

RICHARD SCHÖNMEYR

Regleringen av konsumentförsäkringsmarknaden — kommentar 2

Richard Schönmeyr riktar kritik mot flera av Göran Skoghs slutsatser i Ekonomisk Debatt 1980/8. Varken soliditetsbehovet eller prissättningen i ett försäkringsbolag kan jämföras med vanliga företags. Försäkringsbranschen kännetecknas ej heller av kartellsamarbete, som Skogh tycks anse.

Göran Skoghs uppsats i *Ekonomisk Debatt* 1980/8 innehåller åtskilliga påståenden och slutsatser som ter sig både förvånande och anmärkningsvärda för dem som känner försäkringsbranschen något närmare. Det känns därför angeläget att belysa åtminstone en del punkter. Jag tar

upp dem i anknytning till några av de underrubriker som finns i uppsatsen.

Soliditetskontrollen

Göran Skogh hävdar att "för sakförsäkringar med en varaktighet som sällan överstiger ett par år är soliditetsproblemet... av samma art som i vanliga företag... Krav på konsolidering motsvarande det som gäller för aktiebolag samt godkända återförsäkringskontrakt borde räcka".

Jag vet inte riktigt vad som här avses med en försäkrings "varaktighet". Ge-

Jur kand RICHARD SCHÖNMEYR är VD för Svenska Försäkringsbolags Riksförbund.

nomgående meddelas idag den berörda typen av sakförsäkringar med ettårsavtal –även om de i största utsträckning fornyas år från år. Men intressantare än själva avtalstiden är från soliditetssynpunkt "ersättningstiden". Åtskilliga skador tar på grund av sin karaktär lång tid att reglera och även ersättningens karaktär är i många fall (tex livräntor) lång. Det är naturligtvis dessa fenomen man måste ta hänsyn till när man uttalar sig om behovet av soliditet och konsolidering, och det är häri *en* skillnad ligger i förhållande till "vanliga företag". En annan skillnad är att man i varuproduktion (och vanligen också i tjänsteproduktion) vet hur många och hur stora enheter som produceras. Kännedom om "produktionens" storlek och mångfald är väsentligt mycket osäkrare i försäkring, där "produkterna-skadorna" kan skifta mycket påtagligt i såväl storlek som antal. Det är mot denna bakgrund och med inflationen i minnet som konsolidering och soliditet måste ha speciella dimensioner i försäkring.

Det förefaller som om Skogh anser att utvecklingen av återförsäkring praktiskt taget eliminerat behovet av starkare konsolidering. I den bakomliggande studien ifrågasätts tex behovet av säkerhetsmarginaler i premie- och ersättningsreserverna. Man måste emellertid vara medveten om att de sk sakerhetsmarginalerna stipuleras för den del av risken som inte är återförsäkrad, dvs för affären för egen räkning. Endast om man helt återförsäkrade den tagna risken, sk "fronting", skulle man delvis kunna resonera som Göran Skogh. Men "fronting" anses av flera skäl inte vara en riktig form för att driva försäkringsrörelse.

Skäliga premier

Även under denna rubrik har Göran Skogh hänvisat till att sakförsäkringen har "kort varaktighet" men här som skäl för att skälighetsprincipen varit och är överflödig. Om premierna sätts för lågt "får förlusten bäras av ägarna – givet att soliditeten är tillräcklig". Skogh hävdar att "misstaget med förlustbringande premiesättning skiljer sig inte från felaktigt

sätta priser i annan affärsverksamhet". Jag har till en början något svårt att få detta resonemang att gå ihop med ambitionen (ovan refererad) att minska konsolideringsgraden. Men det huvudsakliga felet ligger åter i den gjorda jämförelsen med "annan affärsverksamhet". För det stora flertalet varor och tjänster gäller att leveransen sker mer eller mindre omgående vid betalning. Det är just detta som skiljer försäkring från annan verksamhet. Man betalar premier, skada inträffar ibland ganska långt därefter och ersättningen utbetalas annu senare. Vid försäkring skulle darfor faran för utebliven leverans av den redan betalda tjänsten naturligen bli mycket större än vid andra köp. Nu är emellertid rubriken på detta avsnitt delvis något missvisande. Vad som nyss sagts om "felaktiga premier" är snarare ett resonemang om premier, som är eller inte är skäliga från soliditetssynpunkt. Och soliditeten bör man nog, som egentligen också Göran Skogh tycks anse, hålla på.

Produktutvecklingen

Under denna rubrik skall jag begränsa mig till en punkt, även om det egentligen finns plats för flera reflektioner. Göran Skogh tycks efterlysa differentiering av hem/villaförsäkringar, baserad på ålder, förmögenhet, teknisk utrustning i hemmet etc. Detta borde gynna de sämre ställda.

Hem/villaförsäkringar och premierna för dessa är differentierade i förhållande till villans storlek och kvalitet, lösörets omfattning och kostbarhet. Diskmaskiner och liknande omfattas ofta av ett sk tilläggsmoment som försäkringstagaren tecknar om han så önskar. Ålder borde däremot knappast vara ett kriterium som påverkar risken nämnvärt i detta slag av försäkringar.

Marknadskoncentration och lönsamhet

Göran Skogh har tagit den under senare decennier genomförda marknadskoncentrationen, "minimal utlandskonkurrens och ett väletablerat nät av organisationer bland försäkringsgivarna" till intäkt för att kalla försäkringsbranschen för en

kartell. Skogh påstår att "internt vidmakthålls en kartell genom regler om enhetliga produkter. Det gäller inte bara priser utan också egenskaper i övrigt som företagen kan konkurrera med".

Dessa påståenden måste bero på en bristande kännedom om såväl vad som skett under de senaste decennierna som läget idag. Fram till senare delen av 1960-talet fanns otvivelaktigt en kartell som omfattade en betydande del av försäkringsbranschen och som för denna del styrde såväl premier som produktutformning. I och med att Svenska Skadeforsäkringsföreningen upphörde försvann emellertid detta kartellsamarbete. Vad har så förekommit och vad sker idag? På premieområdet har något samarbete inte återupptagits. På villkorsområdet skall man noga skilja mellan två typer av försäkringsvillkor, nämligen de sk allmänna bestämmelserna (i andra branscher ofta kallade leveransbestämmelser) och produktvillkoren (de villkor som beskriver själva försäkringsskyddet). I fråga om de allmänna bestämmelserna (premiebetalning etc), som grundar sig på försäkringsavtalslagen fann man i branschen under 1970-talet att dessa knappast var lämpade för konkurrens. Man utarbetade därför gemensamma sådana bestämmelser, som nu anpassats till konsumentförsäkringslagen, som trädde i kraft vid årsskiftet 1980/81.

Beträffande produktvillkoren har det däremot inte varit fråga om "regler om enhetliga produkter". Liksom i fråga om

premierna har försäkringsbolagen på intet sätt velat ställa sig i samma fälla. Däremot har bolagen velat vara lyhörda för önskemål om att produktvillkoren skulle ges en utformning som skulle underlätta för försäkringstagarna och göra jämförelser. Vad man då gjort är att utarbeta en norm för definitioner och begrepp inom produktionsvillkoren. En konsument skall med denna norm som bakgrund lättare kunna konstatera om en försäkringsgivare ger ett smalare eller vidare försäkringsskydd. Det hela är alltså en informationsfråga.

Utvecklingsvägar

Under denna sista rubrik diskuterar Göran Skogh framtiden och en utveckling enligt ett planekonomiskt eller ett marknadsekonomiskt alternativ. Jag vill där gärna hålla med honom om att en utveckling mot en mera långtgående reglering av produkterna vore olycklig. Det skulle innebära en stagnation som konsumenterna skulle få nackdelen av. Blå skulle det vara svårt att upprätthålla flexibilitet när det gäller att bedöma hur omfattande ett försäkringsskydd bör vara med hänsyn till kostnaderna. Att grunden för verksamheten även i fortsättningen skall vara marknadsekonomisk finner jag därför liksom Göran Skogh vara ett självklart önskemål.

Slutligen förstår jag inte vad Skogh menar med att "separationsregeln (kan) slopas så länge det gäller sakförsäkringar".