

2004-01-15
Dnr 727/2003

Konkurrensverket
Konkurrensavdelning 2
103 85 Stockholm

Yttrande över Sveriges Försäkringsförbunds kompletterande information rörande ansökan om icke-ingripandebesked/anmälan för undantag för branschrekommendation

Inledningsvis vill Svenska försäkringsmäklarens förening, Sfm, anföra att Sveriges Försäkringsförbunds kompletterande information daterad den 21 oktober 2003 inte på något sätt tillför uppgifter i sak vilket innebär att Sfm:s yttrande daterat den 17 oktober 2003 äger samma aktualitet som tidigare. För ordningens skull kommenteras dock kompletteringen enligt nedan.

Skäl för undantag enligt 8 § konkurrenslagen

Sveriges Försäkringsförbund anger att ett system där mäklaren ersätts av försäkringsbolaget hindrar optimal konkurrens såväl när det gäller mäklarens tjänster som när det gäller försäkringsgivarens tjänster

Sveriges Försäkringsförbund påvisar inte i sin komplettering på vilket sätt provisionssystemet hindrar konkurrensen mellan vare sig försäkringsgivarna eller försäkringsmäklarna.

När det gäller konkurrensen mellan försäkringsgivarna så finner Sfm att konkurrensen snarast förhindras av att försäkringstagarna inte upplyses om vilka kostnader som belastar försäkringen specificerat på allt ifrån produktion av försäkring till distribution och skadehantering. Distributionskostnaden för en mäklad försäkring får kunden uppgift om genom att efterfråga uppgiften av anlita mäklare eller genom att läsa de offerter som försäkringsbolaget lämnat. Under de senaste åren har det blivit en branschkutym att skriva ut mäklararvode i de offerter som lämnas. Kunden kan därmed med lätthet se storleken på mäklarens arvode. Om kunden vill jämföra vad en mäklad försäkring kostar visavi en av försäkringsbolagen direktsåld försäkring så blir det svårare. Sannolikt kan ingen svensk försäkringsgivare svara på hur stor del av premien som avser distributionskostnaden för sk. direktaffär. Detta innebär att kunden inte kan jämföra distributionskostnaden mellan olika försäkringsbolag utan att affären är förmedlad av mäklare. Detta förhållande hindrar en optimal konkurrens på den svenska försäkringsmarknaden.

För de tjänster som en mäklare utför utöver ren förmedling av försäkring ingås avtal mellan mäklaren och kunden av vilka framgår vilken ersättning kunden skall betala för tjänsten. För de kunder som bara önskar att mäklaren renodlat förmedlar försäkring så utgår enligt etablerad internationell standard provision till mäklaren och storleken på denna ersättning skall mäklaren upplysa om för det fall kunden frågar. Sfm:s uppfattning är dock att den stora majoriteten kunder till mäklare har fullkomligt klart för sig hur stor provision mäklaren erhåller för försäkringsförmedlingen. Att de flesta försäkringsgivare har samma storlek på provisionen, dvs den är schablonmässig, har den fördelen att mäklare inte kan misstänkas för att placera försäkringen hos den försäkringsgivare som betalar högst ersättning.

Sveriges Försäkringsförbunds påstående att det förhållande att försäkringsbolagen ersätter mäklarna leder till konkurrens snarare mellan försäkringsbolag om högre ersättning till mäklarna än om lägre försäkringspremier som försäkringstagarna ska betala står i direkt motsats till det tidigare påståendet om att mäklarens ersättning är schablonmässig och resonemanget i sin helhet kan därför ifrågasättas.

Rekommendation

Att en övergång till ett sk. nettopremiesystem inte ska ses som ett samordnat förfarande enligt Sveriges Försäkringsförbund måste beaktas i skenet av att Sveriges Försäkringsförbund vill ha klartecken för att rekommendera förfarandet. Enligt Svenska Akademiens ordlista är betydelsen av ordet rekommendation anbefalla, förorda. Detta innebär att Sveriges Försäkringsförbund sätter tryck på sina medlemmar att anpassa sig till ett sk. nettopremiesystem, vilket är ägnat att minska konkurrensen genom att respektive försäkringsbolag har en individuell syn på ersättningsformerna.

När det gäller mäklararvodet är det väl snarare lämpligare att kunden avgör hur denne vill att mäklaren skall ersättas. Detta uppnås genom att försäkringsbolagen tillämpar ett flexibelt system där kund och mäklare kommer överens om att mäklaren antingen skall ersättas via provision eller att affären skall vara en sk. nettoaffär. Först då närmare vi oss ett system som möjliggör konkurrens på marknaden.

Kostnader i distributionsledet

Av intresse för kunden är att få kännedom om distributionskostnaden för försäkringen. När det gäller mäklad försäkring kan kunden, som tidigare påvisats av Sfm, erhålla full insyn om provisionens storlek eller läsa de offerter som försäkringsbolagen lämnat. Sveriges Försäkringsförbund anför att sammanställning av uppgifter om försäkringstagarens förhållanden som ligger till grund för försäkringsoffert och försäkring är att betrakta som en konsulttjänst i anslutning till och utöver själva försäkringstjänsten. Kostnaden för detta medför en höjning av försäkringspremien. Om en mäklare utför denna tjänst ska bolagen inte belasta kunden med kostnaden. Detta resonemang är dock märkligt eftersom försäkringsbolagen inte meddelar försäkring utan att ett riskbedömningsunderlag har sammanställts och kunden får alltså betala för detta oavsett om kunden anlitar mäklare eller inte. Ur konkurrensaspekt är det således egalt om kunden betalar till försäkringsbolaget eller till mäklaren för arbete i samband med framtagande av försäkring.

På Svenska försäkringsmäklares förenings vägnar

Kristina Hårdänge