

Svenska försäkringsbolags tidiga internationalisering

av fil. dr. Mikael Lönnborg*



Mikael Lönnborg

I dagens globaliserade ekonomi, där allt fler företag bedriver verksamhet på utländska marknader, är det av största intresse att kunna förstå drivkrafterna bakom företagens internationalisering. I den offentliga debatten framstår ibland förekomsten av internationellt verksamma företag som ett nytt fenomen som främst uppstod efter andra världskriget. Ny (och även äldre) forskning har dock visat att denna uppfattning bör revideras, eftersom det redan i samband med industrialiseringen fanns företag som drev verksamhet utanför hemmamarknaden. Den tidiga internationaliseringen bör uppmärksammas eftersom analyser av detta fenomen kan ge oss större möjlighet att bättre bedöma och analysera den nutida tendensen till ökad internationell integration. De

svenska försäkringsbolagens tidiga internationella erfarenheter påverkade också hur man organiserade den utländska verksamheten under senare tidsperioder.

Därför kan den historiska utvecklingen ge oss en bredare förståelse av hur den internationella verksamheten har förändrats över tid och vilka drivkrafter som legat bakom olika vägval.

1. Inledning

De flesta svenska försäkringsbolag etablerade förbindelser med den internationella försäkringsmarknaden redan i samband med att man startade verksamhet i Sverige. Inledningsvis upprättades återförsäkringskontrakt för att undvika för stor riskexponering av de inhemska bestånden och tillgodose en långsiktig överlevnad av bolagen. Återförsäkringen av egna risker medförde dock att premieinkomsten minskade och för att kunna dra nytta av stordriftsfördelar, började man därför också ta emot försäkringar från utlandet.

Svårigheten att bedöma risker på utländska marknader ledde till att man etablerade egna generalagenturer, samtidigt som den förvän-

* Mikael Lönnborg är verksam vid Avdelningen för Finanshistorisk Forskning (AFF), Ekonomisk-historiska institutionen, Uppsala universitet och Baltic Financial Markets Group (BFMG) vid Södertörns högskola.

Uppsatsen är en sammanfattning av en ekonomisk-historisk avhandling, som behandlar de svenska försäkringsbolagens internationella verksamhet före första världskriget. Avhandlingen behandlar flera olika delmarknader inom försäkringsväsendet, som skade-, liv-, olycksfalls- och återförsäkring samt de s.k. bibranscherna. (Lönnborg, M., *Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organisering och utveckling 1855-1913*, Uppsala 1999).

tade räntabiliteten var högre. Det har bland de svenska försäkringsbolagen funnits en mix av olika arrangemang, där man antingen kunde ta emot återförsäkringar från utländska bolag och/eller driva egna generalagenturer på främmande marknader.

En annan ingång för svenska försäkringsbolag på utländska marknader var att de större svenska försäkringsbolagen hade utländska ägare bland sina aktieägare, särskilt från de nordiska länderna. Därför kände man sig tvingad att upprätta generalagenturer på dessa marknader för att tillgodose de utländska ägarnas intressen. En viktig slutsats är att det svenska försäkringsväsendets tidiga internationalisering främst kan förklaras av försäkringens uppgift att utjämna risker bland försäkringstagarna. Den internationella verksamheten var ett sätt för försäkringsbolagen att i sin tur jämna ut sina risker och resultat samt på global nivå tillgodose en långsiktig överlevnad.

En annan viktig slutsats är att andelen utländska försäkringar varierade över tid för de flesta försäkringsbolagen. För att kunna mäta och jämföra den utländska verksamhetens betydelse har ett mått konstruerats som kallats försäkringsbolagens internationaliseringsgrad, vilket är andelen utländska försäkringar av total premieinkomst. Flera av de större svenska bolagens portföljer bestod till mellan 60-70 procent av utländska risker redan på 1890-talet. Denna höga internationaliseringsgrad uppnåddes (med undantag av åren 1930-32) sedan inte förrän 1982! Man kan alltså inte betrakta internationalisering som ett fenomen som uppstod först efter andra världskriget. Den utländska verksamheten inleddes redan i samband med etablerandet av det moderna svenska försäkringsväsendet i mitten av 1800-talet. I stället kan man se internationalisering som en cyklisk process där vi för tillfället genomgår en period av hög internationell integrering, men att vi i framtiden kanske får se en ökad isolering inom olika ekonomiska block som exempelvis EU, ASEAN och NAFTA.

För att undvika missförstånd bör uppsatsens viktigaste term definieras: *Internationalisering kan sägas innefatta alla de handlingar och insatser som syftar till att etablera, underhålla och utveckla en position eller en exponering på en utländsk marknad.*

Genom denna definition inkluderas försäkringsbolagens generalagenturer, men även bolagens återförsäkringsförbindelser, d.v.s. tillfällen då de svenska försäkringsbolagen exponerades för risker som kunde inträffa på platser utanför hemmamarknaden.

2. De blandade försäkringsbolagen

Den mest omfattande internationella verksamheten under 1800-talet var främst förekommande hos de tre större blandade försäkringsbolagen, Skandia från Stockholm, Svea från Göteborg och Skåne med säte i Malmö. De blandade försäkringsbolagen utnyttjade i hög utsträckning den internationella marknaden, fast genom olika tillvägagångssätt.

Skandia, som bildades 1855, etablerade egna generalagenturer i de nordiska länderna, Tyskland och ett par år senare i Ryssland, samtidigt som man upprättade återförsäkringsförbindelser med större europeiska bolag. Till följd av bristande lönsamhet utvecklades agenturerna i Hamburg och S:t Petersburg redan i slutet på 1850-talet. Därefter drevs verksamhet huvudsakligen i Norden och genom in- och utgående återförsäkring. Inte förrän år 1900 reaktiverades Skandias utländska rörelse, då man tillsammans med ett brittiskt bolag, Royal, började ta emot återförsäkringar från USA, samtidigt som man från ryska bolag började ta emot ryska återförsäkringar. De nya riskerna från USA var så omfattande att man tillsatte en egen generalagent i New York, samtidigt som det ständigt fanns en representant från Skandia på plats hos det samarbetande bolagets huvudkontor i Liverpool.¹ Skandias strategi var dock att

den direkta skötseln av den utländska rörelsen sköttes av bolagets samarbetspartners.

Svea utnyttjade en annan strategi. I samband med bolagets bildande 1866 inrättades kontor på flera orter i Norge, året därpå i Köpenhamn och 1869 fanns generalagentur i Hamburg och Bremen samt Amsterdam, S:t Petersburg 1872, San Francisco 1874, Helsingfors 1875, Elsass-Lothringen 1879 (efter fransk-tyska kriget 1870-71 ingående i det Tyska riket), London 1880, New York 1882, Wien 1883 och slutligen Valparaiso (Chile) 1885. De egna generalagenturerna kompletterades också med ömsesidiga återförsäkringskontrakt, främst med europeiska bolag. Flera av Sveas generalagenter, t.ex. i Wien, S:t Petersburg och London, tog endast emot återförsäkringar. Detta gör det högst problematiskt att särskilja ingående återförsäkring och direkta utländska risker. Den stora skillnaden var dock att agenturerna hade en större möjlighet att kontrollera riskurvalet.²

De anförda motiven bakom etableringen av egna kontoren var att de ökade möjligheterna att förbättra urvalet av de utländska riskerna, samtidigt som avkastningen också ansågs vara högre. Sveas etableringsprocess var således successiv, men flera av agenturerna kännetecknades av stor turbulens. Det största problemet var att nå en tillfredsställande nyanskaffning, så att man kunde fördela de administrativa kostnaderna på ett större antal försäkringar. Etableringarna i Amsterdam, Elsass-Lothringen, Valparaiso avvecklades p.g.a. detta problem.

Den sista aktören inom denna försäkringsgren, Skåne, bildades 1884 och använde en strategi som starkt påminde om Skandias tillvägagångssätt.

Inledningsvis etablerades verksamhet i de nordiska länderna och Tyskland, året därpå i Ryssland, samtidigt som man inledde en förbindelse med ett holländskt bolag som medförde att man tog emot återförsäkringar från samtliga världsdelar. År 1888 utvidgades detta

samarbete till att också gälla en samriskagentur i San Francisco, men till följd av låg lönsamhet avvecklades rörelsen redan efter fyra år. Därefter satsade man huvudsakligen på att ta emot återförsäkringar från europeiska försäkringsbolag. Det enda undantaget inträffade 1905, då man tillsammans med ett tyskt bolag drev en agentur i Valparaiso (Chile). Dessutom deltog man i konsortier som tog emot återförsäkringar från USA. I samband med jordbävningarna i San Francisco och Valparaiso 1906 avvecklade Skåne samtliga engagemang i Nord- och Sydamerika. Därefter reaktiverades rörelsen i Ryssland, samtidigt som återförsäkringsarbeten med andra bolag blev Skånes dominerande strategi.³ Liksom i fallet med Skandia, litade Skåne till sina allianser för att övervaka den utländska rörelsen.

De blandade bolagens internationella exponering gällde främst brandförsäkring, men man tog också emot livförsäkringar från de nordiska agenturerna. Svea tog även emot livförsäkringar från agenturen i Hamburg och en kortare period skedde också anskaffning av livrisker i S:t Petersburg, som administrerades via generalagenturen i Helsingfors. Denna verksamhet avvecklades till följd av institutionella förändringar i Tyskland 1901 och bristande riskurval i Ryssland 1898.

Sammanfattningsvis kan dock påpekas att nästan samtliga svenska försäkringsbolagens under de två första decennierna på 1900-talet avvecklade sina utländska livförsäkringsportföljer (se vidare avsnitt 4).

Vid en jämförelse mellan de blandade försäkringsbolagens internationaliseringsgrad för skadeförsäkring kan konstateras att det fanns stora skillnader över tid. Skandias internationaliseringsgrad var mycket hög åren 1855-1862, då ungefär 70 procent av premieinkomsten bestod av utländska risker. Efter avvecklingen i Tyskland, Ryssland och delvis i Danmark sjönk den utländska andelen kraftigt. Under 1890-talet var internationali-

seringsgraden endast 25-30 procent och ett stort problem var att Skandias finansiella kapacitet kraftigt översteg försäkringsrörelsens omfattning. Det var därför nödvändigt att utvidga rörelsen och man började i stor omfattning ta emot återförsäkringar från USA, vilket innebar att internationaliseringsgraden 1901-02 steg till drygt 60 procent. Den enda förändringen som skedde var att efter jordbävningen i San Francisco 1906 utvidgades den amerikanska rörelsen. Detta motsägande faktum berodde på att ett stort antal utländska bolag, främst tyska försäkringsbolag, tvingades lämna den amerikanska marknaden och Skandias samarbetsbolag, Royal, ökade nyanskaffningen kraftfullt för att öka sin marknadsandel och stärka sin position i USA.⁴

Sveas internationaliseringsgrad ökade successivt och redan 1874 uppgick den utländska affären till samma belopp som den svenska försäkringsrörelsen. På 1880-talet inrättades kontor i New York, samtidigt som premieinkomsten från Ryssland steg kraftigt och internationaliseringsgraden översteg då 70 procent. Sveas utländska verksamhet utvidgades genom en företeelse som kallats den andra generationens internationalisering, vilket innebar t.ex. att de olika nationella generalagenterna, samarbetsbolag och andra aktörer som tidigare arbetat för Svea föreslog nya samarbetsavtal eller nya etableringar. Ett exempel på detta var att Sveas generalagent i London stod som mellanhand för upprättandet av den amerikanska verksamheten i New York. Det fanns också en tendens till att man eftersträvade en jämn tillväxt av den internationella portföljen, d.v.s. minskande försäkringsvolym på en marknad ökade incitamenten att finna ersättningsmarknader. I början på 1890-talet uppkom flera problem med den utländska rörelsen. Återförsäkringsvolymen från Ryssland sjönk kraftigt, främst p.g.a. att den ryska tarifföreningen förespråkade att de nationella bolagen i första hand skulle fördela sina risker hos ryska bolag. Verksamheten i

Nederländerna avvecklades 1891/92 till följd av en mycket låg nyanskaffning. Dessa händelser kom att spela en stor roll för att Svea skulle genomföra en omfattande expansion på den amerikanska marknaden i mitten av 1890-talet. Den ökande konkurrensen på hemmamarknaden gjorde det också nödvändigt att finna kompensation på utländska marknader.

Skånes internationaliseringsgrad utvidgades successivt och i mitten av 1890-talet bestod portföljen till hälften av utländska risker. Därefter fluktuerade internationaliseringsgraden kraftigt. Ett stort problem var att Skåne reagerade snabbt på lönsamhetsförändringar, vilket medförde att premieinkomsten inte kännetecknades av stabilitet. Skånes verksamhet karaktäriserades av att man hade höga etablerings- och avvecklingskostnader, vilket visade att det var viktigt att agera efter långsiktiga premisser vid utländskt företagande. Efter jordbävningen i San Francisco 1906 avvecklade Skåne samtliga engagemang i USA och internationaliseringsgraden sjönk till 40 procent. Det var inte förrän efter 1910 som internationaliseringsgraden ökade igen, då man fick ta emot en större andel återförsäkringar från Ryssland. Andelen utländska risker uppgick då till cirka 50 procent.

Den viktigaste marknaden för Svea var fram till 1890-talet Ryssland, därefter utgjorde andelen från USA drygt 50 procent av bolagets totala nettopremieinkomst. Efter 1900 var USA också Skandias viktigaste marknad. Skånes utländska portfölj var däremot fördelad på ett stort antal olika marknader med en viss tyngdpunkt mot Ryssland, särskilt efter jordbävningen i San Francisco då man lämnade den amerikanska marknaden.

De blandade bolagens återförsäkringsbolag var organisationer utslutande bildade för att fördela vidare större risker och även agera som reassuradörer på främmande marknader. Det var därför inte särskilt förvånande att de upprättade omfattande internationella förbindelser. En mer förvånande aspekt var dock att

återförsäkringsbolagens internationaliseringsgrad endast marginellt översteg moderbolagens, ett faktum som visade på att också det inhemska beståndet fördelades vidare till återförsäkringsbolagen.⁵

3. Brandförsäkringsbolag

Det fanns tre renodlade brandförsäkringsbolag som drev internationell försäkring under den aktuella tidsperioden: Sverige bildat 1873 (rekonstruerat under namnet Fenix 1889), Norrland 1889 och Brand-Victoria 1898. Brandförsäkringsbolagens internationella verksamhet var dock inte lika omfattande som de blandade bolagens, med ett undantag – Norrland.

Sveriges verksamhet bestod till att börja med av nordiska agenturer och in- och utgående återförsäkring, men efter ett par år etablerades generalagenturer i Wien och Berlin. I början av 1880-talet upptäcktes att riskurvalet varit mycket bristfälligt och man utvecklade de europeiska agenturerna, samtidigt som kontrakten för ingående återförsäkring från t.ex. England och USA avslutades. Särskilt efter rekonstruktionen 1889 (till följd de s.k. norrländska bränderna 1888 som förstörde stora delar av Sundsvall och Umeå) inskränktes den utländska verksamheten till endast nordisk anskaffning. Fenix använde enbart utgående återförsäkring för att fördela vidare större enskilda försäkringar, men däremot tog man inte emot ingående återförsäkring förrän på 1920-talet.⁶

Däremot Norrland, med säte i Sundsvall, (vars bildande också var en effekt av de norrländska bränderna) satsade i mycket hög utsträckning på att få en internationell profilering av sin portfölj. Den viktigaste drivkraften bakom Norrlands internationella exponering var att man behövde få en mer diversifierad portfölj, då bolagets huvudsakliga risker var förknippade med den norrländska sågverksindustrin, som försäkrades till mycket

höga värden. Därför var tanken att försöka få risker från andra geografiska områden i Sverige, samtidigt som man flyttade delar av huvudkontoret till Stockholm för att knyta nya kontakter. Resultatet blev att man upprättade ett stort antal återförsäkringskontrakt med utländska försäkringsbolag, samtidigt som man på olika marknader, t.ex. Ryssland och USA, samarbetade med bolaget Skåne. Över tid etablerades också generalagenturer i de nordiska länderna och Ryssland, men den största andelen utländsk försäkring fick man genom ingående återförsäkring.⁷

Den sista aktören inom denna bransch, Brand-Victoria, bildades 1898 och hade en nära förbindelse med livförsäkringsbolaget med samma namn. Brand-Victoria upprättade inledningsvis ett omfattande återförsäkringskontrakt med ett tyskt bolag, men eftersom riskexponeringen ansågs vara alltför hög, avslutades arrangemanget efter endast ett år. Dessutom etablerades generalager i Danmark och Norge, men efter lönsamhetsproblem till följd av låg anskaffningsvolym utvecklades agenturerna 1905-06. Därefter utnyttjade Brand-Victoria endast utgående återförsäkring och efter 1906 var verksamheten helt koncentrerad till den svenska marknaden.

Brandförsäkringsbolagens internationaliseringsgrad var i högsta grad varierad. Sverige/Fenix portfölj bestod efter mitten av 1880-talet av ungefär två femtedelar utländska risker. Däremot ökade Norrlands internationaliseringsgrad kontinuerligt under 1890-talet och 1902 uppgick internationaliseringsgraden till hela 70 procent, vilket var jämförbart med Sveas andel av utländska försäkringar. Därefter sjönk Norrlands internationaliseringsgrad till en nivå på ungefär 60 procent, vilket endast marginellt förändrades fram till första världskriget. Den sistnämnda aktörens, Brand-Victoria, inledande verksamhet karaktäriserades av att man etablerade ett mycket nära samarbete med ett tyskt försäkringsbolag.

Betydelsen av denna förbindelse kan exemplifieras med att 1899 uppgick internationaliseringsgraden till hela 80 procent. Till följd av den höga risken avvecklades dock samarbetet redan efter ett år, och sex år senare var den utländska verksamheten ett minne blott.

En viktig förklaring till Norrlands utländska expansion var att man etablerade ett mycket nära samarbete med utländska försäkringsbolag. Genom s.k. multinationella återförsäkringskontrakt, då allt fler marknader inkluderades i samma kontrakt, utvidgades den utländska verksamheten successivt. Det bör dock påpekas att Norrlands utländska verksamhet till största delen styrdes och administrerades av deras samlingsbolag. Därför kan man säga att bolaget var utsatt för utländsk exponering, men det var inte en internationell organisation.

4. Livförsäkringsbolag

En försäkringsgren som hade stora problem att positionera sig utomlands var livförsäkring, men redan i samband med bildandet etablerade de flesta livbolagen generalagenturer i de nordiska länderna. Till följd av t.ex. höga förvaltningskostnader, låg anskaffningsvolym och problem att upprätta förbindelser med lokala läkare, tvingades de svenska livbolagen på ett tidigt stadium att avveckla den utländska verksamheten. Här redogörs kortfattat för de svenska livförsäkringsbolagen, men av utrymmesskäl finns det ingen möjlighet att redogöra för de enskilda bolagen.⁸

Renodlade livförsäkringsbolag började bildas i början på 1870-talet och nästan samtliga startade samtidigt agenturer i de nordiska länderna. Aktiebolagen Nordstjärnan (1871), Thule (1872), Lif-Victoria (1882), Lifförsäkrings-AB Norrland (1889) och Nordpolen (1897) etablerade kontor i Norden och ömsesidiga återförsäkringskontrakt med utländska försäkringsbolag. Återförsäkringen blev i allt högre utsträckning ett samarbete mellan de

svenska livförsäkringsbolagen, vilket manifesterades 1914 då Återförsäkrings-AB Sverige bildades, efter vilket det största behovet av livåterförsäkringar löstes inom landet. Även ömsesidiga livförsäkringsbolag; som t.ex. Allmänna Lif (1887), Balder (1887), Svenska Lif (1891), Allmänna Pensionsförsäkringsbolaget (1898) och Svevia (1898), hade intressen på den skandinaviska försäkringsmarknaden.

De första livbolagen fick assistans från de äldre blandade bolagen för att t.ex. upprätta försäkringsformulärer, fastställa dödlighetsantaganden och utforma fältorganisationer. Det finns också indikationer på att etablerandet av utländska kontor var influerat av svenska och utländska försäkringsbolags organisationer.⁹ Det fanns också andra skäl bakom etableringarna utomlands. Den snedvridna inkomstfördelningen i Sverige medförde att kundunderlaget var relativt begränsat och därför kunde anskaffningen av utländska risker innebära en möjlighet att nå stordriftsfördelar. Under 1800-talet underlättades upprättandet av kontor i de nordiska länderna av att det fanns få institutionella begränsningar mot utländska bolag, t.ex. depositionskrav. Konkurrenten var inledningsvis också relativt begränsad i de nordiska länderna, vilket var en viktig faktor bakom livförsäkringsbolagens etableringar.

Hur betydelsefull var då den utländska verksamheten för livbolagen? Livförsäkringsbolagens internationaliseringsgrad var klart lägre än för de blandade bolagens skadeförsäkring. Det fanns också en stor överensstämmelse mellan de olika typerna av försäkringsbolag, d.v.s. blandade bolag, renodlade livaktiebolag och ömsesidiga bolag. De blandade försäkringsbolagens internationaliseringsgrad för livförsäkring låg på mellan 32-38 procent, medan de renodlade livförsäkringsaktiebolagens internationaliseringsgrad uppgick till ungefär 15 procent och slutligen de ömsesidiga livbolagen vars internationella andel motsvarade ett fåtal procent av premieinkomsten.

Förklaringen till skillnaderna mellan de olika bolagstyperna kan förklaras med att de hade olika förutsättningar att driva utländsk verksamhet. De blandade bolagen kunde sälja både skade- och livförsäkring genom samma generalagent, vilket skapade samordningsvinster. En förvånande aspekt var dock att det inte fanns någon samstämmighet i internationaliseringsgraden för de blandade bolagens skade- respektive livförsäkring. Skåne med den lägsta internationaliseringsgraden för skadeförsäkring hade den högsta andelen utländska livförsäkringar i sin portfölj.

De renodlade livaktiebolagen upprättade sin verksamhet då konkurrensen var lägre och det var lättare att få en snabb expansion av portföljen. Detta visas också av att ju senare ett livbolag påbörjade sin verksamhet på främmande marknader, desto svårare var det att få en tillfredsställande andel av marknaden. Detta kan också uttryckas som att ju tidigare man etablerade verksamheten, desto större var möjligheten att konkurrera med inhemska och andra utländska bolag. Trots att livaktiebolagens lyckades befästa sin position på flera nordiska marknader, tvingades man i början på 1900-talet att avveckla sina utländska engagemang.

De ömsesidiga försäkringsbolagen hade små möjligheter att upprätta funktionsdugliga organisationer, främst till följd av att man med alla medel försökte reducera förvaltningskostnaderna. Detta medförde att man endast kunde anställa personer med lägre krav på ersättning, vilket i praktiken innebar att man fick agenter med en lägre kompetens. De ömsesidiga bolagen hade också en tendens att reagera snabbt på lönsamhetsförändringar, vilket minskade stabiliteten i verksamheten och ledde till turbulens på grund av ständiga agentbyten. De hade inte heller ekonomiska förutsättningar att invänta bättre konjunkturer utan vid förluster avvecklades de flesta engagemangen. De ömsesidiga försäkringsbolagen etablerade också verksamhet utom-

lands då konkurrensen hade ökat och det började inrättas regleringar, som t.ex. depositionskrav, vilket ökade kostnaderna för att driva verksamhet utomlands.

Det var främst institutionella begränsningar som hämmade etableringen av svensk livförsäkring utomlands. Utländsk lagstiftning hade en kraftigt negativ inverkan på de svenska bolagens etableringsfrekvens. Nationella regleringar försvårade och minskade antalet möjliga presumtiva marknader. Ett särskilt problem som uppstod i samband med inrättandet av försäkringsrörelselagstiftning i de olika länderna var förekomsten av depositionskrav. För att skydda de inhemska försäkringstagarna, tvingades de utländska bolagen deponera en ansevärd summa för att erhålla koncession. Depositionen innebar att kapital låstes långfristigt, vilket t.o.m. kunde öka den finansiella sårbarheten på hemmamarknaden och mindre försäkringsbolag fick allt svårare att driva utländsk försäkringsrörelse. I massmedia förekom också en debatt, vilket även skedde i Sverige, om att försäkringstagare borde teckna sina livförsäkringar hos inhemska försäkringsanstalter för att undvika mindre seriösa utländska försäkringsorganisationer. Detta reducerade kundunderlaget för de svenska livförsäkringsbolagen och antalet utländska livförsäkringsbolag på de flesta marknaderna reducerades kraftigt i början på 1900-talet.

Ett annat stort problem var att upprätta tillfredsställande förbindelser med lokala läkare, vilka var den viktigaste länken för att nå ett sunt riskurval. Läkarna fick ersättning för varje undersökning av presumtiva försäkringstagare, oavsett om försäkringen antogs eller inte, vilket minskade incitamenten att genomföra noggranna undersökningar. Problemen med nyansskaffning, riskurval och depositionskrav medförde att livförsäkring i stor utsträckning kom att bli en inhemsk angelägenhet.

5. Bibranscheförsäkringsbolag

Inledningsvis kan konstateras att bibranscheförsäkringsbolagens internationella verksamhet var en historisk parentes. Flera av de svenska bibranscheförsäkringsbolagen försökte dock utvidga premieinkomsten genom att ta emot risker från de nordiska länderna. Det fanns också ett exempel, Svenska Glasförsäkrings-AB, som till och med etablerade en generalagentur i Amsterdam. Till följd av låg anskaffningsvolym, höga skade- och förvaltningskostnader utvecklades dock engagemanget redan efter ett par år. Ett annat bolag, Nordisk Yacht, som sålde kombinerade brand- och båtförsäkringar, lyckades också ta emot försäkringar utanför Norden, i detta fall från Ryssland. Före första världskriget var det dock endast dessa två aktörer som fortfarande drev verksamhet utanför hemmamarknaden inom denna gren.

Vilka faktorer låg då bakom att bibranscheförsäkringsbolagen, med relativt begränsade resurser, över huvudtaget etablerade verksamhet utanför Sverige? Den låga inhemska efterfrågan på bibranscheförsäkringsbolagens produkter var en viktig drivkraft. Genom att utvidga upptagningsområdet till ett större geografiskt område ökade möjligheterna att öka beståndet. En ökad premieinkomst skulle i sin tur ha sänkt de administrativa kostnaderna per försäkring och förstärkt konkurrenskraften. Flera av de svenska bibranscheförsäkringsbolagen betraktades också de nordiska länderna, främst Norge, som en förstora hemmamarknad. Därför skulle man kunna betrakta bolagens handlingsmönster som ett utslag av s.k. regional internationalisering, d.v.s. man etablerade verksamhet utanför hemmamarknaden men endast i närliggande områden. En faktor som underlättade etableringsprocessen var också frånvaron av regleringar och depositionskrav i de nordiska länderna, vilket innebar att upprättandet av ett kontor i Norden inte medförde högre kostnader än ett inhemskt kontor.¹⁰

Bibranscheförsäkringsbolagens låga premieinkomst

innebar att man inte kunde utnyttja de stora talens lag, d.v.s. att man erhöll en naturlig riskfördelning genom ett stort antal försäkringar. Därför var riskurvalet ytterst viktigt för att kunna bygga upp sunda portföljer utomlands. Bolagen var också högst beroende av att samtliga engagemang lämnade överskott vid bolagens tidiga skeden. Den låga finansiella kapaciteten medförde att bolagen inte kunde finansiera ett par års underskott för att på längre sikt erhålla en vinstgivande internationell rörelse. Då riskurvalet inte var tillfredsställande och skadekostnaderna ökade blev det nödvändigt att utveckla verksamheten utanför Sverige. Detta ledde till en ond cirkel; det krävdes en ordentlig nyanskaffning av försäkringar i inledningsskedet för att nå stor driftsfördelar, vilket i sin tur kunde leda till bristande riskurval och försämrade räntabilitet. Den bristande finansiella kapaciteten var således den viktigaste förklaringen till att bibranscheförsäkringsbolagen inte lyckades behålla sina utländska organisationer.

Liksom för livförsäkrings- och olycksfallsförsäkringsbolag var ett mycket stort problem för bibranscheförsäkringsbolagen att styra de utländska generalagenternas beteenden. Liksom livbolagen och särskilt de ömsesidiga livbolagen försökte man reducera ersättningen till generalagenturerna. För att öka agenternas incitament till nyanskaffning utökades den rörliga provisionen för nya försäkringarna, medan den fasta ersättningen för att täcka kontorens kostnader reducerades över tid. Denna förändring medförde att agenterna i allt högre utsträckning tecknade alla tillgängliga risker, vilket i sin tur påverkade riskurvalet i en negativ riktning.

6. Olycksfallsförsäkringsbolag

De svenska olycksfallsbolagens internationella verksamhet var relativt begränsad och utvecklades också på ett tidigt stadium. Olycksfallsbolaget Fylgia (1881) etablerade

en generalagentur i Norge, där man använde livbolaget Nordstjernans generalagent. Detta var ett vanligt tillvägagångssätt bland olycksfalls- och bibranschbolagen, då man kunde fördela de fasta kostnaderna med de större försäkringsbolagen. Fylgias norska rörelse avvecklades efter tio år, främst p.g.a. brister i riskurvalet. Detta berodde på att man inte lyckades upprätta tillförlitliga arrangemang med lokala läkare. Vid undersökningar av de presumtiva försäkringstagarna fick läkare ett fast arvode, oavsett om försäkringen antogs eller inte. Detta ledde till att läkarnas incitament att genomföra fullständiga undersökningar inte låg i linje med bolagens intressen. Detta var en av de absolut viktigaste orsakerna bakom den låga lönsamheten för de svenska olycksfallsbolagen.

Ett annat bolag, Skandinavien (1886), etablerade verksamhet i Norge, Danmark och Finland, samtidigt som man även tog emot återförsäkringar från tyska och schweiziska bolag. År 1908 började man även ta emot brandåterförsäkringar från utlandet och vid undersökningsperiodens slut var Skandinavien det enda olycksfallsbolaget med en utländsk rörelse. Två andra bolag, Norden (1888) och Heimdall (1900) etablerade också kontor i de nordiska länderna men p.g.a. av samma problem som mötte Fylgia, tvingades man koncentrera verksamheten till Sverige på ett tidigt stadium.¹¹

Det enda olycksfallsbolaget som således fortsatte att teckna utländska risker var Skandinavien, men den viktigaste förklaringen var att man även började ta emot brandåterförsäkringar. Liksom livförsäkring visade sig olycksfallsförsäkring vara en försäkringsgren där kunderna föredrog inhemska organisationer.

7. Drivkrafter bakom internationaliseringen

Vad fanns det då för drivkrafter bakom de svenska försäkringsbolagens tidiga interna-

tionalisering? Det fanns specifika särdrag för de olika branschernas internationalisering, vilka givetvis byggde på deras olika förutsättningar, t.ex. kapitalkapacitet och olikformad lagstiftning. De blandade bolagen hade t.ex. bättre förutsättningar att driva verksamhet utomlands, särskilt efter inrättandet av lagstiftning som tvingade bolagen att genomföra kapitaldepositioner på de respektive värdmarknaderna. Detta medförde att man band kapital långsiktigt som inte kunde frigöras vid större skadeersättningar, vilket inte kunde genomföras av de mindre bolagen inom de andra försäkringsgrenarna p.g.a. begränsad kapitalkapacitet. Detta innebar att det fanns ett klart samband mellan kapitalkapacitet och internationaliseringsgrad.

Det fanns alltså stora skillnader mellan de olika försäkringsgrenarna, men med hänsyn till att ett stort antal bolag inom t.ex. liv- och olycksfallsförsäkring, också drev verksamhet på utländska marknader fanns det vissa gemensamma drag mellan de olika försäkringsgrenarna vad gällde etablerandet av utländsk verksamhet. I detta avsnitt diskuteras främst försäkringsbolagens internationella etableringsprocess, medan utvecklingen över tid, d.v.s. internationaliseringsprocessen, diskuteras närmare i avsnitt 8.

Riskutjämning. Den viktigaste drivkraften bakom internationell exponering var behovet av riskutjämning. Det var nödvändigt att upprätta arrangemang så att bolagens riskexponering låg på en rimlig nivå, samtidigt som det var viktigt att man kunde ta emot större försäkringsobjekt. Detta för att säkerställa försäkringsbolagens långsiktiga överlevnad, vilket antingen kunde ske genom återförsäkring och/eller direkt utländsk försäkringsverksamhet. Det fanns till att börja med en stor misstro gentemot inhemska bolag, därför upprättades ofta återförsäkringsförbindelser med utländska försäkringsbolag. De arrangemang som olika försäkringsbolag upprättade med utländska bolag kom i stor utsträckning

att påverka den utländska verksamhetens utveckling (se vidare nedan).

Resultatutjämning. Det fanns också en annan fördel med att driva verksamhet på utländska marknader, vilket även påpekades av dåtida försäkringsmän, nämligen att man jämnade ut det ekonomiska resultatet.¹² Genom att fördela risker till marknader som var relativt oberoende av varandra, t.ex. Ryssland och USA, kunde man jämma ut resultaten mellan de olika marknaderna och öka försäkringsrörelsens stabilitet.

Utländskt ägande. Det fanns bland flera bolag, främst de större blandade försäkringsbolagen, en stor andel utländska aktieägare som krävde lokal närvaro av de svenska bolagen. Detta gällde framför allt de blandade bolagen, där det utländska ägandet var en viktig orsak till att man etablerade verksamhet i de nordiska länderna i ett tidigt skede. Det fanns t.o.m. exempel på att det utländska ägandet kunde påverka utformandet av de nationella agenturnäten, vilket hände för Skandia i Finland och Svea i Norge.

Institutionella förutsättningar. En viktig orsak till att så många svenska bolag etablerade verksamhet på utländska marknader var frånvaron av institutionella begränsningar. Det fanns framför allt inga depositionskrav och detta underlättade för de mindre bolagen att upprätta utländska representationskontor.

Jämn tillväxt. De svenska försäkringsbolagen genomförde ofta nya etableringar i samband med att man upplevde minskad premieinkomst från etablerade marknader. Det fanns ett stort antal exempel på att man eftersträvade en jämn tillväxt av portföljen för att inte förvaltningskostnaderna skulle stiga i för hög utsträckning. Nästan samtliga nya engagemang skedde efter att man lämnat en marknad eller avslutat en återförsäkringsförbindelse.

Dominerande strategi. Det fanns flera exempel på att de större bolagens strategier följdes av de efterföljande bolagen. De dominerande aktörerna i detta hänseende var Skan-

dia och Svea. Den viktigaste drivkraften var att man ville uppnå stordriftsfördelar, genom ett större geografiskt upptagningsområde och därigenom sänkta administrativa kostnader per försäkring. I flera fall förefaller bolagen inte ha genomfört närmare undersökningar av de olika marknadernas potential, utan istället förlitat sig på de större svenska konkurrenternas agerande.

Andra generationens internationalisering. Det fanns också ett stort antal exempel på att internationaliseringsprocessen drevs framåt genom tidigare etableringar. Bolagens generalagenter, inspektörer eller andra närstående personer lyckades i flera fall övertyga respektive ledning att etablera verksamhet på nya marknader. Dessa aktörers inflytande på de svenska bolagens utländska verksamhet var ytterst betydelsefullt.

Multinationella återförsäkringskontrakt. De svenska försäkringsbolagens geografiska spridning genomfördes också till följd av förbindelser med utländska försäkringsbolag. Det fanns ett stort antal exempel på att man över tid tillförde nya marknader inom samma återförsäkringskontrakt. Det fanns självklart stora fördelar med dessa arrangemang genom att fick en bättre riskutjämning, samtidigt som den moraliska risken minskade i utbytet med utländska samarbetsbolag. Den negativa aspekten var svårigheten att avveckla delar av dessa engagemang, t.ex. försäkringar från ett särskilt land, eftersom man då också riskerade förlora lönsamma risker. Detta medförde att de svenska bolagens flexibilitet minskade genom att det fanns stora kostnader förknippade med avveckling av etablerade förbindelser. Det fanns också en tendens att återförsäkringsförbindelserna blev mer stabila över tid, vilket innebar att man fick fasta positioner till vissa europeiska försäkringsbolag. Samarbetsavtalen medförde också att de svenska bolagens etableringsmönster och utländska engagemang till stor del följde de europeiska bolagens geografiska spridning.

Premiedifferenser. Det fanns flera exempel på att höga premiedifferenser varit viktiga incitament för bolagens argumentation vid eventuella etableringar, t.ex. Sveas expansion till USA. Det bör påpekas att det rörde sig om förväntad avkastning och denna skilde sig kraftigt åt mellan de olika bolagen. Det var emellertid svårt att fastställa premiedifferenser eftersom högre premier oftast innebar högre skadeprocent men framför allt högre omkostnader. Därför var premiedifferenserna en subjektiv värdering som uppfattades på olika sätt av bolagen.

De utländska avdelningarna. De blandade försäkringsbolagen inrättade också särskilda organ inom företagen, de s.k. utländska avdelningarna, som administrerade verksamheten på de utländska marknaderna. Denna rationella organisering var en nödvändig förutsättning för att kunna övervaka denna viktiga och ofta tidsödande del av bolagens verksamhet, men medförde samtidigt att man fick avdelningar som eftersträvade en utvidgning av den internationella portföljen.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det svenska försäkringsväsendets tidiga internationalisering rörde ett stort antal bolag inom flera olika branscher. Under 1800-talet var det således allmänt förekommande bland de svenska försäkringsbolagen att man hade utländska risker i sina portföljer. Inriktningen och tillvägagångssätten av den internationella rörelsen, skilde sig dock åt mellan de olika försäkringsgrenarna, men även mellan de olika försäkringsbolagen. En viktig slutsats är dock att det var ett stort antal bolag som lyckades etablera förbindelser med den internationella försäkringsmarknaden, men det var desto svårare att få en vinstgivande verksamhet.

8. De svenska bolagens internationaliseringsprocess

Internationaliseringen av de svenska försäkringsbolagen förändrades dock kraftigt under

den aktuella tidsperioden. I vissa fall utvidgades den internationella verksamheten, medan andra bolag tvingades avveckla delar av den utländska portföljen eller helt koncentrera rörelsen till hemmamarknaden. Det fanns flera faktorer, vilka diskuterades i samband med etableringsprocessen, som också påverkade hur den internationella verksamheten utvecklades, t.ex. multinationella återförsäkringskontrakt, den andra generationens internationalisering, jämn tillväxt och förekomsten av utländska avdelningar. För de blandade bolagen var dessa faktorer viktiga för hur den internationella verksamheten utvidgades.

Det fanns ett klart samband mellan försäkringsbransch och vilka förutsättningar som fanns att driva internationell verksamhet. Brandförsäkringen kännetecknades av att man över tid utökade andelen internationella försäkringar. Däremot liv- och olycksfallsförsäkring, samt bibranscherna tvingades lämna den internationella arenan och man koncentrerade sig till den svenska marknaden.

För de blandade försäkringsbolagen och brandförsäkringsbolaget Norrland utvidgades internationaliseringsgraden över tid. En mycket viktig faktor för att förklara de svenska bolagens internationalisering var internationella nätverk. De svenska bolagen hade nära samarbete med utländska försäkringsbolag, främst vad gällde återförsäkring. I många fall, t.ex. för bolagen Skandia, Skåne och Norrland, var deras utländska verksamhet mycket nära kopplad till deras samarbetsbolags verksamhet. Den utländska verksamheten drevs ofta av de svenska bolagens samarbetspartners och även förändringen av portföljen skedde på initiativ av de utländska bolagen.

Eftersom de större bolagens verksamhet till så stor del bestod av utländska risker var det mycket svårt att helt koncentrera sig till hemmamarknaden. En fullständig avveckling för t.ex. Svea hade inneburit att två tredjedelar av premieinkomsten hade försvunnit och man hade tvingats till omfattande neddragningar

av den inhemska verksamheten. Den stora betydelsen som den utländska affären spelade för de större bolagen medförde att eventuella tillbakadraganden till varje pris skulle ersättas med nya marknader. En jämn tillväxt av den internationella rörelsen blev än viktigare i och med att konkurrensen på den svenska marknaden ökade i början på 1900-talet.

En viktig fråga är vilka faktorer som låg bakom tillbakadraganden? Det enda sättet att bedöma olika marknader var givetvis genom det ekonomiska resultatet. Ett stort problem var dock svårigheten att bedöma en marknad under endast ett år, utan istället behövde man statistisk som löpte över minst en femårsperiod. Detta gjorde att de svenska bolagens flexibilitet begränsades av svårigheten att bedöma en marknads resultat men även dess potentiella avkastning. I stället gjordes ofta bedömning av en marknads framtid på dess tillväxt och bolagens möjligheter att utvidga nyanskaffningen. Detta genomfördes genom att man analyserade andra utländska bolags erfarenheter på en marknad. I de fall man inte såg någon möjlighet att utvidga premieinkomsten i framtiden, genomfördes ofta tillbakadraganden.

Stordriftsfördelar var inte bara en viktig orsak till att bolagen etablerade sig på den internationella försäkringsmarknaden, utan även en förklaring till att man inte lämnade engagemang trots lönsamhetsförändringar. Självklart berodde denna på vilken betydelse som respektive marknad spelade för bolagens totala premieinkomst. Ju större premieinkomst, desto högre tröghet att lämna en marknad. Det mest slående exemplet var efter jordbävningen i San Francisco där Skandia och Svea, trots mycket omfattande skadeutbetalningar, ändå fortsatte verksamheten på den amerikanska marknaden. En avveckling hade inneburit att hälften av nettopremieinkomsten försvunnit.

En avveckling kunde också påverka bolagens riskutjämning, vilken kunde försämr

om man lämnade en marknad. Detta innebar att en avveckling kunde vara ekonomiskt rationell, men ofta var det viktigare att man nådde en acceptabel risknivå, vilket medförde att man istället försökte ändra inriktningen på verksamheten innan man beslutade om en avveckling.

En intressant aspekt av bolagens internationaliseringsprocess var påverkan från värdländernas lagar och förordningar. De mindre bolagen tvingades ofta lämna en marknad när man införde krav på deposition för att få koncession. Ett sådant exempel var att när Danmark införde en ny lagstiftning 1904 så lämnade ett stort antal bolag marknaden. Däremot blev de större bolagens känslighet för institutionella förändringar allt mindre över tid. En viktig förklaring var att framväxten av nationell lagstiftning som också inbegrep utländska aktörer, även innebar att man fick en större legitimitet hos allmänheten. Därför kunde ett påtvingat depositionskrav även medföra att bolagens konkurrenskraft ökade på marknaden, samtidigt som lagstiftningen reducerade nyetablerandet av andra utländska bolag. Därigenom fungerade de olika ländernas skärpta lagstiftning så att man skyddade de redan etablerade aktörerna från presumtiva konkurrenter.

Brandförsäkringsrörelsen kännetecknades således av en högre grad av internationell verksamhet över tid, men vilka faktorer medförde då att ett stort antal svenska försäkringsbolag tvingades lämna den internationella försäkringsmarknaden?

Orsakerna bakom de svenska bolagen tillbakadraganden fanns både på värdmarknaderna och på hemmamarknaden. Bibransch-, liv-, och olycksfallsbolagen hade nästan utslutande etablerat sig i de nordiska länderna, där man i början på 1900-talet upplevde stora förändringar, främst till följd av ökad konkurrens och institutionella förändringar. I och med bildandet av flera nationella bolag inom dessa försäkringsgrenar ökade priskonkur-

rensen, samtidigt som de svenska bolagens kunder i stor utsträckning annullerade sina försäkringar och överförde dessa till inhemska försäkringsanstalter. Nyanskaffningen reducerades också drastiskt. Dessa faktorer ledde till att bolagens driftskostnader ökade, vilket i sin tur medförde att räntabiliteten sjönk kraftigt. Även framväxten av försäkringsrörelselagstiftning i de olika länderna skapade problem för de svenska bolagen. Det var främst depositionskraven som innebar att man tvingades binda kapital långfristigt på utländska marknader, vilka inte kunde frigöras t.ex. vid stora skadekrav på hemmamarknaden, som bidrog till att flera bolag lämnade främmande marknader.

Det fanns också förändringar på hemmamarknaden som medförde att främst livbolagen ifrågasatte sina utländska engagemang. Den svenska marknaden kännetecknades i början av 1900-talet av en mycket hög konkurrens till följd av det bildades ett stort antal livbolag, främst ömsesidiga bolag. Det framkom också att den förväntade livslängden i de nordiska länderna, främst Finland och Norge, var betydligt lägre än i Sverige. Detta startade en debatt om svenska försäkringstagares sparade medel användes för att ersätta utländska försäkringstagare. Detta medförde att svenska livbolag med utländsk premieinkomst var rädda för att förlora konkurrenskraft på den svenska marknaden, vilket ytterligare minskade incitamenten att driva verksamhet på främmande marknader.

De flesta livbolagen återförsäkrade sina utländska portföljer till inhemska försäkringsbolag och på 1910-och 20-talet avvecklade även de blandade bolagen sina utländska livportföljer till följd av främst två faktorer. Efter första världskriget och sammanbrottet av den skandinaviska myntunionen kunde de svenska bolagen göra betydande kursvinster genom att sälja sina portföljer i Danmark och Norge. För det andra så fanns också försäkringstagare i de två nämnda länderna som

tecknat livförsäkringar före 1914, vilka försökte få ersättning i svenska kronor eftersom valutorna vid teckningstillfället hade varit i paritet. I flera fall tvingades de svenska bolagen av domstol att utbetala ersättning i svenska kronor, vilket ledde till kraftigt ökade skadekostnader. Därför blev det viktigt med avveckling för att undvika dessa kostnader i framtiden. I Finland medförde inbördeskriget i slutet på 1910-talet, samt en ökad konkurrens till följd av nyetablerandet av inhemska bolag, att man avvecklade den finska verksamheten.

Ett av de största problemen med att driva verksamhet på utländska marknader var att övervaka och styra generalagenturer för att de skulle ha samma målsättning som huvudkontoren. Det fanns egentligen två olika tillväggångssätt, antingen med decentraliserade eller centraliserade organisationer. Den centraliserade organisation innebar att nästan varje underagent hade direkt kontakt med huvudkontoren, medan den decentraliserade organisationen byggde på att generalagenten för ett land var den enda som stod i direkt relation med huvudkontoren. Ett kännetecknande drag för liv-, olycksfalls- och bibranschbolag var att man utövade en mycket rigorös kontroll över sina lokala agenter genom centraliserade organisationer. Detta skapade stora problem för den nationellt ansvarige generalagenten som hade svårt att få en överblick av bolagets verksamhet i landet.

Ett annat problem som var en viktig orsak bakom de mindre bolagens utländska verksamhet var hur man försökte motverka nedgången i premieinkomsten. För att öka nyan-skaffningen infördes ofta höjda rörliga provisioner för de enskilda agenterna, vilket kraftigt underminerade riskurvalet. Därefter tvingades man ofta genomföra kraftiga rekonstruktioner av portföljerna för att minska antalet undermåliga risker, vilket i sin tur ytterligare begränsades premieinkomsten. Detta ledde till en ond cirkel som utmynnade i att man tvingades lämna en marknad.

9. Sammanfattning

En viktig slutsats från undersökningen är att fenomenet med internationell inriktning på verksamheten var en process som inleddes redan i mitten på 1800-talet. Vid en longitudinell jämförelse kan påpekas att t.ex. de blandade försäkringsbolagens internationaliseringsgrad i början på 1900-talet inte uppnåddes förrän i början på 1980-talet! Detta visar att den s.k. globaliseringen inte är ett nytt fenomen, istället kan man påvisa att den internationella integrationen har förändrats över tid beroende på t.ex. politiska omständigheter och förekomsten av stabila valutakurssystem.

Det finns också internationell forskning som studerat försäkringsväsendets tidiga internationalisering och dess betydelse, främst av brittiska bolag. Där har det framkommit att redan i slutet på 1890-talet bestod flera av de större försäkringsbolagens bestånd till 70 procent av utländska försäkringar.¹³ Detta visar för det första att de svenska blandade aktiebolagens internationella verksamhet låg i paritet med bolag från Storbritannien. För det andra visar också den höga internationaliseringsgraden att man kan ifrågasätta hemmamarknadens betydelse för de blandade svenska bolagens utveckling. Den utländska portföljen var betydelsefull både för att diversifiera riskerna men även för stabilisera och utvidga premieinkomsten.

Det existerade egentligen två olika alternativ för att utvinna en fördelaktig riskutjämnning: Antingen genom in- och/eller utgående återförsäkring eller direkt och/eller indirekt verksamhet på främmande marknader. Det som bestämde utformningen av verksamheten var det egna kapitalets storlek, företagsledningens preferenser vilka i sin tur varit berodde på företaget och ledningens erfarenhet men också på deras framtidsbedömningar.

Det kan dock konstateras att den utländska verksamheten till stor del administrerades av de svenska bolagens samarbetspartners. De

svenska bolagen använde ofta en mix av återförsäkringskontrakt och egna generalagenter. De olika formerna hade sina respektive för- och nackdelar. Generalagenturernas positiva aspekter var att det fanns högre potentiell möjlighet till högre avkastning, samtidigt som man i högre utsträckning kunde kontrollera och styra riskurvalet. Nackdelarna med egna agenturer var att omkostnaderna var högre, t.ex. krävdes kontinuerliga inspektionsresor vars kostnader ökade i takt med det geografiska avståndet. Det kunde också finnas problem med att styra agenterna, vilka ibland hade egna åsikter om t.ex. riskurval och maximalernas storlek. Det fanns även problem med att de svenska huvudkontoren försökte styra agenterna på ett sätt som stod i skarp kontrast till den lokala marknadens krav. Att driva egna generalagenter krävde därför omfattande kunskap om marknadens funktionssätt och lokala förutsättningar.

En viktig slutsats från undersökningen var att de svenska försäkringsbolagens tidiga internationalisering främst rörde sig om internationell exponering och inte direkt om internationellt organiserad verksamhet. Det var endast Svea som kan definieras som ett ”riktigt” internationellt bolag, som via sina generalagenter stod i direkt kontakt med utländska kunder. De övriga försäkringsbolagen hade dock direkta engagemang i de nordiska länderna, som också innebar att man styrde enheter på främmande marknader. Trots att flera bolag överlämnade kontrollen till sina samarbetsbolag var man ändå tvungen att skaffa sig information för att kunna fatta beslut om engagemang på utländska marknader. Det har också funnits exempel på att de svenska bolagen även deltagit vid övervakningen av de utländska samarbetskontrakten. Detta gör det svårt att enkelt definiera skillnader mellan perioder med internationell exponering och ”riktig” internationalisering. Med hänsyn till att även nutida försäkringsbolag oftast utnyttjat en mix av direkta och indirekta engage-

mang, kan det historiska exemplet ses som en gradskillnad och inte en artskillnad av internationalisering.

I min fortsatta forskning kommer de svenska försäkringsbolagens internationella verksamhet efter andra världskriget närmare att undersökas. Den viktigaste frågan blir i vilken utsträckning och hur det svenska försäkringsväsendets internationella verksamhet påverkades av den genomreglerade svenska ekonomin. Den s.k. svenska modellen och dess ekonomisk-politiska implikationer medförde att försäkringsbolagen inte enbart kunde agera efter företagsekonomiska förutsättningar. Även framväxten av ATP och den omfattande kartelliseringen av försäkringsväsendet innebär att den internationella marknaden fick en ny betydelse för de svenska försäkringsbolagens verksamhet.

Sammanfattningsvis kan konstateras att de svenska försäkringsbolagens internationalisering sedan 1800-talet har skett i vågor, där drivkrafterna varierat med både allmänna konjunkturella förskjutningar och enskilda företagsbaserade motiv.

Avslutningsvis kan påpekas att de svenska försäkringsbolagens internationalisering främst kan förklaras med hjälp av försäkringens egentliga uppgift: att utjämna risker bland försäkringstagare. Den internationella verksamheten, både direkt och indirekt, var således ett sätt för försäkringsbolagen att i sin tur jämna ut sina risker.

Därför kan de svenska försäkringsbolagens tidiga internationalisering betraktas som ett system, vilket på en global nivå behandlade bolagens riskhantering, tillgodosåg långsiktig överlevnad och utjämnade resultaten.

Noter

¹ Leffler, J., "Historik", I: *Försäkringsaktiebolaget Skandia 1855-1905*, Stockholm 1905., s. 137. Ljungqvist, G., "Historik", I: *Försäkringsaktiebolaget Skandia 1855-1930*, Stockholm 1930. Lönnborg, M., op. cit., s. 84 ff.

² Bring, E., "Historik", I: *Brand- och lifvförsäkringsaktiebolaget Svea. Minnesskrift 1866-1916*, Göteborg 1917. Lönnborg, M., op. cit., s. 91 ff.

³ Varken Skandia eller Svea lämnade den amerikanska marknaden efter jordbävningen i San Francisco, främst till följd av att den amerikanska rörelsen motsvarade drygt 50 procent av bolagens premieinkomst. Skånes satsning i Ryssland orsakade ännu större förluster än jordbävningen i San Francisco, p.g.a. nationaliseringen av det ryska försäkringsväsendet 1918. Bolin, S., *Skåne Brand- och lifvförsäkringsbolag. Minnesskrift 1884-1943*, Malmö 1934. Lönnborg, M., op. cit., s. 102 ff.

⁴ Lönnborg, M., op. cit., s. 160.

⁵ Det fanns också fristående återförsäkringsbolag men det visade sig att dessa inte var konkurrenskraftiga, samtidigt som de hade stora bekymmer med sitt riskurval. Lönnborg, M., op. cit., s. 182 ff.

⁶ Berghman, A., *Brand-Försäkrings-Aktiebolaget Fenix 1889-1938*, Stockholm 1939. Lönnborg, M., op. cit., s. 113 f.

⁷ Holmgren, G., *Brandförsäkrings-Aktiebolaget Norrland 1889-1914*, Göteborg 1915, s.24 f.

⁸ I avhandlingen ingår 14 livförsäkringsbolag. För en mer detaljerad beskrivning av respektive livförsäkringsbolags internationalisering, se Lönnborg, M., op. cit., s. 119-139.

⁹ Enghoff, K., *Lifförsäkrings-Aktiebolaget Nordstjernan 1871-1921*, Stockholm 1921, s. 137 f.

¹⁰ Lönnborg, M., op. cit., s. 140 f.

¹¹ Det fanns ytterligare aktörer inom denna försäkringsgren som etablerade verksamhet utomlands, men även dessa bolag tvingades på ett tidigt stadium att avveckla sin verksamhet på främmande marknader. Lönnborg, M., op. cit., s. 142-149. Lönnborg, M., *De svenska olycksfallsförsäkringsbolagens internationalisering 1883-1913, Uppsala Papers in Financial History*, (under utgivning).

¹² Bring, E., op. cit., s. 118.

¹³ Trebilcock, C., *Phoenix Assurance and the development of British insurance, vol. 2, The era of the insurance giants 1870-1984*, Cambridge 1998. Trebilcock, C., *Phoenix Assurance and the development of British insurance, vol. 1, 1782-1870*, Cambridge 1985.