



FI-tillsyn

Distribution av livförsäkringar

Nr 20

22 oktober 2020



INNEHÅLL

SAMMANFATTNING	3
RISKERNA VID LIVFÖRSÄKRINGSDISTRIBUTION	4
Livförsäkringsmarknaden	4
Försäkringsdistribution och konsumentrisker	5
De olika distributionskanalerna	6
KARTLÄGGNING AV DISTRIBUTIONSKANALER	8
Mindre risker på vissa delar av marknaden	8
Försäkringsförmedlare är den vanligaste distributionskanalen	9
Olika produkter distribueras på olika sätt	9
Skillnader mellan privat försäkring och tjänstepensionsförsäkring	10
Stor variation mellan företag	10
RESULTATET AV ANALYSEN – EN GRUND FÖR DEN KOMMANDE TILLSYNYN	12
En grund för riskbedömning	12
Försäkringsföretagens ansvar	12

FI-tillsyn

Finansinspektionen publicerar återkommande tillsynsrapporter i en numrerad rapportserie. Tillsynsrapporterna är en del av FI:s kommunikation. Rapporterna behandlar genomförda undersökningar och annan tillsyn som FI utför. Genom rapporterna informerar FI om vilka iakttagelser och bedömningar som FI har gjort och om sina förväntningar i olika frågor. Detta kan vara till stöd för företagen i deras verksamhet.

Sammanfattning

Finansinspektionens (FI) fördjupade analys visar att merparten av distributionen på livförsäkringsmarknaden sker genom externa distributionskanaler. Det är därför viktigt att försäkringsföretagen tar sitt ansvar för att välja lämpliga distributionskanaler för målmarknaden och följer upp att försäkringsprodukterna distribueras till rätt målgrupp.

Det finns i samband med försäkringsdistribution en risk att konsumenter köper produkter som inte är lämpliga i förhållande till deras behov och förutsättningar. Konsekvenserna av att teckna en olämplig produkt kan bli särskilt allvarliga när det gäller livförsäkringar för sparandeändamål, vilka utgör större delen av livförsäkringsmarknaden.

För att minska risken att konsumenter köper olämpliga försäkringsprodukter finns en rad bestämmelser om distribution av försäkringar. Däribland finns krav på godkännande och styrning av produkter som exempelvis innebär att försäkringsföretag ska välja distributionskanaler som är lämpliga för den målmarknad som företaget har definierat för sina produkter och följa upp att försäkringsprodukterna även i praktiken distribueras till rätt målgrupp.

FI har genomfört en fördjupad analys för att få en detaljerad bild av hur distributionen ser ut på marknaden för livförsäkring. Den kommer att ligga till grund för myndighetens riskbedömning och planering av framtida tillsyn utifrån reglerna om försäkringsdistribution.

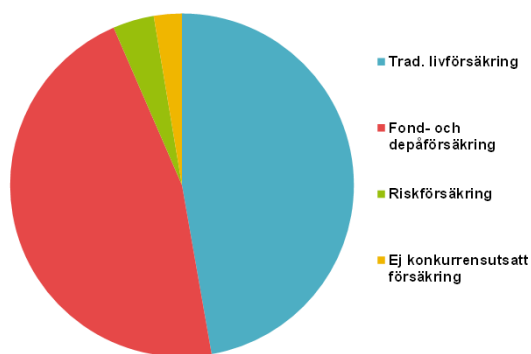
Större delen av distributionen på den del av livförsäkringsmarknaden som analysen fokuserar på sker med hjälp av externa distributörer. Försäkringsförmedlare är den dominerande kanalen, medan distribution via kreditinstitut är särskilt vanlig för fond- och depåförsäkring, då ofta via företag i samma koncern som försäkringsföretaget. Det finns stora variationer mellan de 20 företag som ingår i FI:s analys. Medan en klar majoritet främst förlitar sig på externa distributionskanaler finns det företag som i stor utsträckning distribuerar sina försäkringar utan mellanhänder. Antalet externa distributörer som försäkringsföretagen använder sig av varierar mellan ett fåtal och flera hundra.

Eftersom extern distribution dominerar på marknaden är det mycket viktigt att försäkringsföretagen tar ansvar för de distributionskanaler de väljer och kontrollen de ska ha över dessa. Vad det innebär i praktiken för ett enskilt företag varierar med exempelvis antalet externa distributörer som det har. FI avser att under 2020 och 2021 genomföra undersökningar utifrån reglerna om godkännande och styrning av produkter. Försäkringsföretagens ansvar över sina distributionskanaler är en central del som FI särskilt kommer att fokusera på.

Riskerna vid livförsäkringsdistribution

Den största risken vid försäkringsdistribution är att konsumenter köper olämpliga produkter. Risken ser olika ut beroende på produkttyp och hur försäkringarna distribueras.

1. Produkttyper på livförsäkringsmarknaden
Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning 2019



Källa: FI.

Anm. Inkluderar inte tjänstepensionskassor och andra understödsföreningar.

LIVFÖRSÄKRINGSMARKNADEN

En livförsäkring kan vara alltifrån en ren riskförsäkring, som syftar till att ge efterlevande till den försäkrade en ersättning i händelse av dödsfall, till en sparandeförsäkring med huvudsyfte att säkra inkomsten för den försäkrade i händelse av ett långt liv.

I Sverige finns drygt 40 företag och understödsföreningar som driver livförsäkringsrörelse. De uppvisar betydande skillnader i storlek och affärsmodell. Vissa företag erbjuder bara riskförsäkringar som grupplivförsäkring, premiebefrielseförsäkring eller sjukförsäkring, medan andra är renodlade sparförsäkringsföretag som erbjuder traditionellt förvaltd försäkring eller fond- och depåförsäkring. Företagens affärsinriktning skiljer sig även åt när det gäller i vilken utsträckning de erbjuder tjänstepensionsförsäkring eller privat försäkring.¹

För att beskriva storleksförhållandena på försäkringsmarknaden används ofta mått som totala tillgångar eller inbetalda premier. Men eftersom denna rapport handlar om *distribution* av försäkringar illustrerar den marknaden och dess förhållanden med hjälp av premier i nyteckning, det vill säga enbart med premier som kunderna har betalat in för nya försäkringar under en viss period. Av tabell 1 framgår de totala nyteckningspremierna för livförsäkring medan diagram 1 illustrerar fördelningen grafiskt. Den absoluta merparten av marknaden består av livförsäkring för sparandeändamål, varav fond- och depåförsäkring står för en något större del av premierna än traditionellt förvaltd försäkring. Siffrorna avser premier tecknade i Sverige under 2019 i svenska försäkringsföretag. De gäller varken inflyttat försäkringskapital eller uppräknade fribrev.

Nyteckningspremier rapporteras antingen som årliga (löpande) premier eller som engångspremier. Vid jämförelser av nyteckningspremier på livförsäkringsmarknaden används ofta begreppet *årsbaserade premieekvivalenter*. De beräknas genom att engångspremier delas med 10 och summeras med de årliga premierna. Det ger ett schablonmässigt sammanvägt mått. Eftersom detta mått är skapat för att ge mer rättvisande jämförelser av marknadsandelar kan de användas för att illustrera exempelvis nyteckningens fördelning på produkttyper eller distributionskanaler.

¹ Tjänstepension definieras i denna rapport på samma sätt som i regelverken på området. Det innebär något förenklat livförsäkring i form av pension som har samband med anställning och där betalning görs om den försäkrade uppnår en viss ålder. Privat försäkring är sådan försäkring som inte är tjänstepensionsförsäkring, det vill säga både kapitalförsäkring och (i allt mindre omfattning) privat pensionsförsäkring.

Tabell 1. Nyteckningspremier för olika livförsäkringsprodukter

Miljoner kronor, 2019

	Trad. förvaltd försäkring	Fond- och depå-försäkring	Risk-försäkring	Försäkring som inte är konkurrensutsatt
Årlig premie	11 060	10 328	1 020	694
Engångspremie	13 912	18 650	0	7

	Tjänstepensionsförsäkring (oavsett produkttyp ovan)	Privat försäkring (oavsett produkttyp ovan)
Årlig premie	21 182	1 919
Engångspremie	7 384	25 184

Källa: FI.

Anm. Avser svenska företag. Tjänstepensionskassor och andra understödsföreningar är inte inkluderade. I Försäkring som inte är konkurrensutsatt ingår flera typer av livförsäkringar.

FÖRSÄKRINGSDISTRIBUTION OCH KONSUMENTRISKER

Vid försäkringsdistribution är den största risken för konsumenter att de köper produkter som inte är lämpliga i förhållande till deras behov och förutsättningar. Många försäkringsprodukter har egenskaper och villkor som en genomsnittlig konsument kan ha svårt att förstå. Konsekvenserna om en konsument köper en olämplig produkt varierar dock mellan olika försäkringsprodukter. När det gäller livförsäkringar för sparandeändamål är en särskild aspekt att det ofta rör sig om en långsiktig produkt som löper till dess att konsumenten flyttar eller återköper försäkringen (i de fall det är möjligt). Detta till skillnad från försäkringar utan sparandeinslag som ofta har en avtalstid på ett år och som upphör att gälla om premien inte betalas i tid. I livförsäkringar för sparandeändamål finns det därmed en risk att en konsument som har tecknat en försäkring vars egenskaper, till exempel vad gäller risk eller komplexitet, inte är lämpliga utifrån konsumentens behov och förutsättningar inte upptäcker konsekvenserna av detta förrän långt senare. I ett sådant läge kan det vara för sent att åtgärda skadan innan det är dags för utbetalning. Även en riskförsäkring kan dock vara mer eller mindre lämplig för en konsument, till exempel sett till omfattningen av försäkringsskyddet och avgiften för det.

För att minska risken för att fel produkt distribueras till fel konsument omfattas försäkringsföretag och andra försäkringsdistributörer av regler om försäkringsdistribution.

Reglerna om försäkringsdistribution finns huvudsakligen i **lagen (2018:1219) om försäkringsdistribution** och i **Finansinspektionens föreskrifter (FFFS 2018:10) om försäkringsdistribution**.

En stor del av reglerna syftar till att hantera de intressekonflikter som kan finnas mellan vad distributören vinner på att rekommendera en viss produkt och nyttan för konsumenten. Det handlar exempelvis om regler som sätter gränser för incitament i form av interna ersättningssystem och provisioner till externa distributörer. Reglerna gäller även kontroll av kunskap och kompetens hos anställda som utför försäkringsdistribution samt processer för hur företag ska utveckla och godkänna produkter för att säkerställa att de passar en definierad målmarknad. Vid försäkringsdistribution som omfattar rådgivning – vilket ofta men inte alltid är fallet när det handlar om livförsäkringar för sparandeändamål – finns särskilda regler om bland annat lämplighetsbedömning och hantering av intressekonflikter.

Kraven på en process för att godkänna produkter omfattar också ett ansvar för försäkringsföretag som utvecklar produkter att välja distributionskanaler som är lämpliga utifrån den fastställda målmarknaden, övervaka att försäkringsdistributörerna handlar i enlighet med målen för produktgodkännandeprocessen samt regelbundet kontrollera att försäkringsprodukterna distribueras till den fastställda målmarknaden. Detta specificeras i **Kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/2358 av den 21 september 2017 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 vad gäller produkttillsyns- och styrningskrav för försäkringsföretag och försäkringsdistributörer**.²

I regelverket används ordet *distribution* i en ganska vid mening. Förutom att ge råd om eller föreslå ett försäkringsavtal, innefattar distribution även att utveckla produkter och utföra annat förberedande arbete innan ett avtal ingås, att ingå själva avtalet samt att bistå vid förvaltning eller fullgörande av försäkringsavtal. I den här rapporten används dock begreppet distribution i en snävare betydelse som bara tar sikte på själva försäljningstillfället.

DE OLIKA DISTRIBUTIONSKANALERNA

Förutom de försäkringsföretag, tjänstepensionsföretag och understödsföreningar som meddelar livförsäkring kan livförsäkringar distribueras av juridiska eller fysiska personer som har tillstånd som försäkringsförmedlare. FI kan också ge värdepappersföretag eller kreditinstitut tillstånd att bedriva försäkringsdistribution. På tjänstepensionsmarknaden är valcentraler (och i viss mån andra företagsportaler) viktiga distributionskanaler.³

Riskerna för konsumenter ser olika ut beroende på hur distributionen går till. När distributionen sker via en försäkringsförmedlare som får betalt av försäkringsföretag i form av provision består risken framför

² Regler för distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter finns också i Kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/2358 av den 21 september 2017 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 vad gäller informationskrav och uppföranderegler för distribution av försäkringsbaserade investeringsprodukter.

³ I vilken utsträckning valcentralernas verksamhet är att betrakta som försäkringsdistribution i lagens mening är en särskild fråga som inte diskuteras närmare här.

allt i att förmedlaren kan ha incitament att rekommendera produkter som ger förmedlaren mer betalt snarare än produkter som är bäst för kunden. När distributionen sker direkt hos försäkringsföretaget handlar det bland annat om att motverka liknande incitament genom att säkerställa att ersättningarna till de anställda som är inblandade i distributionen är utformade på ett sätt som inte motverkar skyldigheten att agera med omsorg om kunden. Om en kund startar eller flyttar ett försäkringssparande i samband med att kunden tar ett bolån hos ett kreditinstitut finns en risk att kunden enbart fokuserar på bolånet och i praktiken inte tänkt på att utvärdera och jämföra egenskaperna hos de olika produkterna var för sig.

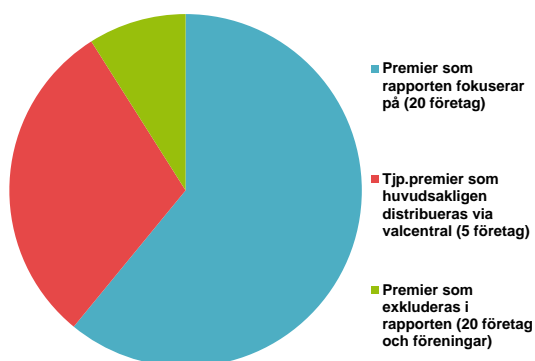
FI har i en fördjupad analys kartlagt betydelsen av de olika distributionskanalerna för marknaden och för enskilda företag, vilket ger ett underlag för riskbedömning och planering av myndighetens fortsatta tillsyn av konsumentriskerna vid livförsäkringsdistribution.

Kartläggning av distributionskanaler

Rapporten fokuserar på den del av livförsäkringsmarknaden där distributionsriskerna väntas vara betydelsefulla. Försäkringsförmedlare är den vanligaste distributionskanalen, följt av distribution via kreditinstitut. Olika livförsäkringsprodukter distribueras på olika sätt och det finns stora variationer i distributionsmodell mellan olika företag.

2. Livförsäkringsdistribution i fokus

Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning 2019



Källa: FI.

Anm. Premier exkluderas pga. icke-konkurrensutsatt försäkring, inte öppet för nyteckning samt i ett par fall särskilda hänsyn. Understödsföreningar exkluderas också och deras andel av nyteckningspremier har uppskattats utifrån andelen av den totala premieinkomsten.

MINDRE RISKER PÅ VISSA DELAR AV MARKNADEN

För att kunna bedöma var de största riskerna kopplade till försäkringsdistribution finns behöver FI skapa en bild av hur distributionen ser ut på livförsäkringsmarknaden som helhet, inom olika delar av marknaden och för enskilda företag.⁴ FI har för att kartlägga detta genomfört en fördjupad analys, som den här rapporten utgår från.

Den fördjupade analysen gjordes i form av enkät som skickades ut till 20 livförsäkringsföretag under sommaren 2020. Delar av livförsäkringsmarknaden undantogs från informationsinsamlingen eftersom distributionsriskerna där kan väntas vara mindre redan innan kartläggningen. Försäkringsföretag som är stängda för nyteckning är ett exempel. Likaså den del av marknaden som utgörs av försäkringar som inte är konkurrensutsatta, eftersom distributionsrisken inte aktualiseras på samma sätt när försäkringstagaren inte själv kan välja försäkringsgivare.

På tjänstepensionsmarknaden finns ett antal stora företag som huvudsakligen är verksamma på marknaden för kollektivavtalad tjänstepension. Där sker distributionen till den allra största delen via valcentraler. Dessa företag motiverar en viss uppmärksamhet eftersom de står för en relativt stor del av den totala nyteckningen på livförsäkringsmarknaden. Men eftersom de produkter som erbjuds har upphandlats utifrån avtal mellan arbetsmarknadens parter bedöms distributionsriskerna på denna del av marknaden sammantaget vara av mindre betydelse. Detsamma gäller i princip för tjänstepensionskassor (för närvarande under omvandling till tjänstepensionsföreningar), även om de utgör en betydligt mindre del av marknaden.⁵

Rapporten kommer i det fortsatta att fokusera på den del av marknaden som omfattas av FI:s kartläggning. Det handlar om 20 livförsäkringsföretag som erbjuder konkurrensutsatt privat livförsäkring – och i flera fall även tjänstepensionsförsäkring – och som är öppna för nyteckning. Tillsammans står dessa företag för drygt 60 procent av nyteckningspremierna på livförsäkringsmarknaden (diagram 2).

⁴ Svensk Försäkring redovisar varje år aggregerad statistik över livförsäkringsdistribution som avser föreningens medlemsföretag. Dessa uppgifter är intressanta, men inte tillräckligt fördelade för att användas för riskbedömningssyften.

⁵ Tjänstepensionskassorna rapporterar inte nyteckningspremier. Sett till premieinkomsten, som de rapporterar, motsvarar tjänstepensionskassornas premier runt 5 procent av den totala marknaden. De två största tjänstepensionskassorna står för tre fjärdedelar av dessa premier.

FÖRSÄKRINGSFÖRMEDLARE ÄR DEN VANLIGASTE DISTRIBUTIONSKANALEN

På den delen av marknaden som FI:s analys i rapporten fokuserar på är försäkringsförmedlare den enskilt viktigaste distributionskanalen. Försäkringsförmedlare står för 37 procent av distributionen. Huvuddelen av dem är förmedlare som får ersättning (provision) från försäkringsföretagen.

Kreditinstitut – som har tillstånd för försäkringsdistribution – står för 23 procent av distributionen. Större delen av distributionen sker genom kreditinstitut i samma koncern som försäkringsföretaget.

Försäkringsföretagens egen distribution utan mellanhänder står för 20 procent. En tiondel av denna är distribution som kunden själv initierar, till exempel via en webbplats, men huvuddelen av distributionen sker med hjälp av anställda i försäkringsföretagen.

Flera företag i FI:s urval är även verksamma på den kollektivavtalade tjänstepensionsmarknaden och 18 procent av distributionen i analysen sker därför via valcentraler. Tabell 2 visar fördelningen i detalj.

Tabell 2. Distributionskanaler för livförsäkring

Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning, 2019

Utan mellanhänder	20 %
<i>varav via anställda</i>	18 %
<i>varav via direkt försäljning</i>	2 %
Försäkringsförmedlare	37 %
<i>varav ersätts inte av företaget</i>	2 %
<i>varav ersätts av företaget</i>	31 %
<i>varav anknutna försäkringsförmedlare</i>	4%
Kreditinstitut	23 %
<i>varav i samma koncern</i>	21 %
<i>varav övriga</i>	2 %
Valcentraler och företagsportaler	18 %
Övrig distribution	2 %

Källa: FI.

Anm. Avser de 20 företagen i FI:s urval. "Övrig distribution" utgörs huvudsakligen av distribution via försäkringsföretag i samma koncern. Anknutna försäkringsförmedlare är förmedlare som har avtalat med ett försäkringsföretag att bara distribuera just det företagets produkter inom en viss produktkategori.

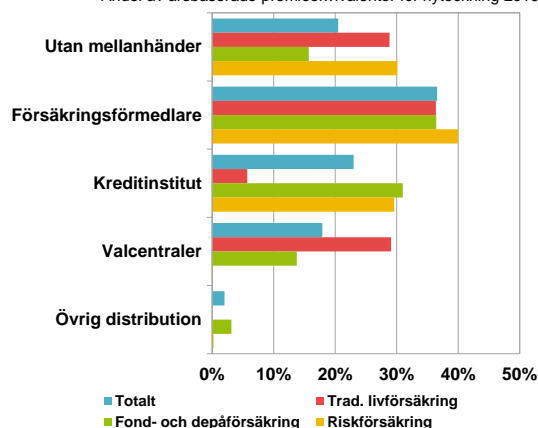
OLIKA PRODUKTER DISTRIBUTUERAS PÅ OLIKA SÄTT

Majoriteten av de livförsäkringar som nytecknas är som tidigare nämnts olika typer av sparandeförsäkringar (se tabell 1 och diagram 1). Till det kommer livförsäkring utan sparandeinslag, här benämnd riskförsäkring. Det går att peka på både skillnader och likheter mellan hur de olika produkttyperna distribueras.

Försäkringsförmedlare är den viktigaste distributionskanalen och står för ungefär en lika stor andel av distributionen oavsett produkttyp i FI:s urval (se diagram 3). Distribution via kreditinstitut är betydligt vanligare för fond- och depåförsäkring, där denna kanal står för nära en tredjedel av distributionen, än för traditionellt förvaldat livförsäkring. Det förklaras av att de bankägda livförsäkringsföretagen

3. Distribution av olika typer av livförsäkring

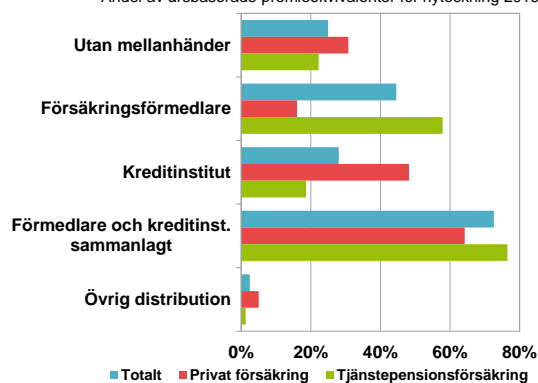
Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning 2019



Källa: FI.

4. Distribution av privat försäkring och tjänstepensionsförsäkring exkl. valcentral

Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning 2019



Källa: FI.

framför allt erbjuder fond- och depåförsäkring och ofta använder den egna banken som distributionskanal.

För traditionellt förvaltd livförsäkring är distribution utan mellanhänder en betydande distributionskanal och står för 29 procent av distributionen av denna produkttyp. Likaså står valcentraler för en större del av distributionen för traditionellt förvaltd livförsäkring än för fond- och depåförsäkring i FI:s urval (även om det rör sig om ungefär lika mycket premier i absoluta tal).

Riskförsäkringar distribueras via försäkringsförmedlare i ungefär samma utsträckning som övriga livförsäkringsprodukter. Därutöver distribueras sådana försäkringar utan mellanhänder respektive via kreditinstitut i ungefär lika stor omfattning, men inte alls via valcentraler.

SKILLNADER MELLAN PRIVAT FÖRSÄKRING OCH TJÄNSTPENSIONS FÖRSÄKRING

Den mest uppenbara skillnaden mellan distribution av privat försäkring och tjänstepensionsförsäkring är att valcentraler bara förekommer på tjänstepensionsmarknaden – och då på den kollektivavtalade delen av marknaden. I det material som FI har samlat in för den här analysen är premierna inte uppdelade på kollektivavtalad respektive individuell tjänstepensionsförsäkring. För företagen i FI:s urval kan en uppskattning ändå göras av skillnaderna mellan å ena sidan distribution på marknaden för privat försäkring och å andra sidan den individuella, icke-kollektivavtalade delen av tjänstepensionsmarknaden. Uppskattningen görs genom att andelen premier för varje distributionskanal beräknas utan hänsyn till valcentraler.

På så sätt framträder vissa skillnader (se diagram 4). Distribution via försäkringsförmedlare är betydligt vanligare inom tjänstepensionsförsäkring i FI:s urval, där förmedlarna står för 58 procent av distributionen när valcentraler undantas från jämförelsen. Motsvarande siffra för privat försäkring är 16 procent. Samtidigt står kreditinstitut för 48 procent av distributionen av privat försäkring, men endast 19 procent av tjänstepensionsförsäkring.⁶ Denna skillnad förklaras delvis av att de stora bankägda livförsäkringsföretagen vad gäller tjänstepension framför allt är närvarande på den kollektivavtalade tjänstepensionsmarknaden, där en stor del av distributionen sker via valcentraler och alltså undantas i just den här jämförelsen. Andra stora fondförsäkringsföretag har i stället en stor del av affären inom individuell tjänstepension, vilken ofta distribueras av försäkringsförmedlare och därför ingår i jämförelsen.

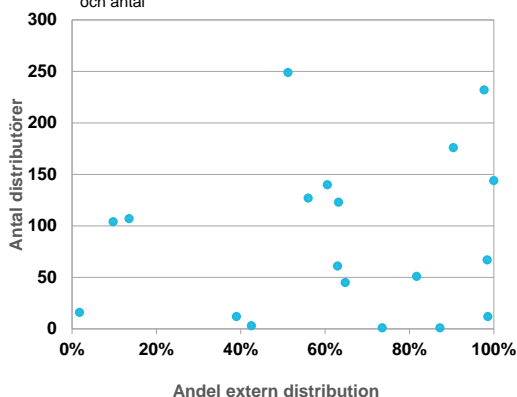
STOR VARIATION MELLAN FÖRETAG

De resultat som har redovisats hittills har handlat om hur distributionen är fördelad sett till de sammanlagda premierna i FI:s urval. I myndighetens riskbedömning och planering av tillsynen är det minst lika viktigt att kartlägga betydelsen av de olika distributionskanalerna för enskilda företag.

⁶ Om man betraktar dessa två distributionskanaler tillsammans så är skillnaden dock mindre: 76 procent för tjänstepensionsförsäkring och 64 procent för privat försäkring.

5. Extern distribution – antal och andel

Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning 2019 och antal



Källa: FI

Anm. Inkluderar inte distribution genom valcentral. Ett företag med 570 distributörer har undantagits från diagrammet.

Ett sätt att illustrera variationen hos de 20 företag som omfattades av FI:s enkät är att titta på sådan beskrivande statistik som visas i tabell 3. Av tabellen (i en delvis annan uppdelning än i den tidigare analysen) framgår bland annat att hos hälften av företagen står distribution utan mellanhänder för 17 procent eller mindre. Samtidigt är maxvärdet för detta mått 98 procent, vilket visar att det finns företag där den egna distributionen dominerar.

På motsvarande sätt sker 83 procent eller mer av distributionen via externa kanaler hos hälften av företagen – samtidigt som det finns företag där bara en liten del av distributionen sker externt. Försäkringsförmedlare står för minst 37 procent av distributionen för hälften av företagen och det finns fall där försäkringsförmedlare står för 100 procent. Hos hälften av företagen förekommer inte distribution via kreditinstitut, men för en fjärdedel står kanalen för 63 procent eller mer.⁷

Hos de företag som använder sig av extern distribution finns också stora skillnader i hur många externa distributörer som används. Medianvärdet är 88, men en fjärdedel av företagen använder sig av fler än 169 externa distributörer. Det finns dock inget tydligt samband mellan att förlita sig på en stor del extern distribution och att använda sig av ett stort antal externa distributörer (se diagram 5).

Tabell 3. Variation i företagens distribution – beskrivande statistik

Andel av årsbaserade premieekvivalenter för nyteckning samt antal, 2019

	Utan mellan-händer	Extern distribution	Försäkrings-förmedlare	Kredit-institut	Antal distributörer
Min. värde	0 %	2 %	0 %	0 %	3
1:a kvartil	0 %	70 %	2 %	0 %	15
Median	17 %	83 %	37 %	0 %	88
3:e kvartil	30 %	100 %	61 %	63 %	169
Max. värde	98 %	100 %	100 %	96 %	570

Källa: FI.

Anm. Avser de 20 företagen i FI:s urval.

⁷ Kreditinstitut inom samma koncern dominerar: För en fjärdedel av företagen står kreditinstitut inom samma koncern för åtminstone 42 procent.

Resultatet av analysen – en grund för den kommande tillsynen

FI kommer att genomföra fortsatta tillsynsaktiviteter kopplade till risker vid distribution av försäkring utifrån resultatet i den fördjupade analysen. En central del i regelverket är försäkringsföretagens ansvar att följa upp sin externa distribution och kontrollera att försäkringsprodukterna säljs till den fastställda målmarknaden.

EN GRUND FÖR RISKBEDÖMNING

Sammanfattningsvis kan FI konstatera att externa distributionskanaler står för merparten av distributionen på den del av livförsäkringsmarknaden som analyseras. Försäkringsförmedlare är den dominerande distributionskanalen. Vissa företag utför större delen av sin distribution via kreditinstitut i samma koncern – detta gäller särskilt för fond- och depåförsäkring.

En betydande del av den totala distributionen sker samtidigt utan mellanhänder – runt 20 procent – och den egna distributionen är särskilt viktig för vissa enskilda företag.

Det finns stor variation i analysen både i vilken utsträckning företagen använder sig av extern distribution och antalet externa distributörer som används. Det finns ingen uppenbar koppling mellan andelen extern distribution och antalet externa distributörer.

Den fördjupade analys som FI har genomfört syftar till att ge FI en grund för riskbedömning. Framför allt företagsspecifika uppgifter om antal distributionskanaler och betydelsen av dessa är viktig information för FI i planeringen av den fortsatta tillsynen.

FI:s fortsatta tillsynsaktiviteter kommer att rikta in sig på de företag som är relevanta utifrån det aktuella granskningsområdet. Om det är distribution utan mellanhänder som granskas är det motiverat att välja ut företag som har en större andel egen distribution. Om försäkringsföretagens kontroll över externa distributörer ska undersökas, vilket utvecklas nedan, är det motiverat att sådan granskning riktas mot företag som har antingen ett stort antal externa förmedlare eller en övervägande andel extern distribution.

FÖRSÄKRINGSFÖRETAGENS ANSVAR

I samband med kartläggningen av distributionen på livförsäkringsmarknaden vill FI påminna försäkringsföretagen om de regler som de har att förhålla sig till vad gäller distributionen. Både den distribution som företagen genomför utan mellanhänder och den som de har via externa distributörer.

Risken att en kund blir rekommenderad de produkter som ger störst intjäning för distributören snarare än vad som är bäst för kunden finns både i distribution som utförs av försäkringsföretag utan mellanhänder och i extern distribution. Ur ett försäkringsföretags perspektiv ökar dock risken att produkter distribueras utanför den definierade målmarknaden när distributionen sker med hjälp av externa

distributörer, eftersom det sannolikt är lättare att kontrollera den distribution som utförs internt.

FI:s fördjupade analys visar att runt 80 procent av distributionen på den aktuella delen av marknaden sker genom externa distributörer, varav största delen utgörs av försäkringsförmedlare och kreditinstitut. Givet den stora andelen extern distribution på marknaden är det mycket viktigt att försäkringsföretagen tar sitt ansvar vad gäller vilka distributionskanaler som används och på vilket sätt dessa kanaler agerar.

Reglerna anger att distributionskanaler ska väljas omsorgsfullt utifrån vad som är lämpligt för den målmarknad som har definierats för försäkringsprodukterna. Därtill ska försäkringsföretagen informera de externa distributörerna om målmarknad och annat som de behöver känna till för att kontinuerligt agera i kundernas intresse. Företagen har också ett uttryckligt ansvar för att övervaka att försäkringsdistributörerna handlar i enlighet med målen för produktgodkännandeprocessen samt att regelbundet kontrollera att försäkringsprodukterna faktiskt distribueras till den fastställda målmarknaden.⁸

Förutsättningarna för att kontrollera i vilken utsträckning den externa distributionen sker i enlighet med målen i försäkringsföretagets process för produktgodkännande varierar naturligtvis utifrån hur företagets distributionsmodell ser ut. Det är rimligen lättare att kontrollera 20 externa distributörer än 200. Förutsättningarna kan också påverkas av distributörernas storlek och egenskaper. Handlar det om distribution via distributörer inom samma koncern torde kontrollåtgärderna exempelvis kunna se annorlunda ut än om det rör sig om helt fristående distributörer. Distribution via många små distributörer kan förväntas kräva en annan typ av kontroll än distribution via få stora distributörer. Regelverket medger att övervakningsaktiviteterna ska vara rimliga och ta hänsyn till respektive distributionskanals egenskaper och regelverk.⁹

Att försäkringsföretagen löpande övervakar och kontrollerar de försäkringsdistributörer som de anlitar är enligt FI en central del i reglerna om godkännande och styrning av produkter. FI avser att genomföra undersökningar av hur företagen tillämpar dessa regler under 2020 och 2021. Resultaten i den fördjupade analysen som den här rapporten utgår från är en del i underlaget för prioritering och utformning av sådana undersökningar.

⁸ Se framför allt artikel 8 i Kommissionens delegerade förordning (EU) 2017/2358 av den 21 september 2017 om komplettering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/97 vad gäller produkttillsyns- och styrningskrav för försäkringsföretag och försäkringsdistributörer.

⁹ Europeiska försäkrings- och tjänstepensionsmyndigheten (Eiopa) har i en avsiktsförklaring utvecklat hur reglerna om produkttillsyn och -styrning kan tillämpas. Se "EIOPA's approach to the supervision of product oversight and governance".



Finansinspektionen
Box 7821, 103 97 Stockholm
Besöksadress Brunnsgatan 3
Telefon +46 8 408 980 00
Fax +48 8 24 13 35
finansinspektionen@fi.se

www.fi.se