

Försäkring & Risk

OBEROENDE AFFÄRSNYHETER OM FÖRSÄKRINGSMARKNADEN

NR 1 2016

LEDARE

Det blir
inga sista
ljuva år



Karin Lindblad, vd Sfm:

Viktigast är att stoppa provisions- förbudet

Sid 12

Godsinlösen spar pengar och miljö

Företaget Godsinlösen lotsar in sakbolagen i den cirkulära ekonomin, där föremål som skadats tas om hand, repareras, återanvänds och när det inte längre är möjligt går till återvinning. Genom att kräva in de skadade föremålen från försäkringskunderna minskar även skadeärendena, då över 20 procent aldrig skickar in något.

Sid 4

Så hanterar Trygg- Hansa storskador

Sid 6

Livbolagen om det slopade avdraget

Sid 16

Så överlever en mindre förmedlare

Sid 20

Norge arbetar mot översvämningar

Sid 24

Skräddarsydda pensionslösningar för alla

#5 ”Gäsparen”

Känns igen på det osedvanligt stora ointresset för pension. Den första kvävda gäspningen kommer ofta redan vid handslaget och när du väl kommit in på pensionsbiten känns det som större delen av kundens kropp redan somnat. Vad den här kunden behöver är en lösning som sköter sig själv. Som försäkringsrådgivare behöver du bara lägga fram någon av våra skräddarsydda fonder för pension från Länsförsäkringar, Enter, Lannebo eller Standard Life.



Pensionsfonder
som sköter sig själva.

Läs mer på lansforsakringar.se/pension

 **Länsförsäkringar**
Kom närmare

Inga 52 veckors semester

Effekten av slopat avdrag för privat pensionssparande riskerar att bli omfattande. Inte minst slår det hårt mot kvinnorna, som riskerar att halka ännu längre efter männen i pensionsnivå.

Varannan kvinna som går i pension får bara garantipension, varnar Nordea Liv & Pensions vd **Britta Burreau**. Det är betydligt färre män som enbart får garantipension, eftersom de i större utsträckning än kvinnor har haft lönearbete och fått inbetalningar från arbetsgivaren till sin tjänstepension.

Om det privata pensionssparandet minskar ökar samtidigt gapet mellan mäns och kvinnors pensioner. Kvinnorna sparar ungefär lika mycket till sin pension som männen när det gäller privat pensionssparande, men inom tjänstepension ligger männen i genomsnitt minst 30 procent över. De har i mindre utsträckning än kvinnorna varit hemma med barnen eller arbetat deltid för att sköta hemmet.

För närvarande är garantipensionen drygt 7 000 kronor per månad för den som är gift och strax under 8 000 kronor för den som är ogift. Den som bott kortare tid än 40 år i Sverige från 16-64 års ålder får minskad garantipension med 1/40-del per år som personen inte bott i Sverige.

Statistik från SCB visar att år 2014 kostade en 3-rumslägenhet i genomsnitt 6 257 kronor i hyra räknat på hela landet, och i Stor-Stockholm kostar den nära 7 000 kronor per månad. Även om man som pensionär väljer ett mindre boende och även med statligt bostadsbidrag kan det vara svårt att få ekvationen att gå ihop.

För den pensionär som endast har garantipensionen att falla tillbaka på blir det knappast tal om "de sista ljuva åren" eller "52

veckors semester" utan ett ständigt vändande på varje krona för att få vardagen att gå ihop. Extravaganser som utlandsresor, nya möbler eller dyra restaurangbesök kommer knappast på fråga för denna grupp.

I detta nummer av Risk & Försäkring har vi intervjuat nio livbolags-vd:ar och specialister inom pensionssparande om deras åsikter kring slopad avdragsrätt för privat pensionssparande, och vilka alternativ som står till buds nu.

Föga överraskande är det ingen som tycker att det är speciellt bra att staten tar bort incitament för att pensionsspara på egen hand. Men helt oaktat att livbolagen talar i egen sak när de vill se ökade incitament för privat pensionssparande så kvarstår problemet.

Om landets befolkning inte själva tar ansvar för sitt pensionssparande kommer väldigt många att uppleva samma sak som de gjorde när de som tonåringar flyttade hemifrån - att det är väldigt mycket månad kvar när pengarna är slut.



Trevlig läsning!
Georg Ebert
Redaktör



Seminarier, kurser och möten om försäkringar

2/2 Riktålder i stället för pensionsålder
- **det här blir konsekvenserna**
Frukostseminarium: 8.30-10.00, Stockholm
Arrangör: Pensioner & Förmåner
Anmälan: www.pensionerochformaner.se

23/2 I huvudet på den nya chefen för Finansmarknadsavdelningen på finansdepartementet.
Nps-träff: 15.30-17.00, Stockholm
Arrangör: Pensioner & Förmåner
Anmälan: www.pensionerochformaner.se

16/3 Incitamentsutredningen 2016
Frukostträff: 8.30-10.00, Stockholm
Arrangör: Fond & Bank
Anmälan: www.fondochbank.se

6/4 Tjänstepensionsdagen 2016
Seminarium: 9.00-16.00, Stockholm
Arrangör: Pensioner & Förmåner
Anmälan: www.pensionerochformaner.se

20/4 Insurance Awards 2016
Arrangör: Risk & Försäkring
Anmälan: www.riskochforsakring.se

12/5 Fondmarknadsdagen 2016
Seminarium: 9.00-16.00, Stockholm
Arrangör: Fond & Bank
Anmälan: www.fondochbank.se

Mer information om Risk & Försäkrings och Svenska Nyhetsbrevs seminarier, kurser och nätverk finner du på www.nyhetsbrev.se



Georg Ebert
Redaktör
tidningen Risk & Försäkring
073-525 22 65
georg.ebert@nyhetsbrev.se



Jonas Engmark
Redaktör nyhetsbrevet Risk & Försäkring.
070-795 65 96
jonas.engmark@nyhetsbrev.se



Karolina Storckenfeldt
Projektledare event.
073-558 65 56
karolina.storckenfeldt@nyhetsbrev.se



Klas Henriksson
Kundansvarig prenumerationer och annons.
076-945 54 30
klas.henriksson@nyhetsbrev.se

Risk & Försäkring ges ut av Bonnier Business Insights som ingår i Bonnier Business Media.
Adress: Torsgatan 21, 113 90 Stockholm, **Telefon** 08-409 32 011.
E-post: risk.forsakring@nyhetsbrev.se **Webb:** www.riskforsakring.se
Ansvarig utgivare: Åsa Uhlin, asa.uhlin@nyhetsbrev.se, 076-626 96 62
Bildredaktör: Andreas Elgstrand **Redaktionsråd:** Anders P Carlsson (Max Matthiessen), Stefan Cederbrand (Svensk Handel Försäkring), David Haak (Zurich), Kristina Hagström (Skandia), Birgitta Hammarström (KPA Pension), Peter Säll (Länsförsäkringar Mäklarservice) och Carolina Ulliana (If). **ISSN:** 1404-1006.
Utgivning 16 nummer per år. Prenumerationspris 6 400 kr/år, exkl moms.
Kundservice: 08-409 32 011 kundservice@nyhetsbrev.se.

Det är i enlighet med upphovsrättslig lagstiftning inte tillåtet att kopiera ur tidningen utan skriftligt medgivande från utgivaren.

Godsinlösen växer så att det knakar

Miljömedvetenhet blir allt viktigare, både för privatpersoner och för försäkringsbolag. Godsinlösen arbetar med att återanvända skadat gods, vilket visat sig vara en lönsam affär. Och försäkringsbolagen spar pengar samtidigt som de gör en insats för miljön.

Godsinlösen grundades år 2012 och affärsidén var att ta hand om och sälja vidare skadat gods som försäkringsbolag fick in. Detta visade sig vara en tjänst som många försäkringsbolag efterfrågade, och Godsinlösen har nu utvecklat till ett renodlat miljöteknikbolag som även tar in skadat gods från andra än försäkringsbolag.

Godsinlösen är en rikstäckande tjänst för att hantera gods där försäkringsbolagen ersätter försäkringstagaren. Och det är i stor utsträckning försäkringsbolagens ökade miljömedvetenhet som driver utvecklingen.

Affärsidén växte fram när de båda grundarna **Patrik Zalewski** och **Christian Jansson** såg hur försäkringsbolagen arbetade. De flesta försäkringsbolagen hade för några år sedan börjat snabbhantera skador på exempelvis mobiltelefoner, läsplattor och datorer. Det innebar att bolaget blixtnabbt ersatte den skadade produkten med en ny, utan att ställa några egentliga krav på motprestation från skadedrabbade. Detta resulterade i ett stort resursslöseri, och det gjorde det även mycket lätt att begå försäkringsbedrägerier.

Det system som Godsinlösen lanserat innebär att försäkringsbolagen ber kunden att skicka in det skadade godset till Godsinlösen i miljösyfte. Godsinlösen förser skadelidande med lämplig returfrakt och sköter all hantering efter skaderegleraren lagt in ärendet i Godsinlösens IT-system. När godset anländer undersöks föremålen, repareras eller rekonditioneras och återanvänds. Om det inte går att reparera godset så återvinns så många komponenter som möjligt innan det går vidare till lokal återvinningscentral.

– Detta skapar en cirkulär ekonomi som bygger på kretsloppsprincipen, där det som tidigare setts som avfall, är numera en resurs. Motsatsen, en linjär ekonomi innebär att man producerar, förbrukar och sen kastar, säger Christian Jansson, vd för Godsinlösen.

Förutom miljövinsterna har detta även effekten att skadorna minskar.

– Det enklaste sättet att verifiera en skada är att begära in det skadade godset. På så vis ser vi att den påstådda skadan faktiskt stämmer. Vi har märkt att många väljer att inte skicka in det skadade godset, och då kan man kanske misstänka att den skada som anmälts inte riktigt stämmer med verkligheten. Det förhindrar i hög utsträckning felaktiga utbetalningar.

Hur många väljer att inte skicka in det gods de anmält som skadat?

– Just nu är det 22,6 procent av skadorna som är registrerade i vårt system där kunderna väljer att inte skicka in godset, och därmed heller i de flesta fall inte får någon ersättning från försäkringsbolaget. Och

när försäkringsbolagen upplyser kunderna om att de måste skicka in det skadade föremålet är det många som väljer att inte göra något försäkringsärende av skadan. Så det totala antalet bortfall vet bara försäkringsbolagen.

Har försäkringsbolagen haft svårt att få kunderna att acceptera systemet att de måste skicka in det skadade godset?

– Nej, inte alls. Alla kunder förstår logiken i att man lämnar ifrån sig det skadade föremålet om man ska få pengar för det. Kundnöjdheten minskar inte alls i och med detta. Snarare tvärtom eftersom det är tydligt att detta är ett led i bolagets miljöarbete vilket kunderna uppskattar, även om de får vänta ett par dagar till innan de får ersättningen från försäkringsbolaget.

Hur mycket avfall och koldioxid sparar försäkringsbolagen genom Godsinlösen?

– Det beror självklart på volym och föremål. Men de sparar i genomsnitt 64 kg koldioxid och 86 kg avfall per mobiltelefon samt ca 200 kg koldioxid och 1 200 kg avfall per dator.

Har ni avtal med alla bolag?

– Ja, vi har avtal med alla stora försäkringsbolag, men det är olika hur mycket de använder oss. Vi har avtal med många av Länsförsäkringsbolagen, med Trygg-Hansa, If och vi har från årsskiftet avtal med Folksam att hantera alla deras mobilsador plus vanligt gods. Det är runt 20 000 mobiltelefoner per år. Vår tjänst var lite svajig i början, men nu fungerar den bra, så nu räknar vi med att flera bolag börjar använda våra tjänster betydligt mera. Och vi är ensamma på marknaden om denna tjänst.

Vad har gått snabbare och bättre än förväntat sedan starten?

– Miljöfokus från försäkringsbolagen är något som ökat snabbare än vi trott. Våra tjänster har också snabbt blivit bättre. Vi har haft väldigt bra samarbete med våra kunder, främst Folksam och Länsförsäkringar som har hjälpt oss att ta fram tjänsterna och fått det att fungera bra.

Är försäkringsbolagen nöjda med era tjänster?

– Ja, det är riktigt stora summor som sparas för försäkringsbolagen. När man väl börjat med detta kan man inte gå tillbaka, säger försäkringsbolagen.

Är det något som inte utvecklats som ni trodde?

– Ja, så klart. Det är mycket logistik, ibland underskattar man och ibland överskattar man volymerna som kommer in. Många underleverantörer som inte insett omfattningen och volymerna det rör sig om när detta kommer igång. Men vi känner att vi har den stora expansionen framför oss.

Varför tror du att ni fortsätter att växa?



Christian Jansson är vd för Godsinlösen.

Godsinlösen i siffror

2012
Oms, tkr: 500
Antal anst: 2
Resultat, tkr: -284

2013
Oms, tkr: 9000
Antal anst: 5
Resultat, tkr: 115

2014
Oms, tkr: 22900
Antal anst: 14
Resultat, tkr: 361

2015
Oms, tkr: ca 32000
Antal anst: 23
Resultat, tkr: ca -1500

– Vår omvärldsanalys visar att slit-och-släng-samhället är på väg ut. Försäkringsbolagen kommer allt mer att försöka återanvända prylar. Och ett standardiserat system som vårt gör det enklare även för skaderegleraren.

Hur fungerar egentligen ert system för exempelvis mobiltelefoner – Tjänsten Mobilcirkeln™?

– Skaderegleraren lägger in skadan i Godsinslöens system, och sen skickar vi ut en returpåse för den skadade enheten till kunden. Kunden skickar in enheten till oss, som gör en kontroll av enheten och reparerar den om det går. Eller så får kunden en annan likadan enhet som redan är reparerad. Om enheten inte går att laga återvinner vi så mycket vi kan av komponenterna. Om kunden ska ha en helt ny enhet sköter vi det som återförsäljare. Vi är en one-stop-shop, vilket är extremt kostnadseffektivt för försäkringsbolagen. Vi har dessutom mycket konkurrenskraftiga priser på reparationer och telefoner.

Hur lång tid tar processen?

– Från att vi erhållit en mobil, så har försäkringstagaren sin mobil eller en ny eller en reparerad mobil tillbaka inom 3-4 arbetsdagar. En del inser att om de bara ska få tillbaka sin gamla mobil reparerad så väljer de att själva lämna in den på reparation i stället för att lösa ut försäkringen

Hur ser er affärsmodell ut för övrigt gods?

– Affärsmodellen är sådan att restvärdet betalar den största delen av tjänsten. Och vad tjänsten kostar försäkringsbolagen – tja, eftersom det är helt beroende på volym har vi faktiskt inte riktigt bestämt det ännu. Ett framtida scenario som jag tror på inom mycket kort tid är att försäkringsbolagen låter kunderna själva sköta skaderegleringen. Då krävs ett lätt sätt att verifiera en skada, vilket blir möjligt om man använder vårt system och skickar in de skadade föremålen.

Hur stora kan ni bli?

– Vi vet inte riktigt. Vi har mycket kvar att växa i Sverige, och sen tittar vi på övriga Skandinavien, där försäkringssystemen är ganska lika de svenska.

Var tänker ni er att expandera först?

– Vi har blivit kontaktade av försäkringsbolag från hela Skandinavien, men vi kommer att börja expansionen till Danmark. Det sker antagligen redan under slutet av 2016.

Är det några föremål som ni inte tar emot?

– Nej, vi tar emot allt. Stora, tunga produkter kommer vi ut och hämtar. Vissa produktgrupper lönar sig dock inte att återanvända. Exempelvis vitvaror, där nya modeller är så mycket energisnålare att det inte lönar sig att reparera gamla modeller. Dessa går till återvinning istället. Vi har centralen i Staffanstorps, och en hub i Stockholm och en i Göteborg.

Hur mycket säljer ni genom er retailbutik i Staffanstorps?

– Där säljer vi mycket gods från företagsskador, och vi får ut ca dubbelt så mycket restvärde till skaderegler



arna som de brukar få när de själva säljer saker vidare. Vi säljer även saker via Tradera, Blocket och e-Bay och inom något år öppnar vi butiker även i Stockholm och mitt i Sverige. Många gånger tänker företagen bara slänga prylarna de fått ut på försäkringen, men vi tar in allt och säljer vidare. Framöver ska vi jobba mer med skadereglerare inom företagsskador.

Varför skulle man inte vilja jobba med er?

– Jag vet inte. Jag tror inte att man i längden kan försvara en skadereglering som uppmuntrar slit-och-släng. Det är viktigt för försäkringsbolagen att jobba med hållbarhet på lång sikt.

Använder försäkringsbolagen er i sin marknadsföring?

– De använder statistiken från oss och redovisar bland annat koldioxidbesparingen i sina hållbarhetsrapporter. Det är bra marknadsföring att använda detta, för det är ett konkret miljöarbete.

Arbetar ni med andra branscher än försäkringsbolag?

– Ja, vi har samarbeten med flera banker, där vi tar hand om deras uttjänta IT-utrustning. Och vi har kontrakt med några transportbolag och tar hand om transportskadat gods. Dessutom har vi blivit kontaktade av flera återvinningsbolag om samarbete.

Ni gjorde förlust med ca 1,5 miljoner kronor år 2015, hur kommer det sig?

– Vi hade stora investeringskostnader i utveckling av IT-system, nya anställda och nya lokaler. I år räknar vi med nollresultat och år 2017 räknar vi med att gå med vinst igen.

Vad har ni för långsiktigt mål med verksamheten?

– Vi ska erbjuda försäkringsbolag så bra tjänster som möjligt. Utvecklingen har gått betydligt snabbare än vi trott, så den internationella expansionen kommer att starta tidigare än vi vågat hoppas.

Vad blir det största som händer 2016?

– Det blir implementering av avtalet med Trygg-Hansa och Folksam. Avtalet med Folksam är väldigt, väldigt omfattande och har tagit mycket tid och resurser. Vi har på goda grunder förväntningar om att det kommer löna sig bra, men det har tagit mycket tid. Nu har vi dock tid och resurser att satsa på tillväxt, säger Christian Jansson. ■

Grundarna Patrik Zalewski och Christian Jansson med miljöchefen Matilda Håkansson på lagret i Staffanstorps.

Utredning om återanvändning

► Regeringen tillsätter nu en utredning ledd av **Ola Alterå** om hur handel med begagnat, samt reparationer och uppgradering av olika produkter kan öka. ► Det övergripande målet är att nå en mer resurseffektiv och cirkulär samhällsekonomi, som begränsar påverkan på miljön. Utredningen ska i första hand inrikta sig på produkter för konsumentmarknaden som är särskilt intressanta ur ett resurs- och miljöperspektiv med hänsyn till miljömålen. Uppdraget ska redovisas senast den 28 februari 2017.

Trygg-Hansas event-team:

”Mer på tårna vid storskador”

Efter förra sommarens oväder med vattenskadorna och stormskador som följd hade Trygg-Hansa svårigheter att möta kundernas krav på snabb skadehantering. Bolaget inrättade då ett event-team med stort beslutsmandat över resurser. Det har bidragit till att storskadehändelser nu kan hanteras på ett mer strukturerat sätt.

LARS REINHED ÄR ansvarig för storskador på Trygg-Hansa och leder bolagets event-team. Han leder arbetet med större eller mer komplexa skadehändelser som sticker ut från den dagliga volymverksamheten.

I juli och augusti 2014 drabbades Stockholm av skyfall som medförde översvämningsskador.

– Då såg vi att vi behövde ett nytt arbetssätt för att kunna hjälpa våra kunder på ett bättre sätt. Kunderna kräver att snabbt få hjälp och stöd vid större skadehändelser, säger **Lars Reinhed**.

Det gjorde att ett event-team bildades, som bemannas av medarbetare från funktionerna skadereglering, besiktning, finans och kommunikation.

– Inom teamet går vi bland annat igenom vad vi har missat i vårt arbete vid stora skadehändelser och vad vi kan göra bättre.

Han säger att det är viktigt att klara av att ta emot alla samtal som kommer in från kunderna vid större skadehändelser redan den första timmen.

– Gör vi inte det kommer vi efter och samtalen byggs på eftersom kunderna då ringer om och om igen. När skadeanmälan väl är inne är det viktigt att snabbt få igång arbetet med skadan och komma ut och besiktiga.

NÄR EN STOR SKADEHÄNDELSE inträffar samlas event-teamet och ser över omfattningen och vilka eventuella extraresurser som behöver sättas in.

– Vi har utbildat vår personal på olika enheter i hur de ska ta hand om skadeärenden vid stora skadehändelser. Det kan det vara så att vi sätter in till exempel 30–35 medarbetare från andra divisioner. Vi har även vid extra behov tillgång till personal, som till exempel arbetar som personskadereglerare till vardags, men som har fått utbildning för stora skadehändelser. Telefonsupporten skapar speciella knappval för den specifika skadehändelsen som inträffat. På vår webbplats informerar vi om hur vi arbetar med att hantera skadorna. Timme för timme följer vi hur vi klarar av att ta kundärenden och följer upp om vi måste tillsätta mer resurser.

Det är de fem personerna som ingår i kärngruppen i event-teamet som utvärderar arbetet vid en storskadehändelse och då är det viktigt att få mandat att fatta beslut över personer som sitter i den övriga organisationen.

– Det är viktigt att vår organisation är snabbfotad när det gäller.

När skadeanmälningarna kommer in tittar event-teamet igenom skadorna och bedömer för varje specifikt ärende om det ska skickas ut en leverantör, en besiktningsman eller om det räcker med att kontakta

kunden. Vid stormarna Gorm och Helga senast i höstas hade Trygg-Hansa 98–99 procent i kundtillgänglighet.

Lars Reinhed säger att det är viktigt att komma i kontakt med kunden direkt så att teamet snabbt får veta hur det ska agera på bästa sätt. Redan när de visste att stormen Gorm var på gång gick de ut med information i sociala medier och tipsade om hur man skyddar sitt hem och sin egendom på bästa sätt.

– Vi konstaterade tidigt att Gorm skulle bli en ”stor” storm och drog igång hela apparaten direkt. Redan efter två dagar hade vi tagit emot alla skadeärenden. Strax efter dag två hade besiktningspersonalen gått igenom skadorna så att skaderegleringen kunde starta. Det var ett bra bevis på att vår nya arbetsprocess fungerar.

TRYGG-HANSAS EVENT-TEAM följer hela tiden upp sitt arbete för att kunna dra lärdomar och bli bättre och effektivare. Oavsett om något händer träffas de fem i teamets kärngrupp varje månad för att diskutera. Event-teamet på Trygg-Hansa vill gärna veta vad en stor skadehändelse kostar så fort som möjligt. Inflödet efter den första dagen gör att teamet ofta kan estimerar hur mycket skadekostnader det handlar om.

– Det bygger vi på antalet samtal som kommer in och genom uppskattning av medelvärdeskadan. Det ger oss en trygghet att vi vet omfattningen. Stormen Gorm resulterade till exempel i cirka 980 inrapporterade skador. Det är ofta samma flöde så länge vi klarar av att svara kunderna. Därför är tillgängligheten viktig för att vi ska kunna uppskatta skadorna. Då vet vi även hur mycket insatser vi behöver sätta in under dagarna efter, till exempel på entreprenadarbete.

Lars Reinhed säger att Trygg-Hansa lärde sig en hel del av de stora regnmängder som kom i Stockholm i slutet av industrisemestern 2014.

– Vi lärde oss att vi måste vara förberedda på att det värsta kan inträffa och vilka resurser vi kan sätta in. Vi måste även ha förberett vissa personer så att de vet vad de ska göra och att det finns personal med rätt utbildning och förkunskaper som kan fatta beslut. Om inte vi svarar när kunderna ringer till oss så ringer de till oss igen och igen och på så sätt byggs det på och resulterar i väldigt stora balanser.

Han säger att det var en ansträngd situation sommaren 2014, när kunderna inte kunde få svar och tillräcklig hjälp från Trygg-Hansa.

– Det var många stora regnväder som kom tätt efter varandra i kombination med semestertider. Nu är vi mer förberedda mot sådana typer av omfattande skadeevent än tidigare och mer på tårna, säger Lars Reinhed. ■



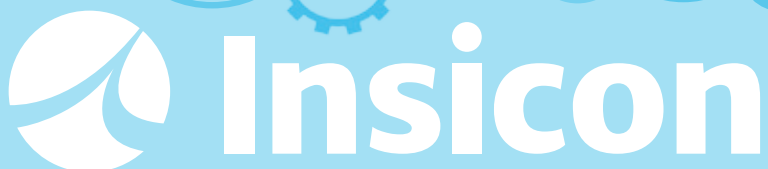
Lars Reinhed är ansvarig för storskador på Trygg-Hansa.

Stora naturskador

► Flera extrema väderhändelser ledde till att ovanligt många naturskador anmäldes till försäkringsbolagen under 2014. Främst översvämningsskador har ökat kraftigt. 2014 blev även ett rekordvarmt år med flera extrema väderhändelser. Närmare 31 000 naturskador anmäldes till försäkringsbolagen och kostnaderna beräknades till runt 1,6 miljarder kronor. Totalt anmäldes cirka 24 000 översvämningsskador, med kostnader på drygt 1 miljard kronor, till försäkringsbolagen.

► Tidigare har främst stormar orsakat stora naturskador. Det mest dramatiska året var 2005 då stormen Gudrun gav över 90 000 skador och orsakade kostnader för försäkringsbolagen på 3,8 miljarder kronor. Stormarna Simone, Sven, Hilde och Ivar på hösten 2013 orsakade drygt 30 000 försäkrings-skador till en kostnad av 770 miljoner kronor. Under 2014 anmäldes drygt 6 000 stormskador till försäkringsbolagen till en kostnad av drygt 100 miljoner kronor. Stormen Egon i början av 2015 orsakade uppskattningsvis 3 500 försäkrings-skador och kostnaderna beräknas uppgå till drygt 90 miljoner kronor.

KÄLLA: SVENSK FÖRSÄKRING



Framtidens försäkringssystem idag

Insicon är ett mjukvarubolag med hög kompetens inom försäkringsområdet. Vi utvecklar och säljer Insicon i2i, det heltäckande försäkringssystemet för försäkringsbranschen. Vårt mål är att vara den självklara leverantören av försäkringssystem på den nordiska marknaden.

När vi utvecklade Insicon i2i hade vi möjligheten att skapa något helt nytt från grunden men med vår gemensamma samlade erfarenhet. Det gav oss friheten att föreställa oss någonting helt nytt och annorlunda. Resultatet är en mjukvara som redan idag revolutionerar försäkringsbranschen, en mjukvara som är designad för framtiden men klar att användas redan idag.

Lloyd's bjuder in till Meet the Market i Stockholm

För första gången i Norden genomför nu Lloyd's sitt ambitiösa event Meet the Market där ett tjugotal syndikat kommer från London för att visa upp sig och presentera sina kunskaper inom specialförsäkring.

ERIK BÖRJESSON ÄR Nordic Area Manager för Lloyd's i Norden, och han har höga förväntningar på eventet i Stockholm. Meet the Market har genomförts vid flera tillfällen nere i Europa, men aldrig tidigare i Norden.

Hur kommer det sig att ni gör detta nu?

– Vi har gjort detta på flera ställen i Europa genom åren. Den nordiska marknaden har inte varit tillräckligt stor för att genomföra ett event som detta, men nu var det dags. Vi har mycket nytt på gång, inte minst en ny licens i Finland som gör att vi nu täcker in hela Norden och Baltikum.

Var brukar ni ha eventen annars?

– Lloyd's har dessa event vartannat år i Paris, Frankfurt, Warszawa, Zurich, Madrid, Milano och Rotterdam. Mycket talar för att vi kommer att göra detta vartannat år i Norden också, om eventet faller väl ut.

Meet the Market i Stockholm kommer att hållas på Fotografiska muséet den 28 januari. Vad kommer att hända där?

– Det blir ganska spektakulärt. Vi kommer att bygga upp en miljö som påminner om Lloyd's i London, med 20 syndikat representerade. Förutom syndikaten har vi tagit dit Lord Nelsons kollektion av konst, brev och diverse historiska föremål som bidrar till att skapa en genuin känsla. Den brittiska ambassadören liksom Lloyd's CEO, **Inga Beale**, kommer också att hålla korta anföranden.

Vad kommer syndikaten att visa upp?

– De kommer att presentera sina olika specialiteter, inom exempelvis cyberförsäkring, terroristförsäkring och mycket annat.

Det finns 18 svenska coverholders, kommer de också att finnas på plats?

– Ja, sju av våra nordiska coverholders kommer att ha egna montrar där de visar upp sin verksamhet och hur de arbetar med Lloyd's.

Hur ser svenska försäkringsbolag på att Lloyd's gör en sån här marknadsföringsinsats på den svenska marknaden?

– Förhoppningsvis uppfattar de detta som något positivt. Vi konkurrerar inte direkt med dessa utan är mer ett komplement i försäkringsmarknaden.

Ni räknar med att efterfrågan på specialförsäkring ska öka i Norden. Varför?

– Norden har ett mycket globaliserat näringsliv och ligger långt fram inom teknikutvecklingen. Detta medför givetvis behov av försäkringslösningar för udda och nya verksamheter. Vidare har det blivit enklare att placera risker hos Lloyd's och det är också ett viktigt budskap från oss under eventet.

Vilka har ni bjudit in till eventet?

– Vi har valt ut de förmedlare som vi gör mycket affärer med men även de där vi har som mål att öka

affärerna. Antalet deltagare är maximerat till 225 personer och det finns i skrivande stund en handfull platser kvar.

Varför är så många av Lloyd's syndikaten intresserade av just Norden?

– Det är flera syndikat som ser bra potential på den nordiska marknaden. I Norden är det ordning och reda, det legala klimatet

är bra, förmedlarna är seriösa, nordiska risker är bra generellt, det ligger nära Storbritannien rent geografiskt och så kan alla engelska.

Vad förväntar ni er för effekt av eventet?

– Vi blir mycket mer synliga och det öppnar upp många nya kontakter. Vi vet att det redan på kort sikt ger en ökad affär. Vi vill även visa att det inte är speciellt komplicerat att kontakta Lloyd's och att placera risker på Londonmarknaden. ■



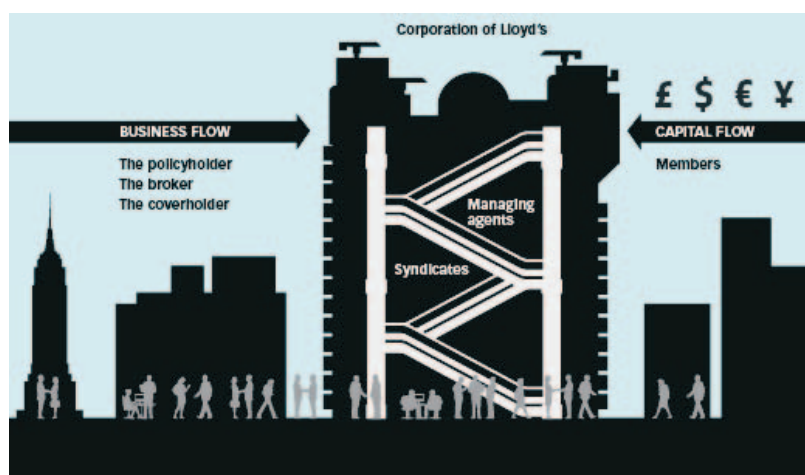
Erik Börjesson, Arena Manager för Lloyd's i Norden



Inga Beale, är vd för Lloyd's



Lord Nelson, brittisk krigshjälte som även värnade om brittiska handelsrelationer.



Lloyd's består av 96 olika syndikat som är specialiserade inom olika områden. De olika syndikaten delar ofta på större risker.

26–27 JANUARI 2016, 9.00–16.30. SATURNUS KONFERENS, SLUSSEN, STOCKHOLM

Grundkurs om tjänstepension 2016

Få en överblick över alla tjänstepensionsavtal, de viktigaste lagarna på pensionsområdet och hur företag kan utveckla sin pensionsinformation och rådgivning till sina anställda. Vår tvådagarskurs ger en gedigen grund att stå på för dig som behöver få bättre kunskap om tjänstepension eller vill uppdatera dig om de senaste förändringarna på området.

Annika Creutzer,
ekonomijournalist och
privatekonomisk expert.



Sina Andersson,
seniorconsult,
PRI Pensionsgaranti.

Information & anmälan: www.pensionerochformaner.se

Pensioner & Förmåner

TISDAG 2 FEBRUARI 2016, 8.30–10.00 PENSIONSMYNDIGHETEN, HORNSGATAN 168, STOCKHOLM

Riktålder i stället för pensionsålder – det här blir konsekvenserna

Pensionsmyndigheten publicerar fem nya rapporter om pensionsåldersfrågan. Bakgrunden är Pensionsåldersutredningens förslag om att ersätta den nuvarande 65-årsgränsen med en riktålder som höjs i takt med livslängdens utveckling.

Välkommen till ett frukostmöte tisdagen den 2 februari.

Pensionsmyndighetens experter presenterar och diskuterar de viktigaste slutsatserna i rapporterna.

Tommy Lowén,
analytiker, Pensions-
myndigheten.



Ole Settergren,
analytischef
Pensionsmyndigheten.

Information & anmälan:
www.pensionerochformaner.se

Pensioner & Förmåner

Fortsatt optimism om höjda premier

För tredje mätningen i följd ökar förväntningarna på höjda premier i sakförsäkringsbranschen. Däremot fortsätter pessimismen när det gäller kundtillströmning. Det visar den senaste sakförsäkringsbarometern.

DET ÄR PÅTAGLIG optimism i sakförsäkringsbranschen när det gäller premienivåerna för resten av vintern. Vid mätningen i början av 2015 var det 27 procent som trodde på ökade premier, och nu vid årets slut har det stigit till 49 procent. Nettosiffrorna, det vill säga de som tror på en ökning minus de som tror på en minskning, pekar också uppåt om än i lite mindre snabb takt.

De historiska siffrorna som visar hur premienivån varit under hösten faller dock tillbaka lite från 43 till 42 procent och nettosiffrorna minskade från 43 till 35 procentenheter.

ANTALET KUNDER HAR en klart vikande trend sedan rekordnoteringen på 79 procent i maj 2015. Andelen som säger att kunderna har ökat har nu minskat till 70 procent, och nettosiffrorna är nere på 65 procentenheter.

Prognosen för de tre kommande måna-

derna när det gäller kundtillströmning är tydligt negativ om man ser till nettosiffrorna. De tre senaste mätningarna har de minskat från 70 till 61 procentenheter.

NÄR DET GÄLLER resultatet fortsätter siffrorna att svänga väldigt mycket. De historiska siffrorna minskar de senaste tre månaderna, men det är ändå 65 procent som säger att resultatet förbättrats under perioden.

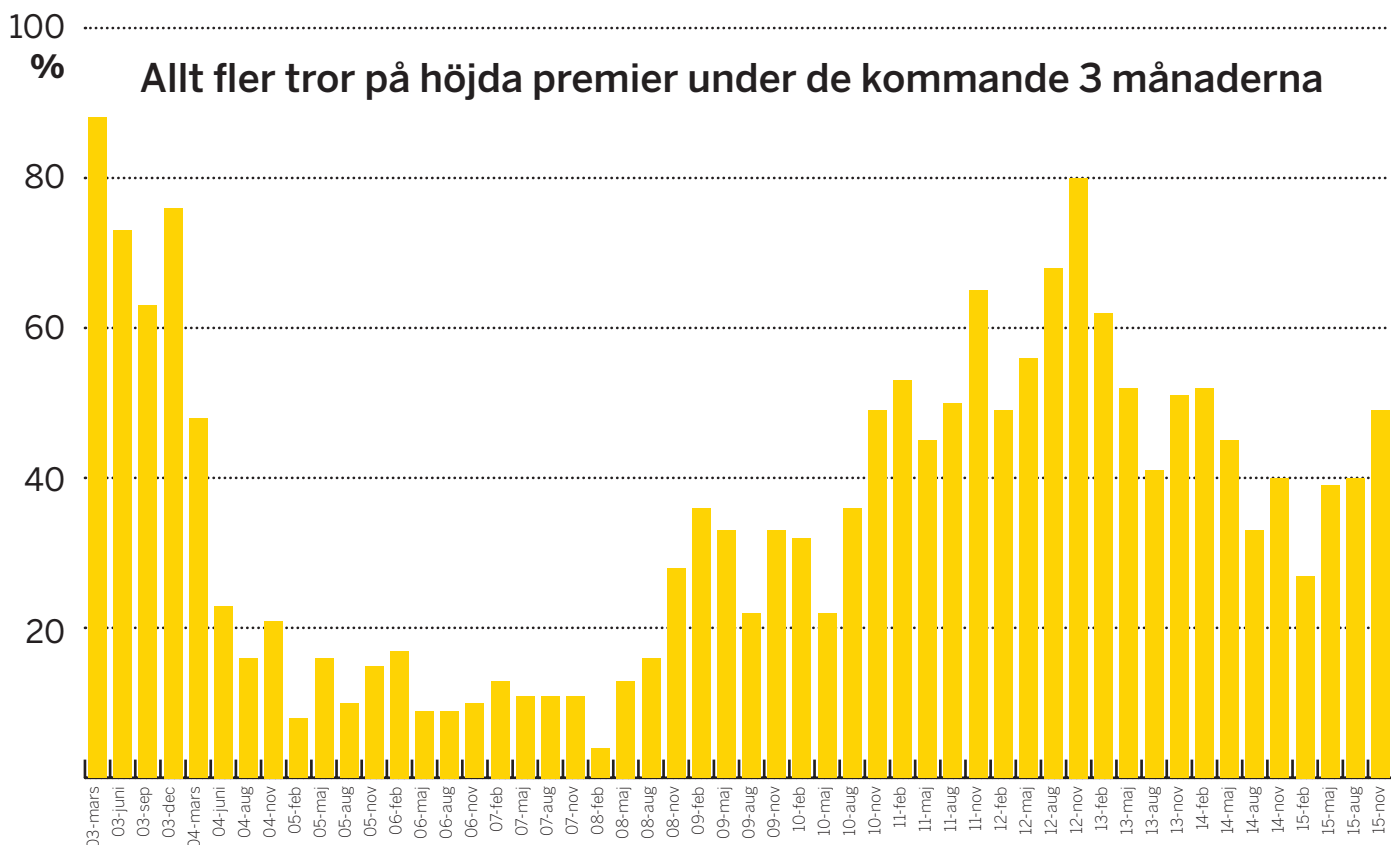
De framåtsyftande siffrorna faller tillbaka från 55 procent till 47 procent som tror på ett ökat resultat under de kommande tre månaderna. Nettosiffrorna visar på en hackig, men ändå svagt positiv trend sedan augusti 2014.

Index A, som visar nettosiffrorna för de historiska värdena, minskade med 4 procentenheter från 63 vid förra mätningen till 59 procentenheter. Det är de negativa

siffrorna för premienivåer och resultat som drar ner.

Index B, som visar hur bolagen tror att det ska gå under de kommande tre månaderna ökar däremot för tredje mätningen i rad och har under 2015 ökat från 47,3 till 55,3 procentenheter. Det är trots allt fortsatt optimism om framtiden i sakförsäkringsbranschen.

Detta är den 52:a Sakförsäkringsbarometern. Den första Sakförsäkringsbarometern presenterades i Risk & Försäkring nummer 6, år 2003. AAA Analysexperten har genomfört undersökningen för Risk & Försäkrings räkning. Frågorna har ställts till 55 personer – beslutsfattare och specialister inom svensk skadeförsäkring. Intervjuerna har genomförts under perioden 3 november till 4 december år 2015. Svarsfrekvensen var 84 procent. Intervjuerna gjordes per telefon. Alla intervjusvar har avgivits anonymt. ■



ACE förvärv av Chubb klart

Den 13 januari meddelade ACE att koncernen har fått myndigheternas godkännande för förvärvet av Chubb och att affären nu kan stängas. Transaktionen som offentliggjordes den 1 juli 2015 gör att ett av världens största börsnoterade försäkringsbolag skapas. Transaktionen värderades då till cirka 29,7 miljarder US-dollar. Som tidigare meddelats kommer det kombinerade försäkringsbolaget att heta Chubb.

Sjukvårdsförsäkringar ökade med 4 procent

Enligt Svensk Försäkring fortsätter antalet personer med privat eller arbetsgivarbetald sjukvårdsförsäkring att öka. Statistiken för det tredje kvartalet 2015 visar att antalet tecknade sjukvårdsförsäkringar uppgår till 626 000, vilket är en ökning med 24 000 personer, eller fyra procent, jämfört med tredje kvartalet 2014.

Antalet tecknade arbetsgivarbetalda försäkringar har det senaste året ökat med drygt 4 000.

Det är de privat betalda sjukvårdsförsäkringarna som står för den större delen av ökningen det senaste året. Antalet grupp-försäkringar har ökat med 16 000 personer och antalet individuella försäkringar har ökat med 4 000 personer.

Villaägarna fick rätt mot Myresjöhus i HD

Myresjöhus agerade vårdslöst när företaget använde så kallade enstegstättade fasader i Svedala. En dom från Högsta domstolen den 22 december öppnar upp för skadestånd för de drabbade villaägarna. Domen ses som principiellt intressant eftersom tiotusentals småhus byggts med samma metod. Tvisten handlar om 34 villor i Svedala nära Malmö som under åren 1999–2003 byggdes med så kallade enstegstättade fasader och relativt snart fick betydande fuktskador.

Vardia hämtar in skaderegleringen

Sedan starten i Sverige år 2011 har Vardia haft ett samarbete med Crawford & Company där det oberoende skaderegleringsföretaget har hanterat hela Vardias skadereglering. Men från och med den 1 januari 2016 övertogs skadeverksamheten inklusive 30 anställda från Crawford & Co som arbetat med skadereglering i Vardias lokaler helt av Vardia. Samtidigt som Vardia för över delar av skadeverksamheten i egen regi så fördjupas samarbetet inom de delar som inte omfattas av verksamhetsövergången. Crawford & Company kommer att kvarstå som en samarbetspartner för mer komplicerade skador även i framtiden.

Nya regler för beskattning av säkerhetsreserv

I dag saknas tydliga regler för försäkringsföretags så kallade säkerhetsreserv, som ska täcka förluster som beror på slump eller andra förhållanden som är svåra att bedöma. Men nu införs regler om när säkerhetsreserven ska tas upp till beskattning.

Säkerhetsreserven ska tas upp om, företaget slutar med att bedriva försäkringsrörelse, skattskyldigheten för näringsverksamheten upphör, näringsverksamheten inte längre ska beskattas i Sverige på grund av ett skatteavtal med ett land utanför EES-området, företaget upplöses eller om företaget försätts i konkurs.

I och med att riksdagen sa ja till regeringens förslag började de nya reglerna gälla den 1 januari 2016 och används första gången det beskattningsår som börjar efter den 31 december 2015.

Ändrade krav för tillfälliga asylboenden

Vid årsskiftet trädde nya krav på tillfälliga asylboenden i kraft. Regeringen har ändrat i plan- och byggförordningen och infört begränsade krav för att enklare och snabbare få fram fler boenden för asylsökande. De nya kraven gäller under begränsad tid, då byggnaden används som anläggningsboende.

Det finns dock risk för att Byggnadsnämnden behöver gripa in med tillsyn om verksamheten fortsätter mera varaktigt.

4 frågor till

Pär Holmgren, naturskadespecialist på Länsförsäkringar sedan september 2015 med förflutet som tv-meteorolog på SVT i 20 år.



Beskriv ditt uppdrag som naturskadespecialist?

– Det är att hålla utbildningar både internt och externt och att förankra frågorna i hela länsförsäkringsgruppen. På sikt är det även att bidra till att vi börjar förändra våra produkter på olika sätt.

Hur kan Länsförsäkringar ta ett ansvar för att ställa om till ett hållbart samhälle?

– Länsförsäkringar har funnits länge. Det gör det också lättare att tänka långt framåt. Ska man finnas kvar på marknaden om exempelvis hundra år måste miljöfrågorna tas på allvar. Vi ska bli ännu duktigare på att titta på och beskriva helhetsperspektivet. Alltifrån att det spelar roll hur vi placerar våra pengar till att underlätta för omställningen till ett fossilfritt jordbruk.

Hur skapas ett ökat fokus på skadeförebyggande arbete för att lindra effekterna av skyfall?

– Genom en dialog med kommuner, länsstyrelser och myndigheter för att se till att det inte byggs på områden som är utsatta för risker. Vi i försäkringsbranschen måste bli duktigare på att påverka samhällsbygget i stort.

Saknar du att stå framför väderkartan i tv?

– Nästan aldrig. Men de tillfällen då riktigt extrema väderhändelser inträffar skulle det vara kul att vara tv-meteorolog igen, säger Pär Holmgren.

Med uppdrag att stärka konsumentskyddet

Att stärka konsumentnyttan, återupprätta förtroendet för förmedlarkåren, skapa ett närmare samarbete med Finansinspektionen, FI, och stötta landets förmedlare. Det är de viktigaste uppgifterna för Sfm:s nya vd **Karin Lindblad**.

I april 2015 tillträdde **Karin Lindblad** som vd för Svenska Försäkringsförmedlarnas Förening, Sfm. Hennes absolut viktigaste och mest prioriterade uppgift är att verka för en öppen marknad med olika ersättningsmodeller.

Karin Lindblad tvekade inte en sekund när hon fick erbjudande att ta över Sfm efter **Charlotta Carlberg**, som lämnade föreningen för att bli konsult på KPMG. Karin hade tidigare arbetat både på bank och på försäkringsbolag och har bra koll på förmedlarnas roll i försäkringsbranschen.

– Förmedlare är entreprenörer och uppstickare som utmanar banker och är en alternativ försäljningskanal till försäkringsbolagen. De följer sina kunder och har ett bredare produktutbud än både försäkringsbolag och banker. På så vis skapar de större kundnytta, säger Karin Lindblad.

Ledordet för Karin Lindblad är konsumenternas vardagstrygghet.

– I dag fokuseras debatten så mycket på avgifter och sparande. Det man tappar bort är konsumentens vardagstrygghet.

I VARDAGSTRYGGHET LÄGGER Karin Lindblad exempelvis vad som händer med en persons ekonomi vid sjukdom, arbetslöshet, skilsmässa, pension, olycksfall, skada, brand, skadegörelse, brott med mera, samt koll på om personen har luckor i sitt försäkringsskydd eller om kunden är överförsäkrad inom några områden. Detta gäller även för fåmansbolag.

– Förmedlarna gör en behovsanalys, och ska ge råd om vilket försäkringsskydd som är lämpligt för varje kund. Det är viktigt att se till att allt är rätt försäkrat, så kunden inte

behöver oroa sig för att själv ha glömt någon del av sitt totala försäkringsskydd inom liv-, sak- eller pensionsförsäkring.

Karin Lindblad tycker att förmedlarna har en mycket viktig roll att fylla, och att de har fått oförtjänt dåligt rykte de sista åren.

– Förmedlarna har alltid dokumenterat, men det måste göras tydligare för konsumenten så denne förstår vad som rekommenderas och varför. Sen är det ju alltid kunden själv som väljer i slutänden.

Ersättning till förmedlarna i form av provision är något som fått väldigt negativ klang i massmedier.

PROVISION ÄR HELT enkelt ersättning för förmedlarnas arbete med administration, rådgivning och kundvård. Förmedlarna utfärdar försäkring, hanterar försäkringar, förmånsförordnande, löneförändringar, tjänstledighet med mera. För detta får de en ersättning som kan bestå av up front-ersättning, premieersättning, beståndsersättning eller arvodering.

Karin Lindblad anser inte att detta är skadliga provisioner, men framhåller att kunden måste veta vad de betalar för.

– Förmedlarna bidrar med administration, kundvård och en stor distribution. Förmedlarna är i dag en kostnadseffektiv distributionskanal till försäkringsbolagen. Om det inte vore så skulle försäkringsbolagen inte valt att distribuera försäkringar via förmedlare. Försäkringsbolagen

köper förmedlarnas kompetens, och goda kundkännedom vilket lätt glöms bort i debatten.

På vilket sätt tycker du att förmedlarna gör störst nytta för konsumenterna?

– Sedan lagstiftningen ändrades år 1989 och förmedlarna kom i gång på allvar har konkurrensen på marknaden ökat. Detta har skapat bättre produkter och lägre priser för konsumenterna. Förmedlarna är på konsumenternas sida, och samarbetar med försäkringsbolag och banker för att kunna ge sina kunder bästa möjliga försäkringslösningar. Utan förmedlarna hade vi fortfarande haft ett oligopol med ett fåtal stora bolag och få valmöjligheter för konsumenterna.

Hur kännbart skulle det bli för förmedlarna med ett provisionsförbud?

– Ett provisionsförbud skulle få långtgående konsekvenser för hela förmedlarbranschen.

Praktiskt taget all rådgivning på livsidan skulle tas över av de stora bankerna.

Hur kan Sfm hjälpa förmedlarna om det blir ett provisionsförbud?

– Våra medlemmar är egna företagare, och de tittar som bäst allihop på hur de ska kunna ta betalt för sina tjänster framöver. Detta är inget som branschföreningen kan göra åt dem. Men vi kan hjälpa dem med massor av annat. Vi är engagerade i Fullmaktskollen, och vi kan hjälpa till med administration, juridik och utbildning inom exempelvis compliance. Vi har alla myndig-

»Utan förmedlarna hade vi fortfarande haft ett oligopol med ett fåtal stora bolag och få valmöjligheter för konsumenterna.«



Om Karin Lindblad

Utbildning: Jur.kand.

Karriär: Varit i finansbranschen i över 30 år i olika chefsbefattningar.

Ålder: 58 år.

Familj: Man och två döttrar.

Senast lästa bok: *Jag är Pilgrimen* av Terry Hayes.

Fritidsintresse: Golf. Jag började sent och har 32 i handikapp.

Okänd talang: Har varit med och vunnit junior-SM i volleyboll för Sollentuna.

hetskontakter, följer alla nya regelverk som värdepappersutredningen, IDD med mera och vi bedriver lobbying. Vi ser till att ha mängder av relevant och uppdaterad information på vår webbsida. Men själva affären är upp till var och en.

Så ni kan inte ge råd om lämpliga affärsmodeller?

– Nej, där måste varje förmedlare hitta

vad som fungerar för dem. Kunderna är priskänsliga på olika sätt och är beredda att betala för olika saker, så det går inte att generalisera så mycket.

Har det blivit onödigt mycket fokus på provisioner?

– Jag har förståelse för att media har fokuserat på provisionsersättning därför är det än mer viktigt att fortsätta att vara trans-

parenta och tydliga mot kund. Man väljer ju inte produkter utifrån hur mycket provision återförsäljaren har inom andra områden. Ingen som köper en bil eller en tv frågar ju hur mycket butiken tjänar på varje produkt, trots att de antagligen helst säljer det som ger dem bäst provision. Men detta är ju inte viktigt för kunden egentligen, så länge de får en produkt som passar dem. ▶

► Vad gör ni på Sfm för att förhindra att provisionsförbudet går igenom?

– Vi för en dialog med regeringskansliet och med FI. Det lutar åt att regeringen skjuter på minimireglerna och provisionsförbudet ett år. Det ska göras en lagrådsremiss i år. Men det är mycket viktigt att vi får i gång en självreglering. Transparens och tydlighet är ledorden när det gäller att förbättra förmedlarnas rykte och förändra branschen.

Det har ju försökts med självreglering ett tag utan så stor effekt. Varför tror du att det går bättre nu?

– År 2016 blir året när vi absolut måste visa att vi kan klara att självreglera branschen. Vi på Sfm samarbetar med InsureSec, Svensk Försäkring och vi har en dialog med regeringen. Det är extremt viktigt att vi lyckas med detta, för när lagstiftningen är satt blir det oåterkalleligt. Efter en så stor strukturförändring som ett provisionsförbud blir det svårt att backa och åter öppna upp för förmedlare.

Förutom samarbetena, vad gör ni mer?

– I höstas lanserade vi InsureEd, en utbildning för förmedlare. Det är en plattform där förmedlarna kan utbilda sig. Ännu så länge är det bara inom liv, men snart ska vi även lansera inom sak och compliance. Förutom detta har vi InsureSec som licensierar förmedlare. Vi ska verkligen se till att ha seriösa och kompetenta förmedlare på marknaden!

Hur märker konsumenterna av detta?

– Redan i dag får konsumenterna förköpsinformation och dessutom en dokumenterad redovisning av provisioner. En utbildad licensierad och seriös försäkringsförmedlare är den yrkesperson som kan rådgöra individen och föreslå lämpliga lösningar efter en individuell behovsanalys. Konsumenterna kommer att få reda på produkternas egenskaper, och deras kostnads- och intäktsstrukturer. Det är ett bra kundskydd med mångfald, konkurrens och transparens. Viktigt är dock att ersättningsmodellerna inte raderas genom ett provisionsförbud.

Vad säger regeringen när du träffar dem?

– Vårt budskap till regeringen är att invänta det nya direktivet IDD och ta tillfället i akt att tillsätta en statlig utredning som gör en ordentlig konsekvensanalys, visar på övergångsregler samt tar fram förslag på lagtext som är anpassad till det komplexa regelverk som försäkringsmarknaden vilar på. En utredning som har till uppgift att stärka konkurrensen, kundnyttan och transparensen.

Hur har era kontakter med FI varit?

– De har varit goda så här långt.

Vad kan ni dra för slutsatser från de länder där provisionsförbud har införts?

– I Storbritannien till exempel har det efter provisionsförbudet 2013 skapats rådgivningsrobotar för vanliga inkomsttagare. Dessa tar inte hänsyn till individens situation utan ger mer övergripande råd. De med högre inkomster eller egen förmögenhet kan däremot betala för kvalificerad rådgivning vilket de också får. Det riskerar att leda till nya klassklyftor och det finns nu en växande oro i Storbritannien att många briter kommer att få en låg pension på grund av utebliven rådgivning.

Gör brittiska myndigheter något åt detta?

– Det brittiska finansdepartementet har börjat uppmärksamma konsekvenserna av att de med vanliga inkomster inte får det stöd de behöver.

Man stärker inte konsumentskyddet genom att försvaga konkurrensen och stärka de stora bolagens ställning.

Mycket av kritiken mot förmedlarna har ju rötter i råd kring avancerade finansiella produkter, hur ser du på det?

– Det finns en skillnad mellan pensionsrådgivning och investeringsrådgivning. Pensionsrådgivning syftar till att genom sparande i pensionsprodukter (traditionell försäkring, fondförsäkring) trygga en framtida inkomst för den enskilde när denne går i pension. Investeringsrådgivning syftar till att genom sparande i olika investeringsprodukter utan försäkringsskydd skapa en framtida avkastning och förmögenhet för investeraren. Investeringsrådgivning harmoniserar därför enligt värdepappersmarknadsutredningens förslag men däremot inte pensionsrådgivning. Därför bör också provisionsfrågan hanteras separat för respektive rådgivning.

Det är mycket fokus på livsidan, men hur mycket jobbar ni med sakförmedlarna?

– I september 2014 ändrades direktivnamnet från IMD 2 till IDD för att tydliggöra att direktivet träffar all försäkringsdistribution och inte bara försäkringsförmedling. Sfm håller på att ta fram en analys av IDD för att informera medlemmarna om vad som både kommer att påverka sak- respektive livförmedlare.

Fortsätter konsolideringen inom förmedlarkären?

– Ett provisionsförbud skulle skynda på konsolideringen väldigt mycket. Jag skulle vilja se att vi har många olika förmedlare runt om i landet och inte bara fyra storbanker, en handfull stora försäkringsbolag och några stora förmedlare.

Varför är det viktigt att ha kvar många små förmedlare?

– Det måste finnas en konkurrens på förmedlarmarknaden och där tillför de mindre förmedlarbolagen en sund konkurrens. Här är också den personliga kontakten ännu viktigare. Den förmedlare som dagligen träffar sina kunder i mataffären är väldigt mån om sina kunder, och skulle självklart aldrig medvetet ge dem dåliga råd.

Hur är samarbetet mellan er och InsureSec?

– Vi tittar bland annat på InsureSecs disciplinnämnd, och hur vi kan använda oss av den. Det bästa vore om Sfm och InsureSec hade en gemensam disciplinnämnd.

FI har ju problem med att oseriösa förmedlare lägger ner verksamheten när de hotas av en varning och sen startar ett nytt bolag direkt, vilket gör att de aldrig får någon anmärkning. Vad kan ni göra åt det?

– Vi tycker inte att det är okej. Vi anser att om en förmedlare blivit föremål för sanktionsprövning så bör den processen fortgå och möjligheten att undgå den tas bort. FI kollar ju bara på bolagen, medan vi följer de fysiska förmedlarna. Under förra året utslöt vi tre förmedlare som inte agerade med kundens bästa för ögonen.

Hur ser annars samarbetet med FI ut?

– Vi skulle gärna se att vi hade ett nära samarbete. Tidigare generaldirektörer har varit ganska avvisande mot oss förmedlare, men **Erik Thedéen** verkar vara mer positiv inställd. Han ju själv varit på KPA och har gott rykte i branschen. Framför allt måste vi ha förståelse för att vi har samma syfte. Vi på Sfm vill gärna veta vad som oroar FI och hur vi gemensamt kan rätta till detta.

Vad innebär egentligen en utslutning ur Sfm för en förmedlare?

– För att få en ansvarsförsäkring hos QBE måste man vara medlem i Sfm, och utan ansvarsförsäkring kan man inte verka som förmedlare. Samtidigt måste man vara medveten om att en utslutning tar ifrån någon deras levebröd. Därför krävs det att man gör en noggrann utredning innan man utsluter en medlem.

Hur bedömer ni vilka som ska få bli medlemmar i Sfm?

– För att bli medlem hos Sfm krävs styrelsebeslut. Innan beslut fattas går en remiss till försäkringsbolag och andra förmedlare ut i syfte att inhämta synpunkter på de ansökningar som har kommit in.

Vad tycker du att förmedlarna ska göra för budskap till sina kunder?

– Vardagstrygghet för kunderna. Där har förmedlarna överträffad kompetens, och där är det viktigt att finnas. En förmedlare kan ta ett helhetsgrepp på ett helt annat sätt än ett försäkringsbolag eller en bank, säger Karin Lindblad. ■

»År 2016 blir året när vi absolut måste visa att vi kan klara av att självreglera branschen.«



Intelligent försäkringsperspektiv

Kloka beslut inom capital management

Vår oöverträffade försäkringsexpertis och programvara hjälper ditt företag att lyckas.

Towers Watson har unik kompetens för att hjälpa försäkringsbolag att bli framgångsrika i en värld där konkurrensen och utmaningarna ökar mer och mer. Som Europas största rådgivare till försäkringsbolag, i kombination med den största portföljen av programvara, använder vi vår erfarenhet och djupa insikt i försäkringsbranschen för att lösa dina utmaningar.

För mer information, kontakta:

Christian Clemmensen 070-880 94 62, christian.clemmensen@towerswatson.com

Marcus Granstedt 072-381 70 12, marcus.granstedt@towerswatson.com

towerswatson.com

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits

Risk and Financial Services

Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-16-ADV-1264. November 2015.

Registration no: 556203-1509, Registered office: Stockholm



[/company/towerswatson](https://www.linkedin.com/company/towerswatson)



[@towerswatson](https://twitter.com/towerswatson)



[/towerswatson](https://www.facebook.com/towerswatson)

TOWERS WATSON



Slopade pensionsavdrag sänder fel signaler

Den 1 januari i år slopades avdragsrätten för privat pensionssparande helt, från att förra året ha legat på 1 800 kronor och året innan på 12 000 kronor. Livbolagens företrädare anser att detta sänder fel signaler till landets pensions sparare.

Livbolag och banker har uppmanat sina kunder att sluta med privat pensions sparande och i vissa fall helt stoppat möjligheten att fortsätta pensions spara som tidigare, eftersom den nya lagstiftningen innebär dubbelbeskattning. Spararna sätter in skattade pengar, och så skattar de för dem igen när de ska tas ut.

Det är en tämligen samlad bild bland livbolagen av att detta sänder märkliga signaler till pensions spararna. Och detta i en tid när vi lever allt längre, och det ihopsamlade pensionskapitalet kommer att bli allt viktigare för att undvika fattigdom på ålderns höst.

VI HAR INTERVJUAT nio vd:ar och pensions specialister om deras tankar kring det slopade avdraget, och vad som kan vara lämpliga alternativ för pensions sparande.

– Avdragsrätten hade en psykologisk effekt för att öka det privata sparandet till pension. Signalerna riskerar därför bli lite fel med den slopade avdragsrätten eftersom vi behöver spara mer än någonsin. Förhoppningsvis håller viljan att spara i sig ändå. Det privata sparandet som komplement är fortfarande oerhört viktigt för det totala pensions sparandet, säger **Maja Englund**, chef för individförsäljning på SPP.

– En stor risk med slopad avdragsrätt är att många som nu stoppar sitt sparande inte ersätter det med något annat, säger **Magnus Julin**, försäljningsdirektör på Movestic.

– Över 2 miljoner svenskar har tidigare sparat avdragsgillt. Min tolkning är att avdragsrätten var ett psykologiskt mycket viktigt incitament för att sätta av pengar långsiktigt. Dessutom visar färsk statistik att bara hälften av de som tidigare sparade avdragsgillt har ersatt det sparandet med ett nytt. Det är djupt olyckligt, eftersom vi riskerar att få ett växande antal fattigpensionärer, säger **Eva Trouin**, vd för Nordnet.

Maria Hård af Segerstad, chef för Marknad och Affärsutveckling på Handelsbanken Liv, anser att även det tidigare avdraget varit alldeles för lågt för att ge tillräckligt incitament för ett bra pensions sparande.

– Det är synd att det inte längre finns ett särskilt incitament att spara till sin pension. Däremot har de avdragsgilla nivåerna under senare år varit alltför låga vilket gjort att kunderna snarare sparat utifrån avdragsgränser än utifrån sina behov. Det vi ser nu är att kunderna tenderar att spara mer när de sätter av till sin pension utifrån behov, säger Maria Hård af Segerstad.

– Avdragsrätten var inte optimalt utformad men man kunde definitivt lagt mer kraft på att ta fram ett bättre alternativ som uppmanar sparande. I stället

har man höjt skatten på sparande i kapitalförsäkring och ISK, säger **Mattias Munter**, pensionsekonom på Skandia.

– Svenskarna har sparat så här i 25 års tid och måste nu tänka annorlunda, samtidigt som behovet av privat pensions sparande är större än någonsin. Det viktiga är att fortsätta spara, säger **Annika Saramies**, vd Avanza Pension.

Det slopade avdraget kan även göra gapet mellan mäns och kvinnors pensioner större, vilket Nordea Liv & Pensions vd **Britta Burreau** tar upp.

– Det är inte bra att staten skickar signaler att privat pensions sparande inte behövs. Jag sitter med i SNS referensgrupp till ett pensions forskningsprogram. Löneojämlikheten under arbetslivet förvärras under pensionen, kvinnor får betydligt sämre pension än män. Personer som tjänar mer än 37 000 kronor i månaden kan löneväxla, men de som tjänar mindre hänvisas till dyrare lösningar. Det är stick i stäv med trenden inom OECD. Sverige är ensamt om att gå i denna riktning, säger Britta Burreau.

HUR BRA KOLL har då egentligen spararna på vilka alternativ som står till buds nu när de inte längre kan göra avdrag för privat pensions sparande? Här varierar buden, trots intensiva kampanjer för att informera kunderna om att de måste hitta andra lösningar för sitt pensions sparande.

– Kunderna kan egentligen inte ha speciellt bra koll, för det finns inget uppenbart alternativ. Man kan spara i vad som helst och från statligt håll finns ingen rekommendation. Det växer fram nya lösningar, som vår produkt Framtidskapital, men kunderna har inte koll på hur skatten slår mot olika alternativ, säger Britta Burreau.

Även om budskapet att skatteavdraget försvunnit har kommunicerats flitigt från livbolagen är det ändå tveksamt om alla tagit det till sig.

– Vi har kommunicerat förändringen till våra kunder via brev, telefonsamtal, sociala medier och vår webbsida. Vid en undersökning i augusti sparade fortfarande cirka 7 procent av våra kunder avdragsgillt. I vår kommunikation har vi tryckt på vikten av att sätta av pengar för framtiden, men att den stora merparten behöver byta sparform för att undvika att dubbelbeskattas. Jag tror inte att kunderna har så bra koll på det här, även om vi berättar om och om igen, säger Eva Trouin på Nordnet.

– Kunderna blir alltmer medvetna, men vår bedömning är att det är fortfarande en mindre andel som engagerar sig och aktivt sätter sig in i alternativen, säger Magnus Julin på Movestic.



Maja Englund, SPP



Magnus Julin, Movestic



Eva Trouin, Nordnet



Maria Hård af Segerstad, Handelsbanken Liv

– Kunskapen varierar, men många känner ändå till denna förändring i regelverket. Vi har verkligen engagerat oss för att informera alla våra kunder och närmare 90 procent har också ändrat sitt sparande, säger **Lena Högfeldt**, chef för Affär Finans på Folksam.

Även hos Avanza har cirka 90 procent styrt om pensionssparandet till andra alternativ.

– Kvar återstår de som inte har pensionsrätt i sin anställning och enskilda näringsidkare, säger Annika Saramies.

BLAND DE RÅD som livbolagen ger ligger bolagens kapitalförsäkringar i topp, men ISK och löneväxling är också populära tips. Det viktigaste rådet är att på ett eller annat sätt fortsätta spara till sin pension.

– Vi uppmanar kunden att sluta pensionsspara men att fortsätta spara till pensionen. Utgångspunkten är att erbjuda den spar- och förvaltningsform som bäst liknar det som kunden redan hade, men vid individuell rådgivning så kan man alltid anpassa rekommendationen efter kundens behov, önskemål, kunskap och erfarenhet. Vi erbjuder löneväxling för de kunder där det är lämpligt. Men ISK och kapitalförsäkring är de huvudsakliga alternativen som i de flesta fall bäst motsvarar det pensionssparande som kunden hade tidigare, säger Mattias Munter på Skandia.

– Vi utgår från kundens behov, ålder och livssituation med mera. Det kan alltid finnas andra lösningar än de som ingår i SEB:s pensionserbjudande, men i stort erbjuder vi kapitalförsäkringarna Pensionsspar och ISK som de vanligaste formerna för pensionsparande i dag, säger **Helena Pajander**, segmentansvarig Privatmarknad på SEB Pension & Försäkring.

– Vi rekommenderar våra kunder att avsluta sina inbetalningar till privat pensionsparande och privat pensionsförsäkring och i stället välja andra sparformer för sparande till pension. Vi informerar om de olika möjligheterna i investeringssparkonto, Kapitalspar Pension, löneväxling och direktsparende, säger Maria Hård af Segerstad på Handelsbanken Liv.

VAD SPARARNA, OAVSETT vilka råd de får, väljer för alternativ för sitt pensionsparande varierar mellan bolagen. En del livbolag erbjuder inte investeringsparkonto, ISK, och då går oftast lejonparten till någon form av kapitalförsäkring.

– Bland våra sparare går 13 procent till ISK och 87 procent till kapitalförsäkring. ISK är ju egentligen bara en skatteklass, men i kapitalförsäkringen kan man få månadsutbetalningar och man kan välja förmånstagare, vilket man inte kan i ISK, säger Britta Burreau på Nordea Liv & Pension.

– Majoriteten av nytt privat sparande går till ISK. Sparare uppskattar att spara utan försäkringsavgift och bindningstid vilket fortfarande finns kvar på många kapitalförsäkringar ute bland försäkringsbolagen. Däremot ser vi en stor ökning bland företag

som väljer kapitalförsäkring. Det är ett bra sätt för företag att hantera sin överlikviditet dessutom utan försäkringsavgifter och bindningstid hos Avanza, säger Annika Saramies på Avanza Pension.

Även hos Nordnet och SPP väljer de flesta ISK och på SEB väljer strax över hälften ISK medan de flesta av kunderna hos Folksam, som inte erbjuder ISK, i stället väljer kapitalförsäkring.

– Många av våra kunder vill spara med traditionell förvaltning och då är kapitalförsäkring det enda alternativet, säger Mattias Munter på Skandia.

KONSUMENTERNAS FÖRSÄKRINGSBYRÅ har tagit fram en tjänst för jämförelser av pensionsparande för privatpersoner. De flesta livbolag hänvisar dock inte sina kunder dit i någon större utsträckning.

– Vi hänvisar inte dit i dagsläget, men vi förespråkar jämförelser och kommer att göra det i större utsträckning när också jämförelse av tjänstepensioner är på plats, säger Annika Saramies på Avanza.

– Vi är med och finansierar Konsumenternas försäkrings- och bankbyrå, men deras information är mer generell än den vi ger hos våra rådgivare. Om en kund vill ha en second opinion, så kan vi hänvisa till Konsumenternas försäkrings- och bankbyrå. Vi gillar det de gör, säger Britta Burreau.

– I de fall som kunden efterfrågar den informationen så är det en bra jämförelsesida, säger Helena Pajander på SEB Pension & Försäkring.

Framtiden för skattelättnader för pensionsparande ser onekligen oviss ut. En förhoppning hos alla livbolag är dock att staten åter på ett eller annat sätt uppmanar till ökat privat pensionsparande.

– Vi ser gärna beslut om framtida stimulanser för ett långsiktigt pensionsparande, såsom den tidigare förmånliga Kapitalpension, säger Lena Högfeldt på Folksam.

– Vi i branschen behöver tillsammans med regeringen fortsätta att prata om vikten att spara till pension, tydliggöra att den statliga pensionen inte räcker och därmed vikten av ett privat sparande. För privatsparare gäller det att välja en arbetsgivare som satsar på sina medarbetare med att investera i tjänstepension, säger Annika Saramies på Avanza Pension.

– Behovet av att ha ett eget sparande till sin pension är större än någonsin och här har vi i branschen en viktig uppgift i att hjälpa våra kunder att förstå hur deras pension kommer att se ut och hur de på bästa sätt kan förbereda för en bra pensionering och ålderdom, säger Helena Pajander på SEB Pension & Försäkring.

– Hur vi än väljer att spara råder det inget tvivel om att det är viktigt att spara. Vi lever längre, är friskare och vill göra mer när det är dags för pension. Att skaffa sig en översikt tidigt i livet och att göra en plan baddar för en tryggare framtid, säger Maja Englund på SPP. ■



Mattias Munter, Skandia



Annika Saramies, Avanza



Britta Burreau, Nordea Liv & Pension



Helena Pajander, SEB Pension & Försäkring



Lena Högfeldt, Folksam

2015 nytt rekordår för Nordea Liv & Pension

Nordea hade sitt bästa år hittills förra året, sett till inflöde inom både tradliv och fondsparande. Framför allt inom fond har premievolymen ökat till 22 670 miljoner kronor under 2015. Totalt har inflödet varit 6 340 miljoner kronor, och netto för inflyttat kapital var 4 882 miljoner kronor.

En starkt bidragande orsak till det stora inflödet är att det blev fri flytträtt förra året inom KAP-KL, det vill säga för anställda inom kommun och landsting. Nordea Liv & Pensions vd **Britta Burreau** förklarar varför just Nordea fått ett så stort uppsving av detta.

– Det är många som väljer att samla sitt sparande nu när man får flytta inom

KAP-KL. Och det är en gammal tradition sedan Nordbankentiden att just kommunalanställda har en bra och nära relation till Nordea. Det är nog den grupp som är mest positivt inställd till Nordea generellt.

Vad har man flyttat till?

– Väldigt många av de flyttar vi fått in inom avtalspension har valt fondsparande. Och där har de valt både p- och k-skattat sparande. Sedan har vi en ny produkt inom depåförsäkring som heter Framtidskapital, som många har valt att spara i. Det är en enkel produkt med ett kostnadsfritt skal som är k-skattad och ger månadsvisa utbetalningar, säger Britta Burreau.

P-skattat innebär att man gör skatteavdrag för ett visst belopp per år, i år 1 800 kronor, och att man sedan betalar inkomstskatt för pensionen vid uttag. Detta är fallet inom fondförsäkring och tradliv. k-skattat innebär att man inte gör skatteavdrag vid insättning, men sedan är pengarna skattefria vid uttag. Detta gäller vid k-försäkring, depåförsäkring och vid vanligt sparande i exempelvis fonder.

Förutom att många är positiva till Nordea – hur har ni lyckats få så många att välja er?

– Vi såg den sänkta avdragsrätten från 12 000 till 1 800 kronor per år som en god anledning att träffa kunderna och prata långsiktigt sparande med dem. Kundrelationen och vår höga rådgivningskapacitet är nyckeln till framgången.

Hur många har ni pratat med?

– Vi har haft över 200 000 kunder som kommit till oss och pratat privat pensionssparande. Nu när avdragsrätten på privat pensionssparande praktiskt taget är borta råder vi kunderna att välja andra sparformer.

Vad väljer folk för alternativ nu när avdragsrätten nästan är försvunnen?

– 30 procent av de kunder som kommit under 2015 har valt att spara i vår nya produkt Framtidskapital, som är en k-skattad depåförsäkring med kostnadsfritt skal. 70 procent har valt att inte pensionsspara alls, utan investerar i annat, exempelvis fondsparande utan pensionsförsäkring.

Hur fungerar Framtidskapital under utbetalning?

– Man kan få förbestämda månadsutbetalningar,



Slopade avdragsrätt riskerar att missgynna kvinnor, som i mindre utsträckning än män har möjlighet att löneväxla eftersom de i genomsnitt tjänar mindre. Deras tjänstepension är också ofta lägre då många arbetat deltid och tagit hand om sina barn.

precis om man får från andra pensionssparanden.

Har ni några andra alternativ på gång?

– Ja, under första kvartalet i år kommer vi att dra igång en produkt som vi kallar Stabil pension. Det är en lösning där man har en viss andel fondsparande där spararen själv kan vara aktiv, och en viss del tradliv. När det är 15 år kvar till pension börjar man växla ner den aktiva delen fram till pensionen, då hela sparandet ligger i tradliv och ingen del längre är aktivt förvaldat.

Är detta något kunderna efterfrågar?

– Ja, vi tar fram fler lösningar med anpassade risknivåer, och hjälper dem att trappa ner risken när man närmar sig pension.

Vad har du för förhoppningar på pensionsåret 2016?

– Jag hoppas på att samhället skapar fler incitament för pensionssparande. Den slojade avdragsrätten för privat pensionssparande är verkligen inte bra och det sänder fel signaler. Dessutom blir pensionen mer ojämlig utan privat sparande, då männen generellt får betydligt högre tjänstepension än kvinnor som ofta jobbat deltid för att ta hand om barnen. Varannan kvinna som går i pension får bara garantipension. Det var knappast avsikten när pensionsavdraget minskades för att året efter tas bort helt, säger Britta Burreau. ■



Nordea Liv & Pensions vd Britta Burreau.

”Jag hoppas på att samhället skapar fler incitament för pensionssparande. Den slojade avdragsrätten för privat pensionssparande är verkligen inte bra och det sänder fel signaler.”

SPP får inte inkludera förlagslån i kapitalbas

■ Förvaltningsrätten i Stockholm nekade i en dom den 9 december SPP att låta ett förlagslån på 700 miljoner NOK ingå i kapitalbasen. Det framgår av ett pressmeddelande från Storebrand.

Domen togs till följd av ett överklagande från SPP mot ett beslut av Finansinspektionen, FI, den 5 december 2014, i vilken FI inte gav tillstånd att inkludera förlagslån i kapitalbasen.

Lånet ingår för närvarande inte i kapitalbasen och kommer därför inte att påverka Storebrand-koncernens nyckeltal enligt Solvens 1-reglerna.

Domen innebär att lånet, tills vidare inte kommer att ingå i kapitalbasen enligt Solvens 2-reglerna. Den isolerade effekten av lån är cirka två procentenheter på solvensmarginalen enligt Solvens 2. Storebrandkoncernen rapporterade en Solvens 2-uppskattning på 146 procent vid utgången av det tredje kvartalet 2015.

Storebrandkoncernen ska analysera domen innan beslut fattas om ett eventuellt överklagande.

Hill hoppas på tillgångsklass för infrastruktur

■ EU-kommissionären för finansiell stabilitet, **Jonathan Hill**, hoppas att infrastruktur snart etableras som en egen tillgångsklass inom Solvens 2. När det sker har EU-kommissionen en plan för att sänka kapitalkraven för infrastruktur med en tredjedel, enligt Jonathan Hill.

"Detta kommer att möjliggöra för försäkringsindustrin att investera mer i infrastruktur. Vi har redan presenterat en delegerad rättsakt med denna förändring och vi hoppas att den kan träda i kraft så snabbt som möjligt", sa Jonathan Hill i ett tal i december.

FI får regeringsuppdrag om hållbar utveckling

■ Den 18 december beslutade regeringen om ett nytt regleringsbrev för Finansinspektionen, FI. Uppdraget handlar om att kartlägga och analysera hur finansbranschen kan bidra till målet om mer hållbar utveckling. Regeringen hoppas på att finansbranschen ska inse av att arbeta mer hållbart.

Uppdraget till FI handlar om att utreda hur FI kan stimulera kunskapsuppbyggnad inom området, hur tillgängligheten till information kring relevanta hållbarhetsaspekter ska öka och hur hållbarhetsaspekter kan integreras i reglering för det finansiella området.

SEB Trygg Liv överläter fastighetsförvaltning

■ Från den 1 april kommer SEB Trygg Liv Gamla att överläta förvaltningen av sitt svenska fastighetsbestånd till ett nystartat svenskt fastighetsbolag.

Fastighetsbeståndet omfattar 69 fastigheter om totalt cirka 500 000 kvadratmeter i Stockholm, Uppsala, Göteborg, Helsingborg och Malmö. Förvaltningsuppdraget avser kommersiell, ekonomisk och teknisk förvaltning.

Omröstning om lorp 2 uppskjuten

■ Den 7 december skulle det ekonomiska utskottet i EU-parlamentet ha röstat om ändringsförslagen till lorp 2. Men rapportörerna var ännu inte eniga och omröstningen ströks därför från mötet i det ekonomiska utskottet, Econ, den 6 december.

Det innebär att omröstningen kan komma att ske den 25 januari 2016.



Återbäringsräntorna i januari 2016

Försäkringsbolag	Före skatt och kapitalkostnad januari 2016	Före skatt och kapitalkostnad Snitt 12 mån	Kostnadsuttag relaterat till kapitalet	P-försäkring efter skatt och kapitalkostnad	K-försäkring efter skatt och kapitalkostnad
Folksam Liv gren Folksam – Kryssmarkn. Inbet kapital t o m 30/6–15	8,00	9,17	0,40	7,50	
Folksam Liv gren Folksam – Kryssmarkn. Inbet kapital f r o m 1/7–15	4,00	4,00	0,40	3,50	
Folksam Liv gren Folksam – Övriga förs. inbetalat t o m 30/6–15	8,00	9,17	0,60	7,30	7,00
Folksam Liv gren Folksam – Övriga förs. inbetalat f r o m 1/7–15	4,00	4,00	0,60	3,30	3,00
Folksam Liv gren Kooperativ tjänstepension, kapital inbetalat till och med 31/5–15**	8,00	9,17	0,25	7,65	7,35
Folksam Liv gren Kooperativ tjänstepension, kapital inbetalat från och med 1/6–15	4,00	4,00	0,25	3,65	3,35
Länsförsäkringar Liv	2,00	2,00	0,70	1,21	0,88
Länsförsäkringar Liv Nya Trad	10,00	9,33	0,45	9,46	
SEB Trygg Liv Gamla tecknad efter 970101	16,00	14,50	0,50	15,42	15,08
SEB Trygg Liv Gamla tecknad senast 970101	16,00	14,50	0,10	15,82	15,48
SEB Pension & Försäkring	4,00	5,00	0,73	3,19	2,85
Skandia – Tecknad före 1999*	5,00	8,25	0,35	4,57	4,23
Skandia – Tjänstepension*	5,00	8,25	0,65	4,27	3,93

* Skandia genomförde i december 2015 en extra fördelning på 18 miljarder kronor till sparande tecknade före september 2014 vilket inte syns i tabellen.

** Folksam Liv genomförde i januari en extra fördelning på 800 miljoner kronor till kunder med premiebestämt traditionellt sparande inom kooperativ tjänstepension tecknad före 1 juni 2015.

Följande återbäringsräntor i procent gäller under december för gamla och nya premier avseende p- respektive k-försäkring. Återbärning är inte garanterad utan kan ses som en del av bolagets riskkapital. Tabellen återger återbäringsräntan på ett urval av bolagens produkter med utjämnad återbärning. Omkostnadsuttag mellan olika produkter från olika bolag varierar. Sammanställning gjord av Risk & Försäkring.

Provisioner är ständigt aktuellt

Provisioner är ett ord som har fått en mycket negativ klang under de senaste åren. **Mathias Öhman**, vd för Invivum Försäkringsförmedling, ger sin syn på hur en mindre förmedlare agerar och resonerar inför ett stundande provisionsförbud.

Provisioner är ständigt aktuellt för landets försäkringsförmedlare. Det är trots allt genom provisioner som de flesta mindre förmedlare tar betalt för sina tjänster. Sedan **Anders Parments** utredning kom för tre år sedan har ämnet varit hett, men egentligen har det inte hänt speciellt mycket.

– Jag tycker att debatten har blivit snedvriden utifrån att provisioner allt för ofta omnämns som något totalt negativt. Ordet provision har med hjälp av medierna blivit starkt negativt laddat. Men utifrån mitt perspektiv är provisioner helt enkelt finansieringen av den verksamhet vi bedriver, säger **Mathias Öhman**.

Han anser att begreppet provisioner fått oförtjänt dåligt rykte.

– Om man jämför med någon annan bransch där man jobbar med fakturering, så hade ordet fakturering laddats negativt. När man får en räkning upplevs det ju oftast som negativt. Men nu har ordet provision laddats med att det finns någon form av bondfångeri eller oseriositet i botten.

Men det har ju varit en del felförsäljning som bidragit till detta, eller hur?

– Det är klart att det går att hitta exempel på felförsäljning. Och det är lätt att säga att utan provisioner skulle vi inte ha någon felförsäljning. Eller åtminstone betydligt mindre felförsäljning. Men den som väljer att vara oseriös kommer att hitta ett sätt att vara det på, oavsett vilken ersättningsmodell man väljer.

Så du anser att provisioner är något positivt i grunden?

– Ja! Vi som förmedlare får ta del av försäkringsbolagens marginal. Och så kallas det för provision. Vi kunde kalla det något annat också. Men det finansieras av försäkringsbolagens marginal.

Vad skulle hända om provisionerna togs bort?

– Om provisionerna försvann skulle vi få en ökad urbanisering av distributionen av försäkrings- och sparandeprodukter. Det fungerar inte att ha en massa små kunder på en mindre ort, för de har inte den betalningsviljan. Vi ser redan att förmedlare, försäkringsbolag och banker lämnar mindre orter. Effekten blir en utarmning av branschen som i huvudsak drabbar mindre orter. Konsumenter och småföretagare på mindre orter riskerar att få ett betydligt sämre utbud av försäkrings- och sparprodukter på lite sikt.

Är provisionsförbud en dödsstöt mot hela förmedlarbranschen?

– Nja, en viss del av förmedlarna på marknaden i dag skulle nog överleva ett provisionsförbud genom att ställa om affärsmodellen på befintliga kunder. Det gäller främst de som arbetar med företagskunder, på privatkundsidan är det svårare.

Vad händer med privatkunderna?

– De förmedlare som har en stor uppbyggd kundkrets kan nog ställa om sin affärsmodell, men risken är ändå att kunden väljer att låta banken ta hand om dem. För hos förmedlarna kostar det då pengar att vara kund, men hos banken är det gratis. Som kund hos en förmedlare får du en billigare produkt, men du måste betala förmedlaren för detta. Där är det en pedagogisk förklaringsinsats som måste göras. Kunderna är inte dumma – de förstår att våra tjänster inte är gratis. Men de vill inte betala själva för tjänsten om förmedlaren kan ta ut avgiften från försäkringsbolaget.

Märker ni av några förändringar redan nu?

– Ja, vi har märkt att det har blivit svårare att rekrytera och att det kommer allt färre nya förmedlarbolag. Ett provisionsförbud skulle skapa en situation som i Storbritannien eller Holland, där 80–90 procent av förmedlarna har försvunnit eller gått upp i storbanker, försäkringsbolag eller i mycket stora förmedlarbolag.

Hur har det gått för förmedlare på marknader med provisionsförbud?

– Det är tydligt att i länder där det införts totalt förbud mot tredjepartsersättning har det högre kundsegmentet med kapitalstarka kunder alltid valt rådgivning, medan kunder som inte är lika välbeställda väljer bort rådgivningen. Detta skulle drabba hundratusentals kunder i Sverige om det blev ett totalt provisionsförbud.

Hur ser du på konkurrens från digitala aktörer som exempelvis Google?

– Jag ser ny teknik snarare som möjlighet än som hot. I dag är folk relativt väl pålästa om vad man kan göra själv via nätet. Men intresset för att hantera sitt pensionssparande själv utan inblandning av en fysisk person är ganska lågt. Jag tror att de allra flesta fortfarande vill ha kontakt med en rådgivare hos en förmedlare eller bank när de ska placera sina pensionspengar.

Kommer bankerna att gynnas otillbörligt mycket av ett provisionsförbud tycker du?

– Ett provisionsförbud är inte enbart bra för alla banker. Det finns ju banknätverk som bygger på tredjepartsförsäljning, och där skulle effekten bli



Mathias Öhman är vd för Invivum Försäkringsförmedling

”Jag skulle vilja att provisionsdebatten blev mer nyanserad. Det finns ett antal personer som har fått mycket medialt utrymme som inte har kunnat låta bli att vara populistiska.”

kännbar även för dem. Men de fyra storbankerna skulle få en enorm konkurrensfördel. Det kommer att skapas ett oligopol.

Det var väl knappast lagstiftarens mening att gynna storbankerna?

– Nej, det är säkert inte vad lagstiftaren har avsett, men det är svårt att undgå den effekten om ett provisionsförbud införs. En variant kunde vara att införa ett mindre omfattande provisionsförbud.

Vad händer under de två åren innan provisionsförbudet träder i kraft?

– Jag hoppas att man gräver djupare i vilka konsekvenser förbudet får i ett konkurrensperspektiv, för det tycker jag att lagstiftaren har missat. Man har fokuserat extremt mycket på de exempel på felförsäljning som förekommer, och så har man skylt detta på provisionerna. Och visst har provisionerna haft en del i detta, men den oseriösa förmedlaren kommer att fortsätta vara oseriös.

Hur kan organisationer som Hjerta eller Säkra hjälpa vid provisionsförbud?

– Det är framför allt via systemstöd, där de kan hjälpa till att ta fram affärsmodeller och sen skapa systemstöd för denna. De kan nog även göra marknadsföring där de förklarar för kunden hur det ser ut nu, jämfört med förut. Det kan vara bra att vara stor när det gäller en del funktioner, särskilt inom compliance, där många mindre kan vara med och dela på kostnader. Däremot är jag inte alls säker på att nyckeln till att hitta nya affärsmodeller helt bygger på storlek.

Hur menar du då?

– Förmedlarbranschen består i dag i huvudsak av entreprenörer, som gärna jobbar fram sin egen affärsmodell för att vara effektiv i förhållande till sin egen kund. Det ligger i entreprenörens sinne att inte bara anta en affärsmodell som någon annan tagit fram. Ingen lämnar en anställning för att bli förmedlare med skälet att man vill tjäna betydligt mera pengar, utan man gör det för att man vill göra något eget som är bra för kunden.

Vad anser du om de ökade kraven på transparens, där en förmedlare måste visa exakt vad de tjänar på de olika förslagen?

– Om vi följer compliance – vilket ju de flesta gör – så är detta inte ett stort problem. Att förmedlaren väljer den lösning som är bäst för kunden borde vara en självklarhet och något som kunden inte ska behöva tänka på.

Men hjälper ökad transparens mot oseriösa förmedlare?

– Vi har haft krav på oss sedan 2005 att redovisa ersättningen, men alla förmedlare har inte gjort det. Därmed behöver det inte vara fel på systemet, utan det är fel på vissa individer. Det är snarare dessa individer som ska åtgärdas och lyftas ut från branschen. Man måste ju utgå från att de som verkar inom en bransch följer de regelverk som finns. Innan drastiska metoder som provisionsförbud införs måste vi få se effekterna av den självreglering som implementerats genom InsureSec och SwedSec och genom centrala

organisationer som Sfm och Svensk Försäkring och via nätverk som Säkra och Hjerta.

Oberoende förmedlare – blir det några kvar?

– Begreppet oberoende har påtalats från EU och skapar en del förvirring, för egentligen finns det knappast någon oberoende förmedlare. Vi har samarbetsavtal med 19 olika försäkringsbolag, men det finns förstås ett antal försäkringsbolag som vi inte har avtal med. Därmed är vi inte oberoende, eftersom vi inte erbjuder produkter från alla aktörer på marknaden. Men på ett annat sätt har vi en oberoende ställning, eftersom vi inte per automatik förordar någon av de bolag vi samarbetar med framför något annat, utan vi utgår från vad som är bäst för kunden.

Hur tycker du att begreppet oberoende ska definieras i lagstiftningen?

– I uttrycket oberoende bör det ligga mer än om man tar emot ersättning från bolagen. Får jag ersättning från ett försäkringsbolag för att förmedla deras produkter, så är jag så klart beroende och inte oberoende. Om vi skulle lämna provisionsmodellen, skulle vi ändå inte vara oberoende. För vi är fortfarande beroende av att kunna förmedla produkter från de bolag vi har avtal med. Det är bra att begreppet oberoende har kommit upp till ytan och diskuteras. Det är ett starkt begrepp.

Hur ser återväxten i branschen ut?

– Uppskattningsvis en fjärdedel av kåren inom sakförsäkringsförmedling börjar närma sig pensionsåldern. Och återväxten i branschen är inte så stark. Det kommer att bli ett bekymmer för branschen och det har redan blivit svårare att rekrytera erfaren personal.

Vad tror du har hänt på förmedlarmarknaden om fem år?

– Det har varit konsolidering i fem år nu och det fortsätter säkert i fem år till. En del aktörer har säkert försvunnit helt från marknaden. Detta beror nog inte så mycket på provisionerna som på att IDD, och de compliancekrav och den administration som den nya lagstiftningen innebär gör det svårt för små förmedlarbolag. Administrationen är tidsödande, men den är framför allt väldigt kompetenskrävande och därför krävs nog i många fall en större organisation som kan hjälpa till med detta. Ovanpå detta kommer högre krav på kapitaltäckning och att hålla en stor kapitalbuffert.

Vad önskar du dig inför 2016?

– Jag skulle vilja att provisionsdebatten blev mer nyanserad. Det finns ett antal personer som har fått mycket medialt utrymme som inte har kunnat låta bli att vara populistiska och har uttalat sig kategoriskt att man antingen är för eller emot provisionsförbud.

– Jag är för provisioner, men inte utan förbehåll. Och de som är mot provisioner behöver också nyansera sig och väga fördelar mot nackdelar. Det finns mängder av kompetens på båda sidor, och det vore bra med mer klokskap i debatten, säger Mathias Öhman. ■

Invivum i siffror

Antal anställda: 13
Antal kontor: 3
Omsättning år 2015:
Cirka 10,5 miljoner kronor

IDD antogs av Europeiska Rådet

■ Europeiska Rådet antog den 14 december Insurance Distribution Directive, IDD.

Medlemsstaterna har nu två år på sig att införa direktivet i sin nationella lagstiftning, vilket gör att Mifid 2 och IDD kommer att träda i kraft vid samma tidpunkt.

Den 30 juni 2015 nåddes en uppgörelse mellan EU-parlamentet, Rådet och EU-kommissionen om den nya lagtexten för det reviderade försäkringsförmedlingsdirektivet IMD 2. Det reviderade direktivet ska täcka distributionskedjan och bytte därför namn Insurance Distribution Directive, IDD, som ersätter 2002 års IMD. EU-parlamentet antog texten den 24 november 2015.

Söderberg & Partners gör danskt förvärv

■ Under 2014 och 2015 har Söderberg & Partners anslutit ett antal franchisetagare, skapat flera nya samarbeten och genomfört förvärv i Norden. Nu fortsätter expansionen i Danmark genom att Ensure Pensionsmægler A/S blir en del av Söderberg & Partners.

Det danska företaget har 40 anställda med representation över hela Danmark och huvudkontor i Odense. Ensure Pensionsmægler A/S har 1 000 företagskunder med drygt 20 000 anställda som i dag får rådgivning av försäkringsförmedlaren.

I och med förvärvet blir nu Söderberg & Partners den tredje största försäkringsförmedlaren inom tjänstepension i Danmark.

Willis och Towers Watson sammanslagna

■ Sammanslagningen mellan Willis och Towers Watson blev klar den 4 januari 2016. Det sammanslagna bolaget kommer att verka under namnet Willis Towers Watson.

Affären som undertecknades mellan parterna den 30 juni 2015 är värd cirka 18 miljarder US-dollar, och innebär att Willis äger 50,1 procent av det gemensamma bolaget som har verksamhet i mer än 120 länder och har 80 procent av världens 1 000 största företag som kunder. Det nya, gemensamma bolaget, kommer att heta Willis Towers Watson och förväntas ge årliga kostnadsbesparingar på 100–125 miljoner US-dollar och årliga skattetekniska besparingar på 75 miljoner US-dollar.

John Haley är vd för bolaget och **James McCann** är styrelseordförande.

Monyx ska minska ägandet i Hjerta

■ Hjertas huvudägare Monyx ska minska sitt ägande för att möta det missnöje som finns över att Monyx är majoritetsägare. I ett första steg ska Monyx erbjuda de aktier som bolaget köper in vid utträden och sälja vidare dessa direkt till Hjertas medlemmar till inköpspris.

”Monyx är den stabila ägare Hjerta behöver för att kunna ta nästa steg i sin utveckling. Samtidigt har Monyx deklarerat att deras ambition är att gå ned i ägande och vi arbetar på en modell för hur och när Monyx säljer av aktier, som ska vara klar i början av 2016”, säger **Robert Edberg**, vd för Hjerta.

Osséen i Gävle från Hjerta till Söderberg & Partners

■ Osséen Försäkringsförmedlare i Gävle ansluter sig till Söderberg & Partners. Verksamheten leds av **Björn Tullbrink** och kontoret har sex anställda verksamma inom pension-, sak- och offentlig försäkring. Tidigare ingick Osséen i Gävle i Hjerta-gruppen.

Övriga Osséen-kontor påverkas inte av att Osséen i Gävle ansluter till Söderberg & Partners.

Följande försäkringsförmedlare har under den senaste tiden registrerats vid Finansinspektionen:

Juridiska personer

► **Coeli Wealth Management AB**, Stockholm, har fått tillstånd att utöva försäkringsförmedling inom samtliga livförsäkringsklasser (direkt) samt a) Olycksfalls- och sjukförsäkring (21/12)

► **Stratus Pension AB**, Floda, har fått tillstånd att utöva försäkringsförmedling inom samtliga liv-försäkringsklasser samt skadeförsäkringsklasserna 1. Olycksfall och 2. Sjukdom (direkt) (26/11)

Följande ändringar har gjorts i förmedlarregistret beträffande registrerade försäkringsförmedlare:

Juridiska personer

► **Haléns AB**, Borås, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (21/12)

► **Sista versen 15451 AB**, Lund, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (21/12)

► **Säkra Jägersro**, Malmö, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (15/12)

► **Capfor & FlowGlow**, Askim, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (1/12)

Fysiska personer

► **Erika Helena Johansson**, Stockholm, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (21/12)

► **Karl Anders Lindberg**, Hortlax, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (26/11)

► **Sven Erik Nordström**, Malmö, har fått sitt tillstånd som försäkringsförmedlare återkallat på egen begäran (26/11)

Följande försäkringsmedlare har under den senaste tiden registrerats vid Finansinspektionen för förmedling av andelar i värdepappersfonder/investeringsfonder och utländska fondföretag:

Juridiska personer

► **Coeli Wealth Management AB**, Stockholm (21/12)

Vill du annonsera i Risk & Försäkring?

Ring

076 945 54 30 Klas Henriksson



DET NYA
FÖRSÄKRINGS-
ALTERNATIVET

Now open for business!

Norder Insurance erbjuder skräddarsydda försäkringslösningar för organisationer, företag och privatpersoner. Läs mer på www.norderinsurance.se

POWERED BY:



Norge måste jobba mer mot översvämningar

Finans Norge stödjer Övervannsutvalgets, Dagvattenkommitténs, rekommendationer om att klimatrisker måste kartläggas grundligare och att kommunerna kan bli bättre på att förebygga skador till följd av klimatförändringar.

Klimat- och miljöminister **Tine Sundtoft** tog i december 2015 emot en rapport från den av regeringen tillsatta kommittén.

Förtätning av städerna har varit en del av den norska byggplaneringspolitiken sedan 1990-talet, vilket har lett till att gröna ytor och naturliga avrinningsområden har minskat. Detta har resulterat i att många befolkade områden inte kan uppfylla den redan ökade nederbördsmängden.

Dagvattenkommittén uppskattar de årliga kostnaderna för nederbördsskador till mellan 1,6 och 3,6 miljarder NOK. Finans Norges statistik visar att försäkringsutbetalningarna ligger på över 1 miljard NOK årligen för skador på byggnader till följd av dagvatten. Utöver denna ökning är översvämningar och laviner en följd av ökad nederbörd.

De totala skadekostnaderna under de kommande 40 åren anses enligt kommittén ligga i intervallet 45 till 100 miljarder NOK, om inga åtgärder vidtas.

En undersökning genomförd av kommittén visar att 60 procent av kommunerna anser att kapaciteten hos dagvattensystemet inte är tillräcklig för att hantera framtida nederbörd.

Kommittén skriver i rapporten att det är möjligt att identifiera områden som är känsliga för skador orsakade av dagvatten och att planera förebyggande åtgärder. Användning av skadestatistik från försäkringsbolagen kan vara ett led i detta, men det kräver att staten måste ta ansvar för att samla in och bearbeta data. ■

Försäkringsbolag vill hjälpa till med arbetsskador

Det tar för närvarande cirka två år efter en arbetsskada innan den drabbade har fått ersättning för förlorad inkomst och det finns en risk för att denna tid kommer att bli ännu längre. Nu vill den danska försäkringsbranschen ta ett större ansvar.

Den danska försäkringsbranschen går nu ut med att den är redo att befria Arbejdsskadestyrelsen från några av deras uppgifter, med anledning av Arbejdsskadestyrelsens mycket långa handläggningstider.

Den planerade flytten av skador till ATP/Udbetaling Danmark kommer även att sätta ytterligare press på förfarandet, enligt branschorganisationen Forsikring & Pension. De skadade riskerar då att få vänta ännu längre på handläggning av en arbetsskada än de får göra i dag.

Därför föreslår Forsikring & Pension att försäkringsbolagen tar över en del av skadehantering.

”Försäkringsbranschen är redo att diskutera möjliga lösningar för att hjälpa de skadedrabbade på ett bättre sätt så att de kommer tillbaka i arbete och får sina ersättningar. Det kommer alla att kunna dra nytta av”, säger **Hans Reymann-Carlsen**, biträdande direktör på Forsikring & Pension. ■

Gröna danska pensionsbolag vill bli grönare

■ De danska pensionsbolagen har direktinvesterat drygt 18,5 miljarder DKK i vind- och solenergi. Detta enligt en undersökning av de tio största pensionsbolagens investeringar i hållbar energi, som den danska branschorganisationen Forsikring & Pension har genomfört.

”Pensionsbranschen har länge haft fokus på gröna investeringar. Att pensionsbolagen har investerat i vind- och solenergi för 18,5 miljarder DKK visar att vi tar vårt samhällsansvar på allvar och i hög grad bidrar till den gröna omställningen”, säger **Per Bremer Rasmussen**, vd för Forsikring & Pension.

Forsikring & Pension uppmanar politikerna att säkerställa att det i framtiden kommer flera gröna projekt som är lönsamma att investera i och framhåller den danska klimatfonden som en modell för framtiden för att säkerställa mer gröna pensionsplaceringar.

Släckningsskola ska minska finska bränder

■ Finska LokalTapiola startar från och med mars 2016 en brandsläckningsskola för sina kunder som ger kunskaper för att kunna rädda bostäder och liv.

I Finland inträffar årligen cirka 6 000 byggnadsbränder, av vilka 3 000 inträffar i bostäder. Statistiken från det finska Räddningsverket visar att brandsläckare inte har använts i mer än hälften av bränderna. I Finland uppgår skadekostnaderna för brandskador till cirka 200 miljoner euro per år.

”Finländarna har tydliga kunskapsbrister i att använda brandsläckare. Vi vill ändra den här tendensen genom att starta den största brandsläckningsskolan i Europa”, säger **Antti Määttä**, projektchef på LokalTapiola.

Det är de 20 regionbolagen i LokalTapiola som svarar för utbildningen.

Dansk nationell strategi mot bränder

■ Danmark har fått sin första nationella strategi för förebyggande av bränder, för att få ned dödstal och skador på byggnader. Strategin överlämnades till försvarsminister **Peter Christensen** av föreningen Danske Beredskaber i december och går under namnet ”Brand-sikkert Danmark”.

Den förebyggande strategin mot bränder är ett samarbete mellan en rad aktörer på området, däribland Forsikring & Pension.

De danska försäkringsbolagen betalar varje år ut cirka 3 miljarder DKK i skadeersättningar efter bränder.

Aberdeen tar över delar av Danicas fastighetsförvaltning

■ Aberdeen Asset Management i Danmark övertar förvaltningen av 107 fastigheter i Danica Pensions fastighetsportfölj, till ett värde av cirka 10 miljarder danska kronor, cirka 12,4 miljarder kronor, per den 1 februari 2016.

Danica Pension äger en av de största fastighetsportföljerna i Danmark, med ett värde på 25 miljarder danska kronor.

Snorre Storset vd för Nordea Norge

■ **Snorre Storset**, tidigare chef för Nordea Life & Pensions, tillträder som chef för Wealth Management den 1 februari 2016, och som ny vd för Nordea Bank Norge ASA den 14 januari 2016.

Gränsöverskridande

Följande svenska bolag har anmält om gränsöverskridande verksamhet i utlandet:

- ▶ **Wassum Värdepappersaktiebolag**, 17/12

Följande svenska bolag har anmält om ändring av gränsöverskridande verksamhet i utlandet:

- ▶ **Skandia Fonder AB**, 11/1
- ▶ **Sirius International Försäkringsaktiebolag**, 29/12

Följande utländska bolag har anmält gränsöverskridande verksamhet i Sverige:

- ▶ **Ci Group Ltd**, Storbritannien, 13/1
- ▶ **Assurances et Conseils Moncey**, Frankrike, 13/1
- ▶ **Nortia**, Frankrike, 13/1
- ▶ **Wetherall Insurance Advisors Limited**, Storbritannien, 13/1
- ▶ **The True Traveller Limited**, Storbritannien, 12/1
- ▶ **Colonnade Insurance S.A.**, Luxemburg, 11/1
- ▶ **Practis**, Frankrike, 8/1
- ▶ **Finaxy Enterprise Centre Val de Loire**, Frankrike, 8/1
- ▶ **ASR Aanvullende Ziektekostenverzekering N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **ASR Basis Ziektekostenverzekering N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **Azivo N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **Anderzorg N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **Menzis Zorgverzekeraar N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **Menzis N.V.**, Nederländerna, 29/12
- ▶ **Asko Assekuranzmakler GmbH**, Tyskland, 29/12
- ▶ **Munoz Bustos E Hijos Correduria de Seguros, S.L.**, Spanien, 28/12
- ▶ **Insurance Factory Ltd**, Storbritannien, 28/12
- ▶ **Aberdeen Asset Managers Limited**, Storbritannien, 17/12
- ▶ **Fidelis Underwriting Limited**, Storbritannien, 17/12
- ▶ **K Insurance Brokers SRL**, Italien, 16/12
- ▶ **China Taiping Insurance (UK) Co Ltd**, Storbritannien, 16/12
- ▶ **OZF Zorgverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **Avéro Achmea Zorgverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **Zilveren Kruis Zorgverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **Achmea Zorgverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **Interpolis Zorgverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **Zilveren Kruis Ziektekostenverzekering N.V.**, Nederländerna, 15/12
- ▶ **CNP Luxembourg S.A.**, Luxemburg, 14/12
- ▶ **Trade Credit B.V.**, Nederländerna, 14/12
- ▶ **Working Capital B.V.**, Nederländerna, 14/12
- ▶ **De Kooker B.V.**, Nederländerna, 14/12
- ▶ **Corporate Finance B.V.**, Nederländerna, 14/12
- ▶ **Van Viersen B.V.**, Nederländerna, 14/12
- ▶ **Optim Insurance Broker Correduria de Seguros SL**, Spanien, 11/12
- ▶ **Abraxas Underwriting AG**, Österrike, 10/12
- ▶ **Maintenance Assist Ltd**, Storbritannien, 8/12
- ▶ **QIC Europe Ltd**, Malta, 7/12
- ▶ **Allcover Insurance Brokers Ltd**, Storbritannien, 4/12
- ▶ **Delcreda GmbH**, Tyskland, 4/12

Följande utländska bolag har anmält om ändring av gränsöverskridande verksamhet i Sverige:

- ▶ **Enterprise Insurance Company plc**, Gibraltar, 12/1
- ▶ **Ponte**, Österrike, 28/12
- ▶ **Generali Versicherung AG**, 28/12
- ▶ **BC Insurance GmbH**, Österrike, 28/12
- ▶ **Creditline CE GmbH**, Österrike, 28/12
- ▶ **G&P Finanz Management GmbH in Liqu**, Österrike, 28/12
- ▶ **Autohaus Part GmbH**, Österrike, 28/12
- ▶ **Witam**, Frankrike, 18/12
- ▶ **Eagle Star Insurance Company Limited**, 16/12
- ▶ **Christchurch Benefits Limited**, Storbritannien, 4/12

Upphandlingar

Göteborg behöver skadereglering

Upphandlande enhet: Göteborgs Stads Upphandlings AB
Kontakt: Camilla Stiller
Tjänst: Oberoende Skadehantering/skadereglering av trafikansvarsskador
E-post: camilla.stiller@uhb.goteborg.se
Sista dag för anbud: 2016-02-01

Västerås söker försäkringsförmedlare

Upphandlande enhet: Västerås stad
Tjänst: Försäkringsförmedlare
Kontakt: Peter Burman
E-post: peter.burman@vasteras.se
Sista dag för anbud: 2016-02-04

Kristinehamn upphandlar pensionsadministration

Upphandlande enhet: Kristinehamns kommun
Tjänst: Pensionsadministration och försäkringslösningar
Kontakt: Kristian Jeppsson
Tfn: 0550-880 29
E-post: kristian.jeppsson@kristinehamn.se
Sista dag för anbud: 2016-02-18



Forsakringsjobb.se – en nischad platsannonsersajt och branschens självklara forum för rekrytering!

Forsakringsjobb.se ägs av Svenska Försäkringsföreningens dotterbolag och vänder sig till företag som söker personal och personer som söker arbete inom försäkringsbranschen.

40% rabatt vid platsannonsering

- För företagsmedlemmar i SFF
- För rekryteringsbolag som platsannonserar åt företagsmedlem i SFF

Fördelar med Forsakringsjobb.se

- C:a 200 000 besök årligen
- Platsannonsera när du vill
- Enkelt registreringsförfarande och snabb service
- Nischad sida ger effektivare rekryteringsprocess med bra urval direkt
- Veckoutskick till SFF:s unika branschnätverk två gånger i veckan

Välkommen med din platsannons på

www.forsakringsjobb.se

► **Lars Hörngren** blir rådgivare till generaldirektören på Finansinspektionen (FI). Det meddelades den 14 december. Han kommer närmast från tjänsten som chefsekonom på Riksgäldskontoret, där han arbetat sedan år 1996. Före det var Lars Hörngren i sju år på Riksbanken, bland annat som rådgivare till riksbankschefen. Han har haft ett antal uppdrag i statliga utredningar, senast i Finanskriskommittén där han var ordförande 2013–2014 och han även varit ledamot i Finansinspektionens styrelse 1996–2006. Lars Hörngren börjar på Finansinspektionen i början av 2016.



► **Lisen Thulin** har utsetts till ny vd för Akademikerförsäkring. Hon efterträder **Ingmar Norrefjord** som går i pension vid årsskiftet. Närmast kommer Lisen Thulin från Scania, där hon arbetade som CSR-chef för Scantias dotterbolag i Indien. Tidigare arbetade Lisen Thulin på Ledarna.

► **Peter Griepenkerl Löf** som sedan år 2011 varit sakchef på Länsförsäkringar mäklarservice, går under början av 2016 till en ny roll inom Länsförsäkringar. Han ska istället bli kanslichef för Länsförsäkringars forskningsfond. Nu efter årsskiftet börjar rekryteringen av en ny sakchef för Länsförsäkringar mäklarservice. Forskningsfonden ägs gemensamt av länsförsäkringsbolagen och Länsförsäkringar AB och driver flera forskningsprogram.



► Regeringen utsåg den 17 december **Maria Hemström-Hemmingsson** till ny generaldirektör och chef för Inspektionen för socialförsäkringen (ISF). Hemström-Hemmingsson, närmast chef för socialförsäkringsenheten på Socialdepartementet, tillträder den 14 mars 2016. Hon efterträder **Per Molander** som avslutade sin tjänst den 1 oktober 2015. Under rekryteringsperioden har ISF:s chefsjurist **Catarina Eklundh Ahlgren** varit vikarierande generaldirektör och chef för Inspektionen för socialförsäkringen.

► Avanzas vd och koncernchef, **Martin Tivéus**, informerade den 16 december styrelsen att han avser att lämna sitt uppdrag. Han kommer att kvarstå i sin nuvarande roll under sin uppsägningstid som löper i sex månader. Processen för att hitta en ny vd och koncernchef kommer att inledas omgående och leds av Avanzas styrelseordförande, **Sven Hagströmer**. Martin Tivéus har accepterat ett erbjudande från EQT att bli vd för deras portföljbolag Evidensia och kommer att tillträda sitt nya uppdrag när han fullgjort sitt uppdrag för Avanza.



► Vardia har anställt **Magnus Elfdahl** som ansvarig för motorportföljen på Vardia. Han kommer senast från en tjänst som head of UW Commercial Motor & Cargo på Trygg-Hansa. Tidigare roller inkluderar chief underwriter Motor och portföljchef på samma bolag. I februari 2016 börjar han sin anställning på Vardia.

► Efter många år som försäkringsjurist på Skandia lämnar **Bo-Göran Jansson** den 1 februari 2016 denna tjänst. Han kommer därefter att ägna sig åt konsultverksamhet i egen regi.

► Tidigare finansmarknadsministern **Peter Norman** utsågs den 15 december till ny ordförande för Pensionsmyndigheten. Han efterträder **Bo Könberg** som lämnar posten efter fem år som ordförande. En annan ny person i styrelsen är **Annika Creutzer**, journalist och författare samt civilekonom.

► **Carl Cederschiöld** har utsetts till ny vd för Handelsbanken Fonder AB av bolagets styrelse. Han arbetar i dag som vd för Xact Kapitalförvaltning AB och lämnar därmed den befattningen. Carl Cederschiöld tillträder sin nya befattning den 1 januari 2016. Företräddaren på vd-posten, **Katja Bergqvist**, utsågs i november 2015 till styrelseordförande för Handelsbanken Fonder, och tillträdde vid årsskiftet.

► **Eva Pantzar Waage**, tidigare marknadschef har blivit utsedd till COO med ansvar för tjänstepension och upphandlingar, däribland UIG, Upphandling i grupp. Det var ett uppdrag som **Peter Roos** tidigare hade, men han bytte förra året arbetsgivare till SEB. Eva Pantzar Waage har arbetat på Max Matthiessen sedan år 1994.

► Vardia Insurance Group ASA har rekryterat **Bård Standal** som ny CSS, chief of strategy and staff. Han blir även medlem av företagsledningen. Standal kommer, enligt Vardia att spela en nyckelroll i att bygga Vardias framtid och tillträder sin tjänst senast den 1 mars 2016. Standal kommer att ha ansvar för att övervaka samtliga ledningsfunktioner inom juridik, compliance, kommunikation, affärsutveckling och HR, samt för koncernens strategi. Bård Standal är för närvarande senior vice president finance inom Orkla-gruppen. Tidigare har han arbetat på Statkraft, Statoil och på If.

Har du bytt jobb eller fått nya arbetsuppgifter?

Eller känner du till någon annan som har fått nytt arbete inom försäkringsbranschen. Vi tar tacksamt emot uppgifterna. E-posta till: **risk.forsakring@nyhetsbrev.se** För att undvika missförstånd vill vi påpeka att vi inte kan garantera plats i tidningen.

Apriori Advokatbyrå söker biträdande jurist

Apriori är verksamt inom finansjuridik, med tonvikt på compliance och regulatoriska frågor.

Du bör ha några års erfarenhet från juridiskt arbete i finansbranschen. Gärna på livförsäkringsbolag, eftersom ärendena framförallt kommer att vara försäkringsrelaterade.

Du måste vara mycket noggrann och ansvarstagande. I gengäld erbjuder vi en spännande och omväxlande arbetsmiljö med stort utrymme för eget ansvar. Byrån har kontor i trevliga lokaler centralt i Stockholm.

Närmare upplysningar lämnas av
advokat Caroline Mitteregger,
telefon 070-228 20 00.

Ansökan mejlas till
caroline@apriorilaw.se
senast den 15 mars 2016.

Apriori Advokatbyrå AB • Nybrogatan 7 • 114 34 Stockholm • www.apriorilaw.se



Specialist på ekonomi, siffror och försäkring? Börja hos oss!

Redovisning, försäkringsreskontra och kapitalfinansförvaltning är en del av de saker vår Ekonomi- och Finansavdelning ansvarar för. Nu har vi 2 tjänster lediga och söker 3 personer. Så här får vi ihop siffrorna:

En gruppchef

Gruppen Redovisning & Reskontra sköter daglig bokföring, premiehantering i försäkringsreskontran, betalningar och likvidflöden med mera. Nu behöver den en gruppchef med erfarenhet av ledarskap, redovisning, försäkring och projektledning.

Två redovisningsspecialister

Gruppen Rapport & Processer ansvarar för bokslutsarbete, analys, avstämningar, skatteberäkningar, årsredovisning och annan extern rapportering. Den behöver nu utökas med två specialister med god kunskap om redovisning och försäkring.

Läs mer och ansök på dina.se/jobb

Vi är tretton försäkringsbolag runt om i Sverige som samverkar under det gemensamma varumärket Dina Försäkringar. Vi finns på nära femtio platser i landet, från Lund i söder till Luleå i norr. Ledorden för vår verksamhet är att vi ska vara nära, nytänkande och engagerade. Läs mer på dina.se.



Dina
Försäkringar

ALTERNATIVET TILL STORBOLAGEN

Insurance Awards

Risk & Försäkring

VÄLKOMMEN TILL INSURANCE AWARDS 2016

Insurance Awards är försäkringsbranschens egen gala, då vi lyfter fram de bästa prestationerna som har gjorts under 2015 i sju olika kategorier. I år sätter vi ljuset på morgondagens stjärnor. Kom och se vilka de är!

Anmäl dig på insuranceawards.se

VÄLKOMMEN

Insurance Awards den 20 april

Galaafton på nyöppnade Hotel Continental

Ta ut segern i förskott! Early bird till den 1 februari!

Anmäl dig på insuranceawards.se

HUVUDPARTNER:

ORACLE

PARTNER:

Försäkrings
Giro

PARTNER: Framtidens arbetsgivare

Nepa