

Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden*

av **Ola Söderström**, Folksam International



Ola Söderström

Enbart i Sverige finns det över 30 stycken captivebolag domicilerade, vilket placerar Sverige på en elfte plats bland captivedomiciler i världen. Under åren 1996 och 1997 har de svenska captivebolagens premieintäkter, för egen räkning, ökat från ca 804 miljoner kr till ca 903 miljoner kr. Antalet captivebolag registrerade i Sverige fortsätter dessutom att öka.

Introduktion

Captive är som bekant ingen ny företeelse. Redan 1920 beslöt Norsk Hydro att de skulle försäkra sina egna risker. Även i Finland var man tidigt ute, då Wärtsilä 1942 bildade captivebolag. I Sverige var Johnsonkoncernen först ut när de, under 1940-talet, etablerade bolaget Sirius som ursprungligen betecknades som ett direktförsäkringscaptive, vilket dock sedermera utvecklades till något helt annat. Därefter dröjde det ända fram till år 1976, då SKF startade återförsäkringscaptive SKF Re och året därpå bildades Electrolux Re. Såväl SKF Re som Electrolux Re erhöll dock endast koncession för att försäkra utländska risker.

*Undersökningen har finansierats med bidrag från Svenska Försäkringsföreningens Minnesfond.

För att kunna försäkra sina risker i Sverige medförde detta att t.ex. Electrolux som en lösning etablerade ytterligare ett captive i Luxemburg, medan de använde sig av det svenska captivet för att försäkra sina utländska risker.

AGA Re försäkringsaktiebolag var det första captivebolag i Sverige som erhöll koncession för så väl svenska som utländska risker. Denna koncession var dock tidsbegränsad (3 år). Captive som fenomen vidareutvecklades sedermera under 1980-talet.

Det starkaste captive centret för närvarande är Bermuda där mer än 40 % av världens captive finns registrerade. Captive som försäkringskoncept utvecklades på Bermuda redan under slutet av 1960-talet. Bara under

åren 1986-1996 har närmare 1,700 nya captive försäkringsbolag registrerats på Bermuda.

Captive

Ett captive kan definieras som ett försäkringsdotterbolag etablerat med det specifika ändamålet att finansiera dess moderbolags riskutflöde, således en organisation vars huvudsakliga affär är annan än "kommersiell" försäkring. Definitionen kan även utvidgas till att inkludera en del risker från moderbolagets kunder.

Generellt talar man om två huvudtyper av captives, *direktförsäkringscaptive* och *återförsäkringscaptive*. Dessa två huvudtyper av captives indelas i sin tur i antingen ett *single parent captive* eller ett *group captive*.

I detta sammanhang bör dock samtidigt nämnas att det finns ett flertal olika typer av såväl konstruktioner som koncept på captives. Beslutet hur det specifika captivet skall se ut styrs i mångt och mycket av koncernens/bolagets önskemål, samt naturligtvis även dess storlek och aktivitet. Utöver ovan nämnda captives kan även nämnas t.ex. *rent-a-captive* samt *cell captive*.

Direktförsäkringscaptive

Ett direktförsäkringscaptive fungerar som ett vanligt försäkringsbolag. Captivet tar in premier från moderbolagets olika dotterbolag och återförsäkrar sedermera den del av risken som captivet ej vill behålla på den internationella återförsäkringsmarknaden.

En nackdel med ett direktförsäkringscaptive är att det för captivet medför höga administrativa kostnader eftersom de får stå för bl.a. utförande av försäkringsbrev, eventuellt ombesörja försäkringsrådgivning och skadereglering m.m. Fördelarna är bl.a. att de slipper betala provision till de "vanliga" försäkringsbolagen vilket således medför att captivet erhåller hela premien. Vidare har captivet möjlighet att skraddarsy ett försäkringsvill-

kor, och kan därmed erhålla en försäkringslösning, som passar moderbolagets speciella behov.

Återförsäkringscaptive

Ett återförsäkringscaptive använder sig av ett traditionellt försäkringsbolag som direkt försäkringsgivare, d.v.s. som ett "frontande" bolag framför återförsäkringscaptivet. Försäkringsbolaget behåller generellt 10-30 % av risken och återförsäkrar resterande del hos captivebolaget. Det förekommer dock även fall där direktförsäkringsgivaren behåller större andelar, eller överlåter hela risken till captivet och därmed står det "frontande" försäkringsbolaget endast ett legalt ansvar för försäkringen. Captivebolaget behåller sedermera en del av den mottagna risken och återförsäkrar därefter den resterande delen på den internationella återförsäkringsmarknaden.

Single parent captive

Ett captiveförsäkringsbolag beskrivs som ett "single parent captive" om det är ägt och kontrollerat av ett bolag samt försäkrar det bolaget och/eller dess dotterbolags risker.

Group captive

Ett group captive är ett försäkringsbolag ägt och kontrollerat av två eller flera organisationer som inte direkt har anknytning eller är anslutna till varandra. Ett group captive kan antingen vara homogent och då försäkra samma typ av affärsrisker eller var heterogent och då försäkrar man ett flertal typer av organisationer och därmed olika affärsrisker.

Rent-a-captive

Ett rent-a-captive's ägarbild skiljer sig från t.ex. ett "single parent captive" eller ett "group captive" då dessa captives ägs och kontrolleras av de försäkrade bolaget/ bolagen. Ett rent-a-captive är däremot såväl ägt som kontrollerat av en annan organisation, t.ex. en mäklarfirma.

I ett rent-a-captive kan således ett flertal företag "hyra in sig" i ett redan befintligt captive, vilket i sin tur inte kräver att bolaget sätter in något eget kapital vilket hade varit tvunget för den som önskar bilda/starta ett eget captive. I ett rent-a-captive kan således ett flertal olika företag ingå och därmed även påverka captivets resultat. Detta beror dock till stor del på hur rent-a-captivets avtal är skrivet med de enskilda företagen.

Rent-a-captives är en captiveform som har varit en del av den alternativa marknaden i mer än 15 år. Den är kanske också det mest populära alternativet för medelstora bolag på marknaden. Detta med rent-a-captive har dock fram till idag inte varit lika populärt i Sverige som i övriga länder. Rent-a-captive konceptet är framför allt väl utbrett i USA.

Cell Captive

Cell captive är ett förhållandevis nytt captive-koncept som har börjat breda ut sig på marknaden och detta i synnerhet i USA. Ett cell captive fungerar i likhet med ett "rent-a-captive" så att ett bolag köper in sig i ett redan existerande captive, d.v.s. ett cell captive, men endast i en speciell "cell" vilket i sig medför att bolaget ej påverkas av de andra bolagens eventuella skador eller deras skadehistorik. Till skillnad från ett rent-a-captive kan bolaget inte göra avdrag för vare sig försäkringspremier eller ackumulerade reserver vilket alltså är möjligt att göra i ett "rent-a-captive".

Captive konceptet

Ett captiveförsäkringsbolag är således en enhet bildat för att huvudsakligen försäkra eller återförsäkra risker från sitt moderbolag, eller i fallet group captive för ett antal organisationer. De vanligaste och de kanske starkaste argumenten vid ett bildande av ett captive är *finansierings- och försäkringsfördelar*.

Finansiella fördelar

De finansiella fördelarna är bl.a. reducerade försäkringskostnader, förbättrat kassaflöde samt möjligheten till investeringsinkomster. Ett captive kan reducera de totala kostnaderna av ett försäkringsprogram genom att undvika de traditionella försäkringsbolagens administrativa kostnader men samtidigt behålla den tekniska vinst och investeringsinkomst som annars skulle ha erhållits av de traditionella försäkringsbolaget. Ytterligare kostnadsbesparingar är möjliga genom att man kan utnyttja återförsäkringsmarknaden där premierna normalt är på en lägre nivå än vad de är på direktförsäkringsmarknaden. Den premiemassa som annars skulle ha gått till den traditionella direktförsäkringsgivaren ingår nu istället i captivebolaget. Ett captive kan även dra fördelar av sin egen skadehistorik, istället för en eventuell premiesättning baserad på den marknadsmässiga skadehistoriken.

Captivekonceptet medför även att försäkringspremierna kan förräntas inom den egna koncernen innan de tas i anspråk för skadeersättningar och driftskostnader. Ett captive ger även möjligheten för moderbolaget att erhålla investeringsinkomster på obetalda skadereserver. Ett captive, kan även medföra skatteplaneringsfördelar, beroende på dess domicil samt moderbolagets domicil.

Försäkringsfördelarna

Ett captive har således möjligheten att designa och skraddarsy ett försäkringsprogram som svarar mot det speciella behov av skydd, premie och självbehåll som varje individuell enhet av moderbolaget önskar, samtidigt som det behåller en centraliserad kontroll av bolagets risk management program. Vidare kan moderbolaget, med hjälp av de finansiella fördelarna i form av bl a. fonduppbyggnad, möjliggöra att det successivt kan ta större

självrisker, vilket i sin tur medför lägre försäkringskostnader för moderbolaget som helhet.

Dagens multinationella koncerner, med ett stort antal dotterbolag i flertal länder, medför naturligtvis ett mycket splittrat försäkringsbehov. Genom ett captive erhåller man sannolikt en bättre central överblick och hantering av koncernens försäkringsfrågor vilket i sin tur kan förbättra koncernens risk management program.

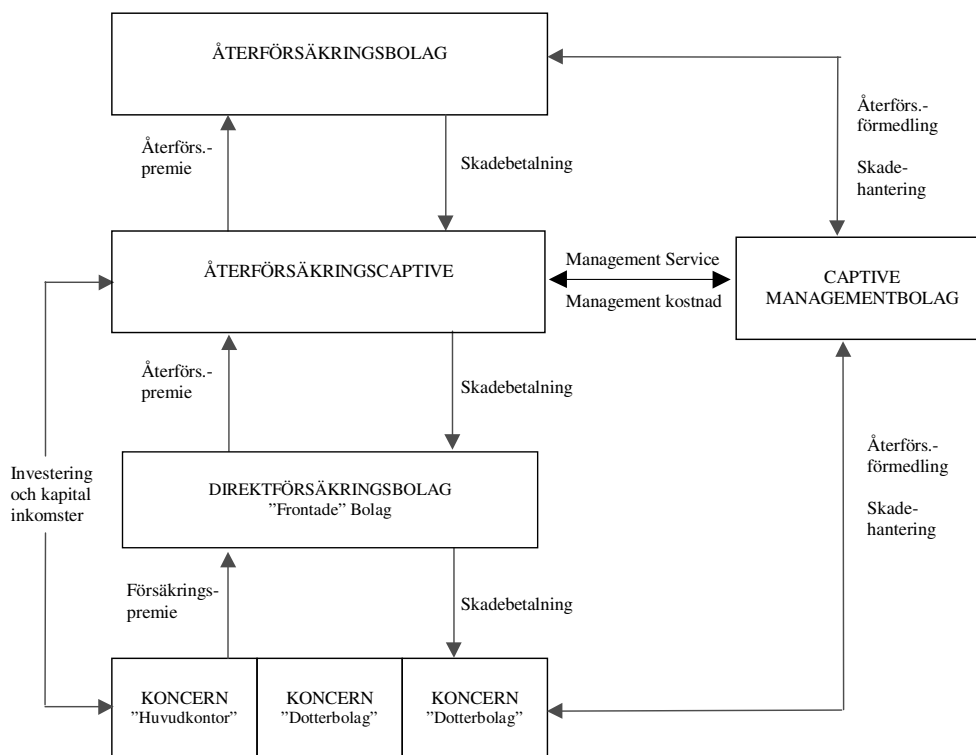
till captivet i motsats till ett återförsäkrings-captive, där man använder sig av ett traditionellt försäkringsbolag. Direktförsäkringsgivaren, d.v.s. det frontande bolaget, överlåter därefter större delen (enl. överenskommelse) av risken åter till captivet. Därutöver, såvida ett captive managementbolag är involverat, ansvarar de för management service till captivebolaget samt återförsäkringsförmedlingen och skadehanteringen gentemot koncernen och dess dotterbolag och vidare till återförsäkrarna.

Hur arbetar ett captive?

Som tidigare nämnts försäkrar eller återförsäkrar captivet koncernens risker. I ett direktförsäkringscaptive cederar man riskerna direkt

Risker med captivebolag

I och med bildandet av ett captive tar koncernen naturligtvis en risk. Den största faran



råder sannolikt under de första åren då captivet ännu inte har hunnit bygga upp tillräckliga skadereserver eller tillräckliga fonder i kombination med att koncernen kan ha missbedömt så väl antalet skador som skadornas storlek och/eller att koncernen under de första åren drabbas av en ökad skadefrekvens. Vidare kan captivebolaget framför allt i det initiala skedet vara beroende av "konsultbolag" såsom t.ex. captivemanagement bolag och risk managementbolag.

En nackdel med att äga ett captive kan bl.a. vara de kostnader och den tid samt den risken det kan innebära att tillhandahålla försäkring till andra. En "industrikoncern", måste exempelvis ställa sig frågan "Vill vi verkligen vara försäkringsgivare?" Således bör ett bolag använda ett captive "när fördelarna, såsom t.ex. skattemässiga och finansiella inkomster, överstiger de kostnader som ett ägande av ett captive i sig medför".

Innan ett företag etablerar ett captive, bör företagsledningen tillsammans med en riskmanager jämföra fördelarna av att äga ett eget captive med andra alternativa riskfinansmetoder. I vissa fall, kan möjligen fördelarna uppnås genom andra finans- och/eller försäkringslösningar.

Förutsättningar för att bilda ett captive

För att ett captivebolag skall vara en lönsam affär för en koncern krävs först och främst att tre kriterier är uppfyllda: Tillräcklig *premievolym* och *riskspridning* samt ett välskött och väl utvecklat *Risk Management* tänkande. Utöver detta bör även koncernen ha ett skadefall som är genomsnittligt bättre än branschen i övrigt.

Premievolym – Det krävs att koncernen har en premievolym som motsvarar en viss storlek, ca 5 miljoner kr/år.

Riskspridning – Betyder i detta sammanhang att koncernen har ett tillräckligt antal

dotterbolag, så att koncernens risker därigenom är väl spridda på ett antal juridiska enheter, samt att dessa dotterbolag även geografiskt är väl utspridda.

Risk Management – Det är vidare en förutsättning att det finns ett välskött och ett väl utvecklat risk managementkoncept, d.v.s. en bra överblick samt kontroll över vilka risker som finns och som kan utgöra ett hot mot koncernen samt vidare ett koncept för hur dessa risker skall minimeras.

Behovet av risk management inom captivet

Behovet av risk management har onekligen blivit allt större för företagen och då i synnerhet för de multinationella företagen. Inom dagens företag, och då framför allt inom industriföretags, har riskmiljön blivit en allt mera svårhanterlig och svåröverskådlig faktor. Därvidlag har definitionen av ordet risk med åren fått en allt vidare innebörd. Riskmedvetenheten har därmed kommit mer i fokus genom bl.a. ökade miljökrav, känsligare produktionsapparat samt den "just in time" filosofi som det stora flertalet av dagens företag jobbar efter. Därutöver finns en ökad riskfaktor vad beträffar företagets beroendeskop mellan såväl sina egna bolag och deras leverantörer samt de kunder som de har runt om i världen.

Risk management och försäkring

Ett captivebolag är således på sätt och vis en form av riskfinansiering inom risk management. Risk management i sin tur är en funktion inom koncernen som till en rimlig kostnad skall så väl identifiera som hantera de skaderisker som hotar koncernen från att nå de upprättade målen. Risk managementfunktionen är på sätt och vis en samordningsenhet

med huvuduppgiften att så väl identifiera som att ta fram en plan så att koncernen skall nå de uppsatta målen.

Denna plan kan delas upp i tre steg: *risk-analys*, *riskbehandling* och *riskfinansiering*.

Dessa tre steg som ligger till grunden för koncernens risk managementplan kan kort beskrivas på följande sätt:

- Systematiskt och kontinuerligt kartlägga koncernens riskexponering,
- Bedöma dess natur, frekvens, omfattning och dess potentiella inverkan på organisationen,
- Planering och organisering av lämplig riskkontroll och riskfinansieringsteknik för att effektivt minimera eller om så är möjligt helt exkludera eventuella skadors inverkan på organisationen,
- Implementera denna teknik både internt på avdelningar och på topp management nivå, samt externt vad beträffar organisationens skadekontroll, försäkring och andra riskfinansieringsspecialiteter.

Således är risk managers huvuduppgift att öka företagets riskmedvetenhet, och därigenom påverka så väl företagsledningen som de anställdas motivation för skadeförebyggande arbete.

Risk management- och captive managementbolag

I samband med utvecklingen av captivebolag, och då i synnerhet p.g.a. av det ökade antalet captives, har det vuxit upp ett flertal "konsultbolag" som tillhandahåller captivebolagen tjänster. Dessa captivemanagementbolag utför bland annat s.k. "feasibility study". Dessa förstudier, med analyser och utredningar, skall klargöra om captive är den rätta lösningen för företagets/organisationens specifika behov. Denna förstudie ger även riktlinjer för vilken form av captive som är den bästa lösningen. Således skall denna förstudie tillsammans

med företagets risk management utvärdering visa på om företaget skall etablera ett captive, eller om det eventuellt skall överväga annan alternativ riskfinansiering. I takt med att captivebolagen blir större, och det faktum att de i vissa fall även kompletterar de befintliga captivet med ett nytt captive i ett annat land, är det mycket möjligt att man kommer att köpa dessa tjänster från captivemanagementbolag. Detta p.g.a. att det sannolikt kommer att krävas så specialiserade resurser, vad beträffar såväl personal som administrativa system, att det är tveksamt om captivebolagen kommer att bygga upp detta på egen hand. Dessutom är det krav i vissa länder att det skall finnas en lokal administration.

Skandia var en av de första som nappade på denna trend, och startade Sinser i slutet på 1970-talet, och som sedermera etablerades som ett captivemanagementbolag 1983. Sinser är i dag den största captive managern i Europa och vidare nr. 3 inom detta område i världen. Ytterligare ett svenskt captivemanagement bolag är FIRMAB (Folksam Insurance & Risk Management AB). FIRMAB är speciellt inriktade på captivebolag som placeras i Sverige, men har samtidigt nära kontakter med utländska managementbolag vid eventuellt domicilering av captives utomlands.

Domicil

När en koncern skall välja domicilering för sitt captive är det ett flertal faktorer som är direkt avgörande. Utan att närmare penetrera dessa faktorer kan dock nämnas att de som huvudsakligen styr valet av captivedomicil är:

Geografiska läget – Var är det lämpligast att placera captivet, med bl.a. hänsyn till moderbolagets och koncernens produktionsanläggningars domicil, samt aspekter så som politiska och kulturella faktorer.

Politisk och ekonomisk stabilitet – En annan

viktig faktor är att det föreligger så väl politisk som ekonomisk stabilitet i det land som man väljer att domicilera captivet i. Vad som vidare till stor del styr valet av domicil är var det är gynnsammast regler vad beträffar t.ex. skatter, fonderingsmöjligheter och valutaregleringar m.m.

Lagstiftning – Vilket land har den, för verksamheten, mest fördelaktiga lagstiftningen.

Konsult & Serviceföretag – Tillgången till externa konsult och serviceföretag, så som captive management och risk management-bolag, kan vara mycket viktigt för flera captivebolag vid valet av domicil.

Captives i Sverige

Sverige är ett av de länder i världen som är "captive-tätast" om man jämför antalet industrier med antalet captivebolag. Och eftersom grunden för ett captive är ett väl etablerat risktänkande är denna utveckling i Sverige på intet sätt förvånade. Den svenska industrin har tidigt haft ett riskmanagement tänkande och de svenska industrierna har varit välskötta. Den stora uppsvingen vad beträffar captive etablering för svenskägda bolag skedde under mitten och slutet av åttiotalet samt i början av nittiotalet.

Luxemburg var den captivedomicil som växte mest under den stora uppsvingen, och skälet till detta var huvudsakligen de goda reserveringsmöjligheter som finns i Luxemburg. Även Irland (IFSC – International Financial Services Centre) med sin låga inkomstskatt var också en domicil som attraherade de Svenska bolagen. I och med att det blev möjligt att bilda captives i Sverige samt att den "nya" skattereformen sedermera gjorde det ekonomiskt gynnsamt att etablera captivet i Sverige kom lejonparten av nittiotalets "Svenska" captives att domicileras i Sverige.

I dagsläget finns det ca 130 stycken svenskägda captives, varav ca 30 stycken av dessa

captives och captiveliknade bolag har domicil i Sverige. Orsaken till att så få svenskägda captives har Sverige som domicil är således till viss del den "gamla" skattelagstiftningen. Men även det förhållande att det tidigare var såväl tidsödande, omständligt samt ovisst om koncession skulle beviljas medförde att det stora flertalet av de svenska captivebolagen är etablerade utomlands.

Den nu främsta anledningen som framförs, för att inte etablera sitt captive i Sverige, är att koncernerna i sig är rädda för att eventuella framtida förändringar plötsligt skall inträffa, så som t.ex. ändrad bolagsskatt, ändrade reserveringsmöjligheter etc. Och att sådana förändringar skulle äventyra captivebolagets existens. Vad som däremot är en speciell fördel för de svenskägda captivebolagen som är etablerade i Sverige är att de tillåts koncernbidrag, vilket i sig är en skattefri transferering från dotterbolag till moderbolaget och vice versa.

I Sverige har captiveförsäkring nått en hög nivå och utveckling och de traditionella försäkringsbolagen har fullt ut accepterat detta och vidare tillhandahåller de captive service.

Konsekvenser för försäkrings- tagaren till följd av captive- bolagens utveckling

Utvecklingen av captivebolag har naturligtvis påverkat samtliga parter på försäkringsmarknaden, i synnerhet de *små* och *medelstora företagen*. Som tidigare har nämnts krävs det vid bildande av ett captivebolag att företaget uppfyller vissa förutsättningar. Dessa förutsättningar klarar inte vare sig de små eller de medelstora företagen av att leva upp till.

Detta innebär därmed framför allt för de små företagen att det inte längre, i samma utsträckning som tidigare, kunde "rida" på de större företagen som i sig har haft möjlighet att ställa hårdare krav på försäkringsgivarna i form av förbättrade villkor. Detta innebär

initialt att de små företagen erbjöds "standardpaket" där premiekostnaden baserades på omsättning, verksamhet, lokalisering m.m. De medelstora företagens försäkringslösningar blev emellertid ett mellanting mellan "standardpaket" och skräddarsydda försäkringslösningar.

Samtidigt som en stor del av de större koncernerna etablerade captives, och därmed till viss del gick förlorade för den traditionella försäkringsmarknaden, blev därigenom de små och medelstora företagen en allt mer intressant och viktig kundgrupp för försäkringsbolagen. Detta medförde att konkurrensen blev allt större avseende de små, och i synnerhet de medelstora, företagen, vilket därmed innebar att dessa företag nu hade en bättre förhandlingssitt än tidigare gentemot försäkringsbolagen.

Konsekvenser på försäkringsmarknaden till följd av captivebolagens utveckling

Utvecklingen av direkt- och återförsäkrings-captives har onekligen påverkat så väl den inhemska som den internationella försäkringsmarknaden på ett flertal sätt.

Möjligen har försäkringsindustrin till viss del sig själva att skylla för denna utveckling. De försäkringsskydd som, vid tidpunkten för captivens introduktion, fanns att tillgå för försäkringstagarna och de i de flesta länderna, ansågs vara väldigt stela och standardiserade. Således levde inte försäkringsvillkoren upp till de specifika behov och önskemål som försäkringstagarna hade. Försäkringstagarna ansåg vidare att god skadehistorik och de skadeförebyggande åtgärder man introducerade ej påverkade premierna i tillräcklig utsträckning.

Även de rabatter som erbjöds vid förhöjda självrisker ansåg försäkringstagarna vara i lägsta laget. Sammanfattningsvis kan sägas att skälet till att captives växte fram var i sig

kritik riktad mot försäkringsindustrin. Man ansåg således att man betalade för mycket i premier i förhållande till skaderesultatet samt att man hade svårt att försäkra vissa risker.

Som exempel i detta sammanhang kan bl.a. nämnas att det i USA 1975 var en "kris" vad beträffar försäkring för sjukvårdsbehandling s.k. medical malpractice där det i stort sätt inte fanns någon kapacitet att tillgå för försäkringstagarna vad beträffar dessa risker. I samband med detta etablerades ett flertal captives för privatläkare. I dag finns en stor del av USAs privatläkares captives domicilerade på Cayman Island.

Vidare kan som exempel nämnas att en koncern tidigare inte kunde försäkra vissa risker såsom t.ex. översvämningar i Holland, men med ett captive kan man inkludera denna översvämningsskade. Tidigare var således denna risk oförsäkrad, vilket innebar att koncernen själv fick stå för skadekostnaderna vid en eventuell översvämningsskada. Om koncernen däremot har ett captive kan denna översvämningsskada inkluderas inom captivets eget självbehåll.

Detta innebär i och för sig att koncernen vid en eventuell översvämningsskada, fortfarande får stå för skadekostnaderna. Men nu har de "betalt" en premie för denna risk, och denna "betalda" premie har man därmed rätt att dra av. Så det föreligger således en hel del starka argument för vissa koncerner att etablera ett captive när man t.ex. behöver fondera kapital för eventuella risker som inte är möjliga eller kan vara väldigt dyra att försäkra.

I takt med sammanslagningar och/eller uppköp mellan dagens stora industrikoncerner, och även mindre bolag, fortsätter försäkringsmarknaden att tappa premievolum. Vad ett bildande av captive medför i besparing för en koncern är svårt att uppskatta, åsikterna varierar, men en grov uppskattning visar på en besparingspotential för koncernen om ca 30 % brutto. Bildandet av ett captive kommer dock samtidigt att medföra en del extra kost-

nader för administration vid själva etableringen. En normal besparing för koncernen torde vara upp till ca 15 % netto.

I samband med detta kan även nämnas, att Svenska kyrkan nyligen har bildat ett eget captive. Svenska kyrkan skall tidigare ha betalat cirka 75 miljoner kr per år i försäkringspremier. Man uppskattar en besparingspotential på 30 %, det vill säga ca 20 miljoner kr, i samband med etableringen av ett captive för Svenska kyrkan. Tar man detta i beaktning förstår man vilka enorma premievolymer som försäkringsbolagen går miste om.

Ett annat exempel är British Petroleum (BP) som 1991-92 beslutade sig för att inte längre försäkra sin "egendomsaffär", utan vid en eventuell skada stå för dessa kostnader själva. Vid denna tid betalade BP en försäkringspremie för denna affär i storleken 30 miljoner pund (vilket i dagens "softa" marknad motsvarar ca 10 miljoner pund).

Ytterligare ett exempel som är värt att nämna i detta sammanhang är koncernen som etablerade ett captive och därefter tog ytterligare ett steg och bildade ett försäkringsbolag. År 1986 etablerade EF Education ett captive återförsäkringsbolag, med domicil i Bermuda, EF Education flyttade därefter administrationen till Luxemburg. Cirka 8 år senare beslutar sig EF Education för att starta ett helägt försäkringsbolag i Sverige och ansökte om koncession 1994. 11 månader senare kunde slutligen Erika försäkrings AB öppna sina dörrar den 23 Maj 1995. Det första året hade man en premieintäkt om ca 47 MSEK. Förra året hade premieintäkten växt till ca 105 MSEK, och bolaget förväntar sig en premieintäkt för 1998 om ca 125-130 MSEK. Erika bedriver i dag försäkringsrörelse som är särskilt inriktad på reseförsäkring, såväl inom Sverige som i utlandet. Dess verksamhet har under åren huvudsakligen avsett att försäkra deltagare på reseprogram som arrangeras av EF-gruppen. Av 1998 års premieintäkt är ca 90 % att hänföras till försäkringar från EF-

gruppen. Erika försäkrings AB's organisation och arbetssätt kan enkelt beskrivas som "spindeln i nätet". Erika tillhandahåller grupp-försäkringsvillkor till sina distributörer/försäkringssäljare, för deras kunder. Vidare tillhandahåller de för dessa distributörer marknadsföring, försäljningskampanjer, försäljningsträning, prissättning etc. Till varje distributör är vidare ett eller flera skaderegleringsbolag knutna. Med denna organisation har således Erika inte några egna sälj- eller skaderegleringsenheter.

Den kanske mest påtagliga effekten till följd av captivebolagens utveckling är naturligtvis, som tidigare även nämnts, en kraftig reduktion av premier på försäkringsmarknaden. Vidare innebär denna captiveutveckling en viss selektering som i sig även påverkar försäkringsmarknaden. Denna selektering avser i synnerhet de stora industribolagen, som utöver att de har en relativt hög premievolymer även i många fall är de bolag som har en högre riskmedvetenhet samt är mer aktiva med skadeförebyggande arbete även är de bolag som etablerar captive's. Och detta innebär således att en stor del av de s.k. "bättre riskerna" går förlorade för försäkringsbolagen och dess marknad. Det uppskattas att upp till ca 35-40 % av premien har försvunnit ifrån försäkringsmarknaden p.g.a. captives, pooler och liknande arrangemang.

Försäkringsmarknaden och captivebolagen

Konsekvenserna av captivebolagens dramatiska utveckling har naturligtvis blivit stora för försäkringsbolagen. När captivebolagens definitiva entré kom under 1970/80 talet var försäkringsbolagen av naturliga skäl negativt inställda till dessa bolag. Försäkringsbolagen insåg naturligtvis att premievolymer betydligt skulle komma att minska i omfattning såvida captivebolagisering skulle slå igenom. Dessutom var försäkringsbolagen vid denna tid

tveksamma till om captivebolagens kapitalisering var tillräcklig.

Det är i dag, och har sedan ett antal år tillbaka varit, uppenbart för försäkringsindustrin att alternative risk finansiering tar en allt större andel av den kommersiella egendoms- och ansvarsmarknaden. De senaste åren har det klart framkommit att det alltmer populära alternativa "riskfinansverkyget" – captive – är en marknad som är ett attraktivt mål för återförsäkrare. Detta i sig är på inte sätt förvånande. Captives, precis som andra kommersiella försäkringsbolag, är i behov av återförsäkring och de traditionella fördelar som återförsäkring medför. Bl.a. är captives i behov av hjälp från återförsäkrare med kapacitet precis som ett kommersiellt försäkringsbolag behöver denna support. Och "singel parent captives" behöver naturligtvis utjämna och stabilisera sina resultat precis som ett kommersiellt försäkringsbolag, om inte än mer.

En annan viktig faktor har varit den kraftiga konkurrensen på den kommersiella försäkringsmarknaden. Konkurrensen kan "möjlig" ha varit något mindre inom vissa områden på återförsäkringsmarknaden. Återförsäkringsmarknaden har dock sannolikt i stora drag påverkats av samma konkurrenstryck. Som ett resultat av detta har återförsäkringsmarknaden sett sig runt efter nya kunder. När återförsäkrarna började titta på captives så återfann de risker, som de sedan tidigare var involverade i, och det var således samma risker som de redan tidigare hade accepterat i årtal fastän historiskt sett cederades dessa transaktioner från de kommersiella försäkringsbolagen. När detta faktum blev uppenbart, startade framförallt de "större" återförsäkringsbolagen egna alternativa riskfinansavdelningar för att på detta sätt underlätta dessa transaktioner med industribolagen och deras captiveförsäkringsbolag.

Denna etablering av alternative risk finansiering och i synnerhet de senaste årens utveckling av captives innebär helt nya fråge-

ställningar för försäkringsbolagen. Denna utveckling innebär att en hel del nya tjänster har dykt upp, och att försäkringsindustrin allt mer blir en "Service Provider" för sina kunder med t.ex. skadeadministration, aktuarietjänster, investeringstjänster och managementtjänster. Främst för de försäkringsbolag som aktivt arbetar med och satsar på bl.a. captive management och risk management har denna captive utveckling varit till stor fördel. Detta bl.a. på grund av att (bolaget via) captivet nu har mer eller mindre full kontroll över sin affär och blir därmed sannolikt mer trogen och även beroende av "long term relationship" när de nu köper olika tjänster från försäkringsbolaget. Detta i motsats till tidigare då de i stort sett endast köpte ett försäkrings-skydd. Marknaden blir därmed även stabilare för de försäkringsbolag som jobbar med captives. Captives medför även att försäkringsindustrin får en närmare kontakt med sina kunder, samt det förhållande att captiven och försäkringsbolagen nu delar på såväl skador som på vinst.

Det är samtidigt av stor vikt att de "frontande" försäkringsbolagen har en väl fungerande säkerhetskontroll över captivebolaget. Så till vida att captivet klarar sina åtagande så att eventuell insolvens inte faller tillbaka på det "frontande" försäkringsbolaget. De "frontande" försäkringsbolagen kan t.ex. skydda sig genom att de kräver ett s.k. "Letter of Credit" eller genom att moderbolaget för captivet skriver en försäkran att de står ansvaret såvida captivet ej skulle klara sina åtaganden (en s.k. "Parent Guarantee"). En sådan försäkran kan dock vara svårt att erhålla av moderbolaget, eftersom detta måste anges i moderbolagets årsredovisning.

I dag ser man att captiven i en allt större grad försöker sätta samman bredare försäkringspaket. Där de i sitt "aggregate" inkluderar risker som avser såväl egendom, ansvar, VD och styrelseansvar och valutafluktueringar m.m. samt att villkor och förutsättningar blir

allt vidare. Detta kan således innebära att försäkringsbolagen nu mer eller mindre "tvingas" in på nya produkter och områden, som de tidigare avstod ifrån att delta på. Detta måste bolagen förmodligen framöver acceptera för att överhuvudtaget få delta i captiveprogrammen.

En möjlig utveckling inom en snar framtid avseende captivebolagen, och som i sig också kan ge betydande konsekvenser för försäkringsbolagen, är det ökade intresset som finns för liv- och pensionscaptives. Att liv- och pensionsförsäkring är ett starkt intresseområde för de stora industrikoncernernas captivebolag är förståeligt, i synnerhet med hänsyn till det "kassaflöde" och de investeringsinkomster som dessa premier skulle innebära. Detta skulle sannolikt medföra ett hårt slag för de traditionella försäkringsbolagen, då det för närvarande är på liv- och pensionsområdet som dessa ser en potentiell ökad tillväxt.

Tar man vidare i beaktande att försäkringsbolagens goda resultat de senaste åren i sig inte är en direkt följd av bra resultat på sin kärnverksamhet, utan snarare är en följd av de goda finansförvaltningsåren, förstår man att detta skulle innebära ett hårt slag för försäkringsbolagen såvida liv- och pensionsförsäkringar placerades in i captives och därmed försvann från den traditionella försäkringsmarknaden. Detta i synnerhet med det exceptionella kassaflöde och möjligheter till investeringsinkomster som liv- och pensionsförsäkringar i sig medför.

I dagsläget beviljas inte captivebolagen i Sverige koncession för att tillhandahålla livförsäkring på direktbasis. Däremot är det möjligt att placera livaffär via ett återförsäkringscaptive med hjälp av ett "frontande" försäkringsbolag. Denna lösning har dock fram till i dag inte varit speciellt vanlig bland återförsäkringcaptiven, och då särskilt inte på den svenska marknaden.

En annan möjlig utveckling på captive-marknaden och som i sig även kan resultera i

nya captiveetableringar är med anledning av att den svenska socialförsäkringsstrukturen är under stora förändringar.

Sammanfattning

Skälen till att etablera ett captive i dag är i stora drag de samma som de var tidigare år nämligen:

- Reducera kostnaderna för koncernens försäkringsprogram
- Tillgång till återförsäkringsmarknaden
- Profit center, fonderingsmekanism
- Skattefördelar, med bl.a. möjligheten att göra skatteavdrag på cederad premie samt de reserveringsmöjligheter som ett captive medför.

Tidigare år var det möjligen så att huvudledning till att etablera captive var rent skattetekniska, medan det i dag snarare är en fördelaktig lösning i första hand p.g.a. den investeringsmekanism med möjligheter att bl.a. kunna fondera kapital som ett captive medför. I detta sammanhang kan även nämnas att den rådande uppfattningen är att dagens captivebolag är betydligt mer kostnadsmedvetna och affärsorienterade än vad de tidigare var.

Enligt nyligen utförd analys (av Datamonitor) förutspås att Europas captiveförsäkring kommer att vara värd över \$12 miljarder vid år 2000. Vidare förutspås att antalet captiveförsäkringsbolag i Europa kommer att öka från drygt 1,000 till över 1,200 vid millenni-umskiftet. Europas captivesektor är för närvarande värd över \$9 miljarder i försäkring och återförsäkringspremier. Det finns starka önskemål om captiveförsäkring från industribolag över hela Europa, huvudsakligen från de stora bolagen/koncernerna. Dock börjar captiveförsäkring även mer och mer attrahera de mindre bolagen.

Utifrån återförsäkrarens perspektiv finner man att marknaden för captiveåterförsäkring

fortsätter att vara "överhettad", med stor konkurrens och en mycket mjuk marknad utan några signifikanta tecken på ändringar de senaste åren. Ett skäl till att priserna är låga för captiveaffär är bland annat att captiven ökar sina självbehåll. Detta har de haft möjlighet till beroende på att skadehistoriken de senaste åren över lag har varit positiv.

Så när captiven ökar sina självbehåll, innebär detta att återförsäkrarna tar ytterligare ett steg ifrån eventuella skadehändelser, och detta medför att sänkta priser tillåts.

Ser man i backspeglarna tillbaka på de senaste tre decennierna finner man att captives under 1970-talet i stora drag endast var stora multinationella bolag. De artiklar som publicerades om captives synes alla kretsa kring skattefrågor som i sig även förväntades vara nådastöten för captiveförsäkring. Under 1980-talet förutspådde många att insolvens med bristande betalningsförmåga i Bermuda omgående skulle medföra captivens upphörande. Men den hårdnande försäkringsmarknaden senare under årtiondet medförde en tillväxt för captives, som än i dag fortsätter att växa och detta trots en långvarig mjuk marknad. Idag har de olyckskorpar, som under flera år förutspådde att detta med captives endast var en dagslända eller att captives med tiden skulle upphöra, tystnat och istället tvingats konstatera att captives är här för att stanna.

Captives är således i dag en del av verkligheten och vidare väl accepterat inom försäkringsindustrin. I vissa länder förekommer dock ännu vissa problem för försäkringsgivare att anpassa sig efter detta faktum. I Sverige har dock captiveförsäkring nått såväl en hög nivå som utveckling. Försäkringsgivarna har fullt ut anpassat och hängivet byggt upp sina organisationer för att leva upp till marknadens krav och önskemål inom detta område.

Den alternativa riskaffären är idag mycket konkurrensutsatt, och vilket i synnerhet har fokuserats på återförsäkring av captives. Detta till trots är utvecklingen av captives och eta-

bleringen av alternativ riskfinansiering med all sannolikhet här för att stanna och vidare utvecklas. Den kommer därmed även framöver fortsätta att påverka försäkringsindustrin vare sig den vill det eller ej. Detta innebär att de traditionella försäkringsbolagen med all sannolikhet följer regeln "if you can't beat them, join them".

Muntliga källor

James T. Albes A.R.M., Vice president, Risk Management, AIG, New York

Brenda Bricker Kerwin, Vice president, Risk Management Division, AIG, New York

Frank Costa, Vice president, Risk Management, Commercial Lines, AIG, New York

Donald Gunyan, Account Executive, Risk Management Specialist, AIG, New York

Lynn Hutly, Manager, Casualty Risk Management, Commercial Lines, AIG, New York

Paul Obolensky, President, Captive Management Division, AIG, New York

Nina A. Pinsky, Manager, New England/Eastern Canada Client Management Group, AIG, New York

John McGarrity, Chairman, Bahamas Captive Management Ltd.

Judy A. Higgs, President, Bahamas Captive Management Ltd.

Thomas Clarstedt, Director Insurance, Pharmacia & Upjohn Corporate Risk Management

Leif Lindgren, verkst. direktör, Electrolux Försäkrings AB

Thomas Petersson, Managing Director, ERIKA Insurance

Thomas Sköldborg, Director, FIRMAB – Folksam Insurance & Risk Management AB

Lena Kjellenberg Heynes, Manager Leagel & Claims, Folksam International