

Flyttrapport 2026



Alecta

Innehållsförteckning

Flyttrapport 2026	1
Innehållsförteckning	2
Varför en flyttrapport?	3
Om tjänstepension	3
Sammanfattning	4
Flyttundersökning om tjänstepension	5
Del 1: Har jag flyttat min tjänstepension?	5
Del 2: Hade jag garantier?	8
Del 3: Äh, jag frågar ChatGPT!	11
Flyttmarknaden	13
Mer information	15

Varför en flyttrapport?

Vi ser rätten att flytta som något naturligt och positivt. Flytträtten som infördes inom ITP 2007 är viktig för att ge de försäkrade möjlighet att välja hur deras tjänstepension ska förvaltas samt i vilket bolag. En flytt ska ske med medvetenhet och kunderna ska ges möjlighet att värdera risk, pris och produktval likväl som de behöver förstå vad det är för något de lämnar.

Syftet med vår flyttundersökning om tjänstepension är främst att visa just det: hur medvetna kunderna är om att de har genomfört en flytt av sin tjänstepension och vad deras skäl till att flytta har varit. Eftersom Alecta är förvalsbolag inom både ITP och FTP är det naturligt att vi ser en högre andel kunder som flyttar ut än in.

Årets undersökning innefattar de som flyttat till eller från Alecta under 2025 och som vi har mejladress till. Undersökningsperioden var mars 2025 till och med februari 2026, med totalt 1 093 svarande. Som komplement till vår kvantitativa undersökning har Novus genomfört en mindre kvalitativ undersökning i februari 2026 med kunder som flyttade till eller från Alecta under 2025.

Om ITP tjänstepension

ITP 1 heter tjänstepensionen som privatanställda tjänstemän födda 1979 eller senare får. Det är en premiebestämd pension, vilket innebär att arbetsgivaren lovar medarbetaren en viss storlek på inbetalningen (premien) varje månad. Som standard placeras hela ITP 1-premien i traditionell försäkring, men pensionsspararen kan välja att dela premien i tre delar. Minst 50 procent måste enligt ITP-avtalet placeras i traditionell försäkring. Resterande 25 + 25 procent kan placeras antingen i traditionell försäkring eller i fondförsäkring. Allt kapital är flyttbart.

ITP 2 heter tjänstepensionen för de privattjänstemän som är födda 1978 eller tidigare. Den är huvudsakligen förmånsbestämd, vilket betyder att arbetsgivaren lovar medarbetaren en viss pensionsnivå som bestäms utifrån medarbetarens lön och tjänstetid. En mindre del av ITP 2 heter ITPK och är premiebestämd. Premien är normalt 2 procent av den anställdas lön. ITPK-premien kan placeras antingen i traditionell försäkring eller i fondförsäkring. Kapitalet är också flyttbart, och flyttas då i sin helhet till antingen traditionell försäkring eller fondförsäkring.



Sammanfattning

De största utmaningarna på flyttmarknaden handlar inte om bristen på alternativ. Det är snarare så att pensionssparande i allmänhet, och tjänstepension i synnerhet, är svårt att förstå. I praktiken begränsar detta spararnas valmöjligheter. Trots detta finns en grupp som håller sig aktiva och pålästa. Men utan lättillgänglig information och tydlig kommunikation blir glappet mellan de aktiva och de inaktiva än större. Detta är tydligt – framför allt bland de som flyttat ut från Alecta. Många av dem uppger att de inte vet om att de flyttat.

Andra som flyttat visste inte att de gav upp garantier. Vissa svarar till och med att de inte flyttat alls, trots att de bevisligen har gjort det. Å andra sidan ser vi att när spararna förstår sambandet mellan avgifter, avkastning och risk och får stöd att fatta informerade beslut så ökar både engagemang och upplevd trygghet. Här har branschen ett gemensamt ansvar att visa, förklara och tydliggöra potentiellt komplexa produkter och upplägg.

I slutändan är det avgörande för ett långsiktigt hållbart tjänstepensionssystem att kundmakt inte bara är en rättighet utan en reell möjlighet. För det krävs att spararna kan fatta välgrundade beslut, att de förstår vad de har och vad de får efter en eventuell flytt – och att de är medvetna om när en flytt av tjänstepensionen har skett.



Flyttundersökning om tjänstepension



Del 1: Har jag flyttat min tjänstepension?

Många av de svarande upplever pensionsinformation som svår och otydlig, vilket skapar osäkerhet. Det präglar även beslutsprocessen – särskilt bland de som flyttar ut. När vi tittar på svaren över tid framträder ett tydligt mönster: Andelen som upplever osäkerhet har ökat bland de som flyttar ut. Fler av de som flyttat ut svarar *Vet ej* på frågan om hur flytten gick till, *vem* som väckte tanken på flytt och ifall de *genomfört någon jämförelse före flytt*.

Det här indikerar att beslutet inte alltid är fullt ut förankrat hos individen själv. Här finns ett behov av mer information och kommunikation. Svenskt Kvalitetsindex (SKI) drar en liknande slutsats i sin rapport Sverigekollen 2025: Det räcker inte med självservice när frågorna blir komplexa eller konsekvenserna av valet för stora.

Del 1: Har jag flyttat min tjänstepension?

Färre medvetna om utflytt

I undersökningen framkommer att nästan alla som flyttat in till Alecta är medvetna om att de flyttat sin tjänstepension. Av de som flyttat ut är det nästan var fjärde som svarat att de inte har flyttat eller inte vet. I AMF:s Flyttrapport 2025 är utfallet i princip detsamma: 27 procent av alla som flyttat ut från AMF *vet inte om att de flyttat*.

Vi ser även en tydlig pandemieffekt under 2021 och 2022. En stor andel av alla tjänstemän arbetade hemifrån och vår undersökning visar högre medvetandegrad dessa år samt året efter.

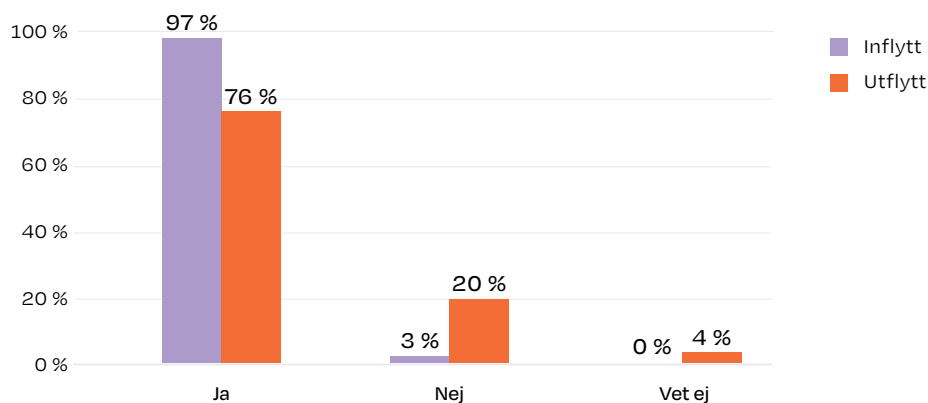
För arbetarna i AMF:s undersökning var det snarare tvärtom: en lägre med-

vetenhet under de två pandemiåren, då arbetarna hade liten till ingen möjlighet att arbeta hemifrån.

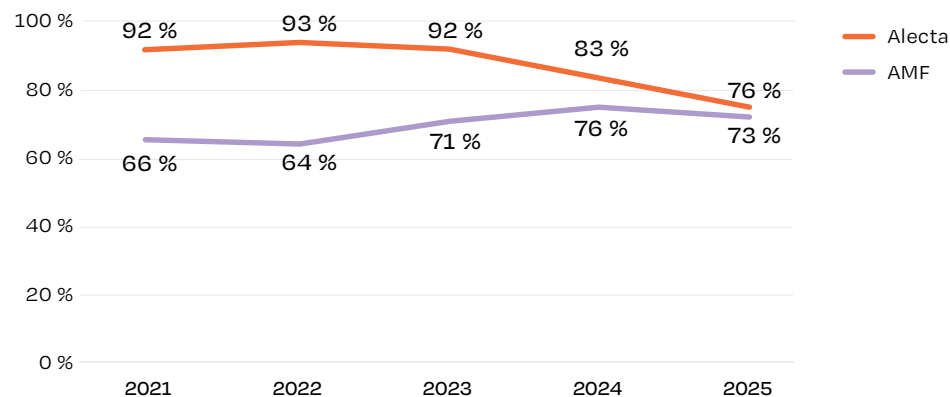
En slutsats ligger nära till hands: enklare information i fler kanaler, anpassat för målgrupp – det hade hjälpt fler att bli medvetna om och förstå sin tjänstepension. Vissa svarande anger att den information som finns idag inte upplevs som användbar i beslutssituationen. Det gäller framförallt de som har valt att flytta ut.

Enklare och mer transparent kommunikation skulle kunna minska osäkerheten, öka förståelsen – och öka förtroendet, både för enskilda pensionsbolag och för branschen i stort.

Har du flyttat din tjänstepension senaste året?



Medvetandegrad utflyttade kunder



Del 1: Har jag flyttat min tjänstepension?

Vem gör flytten?

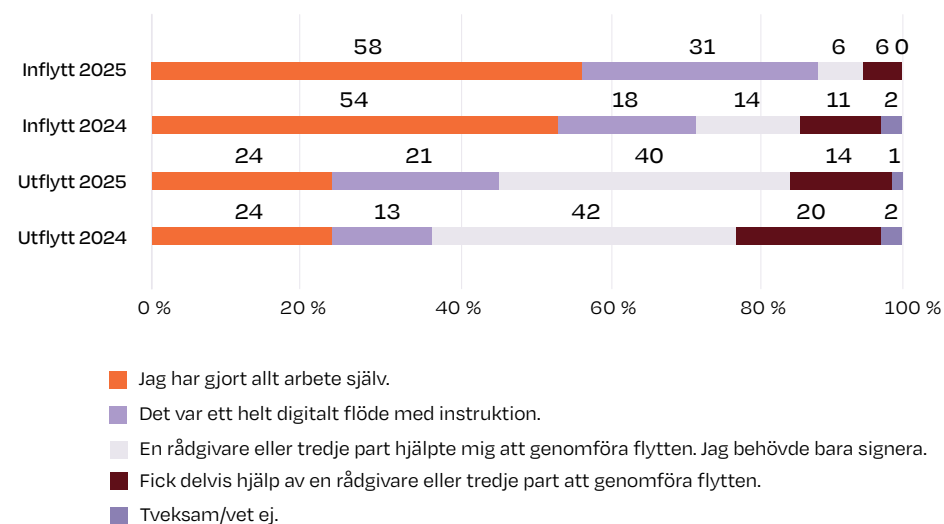
När det gäller genomförandet av flytten ser vi en tydlig skillnad mellan de som flyttat in och de som flyttat ut i deras svar:

- Mer än 50 procent av de som flyttat ut har tagit hjälp, varav en majoritet bara signerat. Motsvarande siffra för de som flyttat in är lite mer än 1 av 10.
- Nästan 60 procent av de som flyttat in till Alecta svarade att de gjort arbetet själv. Motsvarande siffra för de som flyttat ut är knappt 1 av 4.

AMF:s Flyttrapport 2025 visar att 8 av 10 får hjälp att genomföra flytten, ofta genom att *bara behöva signera*. Motsvarande siffra i Alectas undersökning är att drygt 5 av 10 fått hjälp att genomföra flytten och största andelen av dessa svarade att de *bara behövde signera*. AMF lyfter i sin rapport att detta kan vara ett problem ur ett konsumentperspektiv, då det ökar risken för att kunden varken förstår vad som sker eller varför. Svaren i våra intervjuer tycks stödja den tesen. Flera av de medverkande anger att de helt enkelt suttit i ett möte med en bankman eller rådgivare och tagit beslutet där och då. Detta tyder på att flyttbeslutet var långt mer impulsivt för denna grupp.

Har man tagit ett flyttbeslut man ångrar finns en ångerperiod på 10 dagar inom ITP. Senare i år ändras detta, enligt ett beslut från avtalsparterna. Från slutet av augusti kommer det i stället krävas en bekräftelse inom 14 dagar via inloggning med bank-id eller blankett för alla flyttar. Om kunden inte bekräftar flytten så genomförs den heller inte. Är man helt säker kan man bekräfta direkt och därigenom snabba på processen.

Hur skedde själva genomförandet av flytten (%)?



Del 2: Hade jag garantier?



Det kan finnas många skäl till att man väljer att flytta sin tjänstepension. Vissa vill ha chans till bättre avkastning genom att ta högre risk, andra föredrar att flytta till något tryggare. Trots att skälen skiljer sig ganska mycket går det ändå att se mönster och dra vissa slutsatser av dem.

Bland de som flyttar in är det främst lägre avgifter och mer trygghet som anges som skäl, medan de som flyttat ut drivs av förhoppningar om högre avkastning och påverkan från rådgivare. Att få en bättre överblick kvalar in på topp-3 för båda grupperna. I svaren från intervjuerna framkommer att överblicken handlar om att känna kontroll, snarare än att man har en egen investerings- och sparstrategi.



Del 2: Hade jag garantier?

Skäl till inflytt:

- Lägre avgifter
- Mer trygghet
- Bättre överblick

De som flyttat in anger alltid mer än ett skäl att flytta (och väldigt få externa motiv), vilket tyder på ett mer eget informationssökande och resonerande. Svaren i intervjuerna följer samma mönster.

Skäl till utflytt:

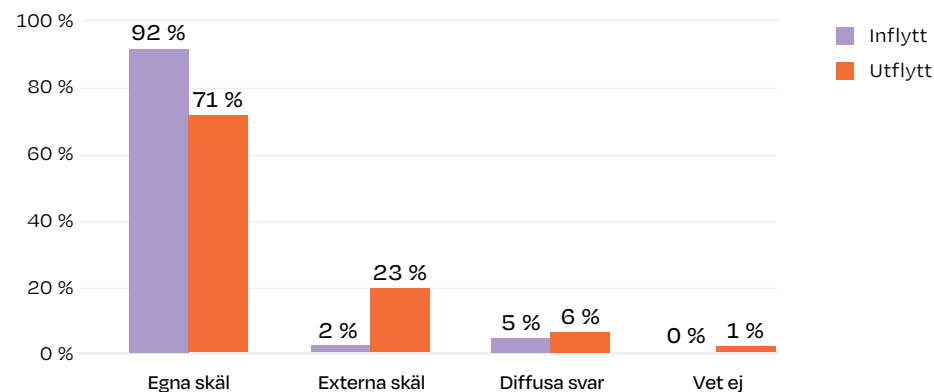
- Högre avkastning
- Bättre överblick
- Rådgivare

De som flyttat ut anger i högre grad externa skäl till flytt, vilket kan indikera att de själva inte alltid tagit ställning till produktval. Det ökar risken för att avgift och avkastning inte värderats på rätt sätt för just deras livssituation.

Många anger att de fått råd, vilket i sig kan vara bra. Däremot visar intervjuerna att det oftast inte är missnöje som varit drivkraften bakom flytten och över lag kan man ifrågasätta om rådgivningen alltid är objektiv.

På det spåret har Finansinspektionen (FI) inlett en granskning för att se om försäkringsförmedlare följer reglerna om rådgivning och distribution av sparprodukter.

Anledning till flytt



Egna skäl: Pensionsförberedelse, Lägre avgifter, Högre hållbarhet, Överblick/samla pension, Högre avkastning, Byta sparform
Externa skäl: Rådgivare, Ta del av erbjudande från bank eller försäkringsbolag, Facket
Diffusa svar: Slippa välja själv, Annat

Del 2: Hade jag garantier?

Vad har jag – och vad får jag?

Avgifter och avkastning förekommer ofta i fritextsvaren i vår undersökning – men sällan var för sig. I stället uttrycks en osäkerhet kring sambanden mellan dessa begrepp. Vad betalar jag för, vad får jag och vilka risker tar jag egentligen?

Även i AMF:s Flyttrapport 2025 framgår att det finns en ökad oro för avgifternas påverkan på pensionssparande. De svarande i vår undersökning går på samma linje: de vill veta exakt vad de betalar för och få tydligare redovisning av avkastningen. Flera uttrycker också att de vill ha konkreta exempel i kronor och ören snarare än i procent, samt en jämförbar statistik över tid.

Garantier är ett annat svårt ämne. Mot slutet av undersökningen ger vi en tydlig beskrivning av vad tjänstepensionens olika sparformer innebär. Därefter följer fritextsvar. Flera av de som flyttat ut anger då att de inte hade förstått att de haft en garanti i sin traditionella försäkring hos Alecta, vilket tydligt signalerar bristen på förståelse i kombination med otydlig information.

Motsatta svar – i samma undersökning

Gräver vi djupare hittar vi ännu fler tecken på att det är svårt med tjänstepension. Frågan *När du valde att flytta tjänstepensionen, vad ville du då få för sparande?* hade tre konkreta alternativ: högre risk, lägre risk och garanti. Hyfsat tydligt, eller hur?

Men när vi sedan jämförde svaren på den frågan med *Vilken eller vilka av dessa två sparformer föredrar du för din tjänstepension?* framkommer ett märkligt mönster: helt motsatta svar. Till exempel är det förvånande många, mer än 1 av 10, som först svarat att de vill ha mer trygghet och garantier och sedan anger att de föredrar fondförsäkring. Denna förskjutning ser man även i de andra svarsalternativen.

Det här är inte slumpmässiga avvikelser – en betydande andel svarande landar i en annan sparform än vad deras initiala ambition antytt. Frågan om sparande bygger på värdeord: trygghet, risk och engagemang, medan frågan om sparform innefattar produktkategorierna Traditionell försäkring och Fondförsäkring (med beskrivande text). Här blir glappet i kunskap och förståelse för produkterna väldigt tydligt. Detta framkommer även i AMF:s Flyttrapport 2025. Dessutom var det många i vår undersökning, upp till 40 procent i vissa kombinationer av svarsalternativ, som svarade *Tveksam/Vet ej*.

Allt detta visar på ett behov av pedagogik. Det räcker inte att beskriva sparformerna tekniskt. Vi behöver hjälpa sparare att förstå hur deras egen riskvilja, trygghetsbehov och engagemang faktiskt översätts i konkreta produktval.



Del 3: Äh, jag frågar ChatGPT!

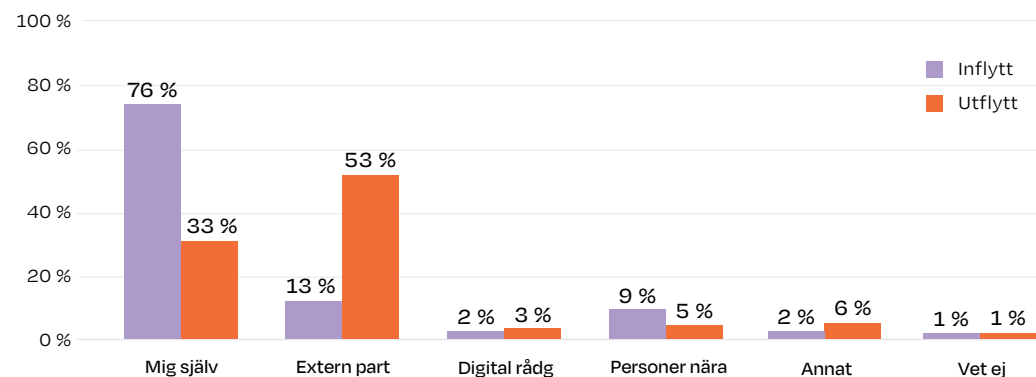
Vår undersökning visar att kunderna har ett behov av lärande. Det visar även intervjuerna. SKI drar samma slutsats i Sverigekollen 2025. De konstaterar även att när information saknas "uppfattas det som brist på omtanke". Mot den bakgrunden blir det av yttersta vikt för enskilda bolag och branschen i stort att möjliggöra och underlätta lärande, för att bygga förtroende på sikt.

Utöver lärande finns en uttalad efterfrågan på mer individanpassad rådgivning, framför allt hos de som flyttat ut. Dessa personer svarar oftare att det är externa faktorer som påverkat dem, såsom rådgivning och/eller erbjudanden från rådgivare, bank eller försäkringsbolag i både beslutsprocessen och själva genomförandet – något som har ökat över tid. Samtidigt har det egna initiativet till flytt minskat kraftigt hos de som flyttar ut. Svaren i intervjuerna bekräftar dessa trender.

De som flyttat ut anger också att de är betydligt mindre aktiva med sin pension än de som flyttat in och av den anledningen kan vara mer beroende av rådgivare. Kanske gör det att de inte heller ifrågasätter de råd de får. Vi ser det som extra viktigt att rådgivning inte sker på ett sådant sätt att det riskerar att minska individens delaktighet och förståelse – oavsett syfte och vem det är som rådgives.

I och med att det är många av de som flyttat ut som har tagit hjälp i hela eller delar av processen så skulle detta kunna vara en del av förklaringen till varför medvetenheten om att ha genomfört en flytt av sin tjänstepension endast är 76 procent.

Tanke på flytt väcktes av...



Extern part är: Banker, rådgivare och andra försäkringsbolag. Personer nära är: Familj, vänner och kollegor.

Del 3: Äh, jag frågar ChatGPT!

Ett spännande resultat av undersökningen är att 11 procent av de som flyttat in till Alecta svarat att de tagit hjälp av ChatGPT i sin jämförelse av alternativ inför flytten av tjänstepension.

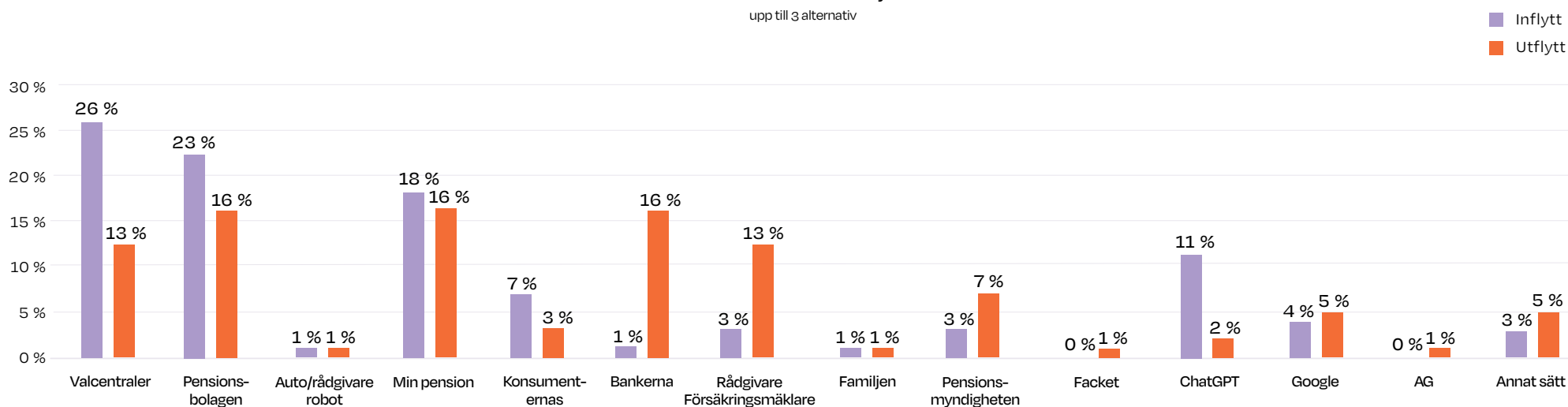
Många av de svarande föreslår att pensionsbolagen bör erbjuda kurser och utbildningsmaterial, särskilt online, för att öka förståelsen för pensionsfrågor. Enligt SKI är det många som uppfattar att information saknas, när så kanske inte alls är fallet.

Det kan vara så att de inte hittar den och om de hittar den kanske de inte fullt ut förstår informationen som finns. Det ligger nära till hands att dra paralleller till det ökade användande av ChatGPT – ett verktyg som efterliknar mänsklig kommunikation, men inte alltid återger information på ett korrekt sätt.

Genom att tillhandahålla riktiga resurser skulle bolagen kunna hjälpa sina kunder att känna sig mer trygga i sina val.

Var söktes information för jämförelsen?

upp till 3 alternativ



Flyttmarknaden



De senaste åren har kapitalet som flyttas ökat kraftigt, både det som flyttas via valcentral och det som flyttas utanför.

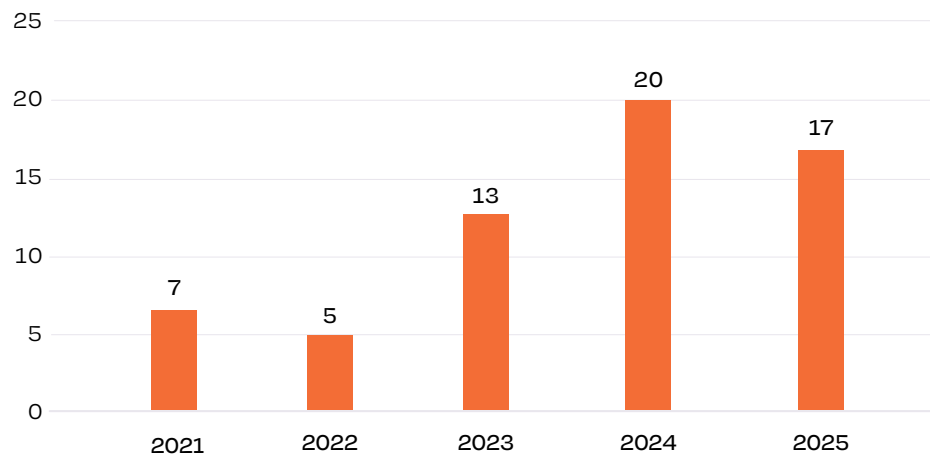
Det tyder på att tyngdpunkten i konkurrensen mellan bolagen håller på att förskjutas från premierna som arbetsgivarna betalar, till en fight om det flyttbara kapitalet. Under 2025 motsvarade kapitalflyttarna hälften av alla inbetalda premier till konkurrensutsatta tjänstepensioner: 100 miljarder kronor flyttades medan 198 miljarder betalades in i premier.

Det samlade kapitalet fortsätter att växa, vilket betyder allt mer pengar att konkurrera om för bolagen som erbjuder tjänstepensioner. Det betyder också att pensionsbolag, banker och försäkringsförmedlare kan få starkare incitament för att påverka kunder att flytta.

Flyttmarknaden

Inledda flyttar av ITP-kapital (mdkr)

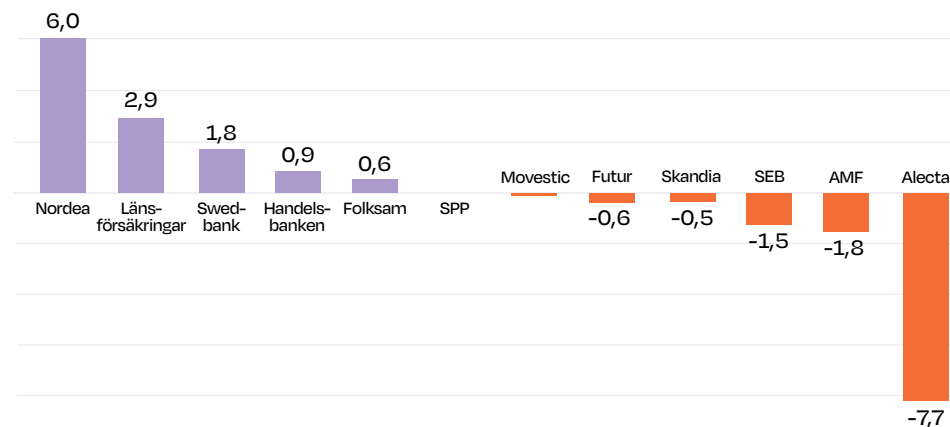
Källa: valcentralen Collectum



Kapitalflyttarna inom ITP, som görs via valcentralen Collectum, växte kraftigt i slutet av 2023 och kulminerade under 2024. Därefter har volymerna fallit tillbaka. Diagrammet ovan bygger på statistik över inledda flyttar och ökningen 2023 handlar till största delen om kapitalflyttar som påbörjades i slutet av året efter den senaste upphandlingsperioden.

Kapitalflytt netto per bolag inom ITP (mdkr)

Inledda flyttar till och från respektive bolag under 2025. Källa: valcentralen Collectum



Mot bakgrund av att Alecta är förvalsbolag inom ITP är det naturligt att flertalet av de kapitalflyttar som görs går till de andra upphandlade bolagen. Nettot av flyttarna till och från Alecta som inleddes under 2025 var minus 7,7 miljarder kronor. För Nordea handlar det istället om en nettoökning av ITP-kapitalet med 6 miljarder kronor.

ITP är en del av valcentralens marknad. Bolagen som är med har valts ut i en tuff upphandling och det finns knappast utrymme att erbjuda flyttprovisioner. Därför borde förutsättningar finnas för att kapitalflyttar bara görs av kunder som tänkt efter ordentligt.

Kontaktperson:

Catharina Hartsö

catharina.hartso@alecta.se

Mer information:

[Avtalat.se](https://www.avtalat.se)

[Collectum.se](https://www.collectum.se)

[Minpension.se](https://www.minpension.se)

[Pensionsmyndigheten.se](https://www.pensionsmyndigheten.se)

[Svenskforsakring.se](https://www.svenskforsakring.se)

[Kvalitetsindex.se \(SKI\)](https://www.kvalitetsindex.se)

Andra rapporter:

[AMF Flyttrapport 2025](#)

[AMF "Många har dåligt pensionssamvete i onödan" \(2026\)](#)

[Pensionsmyndigheten "Flytt av tjänstepension i och med förhandling om bolån" \(2026\)](#)

[SKI Sverige-kollen 2025 \(2026\)](#)

[Finansinspektionen Ersättningar och intressekonflikter hos svenska försäkringsförmedlare" \(2025\)](#)



Alecta

Alecta är förvaltare av tjänstepension sedan 1917. Vårt uppdrag är att ge kollektivavtalade tjänstepensioner så stort värde som möjligt för både våra företags- och privatkunder.

Det gör vi genom god avkastning, bra kundservice och låga kostnader.

Vi förvaltar drygt 1 400 miljarder kronor åt våra ägare som är 2,9 miljoner privatkunder och 37 000 företagskunder.