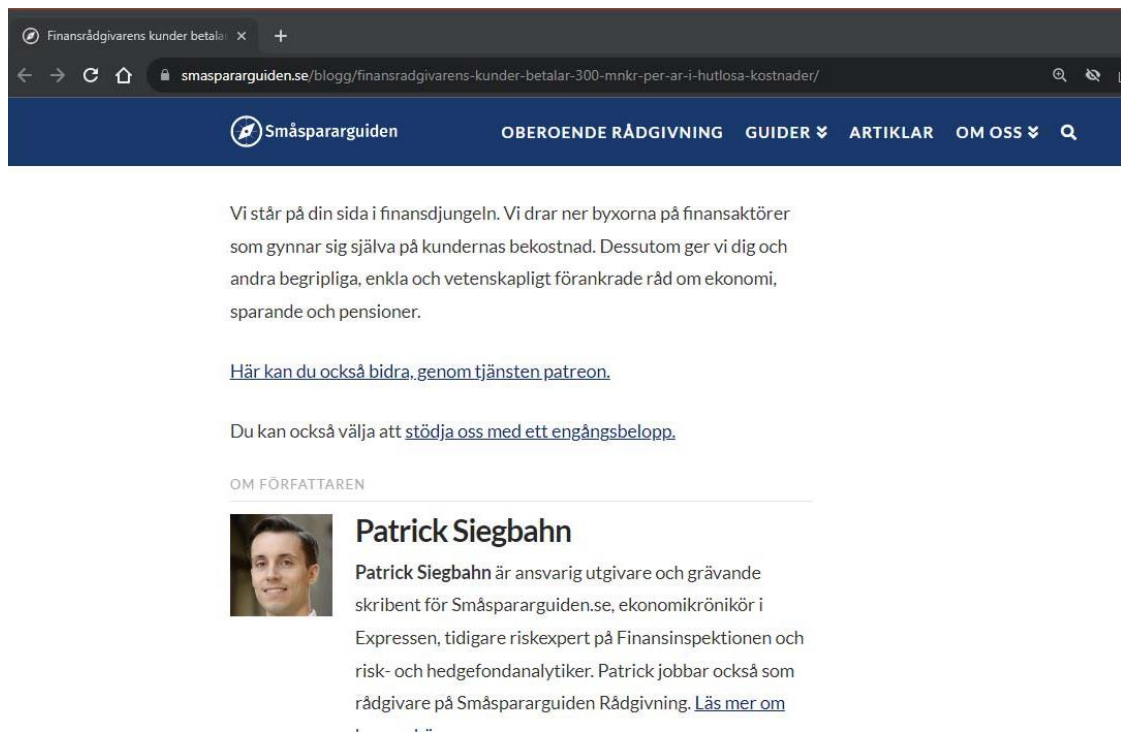


Bild 8: Text, personporträtt och fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” i anslutning till en av Primroseartiklarna

Det förhållandet att Primroseartiklarna publicerats i anslutning till dels rutan med en uppmaning att köpa Småspararguidens bok, dels fliken ”OBEROENDE RÅDGIVNING” där Småspararguiden Rådgivning var det första alternativet som visades talar enligt domstolen för att inläggen i vart fall delvis kan ha haft ett kommersiellt syfte. I samma riktning talar den avslutande texten om att Småspararguiden står på läsarens sida och erbjuder råd om ekonomi, sparande och pensioner. Samtidigt anser domstolen att utformningen och placeringen av dessa kommersiella element gör att de i sammanhanget får en förhållandevis begränsad påverkan på det helhetsintryck som inläggen förmedlar (jfr MD 2005:18).

Vad sedan gäller personporträttet av Patrick Siegbahn i slutet av Primroseartiklarna har domstolen redan konstaterat att det kan vara lämpligt att redovisa en skribents bakgrund i samband med att man publicerar ett granskande reportage, under förutsättning att det – som i förevarande fall – är fråga om en neutralt hållen beskrivning.

Till skillnad från när Listan publicerades hade Småspararguiden dessutom vid tidpunkten för publiceringen av Primroseartiklarna sålt rådgivningsverksamheten till Siegbahn & Partners. Parterna har argumenterat kring vilken relevans detta bör ha för domstolens bedömning om inläggen ska anses utgöra marknadsföring eller inte.

Patent- och marknadsdomstolen gör härvid följande överväganden.

Det är i målet klarlagt att separationen av rådgivningsverksamheten från Småspararguiden skedde i maj 2023 och föranleddes av det vitesförbud som meddelades mot Småspararguiden i domstolens mål PMT 17795-21. Andreas Runnemo, Patrick Siegbahn och David Rydén har alla berättat att syftet med uppdelningen av verksamheterna var att kunna fortsätta bedriva den journalistiska verksamheten i Småspararguiden utan att riskera att bryta mot marknadsföringslagen. Vidare var Andreas Runnemo och Patrick Siegbahn vid publiceringen av Primroseartiklarna såväl aktieägare som styrelseledamöter i både Småspararguiden och Siegbahn & Partners, och Patrick Siegbahn är fortfarande aktieägare och styrelseledamot i båda bolagen. Det är alltså tydligt att Småspararguiden och Siegbahn & Partners även efter separationen av verksamheterna ingår i samma intressesfär. Därutöver har Svensk Värdepappersservice visat att det funnits olika kopplingar mellan de båda bolagens hemsidor. Tillsammans med det förhållandet att Siegbahn & Partners inledningsvis bedrev rådgivningsverksamheten under kännetecknet Småspararguiden Rådgivning talar detta sammantaget för att Siegbahn & Partners medvetet försökt dra fördel av Småspararguidens renommé. Det förhållandet att rådgivningsverksamheten har drivits i ett separat bolag utesluter alltså inte att Primroseartiklarna kan utgöra otillbörlig marknadsföring.

Domstolen anser dock att separationen av Småspararguidens journalistiska verksamhet och rådgivningsverksamhet inte har någon avgörande betydelse för frågan om Primroseartiklarna ska anses utgöra marknadsföring eller inte. Det centrala i denna bedömning är i stället vad som framkommit om framtagandet av Primroseartiklarna,

deras utformning, innehåll och budskap samt den kontext i vilken publiceringarna har skett.

Vid en samlad bedömning anser domstolen att det primära syftet med Primrose-artiklarna har varit att – i samarbete med Affärsvärlden – genomföra en journalistisk granskning av Primrosekoncernen och bidra till den pågående debatten om nackdelarna med att sälja strukturerade produkter till konsumenter. Primroseartiklarna har visserligen publicerats i anslutning till visst annat innehåll som i vart fall delvis kan anses ha haft ett avsättningsfrämjande syfte. Kopplingen mellan svarandenas rent kommersiella verksamhet (dvs. rådgivningsverksamheten och försäljningen av boken om privatekonomi) och Primroseartiklarna är dock betydligt svagare än i fallet med Listan. Det är vidare inte möjligt att skilja ut enbart vissa delar av Primroseartiklarna som utgör marknadsföring.

Mot denna bakgrund bedömer domstolen att Primroseartiklarna som helhet får anses ha en i huvudsak opinionsbildande och nyhetsförmedlande karaktär. I vart fall råder det sådan tveksamhet i frågan om Primroseartiklarna utgör marknadsföring att yttrandefriheten bör ges företräde. Marknadsföringslagen ska därför inte tillämpas på Primroseartiklarna.

Svensk Värdepappersservices käromål i den del som avser Primroseartiklarna ska därför lämnas utan bifall.

Förbud och vite

Rättsliga utgångspunkter

En näringsidkare vars marknadsföring är otillbörlig får med stöd av 23 § marknadsföringslagen förbjudas att fortsätta med denna eller med någon annan liknande åtgärd. Det förhållandet att en näringsidkare har upphört med marknadsföringen utgör enligt fast praxis i sig inte något hinder mot att meddela förbud mot marknadsföringen (se

t.ex. MD 2015:13 p. 124). Ett förbud får meddelas också en anställd hos näringsidkaren, någon annan som handlar på näringsidkarens vägnar eller var och en som i övrigt väsentligt har bidragit till marknadsföringen (se 23 § andra stycket). Ett förbud ska enligt 26 § förenas med vite, om det inte av särskilda skäl är obehövt.

Ett förbud enligt marknadsföringslagen måste inte begränsas till de överträdelser som begåtts, utan får omfatta även andra liknande åtgärder. Ett förbud måste dock utformas så att det har en tydlig koppling till den konkreta överträdelsen som ägt rum och det bör framgå vilken eller vilka produktkategorier som avses. Vidare ska förbud utformas så att det framgår tydligt vilken typ av marknadsföring som avses och förbudet måste vara så klart avgränsat att adressaten förstår vad som krävs för att denne ska undvika att betala det förelagda vitet. För att ett förbud ska få avsedd effekt bör det dock inte vara alltför snävt utformat. Det ska alltså inte vara möjligt att kringgå förbudet genom att göra en obetydlig justering av ett uttryckssätt eller liknande och därefter fortsätta med ett förfarande som praktiskt sett är detsamma som det som har föranlett ingripandet. Ett förbud bör därför utformas så att inte enbart den konkreta marknadsföringen omfattas, utan också andra i allt väsentligt likvärdiga handlingar. (Se NJA 2018 s. 833 p. 8–11. och t.ex. Patent- och marknadsöverdomstolens dom den 5 december 2019 i mål PMT 2054-18.)

Förbud och ansvar

Patent- och marknadsdomstolen har kommit fram till att Listan innehåller otillbörlig marknadsföring av Småspararguidens rådgivningsverksamhet och Småspararguidens bok. Det föreligger därmed förutsättningar för att förbjuda marknadsföringen i Listan. Det som svarandena anfört om att rådgivningsverksamheten och den journalistiska verksamheten i vart fall i dag är helt separerade utgör inte ett tillräckligt skäl för att inte meddela ett vitesförbud.

Nästa fråga som domstolen har att pröva är vem som ska ansvara för den otillbörliga marknadsföringen i Listan.

Svensk Värdepappersservice har riktat förbudsyrkandena mot bolagen Småspararguiden och Siegbahn & Partners samt Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo personligen. Svensk Värdepappersservice har i första hand gjort gällande att samtliga svarande gemensamt ska bära huvudansvaret för marknadsföringen i Listan och i andra hand att den eller de av svarandena som inte är att anse som huvudansvarig i vart fall ska anses vara medverkansansvarig.

Patent- och marknadsdomstolen gör följande bedömning.

Småspararguiden har publicerat Listan och vid publiceringstidpunkten tillhandahöll bolaget både rådgivningstjänster och boken om privatekonomi. Småspararguiden är alltså den näringsidkare vars marknadsföring är otillbörlig och bolaget har därmed ett huvudansvar för marknadsföringen.

Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo har berättat att de startade Småspararguiden och bedriver verksamheten i bolaget tillsammans med bl.a. David Rydén. Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo är tillsammans majoritetsägare i bolaget och dessutom styrelseledamöter. De har berättat att de båda ingår i en grupp personer som bestämmer vad som ska publiceras på Småspararguidens webbplats och de har varit införstådda med att Listan skulle publiceras. Även om det endast är Patrick Siegbahn som har författat själva Listan så har Andreas Runnemo också varit involverad i att inför publiceringen försöka rensa webbplatsen från hänvisningar till den egna rådgivningsverksamheten med anledning av den då pågående processen i domstolens mål PMT 17795-21. Efter domen om vitesförbud i det målet har de dessutom varit delaktiga i beslutet att flytta Småspararguidens rådgivningsverksamhet till ett separat bolag för att Småspararguiden ska kunna fortsätta bedriva journalistisk verksamhet utan att riskera att bryta mot marknadsföringslagen. Mot denna bakgrund bedömer domstolen att både Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo har ett så bestämmande inflytande över Småspararguidens verksamhet samt har haft en så aktiv del i marknadsföringen av bolagets rådgivningstjänster och bok om privatekonomi att de bör hållas ansvariga för den otillbörliga marknadsföringen tillsammans med bolaget

(jfr Patent- och marknadsöverdomstolens domar den 27 juni 2019 i mål PMT 10059-18 och den 1 augusti 2018 i mål PMT 3962-17 samt MD 2007:27).

När det slutligen gäller Siegbahn & Partners bildades det bolaget först omkring ett halvår efter det att Listan publicerades. Det förhållandet att Siegbahn & Partners har tagit över Småspararguidens rådgivningsverksamhet medför enligt domstolen inte att bolaget kan hållas ansvarigt för den otillbörliga marknadsföringen, varken som huvudansvarig eller medverkande.

Sammanfattningsvis ska alltså Småspararguiden tillsammans med Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo anses vara huvudansvariga för den otillbörliga marknadsföringen. Siegbahn & Partners har däremot inte något ansvar för marknadsföringen och Svensk Värdepappersservices yrkanden mot det bolaget ska avslås.

Vad gäller förbudens utformning konstaterar domstolen inledningsvis att de, i enlighet med Svensk Värdepappersservices yrkande, ska begränsas till att omfatta marknadsföring av ekonomisk rådgivning eller böcker om privatekonomi, vilket är den marknadsföring som skett i Listan. Förbuden omfattar alltså inte Småspararguidens journalistiska verksamhet men det ankommer på Småspararguiden att inte publicera opinionsbildande och granskande material i en sådan kontext att helhetsintrycket gör att det helt eller delvis blir fråga om marknadsföring.

När det gäller Svensk Värdepappersservices yrkande 1 bör förbudet utformas så att det omfattar Listan i dess helhet, så som den framgår av domsbilaga 1, och inlägg med väsentligen samma utformning.

Beträffande Svensk Värdepappersservices yrkande 2 som tar sikte på vissa specifika formuleringar i Listan har svarandena invänt att de inte bör förbjudas att framföra helt korrekta påståenden. Det kan i och för sig diskuteras om det är lämpligt att förbjuda de påståenden som inte pekar ut några särskilda aktörer utan allmänt säger exempelvis att det finns bolag som lurar konsumenter eller att många konsumenter har drabbats av

höga avgifter, försäljning med intressekonflikter och för högt risktagande. Svarandena har dock medgett att påståendena är vilseledande och otillbörliga, och de har följaktligen inte heller visat att de är riktiga. Dessutom har Svensk Värdepappersservice begränsat yrkandet så att förbudet endast gäller när påståendena i marknadsföring misskrediterar Svensk Värdepappersservice och förmedlar intrycket att Svensk Värdepappersservice agerar klandervärt på vissa närmare angivna sätt. Sammanfattningsvis anser domstolen därför att ett förbud enligt yrkandet är lämpligt och tillräckligt klart avgränsat. För att förbudet inte ska kunna kringgås genom obetydliga justeringar bör det också omfatta påståenden eller framställningar med väsentligen samma innebörd.

När det slutligen gäller yrkande 3 har svarandena invänt att den andra bilden som omfattas av förbudsyrkandet är en generisk bild som bör kunna användas även fortsättningsvis. Även här har dock svarandena vitsordat att marknadsföringen är vilseledande och otillbörlig och de har alltså inte visat att citatet i pratbubblan ”...man gör inte annat än att lura konsumenterna” är korrekt. De delar av Svensk Värdepappersservices yrkande som avser bilderna i Listan bör därför bifallas och även omfatta illustrationer och framställningar med väsentligen samma innebörd.

Vite

Det har inte framkommit några skäl att frångå huvudregeln i 26 § marknadsföringslagen att förbud ska förenas med vite. Enligt 3 § lagen (1985:206) om viten ska ett vite fastställas till ett belopp som, med hänsyn till vad som är känt om adressatens ekonomiska förhållanden och till omständigheterna i övrigt kan antas förmå adressaten att följa föreläggandet.

Det bör alltså inte vara ekonomiskt mer fördelaktigt för adressaten att bryta mot förbudet än att upphöra med den otillbörliga marknadsföringen. Utöver vad som är känt om adressatens ekonomiska förhållanden kan hänsyn tas till exempelvis den otillbörliga marknadsföringens karaktär och omfattning samt adressatens tidigare

agerande. (Se NJA 2018 s. 833 och Patent- och marknadsöverdomstolens dom den 27 juni 2019 i mål PMT 10059-18).

Svensk Värdepappersservice har yrkat att vitesbeloppet ska bestämmas till 500 000 kr för att vara tillräckligt avskräckande. Svarandena har anfört att ett eventuellt vite bör bestämmas till 25 000 kr eftersom Småspararguiden i princip inte har några intäkter.

Svensk Värdepappersservice har inte lagt fram någon utredning om Småspararguidens ekonomiska förhållanden. Domstolen får därför godta att Småspararguiden har mycket begränsade intäkter vilket talar för att bestämma ett lågt vitesbelopp. Samtidigt noterar domstolen att den otillbörliga marknadsföringen har haft relativt stor räckvidd och att Småspararguiden så sent som våren 2023 meddelades ett vitesförbud i det nämnda målet PMT 17795-21 som avsåg liknande marknadsföring. Dessa omständigheter talar i höjande riktning. Vid en samlad bedömning anser domstolen att vitesbeloppet för Småspararguiden bör bestämmas till 500 000 kr. Beträffande förbuden mot Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo personligen får ett vitesbelopp om 100 000 kr vardera anses vara tillräckligt för att de ska efterfölja dessa.

Sammanfattningsvis bör vitesförbud meddelas mot Småspararguiden, Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo på sätt som framgår av domslutet. I övrigt ska Svensk Värdepappersservices yrkanden avslås.

Sammanfattning

Patent- och marknadsdomstolen har bedömt att inlägget ”Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022” som Småspararguiden publicerade på sin webbplats i oktober 2022 (Listan) omfattas av marknadsföringslagen eftersom det har haft ett kommersiellt syfte och rent kommersiella förhållanden till föremål. Bedömningen grundas på att Småspararguiden i direkt anslutning till ett inlägg som riktar skarp kritik mot konkurrerande aktörer på olika sätt har lyft fram och rekommenderat sin egen rådgivningsverksamhet och sin egen bok om privatekonomi. Domstolen har vidare funnit att både inlägget i dess helhet och enskilda påståenden i det är vilseledande och

otillbörliga, vilket Småspararguiden har medgett av processekonomiska skäl. Småspararguiden och bolagets företrädare Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo har därför förbjudits att i samband med marknadsföring av rådgivningstjänster eller böcker om privatekonomi använda inlägget eller vissa påståenden och framställningar däri. Förbuden har förenats med vite.

När det gäller Primroseartiklarna som Småspararguiden publicerade på sin webbplats i juni 2023 så har domstolen bedömt att dessa i huvudsak är opinionsbildande och nyhetsförmedlande och att marknadsföringslagen inte bör vara tillämplig på dem. Domstolen har konstaterat att det visserligen finns enstaka element i anslutning till artiklarna som i vart fall delvis kan anses ha ett kommersiellt syfte, men dessa är av begränsad omfattning och i tveksamma fall bör yttrandefriheten ges företräde. I den delen av målet har alltså Svensk Värdepappersservices yrkanden lämnats utan bifall.

Rättegångskostnader

Svensk Värdepappersservice och Småspararguiden har begärt ersättning för sina rättegångskostnader. Reglerna i 18 kap. rättegångsbalken är tillämpliga i målet (se 64 § marknadsföringslagen). Huvudregeln är enligt 18 kap. 1 § rättegångsbalken att den part som tappar målet ska ersätta motparten dess rättegångskostnad. I 18 kap. 4 § rättegångsbalken finns bestämmelser om hur rättegångskostnadsansvaret ska fördelas när det finns flera yrkanden i målet och parterna ömsom vinner och förlorar. Rätten kan då kvitta eller jämka kostnaderna, om inte kostnaderna för de olika yrkandena i målet kan särskiljas. Detsamma gäller om en parts yrkande endast bifalles till en del.

Svensk Värdepappersservice har förlorat alla delar av målet mot Siegbahn & Partners och kan inte få någon ersättning för rättegångskostnad av det bolaget.

I förhållande till Småspararguiden, Patrick Siegbahn och Andreas Runnemo har Svensk Värdepappersservice vunnit den del av målet som gäller Listan men förlorat den del av målet som gäller Primroseartiklarna. Enligt domstolen får dessa parter anses

ha vunnit och förlorat målet i lika stora delar. Vid den utgången bör Svensk Värdepappersservice och Småspararguiden stå sina egna rättegångskostnader.

HUR MAN ÖVERKLAGAR, se domsbilaga 5 (PMD-02)

Överklagande, ställt till Patent- och marknadsöverdomstolen, ska ha inkommit till Patent- och marknadsdomstolen senast den 14 oktober 2024. Prövningstillstånd krävs.

Daniel Severinsson

Anna Enbert

Clara Baumann

Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden 2022

2022-10-31 / [Blogg](#)



Vi fortsätter varje år envist varna konsumenter för de värsta produkterna på finansmarknaden. Se upp för Söderberg & Partners Proaktiv-fonder, Nordeas Stratega-fonder, Max Matthiessens fonder, Strivos och Garantums strukturerade produkter och premiepensionsrådgivning!

[TEXT UTLÄMNAD]

STOCKHOLMS TINGSRÄTT
PMD:F

INKOM: 2024-03-27
MÅLNR: PMT 14007-23
AKTBIL: 95

Gillar du att vi granskar finansbranschen?



- Vi värnar om oberoendet
- Vi får inget presstöd
- Vi läser inte in vårt innehåll

Stötta oss!

Har du koll på...

1. Att dina pengar inte tar slut före livet?
2. Att du inte betalar dolda avgifter för din förvaltning?
3. Vad din rådgivare gör och varför?
4. En kontaktperson för alla dina ekonomirelaterade frågor?



Få våra tips, artiklar, avslöjanden och guider i din mailkorg

Prenumerera!



Så avslöjade vi **allra**-skandalen

Senaste artiklarna

Därför sänker regeringen inte den statliga inkomstskatten
2023-09-08

Vi söker styrelseledamot som kan media och marknadsföring
2023-09-07

Primrosegruppen hotar stämma Småspararguiden för våra granskningar
2023-09-05

Ingenting är säkert på lång sikt
2023-08-30

Länsförsäkringar Global Index finns hos de flesta banker
2023-08-26

Plats 4: Strivos och Garantums strukturerade produkter

Strukturerade produkter är finansbranschen när den är som sämst – väldigt krångligt, väldigt dyrt och få kunder som förstår vad de köper. I vår bok [Mer pengar för pengarna](#) beskriver vi strukturerade produkter såhär:

De allra sämsta egenskaperna hos finansbranschen samlas i något som kallas strukturerade produkter. Det är ett samlingsnamn på krångliga sätt att spela på aktier och andra tillgångar. Ofta innehåller de komplicerade formier för när du får pengar och inte. [...] Andra varianter utlovar en trygg ränta och samtidigt en möjlighet att få högre avkastning om något särskilt händer på marknaden. Många produkter har dock höga risker som inte redovisas tydligt.

Utöver att strukturerade produkter är komplicerade att förstå sig på och ofta innebär höga risker medför de nästan alltid höga avgifter. Inte sällan finns det tre olika aktörer som på något sätt ska ha betalt: en bank, en produktkonstruktör och en säljare. En vanlig avgiftsmodell är 2 procent i startkostnad plus en löpande årlig kostnad på 1-2 procent. Det finns också mardrömsexempel där avgifterna varit över 40 procent av insatt belopp.

Finansinspektionen har länge beklagat sig över marknaden för strukturerade produkter och har ägnat [en särskild rapport och ett seminarium åt frågan](#). Där menade myndighetspersonerna att för vissa produkttyper "med stor systematik gör man inte annat än att lura konsumenterna" och dessutom att "en konsument som på riktigt förstod produkterna hade förmodligen aldrig köpt dem".



Skärmdump från Finansinspektionens Youtube-kanal med Småspararguidens pratbubbla

På senare tid har flera fall av vårdslös rådgivning tagits upp av [branschorganisationen för försäkringsförmedlare, Insuresec](#). Om försäljningen av strukturerade produkter skriver de följande:

Disciplinnämnden konstaterar att konsumenter endast undantagsvis har den matematiska och finansiella kunskap samt erfarenhet av finansiella instrument som krävs för att kunna bedöma de risker som är förknippade med den aktuella typen av produkter. Disciplinnämnden konstaterar vidare att produkternas riskegenskaper också ställer krav på att kunden har en god finansiell förmåga och önskan att bära de risker som produkterna medför, men att konsumenter mycket sällan har en sådan finansiell förmåga eller riskönskan. Sammantaget innebär detta att produkterna också mycket sällan är lämpliga för konsumenter.

Trots denna breda och välkända kritik finns det fortfarande bolag som livnär sig på att lura in konsumenter i dessa produkter. På tidigare års lista tog vi upp [Exceed som senare fick sina tillstånd indragna av Finansinspektionen](#). Året efter fick vi se ett liknande bolag, [Nord Fondkommission, hanteras på samma sätt av myndigheten](#).

Under våra rådgivningsmöten med konsumenter har vi vid otaliga tillfällen sett exempel på när Strivo/Strukturinvest stått



för produkterna, det egna dotterbolaget Svensk värdepappersservice för det juridiska och deras anknutna ombud för säljet. Ett exempel är [Kerstin som blev lurad av säljarna på Spargruppen](#). Ett annat tämligen färskt exempel är det anknutna ombudet [Kapitalgruppen som vi granskat i ett separat inlägg](#). Kapitalgruppen struntade i att svara på våra frågor innan publicering och valde istället att [stämna oss på 2 miljoner kronor för att bli av med artikeln](#).

Liknande upplägg ser vi genomföras av bolaget Garantum genom sina anknutna ombud. Ett tidigare exempel är Gunnar som berättat att "Det är insikten av att ha blivit lurad som är svårast att släppa." Fler exempel finns hos ARN och Finansinspektionens klagomålsregister.



Vi ställde en fråga till Strivo/Strukturinvest i samband med tidigare granskning:

Ni har genom ert dotterbolag Svensk Värdepappersservice en diger lista av anknutna ombud där flertalet ofta förekommer i klagomålsärenden till ARN och Finansinspektionen för att ha sålt strukturerade produkter till småsparare. Det förfarandet påminner mycket om det Exceed och deras ombud varit kritiserade för. Hur ser ni på det och hur säkerställer ni att era ombud inte agerar vårdslöst?

- Svensk Värdepappersservice är ett värdepappersbolag med egna tillstånd, egen styrelse och egna kontroller. Vi genomför regelbundna kontroller på SVP och alla övriga värdepappersbolag och banker som förmedlar våra produkter.

Vi är inte nöjda med svaret eftersom Strivo/Strukturinvest äger, och därmed fullt ut kontrollerar, sitt dotterbolag och dess säljare. Vi ser samma problematiska beteende och samma problematiska produkter som Exceed och Nord Fondkommission sålt. Många konsumenter har drabbats av höga avgifter, försäljning med intressekonflikter och för högt risktagande.

[TEXT UTLÄMNAD]

Vad gör du om du har någon av dessa produkter?

För det första finns det ingen anledning att gråta över spilld mjölk. För att genomskåda "rådgivarnas" säljknep behöver du ha en kompetensnivå som är svår att få utan att ha jobbat med kapitalförvaltning.

För det andra ska du förstås byta till något bättre. Vi erbjuder en [gratis Sparguide för privat sparande](#) och vi tipsar om de billigaste aktiefonderna i vår [Fondguide](#).

Om du behöver mer individuell hjälp hänvisar till att anlita någon [oberoende rådgivare som inte har någon produkt att sälja](#). Vi är en av de få som finns, vilket innebär att vi på sätt och vis talar i egen sak i det avseendet.

Våra kriterier

Hur hamnar man på vår skitlista? Vi plockar fram det klassiska politikersvaret: det är en samlad bedömning. Här är några av sakerna vi tittar på:

- Höga avgifter. I brist på vetenskapligt underlag som styrker att det finns mervärde i att betala högre avgifter anser vi att de är onödiga. Fond-i-fonder är ett typexempel med ett lager av avgifter ovanpå de underliggande fonderna.
- Hur många kunder som drabbas. Större fonder och mer pengar är värre.
- Huruvida konsumenterna har haft en transparent och ärlig chans att förstå och bedöma rimligheten i avgiftsuttag kontra värde.
- Ett tydligt definierat jämförelseindex som man gärna jämför sig med.
- Om det finns intressekonflikter i försäljningen.
- Om produkten inte följer de vetenskapliga rönen för sunt sparande.
- Om produkterna förekommer i klagomål till myndigheter.

Fler listor

För våra återkommande läsare kan denna genomgång lätt förväxlas med [vår årliga genomgång av de bästa och sämsta fonderna inom PPM-systemet](#).

Den här artikeln finns och är kostnadsfri tack vare frivilliga ekonomiska bidrag från privatpersoner.

Vi står på din sida i finansdjungeln. Vi drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad. Dessutom ger vi dig och andra begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.

[Här kan du också bidra, genom tjänsten patreon.](#)

Du kan också välja att [stödja oss med ett engångsbelopp](#).

OM FÖRFATTAREN



Patrick Siegbahn

Patrick Siegbahn är ansvarig utgivare och grävande skribent för Småspararguiden.se, ekonomikrönikör i Expressen, tidigare riskexpert på Finansinspektionen och risk- och hedgefondanalytiker. Patrick jobbar också som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning. [Läs mer om honom här.](#)

Tags: [Advisor](#), [Eterum](#), [Mats Svensson 2000 AB](#), [Max Matthiessen](#), [Navigera](#), [Nordea](#), [Nordea Stratega](#), [Pensionskraft](#), [Pensionsmyndigheten](#), [premiepensionsrådgivning](#), [Proaktivfonder](#), [Småspararguiden granskar finansbranschen](#), [Söderberg & Partners](#), [strivo](#), [strukturerad produkt](#), [strukturinvest](#), [Svensk Pensionstjänst](#), [Topp 5 skitprodukter](#), [topplistor](#), [Twoship](#)

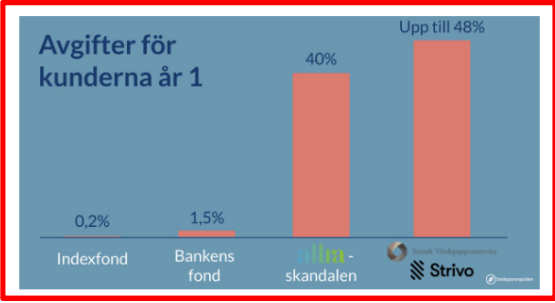
« [Akademisk Marknadsanalys anställer säljare som rådgivare](#)

[Handelsbanken säljer bara egna fonder i appen »](#)

[Vår markering i rött]

Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader

2023-06-17 / [Blogg](#)



Kategori	Avgifter för kunderna år 1
Indexfond	0,2%
Bankens fond	1,5%
Allra-skandalen	40%
Strivo	Upp till 48%

Primrose-koncernen specialiserar sig på att sälja dyra och komplexa strukturerade produkter till konsumenter. Vår granskning visar att kunderna efter rådgivning i hög omfattning styrs in till produkter där avgifterna kan uppgå till halva sparkapitalet. I flera fall har kunderna förlorat hela sitt investerade kapital. För Primrose och dess affärspartners innebär det intäkter på 300 mnkr per år – mer än vad Allra-skandalen handlade om.

Artikeln är en sampublicering med tidningen Affärsvärlden.

Finansinspektionen har varje år sedan 2007 varnat för intressekonflikter inom rådgivning. Myndigheten – och i princip alla oberoende finanse experter – har också länge beklagat sig över höga och omotiverade avgifter inom försäljning av strukturerade produkter.

Rådgivarna som är anknutna till kapitalförvaltningskoncernen Primrose Partners har sålt sparprodukter för uppskattningsvis 3 miljarder kronor per år. Hälften av kapitalet investerades i strukturerade produkter. Här är snittavgifterna, inklusive dolda avgifter, sannolikt 20% av investerat kapital. I flera fall har kostnaderna enbart under första året varit så höga som halva kapitalet. Detta ska sättas i relation till rådet från myndigheter att spara i globala indexfonder med årliga avgifter på 0,2%. Kunderna förlorar i storleksordningen 300 miljoner kronor per år på grund av


STOCKHOLMS TINGSRÄTT

INKOM: 2023-09-12

MÅLN: PMT 14007-23

AKTBIL: 5

Gillar du att vi granskar finansbranschen?



- Vi värnar om oberoendet
- Vi får inget presstöd
- Vi läser inte in vårt innehåll

[Stötta oss!](#)

Har du koll på...

1. Att dina pengar inte tar slut före livet?
2. Att du inte betalar dolda avgifter för din förvaltning?
3. Vad din rådgivare gör och varför?
4. En kontaktperson för alla dina ekonomirelaterade frågor?

[evida](#)

Få våra tips, artiklar, avslöjanden och guider i din mailkorg

[Prenumerera!](#)

ANVÄND AV BEVÄRNING, PÅVERKAN, BEHÄRRANDE OCH FÖRVALTNING AV VÅR

MER PENGAR FÖR PENGARNA

Sparsått, tips och råd om de verkliga experterna

[Köp vår bok!](#)

Så avslöjade vi

Finansrådgivarens kunder betalar 300 miljoner kronor per år på grund av hänvisningen till dessa problematiska produkter.

Som en jämförelse kan nämnas skandalen kring finansbolaget Allra, där höga avgifter misstänkts ha genererat över 100 miljoner kronor per år under perioden 2012-2016.

Mikael förlorade 80% av sparkapitalet

Det finns många vittnesmål om vårslös finansiell rådgivning hos myndigheternas klagomålsavdelningar. Tillvägagångssättet upprepas: ett telemarketingbolag ringer upp en äldre person och säljer in ett förutsättningslöst möte, med eller utan räkmacka på ett fint kontor. Rådgivaren leder in samtalet på så kallade strukturerade produkter med löften om en fantastisk avkastning till begränsad risk. Det är ofta bråttom, avgifterna är mycket höga och kunderna förstår sällan hur produkterna fungerar. Intressekonflikterna är betydande: Är det för rådgivarens bonus eller för konsumentens bästa som produkterna läggs fram?

Diplomaten Mikael är ett exempel i mängden av anmälningar mot Primrose olika "anknutna ombud" som vi tagit del av. Mikael förlorade över 80% av sitt kapital och skrev i sin anmälan till Allmänna reklamationsnämnden, ARN, att allt började med en säljare som bjöd in till ett möte om pensionsplaceringar:

"Vid informationsmötet pratades mycket om pension och det lades stor vikt vid betydelsen av att trygga sin finansiella situation inför ålderdomen. Vi fick intrycket av att rådgivaren hade goda kunskaper om pension och i att investera klokt och säkert.", skriver Mikael i anmälan och fortsätter:

"Mot denna bakgrund är det med stor bestörtning som vi nu kan konstatera att de pengar som jag hade pensionssparat under många år av mitt liv för att trygga min ålderdom, efter er placering, har förlorat över åttio(!) procent av sitt värde. "

Koncernen som utmärker sig: Primrose Partners

Primrose Partners är helt okänt för de allra flesta. Koncernen grundades 2009 av Fredrik Langley och Olof Gustafsson när de startade bolaget Strukturinvest (idag Strivo).

alla -skandalen

Senaste artiklarna

Därför sänker regeringen inte den statliga inkomstskatten 2023-09-08

Vi söker styrelseledamot som kan media och marknadsföring 2023-09-07

Primrosegruppen hotar stämma Småspararguiden för våra granskningar 2023-09-05

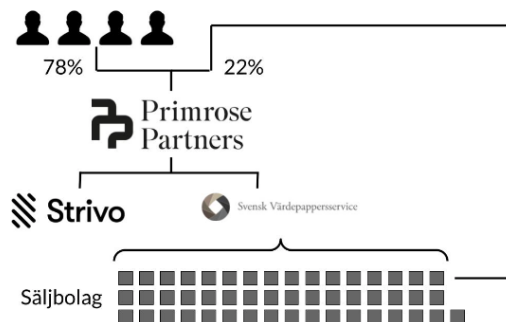
Ingenting är säkert på lång sikt 2023-08-30

Länsförsäkringar Global Index finns hos de flesta banker 2023-08-26

Arkiv

Select Month

Bolaget ägs idag av de två grundarna, två andra personer samt ett kollektiv av 49 mindre rådgivningsbolag. Dessa 49 bolag är också "anknutna ombud" till Primroses dotterbolag, vars FI-tillstånd ger de 49 anknutna ombuden körkort för sin finansiella rådgivning.



Så sent som 2018 fanns även affärsmannen Klas Hellman med i Primroses ägarlista. Hellman var under flera år ansvarig för försäljning av strukturerade produkter på UBS. Han var också spindeln i nätet i [Allras Maltaaffärer](#), hjärnan bakom [Granit fonder som kritiserats av Pensionsmyndigheten](#) och [den som sålde den omtalade Lidingö villan till Alexander Ernstberger 2016](#).

Primrose-koncernens viktigaste dotterbolag består av:

- **Strivo**, ett värdepappersbolag som tillverkar, marknadsför och möjliggör handel med strukturerade produkter samt erbjuder en plattform för sparande där även aktier och fonder är tillgängliga.
- **Svensk Värdepappersservice**, ett rådgivningsbolag som samlar 49 mindre rådgivningsbolag/ombud. Spararna uppvakts av dessa rådgivare som oftast vill erbjuda en förvaltningstjänst hos Strivo. Klagomålen från missnöjda konsumenter som diplomaten Mikael rör kontakter med många av dessa säljbolag.

Våra slutsatser från analys av säljdata

Vi har analyserat data från koncernens rådgivning till kunderna, som har begärts ut från Finansinspektionen. Utifrån det omfattande materialet har vi funnit följande slutsatser:

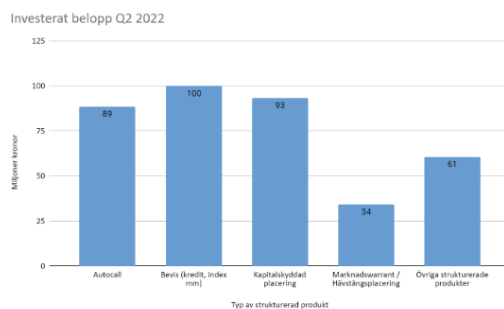
Hälften av försäljningen görs i strukturerade produkter

Under andra kvartalet 2022 har nyteckning i sparprodukter gjorts för 766 miljoner kronor, varav nästan hälften, 377 miljoner kronor, i strukturerade produkter. På årsbasis motsvarar det uppskattningsvis totalt 3 miljarder kronor, varav 1,5 miljarder kronor i strukturerade produkter.

Det är en mycket hög andel strukturerade produkter om man jämför med statistik från SCB där hushållens förmögenhet samtidigt var 80 gånger högre i fonder än i strukturerade produkter. Om de anknutna ombuden hade förmedlat fonder och strukturerade produkter enligt samma proportion som hushållen i snitt har sina tillgångar placerade borde alltså en "normal" volym strukturerade produkter vara 40 miljoner kronor per år, inte 1,5 miljarder kronor. Och sett till hur oberoende experter råder, borde det förstås vara 0 kronor.

Hälften går till dyrare och komplexare varianterna

Om vi bryter ned siffrorna till vilken typ av strukturerade produkter som sålts finns en indelning i fem typer. Av dessa utmärker sig autocalls, marknadsvarranter/hävtångsplaceringar och övriga strukturerade produkter som komplexa, potentiellt riskfyllda och oftast dyrast. 184 miljoner kronor såldes av dessa tre grupper under andra kvartalet 2022, vilket utgör nära hälften av alla strukturerade produkter. På årsbasis uppgår det till 736 miljoner kronor.



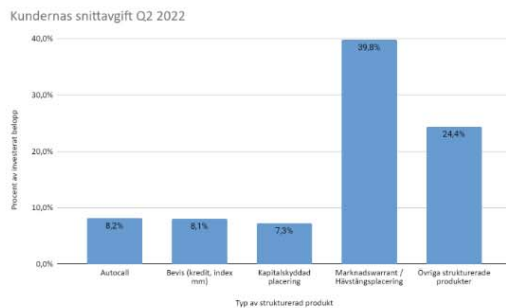
Källdata: Finansinspektionen

Avgiftsnivåer på halva kapitalet

I dataunderlaget framgår kundernas totala avgifter under år ett för varje transaktion. Snittavgiften har legat på 12% för de strukturerade produkterna.

Under ett seminarium 2014 läxade Finansinspektionen upp branschen för strukturerade produkter och pratade då om hävstångsprodukter med avgifter i spannet 25-35% som "avarter på marknaden". Myndigheten förklarade att kunder som på djupet förstått produkterna antagligen inte hade köpt dem, att det bygger på att undanhålla väsentlig information och att man inte gör annat än att lura kunderna.

Vi kan nu visa att Primrose säljer just den typen av strukturerade produkter som Finansinspektionen har varnat för. Snittavgiften i det segmentet har legat på 40%. I värsta fall har halva sparkapitalet tagits i avgift. Avgifterna överstiger alltså vad myndigheten tidigare nämnt som särskilt höga och stämplat som avarter.



Källdata: Finansinspektionen

Ovanpå detta bör man också räkna med att det finns ytterligare dolda kostnader bland strukturerade produkter som enligt en studie från 2013 i snitt uppgår till 7.5% för produktens löptid. En annan studie från 2018 pekar ut Primrose som den aktör som har störst dolda kostnader i branschen och att de verkliga avgifterna varit nära tre gånger så höga som bolaget påstått i produktbroschyrerna. Vår bedömning är att den egentliga snittkostnaden för kundernas strukturerade produkter är runt 20%.

Finansrådgivarens kunder betala x +

smaspararguiden.se/blogg/finansradgivarens-kunder-betalar-300-mnkr-per-ar-i-hutlosa-kostnader/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ARTIKLAR OM OSS

Försäljningen utbredd bland ombuden

Svensk Värdepappersservice har tillstånd för investeringsrådgivning hos Finansinspektionen. Rådgivningen utförs i praktiken av de 49 anknutna ombuden. Av dessa har 35 sålt strukturerade produkter under det andra kvartalet 2022. Det handlar alltså inte om några enstaka rådgivare som säljer strukturerade produkter utan om ett utbrett tillvägagångssätt inom företagsgruppen.

En parallell till Allraskandalen

Bolaget Oak Capital är ökänt för att 2012 ha sålt strukturerade produkter till Allras fonder som en del av det brottsliga upplägget i ekobrotts härvan. Avgifterna låg då på 40%. [Norska Finanstilsynet riktade på den tiden svidande kritik](#) mot Oak Capitals försäljning av strukturerade produkter till norska konsumenter med avgifter på 26-48% av investerat kapital – alltså samma nivå som Primrose nu uppvisat – med följande skrivning:

”Finanstilsynet ser mycket allvarligt på att [Oak Capital] har gett råd om investeringar i komplicerade högriskprodukter med mycket höga kostnader till kunder som har liten eller ingen erfarenhet på området. Företaget har begått allvarliga och systematiska brott mot kraven på god affärssed. Bolaget och dess samarbetspartners verkar ha satt sitt eget intresse om hög intjäning framför kundernas intressen.”

Vi har sökt företrädare för Primrose Partners och rådgivningsbolagen utan framgång. Fredrik Wiberg, VD på Svensk Värdepappersservice, har avböjt att bli intervjuad.

[Läs även artikeln där Finansinspektionen kommenterar den här granskningen.](#)

För transparensens skull vill vi nämna att vi på Småspararguiden.se har varit i en [rättslig tvist med Kapitalgruppen](#) kring vår publicistiska granskning av deras verksamhet som senare [blev fälld](#) för otillbörlig marknadsföring. Kapitalgruppen är ett av de 49 anknutna ombuden till Svensk Värdepappersservice.

Den här artikeln finns och är kostnadsfri tack vare frivilliga ekonomiska bidrag från privatpersoner.

<https://www.smaspararguiden.se> Vi står på dina sidor i finansdjungeln. Vi delar ner byråerna på finansrådgivare

Finansrådgivarens kunder betala: x +

smaspararguiden.se/blogg/finansradgivarens-kunder-betalar-300-mnkr-per-ar-i-hutlosa-kostnader/


Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ▼ ARTIKLAR OM OSS ▼

Vi står på din sida i finansdjungeln. Vi drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad. Dessutom ger vi dig och andra begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.

[Här kan du också bidra, genom tjänsten patreon.](#)

Du kan också välja att [stödja oss med ett engångsbelopp.](#)

OM FÖRFATTAREN




 **Patrick Siegbahn**

Patrick Siegbahn är ansvarig utgivare och grävande skribent för Småspararguiden.se, ekonomikrönikör i Expressen, tidigare riskexpert på Finansinspektionen och risk- och hedgefondanalytiker. Patrick jobbar också som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning. [Läs mer om honom här.](#)

Tags: [ARN](#), [Primrose Partners](#), [Småspararguiden](#), [granskar finansbranschen](#), [strivo](#), [strukturerad produkt](#), [strukturinvest](#), [svensk värdepappersservice](#)

« [Småspararguiden säljer rådgivningsverksamheten](#)
Siffran du måste kolla när du köper bostadsrätt »

AVEN PÅ SMÅSPARARGUIDEN


 <p>Energieffektivt hus Grönt bolån Vad är ett grönt bolån och hur får man det?</p> <p>för ett år sedan · 3 kommenta...</p> <p>Vem vill inte ha lite lägre ränta på bolånet? Här går vi igenom hur man ...</p>	 <p>Maxbonusen 1 400 kronor Regeringen vill kompensera ...</p> <p>för ett år sedan · 6 kommenta...</p> <p>Småspararguiden kan idag avslöja att regeringen kommer presentera ett ...</p>	 <p>KAP-kl. b ...</p> <p>för ett år sedan</p> <p>Från 1 januari AKAP-... igenom om</p>
---	--	--

0 Kommentarer 1 Logga in ▼

[Vår markering i rött]

Fi om Primrose affärsmetoder: "inget regelbrott"

2023-06-17 / [Blogg](#)



Vår granskning av kapitalförvaltningskoncernen Primrose visar på en systematisk försäljning av olämpliga produkter där kunderna förlorar 100-tals miljoner varje år. I flera fall har halva sparkapitalet försvunnit i avgifter. Men det är inget brott mot regelverket, hävdar Finansinspektionen. Detta trots att myndigheten varnat och beklagat sig över dessa affärsmetoder i 17 år och rimligen redan har verktyg och mandat att slå ner på avarter som Primrose.

Artikeln är en sampublicering med tidningen Affärsvärlden.

Finansinspektionens roll är att ta fram spelregler för branschen, göra tillståndsprövningar och utöva löpande tillsyn, samt arbeta för ett stabilt finanssystem präglad av högt förtroende med ett starkt skydd för konsumenter. I fallet Primrose Partners som vi granskat finns två dotterbolag. Dels Strivo som beviljats tillstånd att förmedla och förvara produkter, dels Svensk Värdepappersservice som framför allt har tillstånd att ge investeringsrådgivning och förvalta kunders pengar. Under dessa tillstånd kan sedan andra bolag verka genom att bli anknutna som ombud. Finansinspektionens tillsyn riktas med andra ord mot Svensk Värdepappersservice som helt ansvarar för den rådgivning som de anknutna ombuden ägnar sig åt.

Gillar du att vi granskar finansbranschen?

- Vi värnar om oberoendet
- Vi får inget presstöd
- Vi läser inte in vårt innehåll

Stötta oss!

Har du koll på...

1. Att dina pengar inte tar slut före livet?
2. Att du inte betalar dolda avgifter för din förvaltning?
3. Vad din rådgivare gör och varför?
4. En kontaktperson för alla dina ekonomirelaterade frågor?

evida

Få våra tips, artiklar, avstojanden och guider i din mailkorg

Prenumerera!

MER PENGAR FÖR PENGARNA

Köp vår bok!

STOCKHOLMS TINGSRÄTT

INKOM: 2023-09-12
MÅLN: PMT 14007-23
AKTBIL: 6

FI om Primrose affärsmetoder: "x +

smaspararguiden.se/blogg/fin-om-primrose-affarsmetoder-inget-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ARTIKLAR OM OSS

produkter, dels Svensk Värdepappersservice som framför allt har tillstånd att ge investeringsrådgivning och förvalta kunders pengar. Under dessa tillstånd kan sedan andra bolag verka genom att bli anknutna som ombud. Finansinspektionens tillsyn riktas med andra ord mot Svensk Värdepappersservice som helt ansvarar för den rådgivning som de anknutna ombuden ägnar sig åt.


Summering av vår granskning av Primrose Partners

- Hälften av den årliga försäljningen på 3 miljarder kronor mot 4000 kunder är strukturerade produkter, alltså ca 1,5 miljarder. En produkttyp som kännetecknas av att vara komplex, riskabel och dyr.
- Avgifter och dolda kostnader för produkterna ligger enligt vår bedömning runt 20% av investerat kapital. Hälften av de strukturerade produkterna som säljs är inom den mest komplexa och riskfyllda kategorin. Snittavgifterna för den produktgruppen har legat så högt som 40% av investerat kapital och i värsta fall har hälften av sparkapitalet gått i avgifter. Finansinspektionen beskrev under ett seminarium 2014 avgiftsnivåer på 25-35% som "avarter" där "man inte gör annat än att lura konsumenterna".
- Det är inte några enstaka anknutna ombud som står för dessa problem. 35 av 49 ombud förmedlar strukturerade produkter.

Finansinspektionens kampanj mot värdslös rådgivning

FI har fått läsa vår granskning som bygger på det omfattande datamaterial som finns att tillgå från myndighetens egna granskning, och fått bemöta våra slutsatser. Men låt oss först göra en tillbakablick och följa myndighetens röda tråd.

- I 17 år har Finansinspektionen i sin årliga konsumentskyddsrapport lyft problem med hur rådgivning går till. Intressekonflikter har lett till att rådgivare hellre säljer dyrt sparande som gynnar dem själva än sunt sparande som är bra för konsumenterna.
- 2019 kom ett par banbrytande beslut från disciplinnämnden på Insuresec, branschorganet som reglerar, testar, licensierar och ibland sanktionerar försäkringsrådgivare. Rådgivarna tilldelades varningar av nämnden med följande motivering:



Så avslöjade vi allra -skandalen

Senaste artiklarna

Därför sänker regeringen inte den statliga inkomstskatten 2023-09-08

Vi söker styrelseledamot som kan media och marknadsföring 2023-09-07

Primrosegruppen hotar stämma Småspararguiden för våra granskningar 2023-09-05

Ingenting är säkert på lång sikt 2023-08-30

Länsförsäkringar Global Index finns hos de flesta banker 2023-08-26

Arkiv

Select Month

av nämnden med följande motivering:

"Strukturerade produkter är endast i undantagsfall lämpliga placeringsalternativ [...] till konsumenter. För att sådana produkter ska vara lämpliga krävs att kunden dels har tillräcklig finansiell förmåga att bära de aktuella riskerna, dels har tillräcklig kunskap och erfarenhet av sådana produkters egenskaper och då särskilt riskerna samt dessutom förstår vilka kostnader som är förenade med sådana produkter. Det är förmedlaren som har att visa att så är fallet. Kundens undertecknande av rådgivningsdokumentationen och en särskild försäkran har därvid inget större bevisvärde."

- Samma år uttalade sig dåvarande FI-chefen Erik Thedéen om besluten från disciplinnämnden som "glädjande" vid ett seminarium för rådgivarbranschen 2019: "Disciplinnämndens beslut är helt i linje med vår uppfattning och det är därför mycket bra att det nu blir tydligt att det är en del av god sed vid försäkringsdistribution. Vi ser det också som självklart att motsvarande praxis kommer att gälla vid bedömningen av vad som är god sed vid investeringsrådgivning", sa Erik Thedéen.
- 2020 drog Finansinspektionen in tillståndet för Exceed Capital och pekade på "stora, systematiska brister i rådgivningen".
- 2021 fortsatte myndigheten i samma anda och drog tillståndet för Nord Fondkommission. "ett tydligt exempel på oseriös rådgivning" löd beskedet på presskonferensen.
- I slutet av 2022 meddelade Finansinspektionen att SIP Nordic fått en varning och sanktionsavgift på 6,7 miljoner kronor för att inte ha sett till konsumenternas intressen i rådgivningen.



Småspararguidens montage

Vad har de sanktionerade bolagen gemensamt? Jo, de är bolag som har sålt strukturerade produkter.

FI om Primrose affärsmetoder: "i" x +

smaspararguiden.se/blogg/fi-om-primrose-affarsmetoder-ingen-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ▼ ARTIKLAR OM OSS ▼

Näst på tur: Svensk Värdepappersservice

Granskningen av Primrose dotterbolag följer en röd tråd där FI i flera år utrett olika misstänkta eller konstaterade missförhållanden bland finansmarknadens mindre aktörer. Just som Finansinspektionen avslutat sanktionsärendet mot SIP Nordic [berättade myndigheten att en ny undersökning öppnats mot Primroses bolag](#).

Vi har följt Finansinspektionens granskning och noterar att myndigheten har gjort två platsbesök, intresserat sig för kunders klagomål och avgiftsstrukturer för strukturerade produkter samt gjort stickprov bland kunddokumentationer. Fokusområdet känns igen från undersökningarna av Exceed, Nord Fondkommission och SIP Nordic.

FI: inga regelbrott

Utredningen av Primrose-koncernen slutar dock med ett antiklimax för de som hade hoppats på en sanering. Den 25 april 2023 meddelade Finansinspektionen att undersökningen mot Svensk Värdepappersservice avslutats "utan brister i förhållande till regelverket".

I Finansinspektionens undersökningspromemoria ges bakgrunden till granskningen av Svensk Värdepappersservice. Initialt väljer myndigheten att mörklägga en paragraf, men efter att vi begärt en omprövning får vi ut hela i klartext. Där framkommer att Svensk Värdepappersservice hör till det värsta FI sett:

Finansinspektionen kan konstatera att Svensk Värdepappersservice är det värdepappersbolag som efter ett antal av undersökningsgruppen fastställda kriterier utmärker sig. De kriterier som särskilt utmärkt sig är kunds ålder, förmedlad produkts riskklass samt produktens avgift. Det kan konstateras att Svensk Värdepappersservice, i förhållande till övriga värdepappersbolag som omfattades av informationsinsamlingen har:

- Störst antal anknutna ombud
- Flest klagomål på anknutna ombud enligt konsumentavdelningens klagomålsrapport
- Pensionsmyndigheten har mottagit många klagomål om dessa anknutna ombud

FI om Primrose affärsmetoden: "i" x +

smaspararguiden.se/blogg/fi-om-primrose-affarsmetoder-ingen-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ARTIKLAR OM OSS

- Störst antal transaktioner i hävstångsplacering
- Stort antal affärer på kunder med hög ålder
- Högt avgiftsuttag

Finansinspektionens undersökningspromemoria

Finansinspektionens kommentar på granskningen

Finansinspektionen svarar övergripande efter vår granskning att:

"I vår granskning (FI:s egen, reds. anm.) har vi att förhålla oss till de regelverk som finns."

Angående produktstyrningen hänvisar myndigheten till ett visserligen lovvärt men helt annat initiativ:

"Strukturerade produkter lämpar sig inte för den vanliga konsumenten. Från FI:s sida framhåller vi ofta att billiga indexfonder är ett bra alternativ för en vanlig konsument. Därför har vi också nyligen börjat publicera avgifterna för några av de populäraste fonderna för att öka prismedvetenheten hos konsumenterna."

Vi konstaterar att logiken haltar. En liknelse skulle vara att om Livsmedelsverket agerade som FI så skulle de alltså tillåta att råvgift salufördes som godis med motivet att man istället har ökat informationen om hur nyttigt det är med grönsaker.

Redan idag finns dessutom lagstiftning som FI kan luta sig mot. I lagen om finansiell rådgivning till konsumenter går att läsa:

Näringsidkaren skall i sin rådgivningsverksamhet iaktta god rådgivningssed och med tillbörlig omsorg ta till vara konsumentens intressen. Näringsidkaren skall anpassa rådgivningen efter konsumentens önskemål och behov samt inte rekommendera andra lösningar än sådana som kan anses lämpliga för konsumenten. Näringsidkaren skall avråda konsumenten från att vidta åtgärder som inte kan anses lämpliga med hänsyn till konsumentens behov, ekonomiska förhållanden eller andra omständigheter.

§5 Lag (2003:862) om finansiell rådgivning till konsumenter

FI om Primrose affärsmetoder: "fi" x +

smaspararguiden.se/blogg/fi-om-primrose-affarsmetoder-ingen-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ▼ ARTIKLAR OM OSS ▼

God rådgivningssed är alltså ett viktigt och dessutom dynamiskt begrepp. Som konstaterats i inledningen till den här artikeln slog såväl Insuresec och Finansinspektionen fast vad god rådgivningssed innebär 2019, vilket borde innebära ett slut för Primrose-koncernens metoder.

Trots det upprepar Finansinspektionen i sitt svar önskan om ny lagstiftning:

"Så sent som för en vecka sedan upprepade vår generaldirektör Daniel Barr att vi från FI:s sida gärna ser att en utredning kommer på plats om provisionsförbud. FI förespråkar en bred utredning som tar hänsyn till olika typer av affärsmodeller, t.ex. när intjäningen stannar inom samma koncern."

Återigen har vi svårt att följa logiken. Ett provisionsförbud hindrar inte i sig försäljningen av dyra, komplexa och riskfyllda sparprodukter. Ett provisionsförbud skulle i första hand påverka de stora bankernas vidareförsäljning av externa sparprodukter. Inget med ett provisionsförbud skulle hindra oseriösa finanskoncerner från att själva blanda ihop finansiellt råvgift och sälja det som hälsokost till intet ont anande privatpersoner.

Småspararguidens mest rimliga tolkning är alltså att FI anför ganska irrelevanta argument som skäl till att inte slå ner på affärsmetoder som exempelvis Primrose-koncernens. Detta trots att det rimligen borde finnas stöd i lagen för att stävja sparprodukter som säljs in i strid med god rådgivningssed.

För transparensens skull vill vi nämna att vi på Småspararguiden.se har varit i en [rättslig tvist med Kapitalgruppen](#) kring vår publicistiska granskning av deras verksamhet som senare [blev fälld](#) för otillbörlig marknadsföring. Kapitalgruppen är ett av de 49 anknutna ombuden till Svensk Värdepappersservice.

Den här artikeln finns och är kostnadsfri tack vare frivilliga ekonomiska bidrag från privatpersoner.

Vi står på din sida i finansdjungeln. Vi drar ner byxorna på finansaktörer som gynnar sig själva på kundernas bekostnad. Dessutom ger vi dig och

FI om Primrose affärsmetoder: 1 x +

smaspararguiden.se/blogg/fi-om-primrose-affarsmetoder-ingen-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ARTIKLAR OM OSS

andra begripliga, enkla och vetenskapligt förankrade råd om ekonomi, sparande och pensioner.

[Här kan du också bidra, genom tjänsten patreon.](#)

Du kan också välja att [stödja oss med ett engångsbelopp.](#)

OM FÖRFATTAREN

 **Patrick Siegbahn**

Patrick Siegbahn är ansvarig utgivare och grävande skribent för Småspararguiden.se, ekonomikrönikör i Expressen, tidigare riskexpert på Finansinspektionen och risk- och hedgefondanalytiker. Patrick jobbar också som rådgivare på Småspararguiden Rådgivning. [Läs mer om honom här.](#)

Tags: [Finansinspektionen](#), [Primrose Partners](#), [Småspararguiden granskar finansbranschen](#), [strivo](#), [strukturerad produkt](#), [strukturinvest](#), [svensk värdepappersservice](#)

« [Småspararguiden säljer rådgivningsverksamheten](#) [Siffran du måste kolla när du köper bostadsrätt](#) »

ÄVEN PÅ SMÅSPARARGUIDEN

<p>Vem tjänar på produktförsäkringar? 75% till försäkringsbolaget 60% till försäkraren</p> <p>Finansinspektionen: försäkra inte ditt ...</p> <p>för 7 månader sedan · 4 kom...</p> <p>Finansinspektionen har släppt en rapport med ett väntat och tydligt besked: ...</p>	<p>BUH!</p> <p>Skall man vara orolig för valutarisken i ...</p> <p>för 6 månader sedan · 2 kom...</p> <p>Svenska kronan har försvagats, vilket har gynnat globalfonderna. Skall man ...</p>	<p>Kommer p något åt r</p> <p>för ett år sec</p> <p>Förslag och instanser fi ränteavdrac</p>
--	---	--

2 Kommentarer [Logga in](#)

 Delta i diskussionen...

Fi om Primrose affärsmetoder: "fi" x +

smaspararguiden.se/blogg/fi-om-primrose-affarsmetoder-ingen-regelbrott/

Småspararguiden OBEROENDE RÅDGIVNING GUIDER ARTIKLAR OM OSS

2 Kommentarer 1 Logga in

Delta i diskussionen...

LOGGA IN MED ELLER REGISTRERA DIG PÅ DISQUS

D f t G Namn

• Dela Bästa Nyaste Äldst

Tomas Pettersson för 3 månader sedan
Hatten av att rakryggat gå på nästa tveksamhet inom finansbranschen!
Hoppas att ni står starkare nu än sist ❤️
0 0 Svarta • Dela >

Patrick Moderator → Tomas Pettersson för 3 månader sedan
Tack! Vi envisas med att fortsätta i samma anda som tidigare men står som sagt starkare nu.
0 0 Svarta • Dela >

Prenumerera Sekretess Sälj inte mina data DISQUS

f t G in

[Kontakt](#) | [Nyhetsbrev](#) | [Blogg](#) | [Donera](#) | [Synpunkter/fejanmälan/tips](#)
Småspararguiden Sverige AB © 2015-2022
Ansvarig utgivare: Patrick Siegbahn

HAMMARSKIÖLD

BILAGA 2 – BILAGA TILL JUSTERADE YRKANDEN

STOCKHOLMS TINGSRÄTT
PMD:F

INKOM: 2024-03-27
MÅLNR: PMT 14007-23
AKTBIL: 96

- A** *ANGÅENDE INLÄGGET: "FINANSRÅDGIVARENS KUNDER BETALAR 300 MNKR PER ÅR I HUTLÖSA KOSTNADER" (AKTBILAGA 5)*
- (a) Rubriken: "Finansrådgivarens kunder betalar 300 mnkr per år i hutlösa kostnader",
 - (b) Formuleringen: "Primrose-koncernen specialiserar sig på att sälja dyra och komplexa strukturerade produkter till konsumenter",
 - (c) Formuleringen: "För Primrose och dess affärspartners innebär det intäkter på 300 mnkr per år – mer än vad Allra-skandalen handlade om",
 - (d) Formuleringen: "Kunderna förlorar i storleksordningen 300 miljoner kronor per år på grund av hänvisningen till dessa problematiska produkter",
 - (e) Formuleringen: "Som en jämförelse kan nämnas skandalen kring finansbolaget Allra, där höga avgifter misstänks ha genererat över 100 miljoner kronor per år under perioden 2012-2016",
 - (f) Formuleringen: "Det finns många vittnesmål om vårdslös finansiell rådgivning hos myndigheternas klagomålsavdelningar", samt
 - (g) Underrubriken: "En parallell till Allraskandalen".
- B** *ANGÅENDE INLÄGGET: "FI OM PRIMROSE AFFÄRSMETODER: "INGET REGELBROTT" (AKTBILAGA 6)*
- (a) Formuleringen: "Vår granskning av kapitalförvaltningskoncernen Primrose visar på en systematisk försäljning av olämpliga produkter där kunderna förlorar 100-tals miljoner varje år",
 - (b) Formuleringen: " Där framkommer att Svensk Värdepappersservice hör till det värsta FI sett",
 - (c) Formuleringen: "En liknelse skulle vara att om Livsmedelsverket agerade som FI så skulle de alltså tillåta att rävgift salufördes som godis med motivet att man istället har ökat informationen om hur nyttigt det är med grönsaker",
 - (d) Formuleringen: "Som konstaterats i inledningen till den här artikeln slog såväl Insuresec och Finansinspektionen fast vad god rådgivningssed innebär 2019, vilket borde innebära ett slut för Primrose-koncernens metoder",

HAMMARSKIÖLD

- (e) Formuleringen: "Inget med ett provisionsförbud skulle hindra oseriösa finanskoncerner från att själva blanda ihop finansiellt rävgift och sälja det som hälsokost till intet ont anande privatpersoner", samt
 - (f) Formuleringen: "Småspararguidens mest rimliga tolkning är alltså att FI anför ganska irrelevanta argument som skäl till att inte slå ner på affärsmetoder som exempelvis Primrose-koncernens. Detta trots att det rimligen borde finnas stöd i lagen för att stävja sparprodukter som säljs in i strid med god rådgivningssed."
- C *ANGÅENDE INLÄGGET "TOPP FEM SKITPRODUKTERNA PÅ FINANSMARKNADEN 2022" (AKTBILAGA 7)*
- (a) Rubriken: "Topp fem skitprodukterna på finansmarknaden",
 - (b) Formuleringen: "Se upp för [...] Strivos [...] strukturerade produkter och premiepensionsrådgivning",
 - (c) Formuleringen: "Trots denna breda och välkända kritik finns det fortfarande bolag som livnär sig på att lura in konsumenter i dessa produkter",
 - (d) Formuleringen: "Vi ser samma problematiska beteende och samma problematiska produkter som Exceed och Nord Fondkommission sålt", samt
 - (e) Formuleringen: "Många konsumenter har drabbats av höga avgifter, försäljning med intressekonflikter och för högt risktagande."
-



Hur man överklagar

Dom i tvistemål, Patent- och marknadsdomstolen

PMD-02

Vill du att domen ska ändras i någon del kan du överklaga. Här får du veta hur det går till.

Överklaga skriftligt inom 3 veckor

Ditt överklagande ska ha kommit in till domstolen inom 3 veckor från domens datum. Sista datum för överklagande finns på sista sidan i domen.

Överklaga efter att motparten överklagat

Om ena parten har överklagat i rätt tid, har den andra parten också rätt att överklaga även om tiden har gått ut. Det kallas att anslutningsöverklaga.

En part kan anslutningsöverklaga inom en extra vecka från det att överklagandet har gått ut. Ett anslutningsöverklagande måste alltså komma in inom 4 veckor från domens datum.

Ett anslutningsöverklagande upphör att gälla om det första överklagandet dras tillbaka eller av något annat skäl inte går vidare.

Så här gör du

1. Skriv Patent- och marknadsdomstolens namn och målnummer.
2. Förklara varför du tycker att domen ska ändras. Tala om vilken ändring du vill ha och varför du tycker att Patent- och marknadsöverdomstolen ska ta upp ditt överklagande (läs mer om prövnings-tillstånd längre ner).

3. Tala om vilka bevis du vill hänvisa till. Förklara vad du vill visa med varje bevis. Skicka med skriftliga bevis som inte redan finns i målet.

Det är inte säkert att du kan lägga fram nya bevis. Vill du göra det ska du förklara varför du inte lagt fram bevisen tidigare.

Vill du ha nya förhör med någon som redan förhörts eller en ny syn (till exempel besök på en plats), ska du berätta det och förklara varför.

Tala också om ifall du vill att motparten ska komma personligen vid en huvudförhandling.

4. Lämna namn och personnummer eller organisationsnummer.
Lämna aktuella och fullständiga uppgifter om var domstolen kan nå dig: postadresser, e-postadresser och telefonnummer.
Om du har ett ombud, lämna också ombudets kontaktuppgifter.
5. Skriv under överklagandet själv eller låt ditt ombud göra det.
6. Skicka eller lämna in överklagandet till Patent- och marknadsdomstolen. Du hittar adressen i domen.

Vad händer sedan?

Patent- och marknadsdomstolen kontrollerar att överklagandet kommit in i rätt tid. Har det kommit in för sent avvisar domstolen överklagandet. Det innebär att domen gäller.

Om överklagandet kommit in i tid, skickar domstolen överklagandet och alla handlingar i målet vidare till Patent- och marknadsöverdomstolen.

Har du tidigare fått brev genom förenklad delgivning, kan även Patent- och marknadsöverdomstolen skicka brev på detta sätt.

Prövningstillstånd i Patent- och marknadsöverdomstolen

När överklagandet kommer in till Patent- och marknadsöverdomstolen tar domstolen först ställning till om målet ska tas upp till prövning.

Patent- och marknadsöverdomstolen ger prövningstillstånd i fyra olika fall.

- Domstolen bedömer att det finns anledning att tvivla på att Patent- och marknadsdomstolen dömt rätt.
- Domstolen anser att det inte går att bedöma om Patent- och marknadsdomstolen har dömt rätt utan att ta upp målet.
- Domstolen behöver ta upp målet för att ge andra domstolar vägledning i rätts-tillämpningen.
- Domstolen bedömer att det finns synnerliga skäl att ta upp målet av någon annan anledning.

Om du *inte* får prövningstillstånd gäller den överklagade domen. Därför är det viktigt att i överklagandet ta med allt du vill föra fram.

Vill du veta mer?

Ta kontakt med Patent- och marknadsdomstolen om du har frågor. Adress och telefonnummer finns på första sidan i domen.

Mer information finns på www.domstol.se.