

Justitiedepartementet

## **Remissvar över betänkandet SOU 2023:38 Ett förstärkt konsumentskydd mot riskfylld kreditgivning och överskudsättning**

### ***Sammanfattning***

Sambla Group AB delar många av de förslag som utredningen presenterar. Överskudsättningen är ett omfattande problem i Sverige. Vår affärsidé bygger på att hjälpa den enskilde konsumenten att sänka sina låneräntor och sin månatliga kostnad. Den huvudinvändning vi har mot utredningens förslag handlar om provisionsbaserad försäljning, då konsekvensen av utredningens förslag sannolikt innebär att vår personliga rådgivning försvinner. Det drabbar främst den enskilde konsumenten. Vi vill också skicka med en uppmaning när det gäller den föreslagna regleringen av marknadsföring, att säkerställa att denna inte stryker möjligheten för kunder att kunna göra rätt val bland olika aktörer.

### **Finns behov av ytterligare åtgärder för att skydda konsumenter mot marknadsföring av krediter (avsnitt 8.7.1)**

Sambla Group AB ser ett behov av att förtydliga de regler som gäller för marknadsföringen av krediter, men det är viktigt att de inte försvårar möjligheten för oss och andra att informera på ett sätt som når ut till konsumenterna. För vår affär är det avgörande att vi har möjlighet att nå ut till människor på ett intressant sätt. Vi tror att en konkurrensutsatt låneemarknad är det bästa för konsumenterna – för det är så räntorna kan pressas ned – och en sådan förutsätter en professionell marknadsföring.

### **Ett krav på utförande av ersättningssystem (avsnitt 8.7.6)**

Sambla Group AB är medveten om att utredningens syfte är att komma åt ohederlig försäljning. Den ambitionen delar vi. Men det är fel att ta bort provisionsbaserade ersättningar för säljare/rådgivare. I praktiken riskerar ett sådant beslut att leda till att den personliga rådgivning som många konsumenter har ett stort behov av försvinner. De stora förlorarna blir låntagarna. Både att ta lån och omförhandla villkor är en stor sak för de flesta konsumenter. För den enskilde konsumenten är det svårt att förhandla räntor med storbankerna, vi erbjuder därför en möjlighet för storbankerna och andra långivare att konkurrera om kunderna genom att erbjuda en lägre ränta och månadskostnad istället. Att i denna process få stöd av en rådgivare är oerhört viktigt för många. Det är vårt jobb att stötta i förhandlingen om räntorna. Och tillsammans med andra aktörer inom vår bransch har vi också lyckats att pressa ner räntorna för många låntagare.

Säljbranschens ersättningssystem bygger på provision. Så i stället för att ta bort möjligheten till den rådande ersättningsmodellen, tror vi det är bättre att ställa tydliga krav på hur kunder approcheras. Sambla Group AB har ett tydligt regelverk för att våra rådgivare alltid ska agera i kundens intresse. Ett framgångsrikt rådgivningssamtal för en säljare hos Sambla Group AB innebär att kunden erbjudits en lägre ränta och en lägre månatlig lånekostnad. Vi

har också tagit bort skallsälj (dvs att en säljare ringer kunder som ej bitt om samtal), som varit en liten del av vår verksamhet och som främst använts i utbildande syfte.

Sambla Group AB:s affärsidé handlar om att erbjuda människor en möjlighet att samla sina olika lån till ett, och till en lägre ränta och en mer hanterlig månadskostnad. Vi erbjuder både personlig rådgivning och möjligheten för våra kunder att själva digitalt ansöka om att samla sina lån. I snitt sänker våra rådgivare kundernas ränta med 2,7 procentenheter, jämfört med 2,2 procentenheter i räntesänkning för den som själv nyttjar denna tjänst digitalt. Vår personliga rådgivning innebär en omfattande skillnad och förbättring av räntan för den enskilde. Ett framgångsrikt kundsamtal för våra rådgivare är alltså när de lyckas sänka räntan. Och de stora vinnarna av våra rådgivares arbete är de enskilda konsumenterna som får lägre ränta och en mer hanterlig månadskostnad. Detta är särskilt viktigt i dessa tider.

Sambla Group AB är unikt i branschen med personlig rådgivning. Vi har den för vi vet att den gynnar den enskilda konsumenten. Flera av våra konkurrenter, saknar denna tjänst, och välkomnar därför borttagen provision, som i praktiken riskerar leda till att tjänsten försvinner. Med vår personliga rådgivning får kunder en än mer hanterlig månadskostnad för sina lån, den vill vi kunna erbjuda även i fortsättningen.

Per Österström, vd  
Sambla Group AB