



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Erik Friman

Spelaragentens intressekonflikt

- En studie av agentens lojalitet gentemot spelaren i ljuset av Svenska Fotbollförbundets nya reglemente

JURM02 Examensarbete

Examensarbete på juristprogrammet
30 högskolepoäng

Handledare: Boel Flodgren

Termin för examen: period 1 VT2018

Innehåll

SUMMARY	1
SAMMANFATTNING	3
FÖRORD	5
FÖRKORTNINGAR	6
1 INLEDNING	7
1.1 Bakgrund	7
1.2 Syfte och frågeställningar	8
1.3 Avgränsning	9
1.4 Metod och material	10
1.5 Begreppsanvändning	12
1.6 Forskningsläge	13
1.7 Disposition	14
2 SPELARAGENTEN	16
2.1 Den idrottsliga arenan	16
2.1.1 Idrottens samhällsposition	16
2.1.2 Idrottens autonomi	16
2.1.3 Idrottens kommersialisering	17
2.2 Spelaragenternas inträde på den idrottsliga arenan	17
2.3 Fotbollens spelaragenter	18
2.3.1 Behovet av agenter inom fotbollen	18
2.3.2 Agentens uppdrag och roll	19
2.3.3 Agentens ersättning	19
3 AGENTUPPDRAGET	21
3.1 Konflikter mellan spelare och agenter	21
3.2 Analys av uppdragets beskaffenhet	22
3.2.1 Agentens intressekonflikt	22
3.2.2 Agentens möjlighet till illojalt agerande	23
3.2.3 Principal-agent problemet	24
3.3 Kommentarer	24

4	REPRESENTATIONSAVTALET	27
4.1	Avtalets utformning och innebörd	27
4.2	Analys av avtalet	28
4.2.1	Är avtalet ett standardavtal?	28
4.2.2	Analys av avtalet utifrån 36 § AvtL	29
5	SVFF:S NYA REGLEMENTE	32
5.1	Tidigare regelverk för agenter	32
5.2	Införandet av ett nytt reglemente	33
5.3	Det nya reglementets utformning och innebörd	34
5.4	Analys av reglementet	35
6	MELLANMANSRÄTTSLIGA REGLER	37
6.1	Spelaragenten som mellanman	37
6.2	Uppdragstyp	37
6.3	Uppdragstagarens skyldigheter	39
6.4	Kommentar om reglernas inverkan på agentuppdraget	42
7	SPELARAGENTENS LOJALITETSPLIKT	43
7.1	En allmän lojalitetsplikt	43
7.2	Agentuppdragets lojalitetsplikt	44
7.2.1	Handelsbalkens regler	44
7.2.2	Analogier	45
8	ANALYS	48
	BILAGA A	50
	KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING	52
	RÄTTSFALLSFÖRTECKNING	58

Summary

With the commercialization of sport, new needs were created, thus allowing new participants to take part in the sports arena. One of these was the player agent, which today occurs in virtually all commercialized sports. The commercialization within football occurred mainly during the 1990s, where an increased amount of money and interests, in combination with the revolutionary Bosman ruling 1995, caused an explosive increase in the number of agents within the industry. The great need for agents that arose was based mainly on the advantage clubs had previously had over players during negotiations, which was now eliminated due to players being represented by an agent. This meant, in turn, that what was previously a double-sided relationship between the club and the player now developed into a tripartite relationship with the agents entering the football market. Negotiations previously held between the player and the club are today affected by the agent's influence as intermediary between the former two actors.

However, this development has not been without problems, since major criticisms have recently been directed at player agents, whose line of business today is largely associated with corruption and secrecy. This culminated in the police's new action group on crime in the sports environment recently issuing a warning that criminal actors are earning big money on the transfers associated with Swedish football. However, this is not the only criticism directed against agents, which are also accused of acting illegally and prioritize their own interests and not the player's.

In an attempt to bring order to the agent market and get rid of many of the actors that are considered to be harmful to Swedish football, the Swedish Football Association has decided to introduce new rules for player agents, which will become effective as of the 15th of June 2018.

The thesis examines how conflicts of interests may arise between the player and the agent based on the nature of the agent's assignment. The problem is that the agent has his own interests, and the player must therefore be aware that the agent acts loyally and in accordance with the player's interests.

Due to this problem, the thesis investigates how the player's interests are protected in relation to the agent. Therefore, the thesis examines the rules applicable on the relationship between the player and the agent, in order to try to answer to what extent they protect the player's interests. This

investigation is based on the agreement between the parties, SvFF's new regulations, and the intermediary rules applicable on the agent's assignment.

Based on this, the paper investigates the requirements that can be imposed on the agent in terms of safeguarding the player's interests, and states that the agent has a comprehensive loyalty obligation in relation to the player. This is mainly due to the fact that there is often a close and long-term cooperation between the parties, where the player places a significant part of his potential for a successful career in the hands of the agent. Therefore, a loyalty from the agent is a prerequisite for this type of relationship, where the agent always keeps the player informed of the outcome of the work, and ensures that all decisions taken are based solely on the player's interests.

Sammanfattning

I och med idrottens kommersialisering skapades nya behov och därmed möjlighet för nya aktörer att ta plats på den idrottsliga arenan. En av dessa var spelaragenten, som idag förekommer inom i stort sett alla kommersialiserade idrotter.

Inom fotbollen skedde kommersialiseringen framförallt under 90-talet, där den nya mängden pengar och intressen i branschen, i kombination med den omvälvande Bosmandomen 1995, innebar en explosionsartad ökning av antalet agenter. Det stora behovet av agenter som då uppstod grundade sig främst i det övertag klubbarna tidigare haft över spelarna vid förhandling, och det blev nu vanligt att man som spelare representerades av en agent. Detta innebar i sin tur att det som tidigare var ett dubbelsidigt förhållande mellan klubben och spelaren har i och med agenternas inträde på fotbollsmarknaden utvecklats till ett trepartsförhållande, där förhandlingar som tidigare sköttes mellan enbart spelare och klubb idag påverkas av agentens inflytande som förmedlare mellan de tidigare två aktörerna.

Denna utveckling har dock inte varit problemfri, då omfattande kritik på framförallt senare tid riktats mot spelaragenter, vars bransch idag till stor del förknippas med korruption och hemlighetsmakeri. Detta kulminerade i att polisens nya aktionsgrupp mot kriminalitet inom idrottsmiljön nyligen gick ut med en varning om att det finns kriminella aktörer som tjänar stora pengar på affärerna inom svensk fotboll. Detta är dock inte den enda kritiken som riktats mot agenter, som även anklagats för agera oetiskt och prioriterar sina egna intressen framför spelarens.

I ett försök att bringa ordning på agentmarknaden och bli kvitt många av de aktörer som man anser är skadliga för svensk fotboll har Svenska Fotbollförbundet beslutat att införa ett nytt reglemente för spelaragenter, vilket träder i kraft den 15 juni 2018.

I uppsatsen utreds hur det utifrån agentuppdragets beskaffenhet kan uppstå intressekonflikter mellan spelaren och agenten. Problematiken grundar sig i att agenten har ett eget vinstintresse i förhandlingarna, och spelaren måste därför vara uppmärksam på att agenten agerar lojalt och i enlighet med spelarens intressen.

Mot bakgrund av denna problematik utreder uppsatsen hur spelarens intressen skyddas i relationen till agenten. I uppsatsen granskas därför de regelverk som är tillämpliga på förhållandet mellan spelaren och agenten, för att försöka besvara i vilken mån de tillvaratar spelarens intressen. Denna

granskning utgår från det avtal parterna ingår, SvFF:s nya regelverk samt de mellanmansrättsliga regler som är tillämpliga på spelaragentens uppdrag.

Utifrån detta utreder uppsatsen vilka krav man kan ställa på agenten vad gäller att tillvarata spelarens intressen, och konstaterar att agenten har en omfattande lojalitetsplikt i förhållande till spelaren. Detta beror främst på att det ofta föreligger ett både nära och långvarigt samarbete mellan parterna, där spelaren lägger en betydande del av sina möjligheter till en framgångsrik karriär i händerna på agenten. Därför är ett lojalt agerande från agentens sida en förutsättning för denna typ av relation, där agenten alltid håller spelaren underrättad om resultatet av arbetet, samt ser till att samtliga beslut som tas enbart utgår från spelarens intressen.

Förord

Fem år och nio terminer av juridikstudier i Lund har nu nått sitt slut. Detta har varit en utmanande, krävande men också underbar tid som jag med all säkerhet kommer längta tillbaka till.

Till slut blev det en uppsats också, och för det skulle jag vilja framföra ett tack till några speciella personer.

Först och främst ett stort tack till de spelaragenter och jurister som genom sin erfarenhet och kunskap tillfört mycket till uppsatsen. Tack till Anders Carlsson och Nordic Sky för att ni försåg mig med material som varit viktigt för uppsatsens utredning. Tack till Johan Lindholm, framförallt för att du genom din bok om idrottsjuridik hjälpt mig formulera de frågeställningar som legat till grund för både min kandidat- och examensuppsats. Tack till Carl Fhager och Stefan Alvéen som båda tagit sig tid att träffa mig för att diskutera uppsatsen, samt agerat som mentorer i mitt intresse för idrottsjuridik.

Ett stort tack riktas till min handledare Boel Flodgren som har en stor del i min slutliga produkt. Våra regelbundna möten har varit ett mycket trevligt inslag i uppsatsskrivandet och något jag kommer att sakna.

Det finns flertalet personer som jag vill tacka för stödet under uppsatsskrivande, och för att de har funnits där för mig under hela juristutbildningen. Chrise som jag påbörjade den här resan tillsammans med. Adrian som bidrar med allt som inte handlar om juridik. Och slutligen såklart Erik, som både varit ett ständigt bollplank och en förebild i mina juridikstudier.

Slutligen det varmaste av tack till Mamma, Pappa och Ellen. Utöver att bidra med tips och korrekturläsning så finns ni alltid med och stöttar mig i allt jag gör. Ni är det bästa jag har!

Lund, maj 2018

Erik Friman

Förkortningar

AvtL	Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
BNP	Bruttonationalprodukt
EU	Europeiska Unionen
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
HB	Handelsbalken (1736:0123 2)
HD	Högsta domstolen
HaL	Lag (1991:351) om handelsagentur
KommL	Kommissionslag (2009:865)
KTjL	Konsumenttjänstlagen (1985:716)
KöpL	Köplagen (1990:931)
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv
SvFF	Svenska Fotbollförbundet

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Om man har följt nyhetsrapporteringen kring fotboll under de senaste åren är man införstådd med att spelaragenter i dag har en minst lika självklar plats inom professionell fotboll som domare, tränare och spelare. Man kan då inte heller ha undgått den kritik som riktats mot spelaragenter, vars bransch idag till stor del förknippas med korruption, hemlighetsmakeri, och stora summor pengar med både okänd avsändare och adressat.¹

I höstas sändes dokumentären ”Fotbollssyndikatet” på TV4, i vilket skaparna anser sig ha identifierat ett nätverk av fotbollsagenter som med kontroversiella metoder misstänks tjäna miljoner på framförallt unga svenska fotbollsspelare.² Strax före detta hade polisens nya aktionsgrupp mot kriminalitet inom idrottsmiljön gått ut med en varning om att det finns kriminella aktörer som tjänar stora pengar på affärerna inom svensk fotboll.

Vid sidan av utredningen om kriminalitet har samtidigt en annan typ av kritik riktats mot agentkåren, då många agenter anklagas för att agera oetiskt och prioritera sina egna intressen framför spelarens.³ Att många agenter inte alltid agerar för spelarens bästa har flera välkända namn med insyn i branschen vittnat om. Den tidigare landslagsspelaren Ralf Edström har berättat om dåliga agenterfarenheter från sin egen karriär. Han har även uttalat att ”Zlatan Ibrahimovics agent skulle helst se att Zlatan bytte klubb varje år för att själv tjäna så mycket pengar som möjligt”, för att understryka att det finns en risk att många agenter styrs av sin egen agenda.⁴ Även Hasan Cetinkaya, en av de mest framgångsrika agenterna inom svensk fotboll idag med flertalet landslagsspelare på sin klientlista, anser att det finns många agenter som enbart ser till sina egna intressen. Han menar att många agenter binder upp sina spelare på långa avtal, och sedan ”bara sitter och solar på en semesterö istället för att försöka hjälpa dem med sina karriärer”.⁵

¹ Kommissionen(2007), s. 15 f. samt Sund (2008), s. 42 f.

² Kalla fakta (2017).

³ Lindholm (2014), s. 47. Se även exempelvis Zetterman (2018).

⁴ Kalla fakta (2008).

⁵ Larsson (2014).

I ett försök att bringa ordning på agentmarknaden och bli kvitt många av de aktörer som man anser är skadliga för svensk fotboll har Svenska Fotbollförbundet(SvFF) beslutat att införa ett nytt reglemente för spelaragenter, vilket träder i kraft den 15 juni 2018.⁶

1.2 Syfte och frågeställningar

Denna uppsats syftar till att klargöra om spelaragentuppdragets beskaffenhet riskerar att förorsaka illojalt agerande gentemot spelaren. Detta ska förstås mot bakgrund av den problematik som belysts ovan i mitt inledande bakgrundsavsnitt. Utifrån denna utredning syftar uppsatsen även till att analysera hur spelarens intressen skyddas från ett sådant illojalt agerande från agenten. I uppsatsen studerar jag därför dels innehållet i SvFF:s nya reglemente, dels det avtal parterna ingår, och dels vilka rättsregler som kompletterar dessa. Uppsatsen eftersträvar därmed att ha en klargörande effekt för både spelare och agenter, genom att utreda vilka förpliktelser svensk rätt uppställer på agenten, utöver de som följer av parternas avtal och branschens specifika regler. Dessa reflektioner har konkretiserats genom följande frågeställningar:

- *Innebär agentuppdraget risk för att agenten agerar illojalt gentemot spelaren?*
- *Om det är så, hur skyddas spelarens intressen i relationen till agenten?*

Utifrån dessa frågeställningar ges jag möjlighet att dels analysera spelaragentens uppdrag, dels analysera hur svensk mellanmansrätt kan appliceras på spelaragenten. Min frågeställning föranleder en rättsutredning av kvalificerad art, eftersom utredningen till stor del utgår från ett nytt reglemente⁷ på ett område med i stort sett obefintlig lagstiftning och praxis. Denna rättsutredning mynnar sedan ut i en analys kring vilka regler som är tillämpliga på agenternas verksamhet, och vad dessa stipulerar. Vad dessa regler säger om omfattningen av agentens lojalitetsplikt är det som sedan kommer att diskuteras, låt vara att det finns en risk för att slutsatsen blir att det inom ramen för denna uppsats inte är möjligt att åstadkomma något entydigt svar.

⁶ SvFF:s nya reglemente (2017).

⁷ Ibid.

Min förhoppning är att förevarande uppsats ska vara ett välkommet bidrag till utvecklingen av kunskapen kring idrottsrelaterade frågor. De texter som behandlar företeelsen spelaragenter är få till antalet, och framförallt de frågor jag uppmärksammar i förevarande uppsats har inte behandlats i den utsträckning som kan önskas. Min uppfattning är att det finns ett behov av att relationen mellan spelaren och agenten analyseras närmare och därför kan denna uppsats fylla ett tomrum i litteraturen på det idrottsjuridiska området. Min ambition är att uppsatsen ska besvara frågor som rör den viktiga roll som spelaragenter har, både idrottsligt och juridiskt.

1.3 Avgränsning

Eftersom mitt val av ämne till stor del bygger på det nya reglemente för spelaragenter som snart träder i kraft inom fotbollen är min utredning avgränsad till den svenska fotbollsmarknaden. Denna typ av avgränsning har dessutom skapat utrymme för att kunna göra en djupare utredning, och har fallit sig logisk då nästan allt det material jag kommit över i mina efterforskningar haft förankring i just fotbollen. Relationen mellan spelare och agent är dock intressant oavsett sport, och min förhoppning är att denna uppsats i viss mån ska vara vägledande även inom andra idrotter där agenter förekommer.

Dagens spelaragenter utför många olika typer av uppdrag, beroende på vem som är uppdragsgivare. Det är idag vanligt att spelaragenter anställs även av klubbar, oftast med uppdraget att hjälpa klubben få insikt i olika nationella spelarmarknader eller att företräda föreningen vid en spelarövergång. Det förekommer även att agenter ”sitter på dubbla stolar” och representerar både spelare och klubbar vilket väcker ännu fler frågor med anledning av den dubbla lojalitet som då kan uppstå. Min utredning kommer dock enbart att fokusera på situationen då agenten arbetar på uppdrag av en spelare och på relationen dem emellan.

Det bör förtydligas att förevarande uppsats inte åsyftar att ge någon uttömmande redogörelse för diskussionen kring huruvida det föreligger en generell lojalitetsplikt inom svensk rätt. Uppsatsen analys av lojalitetsplikten tar istället sikte på vilka krav man kan ställa på just spelaragenten gällande att agera lojalt gentemot spelaren. Någon motsvarande utredning kring spelarens lojalitetsplikt gentemot agenten kommer dock inte göras inom ramen för denna uppsats.

Slutligen kommer uppsatsen inte heller att utreda vilka påföljder som kan bli aktuella i det fall en agent anses ha brustit i sitt uppdrag gentemot spelaren.

1.4 Metod och material

I förevarande uppsats har jag främst använt mig av en rättsdogmatisk metod, vilket innebär att jag utifrån de traditionella rättskällorna, dvs. lagstiftning, förarbeten, praxis och doktrin, sökt svar på frågor som rör dagens svenska rättsläge, dvs. *de lege lata*.⁸ Den rättsdogmatiska metoden lämpar sig väl då man ska beskriva, systematisera och tolka innehållet i gällande rätt, vilket vanligen sker utifrån ett domarperspektiv där frågorna som besvaras liknar de frågor en domare kan tänkas ställas inför.⁹ Metoden kan användas för att presentera rättssystemet som ett nätverk bestående av normer angivna med huvudregler och undantag. Den har varit användbar för att utreda vilka regler som är tillämpliga på förhållandet mellan spelare och agent.¹⁰

Den rättsdogmatiska metoden når dock inte alltid hela vägen fram, med vilket menas att det inte alltid räcker att söka fastställa gällande rätt för att besvara en rättslig frågeställning. För att kunna utreda vissa juridiska frågor behöver man använda sig av en rättsanalytisk metod, med vilken argumentationen inom rättsvetenskapen uppfattas som fri och rättssystemet som öppet och i avsaknad av ”rätt svar” på rättsliga problem. Denna metod lämpar sig väl vid utredningen av agentens lojalitetsplikt, eftersom denna är en på många sätt oklar rättsregel som måste utformas utifrån omständigheter i det särskilda fallet. Eftersom det finns mycket lite skrivet om just spelaragentens lojalitetsplikt, har jag utifrån en rättsanalytisk metod tagit mig friheten att resonera fritt kring vilka krav som är rimliga att ställa på agentens agerande.¹¹

För att skapa mig en förståelse för den problematik som ligger till grund för mitt ämnesval och mina frågeställning har jag delvis behövt använda mig av källor som inte är typiska för en juridisk uppsats. Jag syftar då dels på artiklar från *Sportbladet* och *Fotbollskanalen*, som bidragit med en kunskapsgrund för de konflikter som förelegat mellan spelare och agenter. Utifrån dessa konflikter har jag sedan analyserat relativt fritt kring agentuppdragets beskaffenhet, delvis med hjälp av utländska artiklar gällande relationen mellan en spelare och dennes agent.

I min utredning av hur spelarens intressen skyddas i förhållandet till agenten har jag först och främst tittat på vilka skyldigheter parternas avtal stipulerar och i vilken utsträckning avtalet skyddar spelarens intressen. Till det nya reglementet som träder i kraft den 15 juni 2018 kommer ett av SvFF

⁸ Jareborg (2004), s. 8.

⁹ Olsen (2004), s. 111 f.

¹⁰ Peczenik (1995), s. 312.

¹¹ Sandgren (2015), s. 45 f.

framtaget standardavtal att bifogas. SvFF:s styrelse har gett SvFF:s generalsekreterare i uppdrag att meddela föreskrifter om utformningen av detta standardavtal men det är alltså vid denna tidpunkt ännu inte färdigställt. I min utredning har jag därför använt mig av ett representationsavtal¹² från fotbollsagenturen *Nordic Sky*. Det bör framhållas att jag är medveten om att utformningen av just detta avtal kanske inte på alla punkter är representativt för samtliga representationsavtal som figurerar i branschen. Med anledning av detta måste viss försiktighet iaktas kring de slutsatser jag drar utifrån detta avtal. Jag har dock bedömt detta avtal som en rimlig utgångspunkt för min utredning samt att det varit till gagn för uppsatsen att behandla avtalets utformning som en typ av norm för denna typ av avtal.

Efter att ha studerat parternas representationsavtal har min utredning sedan gått vidare till att granska SvFF:s nya reglemente. Syftet med denna granskning har varit att utreda vad de nya reglerna innebär, vilka krav de ställer på agenternas verksamhet samt vilken betydelse de har för min frågeställning kring hur spelarens intressen skyddas.

Utöver att granska vilka förpliktelser som representationsavtalet och det nya reglementet innebär för spelare och agenter har jag även försökt fastställa hur spelaragentens uppdrag förhåller sig till svensk mellanmansrätt och framförallt sådana uppdrag som liknar spelaragentens. Syftet med detta har varit att försöka identifiera en systematik i mellanmansrätten som i sin tur kan vara vägledande för att besvara vad som gäller rättsligt i det uppdragsförhållande som förevarande uppsats utreder. Utifrån en studie av agentuppdragets beskaffenhet och karaktär söker jag identifiera andra mellanmansuppdrag som har likheter med spelaragentens, för att på så sätt kunna bedöma om regler som gäller för dessa uppdrag även kan gälla för spelaragentens uppdrag. Metoden får snarast karaktäriseras som en rättsdogmatisk metod med inslag av analogier. I denna kartläggning av mellanmansrätten och vad som gäller för immateriella uppdragsavtal har jag främst använt mig av standardverk av författare som anses vara auktoriteter på området. Jag åsyftar då främst *Speciell avtalsrätt II: Kontraktsrätt* av Jan Hellner som ligger till grund för stora delar av utredningen av mellanmansrätten.

För att tillägna mig den kunskap som krävs för att kunna analysera agentens uppdrag har jag även också haft en dialog med jurister och agenter i branschen, vilket resulterat i att delar av uppsatsen bygger på synpunkter

¹² Se Bilaga A.

och uppfattningar som framkommit i mina samtal med dessa. Detta märks framförallt i de delar av uppsatsen som behandlar agentens uppdrag och analyserar agentens relation till klienten, där jag sett det som en nödvändighet att mina efterforskningar gått utöver de vanliga juridiska källorna. Detta eftersom många juridiska frågor inom idrotten är relativt nya och outforskade, vilket innebär att det finns förhållandevis lite praxis och doktrin på området. Med anledning av denna brist på klassiskt källmaterial har dessa samtal varit viktiga för denna uppsats, eftersom dessa aktörer till viss del konstruerar juridiken runt idrotten samt den branschpraxis som varit viktig för att besvara mina frågeställningar. Jag ser inte dessa personer som ”rättskällor” och någon slutsats om innehållet i gällande rätt kan inte dras med säkerhet utifrån vad som framkommit i samtalen. Värdet för uppsatsen av dessa uppgifter är snarare att ge en kompletterande bild av hur det rent praktiskt går till när det gäller användningen av spelaragentavtal.

1.5 Begreppsanvändning

Gällande terminologin i förevarande uppsats har jag använt mig av sådana termer som jag uppfattat som gångbara utifrån det material jag studerat samt mina samtal med praktiserande jurister och spelaragenter. Min ambition har varit att så nära som möjligt följa den terminologi som används i branschen samt i det källmaterial jag har använt mig av. Ett sådant exempel är användandet av begreppet *klienter*, vilket är vanligt förekommande för att beteckna spelare i deras relation till en agent. Ett annat exempel är att jag valt att konsekvent benämna de nya reglerna som ett *reglemente* eftersom det är den term SvFF själva använder.

För att benämna de aktörer som arbetar som agenter inom sportens värld stöter man på en rad olika termer. Vanligast är benämningarna *sportagent* och *spelaragent*, där termen sportagent är något vidare och omfattar alla agenter inom sportens värld, alltså även agenter inom sporter såsom simning, friidrott, skidåkning och cykling där man inte benämner utövarna som ”spelare”. Eftersom min utredning avser agenter inom fotbollen används termen *spelaragent* i uppsatsen. På många ställen i uppsatsen använder jag dock enbart uttrycket *agent*, då jag anser att det blir stilistiskt bättre, samt att det framgår av sammanhanget att det är just en spelaragent jag åsyftar.

I samband med detta bör något även sägas om begreppet *förmedlare* som numera ofta används för att benämna spelaragenter. Detta klargörande är viktigt eftersom det avtal och det reglemente som utreds i uppsatsen är

benämnt *Förmedlaravtal* respektive *Svenska Fotbollförbundets reglemente för förmedlare*. Ursprunget till termen förmedlare beror antagligen på FIFA:s beslut att använda sig av termen *intermediaries* för att benämna spelaragenter, istället för den tidigare termen *player's agent*, i sina nya riktlinjer i samband med att man slopade licenskravet den 1 april 2015.¹³ Anledning till detta är inte helt klar, men berodde sannolikt på att man vill markera att dessa aktörer och deras verksamhet inte längre reglerades lika strikt. I det nya reglementet har SvFF alltså valt att behålla termen förmedlare, trots att man nu återinför striktare regler. Detta beror sannolikt på att termen fått visst fäste samt att man vill att det nya reglementet ska omfatta alla de aktörer som är inblandade i någon form av agentrelaterad verksamhet, för att på så sätt göra reglementet svårt att kringgå.¹⁴ Hur dessa termer förhåller sig till varandra har dock ingen avgörande betydelse för min uppsats, speciellt med tanke på att termerna ofta används synonymt. Jag har i min uppsats valt att konsekvent benämna dessa aktörer som *spelaragenter* eftersom jag anser att termen är mer välkänd och etablerad. För att underlätta för läsaren har jag därför försökt att så långt det går undvika begreppet förmedlare vilket exempelvis märks på att jag valt benämna avtalet från Nordic Sky som ett *representationsavtal* istället för ett *förmedlaravtal*.

I uppsatsens sjätte kapitel konstaterar jag att agentuppdraget är vad man brukar kalla en *immateriell tjänst*. Eftersom detta begrepp inte tillhör den vedertagna juridiska terminologin¹⁵ använder jag mig istället av benämningen *immateriellt uppdrag*. Anledningen till detta är att jag uppfattar detta som ett tydligare begrepp, framförallt eftersom det tydliggör att parterna ingått ett uppdragsavtal där spelaren är uppdragsgivare och agenten uppdragstagare.¹⁶

1.6 Forskningsläge

Mängden svensk rättsvetenskaplig litteratur som behandlar kontraktsrätten är omfattande. Jan Hellner har bidragit med många viktiga skrifter där framförallt standardverken *Speciell avtalsrätt I: Köprätt* och *Speciell avtalsrätt II: Kontraktsrätt* märks. Vad gäller just mellanmansrätt och immateriella uppdrag är Rolf Dotevall framstående med skrifterna *Fullmakt och immateriella tjänster* samt *Mellanmansrätt*, den sistnämnda tillsammans

¹³ FIFA (2014).

¹⁴ Samtal med Stefan Alvéen samt Samtal med Carl Fhager.

¹⁵ Hellner m.fl. (2015), s. 231.

¹⁶ Lindholm (2014), s. 169.

med Hugo Tiberg. Även Jacob Hesser har skrivit specifikt om immateriella uppdrag.¹⁷

Vad gäller debatten om lojalitetspliktens ställning i svensk avtalsrätt har denne främst företrätts av Jori Munukka. Hans avhandling *Kontraktuell lojalitetsplikt* från 2007 är ett av de mest betydelsefulla verken på området. Nämnas bör även Sacharias Votinius avhandling från 2004, *Varandra som vänner och fiender*, som behandlar det moderna kontraktsbegreppet ur ett moral- och rättsfilosofiskt perspektiv. Därtill bör även Hans Nicander¹⁸ samt Christina Ramberg¹⁹ nämnas, vilka båda har gjort ett par inlägg i debatten.

På det idrottsjuridiska området är antalet framställningar överlag klart begränsat. Det verk som framförallt står ut är boken *Idrottsjuridik* skriven av professor Johan Lindholm. Även Jyri Backmans bok *Idrottsjuridik: En introduktion* bör nämnas. Både dessa verk är dock främst introducerande till idrottsjuridiken och de juridiska frågor som kan uppstå på idrottens område. Därmed bidrar dessa verk inte mer än att tangera de frågor som jag ställer i förevarande uppsats. Vad gäller djupare analyser av specifika idrottsjuridiska frågor i allmänhet finns främst artiklar från *Idrottsjuridisk skriftserie* att tillgå.

1.7 Disposition

Uppsatsen redogör inledningsvis i kapitel 2 för spelaragenten, där jag beskriver dess intåg på den idrottsliga arenan, för att sedan rikta fokus mot agenter inom fotbollen och förklarar varför det finns ett behov av agenter. I kapitlet följer även en redogörelse för det uppdrag agenten utför åt en spelare. I kapitel 3 analyserar jag sedan vilka aspekter i en spelaragents uppdrag som potentiellt kan förorsaka illojalt agerande från agenten, dels utifrån konflikter som förelegat mellan spelare och agenter, dels utifrån agentuppdragets beskaffenhet. Kapitlet fyller en viktig funktion i att åskådliggöra för läsaren hur intressekonflikter kan uppstå, och hur de kan resultera i ett illojalt agerande från agenten. Från och med kapitel 4 följer sedan min granskning av hur spelarens intressen tillvaratas i relationen till agenten, med fokus på frågan om agentens lojalitet. Som ett första steg i denna analys studerar jag i kapitel 4 det representationsavtal spelaren och agenten ingår. I kapitel 5 redogör jag kort för de olika sätt man tidigare försökt reglera agenternas verksamhet på den svenska fotbollsmarknaden, för att sedan fokusera på förbundets nya reglemente och vilka förpliktelser det innebär för parterna. I kapitel 6 följer sedan min utredning kring

¹⁷ Hesser (2006).

¹⁸ Nicander (1995).

¹⁹ Ramberg (2010), Ramberg (2013) samt Ramberg & Ramberg (2016).

agentuppdragets art och vilka mellanmansrättsliga regler som kan tillämpas på uppdraget. I kapitel 7 utreder jag vilken lojalitetsplikt spelaragenten har, utifrån de regelverk jag granskat i de föregående kapitlen. Slutligen sammanställs och analyseras i kapitel 8 vilka slutsatser som kan dras av min utredning.

Uppsatsen består alltså inledningsvis av en relativt omfattande deskriptiv del. Syftet med detta är att ge läsaren den bakgrund som jag bedömt som nödvändig för att kunna ta till sig uppsatsens analyserande delar. Min förhoppning är att denna disposition gör framställningen stringent och skapar en förståelse för ämnet hos läsaren, framförallt för de läsare som inte är bekanta med spelaragenten som företeelse sedan tidigare.

2 Spelaragenten

Kapitlet syftar till att ge läsaren den förståelse och kunskap om spelaragenter som krävs för att kunna ta till sig uppsatsens efterföljande delar. Dels hur yrket vuxit fram, dels varför det finns ett behov av spelaragenter och dels vad yrket idag innebär. Efter en generell redogörelse för spelaragenternas uppkomst inom idrotten i stort riktas fokus sedan mot fotbollen. Kapitlet är förutom angivna källor även baserat på de kommentarer och synpunkter som framkommit i mina samtal med agenter och jurister som är verksamma inom svensk fotboll. En redogörelse för dessa kontakter återfinns i källhänvisningen.

2.1 Den idrottsliga arenan

2.1.1 Idrottens samhällsposition

Spelaragenter är verksamma inom idrotten, som har vuxit ut till att idag vara en av de största folkrörelserna i vårt samhälle. Det är svårt att föreställa sig vår värld utan idrott, och det är även svårt att idag hitta någon verksamhet som omfattar en så stor del av samhället som idrotten gör. I den ”Vitbok om idrott” som Europeiska Kommissionen gav ut år 2007 stod att läsa att ungefär 60% av EU:s medborgare var aktiverade i någon av de cirka 700 000 föreningar som finns inom EU, vilket visar vilken stor folkrörelse idrotten vuxit ut till.²⁰ Vid samma tidpunkt beräknades idrotten skapa cirka 4% av EU:s BNP, och sysselsätta ungefär 5-6% av arbetskraften inom EU.²¹

2.1.2 Idrottens autonomi

Utifrån det faktum att idrotten innehar en central roll i vårt samhälle kan man undra varför det inte finns en mer utarbetad juridik kring idrotten. Den huvudsakliga anledningen till detta är att idrotten historiskt sett har åtnjutit en typ av rättslig särställning, där idrottens värld och framförallt dess rättsprövning, i princip ansetts vara särskilt förbehållen idrottsrörelsen själv.²² Anledningarna till denna självständiga normbildning är flera men utgår ofta från en föreställning om att idrotten inte lämpar sig att tvingas in i samhällets övriga ramar.²³

²⁰ Kommissionen (2007), s. 3.

²¹ Backman (2007), s. 43.

²² Jfr NJA 1990 s. 687 samt NJA 2001 s. 511.

²³ Broberg m.fl. (2004), s. 227.

2.1.3 Idrottens kommersialisering

Med start kring mitten av 1960-talet började idrotten allt mer att kommersialiseras, med vilket menas att idrotten gick från att präglas av amatörism till att bli föremål för vinstgivande verksamhet. Kommersialiseringen har inneburit att idrotten numera produceras för att säljas på en marknad, där kommersiella intressen får inflytande över verksamhetens form och innehåll. Exempel på detta är hur man idag tar omotiverade pauser för att sända reklam, att tävlingar och matcher läggs på speciella tider på dygnet, och att spelare importeras för att vidga sändningsmarknader.²⁴

Denna utveckling har lett till en ökande mängd pengar och intressen inom idrotten, som i sin tur gett upphov till allt fler juridiska frågor. I takt med denna kommersialisering har även ett förrättsligande av idrotten skett, där övriga samhället började ställa krav på att de regler som gäller i övrigt också måste gälla inom idrotten. Denna utveckling har inneburit att idrottens tidigare ohotade autonomi successivt inskränkts för att tillgodose samhällets önskan om regler som säkerställer tydlighet, förutsägbarhet och rättssäkerhet även inom idrotten.²⁵

2.2 Spelaragenternas inträde på den idrottsliga arenan

Idrottens kommersialisering innebar även att nya behov uppstod, och därigenom möjligheter för nya aktörer att ta sig in på den idrottsliga arenan. Inom de flesta kommersiellt omfattande idrotter uppstod möjligheten för aktörer att i egenskap av mellanman agera som representant för ena eller andra parten i förhållandet mellan, å ena sidan, idrottsutövaren och, å andra sidan, idrottsföreningar, idrottsförbund, och andra idrottsliga aktörer.²⁶

Den vanligaste typen av mellanman inom idrotten är spelaragenten, som idag förekommer inom i stort sett all professionell idrott, både internationellt och i Sverige. I den studie som Europeiska Kommissionen gjorde år 2009 visade det sig att Sverige är ett av enbart sex länder inom EU med verksamma agenter inom minst tio olika sporter. Studien visade även att majoriteten av agenterna, både sett till Sverige och även Europa i stort, förekommer inom just fotbollen.²⁷

²⁴ Broberg m.fl. (2004), s. 20 f.

²⁵ Lindholm (2014), s. 45 ff. samt Broberg m.fl. (2004), s. 227 ff.

²⁶ Lindholm (2014), s. 168.

²⁷ Kommissionen (2009), s. 4, 37, 40.

2.3 Fotbollens spelaragenter

2.3.1 Behovet av agenter inom fotbollen

Inom fotbollen intensifierades kommersialiseringen kraftigt under 1990-talet och sporten blev då allt mer lik den stora underhållningsindustri sporten idag är känd som. Den största faktorn i denna utveckling var massmediernas allt starkare bevakning av sporten, och främst det enorma pengaflödet som pumpades in i sporten genom försäljning av TV-rättigheter.²⁸

I samband med detta kom även den så kallade *Bosmandomen*, som ändrade spelreglerna för spelarövergångar och skulle få en stor påverkan på fotbollen. Domen meddelades av EU-domstolen år 1995 i ett mål gällande den belgiske fotbollsspelaren Jean-Marc Bosman, och innebar att spelare med utgående kontrakt inte skulle vara bunden till sin klubb när kontraktstiden löpt ut. Domen medförde en kraftig ökning av spelarövergångar och därmed även en drastisk ökning av behovet av agenter.²⁹ Det hade förvisso existerat agenter som representerade fotbollsspelare ända sedan 60-talet, men i och med Bosmandomen strömmade en ny våg av agenter in i fotbollsbranschen.³⁰

Behovet av spelaragenter grundar sig främst i att klubbarna ansågs ha en överlägsen position i förhållande till spelaren vid förhandlingsprocesser. Detta berodde främst på att klubbarna oftare befann sig i kontraktsförhandlingar och därmed hade mer erfarenhet och kunskap än spelarna, exempelvis gällande en sådan sak som löneläget, vilket kan vara en fördel i en förhandlingsprocess. Samtidigt har spelarna ofta bristande kunskap och erfarenhet kring förhandlingar med klubbar, och ofta än mindre vilja att utföra de ekonomiska, juridiska och administrativa sysslor som agenten utför. Genom att anlita en agent ges spelaren möjlighet att helt fokusera på sitt professionella idrottsutövande.³¹

Agentbranschen inom svensk fotboll domineras idag av aktörer som har en bakgrund inom sporten, framförallt som spelare. Dessa aktörer har ofta en fördel i det omfattande kontaktnät de etablerat under sin karriär som aktiv, samt i det förtroende som följer av att ha en egen framgångsrik karriär på sitt CV.

²⁸ Broberg m.fl. (2004), s. 260.

²⁹ Rossi & Tessari (2014), s. 1 f.

³⁰ Ibid., s. 5 f.

³¹ Smienk (2009), s. 76 f. samt Mason & Slack (2001), s. 167.

2.3.2 Agentens uppdrag och roll

En spelaragent kan i vid bemärkelse definieras som en aktör som ibland eller regelbundet deltar i en eller flera av följande aktiviteter mot betalning:

- sammanförande av parter med syfte att ingå ett avtal om utförandet av en sportslig prestation mot ersättning,
- förhandlande och ingående av avtal åt en professionell idrottare, även PR-relaterade avtal gällande sponsringskontrakt, reklamavtal osv.,
- hanterande av tillgångar åt en professionell idrottare.³²

Den huvudsakliga funktionen hos en agent som arbetar på uppdrag av en spelare är att i egenskap av mellanman representera och bistå sin klient i relationen till potentiella arbetsgivare, dvs. fotbollsklubbar. Detta sker dels genom att marknadsföra klientens tjänster gentemot dessa, dels genom att företräda och ge klienten råd vid eventuella förhandlingar, i synnerhet i samband med spelarövergångar.³³

Spelaragenter bedriver ofta sin verksamhet i aktiebolagsform som agenter, i vilka de ofta samarbetar med talangscouter för att identifiera intressanta fotbollsspelare att kontraktera och sedermera representera.³⁴ Utöver talangscouter har agenturerna även ofta sakkunniga inom andra specifika områden bland sina anställda, i syfte att kunna erbjuda sina klienter en typ av helhetslösning, där man försöker bistå spelaren på alla tänkbara sätt för att maximera spelarens möjlighet att prestera. Det kan då röra sig dels om idrottsrelaterat understöd såsom karriärplanering, kostrådgivning och mental coaching, dels om andra tjänster såsom finansiell rådgivning, försäkringsrådgivning samt juridisk rådgivning.³⁵

2.3.3 Agentens ersättning

I utbyte mot nämnda tjänster erhåller agenten ersättning från spelaren, oftast i form av provision baserad på spelarens lön.³⁶ Enligt SvFF:s nya reglemente ska denna ersättning beräknas på den bruttoinkomst spelaren har rätt till under hela den anställningstid som representationsavtalet mellan spelaren och agenten gäller. Det nya reglementet rekommenderar att denna provision uppgår till 3% av nämnda bruttoinkomst, men tillägger att annat

³² Kommissionen (2009), s. 23 f. samt Lindholm (2014), s. 170.

³³ Kommissionen (2007), s. 15, samt Lindholm (2014), s. 168 ff.

³⁴ Lindholm (2014), s. 169.

³⁵ Se exempelvis Global Fotball Consulting (2018), MD Management (2018) samt Taldea (2018).

³⁶ Lindholm (2014), s. 170.

kan avtalas mellan parterna.³⁷ Agenten brukar även erhålla en viss procent av de intäkter spelaren inbringar genom sponsorsarbeten och PR-relaterade uppdrag. Denna procent brukar vara något högre, antagligen eftersom sådana samarbeten i högre utsträckning kan anses vara agentens förtjänst.³⁸

Enligt den rapport som Europiska kommissionen utfärdade 2009 uppgick den sammanlagda provisionen till fotbollsagenterna inom EU till 200 miljoner euro per år.³⁹ I en annan rapport från 2012 hade motsvarande siffra stigit till 400 miljoner euro, vilket visar på agenternas stora och ständigt ökande inflytande på marknaden.⁴⁰

³⁷ SvFF:s nya reglemente (2017), artikel 8.3.

³⁸ Se Bilaga A punkten 3 gällande Provisionsersättning.

³⁹ Kommissionen (2009), s. 4.

⁴⁰ Rossi & Poli (2012), s. 5.

3 Agentuppdraget

Eftersom uppsatsen syftar till att utreda om det är några särskilda aspekter i agentuppdraget som riskerar att förorsaka konflikt mellan spelaren och agenten, kommer jag i detta avsnitt försöka identifiera de aspekter i uppdraget som främst skapar dessa risker. Problematiken jag lyfter fram ska dels förstås mot bakgrund av de problem och konflikter som belysts ovan i mitt inledande bakgrundsavsnitt, dels de konflikter jag redogör för nedan.

3.1 Konflikter mellan spelare och agenter

För att förankra de iakttagelser om agentuppdraget som görs längre fram i kapitlet i en verklig problematik kommer jag inleda kapitlet med att ge exempel på konflikter som uppstått i relationen mellan spelare och agent.

Mycket medial uppmärksamhet har riktats mot konflikterna kopplade till spelaragenten och den tidigare advokaten MK, som anklagats av flera av sina klienter för att på ett illojalt sätt utnyttja det kunskapsövertag han besitter i förhållande till spelaren. Den före detta spelaren Sharbel Touma påstår att MK försökte få honom att skriva på för den tyska klubben Borussia Mönchengladbach, utan att berätta för Touma om den sign-on bonus⁴¹ som klubben erbjudit Touma. Touma hävdar att MK undanhöll detta i syfte att själv kunna tillägna sig bonusen. Touma påstår dessutom att MK lurat honom gällande förutsättningarna för det avtal som då fanns dem mellan. Touma ska enligt egen utsaga ha försökt säga upp avtalet med MK i förtid, varpå MK invänt att det inte var möjligt då avtalet var tvunget att fullföljas enligt avtalad avtalstid. Detta var dock inte korrekt, då MK vid denna tidpunkt förutom att vara spelaragent som sagt även var advokat, med vilka man när som helst får säga upp ett samarbete. Att reglerna skiljer sig på detta sätt för advokater berättade MK alltså aldrig för Touma, utan hävdade istället att avtalet skulle följas. Även andra spelare har riktat kritik mot MK utifrån att de anser sig blivit lurade av MKs påståenden om att deras avtal förlängs automatiskt, trots att detta inte är tillåtet enligt advokatsamfundets regler, vilka MK i egenskap av medlem i advokatsamfundet vid aktuella tidpunkterna, var tvungen att rätta sig efter.⁴²

⁴¹ En sign on-bonus är en summa pengar som en klubb kan erbjuda en kontraktslös spelare som ett incitament för spelaren att välja just den klubben.

⁴² Liljegren (2009).

Mot bakgrund av min redogörelse i mitt inledande kapitel visar dessa konflikter dessutom att det inte enbart är ”kriminella aktörer” (som polisens uttryckte det i den varning de utfärdade) som agerar på ett bedrägligt sätt och skapar problem på agentmarknaden.

3.2 Analys av uppdragets beskaffenhet

3.2.1 Agentens intressekonflikt

När en spelare och agent ingått ett representationsavtal är agentens centrala förpliktelse, som tidigare nämnts, att representera sin klient och därvid lojalt tillvarata dennes intressen. Detta ställer krav på agentens etik och professionalism, såsom att vara ärlig, rättvis, ordningsam och diskret. Tillgodoseendet av spelarens intressen måste agenten balansera mot sitt eget intresse av att maximera den ersättning han får för det arbete han utför. Eftersom agentens ersättning utgår i form av provision kan agentens och spelarens intressen tyckas ligga helt i linje med varandra, dvs. att båda parter eftersträvar att spelaren undertecknar ett kontrakt som är så ekonomiskt fördelaktigt som möjligt. Så enkelt är det dock inte, då framförallt spelaren ofta har andra intressen än enbart rent ekonomiska sådana. På så sätt kan situationen uppstå att spelarens och agentens intressen konkurrerar, eftersom agentens bästa inte alltid även är spelarens bästa.⁴³

Hur sådana intressekonflikter uppstår kan illustreras genom den inom fotbollsvärlden vanligt förekommande situationen att en agent tar emot flera anbud gällande en klient. Agenten och spelaren har då att ta ställning till olika anbud, från olika klubbar, som ofta spelar i olika serier i olika länder. Därför kommer det antagligen finnas betydande skillnader mellan anbuden och de olika klubbar som är intresserade av spelaren i fråga. Vissa av lagen kanske huserar i någon av Europas större ligor, medan andra återfinns i någon av de lite mindre ligorna.

Man kan rimligtvis anta att agenten eftersträvar att maximera sin egen ersättning. Då kommer det ur agentens perspektiv alltid vara mest gynnsamt att verka för att spelaren väljer den klubb som erbjuder mest pengar, eftersom detta i sin tur genererar största möjliga provision till agenten. I vissa fall kan det såklart vara mer långsiktigt gynnsamt, även ur ett ekonomiskt perspektiv, att låta spelaren utvecklas i en mindre klubb för att sedan få ännu bättre erbjudanden. Samtidigt innebär detta en risk för

⁴³ Lindholm (2014), s. 170.

agenten, eftersom spelaren kan råka ut för en allvarlig skada alternativt ha bytt till en annan agent när denna möjlighet uppstår.

Vad som är spelarens bästa varierar dock utifrån flera aspekter, då dennes intressen i den absoluta merparten av fallen baseras på fler faktorer än de ekonomiska, framför allt sportsliga men även sociala sådana. Vad som är spelarens bästa ur ett sportsligt perspektiv bygger i sin tur även det på olika faktorer, såsom möjlighet till utveckling samt vilka mål och drömmar spelaren har. Utifrån möjligheten till utveckling gynnas vissa spelare av att spela i ett bra lag med tuff konkurrens där det finns bra spelare att inspireras och ta lärdom av. Samtidigt kan en annan spelare gagnas av det förtroende och den kontinuerliga speltid som valet av en lite mindre och sportsligt sämre klubb antagligen innebär.

Även spelarens mål och drömmar med sin karriär kan vara avgörande faktorer vid valet av klubb. På dagens fotbollsmarknad finns numera flera klubbar som är väldigt ekonomiskt starka, men som inte är lika attraktiva ur sportslig synpunkt som klubbarna i de populäraste europeiska ligorna. Framförallt lag från USA och Kina är idag beredda att spendera stora mängder pengar, men utgör knappast den typen av drömdestination för många spelare som klubbar från England, Spanien och Italien ofta gör.

Utöver detta ska man heller inte underskatta betydelsen av spelarens sociala överväganden vid valet av klubb. Att gå till en klubb i sitt hemland med en bekant kultur och närhet till familj kan i många fall kännas mer lockande än att flytta till andra sidan jordklotet, trots att ett sådan flytt skulle generera högre lön.

3.2.2 Agentens möjlighet till illojalt agerande

Dessa olika scenarier visar att det finns fler aspekter att beakta än enbart de ekonomiska vid fastställandet av vad som ska anses vara spelarens bästa. Eftersom agentens huvudsakliga intresse är att maximera sin ersättning kan situationen därför uppstå att agenten lockas till att agera på ett i förhållande till spelaren illojalt sätt för att tillgodose detta intresse på bekostnad av spelarens intressen. Man kan tänka sig flera olika scenarier för hur ett sådant agerande kan ske. Eftersom en central del i agentuppdraget är att ge spelaren råd i samband med att spelaren ska skriva under ett nytt kontrakt kan en agent anpassa dessa råd så att de tillgodoser sina egna intressen. Eftersom klubbar som är intresserade av en spelare vanligtvis kontaktar spelarens agent har agenten även möjlighet att undanhålla sådana erbjudanden som han vet tilltalar spelaren utifrån andra aspekter än de ekonomiska. För en agent som

företräder flera spelare skulle man även kunna tänka sig en situation där agenten på ett illojalt sätt utnyttjar en av sina klienter för att skapa möjligheter för en annan klient, exempelvis genom att komma överens med en viss klubb om en av agentens klienter mot att han lovar klubben att en av hans andra klienter inte kommer skriva på för en konkurrent. Listan med tänkbara situationer kan säkert göras längre och visar på att agenten har flera möjligheter att på ett illojalt sätt prioritera sina intressen framför spelarens.

3.2.3 Principal-agent problemet

Den situation som uppstår är ett exempel på den teori som brukar kallas ”principal-agent problem”. Teorin är en del av det man inom den ekonomiska vetenskapen brukar kalla agentteori och behandlar problemen med att en uppdragstagare(agenten) inte alltid handlar uteslutande i sin uppdragsgivares(principalens) intressen. Enligt teorin kan problem uppstå då uppdragsgivaren har delegerat beslutsfattande eller givit i uppdrag att utföra olika arbetsuppgifter till en agent, eftersom agenten kan utnyttja sitt informationsöverläge och uppdragsgivarens övervakningssvårigheter för att skaffa sig fördelar på uppdragsgivarens bekostnad. Teorin kan definieras som att intressekonflikter och moraliska risker alltid kan uppstå så snart en principal anlitar en agent för att utföra ett specifikt uppdrag, eftersom uppdragstagaren kan ha en egen agenda.⁴⁴

Förhållandet mellan en spelare och agent kan liknas vid ett principal-agent förhållande, där spelaren ses som en principal som anlitar en agent för att utföra ett uppdrag. I detta fall består uppdraget i att agenten ska representera och företräda principal i förhållandet till potentiella arbetsgivare. I min redogörelse ovan har jag visat att risken finns att agenten drivs av sina egna intressen, trots att hans uppdrag är att handla utifrån principalens intressen.

3.3 Kommentarer

Ett lyckat samarbete mellan en spelare och agent leder till förtjänster på båda sidor, där agenten i utbyte mot sin kunskap och kompetens får provision utifrån de pengar spelarens sportsliga kompetens inbringar. Förhoppningen är därför att spelaren och agenten bygger upp en sådan relation där båda parter ser fördelarna i att vårda spelarens karriär, och fokuserar på att uppnå största möjlig sportsliga framgång för spelaren. Sådana relationer kännetecknas ofta av att båda parter visar en välvilja

⁴⁴ Dahlman m.fl. (2010), s. 191.

gentemot motparten, och att framförallt agenten uppvisar altruistiska känslor för klienten, med vilket åsyftas att han är villig att utföra handlingar som gynnar klienten, utan egen vinning.

Dock uppstår bevisligen ibland konflikter mellan spelare och agenter. Sådana konflikter kan grunda sig i att agenten agerar illojalt och ser till sina egna intressen, vilket kapitlets inledande avsnitt illustrerar. Enligt min utredning av agentuppdragets beskaffenhet beror detta främst på att en intressekonflikt kan uppstå, eftersom agentens intressen huvudsakligen är av ekonomisk art, medan det hos spelaren finns fler intressen att beakta. Detta antagande är såklart delvis en förenkling, eftersom även agenten naturligtvis kan ha andra intressen än enbart de ekonomiska. För spelare och agenter som haft en långvarig, och därigenom personlig, relation är det troligt att agenten engagerar sig nästintill i samma utsträckning som spelaren i dennes sportsliga framgång och välmående.

Uppsatsens första frågeställning ställer frågan huruvida det finns aspekter i agentuppdraget som riskerar att förorsaka ett illojalt agerande gentemot spelaren. Utifrån min analys av uppdraget anser jag sammantaget att det finns två sådana aspekter, där den ena skapar incitament till ett illojalt agerande, och den andra skapar en möjlighet till ett sådant agerande.

Agentens incitament till att agera illojalt uppstår eftersom agenten blir ersatt genom provision. Syftet med provisionsmodellen är att placera en del av risken på agenten och därigenom sätta press på agenten att fullfölja uppdraget för att erhålla någon ersättning.⁴⁵ Jag tror dock att denna modell även har negativa effekter, eftersom det skapar en risk för att agenten eftersträvar att maximera sin ersättning på bekostnad av spelarens intressen. Provisionsmodellen har identifierats som problematisk även i andra situationer, exempelvis gällande försäkringsmäklare där man diskuterat huruvida man bör införa ett förbud mot ersättningsformen provision för försäkringsmäklare och försäkringsförmedlare. Problemet som uppstår kring försäkringsförmedlingen handlar om att försäkringsmäklaren har ett ekonomiskt incitament att rekommendera försäkringstagaren en försäkring med hög premie, eftersom dessa i regel erhåller en viss procent av försäkringspremien som provision.⁴⁶

Agentens möjlighet att agera illojalt uppstår på grund av att agenten generellt både har ett kunskapsövertag och ett informationsövertag i förhållande till spelaren. Agenten har mer kunskap om branschen i allmänhet och spelarövergångar i synnerhet, och agenten har oftast även ett

⁴⁵ Mason & Slack (2001), s. 167 f.

⁴⁶ Prop. 2004/05:133 s. 85 f.

informationsövertag angående det intresse som finns för spelaren, eftersom merparten av all kontakt från intresserade klubbar sker via agenten. Det är dessutom svårt för spelaren att med säkerhet veta att agenten agerar enligt vad som är förenligt med spelarens intressen, eftersom det är omöjligt för spelaren att ständigt kontrollera agentens förehavanden och avsikter. Denna ojämna informationstillgång innebär vad som inom ekonomisk vetenskap betecknas som problemet med asymmetrisk information och problem uppstår när agenten utnyttjar sitt övertag i fråga om tillgång till information till att handla utifrån egna intressen.⁴⁷

När jag diskuterade denna problematik med spelaragenten tillika advokaten Carl Fhager höll han med mig om att man kan förstå sig att en agent utifrån de situationer jag har redogjort för väljer att rekommenderar ett alternativ som tillgodoser agentens egna intressen på bekostnad av spelarens. Han var dock noga med att understryka att hans erfarenhet är att spelarens bästa i den absoluta majoriteten av fallen även är agentens bästa, eftersom båda parter intressen tillgodoses då spelaren placeras i den klubb som sportsligt sett innebär bästa möjliga fortsättning på karriären.⁴⁸

⁴⁷ Mason & Slack (2001), s. 166 f. samt Dahlman m.fl. (2010), s. 191.

⁴⁸ Samtal med Carl Fhager.

4 Representationsavtalet

Mot bakgrund av den risk för illojalt agerande från agentens sida som jag har identifierat i föregående kapitel kommer den fortsatta framställningen att utreda hur spelarens intressen skyddas. Det avtal som föreligger mellan parterna är en bra utgångspunkt för denna utredning, eftersom detta tydliggör uppdragets omfattning och åskådliggör de villkor och förpliktelser som parterna själva ansett är av vikt att reglera.

Det avtal spelaren och agenten ingår kallas representationsavtal och innebär ett civilrättsligt åtagande som medför att avtalsparterna påförs rättigheter och skyldigheter.⁴⁹ Utformningen av detta avtal kan såklart variera, men i regel använder sig agenter av en viss mall som de utgår från när de utformar avtalet med en viss spelare.⁵⁰ I det förhållande som då uppstår är idrottsutövaren uppdragsgivare och agenten uppdragstagare.⁵¹ I detta kapitel kommer jag att studera ett sådant representationsavtal från *Nordic Sky*, som är en av de största och mest erfarna fotbollsagenturerna i Sverige med verksamhet sedan år 1999 och med flera landslagsspelare bland sina klienter.⁵² Jag har bedömt detta avtal som en rimlig utgångspunkt, dels i min utredning av agentuppdragets omfattning, dels i min analys av hur representationsavtalet tillvaratar spelarens intressen. Avtalet finns bifogat under *Bilaga A* för att underlätta för läsaren att följa min analys av avtalet.

4.1 Avtalets utformning och innebörd

Avtalet består huvudsakligen av tre punkter och till dessa finns en bilaga bifogad på vilken avtalets *Allmänna villkor* finns listade.

Avtalet definierar under punkten 1, *Uppdragets omfattning*. Här stadgas, i överensstämmelse med min redogörelse om agentuppdraget i avsnitt 2.3.2, att uppdraget i huvudsak innebär att agenten ska ”bruka sin kompetens till att bistå spelaren med rådgivning på bästa möjliga sätt”. Agenten ska även ”skydda spelarens intressen på ett professionellt och ansvarsfullt sätt”. Vidare stadgar avtalet att uppdraget rent konkret går ut på att agenten ska ”söka nya arbetsgivare åt spelaren” samt ”marknadsföra spelaren gentemot företag m.m.”. En central del av uppdraget är därför att ”företräda spelaren vid alla avtalsförhandlingar som har samband med dennes

⁴⁹ Lindholm (2014), s. 61.

⁵⁰ Samtal med Carl Fhager.

⁵¹ Lindholm (2014), s. 170.

⁵² Nordic sky (2018).

fotbollsverksamhet. samt vid avtalsförhandlingar om sponsoravtal och andra PR-aktiviteter”.

I punkt 2 framgår den *Avtalstid och uppsägning* som gäller för avtalet. Där stadgas att avtalet gäller två år i taget med automatisk förlängning om ingen uppsägning görs. En sådan uppsägning måste enligt avtalet meddelas senaste tre månader före avtalets upphörande och innebär i så fall att avtalet upphör vid avtalstidens utgång.

Under punkten 3 gällande *Provisionsersättning* fastställs den provision som ska utgå till agenten för dennes arbete. Enligt avtalet utgår provision både med 5% på spelarens ”bruttoersättning kopplad till anställningen”, och även med 20% på den ”bruttoersättning spelaren erhåller enligt ingångna sponsoravtal eller avtal om PR-aktiviteter”.

Utöver dessa föreskrifter innehåller avtalet alltså även en bilaga med allmänna villkor. Dessa villkor är av varierad art och behandlar punkterna ”förmedlarens skyldigheter”, ”spelarens skyldigheter”, ”professionell nivå”, ”provision”, ”särintressen”, ”avtalsbrott m.m.”, ”fullständigt avtal, ändringar och tillägg” samt lagval och tvister. Det som utifrån dessa punkter är av intresse för uppsatsens frågeställningar kommer att behandlas nedan.

4.2 Analys av avtalet

4.2.1 Är avtalet ett standardavtal?

Vid en analys av avtalets utformning väcks instinktivt frågan om huruvida avtalet utgör ett standardavtal. Karaktäristiskt för sådana avtal är att avtalsförhållandet mellan parterna åtminstone till viss del reglerats av i förväg formulerade standardiserade villkor som brukar kallas standardvillkor. Sådana standardvillkor har alltså inte varit föremål för individuell förhandling. I *Standardavtalsrätt* ger Bernitz en definition av standardavtal som lyder:

*”standardavtal kan definieras som sådana avtal, som helt eller delvis ingås enligt i förväg formulerade standardiserade villkor, avsedda att tillämpas likartat i ett större antal konkreta avtalssituationer av viss art i vilka åtminstone den ena avtalsparten växlar, och som såvitt gäller dessa villkor inte har blivit föremål för individuell förhandling.”*⁵³

⁵³ Bernitz (2013), s. 16.

Utifrån en studie av avtalet tyder mycket på att avtalet utgör ett standardavtal. Främst eftersom det är vanligt att man i branschen använder sig av en typ av mall för sitt representationsavtal⁵⁴ samt även utifrån avtalets utformning, då avtalet innehåller en bilaga med en omfattande mängd standardiserade allmänna villkor.

När standardavtal tillämpas i en viss bransch är dessa oftast framförhandlade av två eller flera olika organisationer som företräder de olika partsintressena. På så sätt åstadkoms villkor som är juridiskt genomarbetade och parternas rättigheter och skyldigheter blir rimligt balanserade. Sådana *gemensamt upprättade standardavtal* kallas ofta, även i Sverige, *agreed documents*.⁵⁵ De representationsavtal spelare och agenter ingår bygger inte på någon sådan förhandling, utan är istället formulerade av enbart agentsidan.⁵⁶ Sådana standardavtal, som upprättas ensidigt av företrädare för endast den ena avtalsparten, kallas istället *ensidigt upprättade standardavtal*. Den part som formulerat villkoren har normalt sett en fördel och man måste därför vara uppmärksam på att avtalet kan vara oskäligt i vissa avseenden. Hur välbalanserat ett standardavtal är påverkas vanligtvis även av parternas inbördes styrkeförhållande.⁵⁷ Eftersom agenten normalt sett dessutom innehar en överlägsen ställning i förhållande till spelaren utifrån det kunskapsövertag de besitter om avtalets både juridiska och affärsmässiga aspekter bör man vara uppmärksam på huruvida spelarens intressen tillvaratas i tillräckligt hög utsträckning i representationsavtalet.

4.2.2 Analys av avtalet utifrån 36 § AvtL

Det som är av intresse för min frågeställning är att utreda i vilket utsträckning representationsavtalet tillvaratar spelarens intressen. Avtalets allmänna villkor innehåller under rubriken ”förmedlarens skyldigheter” bestämmelser som syftar till att skydda spelarens intressen. Dessa bestämmelser stadgar att agenten ”alltid ska agera för spelarens bästa”. Vidare stadgas att detta innebär att agenten ”löpande ska informera spelaren om resultatet av uppdraget samt förhandla fram bästa möjliga villkor för spelaren och se till att spelarens skyddsintressen tas tillvara”. Dessa bestämmelser innebär ett visst skydd för spelaren då de ger uttryck för att agenten måste utföra uppdraget utifrån spelarens intressen och instruktioner. Bestämmelserna ställer därmed krav på agentens lojalitet, och utifrån dessa

⁵⁴ Samtal med Carl Fager.

⁵⁵ Bernitz (2013), s. 18.

⁵⁶ Samtal med Carl Fager.

⁵⁷ Bernitz (2013), s. 18.

villkor kan man bygga en talan mot en agent som uppenbart åsidosatt spelarens intressen och agerat utefter sina egna.

Dock innebär det faktum att avtalet är upprättat av agentsidan en risk för att avtalet är obalanserat till agentens fördel, vilket i sin tur innebär att det kan vara oskäligt. Utifrån en analys av avtalets allmänna villkor kan en rad villkor som är till spelarens nackdel identifieras. Först och främst noteras att spelaren påförs en rad skyldigheter som inte balanseras av motsvarande skyldigheter för agenten. Spelaren är exempelvis skyldig att ”genast hänvisa alla kontrakts-/avtalsförfrågningar” till agenten och dessutom utan dröjsmål informera agenten om ”alla erbjudanden eller intresseförfrågningar, direkta eller indirekta”, som faller inom ramen för agentens uppdrag. Motsvarande bestämmelse för agenten stipulerar enbart krav på att agenten löpande ska informera spelaren om resultatet av uppdraget. Något krav på att agenten ska redogöra för samtliga förfrågningar om spelaren finns alltså inte. Denna skillnad är betydande, och innebär att det inte ställs tillräckliga krav på agenten vad gäller att kommunicera till spelaren om det intresse som finns på marknaden.

Även vad gäller agentens rätt till ersättning finns många villkor i avtalet som är agentvänliga. Till att börja med är ersättningsnivån märkbart hög i förhållande till den rekommendation som följer av SvFF:s nya regelverk.⁵⁸ Enligt detta regelverk rekommenderas en provisionsersättning om 3% av spelarens bruttolön. Detta avtal ger agenten rätt till 5% av motsvarande bruttoersättning, samt så mycket som 20% av de intäkter spelaren inbringar genom sponsoravtal och sponsoraktiviteter. Avtalet innehåller dessutom flera villkor som uppställer ett omfattande skydd för agenten vad gäller ersättning. Dels ska provision utgå till agenten oberoende av dennes medverkan i den aktuella transaktionen, dels är agenten berättigad till ersättning på eventuell försäkringsersättning som spelaren erhåller vid skada. Vidare är spelaren även skyldig att betala ersättning till agenten under hela avtalets giltighetstid ”även om avtalet upphör att gälla och oavsett anledning till att avtalet upphör”. Det må vara rimligt att avtalet innehåller bestämmelser som fungerar som säkerhet för agenten, men det påvisar ändå hur avtalet i högre utsträckning fokuserar på att säkerställa att agentens intressen tillvaratas. Utöver de villkor jag tagit upp stipulerar avtalet dessutom en rad rättigheter för agenten, främst rätten att representera klubbar parallellt med det uppdrag som agenten utför åt spelaren. På så sätt kan situationen uppkomma att agenten ”sitter på dubbla stolar” och får provision från två håll i samma affär. Det är uppenbart att en sådan situation kan väcka frågor om var agentens lojalitet ligger.

⁵⁸ Se kapitel 5.4.

Av intresse för min utredning är främst lojalitetsplikten och huruvida denna genomsyrar avtalets utformning. Eftersom 36 § Avtalslagen(AvtL) ställer krav på balans i avtalet är den ett uttryck för lojalitetsplikten, eftersom denna plikt till stor del handlar om att man i en avtalsrelation ska beakta varandras intressen. Genom generalklausulen i 36 § AvtL kan man jämka eller i vissa fall helt bortse från villkor som är oskäligen. En sådan oskälighet kan baseras på avtalets innehåll, omständigheterna vid avtalets tillkomst, senare inträffade förhållanden och omständigheterna i övrigt. I detta fall är det bedömningen utifrån avtalets innehåll som är intressant. Gällande möjligheten att underkänna avtalsvillkor har man i förarbeten sagt att villkor som ger den ena parten ensam beslutanderätt i en viss fråga, utan att detta har tillräckligt kompenstrats genom fördelar i andra avseenden till motparten normalt bör underkännas.⁵⁹ I paragrafens andra stycke betonas dessutom den särskilda hänsyn man ska visa den underlägsna parten vid bedömningen.

Utifrån en bedömning av avtalet i sin helhet anser jag att det i vissa hänseenden framstår som obalanserat, och därmed även oskäligt. Dels utifrån villkorens utformning, dels utifrån det faktum att spelarens skyldigheter till antalet överstiger agentens. Denna bild förstärks av det faktum att spelaren intar en underlägsen ställning i förhållande till agenten. Avtalet ställer förvisso krav på agenten att tillvarata spelarens intressen, men en sådan skyldighet måste anses föreligga oavsett. Därigenom uppställer avtalet främst villkor som är agentvänliga och som inte kompenseras genom villkor som är fördelaktiga för spelaren.

⁵⁹ Prop. 1975/76:81 s. 118.

5 SvFF:s nya reglemente

Utöver representationsavtalet regleras agenternas förehavanden från och med den 15 juni 2018 också av SvFF:s nya reglemente. I detta kapitel redogör jag därför för detta reglemente och framförallt vilka förpliktelser detta innebär för spelare och agenter. Eftersom förekomsten av ett specifikt reglemente för spelaragenter inom svensk fotboll har varierat historiskt sett följer inledningsvis en kort redogörelse för hur man tidigare reglerat agenternas verksamhet. På så sätt tydliggörs de syften som tidigare funnits med denna typ av regler, vilket bidrar med en ökad förståelse för motiven bakom det nya reglementet.

5.1 Tidigare regelverk för agenter

Ett första regelverk för spelaragenter infördes år 1995 av SvFF och utformades utifrån de krav som FIFA då uppställde på de olika nationella förbunden för att skapa ordning inom ett område som de ansåg hade visat sig intressant för personer med oseriösa syften. Bestämmelserna gällde både nationellt och internationellt och tog sikte på personer vars huvudsakliga sysselsättning var att ge råd åt spelare samt förmedla dessa spelares tjänster till klubbar, och innebar att en sådan person behövde vara licensierad enligt FIFA:s regler. Syftet med reglerna var att ställa krav på de aktörer som på uppdrag av en spelare var involverad i förhandlingar med klubbar.⁶⁰ För att beviljas licens skulle den sökande inge en ansökan till det nationsförbund som sökanden var medborgare i, och för att sedan erhålla licens var sökanden tvungen att uppfylla en rad formkrav som bland annat innehöll en intervju och ett prov gällande fotbollens regelsystem och grundläggande avtalsrättsliga principer.⁶¹

FIFA insåg dock sedermera att många aktörer lyckades kringgå licensen och agera som agenter på marknaden utan licens. FIFA uttalade vid denna tidpunkt att endast 25-30% av de internationella övergångarna genomfördes av licensierade agenter.⁶² Detta ledde till att FIFA-kongressen år 2009 beslutade att inleda granskning och sedermera reform av det befintliga regelverket. Syftet med detta var att föreslå ett nytt, mer transparent system som skulle vara lättare att administrera och genomföra, vilket i sin tur skulle resultera i förbättrad verkställighet på nationell nivå. Det nya systemet

⁶⁰ Kommissionen (2009) s. 74 samt Malmsten (1995), s. 757.

⁶¹ Malmsten (1995), s. 758.

⁶² Kommissionen (2011), s. 1.

trädde sedermera i kraft den 1 april 2015 och ersatte det dåvarande licenssystemet. Förhoppningen med det nya systemet var att skapa en striktare ram för kontroll och övervakning av fotbollsmarknadens transaktioner, i hopp om att öka insynen i samband med fotbollsspelares övergångar. För att åstadkomma detta gavs spelaren möjlighet att välja vilken part som helst att representera dem, så länge parten hade ett oklanderligt rykte. Dock ställde reglerna tydliga krav på registrering av den part som representerat en spelare vid ingående av ett visst anställningsavtal. Nyckelfaktorerna i de nya reglerna var främst transparens, då reglerna ställde krav på fullständigt offentliggörande av den ersättning som betalades vid en viss transaktion, och tydlighet, eftersom det tydligt skulle framgå vilken aktör som betalat denna ersättning och utifrån vilka procentandelar.⁶³ I samband med detta beslutade FIFA även att det var upp till varje nationellt förbund att besluta om ett lämpligt regelverk för agenter, vilket alltså gav de nationella förbunden möjlighet att även skärpa reglerna om de fann det påkallat.⁶⁴ Det Svenska Fotbollförbundet beslutade dock att följa FIFAs riktlinjer och därmed slopades licenskravet även i Sverige.⁶⁵

5.2 Införandet av ett nytt reglemente

I början av 2017 ansåg SvFF:s styrelse att man behövde ett nytt och striktare reglemente då man ansåg att systemet inte hade fungerat tillräckligt bra. SvFF motiverade detta beslutet med att man ville få en större kontroll på marknaden eftersom det var svårt för SvFF att ha koll på vilka agenter som är verksamma i Sverige och inblandade i de övergångar som görs.⁶⁶ Den 14 december samma år antogs det nya reglementet som heter *Svenska Fotbollförbundets reglemente för förmedlare*. Det huvudsakliga syftet med det nya reglementet är att införa ett krav på registrering av de agenter som är verksamma på den svenska fotbollsmarknaden. Detta krav är i linje med polisens rekommendation om att använda sig av någon form av certifikat för att reglera vilka aktörer som kan sig in på fotbollsmarknaden. Förhoppningen är att licensieringskravet kommer ge förbundet en större kontroll på marknaden för att i sin tur kunna hindra många av de oönskade aktörer som idag figurerar där.

⁶³ FIFA (2015), s. 1 f.

⁶⁴ FIFA (2014), punkt 1.2 samt 1.3.

⁶⁵ Petersson (2017) samt Forsberg & Larsson (2015).

⁶⁶ Petersson (2017).

5.3 Det nya reglementets utformning och innebörd

Kapitlet inleds med en övergripande redogörelse för nyckelfaktorerna bland de tolv artiklar som utgör det nya reglementets. Där fokuserar jag på att lyfta fram de villkor som innebär en central förändring gentemot tidigare regler. Den analys som sedan följer fokuserar specifikt på de villkor som är av intresse för utredningen av min frågeställning.

Först och främst märks det redan bland *definitionerna* i reglementets första artikel att förbundets ambition varit att reglementet ska omfatta samtliga aktörer som är iblandade i någon form av agentrelaterad verksamhet, eftersom man valt att definiera förmedlare som:

”en fysisk eller juridisk person som mot eller utan ekonomisk ersättning, biträder spelare eller förening vid förhandling om anställningsavtal, biträder förening vid förhandling om spelarövergång, introducerar spelare eller förening för motpart i syfte att initiera en spelarövergång eller på annat sätt verkar för att skapa förutsättningar för en spelarövergång.”⁶⁷

Den största förändringen med det nya regelverket är annars som sagt att agenter måste registrera sig hos och godkännas av SvFF för att få vara verksam i Sverige. Av artikel 4.3 framgår att man för att bli godkänd måste ”ha ett oklanderligt rykte och inte vara dömd för ekonomisk-, sexual- eller våldsbrottslighet”. Agenterna har dessutom möjlighet att gå en särskild förmedlarutbildning i SvFF:s regi, vilken leder till att man blir en så kallad ”SvFF-certifierade förmedlare”. Förhoppningen med detta upplägg är att denna titel ska vara en kvalitetsstämpel att eftersträva som dessutom innebär en ytterligare möjlighet för SvFF att påverka agenternas förehavanden. Dessutom får endast den som genomgått utbildningen ingå avtal med spelare under 18 år, vilket innebär ytterligare ett incitament till att genomgå utbildningen.

Reglementet ställer dessutom krav på avtalets utformning genom att stadga att avtalet mellan agenten och spelaren inte får löpa över mer än två år, och det får inte innehålla villkor om att avtalet förlängs om det inte sägs upp.⁶⁸ En agent får heller inte under några omständigheter få spelare att ingå avtal genom att erbjuda pengar eller förmåner.⁶⁹

⁶⁷ SvFF:s nya reglemente, artikel 1.

⁶⁸ Ibid., artikel 6.

⁶⁹ Ibid., artikel 6.

5.4 Analys av reglementet

Enligt artikel 3.2 i reglementet är endast den som beviljats registrering behörig att biträda spelare i samband med en förhandling med en SvFF-ansluten förening. På samma sätt får spelare som är medlemmar i förbundet endast samarbeta med registrerade agenter. På så sätt måste en agent rätta sig efter reglementet för att kunna verka på den svenska fotbollsmarknaden, vilket gör reglementet till ett svårslaget verktyg vad gäller möjligheten att ställa krav på agenterna.

Utifrån ett lojalitetsperspektiv är det av intresse att utreda i vilken utsträckning reglementet ställer krav som har en inverkan på spelarens och agentens relation. Med detta åsyftas i vilken utsträckning reglementet uppställer krav eller riktlinjer som syftar till att förbättra spelarens möjligheter till att ingå samarbeten med balanserade avtal och en lojal samverkan.

Enligt min uppfattning är det kanske viktigaste skyddet för spelaren att reglementet innehåller regler som begränsar möjligheten för agenten att fritt uppställa villkor om avtalets giltighetstid och hur det förnyas. En stor risk för spelaren är annars att bli uppbunden i långa avtal som de inte kan komma ur. Reglementet innehåller just en sådan bestämmelse i artikel 6.1.2, som stadgar en maximal löptid om två år för avtalen mellan spelaren och agenten, samt att dessa inte får förlängas automatiskt. Artikel 6 ställer även i punkterna 3-5 krav på att spelare ska ha uppnått en viss ålder innan de inleder ett samarbete med en agent, vilket ger uttryck för en viktig ambition om att spelaren ska få möjlighet att nå viss mognad innan de inleder samarbeten av denna typ.

Även artikel 4 fyller ett syfte i att skydda spelaren från att hamna i ofördelaktiga samarbeten genom att i punkt 3 ställa krav på att agenten måste ha ett oklanderligt rykte och inte vara dömd för ekonomisk-, sexual- eller våldsbrottslighet för att erhålla registrering. Punkt 7 i samma artikel ställer krav på att agenten ska ha tecknat en ansvarsförsäkring, vilket innebär en säkerhet för spelaren eftersom detta säkerställer att spelaren blir ersatt om agenten skulle finnas skadeståndsskyldig gentemot spelaren.

Av artikel 8.3a framgår den rekommendation om att ersättningen till förmedlaren inte ska överstiga 3% av spelarens bruttoinkomst. Denna provisionsprocent är markant lägre än den procent som avtalats i det avtal jag studerat i föregående kapitel, vilket väcker frågan om hur vanligt det är att agenter på detta sätt debiterar klart mer än vad som är rekommenderat.

I artikel 9 har reglementet uppsatt ett skydd mot de risker, framförallt ur lojalitetssynpunkt, jag identifierade i min analys av representationsavtalet gällande situationen då en agent representerar flera parter. Enligt artikeln ska rimliga ansträngningar göras för att undvika sådana intressekonflikter, och av artikeln framgår vidare att agenten måste inhämta skriftligt samtycke från samtliga parter innan förhandlingarna inleds.

Sammantaget innebär reglementet ett visst skydd för spelaren, främst genom att uppställa krav på de aktörer som vill agera som agenter. Genom att hindra aktörer som inte uppfyller vissa standarder, får regelverket en viktig roll i strävan att eliminera de aktörer som inte är önskvärda. Regelverkets 12 artiklar innebär dock inte mycket skydd för spelaren vad gäller att uppställa några uttryckliga krav på agentens utförande av själva uppdraget. Utifrån risken att agenter prioriterar sina egna intressen borde regelverket på ett tydligare sätt uppställa krav på hur agenten ska agera gentemot spelare. På så sätt hade regelverket på ett tydligare sätt kunnat etablera riktlinjer och en viss standard för den lojalitet som måste anses vara en grundbult i relationen mellan spelaren och agenten.

För att återkoppla till min analys av representationsavtalet i föregående kapitel så uppställer reglementet inte några hinder mot sådana villkor som jag sammantaget bedömde som oskäligen. Dock stipulerar artikel 6.1 i reglementet att spelaren och agenten måste reglera det rättsliga förhållandet parterna emellan genom ett av SvFF:s standardiserade avtal. Vidare stadgas att parterna får komplettera detta avtal, men att tillägg som strider mot avtalet är ogiltiga. Eftersom detta avtal, som kommer att bifogas som bilaga till det nya reglementet, ännu inte är framtaget går det inte att uttala sig om vad avtalet specifikt kommer uppställa för krav. Dock innebär denna bestämmelse att det finns goda möjligheter att genom utformningen av detta standardavtal skydda spelarens intressen genom att ställa krav på agenten vad gäller transparens och att visa omsorg gentemot spelaren. Därigenom skulle man kunna etablera en norm i branschen för dessa avtal, som innebär att avtalet både är balanserat samt präglas av en ömsesidig lojalitetsplikt mellan parterna.

6 Mellanmansrättsliga regler

Utöver parternas avtal och SvFF:s nya reglemente omfattas spelaragenter även av de rättsliga regler som styr mellanmän i allmänhet. I det material jag studerat har den rättsliga analysen stannat vid detta konstaterande. Jag avser här att utreda vad detta innebär, främst ifråga om vilka krav som ställs på att vara lojal och att tillvarata spelarens intressen.

6.1 Spelaragenten som mellanman

Mellanman kallas den som ur rättssynpunkt agerar för någon annans räkning.⁷⁰ Spelaragenten är den inom idrotten vanligaste typen av mellanman. De ursprungliga reglerna inom mellanmansrätten återfinns i 18 kapitlet HB vilka är tillämpliga på samtliga mellanmansformer. Dessa regler från år 1734 ger dock inte mycket vägledning för flertalet av dagens rättsfrågor.⁷¹ Reglernas betydelse har även minskat på grund av att flertalet specificerade regelverk har stiftats för olika mellanmans kategorier⁷².

För att utreda hur agentuppdraget omfattas av den allmänna mellanmansrätten är det som första steg av vikt att fastställa vilken typ av uppdrag det är som en spelaragent utför åt en spelare, eftersom detta i sin tur har betydelse för vilka rättsregler som blir tillämpliga.

6.2 Uppdragstyp

Spelaragentens uppdrag innebär i huvudsak att agenten ska representera och bistå sin klient i relationen till potentiella arbetsgivare.⁷³ Uppdraget är inte knutet till något fysiskt(materiellt) objekt utan går ut på att representera spelaren. Sådana tjänster, som innebär att en uppdragstagare på en uppdragsgivares mandat ombesörjer något som inte omedelbart rör ett fysiskt(materiellt) objekt kallas för ”immateriella uppdrag”.⁷⁴ Likt många andra speciella uppdragstyper sorteras immateriella uppdrag under den

⁷⁰ Tiberg & Dotevall (1997) s. 14.

⁷¹ Hellner m.fl. (2015), s. 235.

⁷² Vissa särskild former av immateriella uppdragsavtal regleras genom fastighetsmäklarlagen (2011:666), lagen(2005:405) om försäkringsförmedling och lagen(2003:862) om finansiell rådgivning till konsumenter.

⁷³ Se mer i avsnitt 2.3.2.

⁷⁴ Hesser (2006), s. 5.

speciella avtalsrätten, som även kallas kontraktsrätt.⁷⁵ Med speciell avtalsrätt avses regler som är av mer specifik art och påverkas av avtalstypen, medan man under den allmänna avtalsrätten sorterar de regler som är gemensamma för alla avtalstyper, såsom regler om avtals uppkomst, tolkning, hävning m.m.⁷⁶

Gemensamt för immateriella uppdragsavtal är att de rör en uppdragstagares åtagande att på uppdragsgivarens mandat ombesörja något som inte omedelbart rör fysiska objekt. En mer specifik definition än så är inte möjlig. De immateriella uppdragen har dock även det gemensamt att de i lag mestadels är oreglerade, vilket innebär att det för flera typer av immateriella uppdrag inte finns några specifika lagar och förordningar som utförligt behandlar vad som gäller för just den avtalstypen.⁷⁷

För att säkerställa att avtalet mellan en spelare och en spelaragent faktiskt utgör ett uppdragsavtal av immateriell art måste två avgränsningar göras. Avtalet måste avgränsas mot dels andra arbetsavtal, främst anställningsavtal, dels andra uppdragsavtal, främst de materiella uppdragsavtalen. I vissa situationer ses nämligen ett avtal om en tjänst som ett anställningsavtal.⁷⁸

Ett uppdragsavtal föreligger i de fall då en part åtar sig att utföra en arbetsprestation utan att ett arbetstagarförhållande föreligger.⁷⁹ Gränsdragningen kring huruvida en viss tjänst utförs av en arbetstagarare eller en uppdragstagare kan vara svår, men man brukar säga att ett kännetecken för anställningsavtalet är att arbetet utförs under huvudmannens omedelbara ledning och kontroll⁸⁰, medan uppdragsavtalet karaktäriseras av att den avtalspart som skall utföra arbetet, det vill säga uppdragstagaren, är självständig i förhållande till uppdragsgivaren. Denna indelning är viktig eftersom anställningsavtal aktualiserar arbetsrättens regler som till stor del är tvingande, medan uppdragsavtal behandlas inom ramen för den speciella avtalsrätten med högre grad av avtalsfrihet.⁸¹ Det råder inga tvivel om att det föreligger en självständighet gentemot spelaren hos den typiska spelaragenten, speciellt eftersom den absoluta merparten av spelaragenter representerar flertalet olika spelare. Därmed råder ingen tveksamhet om att det rör sig om just ett uppdragsförhållande.

⁷⁵ Ibid., s. 24.

⁷⁶ Hellner m.fl. (2015), s. 22.

⁷⁷ Ibid., s. 231.

⁷⁸ Hesser (2006), s. 24.

⁷⁹ Ibid., s. 17.

⁸⁰ Adlercreutz & Mulder (2013), s 15.

⁸¹ Hesser (2006), s. 19.

Huruvida uppdragsavtalet ifråga är immateriellt eller inte bestäms negativt, dvs. avtal om immateriellt uppdrag karakteriseras av att uppdraget inte är knutet till fysiska (materiella) föremål. Exempel på immateriella uppdrag är de uppdrag advokater, revisorer, besiktningsmän och mäklare utför. Avtalsparterna benämns uppdragsgivare respektive uppdragstagare och uppdraget består ofta i att avge råd, rekommendationer eller utlåtanden. Uppdraget kan alltså avse ett fysiskt objekt, men uppdraget som sådant är immateriellt i och med att det inte är fråga om ett materiellt arbete som avsätter ett materiellt resultat på föremålet. Materiella uppdragsavtal kan exempelvis avse arbete på annans egendom, entreprenad, beställning och frakt. Det bör nämnas att vissa avtal kan uppvisa kännetecknen för flera avtalstyper, så kallade ”blandade avtal”, vid vilka reglerna för immateriella uppdrag tillämpas om det immateriella uppdraget utgör den övervägande delen av avtalet.⁸² Även här går det att göra ett säkert konstaterande, nämligen att det uppdrag spelaragenten utför är av immateriell art, eftersom uppdraget inte avsätter något materiellt resultat och främst går ut på att ge råd och rekommendationer.

En skiljelinje dras mellan de immateriella uppdrag som klassificeras som personliga uppdrag, vilka riktas till en fysisk person, och de som klassificeras som företagsuppdrag, som riktas till en juridisk person. Även om skillnaden mellan kategorierna inte är särskilt skarp är många av de rättsregler jag kommer behandla till stor del utformade utifrån de personliga uppdragen, vilket innebär viss osäkerhet kring i vilken utsträckning de kan tillämpas på företagsuppdragen.⁸³ Det uppdrag en spelaragent utför åt en spelare är ett exempel på ett personligt uppdrag. Som nämnts ovan bedriver spelaragenter ofta sin verksamhet i bolagsform, men agentuppdraget som sådant är personligt och kan endast innehas av en fysisk person.⁸⁴ Till skillnad från företagsuppdragen har de personliga uppdragen en tydlig förtroendekaraktär.⁸⁵

6.3 Uppdragstagarens skyldigheter

Efter att ha konstaterat att det mellan en spelaragent och en spelare föreligger ett uppdragsförhållande, där spelaragenten utför ett personligt uppdrag av immateriell art, blir nästa steg att utreda vilka rättsliga regler som är tillämpliga på sådana uppdrag eftersom detta i sin tur bestämmer vilka krav man kan ställa på agenten vid utförandet av uppdraget.

⁸² Ibid., s. 19 f.

⁸³ Hellner m.fl. (2015), s. 234.

⁸⁴ Lindholm (2014), s. 170.

⁸⁵ Hellner m.fl. (2015), s. 234.

I denna utredning bör det först och främst erinras om två för avtalsrätten centrala principer. Den ena är *pacta sunt servanda*, dvs. den grundläggande rättsprincipen som säger att avtal skall hållas, och den andra är *avtalsfriheten*, dvs. den civilrättsliga huvudprincip som innebär att var och en har rätt att ingå avtal med vem han vill och på vilka villkor som helst eller att avstå från att ingå avtal.⁸⁶ Med anledning av dessa principer ska uppdraget i första hand utföras i överensstämmelse med vad som följer av avtalet⁸⁷. Om den aktuella frågan inte regleras av avtalet skall uppdraget utföras på det sätt uppdragsgivaren rimligtvis kan förvänta sig.⁸⁸ Vid en sådan bedömning av vad uppdragsgivaren kan förvänta sig brukar man tala om att uppdragstagaren har ett *metodansvar*, ett *informationsansvar*, ett *ansvar för annan*, samt i vissa fall ett *ansvar mot annan än avtalspart*. För dessa olika ansvarsformer brukar lagstiftaren ofta använda sig av samlingsbeteckningen *god sed*.⁸⁹ Att hänvisa till begreppet god sed är ett beprövat sätt för lagstiftaren att fastställa den norm uppdragstagaren har att rätta sig efter. Begreppet finns på flera håll i lagstiftningen då man brukar tala om exempelvis god rådgivningssed⁹⁰, god revisorssed⁹¹, och god advokatsed⁹². Som framgår av framställningen nedan har innebörden av de olika momenten av god sed vid immateriella uppdragsavtal formats utifrån analogier till lagstiftning som inte är direkt tillämplig och sedan preciserats genom praxis. Eftersom god sed på så sätt förändras och definieras över tid brukar man säga att begreppet är dynamiskt.⁹³

Uppdragstagarens metodansvar innebär i huvudsak att denne ska utföra uppdraget med omsorg. Att en avtalspart är skyldig att visa omsorg vid uppfyllandet av en förpliktelse han åtagit sig är en allmän obligationsrättslig princip.⁹⁴ Med omsorg menas bland annat noggrannhet m.m. vid utförandet av själva arbetet, men även en mer allmän omsorg om uppdragsgivarens intressen. Med detta menas att uppdragstagaren ska uppträda lojalt mot uppdragsgivaren och tillvarata dennes intressen.⁹⁵ Uppdragstagaren är utöver detta skyldig att följa rimliga instruktioner⁹⁶ från uppdragsgivaren

⁸⁶ Hesser (2006), s. 25.

⁸⁷ Se kapitel 4.

⁸⁸ 17 § 3 st. KöpL analogt.

⁸⁹ Se exempelvis Hesser (2006), s. 33 f., Dotevall (2013), s. 230 f., samt Hellner m.fl. (2015) s. 240.

⁹⁰ 5 § lagen om finansiell rådgivning till konsumenter.

⁹¹ 19 § revisorslagen.

⁹² 8 kap. 4 § rättegångsbalken.

⁹³ Hesser (2006), s. 34.

⁹⁴ Tiberg & Dotevall (1997) s. 149.

⁹⁵ Ibid., s. 96, 115.

⁹⁶ Ibid., s. 96, 117.

samt att slutföra uppdraget inom en tid som är skälig⁹⁷. Det bör också nämnas att det inte kan uppställas något allmänt krav på att uppdraget ska utföras ”fackmannamässigt” eftersom metodansvaret varierar med uppdragstagarens skicklighet. Högre krav ställs alltså på den uppdragstagare som agerar inom sin yrkesverksamhet.⁹⁸ Utifrån praxis har omfattningen och innebörden av uppdragstagarens metodansvar tydliggjorts ytterligare. I de fall sakuppgift lämnas av en yrkesmässigt verksam uppdragstagare ställs höga krav på precision.⁹⁹ Därmed följer alltså långtgående skyldigheter för sakkunniga vid utförande av uppdraget, men praxis visar samtidigt att det inte anses försumligt ens för sakkunniga uppdragstagare att inte föreslå problemlösningar som är komplicerade eller svårbedömda.¹⁰⁰ Av rättspraxis framgår även att uppdragstagaren ej får förhålla sig passiv då avtal väl kommit till stånd, eftersom metodansvaret även omfattar underlåtenhet att t.ex. ge råd.¹⁰¹

Uppdragstagarens informationsansvar innebär ett ansvar att fullständigt redovisa resultatet av det utförda uppdraget för uppdragsgivaren. Detta innebär att resultatet av uppdraget skall redovisas på ett sådant sätt att uppdragsgivaren kan tillgodogöra sig detta och som gör det möjligt för honom att dra rimliga och korrekta slutsatser av detta.¹⁰² Utifrån praxis finns visst stöd för att det krav man ställer på uppdragstagarens information varierar beroende på vem uppdragsgivaren är, vilka kvalifikationer uppdragsgivaren har samt huruvida han redan känner till problematiken i fråga. Särskilt intressant för bedömningen är den kunskap som kan antas föreligga hos uppdragsgivaren, vilket leder till att informationskravet minskar med uppdragsgivarens professionalism, samtidigt som det ökar med uppdragstagarens professionalism och komplexiteten i de frågor informationen rör. Här gäller alltså samma riktlinjer som vid bedömningen av metodansvaret, dvs. att kravet på uppdragstagaren hänger samman med hans kompetens i frågan.¹⁰³ Informationsansvaret innefattar även en skyldighet att upplysa uppdragsgivaren om risker, även framtida sådana.¹⁰⁴ I rättspraxis finns exempel på uppdragstagare som försummat sitt ansvar att informera om risker och därmed funnits skadeståndsskyldig med ett belopp som motsvarar den skada som drabbat uppdragsgivaren.¹⁰⁵ Uppdragstagaren

⁹⁷ Jfr 9 § 1 st. KöpL (1990:931) samt 24 § 1 st. KTjL (1985:716).

⁹⁸ Hellner m.fl. (2015), s. 241 f.

⁹⁹ Se NJA 1991 s. 725 jämfört med NJA 1997 s. 667.

¹⁰⁰ Se NJA 1992 s. 502 samt NJA 1981 s. 1091.

¹⁰¹ Se NJA 1992 s. 243.

¹⁰² Jfr 4 § KommL (2009:865) och 5 § 2 st. 2 HaL (1991:351). Se även Tiberg & Dotevall (1997) s. 96, 116 f. samt Hesser (2006) s. 39.

¹⁰³ NJA 1994 s. 532. Se även Hesser (2006) s. 39.

¹⁰⁴ Kleinman (1998) s. 188 ff.

¹⁰⁵ Se NJA 1997 s. 65 samt NJA 2001 s. 269.

kan dock inte lastas för att inte ha upplyst om svårupptäckta risker¹⁰⁶, och undgår även ansvar i de fall uppdragsgivaren redan känner till riskerna.¹⁰⁷ I de fall uppdragstagaren saknar kompetens att bedöma en risk bör han råda uppdragsgivaren att vända sig till en sakkunnig.¹⁰⁸

Uppdragstagarens principalansvar innebär ett ansvar även för skador som ens medhjälpare orsakar. Detta ansvar kan grundas i uppdragstagarens eget vållande, vanligtvis genom att han brustit i valet, instruktionen eller övervakningen av sina medhjälpare. Men uppdragstagaren kan även ålägga ansvar för skador som medhjälpare orsakar, även i situationer då uppdragstagaren själv inte varit vållande.¹⁰⁹

Utöver detta brukar man alltså även tala om att uppdragstagarens har ett ansvar mot annan än avtalspart, vilket dock inte är relevant för besvarandet av min frågeställning.

6.4 Kommentar om reglernas inverkan på agentuppdraget

Begreppet god sed omfattar flera skyldigheter för agenten, vilket innebär att spelaren utifrån detta kan ställa krav på agentens utförande av uppdraget. Av intresse för relationen mellan spelaren och agenten är framförallt agentens metodansvar och informationsansvar. I enligt med agentens metodansvar måste agenten utföra uppdraget med omsorg om spelarens intressen samt uppträda lojalt. Metodansvaret innebär även att agenten måste följa spelarens instruktioner samt lämna korrekta uppgifter. Enligt agentens informationsansvar måste agenten dessutom fullständigt redovisa resultatet av uppdraget, vilket måste göras på ett sådant sätt att spelaren kan tillgodogöra sig detta. Även mellanmansrätten ställer alltså, utifrån begreppet god sed, krav på agentens utförande av uppdraget. Dessa skyldigheter kompletterar de förpliktelser som framgår av parternas avtal samt SvFF:s nya regelverk och innebär att det finns generella krav på utförandet av immateriella uppdrag som skyddar spelarens intressen utöver vad som gäller enligt parternas avtal och SvFF:s reglemente.

¹⁰⁶ Stiegler (2000), s. 29

¹⁰⁷ Se NJA 1994 s. 598 samt NJA 1995 s. 693.

¹⁰⁸ Prop. 1983/84:16, s.37.

¹⁰⁹ Hesser (2006), s. 43.

7 Spelaragentens lojalitetsplikt

Eftersom jag har identifierat att det i agentuppdraget föreligger en risk för att agenten är illojal gentemot spelaren är just lojalitetsfrågan central för min utredning av huruvida spelarens intressen skyddas i relationen till agenten. För att utreda omfattningen av spelaragentens lojalitetsplikt kommer jag i detta kapitel analysera de grunder utifrån vilka man kan konkretisera ramen för den lojalitetsplikt som gäller för spelaragenter.

7.1 En allmän lojalitetsplikt

Lojalitetsplikten är en avtalsrättslig princip som innebär att som part, i viss utsträckning, har en plikt att tillvarata eller beakta sin motparts intressen och bidra till att utfallet av avtalet blir så bra som möjligt för båda parter.¹¹⁰ Detta innebär att avtalsparter utöver normen ”avtalsenlighet” har att ta hänsyn till motpartens intressen.¹¹¹ De moment som generellt innefattas i lojalitetsplikten är informations- och upplysningsplikt, klagörandeplikt, tillsynsplikt, vårdplikt, omsorgsplikt, tystnadsplikt samt förbud mot konkurrerande verksamhet.¹¹² Det finns ingen lagstadgad generell lojalitetsplikt, utan den är istället ett slags moraliskt rättesnöre som parter skall ta hänsyn till i avtalsförhållanden.¹¹³ Frågan om huruvida det finns en generell princip om lojalitetsplikt i avtalsrelationer, som formuleras utifrån de olika regler om omsorgsplikt, upplysningsplikt m.m. som gäller på olika rättsområden mellan avtalsparter är idag en omstridd och aktuell fråga i den affärsrättsliga diskussionen om grundläggande principer.¹¹⁴ I denna diskussion kritiseras lojalitetsplikten ofta för att vara vag, vilket enligt Munukka ofta beror på att man eftersöker ett konkret besked om dess innebörd som kan appliceras på hela avtalsrätten. Munukka menar att om man i stället koncentrerar utredningen på en viss avtalstyp och en viss situation blir bilden klarare, eftersom lojalitetsplikten är beroende av just avtalets typ, partsställningen, det enskilda rättsförhållandets karaktär samt situationen.¹¹⁵

Rättsfallet NJA 2009 s. 672, gällande frågan om ett återförsäljningsavtal slutet på obestämd tid kunde sägas upp med omedelbar verkan, föranledde

¹¹⁰ Nicander (1995), s. 31.

¹¹¹ Munukka (2011), s. 89.

¹¹² Nicander (1995), s. 32.

¹¹³ Ibid., s. 32 f.

¹¹⁴ Flodgren m.fl. (2017), s. 38.

¹¹⁵ Munukka (2011), s. 93.

ökad debatt kring huruvida det föreligger en generell lojalitetsplikt. Underinstanserna resonerade kring en eventuell lojalitetsplikt och HD resonerade i liknande former, dock utan att uttryckligen nämna ordet ”lojalitetsplikt”. Detta tolkar Ramberg som att HD ”indirekt uttrycker att lojalitet inte utgör en självständig rättsgrund” mot bakgrund av att lojalitetsresonemanget fått stort utrymme i hovrättens dom. Ramberg tolkar detta som att lojaliteten ligger inbakad i bedömningen av vad som utgör skälig uppsägningstid, och på så sätt fyller lojalitetsargumentationen inte någon självständig funktion. Ramberg tolkar detta som att HD menar att man inte ska bygga juridisk argumentation direkt på lojalitetsprincipen.¹¹⁶ Jori Munukka anser till skillnad från Ramberg att domen bekräftade lojalitetsplikten. Munukka anser att det var en överdrift att uttyda ett avståndstagande från lojalitetsplikt ur det faktum att den inte nämns i HD:s domskäl, inte minst utifrån utgången i fallet.¹¹⁷

Nyligen uttalade HD i NJA 2017 s. 203, gällande ett mejeri och ett lantbruk som tvistade om rätten till tilläggsersättning, att ”många avtal, särskilt sådana som gäller under längre tid och som rymmer ömsesidiga rättigheter och skyldigheter, förutsätter en lojal samverkan mellan parterna under avtalstiden. I det ligger bl.a. att parterna har en skyldighet att i vissa för avtalet väsentliga delar lämna varandra upplysningar eller klargöra sin uppfattning i olika avseenden. Det gäller även i situationer då den ena parten gör sig skyldig till ett avtalsbrott”.¹¹⁸ Även i NJA 2017 s. 1195, gällande huruvida en fastighetsköpare på grund av passivitet har förlorat sin rätt till påföljd för fel i fastighet även då säljaren handlat grovt vårdslöst, nämner HD i domskälen att det finns allmänna skyldigheter gentemot motparten grundade på lojalitetsskäl. HD:s resonemang i domskälen till båda dessa rättsfall ger stöd för uppfattningen att parternas lojalitetsplikt bör bedömas utifrån omständigheterna i det enskilda fallet.

7.2 Agentuppdragets lojalitetsplikt

7.2.1 Handelsbalkens regler

Utifrån dagens rättsläge kan man inte med säkerhet tala om en generell lojalitetsplikt och dess ställning inom framförallt den kommersiella avtalsrätten är fortfarande oklar.¹¹⁹

¹¹⁶ Ramberg (2010), s. 94 f.

¹¹⁷ Munukka (2010), s. 837 f.

¹¹⁸ NJA 2017 s. 203.

¹¹⁹ Munukka (2007), s. 195.

Istället finns regler om att agera lojalt stadgade i flera specifika lagar. För spelaragenter finns vad gäller direkt tillämplig lagstiftning som sagt enbart reglerna i 18 kap. HB att se till. Av 18:1 HB framgår den lojalitetsplikt som uppdragstagaren måste beakta i förhållande till huvudmannen.¹²⁰ Uppdragstagaren förutsätts inom ramen för denna lojalitetsplikt vid behov efterfråga nya instruktioner av huvudmannen eller att i brådskande fall självständigt fatta beslut som strider mot lämnade instruktionerna.¹²¹ Att närmare bestämma omfattningen av den lojalitetsplikt som gäller för agentuppdraget är dock svårt, eftersom det utöver de ålderdomliga reglerna i HB inte finns några bestämmelser eller praxis att förhålla sig till.

7.2.2 Analogier

Eftersom det i övrigt inte finns några regler som är direkt tillämpliga på spelaragents uppdrag måste ledning i frågan om agentens lojalitetsplikt hämtas från annat håll. En sådan utredning bör grunda sig i analogier från andra lagregler, speciellt utifrån det faktum att det för många immateriella uppdrag finns ett specifikt regelverk med en lagstadgad lojalitetsplikt bör det utredas om den lojalitetsplikt som gäller för dessa uppdrag även kan anses gälla för spelaragentens uppdrag. Att på detta sätt använda sig av analogier överensstämmer med den allmänna tendensen i ett rättssystem som det svenska som har begränsat med generell lagstiftning och prejudikat. Därmed blir analogier ofta nästintill det enda som man kan lita sig mot med någon form av säkerhet. Ett analogislut leder även till likformighet i behandlingen av likartade fall vilket utmärker rättvisa, förutsatt att man avgjort vad som ska vara avgörande för likhetsbedömningen. Dessutom innebär ett analogislut att man har stöd i uttryckliga ställningstaganden av lagstiftaren, vilket kan anses riktigare än subjektiva åsikter om vad som lämpligt.¹²²

Först och främst bör erinras om de ansvarskrav som utformats utifrån begreppet god sed, vilket i sin tur bygger just på analogier och rättspraxis. Utifrån detta uppställs alltså krav på att agenten i egenskap av uppdragstagare ska utföra uppdraget med omsorg om spelarens intressen, uppträda lojalt, samt följa spelarens instruktioner och lämna korrekta uppgifter. Krav ställs också på att agenten fullständigt redovisar resultatet av uppdraget, på ett sådant sätt att spelaren kan tillgodogöra sig detta.

¹²⁰ Reglerna tar sikte på ”syssломän” vilka betecknar en person med uppdrag att sköta en huvudmans rättsliga eller ekonomiska angelägenheter. Reglerna är som tidigare nämnt direkt tillämpliga på spelaragentens uppdrag.

¹²¹ Munukka (2007) s. 247 f. och 274.

¹²² Hellner m.fl. (2015), s. 27.

Vid en utredning kring möjligheten att tillämpa regler för andra uppdrag analogt på spelaragentens uppdrag är det naturligt att se till de regler som finns för uppdrag som liknar spelaragentens. Utifrån detta synsätt ligger lagen om handelsagentur(HaL) nära till hands, eftersom denna reglerar agenters verksamhet, förvisso handelsagenters. I 5 § HaL framgår handelsagentens lojalitetsplikt, som stadgar att handelsagenten vid utförandet av uppdraget ska ”tillvarata huvudmannens intressen samt handla lojalt och redligt”. I paragrafens andra stycke utvecklas att det särskilt åligger agenten att göra skäligen ansträngningar, hålla huvudmannen underrättad samt följa skäligen anvisningar från huvudmannen. I lagens förarbeten framgår att det ”torde finnas visst utrymme att tillämpa lagens bestämmelse om handelsagentur analogt på andra former av uppdrag”. Vidare framgår det i förarbetena till lagen att ”förutsättningarna för en analog tillämpning och frågan vilken verkan en sådan tillämpning skulle ha i det enskilda fallet får överlåtas åt rättstillämpningen”.¹²³

Även kommissionslagen(KommL) är relevant att se till, eftersom denna intar central roll som rättskälla vid uppdrag som har en personlig prägel.¹²⁴ Lagen innehåller därmed regler som kan ge ledning genom analog tillämpning. I 4 § KommL stadgas kommissionärens lojalitetsplikt, som går ut på att kommissionären vid fullgörande av uppdraget ska tillvarata kommittentens intresse, följa kommittentens instruktioner och i rimlig omfattning informera denna om sådana omständigheter som kan vara av betydelse för uppdraget. Av förarbetena till lagen framgår att Kommissionslagen i flera avseenden ger uttryck för vad som får anses vara allmänna rättsgrundsatser i uppdragsförhållanden. Lagen ger även uttryck för allmänna förmögenhetsrättsliga principer. Därmed finns utrymme att tillämpa lagen analogt på den som har åtagit sig att för annans räkning företa rättshandlingar av annat slag än sådana som omfattas av tillämpningsområdet. I förarbetena utvecklas detta genom skrivelsen att lagen har en ”viktig uppgift att fylla genom bestämmelser om vad som ska gälla när det uppkommer en tvist och parterna inte har reglerat den tvistiga frågan och det inte heller finns någon annan vägledning för bedömningen av tvisten”.¹²⁵ Huruvida lagen kan tillämpas på andra rättsförhållanden än de som faller inom tillämpningsområdet är en fråga som får avgöras i rättstillämpningen utefter omständigheterna i det särskilda fallet och med beaktande av de principer som lagen utgår från.¹²⁶

¹²³ Prop. 1990/91:63 s. 50.

¹²⁴ Hellner m.fl. (2015), s. 235.

¹²⁵ Prop. 2008/09:88 s. 22, 89.

¹²⁶ Ibid., s. 29.

Enligt Hellner är det dock osäkert på vilket sätt och i vilken utsträckning analogier ska tillämpas. Han menar att de slutsatser som dras från analogier inte får göras allt för skarpa, eftersom man vill undvika att göra analogier till andra lagar som bygger på en mer eller mindre godtyckligt vald typindelning.¹²⁷ När man bedömer möjligheten att göra analogier är det viktiga att både fokusera på de likheter som finns mellan tjänsterna i fråga, men även vara uppmärksam på att det kan föreligga vitala skillnader vilket begränsar möjligheten att tillämpa en viss rättsregel analogt. Vad gäller HaL föreligger det stora skillnader mellan en handelsagents och en spelaragentens uppdrag, då handelsagentens uppdrag är att verka för försäljning eller köp av varor, vilket skiljer uppdraget markant från spelaragentens, eftersom spelaragenten istället representerar människor. HaL är dessutom en utpräglad skyddslag för handelsagenten, vilket begränsar möjligheten att tillämpa lagen analogt på uppdragsförhållanden i allmänhet.¹²⁸ Spelaragenten har en betydligt starkare ställning i förhållande till sin huvudman än vad handelsagenten typiskt sett har, främst utifrån det informations- och kunskapsövertag som spelaragenten besitter i förhållande till sin klient.

När jag diskuterade möjligheten till analogier till spelaragentens uppdrag med professor Johan Lindholm var han tydlig med att försiktighet krävs då man är i kast med att använda sig av analogier mellan olika immateriella uppdrag. Han menade på att immateriella uppdrag är speciella och att det därmed är osäkert i vilken utsträckning man kan tillämpa regler utformade för ett visst uppdrag på ett annat.¹²⁹

Min uppfattning är att den lojalitetsplikt som kännetecknar agenttjänster finns uttryckt i kommissionslagen och till viss del även i lagen om handelsagentur. Utifrån mina jämförelser mellan uppdragen ovan så tror jag dock som sagt att man bör vara försiktig med att tillämpa dessa lagar analogt på agentuppdraget. Jag tror att man istället kan argumentera för att dessa bestämmelser ger uttryck för en mer allmän rättsprincip om att det föreligger en lojalitetsplikt hos agenten. På så sätt kan man argumentera för att de argument som ligger till grund för lojalitetsplikten vid handelsagents och kommissionärens uppdrag kan generaliseras och användas för att konkretisera skärpta krav om lojalitet även mellan spelare och agent.

¹²⁷ Hellner m.fl. (2015), s. 24.

¹²⁸ Dotevall (2013), s. 225.

¹²⁹ Samtal med Johan Lindholm.

8 Analys

Detta avsnitt syftar till att avslutningsvis göra en mer övergripande analys av samtliga de observationer som min utredning gett upphov till. Det bör påminnas om att stora delar av min analys är förlagd i direkt anslutning till de avsnitt analysen i fråga tar sikte på. Min förhoppning är att detta gjort framställningen tydligare, och det har dessutom inneburit att jag sluppit återupprepa stora delar av den deskriptiva framställningen, vilket annars hade varit en nödvändighet för att läsaren skulle ha möjlighet att förstå vad analysen syftade till att utreda.

Först och främst kan konstateras att min utredning har visat att det finns flera faktorer förenat med agentuppdraget som skapar risk för att agenten agerar illojalt. Jag har i min analys av agentuppdragets beskaffenhet identifierat flera aspekter som kan föranleda att agenten på ett illojalt sätt ser till sina egna intressen på bekostnad av spelarens, dels utifrån att agenten ersätts genom provision, dels eftersom agenten ofta har ett informationsövertag om resultatet av uppdraget och ett kunskapsövertag om branschen gentemot spelaren.

Utifrån dessa risker har kärnan i min utredning varit att analysera i vilken mån spelarens intressen skyddas från ett sådant illojalt agerande från agenten. I denna analys har jag utgått från samtliga bestämmelser som påverkar vilka förpliktelser som föreligger mellan parterna. Detta resulterade i en granskning av avtalet mellan parterna, SvFF:s nya reglemente samt svensk mellanmansrätt, i syfte att utreda om de innehöll bestämmelser som tillvaratar spelarens intressen och skyddar spelaren från ett illojalt agerande från agenten.

Av min granskning av det representationsavtal som spelaren och agenten ingår visade det sig att avtalet innehåller bestämmelser som ställer krav på agentens utförande av uppdraget. Avtalets ensidiga utformning visade dock att avtalet samtidigt innebär risker för spelaren, eftersom det sammantagna intrycket av avtalets utformning var att det var obalanserat till agentens förmån. Vad gäller avtalets utformning fanns alltså mer att önska, då avtalet knappast genomsyrades av en känsla av lojalitet. Här märktes problematiken i att spelaren ofta inte har tillgång till någon hjälp och rådgivning vid ingåendet av avtalet med just agenten.

Jag anser därför att SvFF:s nya reglemente fyller en viktig funktion som en slags ram för utformningen av representationsavtalet mellan spelaren och agenten, genom att förhindra att spelaren drabbas av obalanserade och

oskäligen villkor. Centralt blir därför utformningen av det standardavtal som är en del av det nya reglementet. I detta har man möjlighet att uppställa minimikrav för de avtal som figurerar i branschen, och därmed kan man säkerställa att dessa avtal i högre utsträckning präglas av den lojalitet som måste anses vara en central del i denna typ av avtalsrelation.

I min utredning utifrån svenska mellanmansrätt konstaterar jag att man utifrån ett principbaserat resonemang kan hävda att det föreligger en stark lojalitetsplikt för agentuppdraget. Jag anser att det är här man finner det starkaste argumentet för agentens lojalitetsplikt. Därmed innebär detta samtidigt det kanske starkaste skyddet för spelaren, eftersom man utifrån detta resonemanget bör ha goda möjligheter att bygga en talan mot en illojal agent.

Att rent konkret bevara vad denna lojalitetsplikt innebär är svårt, och måste av naturliga skäl till viss del bestämmas från fall till fall, men vad gäller spelaragenter bör lojalitetsplikten gentemot spelaren generellt vara långtgående. Detta beror främst på den nära relation som ofta föreligger mellan parterna, samt på grund av att samarbetet mellan en spelare och agent ofta pågår under lång tid. Spelaren intar dessutom en tydlig beroendeställning i förhållande till agenten, som har stor makt över spelarens karriär. Jag har svårt att föreställa mig ett avtalsförhållande där lojalt agerande från parterna kan anses vara viktigare. Min uppfattning är därmed att det måste anses ligga i sakens natur att en agent huvudsakligen ska ses som spelarens förlängda arm. Därför får agentens egna intressen aldrig någonsin skymma spelarens intressen. Det innebär i sin tur att det är upp till spelaren själv att styra sin karriär. Agenten ska därför anpassa sig efter spelaren, oavsett om denne vill tänka långsiktigt eller kortsiktigt, och oavsett vilka faktorer det är som driver spelaren. Agentens uppgift blir då framförallt att förklara konsekvenserna av olika valmöjligheter. Oavsett om en spelare vill avsluta sin karriär, spela i lägre divisioner hela livet, eller satsa på en karriär utomlands så ska agentens aldrig låta sina egna intressen vara en faktor i sitt agerande. Av största vikt är därför att agenten alltid utgår från spelarens intressen i de råd agenten ger, samt att agenten alltid håller spelaren uppdaterad och informerad om samtliga aspekter, däribland resultatet, av agentens arbete.

Bilaga A



FÖRMEDLARAVTAL

Detta förmedlaravtal ("Avtalet") har ingåtts mellan

Nordic Sky Sweden, org.nr 559111-6842, som har utsett **Per Jonsson** att utföra uppdraget ("Förmedlaren"); och , **X**, födelsedag ("Spelaren"). Förmedlaren och Spelaren är var för sig benämnda "Part" och gemensamt benämnda "Parterna".

1 UPPDRAGETS OMFATTNING

Förmedlaren ska bruka sin kompetens till att bistå spelaren med rådgivning på bästa möjliga sätt. Förmedlaren ska skydda spelarens intressen på ett professionellt och ansvarsfullt sätt. Förmedlaren ska med ensamrätt och utan geografisk begränsning söka nya arbetsgivare (fotbollsklubbar) åt Spelaren och marknadsföra Spelaren gentemot företag m. m. Förmedlaren ska därvid företräda Spelaren vid alla avtalsförhandlingar som har samband med dennes fotbollsverksamhet, samt vid avtalsförhandlingar om sponsravtal och andra PR-aktiviteter.

2 AVTALSTID OCH UPPSÄGNING

Detta Avtal gäller från och med den 1 November 2017 och upphör den 31 oktober 2019, förutsatt att det senast tre (3) månader före Avtalets upphörande har sagts upp av någon av Parterna. Vid utebliven uppsägning förlängs Avtalet automatiskt med två (2) år i taget, med iakttagande av samma uppsägningstid. Uppsägning och bekräftelse av mottagen uppsägning ska ske skriftligen. Uppsägningstiden räknas från utgången av den kalendermånad då uppsägningen skedde. Vid uppsägning upphör Avtalet att gälla vid avtalstidens utgång.

3 PROVISIONSERSÄTTNING

Förmedlarens provision utgår med 5% på Spelarens årliga bruttoersättning, inklusive lön, s.k. sign on-ersättning, bonus och övrig ersättningar kopplade till anställningen. Förmedlarens provision utgår med [tjugo procent (20 %)] på bruttoersättning som Spelaren erhåller enligt ingångna sponsravtal eller avtal om PR-aktiviteter.

För detta Avtal gäller även allmänna villkor, se **bilaga**.

Detta Avtal har upprättats i två likalydande exemplar varav Parterna har tagit var sitt.

Stockholm den _____ 2017

den _____ 2017

FÖR NORDIC SKY

SPELAREN OCH EVENTUELL FÖRHÄNDARE

Per Jonsson

1. Förmedlarens skyldigheter

Förmedlaren ska alltid agera för Spelarens bästa. Detta innebär bl.a. att Förmedlaren löpande ska informera Spelaren om resultatet av uppdraget samt förhandla fram bästa möjliga villkor för Spelaren och se till att Spelarens skyddsintressen tas till vara.

Förmedlaren får inte ingå avtal eller andra överenskommelser med bindande verkan för Spelaren. Avtal som Förmedlaren förhandlar fram och upprättar måste därför slutligen undertecknas av Spelaren för att bli bindande.

Om Spelaren önskar kan Förmedlaren tillhandahålla ytterligare tjänster som ytterligare gagnar Spelarens professionella fotbollskarriär, såsom exempelvis försäkringsrådgivning, finansiell rådgivning, idrottspsykologisk rådgivning samt juridisk rådgivning från utomstående leverantörer som förmedlaren kan förmedla. Kostnaderna för dessa tjänster hanteras separat.

Förmedlaren ska agera i enlighet med svensk lagstiftning samt det gällande förmedlarreglemente som vid var tid antagits av det Internationella Fotbollförbundet, FIFA.

2. Spelarens skyldigheter

Spelaren är fri att ingå detta Avtal och anlita inte någon annan (t.ex. anhörig, förmedlare, ombud, företag, etc.) vid detta Avtals undertecknande. Spelaren får inte agera utan Förmedlarens medverkan eller anlita någon annan (t.ex. anhörig, förmedlare, ombud, företag, etc.) i frågor och uppdrag som omfattas av Avtalet. Förmedlarens uppdrag enligt detta Avtal är således exklusivt.

Spelaren ska genast hänvisa alla kontrakts-/avtalsförfrågningar till Förmedlaren. Spelaren ska också utan dröjsmål informera Förmedlaren om alla erbjudanden eller intresseförfrågningar, direkta eller indirekta, som faller inom ramen för Förmedlarens uppdrag och som Spelaren mottagit från annan.

Förmedlaren har rätt att använda Spelarens namn och bild i reklam på sin hemsida, sociala medier etc.

3. Professionell nivå

Spelaren är skyldig att tillhöra ett lag på lägst superettan nivå (eller motsvarande nivå i utlandet) som seniorspelare för att förmedlaren skall kunna fullfölja detta avtal. Om inte är parterna överens om att förmedlaren är befriad från alla förpliktelser i detta avtal och avtalet avslutas med automatik. För spelare i juniorålder och lägre (under 19 år) så gäller detta avtal oavsett serietillhörighet och nivå.

4. Provision

Provision utgår även vid omförhandling av gällande avtal och på eventuell försäkring som ersätter Spelaren för lönebortfall, t.ex. vid skada. Provision utgår oberoende av Förmedlarens medverkan i den aktuella transaktionen (t.ex. om Spelaren ingår avtal utan Förmedlarens medverkan).

Alla ersättningar till Förmedlaren utgår under avtalets giltighetstid, även om detta Avtal upphör att gälla och oavsett anledning till att Avtalet upphör.

Parterna ska verka för att fotbollsklubben (ny eller gammal) betalar provisionsersättningen till Förmedlaren, i enlighet med gällande förmedlarreglemente.

Om utbetalning inte sker enligt punkten 3.3 ska Spelaren istället betala årlig provision till Förmedlaren senast den 31 december varje år, eller på annat sätt som Parterna skriftligen kommer överens om. På provisionen tillkommer lagstadgad moms. Förmedlaren fakturerar upplupet belopp med betalningsvillkor tio (10) dagar. Dröjsmålsränta utgår från förfallodagen enligt räntelagen (1975:635).

För Förmedlarens rätt till provision i övrigt gäller analog tillämpning av lag (1991:351) om handelsagentur.

5. Särintressen

Spelaren är medveten om att Förmedlaren regelbundet är förmedlare åt fotbollsklubbar i Sverige och utomlands, både när det gäller spelarövergångar och scouting av spelare. Förmedlaren kan vid dessa uppdrag ha rekommenderat Spelaren till fotbollsklubbar som Spelaren sedan anställs av. Spelaren är medveten om och samtycker till att Förmedlaren i sådana situationer har rätt att erhålla ersättning i enlighet med de avtal som föreligger mellan Förmedlaren och fotbollsklubben i fråga.

6. Avtalsbrott m.m.

Om någon Part bryter mot detta Avtal ska den felande Parten betala ett vite till den andre Parten. Sådant vite uppgår till femtiotusen (50 000) kronor för varje år som detta Avtal har gällt mellan Parterna. Om den ekonomiska skada som avtalsbrottet medför överstiger vitesbeloppet, t.ex. vid utebliven provisionsersättning, ska den felande Parten ersätta den andre Parten för den fulla faktiska skadan istället för vitesbeloppet.

7. Fullständigt avtal, ändringar och tillägg

Avtalet med tillhörande bilaga utgör hela överenskommelsen mellan Parterna. Innehållet i Avtalet ersätter tidigare avtal och överenskommelser, muntliga såväl som skriftliga.

Ändringar och tillägg till Avtalet ska för att gälla vara skriftliga samt undertecknade av behöriga ställföreträdare för båda Parter.

8. Lagval och tvister

Avtalet ska tolkas i enlighet med svensk lag. Tvister som uppstår i anledning av Avtalet ska lösas genom medling enligt reglerna för Stockholms Handelskammars Medlingsinstitut. Om tvisten inte kan lösas genom medling ska den slutligt avgöras genom skiljedom enligt regler för förenklad skiljeförfarande för Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut. Skiljeförfarandets säte ska vara Stockholm.

Käll- och litteraturförteckning

Källor

Propositioner

Proposition 1975/76:81 om ändring i lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
[Citeras: Prop. 1975/76:81]

Proposition 1983/84:16 Fastighetsmäklare
[Citeras: Prop. 1983/84:16]

Proposition 1990/91:63 om handelsagentur
[Citeras: Prop. 1990/91:63]

Proposition 2004/05:133 Försäkringsförmedling
[Citeras: Prop. 2004/05:133]

Proposition 2008/09:88 Ny kommissionslag
[Citeras: Prop. 2008/09:88]

EU-rättsligt material

Europeiska Kommissionen: *Vitbok om idrott*, 2007.
Hämtad från: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0391&from=SV>
(Senast besökt: 2018-05-22)
[Citeras: Kommissionen (2007)]

Europeiska Kommissionen: *Study on Sports Agents in the European Union*, 2009.
Hämtad från: <http://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/studies/study-sports-agents-in-eu.pdf>
(Senast besökt: 2018-05-22)
[Citeras: Kommissionen (2009)]

Europeiska Kommissionen: *EU Conference on Sports Agents*, , 2011.
Hämtad från: <http://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/studies/final-report-eu-conference-sports-agents.pdf>
(Senast besökt: 2018-05-22)
[Citeras: Kommissionen (2011)]

Elektroniska källor

FIFA: *Regulations on Working with Intermediaries*, 2014.

Hämtad från:

<https://img.fifa.com/image/upload/cr6dqxm2adupv8q3ply.pdf>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: FIFA (2014)]

FIFA: *Working with intermediaries – reform of FIFA’s players’ agents system*, 2015.

Hämtat från:

http://www.fifa.com/mm/Document/AFFederation/FootballGovernance/02/58/08/50/BackgroundPaper-Workingwithintermediaries-reformofFIFAsplayersa..._Neutral.pdf

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: FIFA (2015)]

Forsberg, Aron & Larsson, David: *Agenterna oense om nya reglerna*, Fotbollskanalen, 2015.

Hämtad från: <https://www.fotbollskanalen.se/andra-ligor/agenterna-oense-om-nya-reglerna/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Forsberg & Larsson (2015)]

Global Fotball Consulting: *About Global Fotball Consulting*, 2018.

Hämtad från: <http://globalfootball.se/about/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Global Fotball Consulting (2018)]

Kalla fakta: *”Jag har haft skitagenter”*, 2008.

Hämtad från: <http://www.tv4.se/kalla-fakta/artiklar/jag-har-haft-skitagenter-4fc3a36c04bf72228b009ef3>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Kalla fakta (2008)]

Kalla fakta, *Fotbollssyndikatet*, 2017.

Hämtat från: <https://www.tv4play.se/program/kalla-fakta/3936844>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Kalla fakta (2017)]

Larsson, David: *Agenten jublar över slopad licens: ”Det bästa som kan hända fotbollen”*, Fotbollskanalen, 2014.

Hämtad från: <https://www.fotbollskanalen.se/andra-ligor/agenten-jublar-over-slopad-licens-det-basta-som-kan-handa-fotbollen/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Larsson (2014)]

Liljegren, Sven Bertil: *Spelaragenten i blåsväder uppges ha försökt blåsa Touma på miljoner*, Fotbollskanalen, 2009.

Hämtad från: <https://www.fotbollskanalen.se/allsvenskan/spelaradvokaten-i-blasvader---uppges-ha-forsokt-blasa-touma-pa-miljoner/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Liljegren (2009)]

MD Management: *Varför MDM?*, 2018.

Hämtad från: <https://www.mdmanagement.nu/sv/Why-MDM>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: MD Management (2018)]

Nordic Sky: *NSKY Fotbollsagenter*, 2018.

Hämtad från: <http://nsky.se/index-1.html>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Nordic Sky (2018)]

Petersson, Martin: *Nytt regelverk för agenter på gång i Sverige – SvFF vill få större kontroll*, Fotbollskanalen, 2017.

Hämtad från: <https://www.fotbollskanalen.se/allsvenskan/nytt-regelverk-for-agenter-pa-gang-i-sverige---svff-vill-fa-storre-kontroll/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Petersson (2017)]

Svenska Fotbollsförbundet: *SvFF:s nya regelverk för förmedlare*, 2017.

Hämtad från: http://d01.fogis.se/svenskfotboll.se/ImageVault/Images/id_162576/scope_0/ImageVaultHandler.aspx180427100223-uq

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: SvFF:s nya reglemente(2017)]

Taldea Advisory Group: *Vad vi gör?*, 2018.

Hämtad från: <http://www.taldea.se/#VadViGor>.

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Taldea (2018)]

Zetterman, Anton: *Buya om sin succé – ”Djurgården var inte beredda att betala”*, Fotbolldirekt, 2018

Hämtad från: <http://www.fotbolldirekt.se/2018/04/11/pa-fd-buya-om-succen-och-allsvenska-intresset-djurgarden-var-inte-beredda-betala/>

(Senast besökt: 2018-05-22)

[Citeras: Zetterman (2018)]

Övriga källor

Carl Fhager. Advokat på advokatbyrån MAQS samt agent på agenturen Global Soccer Management.

Regelbunden kontakt under perioden januari 2018 – maj 2018.

[Citeras: Samtal med Carl Fhager]

Stefan Alvé. Advokat på Sportlex advokatbyrå, specialiserad på idrottsrelaterad juridik.

Möte 2018-04-20.

[Citeras: Samtal med Stefan Alvé]

Johan Lindholm. Professor vid juridiska institutionen vid Umeå universitet. Ingår i Idrottshögskolans forskningsnätverk och har skrivit boken *Idrottsjuridik*.

Regelbunden kontakt under januari 2018.

[Citeras: Samtal med Johan Lindholm]

Litteratur

Adlercreutz, Axel & Mulder, Bernard Johann: *Svensk arbetsrätt*, Fjortonde upplagan, Stockholm 2013.

[Citeras: Adlercreutz & Mulder (2013)]

Backman, Jyri: *Idrottsjuridik – en introduktion*, Malmö 2007.

[Citeras: Backman (2007)]

Bernitz, Ulf: *Standardavtalsrätt*, Åttonde upplagan, Stockholm 2013.

[Citeras: Bernitz (2013)]

Broberg m.fl., Ingela: *Perspektiv på sportmanagement*, Stockholm 2004.

[Citeras: Broberg m.fl. (2004)]

Dahlman m.fl., Christian: *Rättsekonomi – En introduktion*, Andra upplagan, Lund 2010.

[Citeras: Dahlman m.fl. (2010)]

Dotevall, Rolf: *Fullmakt och immateriella tjänster*, Stockholm 2013.

[Citeras: Dotevall (2013)]

Flodgren m.fl., Boel: *Modern affärsrätt*, Stockholm 2017.

[Citeras: Flodgren m.fl. (2017)]

Hellner m.fl., Jan: *Speciell avtalsrätt II Kontraktsrätt - 1:a häftet Särskilda avtal*, Sjätte upplagan, Stockholm 2015.

[Citeras: Hellner m.fl. (2015)]

Hesser, Jacob: *Immateriella tjänster*, Lund 2006.

[Citeras: Hesser (2006)]

Jareborg, Nils: *Rättsdogmatik som vetenskap*, Svensk Juristtidning 2004 s.

1.

[Citeras: Jareborg (2004)]

Kleineman, Jan: *Rådgivares informationsavsvär – en probleminventering*, SvJT, 1998, s. 185.

[Citeras: Kleinman (1998)]

Lindholm, Johan: *Idrottsjuridik*, Stockholm 2014.

[Citeras: Lindholm (2014)]

Malmsten, Krister: *Licensiering av s.k. spelaragenter*, SvJT 1995 s. 757.

[Citeras: Malmsten (1995)]

Mason, Daniel S. & Slack, Trevor: *Industry Factors and the Changing Dynamics of the Player-Agent Relationship in Professional Ice Hockey*. Sport Management Review 4, 2001.

[Citeras: Mason & Slack (2001)]

Munukka, Jori: *Kontraktuell lojalitetsplikt*, Stockholm 2007.

[Citeras: Munukka (2007)]

Munukka, Jori: *Lojalitetsplikten som rättsprincip*, I: Svensk Juristtidning 2010 s. 837.

[Citeras: Munukka (2010)]

Munukka, Jori: *Lojalitetsprincipen - ett institut med framtid i avtalsrätten*, Nordiska Juristmötet 2011 ref. nr. 7.

[Citeras: Munukka (2011)]

Nicander, Hans: *Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden*, Juridisk tidskrift 7:1-2 1995-1996.

[Citeras: Nicander (1995)]

Olsen, Lena: *Rättsvetenskapliga perspektiv*, Svensk Juristtidning 2004 s. 105.

[Citeras: Olsen (2004)]

Peczenik, Alexander: *Vad är rätt? – Om demokrati, rättssäkerhet, etik och juridisk argumentation*, Stockholm 1995.

[Citeras: Peczenik (1995)]

Ramberg, Christina: *Uppsägningstid vid långvariga samarbetsavtal*, I: Svensk Juristtidning 2010 s. 94.

[Citeras: Ramberg (2010)]

Ramberg, Christina: *Lojalitet i engelsk och svensk avtalsrätt*, I: Tidskrift for Rettsvitenskap, vol. 126, 4-5/2013.

[Citeras: Ramberg (2013)]

Ramberg, Jan & Ramberg, Christina: *Allmän avtalsrätt*, Tionde upplagan, Stockholm 2016.

[Citeras: Ramberg & Ramberg (2016)]

Rossi, Giambattista & Poli, Raffaele: *Football Agents in the Biggest Five European Football Markets*. CIES Football Observatory, Neuchâtel, 2012.

[Citeras: Rossi & Poli (2012)]

Rossi, Giambattista & Tessari, Alessandra: *The professionalization of the sport agents: cartels, networks and enterprises within the football industry in a comparative perspective, 1950s-2010*, 2014.

[Citeras: Rossi & Tessari (2014)]

Sandgren, Claes: *Rättsvetenskap för uppsatsförfattare: ämne, material, metod och argumentation*, Tredje upplagan, Stockholm 2015.

[Citeras: Sandgren (2015)]

Smienk, Mark: *Regulation in the Market of Sports Agents. Or No Regulation at All?*, *The International Sports Law Journal*, 2009/3-4.

[Citeras: Smienk (2009)]

Stiegler, Anders: *Fel vid villaköp*, Svensk Byggtjänst, Stockholm 2000.

[Citeras: Stiegler (2000)]

Sund, Bill: *Fotbollsindustrin*, Andra upplagan, Visby 2008.

[Citeras: Sund (2008)]

Tiberg, Hugo & Dotevall, Rolf: *Mellanmansrätt*, Nionde upplagan, Stockholm 1997.

[Citeras: Tiberg & Dotevall (1997)]

Rättsfallsförteckning

Högsta Domstolen

NJA 1981 s. 1091

NJA 1990 s. 687

NJA 1991 s. 725

NJA 1992 s. 243

NJA 1992 s. 502

NJA 1994 s. 532

NJA 1994 s. 598

NJA 1995 s. 693

NJA 1997 s. 65

NJA 1997 s. 667

NJA 2001 s. 269

NJA 2001 s. 511

NJA 2009 s. 672

NJA 2017 s. 203

NJA 2017 s. 1195