

Storföretagen drev på införandet av Försäkringsförmedlare

Den diskussion som just nu pågår i försäkringsbranschen kring ett eventuellt provisionsförbud, kan göra det extra intressant att vända blicken bakåt.

Försäkringsförmedlarverksamheten – när skapades den egentligen och vad var det som triggade igång den?

”I början av 1980-talet fanns den s.k. anskaffningsöverenskommelsen mellan de svenska försäkringsbolagen, vilken innebar att bolagen inte betalade ut provisioner till annan än sina egna agenter. Det fanns många enbolagsagenter, förutom Max Matthiessen som var den enda flerbolagsagenten”, berättar Christian Steenstrup, som är styrelseordförande för riskkonsult- och försäkringsmedlarbolaget Willis AB i Sverige.

Att etablera en försäkringsmäklarverksamhet i Sverige var därför omöjligt.

De som drev på etableringen av försäkringsförmedlare i Sverige var de stora multinationella företagen, som under 1980-talet började etablera egna försäkringsbolag - captives. De sökte kostnadseffektivare och villkorsmässigt bättre lösningar för sina captives än vad man kunde få på den svenska marknaden. Eftersom försäkringsmäklare inte fanns i Sverige gick man till utländska försäkringsmäklare - vanligtvis de som var etablerade i London, New York eller Amsterdam.

Amerikanska försäkringsmäklaren Marsh & McLennan etablerade sig i Sverige vid den här tidpunkten. Eftersom man inte fick bedriva försäkringsmäklarverksamhet här, kallade man sig för konsult.

Max Matthiessen däremot etablerade ett samarbete med Johnson & Higgins och Willis Faber (numera Willis) - ett nätverk som kallades UNISON. I och med att Max Matthiessen var flerbolagsagent kunde man i praktiken agera som försäkringsmäklare.

Press på svenska marknaden

”Det här satte press på den svenska marknaden och i slutet av 1980-talet upplöstes anskaffningsöverenskommelsen, vilket banade väg för etablering av försäkringsmäklarverksamhet. En Försäkringsmäklarlag antogs och gällde från 1990. Denna lag ersattes senare av den nuvarande Försäkringsförmedlarlagen.”

Nu kom alla de stora internationella bolagen in på den svenska marknaden. Till dem hörde Willis, som etablerade sig i Sverige 1991. Christian Steenstrup var redan då verksam i Willis som dess VD.

Även ett flertal lokala mäklarföretag etablerades under 1990-talet.

”Det var i första hand liv- och pensionsmäklare som etablerades. Många av dem breddade sin verksamhet med att inkludera sakförsäkring”, minns Christian Steenstrup.

Inledningsvis fanns det en hel del motstånd mot mäklarna från försäkringsbolagens sida. Men allteftersom tiden gick förändrades synen och man kom att se försäkringsmäklarna som samarbetspartners.

”Försäkringsmarknaden var i början jungfrulig mark, något av ett ”Klondyke”. Den första tio åren var enormt stimulerande och spännande. För dem som var tillräckligt professionella, gavs stora möjligheter att snabbt ta betydande marknadsandelar”, konstaterar Christian Steenstrup.

De fyra stora aktörerna vid den här tiden var Max Matthiessen med UNISON, Willis , Marsh och AON. Man var starkt inriktade på de större företagen som kunder och i första hand förmedlade man sakförsäkring.

Nya konstellationer

Under tidens gång började även de stora mäklarna erbjuda liv- och pensionsförsäkringstjänster.

Det växte också fram olika former av nya konstellationer. Saksidan hos Max Matthiessen köptes upp av Marsh under mitten av 1990-talet. Willis etablerade för några år sedan ett exklusivt samarbete med Max Matthiessen Liv och Finans när det gäller livprodukter. Övriga stora förmedlarbolagen har egen liv- och pensionsverksamhet.

Under 1990-talets senare del och början av 2000-talet ökade konkurrensen i och med att fler aktörer etablerade sig på marknaden, både svenska och utländska. En del av de mindre svenska sakmäklarna nischade in sig, t.ex. gentemot kommunerna. Men i huvudsak kom de svenska mäklarna att ägna sig åt livverksamhet, med inslag av sakförsäkring.

Ett nytt fenomen under senare år är etableringen av Internet-mäklare.

2005 kom den nya försäkringsförmedlarlagen, varefter begreppet mäklare ersattes av förmedlare.

”Idag riktar sig de större förmedlarföretagen mot alla typer av företag, men inte mot privatmarknaden. Med tanke på att dessa företag är inne på icke-livsidan, är det inte så konstigt. Privatpersoner köper sällan sina sakförsäkringar via förmedlare, i motsats till livprodukter.”

Grundprincipen bakom provisionsförbud riktig

Även om det här främst skulle bli en historisk tillbakablick, är det svårt att undvika frågorna kring försäkringsförmedlarnas framtid. Självklart är det ett eventuellt provisionsförbud, som är på tapeten.

”Vi har provisionsförbud i Danmark, Norge och Finland när det gäller liv- och pensionsförsäkring. Det är därför svårt att tänka sig att det inte skulle komma till Sverige också. Och grundprincipen bakom provisionsförbudet är riktig, sett i ljuset av kundernas ökade krav på transparens – något som också Försäkringsförmedlarlagen kräver”, konstaterar Christian Steenstrup.

För Willis, och för andra försäkringsförmedlare som i stor utsträckning har stora och medelstora företag som kunder, är det här ingenting problem. Dessa företag vill hellre ha arvodesmodellen än provision. Willis intäkter, t ex, är idag arvodesbaserade till 65-70 procent.

”Jag tycker i princip att det är riktigt att gå över från provision till arvoden, eftersom du då med rätta kan hävda att du är oberoende och blir helt och hållet transparent.”

Omstrukturering trolig

I samma andetag medger dock Christian Steenstrup att det här kan bli problem för de mindre förmedlarna att gå över till arvoden. De har många gånger ingen erfarenhet av att förhandla arvoden. Med provisionerna kommer ju intäkterna automatiskt. Man måste kunna förklara varför man har ett mervärde. Övergången kan bli tuff för en del.

”Provision öppnar för kortsiktigt tänkande, vilket gör att den egna plånboken får styra för mycket. Det krävs en omställning av nuvarande mentalitet, vilket självfallet tar tid.”

Han ser därför att en omstrukturering lär bli en trolig utveckling: sammanslagningar, omvandling till tied agents, uppköp av små förmedlare.

Det är framförallt på livsidan, som provisionsförbudet kan komma att bli en utmaning. På saksidan blir det säkerligen ett mindre problem, framförallt för dem som redan idag betalas med arvoden.

Konsultprofil på försäkringsförmedlare

Det är inte bara inom försäkringsbranschen som provisioner blivit ett debattämne. Christian Steenstrup pekar exempelvis på fastighetsmäklarna, där man nu diskuterar att ta ut arvoden i stället för provision.

Även när det gäller själva förmedlaryrket, tror han att det kommer att ske en förändring.

”Jag tror att det i framtiden inte är osannolikt att de försäkringsförmedlarföretag som idag ägnar sig i huvudsak åt sakföräkring och risk management, i första hand kommer att vara konsulter och i andra hand förmedla försäkring. Gränsytan mellan revisionsföretagens konsultverksamhet inom t ex risk management och förmedlarföretagens konsultverksamhet inom samma område kommer att flyta ihop. Detta kan öppna för nya intressanta konstellationer.”

Nordisk försäkringstidskrift 1/2012

Rekryteringsprofilen för en försäkringsförmedlare kommer i många fall därför att likna den som gäller för konsulter, tror Christian Steenstrup. Konsultbolag debiterar arvoden och en lönsam konsult måste ha en debiteringsgrad på minst 70-80 procent.

”Detta innebär en stor mental skillnad jämfört med när intäkterna kommer i form av provisioner. Det krävs ett lönsamhetstänkande av den enskilde individen . Det är därför viktigare att ha erfarenhet från kvalificerad konsultverksamhet rent generellt än försäkringskunskap. Den senare kan man lära sig. Därmed ökar rekryteringsbasen för försäkringsmäklarna.”

”Idag är denna bas mycket snäv då den i stort bara riktar sig till försäkringsbranschen. Förhoppningsvis blir det en ökad tillströmning av konsulter till försäkringsförmedlarföretagen, självklart med tillägg av branschspecifik utbildning”, vilket får bli Christian Steenstrups avslutande spekulation i den här intervjun.

Carl-Henrik Knutsson