

Internationella försäkringsprogram – en orientering

I. Försäkring – en nationell angelägenhet

Begreppet ”internationellt försäkringsprogram” kan tyckas vara lite av en anomali mot bakgrund av att såväl lagstiftning – både rörelse regler och avtalsregler – som marknadsförutsättningar och sedvana, i viss mån även riske exponering, är utpräglat nationell i fråga om försäkring. Inom EES-området har visserligen rörelse reglerna harmoniserats, så att försäkring numera även kan tillhandahållas genom s.k. gränsöverskridande verksamhet inom EES-området, men jämfört med de övriga nämnda faktorerna utgör rörelse reglerna i praktiken ett ganska underordnat hinder mot en verkligt internationell försäkringsmarknad. Köpbeteendet är utpräglat nationellt, även beträffande företagsförsäkring i huvudsak, och lär så förbli under lång tid. Det gäller i stor utsträckning också i fråga om s.k. industriförsäkring, dvs skadeförsäkring för stora industriföretag eller kvalificerade tjänsteföretag.

Man skulle emellertid kunna säga, till synes något paradoxalt, att den nationella karaktären av industriförsäkring medverkar till en efterfrågan av internationella försäkringsprogram. Internationella försäkringsprogram avser i allmänhet just industriförsäkring, och den här artikeln rör enbart sådan försäkring och annan företagsförsäkring. Köparen av ett internationellt försäkringsprogram, som regel moderbolaget i en internationell koncern, föredrar ofta ett försäkringsupplägg enligt kända regler och bruk i sitt hemvistland.

Det som avgör vilket lands regelsystem som gäller för försäkringsverksamhet och försäkringsavtal är, i fråga om skadeförsäkring, var den försäkrade risken anses finnas; är risken belägen inom ett visst lands territorium så gäller det landets regelsystem för försäkring av den risken. I den svenska försäkringsrörelselagen (FRL) framgår detta indirekt genom reglerna i 3 kap. 15-21 §§ om gränsöverskridande verksamhet inom EES-området; verksamheten anses gränsöverskridande när risken är belägen i ett annat EES-land (FRL 3 kap. 15 §).

Som framgår av dessa regler har man inom EES-området enats om att ömsesidigt godta varandras bedömningar av det egna landets försäkringsbolag, så att alla sådana bolag får försäkra risker som finns i de andra länderna redan efter ett intygsförfarande från hemlandsmyndigheten, se FRL 3 kap. 17 §. Man har därvid också, naturligt nog, enats om definitioner av var en skadeförsäkringsrisk ska anses finnas (FRL 1 kap. 17 §). De definitionerna innebär vid företagsförsäkring, summariskt uttryckt, att risken för skada på byggnader med innehåll i allmänhet anses belägen i det land där byggnaden finns och att risken för skada på annan egendom, samt risken för skadeståndsansvar, anses finnas i det land där den försäkrade företagsetableringen finns.

Även om dessa regler angående riskens belägenhet nog får anses vara i huvudsak vedertagna i de flesta marknadsorienterade länder även utanför EES-området, så finns det dock inga internationella överenskommelser om den saken på andra håll i världen. I princip är det alltså tänkbart att flera länder kan göra anspråk på att en viss risk ska anses belägen inom vart och ett av deras territorium samtidigt.

Konsekvenserna av riskens belägenhet är också vittgående. Den avgör som sagt vilket lands rörelse regler som ska tillämpas, och därmed vilka bolag som får försäkra risken och hur det ska gå till.

Det innebär oftast att utländska bolag inte får försäkra inhemska risker och ibland även att de inhemska försäkringsbolagen inte ens får köpa återförsäkring utomlands, eller bara får göra det till viss del. Som regel beskattar också risklandet försäkringarna genom s.k. premieskatter och ibland föreskriver risklandet också att försäkringsvillkoren ska vara på visst sätt.

Följden av allt detta är att ytterst få försäkringsbolag får utfärda försäkring för risker i flera länder, med undantag för EES-området, och att inget försäkringsbolag lagligen kan försäkra risker i större omfattning i mer än några få länder. De större försäkringskoncernerna kan dock arrangera försäkring för risker i många länder genom dotterbolag eller samarbetspartners.

II. Vad är då ett "internationellt försäkringsprogram"?

Kort uttrycket är internationellt försäkringsprogram ett avtalssystem för försäkring av olika risker som beställaren av programmet har ett ekonomiskt intresse av att begränsa och som är belägna i flera olika länder. Det följande avser i första hand program som tillhandahålls av svenska försäkringsgivare till svenska beställare – även om i princip samma gäller i utlandet – och utgår från det absolut vanligaste, att beställaren är ett svenskt moderbolag i en industrikoncern med dotterbolag i ett antal länder, även utanför EES-området.

Det finns flera starka skäl som talar för ett sammanhållet försäkringsprogram för en sådan koncern, jämfört med att koncernbolagen köper försäkring på egen hand för egna ändamål. Ett skäl kan vara att moderbolaget därigenom får kontroll över riskhanteringen inom koncernen i dess helhet och därmed kan genomdriva skadeförebyggande åtgärder lokalt och avpassa försäkringsskyddet så att det enligt bolagets bedömning blir optimalt med hänsyn till verksamhetens riskexponering.

Det ligger också en viss "storköpsfördel" i att hela koncernens försäkringsbehov ombesörjs via ett försäkringsbolag. Men framför allt innebär verksamhet i en internationell koncern en riskutjämning som leder till betydligt lägre total försäkringskostnad för ett internationellt försäkringsprogram, än vid separata lokala försäkringsupphandlingar. Detta ska strax utvecklas mer nedan.

På grund av de nationella regleringarna av försäkring som berördes i avsnitt I. måste programmet som regel till stor del bygga på att försäkring utfärdas av lokala försäkringsbolag i riskländerna. Men det finns även bortsett från de legala kraven ofta skäl att ha viss lokal försäkring. Skaderegleringen blir ofta snabbare och effektivare och ibland kan det ställas lokala marknadskrav, från långivare, leverantörer och kunder, på att det finns lokal försäkring.

Detta är dock rent formella och praktiska aspekter. Ur riskavtäckningssynpunkt är det avsikten att den försäkringsgivare som tillhandahåller programmet, s.k. "Producing Carrier", ska ansvara för bedömningen av risk och försäkringskostnad för hela programmet, även om de lokala försäkringsgivarna i programmet, s.k. "Receiving Carriers", bistår med viss hjälp. Mot den bakgrunden förs regelmässigt så stor del av programmets försäkringsrisk som möjligt till Producing Carrier genom återförsäkring. Om det är legalt möjligt enligt risklandets bestämmelser cederar Receiving Carrier på det sättet 100 % av den lokala försäkringsrisken till Producing Carrier. Av samma skäl utformas dessa återförsäkringsavtal oftast så att återförsäkringen är en direkt spegelbild av direktförsäkringen – på återförsäkringsspråk "back-to-back" med "full reinsurance clause" – och så att Producing Carrier tillförsäkras både ett inflytande över och ett ansvar för skaderegleringen i praktiken – genom s.k. "claims control" respektive "follow the settlements" klausuler.

I många länder, framför allt i utpräglade marknadsekonomier, är det dock tillåtet även för utländska försäkringsgivare att i viss mån försäkra risker som finns i landet i fråga genom s.k. "non-admitted insurance". En förutsättning för detta är ibland att det finns lokal försäkring för risken upp till en viss nivå, över vilken den gränsöverskridande utländska försäkringen träder in, och regelmässigt gäller att den utländska försäkringsgivaren inte får utföra några aktiviteter alls i risklandet, dvs. varken marknadsföra sina försäkringar, utföra riskbedömningar, förhandla med försäkringstagare eller skadereglera.

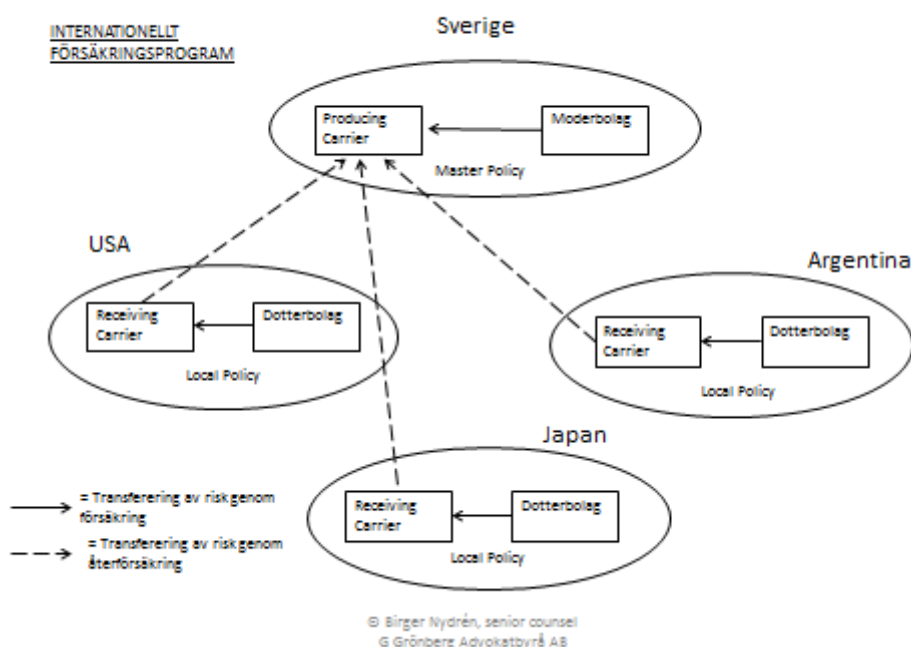
Tillåtligheten av "non-admitted insurance" bygger, kan man säga, på tanken att den lokale försäkringstagaren, som så vill, inte bör hindras från att bege sig utomlands för att på eget initiativ skaffa sig en försäkring där han själv vill. I detta ligger därmed också att "non-admitted insurance" tillåts undantagsvis, dvs. inte tillåts som en form av kontinuerligt bedriven försäkringsverksamhet riktad mot många försäkringstagare i risklandet.

Mot denna bakgrund används konceptet "non-admitted insurance" regelmässigt i internationella försäkringsprogram för att sänka den sammanlagda riskkostnaden för programmet. Som antydde ovan finns det i en internationell verksamhet ofta en inbyggd riskutjämning, i synnerhet beträffande risk för normala egendomsskador. Det kan också uttryckas så att den s.k. kumulrisken i allmänhet är liten i internationella försäkringsprogram: Sannolikheten av t ex att flera av koncernens produktionsanläggningar i olika länder förstörs av brand under samma begränsade tidsperiod och den sannolikheten är avsevärt mindre än sannolikheten för en enstaka

sådan brand i något av länderna. Undantag finns dock beträffande naturskaderisker, där regionala kumuler kan förekomma, samt beträffande vissa avbrotts- och ansvarsrisker, som ibland kan leda till nästan globala kumuler.

Till följd av riskutjämnningen i koncernen räcker det att försäkringsskyddet för riktigt stora skador ges genom en för hela koncernen gemensam "non-admitted insurance" som nämndes ovan, vilket starkt reducerar försäkringskostnaden. Om koncernen har t ex tio anläggningar på olika håll i världen, var och en till ett värde av 500 mkr, så kanske alla skador över 100 mkr på dessa anläggningar kan täckas genom en gemensam koncernförsäkring med försäkringsbeloppet 400 mkr, i stället för att försäkringsbeloppet för var och en av de tio lokala försäkringarna måste höjas med 400 mkr från "basnivån" 100 mkr.

Detta utnyttjas som sagt regelmässigt i internationella försäkringsprogram, genom att Producing Carrier utfärdar en s.k. "Master Insurance" eller "Master Policy" till koncermoderbolaget som försäkringstagare och med i princip alla dotterbolagen som medförsäkrade bolag för skadekostnader som inte täcks av de lokala försäkringarna, "Local Policies". Därmed kan grundstrukturen för ett internationellt försäkringsprogram åskådliggöras enligt Figur 1.



Figur 1.

III. Deltagande med Captive och Clearing Center

Ett internationellt försäkringsprogram innehåller dock ofta deltagare utöver dem som framgår av grundstrukturen i avsnitt II. Den riskutjämnning som normalt följer med den geografiska och verksamhetsmässiga spridningen av aktiviteterna i en

industrikoncern, och som enligt ovan leder till ändamålsenligheten av ett internationellt försäkringsprogram, är något som även koncernen internt kan dra nytta av genom att låta ett eget försäkringsbolag, s.k. "captive", bära riskerna till viss del. Eftersom ett försäkringsbolag kan ta över framtida kostnadsrisker för andra bolag, och göra avsättningar för detta i långt större utsträckning än andra bolag, kan captivebolaget användas för utjämning av riskerna inom koncernen och därmed för sänkning av koncernens samlade riskkostnader.

Det är följaktligen vanligt att stora industrikoncerner har egna captivebolag för detta ändamål. Captivebolagen är i allmänhet dock bara inrättade för att vara riskbärare; de anställda uppgår oftast bara till några få administratörer. Mot den bakgrunden är också captivebolagen oftast återförsäkringsbolag, eller direktförsäkrar risker bara över en högre nivå, så att den praktiska skaderegleringen sköts av ett allmänt försäkringsbolag. I synnerhet har captivebolagen inte kompetens, system och annan kapacitet som krävs för att arrangera ett internationellt försäkringsprogram.

Däremot vill en internationell koncern med captivebolag givetvis använda sig av captivebolaget som riskutjämnare även när försäkringsbehovet tillgodoses genom ett internationellt försäkringsprogram som arrangeras av en allmän försäkringsgivare. Detta sker då genom att koncernen som villkor för programmet kräver att en viss del av risken cederas genom återförsäkring till captivebolaget. I grundstrukturen enligt Figur 1. innebär det att Producing Carrier cederar till captivebolaget en del av den samlade risk som genom programmet har transfererats till Producing Carrier.

Ett annat inslag som är vanligt särskilt vid program som arrangeras av multinationella försäkringsgivare, är att premieflödet – och därmed risktransfereringarna – samordnas av s.k. "Clearing Center". I en sådan försäkringskoncern arrangeras internationella försäkringsprogram kontinuerligt av koncernbolag och andra etableringar i flera olika länder, vilket leder till ett omfattande flöde av premie- och skadebetalningar i olika riktningar mellan koncernbolagen inbördes och mellan dessa och externa samarbetsbolag. Det finns en betydande rationaliseringspotential i att dessa flöden nettas genom kvittning, så att antalet och storleken av transfereringarna minskar.

Detta sker då genom att alla transfereringar passerar det gemensamma Clearing Center, som inrättas i ett av koncernbolagen. Det leder till att ytterligare en part skjuts in i grundstrukturen enligt Figur 1., mellan Receiving Carriers och eventuellt captivebolag på ena sidan, och Producing Carrier på andra sidan.

IV. Flera försäkringsgivare, "Co/Re Insurance"

Komplexiteten slutar emellertid inte alltid med införande av captivebolag och/eller Clearing Center. Kundkoncernen kräver emellanåt att det ska finnas flera Producing Carriers som delar på riskerna i programmet. Det kan finnas flera skäl för det. Någon gång kan skälet vara att en Producing Carrier är bäst skickad att arrangera och

administrera försäkring i visst eller vissa länder, medan en annan föredras för andra länder.

Det vanligaste skälet är dock att om flera Producing Carriers deltar i, och därmed känner väl till programmet och försäkringsriskerna däri, så minskar kundkoncernens beroende av en viss Producing Carrier. Skulle denne t ex kräva en premiehöjning för förnyelse av programmet, så kan kundkoncernen ofta undvika det genom att spela ut deltagande Producing Carriers mot varandra. Alternativet, att söka en ny Producing Carrier på marknaden, är avsevärt omständligare; att arrangera ett internationellt försäkringsprogram är en minst sagt krävande uppgift som det tar tid och kraft för en ny försäkringsgivare att förbereda.

Slutligen kan skälet för flera Producing Carriers någon gång också vara att den samlade riskeexponeringen i programmet är så stor att enskilda försäkringsbolag inte gärna åtar sig den på egen hand eller att kundkoncernen bedömer att kreditrisken blir för stor på en enskild försäkringsgivare; om det sistnämnda se vidare avsnitt V. nedan.

I ett program med flera Producing Carriers utfärdas den övergripande Master Policy (se avsnitt II.) gemensamt av dessa försäkringsgivare i s.k. "coassurans", dvs försäkringsgivarna delar på risken. Ett sådant riskkonsortium är juridiskt sett ett s.k. enkelt bolag där, enligt lagen om handelsbolag och enkla bolag 4 kap. 1 §, de deltagande bolagens inbördes rättigheter och skyldigheter bestäms genom avtal dem emellan. Och den Master Policy som bolagen utfärdar gemensamt är juridiskt sett ett s.k. enkelt skuldebrev där, enligt skuldebrevslagen 2 §, bolagen svarar solidariskt för förpliktelserna om de inte har gjort förbehåll om delad ansvarighet.

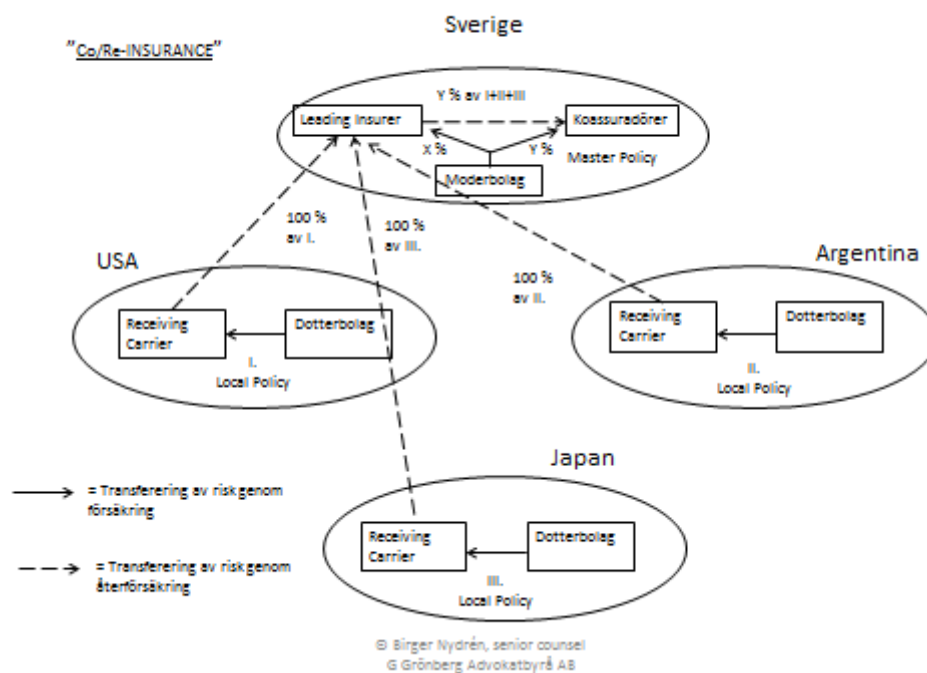
Försäkringsbolag får emellertid, enligt försäkringsrörelselagen 4 kap. 11 §, som huvudregel inte meddela försäkringar med solidarisk ansvarighet; det anses i allmänhet innebära en alltför okontrollerbar exponering. Följaktligen anges regelmässigt vid försäkring i coassurans att deltagande bolags ansvar är delat, inte solidariskt, och vilken andel respektive bolag ansvarar för.

I enlighet med bolagslagens ovannämnda anvisning bör det också preciseras i avtal mellan bolagen, ett s.k. "coassuransavtal", vilka inbördes rättigheter och skyldigheter de har. Vid försäkring i coassurans sker det nämligen regelmässigt en uppdelning av de nödvändiga administrativa arbetsuppgifterna mellan deltagande bolag. Som regel är ett av bolagen s.k. "Leading Insurer", vanligtvis bolaget med störst riskandel, med uppgift och befogenhet att ombesörja i princip all administration. Detta innefattar typiskt sett att för deltagande bolags räkning utfärda försäkringshandlingar, inkassera och fördela försäkringspremier, ombesörja riskingenjörstjänster av olika slag, samt inom fastslagna gränser ansvara för skadereglering, betala skadeersättningar och inkassera övriga bolags del därav. Leading Insurer, eller annat deltagande bolag som utför sådana tjänster, kompenseras med särskild ersättning för detta.

Eftersom köparen av tjänsterna enligt coassuransavtalet ju är försäkringstagaren, bör även denne vara part i avtalet och därigenom bekräfta att fördelningen av skyldigheter och rättigheter mellan deltagande försäkringsgivare godkänns av försäkringstagaren som beställare av tjänsterna. Ett ytterligare skäl till att försäkringstagaren bör vara part i avtalet är att undvika risken för moms på den särskilda ersättning som visst eller vissa deltagande bolag får för administrativa åtgärder enligt ovan. Sådan ersättning bör ses, inte som ersättning för tjänster från ett deltagande försäkringsbolag till ett annat, vilket är momspliktig tjänst, utan som ersättning för särskild försäkringstjänst från bolaget till försäkringstagaren, vilket är momsbefriad tjänst.

Som framgått ovan är emellertid Master Policy bara en komponent i ett internationellt försäkringsprogram. Till detta kommer arrangering av alla Local Policies. Det är emellertid inte praktiskt möjligt, om ens teoretiskt, att utfärda Local Policies i coassurans mellan flera Producing Carriers; det skulle ju bli förutsätta att alla dessa försäkringsgivare har tillstånd att bedriva aktuell slags försäkringsverksamhet i alla de lokala riskländerna, vilket ju är helt orealistiskt (se avsnitt I. och II. ovan). Även vid program i coassurans består alltså grundstrukturen enligt avsnitt II. ovan, med cederung av risker och premier till Producing Carrier, i detta fall dock normalt till Leading Insurer.

För att åstadkomma en fördelning av riskerna i programmet mellan deltagande Producing Carriers i enlighet med de andelar som har överenskommit, cederas därefter dessa andelar av den samlade risken från Local Policies från Leading Insurer till respektive övriga deltagande Producing Carriers. Mot denna bakgrund brukar ett internationellt försäkringsprogram där risken delas mellan flera huvudförsäkringsgivare kallas för "Co/Re Insurance", och transfereringarna i ett sådant program sker då typiskt sett enligt Figur 2.

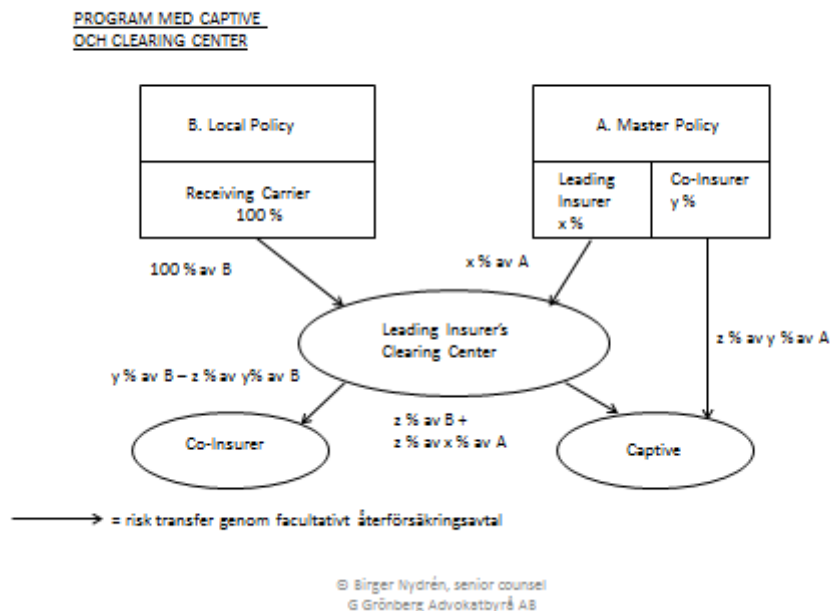


Figur 2.

Man kan naturligtvis dock tänka sig även andra sätt att fördela riskerna i ett internationellt försäkringsprogram. Det är t ex inte ovanligt att man i stället för modellen enligt Figur 2. väljer att låta en Producing Carrier arrangera och ta hand om riskerna från vissa Local Policies, medan en annan gör motsvarande beträffande andra Local Policies, så att man på det sättet uppnår önskad fördelning av riskandelar i programmet. En sådan modell är särskilt lämplig i de fall deltagande Producing Carriers kompletterar varandra i fråga om praktiska och legala möjligheter att arrangera lokala försäkringar i olika delar av världen. Den modellen innebär också en viss förenkling i det att man då eventuellt kan slippa ledet att transferera risk och premie mellan Producing Carriers.

Oavsett vilken modell som bestäms i det enskilda fallet, bör programstrukturen och vilket bolag som ansvarar för vad dock anges i coassuransavtalet, av samma skäl enligt ovan för att coassuransavtalet bör innehålla ansvarsfördelningen beträffande Master Policy.

I avsnitt III. nämndes att det är vanligt vid internationella försäkringsprogram att kundkoncernen har ett eget koncerninternt försäkringsbolag, ett captivebolag, som används för riskspridning inom koncernen, vilket leder till lägre sammanlagd riskkostnad, och som man därför vill inkludera i programmet. Vidare nämndes där att de stora internationella försäkringskoncernerna som tillhandahåller sådana program ofta låter betalflödena gå genom ett Clearing Center, så att man genom att kvitta motgående betalningar kan reducera antal och storlek av transfereringar. I Figur 3. åskådliggörs principen för premieflödet där även captivebolag och Clearing Center ingår i ett program med försäkringsgivare i coassurans.



Figur 3.

Det är emellertid i praktiken ovanligt att coassuransavtal överhuvud taget upprättas som separata kontrakt av någorlunda juridisk kvalitet, och ytterst ovanligt att man uttryckligen i ett sammanhållet kontrakt reglerar programstruktur och ansvarsfördelning vid internationella försäkringsprogram i coassurans. Denna bristfälliga ordning sammanhänger med att internationella försäkringsprogram har varit en rätt exklusiv företeelse som har hanterats av en ganska snäv krets av underwriters, risk managers och försäkringsmäklare från några få bolag, utifrån praktisk sedvana. Någon mer kvalificerad juridisk kompetens har sällan involverats och huvudintressenten – kundkoncernen – har praktiskt taget aldrig, häpnadsväckande nog, varit part i avtalen som reglerar programstrukturen och ansvarsfördelningen; sådana frågor har ansetts vara försäkringsbolagens ”teknikaliteter”.

Mycket beror dock på okunnighet hos de inblandade personerna. Kundkoncernernas handläggare t ex har nog sällan varit särskilt medvetna om att försäkring i coassurans i princip innebär att deltagande försäkringsgivare kan komma till olika skaderegleringsbeslut för sina respektive andelar, om inget annat är överenskommet, eller att det kan finnas påtagliga kreditrisker i försäkringsskydd som placeras i diverse lokala försäkringsbolag inom programmet.

I själva verket är det en juridiskt ganska komplicerad övning, av stor betydelse för kundkoncernen, att åstadkomma ett sammanhållet kontrakt av hygglig kvalitet för reglering av dessa frågor. I de fall då jag har lyckats förmå parterna att ägna uppmärksamhet åt avtal angående detta, har det också visat sig – föga förvånande – att de vid närmare eftertanke lägger stor vikt vid många tidigare oreglerade frågor.

V. Något om kreditrisker och jurisdiktionsrisker

Som framgått ovan är komplexiteten i ett internationellt försäkringsprogram, med alla dess ingående parter och avtal, huvudsakligen ett "nödvändigt ont", framtvingat av de hårda nationella reglerna av försäkring. I den bästa av världar hade moderbolaget kunnat köpa hela koncernens försäkringsskydd hos ett enda försäkringsbolag genom en enda försäkring med försäkringsvillkor, lagregler och tvistprövning enligt för moderbolaget kända bestämmelser i dess hemland. Det är också just så som kommersiella företrädare för parterna ofta har uppfattat programmet; avtalskomplexiteten anses, som sagt, ofta vara "teknikaliteter".

De många ingående avtalsleden leder emellertid ofrånkomligen till både praktiska och juridiska risker. Till de praktiska kan räknas t ex Producing Carriers´ begränsade möjligheter till inflytande över skaderegleringen vid försäkringsfall under Local Policies, trots att Producing Carriers ju i allmänhet får bära hela resultatet av skaderegleringen. Visserligen kan en återförsäkringsgivare avtalsvis tillförsäkra sig ett sådant inflytande genom s.k. claims control eller claims co-operation klausul i återförsäkringsavtalet, men när det finns en mellanliggande part, som Clearing Center, blir det i praktiken svårt att utöva ett sådant inflytande, även om det skulle gå att få till stånd en avtalskoppling som formellt skulle möjliggöra detta.

Bland de juridiska riskerna kan särskilt nämnas kreditrisken, som över huvud taget ofta är ett framträdande problem när stora värden försäkras av relativt lågt kapitaliserade försäkringsbolag. I internationella försäkringsprogram kan detta ibland gälla Receiving Carriers, men framför allt är det ofta ett bekymmer vid cederung av risk till captivebolag.

Ett försäkringsåtagande innebär ju från den försäkrades sida en potentiell fordran motsvarande försäkringsbolagets maximala risk enligt försäkringen, vilket vid industriförsäkring kan uppgå till en miljard kronor eller mer. Den försäkrade löper därigenom en risk att försäkringsbolaget inte förmår infria denna fordran om och när den uppstår. Ett särskilt problem med denna kreditrisk är att det kan ta lång tid innan risken är avvecklad, dvs. innan man med säkerhet vet att det inte längre kan bli något nytt försäkringsfall, och under den tiden kan försäkringsbolagets ekonomiska ställning komma att försämrans på ett för den försäkrade oväntat sätt.

När det gäller captivebolag tillkommer dessutom en rad förvärrande omständigheter. Kundkoncernen kräver ofta att en jämförelsevis stor del av risken cederas till captivebolaget, även om detta bara behåller en mindre del därav och i sin tur cederar den större delen vidare till den ordinarie återförsäkringsmarknaden. Skälet till det kan vara att captivebolaget kan göra avsättningar baserat på brutto mottagen risk. Samtidigt är captivebolag emellertid som regel lågt kapitaliserade; ägaren, koncernens moderbolag, har knappast något särskilt intresse av att binda mycket kapital i det bolaget, kapital som man hellre använder i koncernens industriverksamhet. Dessutom är i allmänhet spridningen liten av de risker som captivebolaget försäkrar, eftersom det nästan alltid handlar uteslutande om risker

inom den egna koncernen. Slutligen är utomståendes insyn i bolagets verksamhet och ekonomi regelmässigt starkt begränsad, eftersom captivebolag nästan alltid är helägda av koncernmoderbolaget.

Det är emellertid svårt att råda bot på kreditrisken vid försäkringsåtagande, framför allt för att den potentiella fordran ofta är stor och risktiden är lång. De förhållandena gör att kreditsäkerhet i form av bankgaranti eller liknande blir alltför dyr och indirekt även att moderbolagsgaranti blir svårt att utverka. Andra mekanismer, såsom s.k. "cut-through clause" eller kvittningsarrangemang m.m., är juridiskt osäkra och/eller komplicerade. Det finns inte utrymme här för att gå närmare in på dessa frågor, men allmänt kan sägas att det knappast finns någon allmänt tillämplig lösning på kreditriskfrågan vid försäkringsåtaganden. Olika metoder passar olika bra beroende på omständigheterna i det enskilda fallet och man får ibland också använda sig av en kombination av olika metoder.

Ett annat juridiskt problem vid internationella försäkringsprogram är att försäkringsåtagandet blir utsatt för flera olika nationella lagkrav och jurisdiktioner. Local Policies lyder regelmässigt under lokal lag och jurisdiktion, vilket ofta leder till ett mer eller mindre oönskat resultat i form av lokalt tvingande försäkringsvillkor eller bristfällig rättssäkerhet vid prövning av tvist angående försäkringen.

Nu är detta dock ett i någon mån mindre problem genom att Local Policies ofta bara täcker en mindre del av den lokala risken; riskutjämningen inom programmet tillvaratas genom att de större skadorna huvudsakligen täcks genom Master Policy, se avsnitt II. ovan. Men det finns en risk att även Master Policy vid tvist med den försäkrade kommer under prövning av lokal domstol i utlandet och i så fall är risken också stor att domstolen i praktiken tillämpar lokal materiell rätt, även om det anges i Master Policy att t ex svensk rätt gäller för avtalet. Varje domstol avgör ju sin behörighet själv på basis av lokal rätt, och det ligger då inte sällan nära till hands att den lokala domstolen finner sig vara behörig i en tvist mellan den lokalt försäkrade och en utländsk försäkringsgivare av Master Policy, ibland även trots att försäkringsgivarens hemvistforum anges som tillämplig jurisdiktion i Master Policy.

Den sistnämnda risken har aktualiserats på senare tid med avseende på att domstolar i USA har funnit sig behöriga att pröva tvister mellan dotterbolag i USA som försäkrats genom Master Policy som dess svenska moderbolag har tecknat hos svensk försäkringsgivare under svensk rätt. (Se t ex målet Ö 371-11 som avgjordes av Högsta domstolen den 28 mars 2013.) Inte ens när Master Policy har innehållit en skiljeklausul som uttryckligen anger att skiljedomsprövning ska ske i Sverige, har det alltid respekterats av domstolar i USA, och detta trots att USA har förbundit sig enligt Haag-konventionen att respektera skiljeklausuler i internationella förhållanden.

Det är givet att en försäkringsgivare till Master Policy inte vid tvist med försäkrade bolag angående försäkringen kan acceptera risken att bli dragen under domstol i alla möjliga länder i världen där de försäkrade bolagen finns. Potentiellt skulle ju det innebära att ett och samma avtal, Master Policy, lyder under alla möjliga domstolar

och lagar samtidigt. Mot den bakgrunden kan man starkt rekommendera att Master Policies förses med skiljeklausuler, vilka som regel trots allt torde respekteras.

VI. Avslutande kommentarer

Internationella försäkringsprogram ställer stora krav på de försäkringsbolag som tillhandahåller detta, inte minst krav på nätverk, transfereringssystem och andra kommunikationssystem, samt allmänt stor industriförsäkringskompetens. Allt detta finns också hos de stora multinationella försäkringskoncernerna. Vad som dock alltjämt saknas till förvånansvärt stor del, är juridisk kompetens beträffande de avtalsfrågor och andra juridiska spörsmål som aktualiseras i sådana sammanhang. I den här korta översikten har det bara varit möjligt att summariskt peka på några av de juridiska utmaningar som internationella försäkringsprogram medför. Det finns kanske inte heller någon anledning att gå in på detaljer avseende detta här, i en publikation som riktar sig också till så många andra yrkesutövare än den relativt sett lilla grupp som särskilt sysslar med sådana program.

Att programmens juridiska avtalskvalitet ofta är betänkligt låg sammanhänger med att det är en ganska liten krets av främst underwriters och andra försäkringstjänstemän som har hand om dessa frågor utifrån en teknisk och kommersiell praxis, där man sällan har sett något behov av medverkan från personer med särskild juridisk sakkunskap. Att det oftast också har fungerat utan större tvister eller andra juridiska problem, har naturligtvis också bidragit. Som i andra liknande fall lär detta dock komma förändras på sikt. Liksom i så många andra sammanhang kommer förr eller senare någon eller flera deltagare i programmen att leta efter juridiska möjligheter att komma ur, eller kompensera för en dålig affär, och när avtalens bristande juridiska kvalitet har demonstrerats genom någon större tvist i anledning av det, lär en större insikt framträda om behovet av juridisk kvalitet i programdokumentationen.

Birger Nydrén