

Skandiakoncernens internationella verksamhet 1887-1995

av Mikael Lönnborg



Mikael Lönnborg
mikael.lonnborg@sh.se]

Sveriges största försäkringskoncern Skandia har sedan moderbolaget bildades 1855 kännetecknats av en omfattande andel internationell verksamhet.

Skandias internationalisering har dock inte varit en rätlinjig process, där den utländska andelen ökat kontinuerligt. Utvecklingen kan snarare karaktäriseras som en cyklisk process med aktiva och reaktiva perioder. Vilka perioder har då kännetecknats av högre och lägre internationell aktivitet och varför?

Den viktigaste orsaken till diskontinuitet hänger samman med realekonomins utveckling. Andra viktiga faktorer för att förklara den internationella utvecklingen har varit lagstiftning i Sverige och utomlands, internationella valutasystems stabilitet, institutionella faktorer och geografiska skillnader i lönsamhet.

I. Inledning

Ett omdiskuterat ämne i stora delar av världen är den s.k. globaliseringen och dess positiva och negativa effekter för samhällsekonomin. Ett problem, vilket medfört att diskussionen fått en dikotomisk och politisk karaktär är att utgångspunkterna för diskussionerna har varit mycket olikartade. I denna artikel kommer internationaliseringen att diskuteras med utgångspunkt från Skandiakoncernen för att visa att kontakterna med utlandet har en mycket lång historia och ekonomisk globalisering inte på något sätt är ett nytt fenomen. Med utgångspunkt från historiska undersökningar inom andra ekonomiska sektorer bör det vara möjligt att skapa en bredare förståelse för hur det ömsesidiga beroendet av nationella mark-

nader och internationella marknader har påverkat ekonomins utveckling. Därigenom kan det också vara möjligt att få till stånd en mer verklighetsanknyten diskussion om globaliseringens effekter.

Den traditionella bilden av det svenska näringslivets internationalisering har varit att de utländska engagemangens andel ökat över tid, haft en rätlinjig tillväxt och var en process

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

Artikeln är en pilotstudie som ingår i forskningsprojektet "Försäkringsmarknaden och den svenska modellen" som drivs vid Ekonomisk-historiska, Statsvetenskapliga och Företagsekonomiska institutionerna, Uppsala universitet och leds av professor Mats Larsson.

som påbörjades och/eller accentuerades efter 1945.

Denna allmänna uppfattning kan dock ifrågasättas för det svenska försäkringsväsendets internationella verksamhet. Det förefaller snarare som om internationaliseringsprocessen haft en cyklisk karaktär, där det funnits aktiva och reaktiva perioder för de svenska bolagens internationella engagemang. Detta framkom också i en studie över de svenska försäkringsbolagens tidiga internationalisering.¹

För att kunna analysera försäkringsbolagens internationaliseringsprocess över en längre tidsperiod har en longitudinell studie genomförts som kan ge flera indikatorer på vilken betydelse som den internationella marknaden spelat för Skandiakoncernen vid olika tidpunkter.

Denna studie analyserar de tre större svenska bolagens internationaliseringsgrad över tid (sedermera ingående i Skandiakoncernen), från 1887 och fram till 1995, då relativt jämförbar statistik finns tillgänglig. Först analyseras de tre blandade bolagen (Skandia, Svea och Skåne) fram till fusionerna på 1960-talet och därefter Skandiakoncernens internationaliseringsgrad. Källmaterialet för denna översiktliga analys bygger främst på offentlig statistik, tidningsartiklar och bolagens/bolagets årsredovisningar. Det har skett förändringar i vilka försäkringsgrenar som ingått i den internationella portföljen, men i föreliggande studie berörs nästan uteslutande skadeförsäkringsrörelsen. En annan begränsning är att internationaliseringsgraden behandlar bruttopremieinkomsten, dvs. före avgiven återförsäkring, vilket innebär att siffrorna för den internationella verksamhetsgraden endast bör uppfattas som tentativa.²

I denna undersökning framkom att den internationaliseringsgrad som de blandade bolagen hade i början av 1900-talet inte överträffades förrän i början av 1980-talet. Sveas internationaliseringsgrad nådde dock en topp-

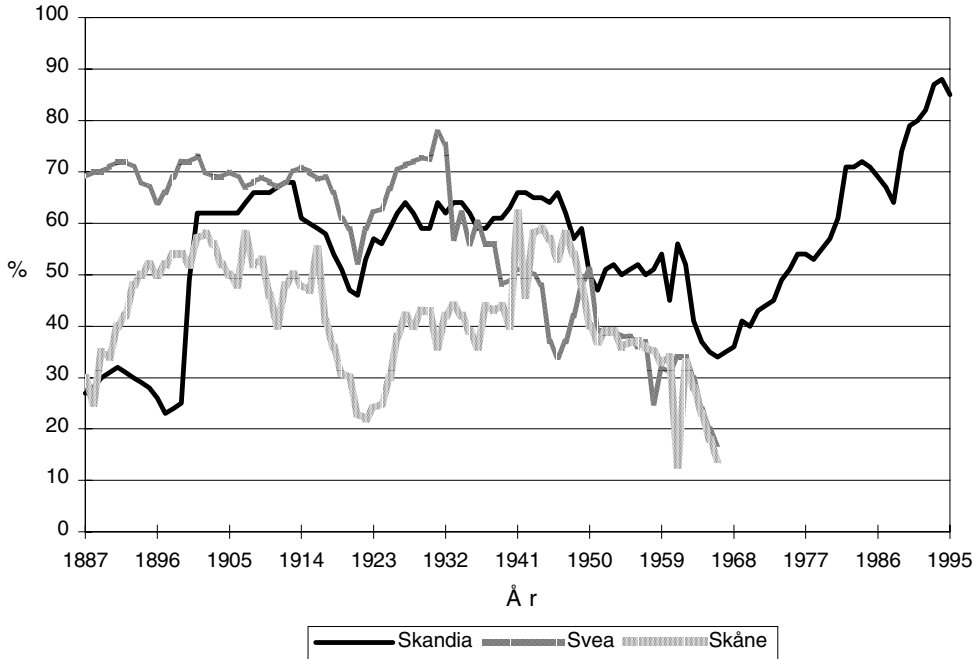
notering 1930-32 då man tillsammans med Skandia drev det amerikanska bolaget Hudson. År 1995 hade försäkringskoncernen Skandia en internationaliseringsgrad på cirka 85 procent, dvs. endast 15 procent av premieinkomsten för skaderörelsen kom från den svenska marknaden.

Det bör dock understrykas att Skandias internationaliseringsgrad låg på en relativt låg nivå efter andra världskriget och den internationella verksamhetsgraden reducerades fram till slutet av 1960-talet, jämfört med perioden före andra världskriget. Vid t.ex. börsintroduktionen av Skandia International 1985 var internationaliseringsgraden för hela Skandiakoncernen endast 55 procent (den utländska andelen hade då minskat med 5 procentenheter från 1980).³ Utvecklingen efter 1995 har också varit turbulent, då Skandia avyttrat stora delar av den internationella skadeförsäkringsrörelsen. Beroendet av den utländska marknaden har således fluktuerat kraftigt under hela 1900-talet, men det kan konstateras att Skandias, Skånes och främst Sveas internationaliseringsgrad var relativt hög redan runt sekelskiftet.

Internationaliseringsgraden har främst påverkats av realekonomins fluktuationer och konkurrensen på in- och utländska marknader men även geografiska skillnader i lönsamhet. En särskilt viktig faktor har varit världskrigen och dess ekonomiska och sociala effekter. Dessutom hur lagstiftningen har förändrats över tid, vilka varit ett uttryck för allmänna ekonomiska och politiska förändringar.

Denna artikel disponeras kronologiskt och periodisering har skett med hänsyn till förskjutningar av internationaliseringsgraden, vilket redovisas i figur 1. Inledningsvis diskuteras utvecklingen före första världskriget där de svenska försäkringsbolagen redan i samband med starten etablerade förbindelser med utländska marknader. Därefter diskuteras hur de internationella rörelserna påverkades av första världskriget och den efterföljande de-

Figur 1: Skandias, Sveas och Skånes internationaliseringsgrad 1887-1995.



Anm.: För att öka möjligheten till en longitudinell analys bygger figurens siffror på bruttopremieinkomst, vilket medför att dessa siffror endast utgör indikationer på försäkringsbolagens internationaliseringsgrad.

Källor: Riksarkivet (RA) Försäkringsinspektionens arkiv (FöA) Årsredogörelser, riksbolag (ÅR) Statens offentliga statistik (SOS) Enskilda försäkringsanstalter 1912-1966. Respektive bolags årsredovisningar 1887-1966. Skandias årsredovisningar 1967-1995.

flationskrisen. I avsnitt 3 analyseras de svenska försäkringsbolagens expansion på de utländska marknaderna under 1920-talet. Efterföljande avsnitt tittar närmare på vilka förändringar som inträffade under den turbulenta perioden 1930-45. Efter andra världskriget tvingades de svenska försäkringsbolagen att återupprätta stora delar av de utländska rörelserna och även ett stort antal återförsäkringsförbindelser, vilket behandlas i avsnitt 6. I efterföljande avsnitt diskuteras hur den omfattande fusionsvågen i början på 1960-talet påverkade den nya Skandiakoncernens internationalisering. Expansionen på främmande marknader tilltog under 1970-talet vilket be-

handlas avsnitt 8. Därefter följer två avsnitt som kortfattat behandlar 1980- och 1990-talen. Slutligen diskuteras slutsatser av undersökningen och vilka områden som kommer att infogas i den fortsatta forskningen.

2. Utvecklingen före 1914

Redan i samband med grundandet av de tre blandade bolagen, etablerades strategiska allianser med utländska bolag, samtidigt som man även upprättade egna generalagentur i de nordiska länderna och Tyskland. Detta understryker att det svenska försäkringsväsendets internationalisering var en process

som inleddes för nästan 150 år sedan. I detta avsnitt redovisas kortfattat för de tre bolagens erfarenheter av den internationella marknaden före första världskriget.

Skandia bildades 1855 i Stockholm. Samma år upprättades generalagenturer i Norge, Danmark och Finland. Dessutom upprättades ett nätverk av återförsäkringsförbindelser med europeiska försäkringsbolag, främst från Storbritannien, Tyskland och Frankrike. Redan 1856 etablerades en generalagent i Tyskland och året därpå i Ryssland. Skandias tidiga etableringsprocess var svärmlik där man satsade på en bred front för att bygga upp en geografiskt vidsträckt organisation. Efter lönsamhetsproblem avvecklades agenturerna i Tyskland, Danmark och Ryssland redan i slutet på 1850-talet och början av 1860-talet. Därefter använde Skandia ut- och ingående återförsäkring samt direkt verksamhet i Norge och Finland i ungefär 40 år för att tillgodose sin riskfördelning. Den största förändringen skedde 1900 då man inledde ett samarbete med ett brittiskt bolag, Royal Insurance Company från Liverpool, som medförde att Skandia tog emot risker från USA, Storbritannien och kontinental Europa. Samtidigt började Skandia ta emot återförsäkringar från Ryssland. I och med jordbävningen i San Francisco 1906 lämnade ett stort antal bolag den amerikanska marknaden, vilket ledde till att Skandias samarbetspartner (och även Skandia) utvidgade portföljen i USA.

Skandias internationaliseringsgrad var före sekelskiftet endast 25-30 procent, men i och med förbindelsen med Royal ökade den utländska andelen explosionsartat och uppgick 1902 till närmare 60 procent. I början av 1910-talet hade internationaliseringsgraden ökat med ytterligare ett par procentenheter.

Svea bildade 1866 i Göteborg och använde en mer försiktig expansionspolitik än Skandia. Det första året etablerades återförsäkringskontrakt med brittiska och tyska bolag men endast en agentur i Norge och året därpå

i Danmark. År 1869 upprättades dock generalagenturer i Tyskland och Nederländerna, samt 1872 i Ryssland. Det var inte förrän 1875 som man upprättade en fullständig agentur i Finland. År 1880 etablerades även en generalagentur i London. Det var också genom agenturer i Tyskland och England som man lyckades etablera verksamhet i USA. Genom den brittiska agenturer upprättades en agentur i New York 1882 och med hjälp av agenten i Hamburg etablerades ett samarbete med ett tyskt försäkringsbolag i San Francisco 1874. Den sistnämnda förbindelsen avslutades efter fyra år till följd av för hög riskexponering. År 1884 etablerades en egen agentur i San Francisco, också med hjälp av generalagenten i Hamburg.

Sveas internationaliseringsprocess skedde successivt och trots att den fick en mycket omfattande spridning så var man relativt försiktiga och man försökte bygga upp de utländska portföljerna med stort tålamod och sunda riskurvalsprinciper. Som framgår av figur 1 var Sveas internationaliseringsgrad redan 1887 cirka 70 procent. Svea stannade också kvar på den amerikanska marknaden efter jordbävningen i San Francisco. Med tanke på att försäkringar från USA utgjorde 50 procent av bolagets nettopremier var detta inte särskilt förvånande. Sammanfattningsvis kan påpekas att Svea var det svenska försäkringsbolag som under perioden före första världskriget var det mest aktiva bolaget på främmande marknader.

Skåne bildades 1884 i Malmö och etablerade samma år generalagenturer i Norge, Danmark och Tyskland. Ett mycket viktigt samarbete för Skåne inleddes 1885 med det holländska bolaget Nederlanden, som innebar att man fick risker från nästan hela världen. År 1886 etablerades även en agentur i Ryssland som uteslutande tog emot återförsäkringar från inhemska bolag, vilket utvidgades genom direkta kontrakt med flera ryska försäkringsbolag. Inte förrän 1893 upprättades en

generalagentur för Finland. Tillsammans med Nederländerna inrättades även en generalagentur i San Francisco 1892 vilken dock avvecklades redan två år senare. Trots avvecklingen fortsatte Skåne att ta emot återförsäkringar från USA. Tillsammans med ett schweiziskt bolag startades 1905 även verksamhet i Valparaiso, Chile. Till skillnad från Skandia och Svea avvecklade Skåne all verksamhet i USA efter jordbävningen i San Francisco. Samma år drabbades även Valparaiso av en jordbävning. Därför avvecklades 1906 all verksamhet i Nord- och Sydamerika.

Liksom för Skandia förbättrades marknadsituationen för Skåne efter katastrofen i San Francisco. Efter jordbävningen tvingades ett stort antal tyska bolag att avveckla sina utländska agenturer, flera av bolagen tvingades ställa in sina betalningar. Eftersom de tyska bolagen haft en dominerande position i Ryssland öppnade deras tillbakadraganden möjligheterna för andra utländska bolag att expandera sina marknadsandelar. I figur 1 framgår tydligt Skånes avveckling i Nord- och Sydamerika, men även den efterföljande expansionen på den ryska marknaden.

Sammanfattningsvis hade de tre blandade svenska försäkringsbolagen före första världskriget en omfattande andel utländska risker i sina skadeförsäkringsrörelser. Det bör dock påpekas att den viktigaste kanalen för dessa försäkringar var genom återförsäkringskontrakt med utländska bolag.

3. Första världskriget och deflationskrisen

De blandade försäkringsbolagens internationaliseringsgrad 1913 var fördelad så att Skandias och Sveas internationella andel uppgick till cirka 70 procent, medan hälften av Skånes premieinkomst kom från utlandet. I och med första världskriget och fram till 1920 sjönk Sveas andel med en tiondel medan Skandias och Skånes andel sjönk med nära två femte-

delar. Orsakerna bakom denna utveckling var givetvis första världskriget, men manifesterades genom avspärrningen, krigskonjunkturen, den galopperade inflationen och den ryska revolutionen.

Trots alliansfriheten tvingades de svenska bolagen att välja ekonomisk sida i första världskriget, och med hänsyn till Skandias och Sveas omfattande verksamhet i USA, valde man att avveckla förbindelserna med tyska försäkringsbolag. Svea lämnade över de direkta engagemangen i Tyskland till en bulvan för att inte reducera den amerikanska verksamhetens utrymme. Skåne hade också stora problem med sina agenturer i Tyskland. Detta medförde en reduktion av samtliga bolags utländska premieinkomst. För det andra innebar krigskonjunkturen och den höga inflationstakten främst 1917-1919 att den svenska premieinkomsten ökade kraftigt i värde och reducerade därigenom internationaliseringsgraden. År 1918 ökade t.ex. Skandias svenska premieinkomst med 45 procent och Sveas och Skånes ökning uppgick till drygt en tredjedel (räknat i löpande priser). Därigenom var en viktig beståndsdel i minskningen av bolagens internationaliseringsgrad kopplad till inhemska omständigheter. Avslutningsvis innebar nationaliseringen av det ryska försäkringsväsendet 1918 att de svenska bolagens ingående återförsäkring minskade kraftigt i omfång och reducerade internationaliseringsgraden i motsvarande omfattning. Särskilt hårt drabbades Skåne och Svea (och brandförsäkrings-AB Norrland) som hade utvidgat de ryska engagemangen kraftigt.⁴

En avvikande trend visade dock Skåne, då bolagets internationaliseringsgrad ökade 1916. Detta berodde främst på dels en ökad premieinkomst i Norge, dels en kraftig utveckling av den ingående återförsäkringen. Dessutom ökade verksamheten i Danmark och marginellt i Finland. Trots att den danska portföljen fortsatte att expandera 1918-19 innebar elimineringen av den ryska markna-

den en vittgående åderlåtning av bolagets utländska verksamhet. Även Svea upplevde omfattande problem p.g.a. den ryska nationaliseringen och nära 60 procent av Sveas indirekta utländska portfölj försvann mellan 1918 och 1919.⁵

Det första världskriget medförde stora förändringar för de svenska bolagens utländska engagemang, då de finansiella transaktionerna med utländska samarbetsbolag försvårades markant. Det blev också nödvändigt att rekonstruera återförsäkringskontrakten och även de utländska agenturens portföljer.

4. 1920-talets expansion

Under början av 1920-talet genomgick de tre bolagen likartade utvecklingstendenser, då rekonstruktionen efter kriget ledde till sjunkande internationaliseringsgrad. Efter 1923 vände trenden och både den svenska och internationella ekonomin vände uppåt. Skandia ökade sin internationella verksamhet från 1920 då andelen uppgick till nära 50 procent till 62 procent 1926. Även Sveas internationella inriktning förstärktes under 1920-talet, dock minskade den utländska andelen från 1920-21, men 1926 hade andelen ökat till 70 procent. Skånes internationaliseringsgrad visade upp en mycket fluktuerande tendens, 1920 till 30 procent, minskade därefter fram till 1923 men 1926 var andelen nära 40 procent. För Skandia och Svea berodde denna uppåtgående trend på att den ingående återförsäkringen ökade, samtidigt som premieinkomsten sjönk i Sverige p.g.a. deflationskrisen. Anledningen till de sjunkande priserna i Sverige var att den svenska regeringen önskade återknyta valutan till guldmynntfoten till förkrigsparitet, vilket genomfördes 1924. Skånes utveckling hängde samman med att den utländska riskexponeringen till en början reducerades, men när även premieinkomsten i Sverige föll, tvingades man utvidga den internationella verksamheten.

Trots de likartade utvecklingstendenserna fanns en stor skillnad mellan bolagen vad gällde fördelningen mellan direkt och indirekt försäkring. Skandias direkta utländska verksamhet var endast 4 procent av bolagets internationella premieinkomst, medan motsvarande andel för Svea och Skåne var fyra femtedelar respektive en tredjedel av utländska försäkringar. Det kan också beskrivas som att Skandias och Skånes utländska rörelser till stor del kontrollerades av de utländska samarbetspartnerna.

I början av 1920-talet drev Skandia endast direkt brandrörelse i Norge och Finland, vilka även var av relativt begränsad omfattning. Skandia hade problem att bygga upp en tillförlitlig portfölj och förde därför en återhållsam ackvisionspolitik. Bolaget hade sedan 1860-talet en strategisk princip att inte driva direkt brandrörelse utanför Skandinavien. Denna princip bibehölls fram till 1920, då en generalagentur etablerades i Belgien. Den övriga, indirekta brandverksamheten, fick efter engagemanget i USA 1900 en premieutveckling som i stort sett motsvarade den svenska rörelsen.

Svea upprättade flera utländska engagemang på 1920-talet. För det första blev man minoritetsägare i det tyska försäkringsbolaget Nord-Deutsche, vilka tillsammans med Svea sedermera etablerade agenturer i Schweiz, Kuba, Estland och Holland. För det andra en generalagentur i Argentina som hade stora problem att teckna en premievolum som kunde täcka agenturens omkostnader. Till följd av den höga moraliska risken var man även tvungen att hålla ned nyanskaffningen. Effekten blev att man tvingades avveckla agenturen på ett tidigt stadium. För det tredje, vilken kom att få en stor betydelse för Sveas internationella verksamhet, inleddes ett samarbete med ett norskt bolag i USA. I mars 1920 förvärvade Svea tillsammans med norska Storebrand aktiemajoriteten i Hudson Insurance Company i New York, dock fortsatte

Svea sin egen amerikanska verksamhet vid sidan av Hudson. Storebrand behöll sitt engagemang i Hudson under knappt tre år och i början av 1923 övertog Svea Storebrands aktiepost i det amerikanska företaget. Samarbetet med Storebrand fortsatte dock indirekt genom att Sveas amerikanska chef (en svensk brandinspektör) även ansvarade för Storebrands portfölj i USA.

Hudson var det första regelrätta svenska dotterbolaget i USA. Ändamålet med Sveas förvärv av Hudson var tvåfaldigt. För det första att man genom en samordning av bolagets verksamhet (både i eget namn och via Hudson) kunde uppnå en högre kostnadseffektivitet. För det andra var förvärvet av bolaget ett sätt att minska osäkerheten för framtiden. Det fanns möjlighet att lagstiftning eller andra omständigheter kunde försvåra för utländska bolag med endast generalagenturer att verka på den amerikanska försäkringsmarknaden. Därför var förvärvet av Hudson en försäkring för att på längre sikt kunna fortsätta driva försäkringsrörelse i USA.⁶

En annan faktor som expanderade Sveas internationaliseringsgrad var att 1927 inlemmades dotterbolagets Astrea i moderbolaget. Astrea hade tidigare tjänat som en riskfördelande organisation vilket tagit emot en del av Sveas topprisker och därigenom reducerat den direkta riskexponeringen.

På 1920-talet avvecklades Skånes engagemang med Nederländerna och med två brittiska bolag. I dessa kontakter hade Skåne erhållit försäkringar från ett stort antal länder, och istället inriktades den indirekta verksamheten på att upprätta förbindelser där man endast tog emot risker från respektive bolags hemland. Detta var främst en effekt av att de multinationella kontrakten hade innehållit ett stort antal risker där man hade begränsad information om riskernas beskaffenhet. Dessutom upprättades förbindelser med lokala agenter som ansvarade för Skånes återförsäkring i Storbritannien, Frankrike och Spanien.

Den direkta verksamheten fortsattes i Danmark, Norge, Finland, Hamburg och Bremen, samtidigt som en agentur upprättades 1924 på Island, som administrerades från Köpenhamn.⁷

Under slutet av 1910-talet och början av 1920-talet sjönk Skånes internationaliseringsgrad med närmare 30 procentenheter, se figur 1. Det var inte förrän 1923 som andelen utländska försäkringar ökade i Skånes portfölj i och med upprättandet av en rad nya återförsäkringsförbindelser och nya generalagenturer.

Sammanfattningsvis kännetecknades 1920-talet av en kraftigt nedgång i internationaliseringsgraden fram till 1923, därefter expanderade de svenska försäkringsbolagen kraftigt på den internationella marknaden. Det första världskrigets effekter ledde till en kraftigt omorganisering av de utländska portföljerna. Efter annulleringen av ett stort antal återförsäkringskontrakt och förlust av flera agenturer på främmande marknader, framkom även hur beroende de blandade försäkringsbolagen var av den internationella marknaden. Detta ledde i sin tur till att efter stabiliseringen av den svenska och internationella ekonomin, efter återinförandet av guldmyntfoten, återupprättades kontrakt med både nya och äldre samarbetspartners.

5. Expansion och kontraktion 1930-44

1930-talet var en högst turbulent period för svenska försäkringsbolag på främmande marknader. Skandias arrangemang med Royal om återförsäkring i USA som inleddes 1900 fortsatte fram till 1929, då det engelska bolaget genomförde en omorganisering av sin amerikanska rörelse. Detta innebar att den i obligatorisk reassurans till Skandia avgivna affären reducerades i en sådan omfattning att Skandia tvingades att på andra vägar kompensera sig för den minskade premieinkom-

sten. Detta skedde genom att Skandia 1930 öppnade direkt rörelse och gick samman med Svea. Samtidigt förvärvade Skandia hälften av Sveas aktiemajoritet i det amerikanska bolaget Hudson. Förbindelsen med Royal fortsatte även efter 1929, men till kraftigt minskade belopp.

Samarbetet mellan Skandia och Svea blev dock inte särskilt långvarigt. Till följd av sjunkande räntabilitet och balansproblem i riskportföljen som främst rörde de södra staterna och s.k. landsbygdsrisker (farm risks) i västra USA, samt kontraktsvårigheter med lokalagenter, avvecklades Skandias och Sveas gemensamma verksamhet i USA. De svenska bolagens bestånd återförsäkrades 1932 hos det amerikanska bolaget Home Insurance of New York (vilket var samma bolag som förvärvades av Trygg-Hansa i början på 1990-talet och efter ett par bekymmersamma år såldes till det schweiziska bolaget Zürich). Hudson blev därefter ett företag som fortsattes utan egen verksamhet men aktiverades 1939 då Skandia köpte Sveas andel och tog över verksamheten, samtidigt som stora delar av aktiekapitalet överfördes till ett av Stockholms Enskilda Banks ägt dotterbolag i Luxemburg⁸.

Skandias indirekta utländska verksamhet fördubblades mellan 1935 och 1944, dels genom utökade ingående återförsäkring från befintliga allianser men även genom ökning av antalet samarbetande bolag. Dessutom involverades även Freja i högre grad i den internationella verksamheten. Om även Frejas premieinkomst inkluderas var Skandiakoncernens reella internationaliseringsgrad något högre än den i figur 1 angivna. Andelen var att en tredjedel kom från respektive Sverige, USA och övriga utlandet. Det genomfördes också köp av utländska bolag. Som tidigare nämndes förvärvade Skandia Sveas aktieinnehav i Hudson 1939 och bolaget reaktiverades. År 1937 köptes också aktiemajoriteten i ett mindre lokalt belgiskt bo-

lag, från vilka man tidigare erhållit återförsäkring. Ytterligare en utvidgning av verksamheten genomfördes 1940, då man tillsatte en generalagent för Danmark.⁹

Efter avvecklingen i USA 1932 sjönk Sveas internationaliseringsgrad oroväckande under hela 1930- och 1940-talen. Avvecklingen av Hudson var ett stort problem för Svea med tanke på att de amerikanska försäkringarna utgjorde drygt 50 procent av totala netto-premier. Svea försökte också återetablera verksamhet i USA 1933-1935 men eftersom depositionskraven ökat samtidigt som man hade problem att erhålla lämpliga representanter övergavs planerna. Istället upprättades verksamhet i Mexiko och Kanada. Dessutom fanns också planer på en återetablering i USA 1948-50, men inte heller denna gång lyckades man realisera planerna. En av de viktigaste orsakerna var Riksbankens motstånd att ge bolaget tillstånd att överföra kapital till USA.¹⁰

I början av kriget ökade Sveas indirekta rörelse. Till följd att flera länder höll upp sina valutakurser på konstlat sätt, vilket omräknat i svenska kronor blev betydande belopp, fluktuerade internationaliseringsgraden kraftigt efter krigsutbrottet. Efter kriget sjönk de tyska, italienska och ungerska valutorna kraftigt och det genomfördes omfattande avskrivningar. Detta innebar att 1945 fick krigets effekter fullt genomslag, vilket kraftigt reducerade internationaliseringsgraden för samtliga tre aktörer. Liksom efter första världskriget blev det också nödvändigt att fullständigt rekonstruera den internationella rörelsen efter 1945. De tre blandade bolagens internationella rörelser och internationella allianser bröt mer eller mindre samman efter kriget. Nästan samtliga återförsäkringskontrakt med försäkringsbolag från Tyskland, Italien och Japan annullerades och det blev nödvändigt att bygga upp nya strategiska allianser, vilket framgår av figur 1.

Vad gällde Skånes verksamhet på 1930-talet var en av de viktigaste förändringarna att

Skånes och dotterbolaget Malmös norska portföljer överfördes till ett nybildat norskt bolag. Det nya bolaget fick namnet Örnen, vilket berodde på att man behöll Skånes logotyp, den svävande örnen. Den viktigaste orsaken bakom denna förändring var att det blev allt svårare att erhålla koncession i landet.¹¹ Skånes internationaliseringsgrad minskade dock successivt under hela 1930-talet.

Skånes internationaliseringsgrad ökade dramatiskt 1941, föll 1942 och ökade igen 1943. I det sistnämnda fallet förklaras det främst av att bolaget Malmö blev ett helägt dotterbolag, vars portfölj jämfört med moderbolaget bestod av en högre grad av internationella risker. Skånes utländska premieinkomst var dock relativt stabil under kriget, men istället satsade man på att utvidga den inhemska portföljen, vilket reducerade internationaliseringsgraden.

6. Efterkrigstiden och den internationella återupbyggnaden

Den makroekonomiska situationen efter andra världskriget ökade behovet snabbt av både direkt och indirekt försäkring, vilket i kombination med låg internationell konkurrens och höga premier, med en kortare recession i och med Koreakrisen, gällde fram till mitten av 1950-talet.¹² Det var därigenom möjligt att få kompensation för premieinkomst som förlorats efter andra världskriget. En tendens efter kriget var att de svenska försäkringsbolag i ännu högre grad än tidigare etablerade återförsäkringsförbindelser med nordiska bolag. En viktig förklaring till detta skeende var att de svenska försäkringsbolagen gett omfattande stöd till sina grannländers bolag under ockupationen.

År 1949/1950 innebar en brytpunkt i svensk försäkringsredovisning. Till följd av den nya lagen från 1948 fanns möjlighet att inkorporera samtliga försäkringsgrenar inom skadeförsäkring till ett och samma bolag. Detta

ställer till med vissa problem i mätningen av internationaliseringsgraden, eftersom bibranscherna hade huvuddelen av sina försäkringar i Sverige. Ett exempel kan anföras från Skandias material. År 1954 kom cirka 60 procent av bolagets brandpremier från utlandet men om beräkningen istället bygger på hela skadereörelsen uppgick internationaliseringsgraden endast till 50 procent. För att kunna jämföra de olika perioderna har dock den sistnämnda beräkningsgrunden använts. Därför innebar övergången 1949/1951 (eftersom bolagen bytte principer vid olika tillfällen) att internationaliseringsgraden generellt sjönk med 10 procent, trots relativt oförändrad länderfördelning och volym i portföljerna.

Skandias utländska kontorsnät reducerades efter andra världskriget. Den finska direkta brandaffären blev från början av andra världskriget förlustbringande, med undantag av den del som Skandia erhöll från större industririsker. Vid generalagentens avgång 1945 fanns ingen lämplig efterträdare och då ändrade förhållanden ökade sannolikheten för att de bästa delarna i affären skulle komma att övergå till inhemska bolag, beslöt Skandia att avveckla den direkta rörelsen och att uteslutande ta emot ingående återförsäkring från finska försäkringsbolag.¹³

Skandias internationaliseringsgrad sjönk både 1950-51 främst beroende på den förändrade redovisningen och att bibranscherna infogades i koncernen. År 1952 utvidgade den internationella verksamhet, då premieinkomsten från USA ökade med drygt en fjärdedel. Den viktigaste orsaken bakom expansionen i USA var att Skandia inlett ett nytt samarbete tillsammans med det brittiska försäkringsbolaget Prudentials dotterbolag i USA. Skandias direkta rörelse utvidgades också kraftigt 1954. Då upprättades verksamhet i Australien, Colombia, Frankrike och Nederländerna. Samtidigt utsträcktes återförsäkringsrörelsen i USA till att innefatta andra skadegrenar än enbart brandförsäkring. I början av

1957 upptog Skandia även direkt skadeförsäkring i Indien.¹⁴ Trots det stora antalet nyetableringar under 1950-talet påverkades internationaliseringsgraden endast marginellt. Den främsta orsaken var att den inhemska portföljen växte ännu snabbare.

I början på 1950-talet drev Svea direkt rörelse i Danmark, Finland, Norge, Belgien, Nederländerna, Tyskland och Kanada. Den indirekta rörelsen innefattade nästan alla länder utanför järnridån och både dessa rörelser växte. År 1950 överfördes Nornans verksamhet till det nya bolaget Svea-Nornan. Detta medförde att internationaliseringsgraden minskade kraftigt eftersom Nornans bestånd av bibranschriser till stor del var placerade inom Sverige. År 1956 minskade internationaliseringsgraden ytterligare, vilket dock kan förklaras genom att redovisningen för den indirekta verksamheten endast innehöll tre kvartals premieinkomst. År 1958 minskade Sveas internationaliseringsgrad kraftigt, vilket både berodde på en faktisk men även en chimär förändring. För det första avvecklades rörelserna i Belgien och Kanada. För det andra halverades den indirekta verksamheten, vilken var en skenbar förändring eftersom redovisningsprinciperna förändrades så att den indirekta rörelsen redovisades med ett års eftersläpning. Däremot växte Sveas premieinkomst från Danmark och Tyskland i slutet av 1950-talet och början av 1960-talet, medan den finska rörelsen avvecklades 1962. Det totala effekten var att under 1950-talet reducerades Sveas internationaliseringsgrad med 40 procent.

På 1950-talet sjönk Skånes internationaliseringsgrad successivt men i en långsam takt. År 1949 infogades portföljerna från dotterbolagen Malmö och Aurora, vilket innebar att risker från bibranscherna ingick i Skånes redovisning och internationaliseringsgraden sjönk. Det var främst den svenska premieinkomsten som ökade, medan den utländska verksamheten var relativt statisk. Fortfarande drev

Skåne direkt verksamhet i Danmark, Finland, Island och Tyskland. Den indirekta rörelsen bibehölls också intakt, dvs. premieinkomsten hölls på samma nivå. Detta medförde små incitament för en utvidgad internationell verksamhet. Samtidigt växte den inhemska premieinkomsten, vilket medförde att internationaliseringsgraden reducerades med hälften under åren 1950-60.

7. 1960-talets fusioner och nysatsning på internationell försäkring

Fusionerna på 1960-talet – vilket innebar att koncernerna runt bolagen Svea, Skåne, Thule och Öresund inkorporerades i Skandiakoncernen – medförde en konsolidering av de utländska engagemangen, vilket sänkte de fasta kostnaderna för internationell verksamhet. De samgående bolagens olika utländska engagemang visade i början av 1960-talet krympande marginaler, vilket ledde till en kraftfull sanering och koncentration av det nya bolagets internationella verksamhet. Det innebar t.ex. att Skandia sålde bolaget Fire Insurance of Canada (vilket tidigare ingått i Thulekoncernen), medan man förvärvade majoriteten i ett livbolag i Australien. Samtidigt samordnades den nya koncernens agenturnät och dotterbolag, t.ex. i de nordiska länderna. Fusionerna och sammanslagningen av de olika bolagens utländska rörelser medförde att internationaliseringsgraden sjönk kraftigt för den nya koncernen.

Enligt t.ex. *Edvardsson et al*, var fusionerna en viktig orsak bakom Skandias internationella expansion. Detta är en korrekt analys men från ett historiskt perspektiv ser utvecklingen delvis annorlunda ut. I stället förefaller utrensningen av äldre engagemang ha lett till en lägre internationell verksamhetsgrad i början av integrationsprocessen och det var inte förrän fusionerna var genomförda 1968 som internationaliseringsgraden ökade igen. Enligt en annan undersökning var det

1967 som Skandia påbörjade satsningen på internationell försäkring, vilket även stöds av figur 1.¹⁵

En kraftig nedgång i internationaliseringsgraden för Skandia inträffade 1960. Nedgången var dock endast skenbar och hängde samman med en bokföringsmässig ändring. Den indirekta rörelsen, med undantag av USA, omfattade kalenderåret närmast före bokslutsåret. I 1960 års bokslut inräknades endast de kvartal för år 1959 som inte redovisades i bokslutet för det sistnämnda året. År 1961 ökade därigenom internationaliseringsgraden kraftigt igen. Dessutom expanderade den utländska verksamhet, särskilt i USA, vilket dock var med hjälp av kortsiktig affär, vilket tryckte internationaliseringsgraden nedåt året därpå. Det går dock inte att jämföra 1962 och 1963, men reellt minskande den internationella rörelsen, p.g.a. den tillfälliga affären i USA. Från och med 1 januari 1963 var huvudparten av Skandias, Sveas och Skånes portföljer samägda och kvoterades mellan bolagen. Undantaget var Sveas tyska och indirekta verksamhet och Skandias indirekta rörelse från kontoren i USA, Kanada och Mexiko.¹⁶

Slutet av 1960-talet var en vattendelare för Skandias utländska verksamhet. Enligt den tidigare refererade skriften om Skandias verksamhet, togs beslut 1967 att utvidga verksamheten på främmande marknader. Året därpå fanns dock långt framskridna planer på att avveckla rörelsen i USA genom att sälja beståndet. Ett par veckor senare så förändrades beslutet och istället övertogs samarbetspartner Prudentials portfölj vilket innebar en fördubbling av det amerikanska engagemang.¹⁷

Till följd av det nära samarbeten mellan de svenska bolagen fanns stora svårigheterna att höja premierna utan att förlora marknadsandelar och det var svårt att nå tillfredsställande avkastning på den svenska rörelsen. Lönsamheten var högre utomlands samtidigt som ett utökat internationell engagemang reducerade

osäkerheten om framtida politiska åtgärder i Sverige. Detta innebar att Skandia allt mer expanderade verksamheten utomlands. I slutet av 1960-talet inleddes t.ex. internationell flygförsäkring. Liksom den svenska rörelsen organiserades den internationella rörelsen i fyra geografiska zoner med kontor i Stockholm, New York, Mexiko City och Sydney.

Från Stockholm sköttes rörelsen i Europa, Afrika och Mellanöstern fram till Pakistan. Europa-zonen var den viktigaste och utgjorde nästan 50 procent av den utländska verksamheten. Direkt försäkring kom från dotterbolag i Europa; Belgien, Danmark och Norge, samt avdelningskontor i Västtyskland och generalagenturer i Frankrike och Nederländerna.

Från New York drevs rörelsen i USA och Kanada, vilken utgjorde två femtedelar av Skandias internationella portfölj. I USA drevs fortfarande endast återförsäkring, men i Kanada kombinerades både direkt och indirekt verksamhet. På sistnämnda marknaden hade dock låg lönsamheten inneburit att verksamheten hölls på en mycket låg nivå.

Från Mexiko City drevs den Latin- och Sydamerikanska verksamhet, där man t.ex. 1971 etablerade kontor i Caracas (Venezuela) och Panama City, samt ett avdelningskontor för skadeförsäkring och ett dotterbolag för livförsäkring i Colombia. I det sistnämnda fallet var etableringen ett exempel på där Skandia följt svensk industri till utlandet. Dessutom installerades det fjärde zonkontoret i Sydney som administrerade rörelsen i Australien och Sydostasien. Till skillnad från de övriga zonerna bestod huvuddelen av verksamheten i fjärran östern av direktförsäkring. Dessutom drevs internationell flygförsäkring från Stockholm men rörde de flesta regionala zonerna.¹⁸ En annan verksamhet som drevs från huvudkontoret var en enhet som tillgodosåg svensk industris behov av försäkring utomlands.

För att samordna verksamheten både i Sverige och utomlands bildades en enhet inom

Skandia som kallades concernplanering. Enligt en artikel från ledningen av concernplaneringen hade redan 1966 i företagspolitiken fastställts att: ”Skandia skall utvidga sin verksamhet på det internationella verksamhetsfält i fråga om både direktförsäkring och återförsäkring. Försäkringsrörelsen på marknader utanför Sverige skall utgöra en växande andel av den totala verksamheten.”¹⁹

Enligt den nämnda artikeln skulle det ha funnits flera drivkrafter bakom Skandias internationella expansion, t.ex.:

- Följa svenska industrin utomlands.
- Hårdnande inhemsk konkurrens.
- Högre lönsamhet utomlands.
- Höj finansiell kapacitet efter fusionerna.
- Arvet av utländska representanter efter fusionerna.
- Mindre beroende av politiska åtgärder i Sverige.²⁰

Det fanns följaktligen en rad faktorer som låg bakom strategin att utvidga utländska engagemang. Den inhemska marknaden visade låg lönsamhet till följd av ökad konkurrens, ökade skadekostnader och en minskad tillväxttakt. Skandiakoncernens stärkta konsolidering innebar också större möjligheter att agera på utländska marknader. Dessutom innebar fusionerna att Skandia hade ett stort antal utländska dotterbolag och agenturer inom concernen, vilket underlättade en satsning på utländska marknader. Slutligen medförde det politiska klimatet i Sverige, tillsammans med den starkt reglerade finansiella marknaden, att företagets möjligheter att agera efter företagsekonomiska målsättningar var begränsade. En ökad intensitet på den internationella försäkringsmarknaden betraktades därför som ett sätt att öka tillväxten, förbättra lönsamheten och även öka flexibiliteten.

Skandia hade i slutet av 1960-talet dotterbolag i Australien, Belgien, Colombia, Danmark, Mexiko, Norge och USA. I USA och Mexiko drevs den indirekta verksamheten under en längre period tillsammans med det

brittiska bolaget Prudential. År 1969 övertog Skandias Prudentials andel, som istället satsade på livförsäkring, och därigenom fördubblades det amerikanska engagemanget.

8. 1970-talets expansion

Strategin att expandera på den internationella marknaden fortsattes på 1970-talet. Satsningen skedde framför allt inom skadeförsäkring. År 1971 uppgick den internationella verksamheten till 93 procent av skadeförsäkring och resterande andel bestod av livförsäkring. Skadeförsäkringen i sin tur bestod till fyra femtedelar av ingående återförsäkring och den återstående femtedelen av direkt utländsk försäkring. Livbolaget i Australien såldes 1973 och därefter koncentrerade man sig på skadeförsäkring. År 1973 öppnades även kontor i Beirut och Madrid, samtidigt som man förvärvade ett skadeförsäkringsbolag i England.

År 1974 bildades i Västtyskland ett bolag, Hanse-Merkur, som övertog Skandias civil- och motoraffär i landet. Under 1974 öppnades även ett avdelningskontor för återförsäkring i Auckland (Nya Zeeland) och ett kontaktbolag för återförsäkring i Singapore. Under 1975 etablerades även ett kontor i Tokyo. År 1974 överläts den amerikanska återförsäkringsrörelsen på ett nybildat och helägt dotterbolag, Skandia America Reinsurance Corporation (SARC). Dessutom återupptogs den tidigare verksamheten i Kanada genom ett nyöppnat kontor i Toronto. Skandia tvingades dock också avveckla ett nationellt agenturnät 1971, då Skandias indiska dotterbolag nationaliserades efter 14 års verksamhet, dock var rörelsen relativt obetydlig.²¹

På den latinamerikanska marknaden inträffade jordbävningar i Nicaragua 1973 och 1976 i Guatemala. Åren 1976/77 var expansiva år, då det upprättades nya kontor i Atlanta (USA) och Madrid, året därpå etablerades även engagemang i Paris och Hongkong. År 1976 passerade den utländska rörelsen premie-

inkomsten från Sverige och utgjorde drygt 50 procent av samlade premieinkomst. Med hänvisning till tidigare internationaliseringsgrader kan dock påpekas att den internationella verksamheten låg på en begränsad nivå jämfört med tidigare tidsperioder.

Ett stort problem på 1970-talet var oljekrisen och den efterföljande inflationen som innebar att nyteckningen stagnerade, dvs. en nedgång i premieinkomsten trots att prisförsämringen pressade både skade- och förvaltningskostnaderna uppåt. Detta medförde en ökad premiekonkurrens på den internationella försäkringsmarknaden, vilket ledde till sänkta premienivåer och reducerade resultat.²²

De inrättade zonkontoren innebar också att den nya organisationen erhöll en funktion som utökade den internationella rörelsen. Det viktigaste skälet bakom att zonkontoren fick en regional utspridning var att skapa förutsättningar för god kundservice, t.ex. genom teknisk rådgivning, men innebar också att den internationella verksamheten expanderade automatiskt. En viktig sak som påpekades var behovet av riskfördelning på geografiskt åtskilda marknader för att främst dra nytta av vinstförskjutningar. Denna syn på internationell verksamhet som ett sätt att utjämna risker framkom tydligt i 1977 års redovisning: "Den internationella rörelsens breda bas, geografiskt och branschmässigt, ger en riskspridning som stabiliserar rörelseresultatet."²³

Detta innebär att från instiftandet av de första försäkringsaktiebolagen i mitten på 1800-talet har riskutjämningen varit en drivande faktor i försäkringsbolagens internationella verksamhet. En skillnad var dock att riskutjämning under den tidiga perioden främst var för att inte äventyra bolagens överlevnad, men den moderna utvecklingen har karaktäriserats som ett sätt att jämna ut resultaten. Å andra sidan var också vinstförskjutningarna en viktig del för att tillgodogöra bolagens överlevnad under den tidiga utvecklingen.

Detta framkom t.ex. explicit hos bolaget Svea i slutet av 1800-talet. Då genomfördes analyser där man jämförde de olika geografiska områdena och man betonade fördelen att driva verksamhet på marknader som både geografiskt och resultatmässigt var relativt oberoende av varandra.

En annan sak som också framhölls i 1977 års redovisning var att det fanns ett nära samband mellan det svenska industrins internationalisering och att Skandia följde sina kunder utomlands. Denna drivkraft bakom internationaliseringen, kundföljare, har inte framkommit i utvecklingen före första världskriget. I det tidiga materialet påpekades istället att ha svenska företag som kunder utomlands var en särskild riskabel verksamhet, eftersom de kunde ställa orimliga krav på bolagen, t.ex. genom hot av uppsägning av kontrakt på hemmamarknaden. Dessutom fanns också en risk att de svenska företagen flyttade sina produktionsenheter till ett annat land. Det var därför bättre att satsa på inhemska kunder för att bygga upp en portfölj som var långsiktigt stabil.

År 1978 genomfördes en nyemission med avsikt att stärka Skandias finansiella styrka inför en intensifierad internationell expansion. På 10 år hade internationaliseringsgraden ökat med nära 10 procent och uppgick 1977 till cirka 54 procent. Däremot hade den internationella expansionen inneburit att konsolideringsgraden hade sjunkit med 30 procent bara mellan 1973-1977. Kapitalförstärkningen innebar också att bolaget kunde behålla betydande försäkringsbelopp för egen räkning, vilket antogs stärka konkurrenskraften både nationellt och internationellt.²⁴

År 1979 innefattades Skandia-koncernen av Skandia, Skandia Re., 10 försäkringsbolag i utlandet, samt minoritetsintressen i livförsäkringsbolaget Hamburg-Mannheimer, skadeförsäkringsbolaget Hanse-Merkur (Hamburg) och skadebolaget Skandia-Boavista (Rio de Janeiro). Under 1979 startades även ett

livbolag i Storbritannien och dessutom två bolag på Bermuda; dels helägda Hudson Underwriting och två tredjedelar av Hudson Reinsurance. Den viktigaste orsaken bakom bildandet av dessa bolag var att det fanns ungefär 1000 amerikanska captivebolag lokaliserades på Bermuda.²⁵ Etableringen öppnade möjligheterna att återerövra marknadssandelar inom återförsäkring som försvunnit vid skapandet av captivebolagen. Dessutom utvidgades verksamheten på amerikanska fastlandet, då avdelningskontor upprättades i Houston och San Francisco.²⁶

Den amerikanska verksamheten omorganiserades 1977 för att underlätta finansieringen av expansionen i USA. Då bildades det helägda holdingbolaget, Skandia Corporation, samt ett dotterbolag, Skandia America Reinsurance Corporation.

Skandias verksamhet som upprättades 1979 i Storbritannien började även driva fondförsäkring (unit linked), dvs. försäkringstagarna fick själva bestämma var det sparade kapitalet skulle investeras. Detta var det första steget till aktivering av koncernens internationella livrörelse och kom att få stor betydelse för bolagets verksamhetsinriktning vid mitten av 1990-talet.

9. Den nya eran på 1980-talet

Från slutet av 1960-talet påbörjades en kraftig utvidgning av Skandias internationella kontorsnät, trots detta tog det 15 år innan man överträffade internationaliseringsgraden före första världskriget. År 1982 inträffade en historisk händelse. Det var första gången som Skandias internationaliseringsgrad översteg 1912/13 års värden (Svea hade uppnått samma värde redan på 1890-talet). Detta understryker den cykliska karaktären bakom de svenska bolagens internationella verksamhet. Internationaliseringsgraden och förändringar av premieinkomsten i Sverige och utlandet har främst varit beroende av realeko-

nomins utveckling och konjunkturella svängningar på respektive marknad. Det har dock inte rört sig om en rätlinjig tillväxtprocess som inleddes efter andra världskriget, utan istället finns tidigare perioder med mycket aktiv internationell verksamhet.

Den ökade internationaliseringsgraden på 1980-talet ledde till att ledningen önskade särskilja den internationella och nationella verksamheten. En annan viktig orsak var att den internationella rörelsen drabbades av svåra förluster, främst från ansvarsförsäkringar i USA. För att undvika att resultaten från den utländska rörelsen även skulle påverka hemmamarknaden överfördes den internationella verksamheten till ett dotterbolag, Skandia International (SI), som 1985 börsnoterades. Skandias ägarandel uppgick till cirka 45 procent. Därigenom skedde en geografisk uppdelning av verksamheten; SI skulle bedriva verksamhet i utlandet medan Skandia koncentrerade sig på svensk försäkring och försäkring av svenska risker utomlands. SI hade kontor i ett tjugotal länder och var indirekt verksam i mer än 100 länder.²⁷

Skandia inledde även en ny strategi för verksamheten, då man började definiera den nordiska marknaden som bolagets hemmamarknad. Från ett historiskt perspektiv är det dock möjligt att definiera den nordiska marknaden som de svenska bolagens hemmamarknad redan på 1800-talet. Denna strategi försvann dock i och med första världskriget, då guldmyntfoten och särskilt den skandinaviska myntunionen upplöstes. Till följd av stora valutafluktuationer och problem att erhålla koncession efter första världskriget ökade osäkerheten i Norden och de flesta svenska bolagen avvecklade sina livrörelser i Norden. Detta gällde särskilt livförsäkringsverksamheten och utlöstes av valutadifferenser mellan Danmark och Norge, samt den politiska instabiliteten i Finland.

År 1987 förvärvade SI aktiemajoriteten i danska bolaget Kgl. Brand och en mindre post

i finska Pohjola, vilket var ett uttryck för ett närmare samarbete mellan bolagen. Den nya hemmamarknaden Norden breddades ytterligare 1989 genom köp av norska Vesta-gruppen och 10 procent av norska livbolaget David. År 1989 uppköptes även det brittiska motorbolaget National Insurance & Guarantee (NIG).²⁸

Börsintroduktionen av Skandia International blev dock endast en treårig parentes och 1989 återköptes de utestående aktierna. De främsta skälen bakom integreringen var både interna men även externa faktorer. För det första närmade sig de bägge bolagen varandras områden och det blev mer effektivt att samordna verksamheten. Vad gällde exogena faktorer hade stora förändringar skett, t.ex. internationella avregleringar, eliminering av handelshinder, det fördjupade europeiska samarbetet, branschglidningen mellan bank och försäkring och förändrade förutsättningar för återförsäkring. Sammantaget krävdes kapitalstarka organisationer för att konkurrera på den internationella marknaden och genom fusionen mellan Skandia och Skandia International kunde man tillgodogöra sig både stordrifts- och samordningsfördelar.²⁹

Sammanfattningsvis så karaktäriserades 1980-talet av en kraftfull expansion av internationaliseringsgraden, vilket skedde framför allt genom ett utvidgat engagemang på den internationella återförsäkringsmarknaden.

10. 1990-talet, expansion och ny strategi

1990-talet innebar stora omvälvningar för Skandias internationella verksamhet. Decenniet inleddes med att man utvidgade den internationella skadeförsäkringen, både genom direkta engagemang och en ökad satsning på återförsäkringsrörelsen. I mitten av 1990-talet förändrades dock strategin genom att de äldre skadegrenarna uppvisade en sjunkande räntabilitet och istället övergick gick man till

att satsa på internationell livförsäkring, eller snarare s.k. fondförsäkring, där försäkrings-tagarna själva kunde bestämma sitt sparade kapitals medelsplacering.

År 1991 passerade Skandias internationaliseringsgrad en "drömgräns" då mer än 80 procent av portföljen kom från utlandet. Den högsta noteringen "all time high" någonsin i svensk försäkringshistoria skedde 1994 då internationaliseringsgraden uppgick till nästan 90 procent. Efter 1994 sjönk internationaliseringsgraden och det sista året som internationaliseringsgraden kan identifieras var 1995, då IG uppgick till 85 procent. År 1996-98 genomfördes en nedmontering och utförsäljning av Skandias utländska skaderörelse.

I början av 1995 inleddes en större omorganiseringen av Skandias utländska verksamhet. I februari 1995 infördes en ny koncernorganisation i Skandia. Den operativa affärsorganisationen delades upp i fyra affärsenheter. Koncernen uppdelades i Skandia Norden, SkandiaBanken, Skandia Liv, Assurance Financial Services (AFS), International Direct Insurance & Reinsurance (IDR), Direct-Insurance Non-Life (DINO), Skandia International, Skandia America Corporation (SAC).

DINO startades 1988 och drev en grupp bolag som sålde skadeförsäkringar till privatpersoner och mindre företag på ett begränsat antal marknader utanför Norden. I Storbritannien genom dotterbolaget NIG Skandia som främst sysslade med motorförsäkring, i Italien genom Uniass och Multiass, med tonvikt på trafikförsäkring. I USA bedrevs verksamhet genom Valley Group, Texas Group (motor) och Southeast Group främst inriktat på fastigheter och mindre företag. I USA kom bolagen inom enheten att samordnas med Skandia America Group.³⁰

I enlighet med strategiska beslut av styrelsen för Skandia koncernens moderbolag genomfördes under 1992 en rad strukturella förändringar som på ett genomgripande sätt påverkade Skandia International och dess

dotterbolag, beträffande såväl rörelsens inriktning som dess omfattning. Bakgrunden var främst att sambandet mellan de i Skandia International-koncernen ingående operativa enheterna Reinsurance, Assurance and Financial Services (AFS) och Direct Insurance Non-Life (DINO) blivit allt mindre påtaglig. Fördelar syntes stå att vinna genom att separera dessa enheter från varandra, såväl administrativt som ägandemässigt. Enligt den nya strategin skulle Skandia International utgöra ett renodlat bolag för professionell återförsäkring i hela världen utom den nordamerikanska kontinenten. Dessutom drev bolaget flygförsäkring.

Geografiskt skedde även en koncentration genom att ett antal avdelningskontor drogs in och verksamheten centraliserades till Stockholm. Kvar blev kontoren i London, Paris, Tokyo och Mexico City medan kontoren i Madrid, Milano, Hongkong, Singapore, Sydney och Auckland avvecklades. Däremot förblev kontorsnätet för livförsäkringsrörelsen oförändrat.

Dessvärre finns det ingen möjlighet att från Skandias årsredovisning efter 1995 att beräkna bolagets internationaliseringsgrad, men eftersom bolaget 1996-97 till stor avvecklat den utländska skaderörelsen torde den internationella verksamheten andelen ha sjunkit drastiskt efter 1995. Detta understryker återigen att det rör sig om en cyklisk utvecklingsprocess, där både yttre och inre omständigheter, samt omformuleringar av företagets strategi, bestämmer internationaliseringsprocessen.

I början av 1996 sålde Skandia sitt återförsäkringsbolag i USA, SARC, till den kanadensiska försäkringsgruppen Fairfax Financial Holdings. Detta var ett led för att minska riskexponeringen inom återförsäkring. För att få ordning på den indirekta verksamhet hade det enligt ledningen krävts en kraftigt utökad volym för att kunna nå en tillfredsställande avkastning. I stället satsade man

på amerikansk liv- och fondförsäkring s.k. "variable annuities" inom bolaget American Skandia Life. I början av 1998 såldes även resterande delar av Skandia International Insurance Corporation och Skandia UK Insurance säljs till Fairfax.³¹

I slutet av 1996 fick Skandia även koncession att genom AFS starta försäljning av spar- och livförsäkring i Japan, världens största livmarknad, vilken uteslutande rörde unit-linked-produkter. Å andra sidan såldes även samtliga aktier i de största isländska liv- och sakförsäkringsbolagen, men Skandia önskade ett samarbetsavtal med köparen för att tillgodose den växande sparmarknadens behov på Island.³²

Den riktigt stora omstruktureringen skedde dock hösten 1997 då Skandia sålde huvuddelen av sin återförsäkringsverksamhet i Skandia International till Hannover Re. Utförsäljningen var ett led i Skandias fokusering på kärnverksamheterna, nordisk skadeförsäkring och global sparverksamhet (unit-linked). Skandias strategi var att minska riskexponeringen av svårbedömd ansvarsaffär med lång avvecklingstid. Hannover Re övertog hela den fakultativa-, flyg-, och livåterförsäkringsrörelsen. Ytterligare en utförsäljning skedde i slutet av 1997 då Skandia sålde sin skaderörelse i Colombia, men satsade istället i ännu högre utsträckning på spar- och pensionsförsäkringsområdet i landet.³³

Sammanfattningsvis kan dock påpekas att den utländska skaderörelsen demonterades 1995-98. I stället har Skandias internationella livförsäkringsrörelse blivit dominerande för bolagets premieinkomst, men det är en historia som inte kommer att diskuteras här.

11. Slutsatser och fortsatt forskning

Den longitudinella studien av de svenska försäkringsbolagens internationaliseringsgrad indikerade på flera intressanta slutsatser. Det kan fastslås att den internationella verksam-

heten inte varit en rätlinjig utvecklingsprocess som inleddes efter andra världskriget. I början av 1890-talet och 1900-talets första decennium och i början på 1930-talet var t.ex. Sveas internationaliseringsgrad drygt 70 procent. Den högsta noteringen för Sveas internationella andel var 1931, då nära fyra femtedelar av bolagets premieinkomst kom från utlandet. Skandias internationalisering kom först på 1910-talet upp i dessa nivåer, samt på 1930-talet då bolaget tillsammans med Svea drev ett eget dotterbolag i USA. I det sistnämnda fallet var dock Skandias internationaliseringsgrad inte lika högt som Sveas, men å andra påverkades Skandia i lika hög utsträckning vid avvecklingen av Hudson som Svea. Skandias internationaliseringsgrad var också stabil under 1930- och 1940-talen.

Vilka faktorer har då påverkat internationaliseringsprocessen över tid? Eftersom måttet internationaliseringsgrad är en funktion av utländska premier/totala premier, har även den svenska marknadens premieutveckling påverkat andelen internationell verksamhet. Detta var särskilt fallet under 1910-talets inflation, där den svenska premieinkomstens chimära expansion tillsammans med bortfallet av den ryska och östeuropeiska marknaderna innebar en åderlätning för de svenska skadeförsäkringsbolagens internationaliseringsgrad.

Det svenska försäkringsväsendet internationaliserades redan i samband med dess framväxt i mitten på 1800-talet. De viktigaste orsakerna var behovet av riskutjämning, möjligt att ta emot större försäkringsobjekt samtidigt som man inte äventyrade bolagens långsiktiga överlevnad. Efter andra världskriget förefaller en viktig drivkraft bakom Skandias internationalisering ha varit att utjämna resultatet mellan olika geografiska marknader. Med hänsyn till den ökade integrationen av den internationella finansiella marknaden har reducerat motivet för att driva verksamhet på olika marknader. I den fortsatta forskningen

kommer dessa argument för att driva utländsk verksamhet att analyseras närmare.

En slutsats som kan dras från denna översiktliga studie är att försäkringsbolagens internationalisering inte varit en rätlinjig och ständigt växande process. I stället finns aktiva och reaktiva perioder vilket bildar ett mönster av cyklisk karaktär. Dessa cykler har både påverkats av förhållanden på den internationella försäkringsmarknaden, som t.ex. världskriget och osäkerhet i valutakurser, men även av inländska förutsättningar, t.ex. beskattning, konkurrens och institutionell förändring. Det har funnits en stark koppling till realekonomins utveckling och konkurrensen på hemmamarknaden. Även detta är ett område som kommer att diskuteras närmare i den fortsatta forskningen.

Denna studie av de svenska försäkringsbolagens internationaliseringsgrad över tid bör dock ses som tentativ och bör utvidgas både kvalitativt – analys av diskussioner inom företaget – och kvantitativt – fallstudier från flera försäkringsbolag – för att erhålla en mer sammanhållen bild av vilka faktorer som påverkade de svenska försäkringsbolagens internationalisering från andra världskrigets slut och fram till slutet av 1980-talet. Med utgångspunkt från att internationaliseringsprocessen haft en cyklisk karaktär bör även de svenska försäkringsbolagens internationalisering betraktas som en evolutionär process, vilken påverkas av ett stort antal storheter. Detta bör kunna ge oss såväl flera ledtrådar till förståelsen av internationell tjänsteverksamhet samt även vissa indikatorer på vilka förutsättningar som bör uppfyllas för att kunna generera en framgångsrik internationell verksamhet. De viktigaste faktorerna förefaller varit sunda riskurvalprinciper, hög finansiell kapacitet och kompetent personal samt långsiktighet.

Den longitudinella metoden kan också ge en möjlighet att testa olika teoretiska utsagor. Därför kommer olika internationaliserings-

teorier att diskuteras närmare i den fortsatta forskningen.

En annan variabel som förändrats kontinuerligt var organiseringen av den utländska verksamheten. Under 1800-talet och början av 1900-talet fanns en särskild avdelning som uteslutande sysslade med den utländska rörelsen. Även de verkställande direktörerna hade stort inflytande över den internationella verksamheten. Efter fusionerna på 1960-talet överfördes den internationella verksamheten till två enheter; utlands- och återförsäkringsavdelningen. I början på 1970-talet upprättades istället fyra huvudkontor för att styra över ett större geografiskt område. Bildandet av Skandia International innebar att de största delarna av den internationella verksamheten överfördes till ett eget företag, som också delvis "privatiserades". Återförvärvet av Skandia International var en effekt av att det krävdes kapitalstarka organisationer för att kunna konkurrera på den internationella marknaden. En fråga som framkommer vid denna diskussion är hur organiseringen av den internationella verksamheten har påverkat utvecklingen? Hur har moderbolagen styrt sina utländska enheter och kan utvecklingen förklaras med hjälp av hur man organiserat och styrt verksamheten?

Det kan därför påpekas att Skandias strategiska formulering har förändrats vid upprepade tillfällen efter fusionerna på 1960-talet. Den viktigaste förskjutningen på ett längre perspektiv var att den tidigare koncentrationen på skadeförsäkring främst genom återförsäkring har reducerats medan den internationella liv- och sparmarknaden istället hamnat i fokus. Ett intressant forskningsområde i framtiden kommer med största sannolikhet att beröra bolagets internationella satsning på liv- och fondförsäkring, samt därigenom en ökad betydelse av kapitalförvaltning. Den stora frågan blir givetvis om denna strategiförändring är den rätta vägen för Skandia, där

bolagets behov av kompetens överflyttas från riskbedömning av företagsrisker till främst att syssla med olika typer av kapitalförvaltning. Det nya strategin framkommer tydligt i bolagets årsredovisning för 1996: "*Skandias mål är att vara det ledande och mest lönsamma försäkringsbolaget i Norden och att lönsamt växa på den globala sparmarknaden.*"³⁴

Ett annat intressant forskningsområde, med hänsyn till de argument som angivits för att driva internationell verksamhet, är vilken avkastning företagen haft på sina utländska försäkringar under en längre tidsperiod. I den fortsatta forskningen kommer att genomföras en analys av de svenska försäkringsbolagens räntabilitet av den internationella verksamheten. Därigenom är det möjligt att bedöma om de utländska rörelserna varit framgångsrika eller om det inte funnits någon ekonomisk rationalitet att driva försäkringsverksamhet på främmande marknader.

Ett särskilt intressant område är hur de omfattande institutionella begränsningarna påverkat försäkringsbolagens internationalisering. Medförde den statliga politiken, inom vad som brukar kallas för den svenska modellens epok, en acceleration eller begränsning av den internationella verksamheten och hur förändrade lagstiftningen möjligheterna för försäkringsbolagen att följa strikta företagsekonomiska mål för sin verksamhet?

Det finns också behov av att studera försäkringsbolag som inte ingått i Skandiakoncernen för att kunna undersöka likheter och skillnader i utvecklingen. Därför har ett bolag med annan associationsform och kanske även andra målsättningar valts för en närmare studie. Därför kommer även Folksamkoncernens internationella verksamhet att analyseras och jämföras med Skandiakoncernens utveckling. Med hjälp av detta material kan även diskuteras hur olika associationsformers möjligheter har varit att driva internationell försäkringsrörelse över tid.

Noter

- ¹ Lönnborg, M., *Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organisering och utveckling 1855-1913*, Uppsala 1999.
- ² Det finns en viss förskjutning över tid rörande vilka försäkringsgrenar som ingått i den internationella rörelsen. Fram till 1950 rörde det nästan uteslutande brandförsäkring, men till följd av den nya lagen 1948 fanns möjlighet att inkludera bibranscher och sjöförsäkring i brandförsäkringsbolagen, vilket innebar att siffrorna därefter inbegriper stora delar av skadeförsäkringsbranschen. Under 1800-talet tog man även emot utländska livförsäkringar. De flesta svenska försäkringsbolagen utvecklade under 1910- och 1920-talet sina internationella livrörelser. Det var först i slutet på 1960-talet som man återigen började sälja livförsäkringar på den internationella försäkringsmarknaden. Därigenom var tendensen att fler försäkringsgrenar inkluderades i verksamheten utomlands, samtidigt som det skedde förändringar i redovisningen av den internationella portföljen, vilket understryker att denna undersökning endast bör uppfattas som tentativ. Det krävs därför mer djuplodande undersökningar för att fullständigt kunna förklara de svenska försäkringsbolagens internationaliseringsprocess under hela 1900-talet.
- ³ Uppsala universitet, Ekonomisk-historiska institutionen, Avdelningen för finanshistorisk forskning (AFF), *Yttre statistiken*, AFF:s bank-, bolags- förenings- och försäkringsarkiv. Försäkringsaktiebolaget Skandia årsredovisning 1914-1996, Pressurklipp.
- ⁴ För en analys av den svenska ekonomins utveckling under perioden, Östlund, A., *Svensk samhällsekonomi 1914-1922. Med särskild hänsyn till industri, banker och penningväsen*, Stockholm 1945. Det var inte endast de svenska försäkringsbolagen som drabbades av svåra förluster i och med nationaliseringen av det ryska näringslivet 1918. Även den svenska verkstadsindustrins viktigaste exportmarknad försvann. Larsson, M. & Olsson, U., ”Industrialiseringens sekel,” I: *Sveriges industri*, Stockholm 1992, s. 38.
- ⁵ Skåne förlorade inte endast sin största utländska marknad i och med nationaliseringen av det ryska försäkringsväsendet. Åtskilliga aktier i de ryska bolagen ägdes av utländska intressen. Många ryska delägare drevs av revolutionen i landsflykt och bosatte sig i Väst-europa. När de kommunistiska myndigheterna förstatligade försäkringsbolagen och konfiskerade deras tillgångar, uppstod många invecklade situationer. Detta främst till följd av att de ryska bolagen hade både tillgodohavanden och skulder i utlandet och den ryska statens konfiskation gällde inte de utländska tillgångarna. Därför försökte de ryska flyktingarna konstituera sig för att fortsätta de gamla bolagen eller bilda nya med samma namn för att komma åt bolagens i utlandet befintliga depositioner, reserver och banksättningar. Skåne senare problem var främst kopplat till Münchener Rück. Det tyska bolaget ägde drygt 43 procent av aktiekapitalet i bolaget Pomosektszh (Pomo). Efter nationaliseringen önskade intressenter från Pomo, däribland Münchener Rück., återfå inestående medel från Skåne. Slutligen ledde detta till en process med intressenter i det gamla bolaget Pomo. Skåne vägrade att utbetala bolagets inestående medel, främst för att skydda sig mot krav som skulle kunna komma från ett eventuellt i framtiden konstituerat i Ryssland arbetande Pomo. Målet avdömdes olika i olika instanser men högsta domstolens avgörande i mars 1932 förklarade Skåne skyldigt att till de nämnda personerna utbetala bolagets fordringar. Bolin, S. op. cit., s. 169 f. Svenska Dagbladet 1930-08-19. Arbetet 1930-09-11.
- ⁶ Hudson har en mycket intressant historia. För det första grundades bolaget av en norsk skeppsredare som skapat sig en större förmögenhet under första världskriget. Därefter tog det norska bolaget Storebrand, efter påtryckningar från bolagets norska aktieägare, över verksamheten. Storebrands riskbenägenhet var dock begränsad och engagemanget delades 1920 mellan det norska bolaget och Svea. Efter tre år tog Svea över hela aktiekapitalet. Sjöblom, E., op. cit., s. 50.

- ⁷ Bolin, S., op. cit., s. 170 f. Dahlgren, T., "Bilder och blad ur Skånekoncernens historia", I: *Skånekoncernen årsredovisning 1958*, s. 10-28.
- ⁸ Grenholm, Å., *Försäkringsaktiebolaget Skandia 100 år. 1855-1955*, s. 76. Lindgren, H., *Bank, investmentbolag, bankirfirma. Stockholms Enskilda Bank 1924-1944*, Stockholm 1986 s. 271 f., s. 373.
- ⁹ Kalderén, G., "Skandiakoncernens utländska rörelse", I: *Skandia 90 år. Försäkringsaktiebolaget Skandia. En översikt av verksamheten 1935-1944*, Stockholm 1945, s. 45-61. *Freja: En återblick på åren 1931-1936*, Stockholm 1936.
- ¹⁰ Sjöblom, E., op. cit.
- ¹¹ Svenska Handelstidningen 1922-05-06. Sydsvenska Dagbladet 1936-01-17. Dahlgren, T., op. cit., s. 25.
- ¹² Boerhout, S., "Reinsurance, past, present and future," *Nordisk försäkringstidskrift*, No. 4/1981, Stockholm 1981, p. 257-264.
- ¹³ Grenholm, Å., *Försäkringsaktiebolaget Skandia 1855-1955*, s. 73.
- ¹⁴ Skandia verksamheten 1950-58.
- ¹⁵ Skandia, verksamheten 1964. Edvardsson, B., Edvinsson, L. & Nyström, H., *Internationalisering i tjänsteföretag*, Lund 1992. Kuuse, J. & Olsson, K., *Ett sekel med Skandia*, Stockholm 2000, s. 221.
- ¹⁶ Liksom för Skandia och Svea, förändrades även Skånes redovisning i början på 1960-talet och därför sjönk internationaliseringsgraden dramatiskt 1961, vilket endast var till följd av förändringen av bokföringen. Den minskade internationella verksamheten 1963/64 hängde samman med att Skånes och Sveas återförsäkringsrörelser överfördes till Skandia. Skandia verksamheten 1959-1963.
- ¹⁷ Englund, K., *Försäkring och fusioner. Skandia, Skåne, Svea, Thule, Öresund 1850-1980*, s. 413 ff.
- ¹⁸ Veckans affärer 1972-11-09. Skandia verksamheten 1971.
- ¹⁹ Wesslau, L., "Försäkring – nyexportvara. Allt viktigare utjämmande faktor för det totala resultatet", *Svensk Export*, No. 4/72, Stockholm 1972, s. 23.
- ²⁰ Wesslau, L., op. cit., s. 23-27.
- ²¹ Dagens Nyheter 1971-06-25.
- ²² Gerathewohl, K., "Risk management hos direktförsäkrare och återförsäkringsbolag", *Nordisk försäkringstidskrift*, No. 3/81. Stockholm 1981, s. 173.
- ²³ Skandia, verksamheten 1977.
- ²⁴ "Inbjudan till teckning av aktier i 1978 års nyemission", *Försäkrings-AB Skandia*.
- ²⁵ Captivebolag är försäkringsbolag inom en koncern där moderbolaget inte är ett försäkringsföretag och har till uppgift att försäkra eller återförsäkra koncernbolagens risker. Söderström, O., "Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden", *Nordisk Försäkringstidskrift*, No. 1/1999.
- ²⁶ Skandia, verksamheten 1979. Gonye, L- K., "Outlook for the U. S. insurance market", *Nordisk försäkringstidskrift*, No. 1/1981.
- ²⁷ Kuuse, J. & Olsson, K., op. cit, s. 231 f. Edvardsson, B., Edvinsson, L. & Nyström, H., op. cit. Inbjudan till teckning av aktier i 1985 års nyemission, *Försäkrings-AB Skandia*.
- ²⁸ Ekwall, J. & Grünthal, R., "The internationalization of the Swedish insurance industry", *Nordisk Försäkringstidskrift*, No. 3/1990, s. 195 f.
- ²⁹ Dagens Industri 1988-09-27. Affärsvärlden, Nr. 39, 1988-09-28. Erbjudande till aktieägarna i och innehavarna av konvertibla förlagsbevis utgivna av Skandia International Holding AB, Skandia.
- ³⁰ Skandia årsredovisning 1993.
- ³¹ Dagens Nyheter 1996-02-21. Dagens Nyheter 1998-02-20.
- ³² Svenska Dagbladet 1996-08-28. Dagens Nyheter 1996-10-29.
- ³³ Svenska Dagbladet 1997-09-22. Dagens Nyheter 1997-12-16.
- ³⁴ Skandia årsredovisning 1996.