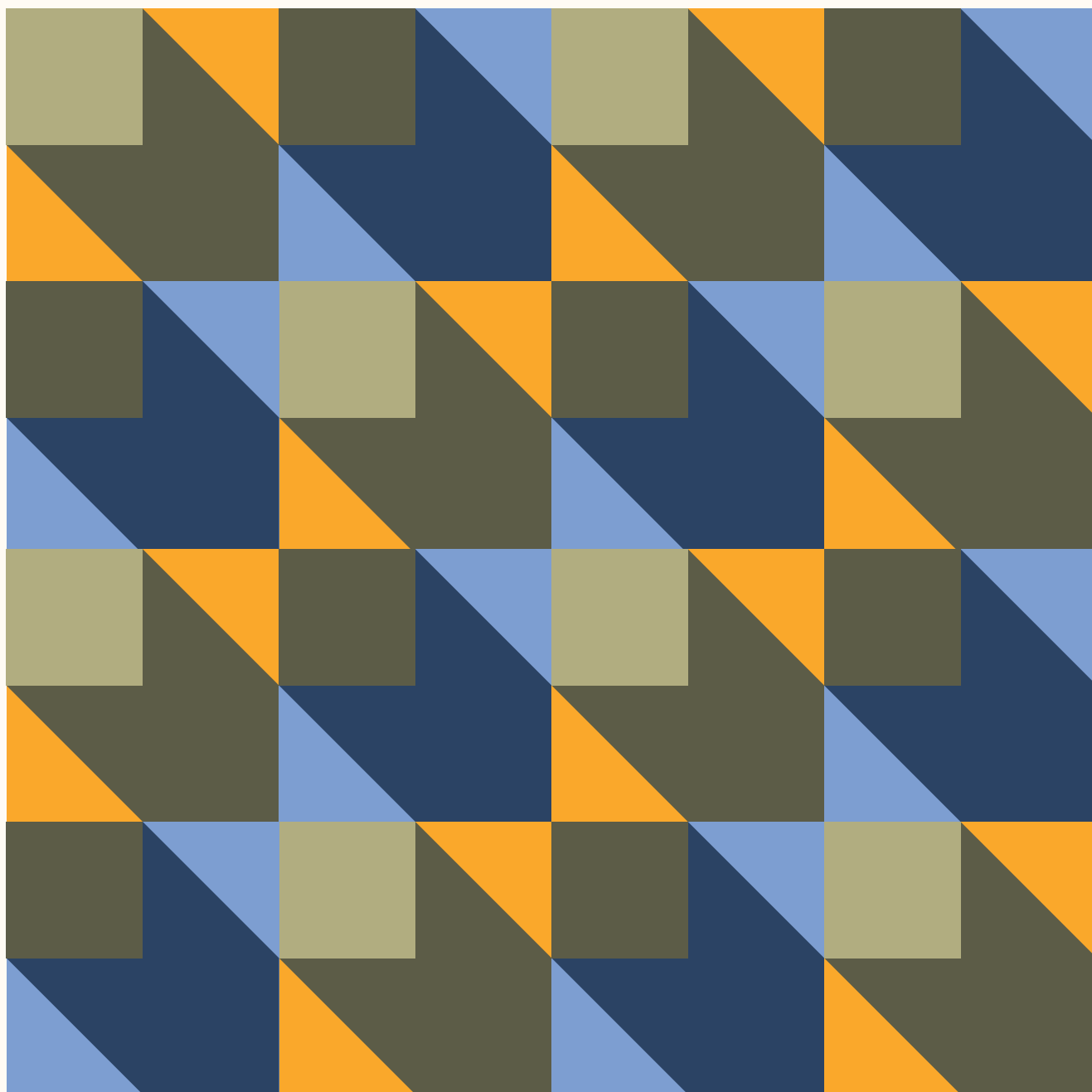


SFM Branschrapport 2025

Förmedlad försäkring i Sverige



Branschorganisationen Svenska Försäkringsförmedlare

SFM (Svenska Försäkringsförmedlare) är branschorganisationen för försäkringsförmedlare (inom liv- och sakförsäkring) i Sverige med cirka 2 100 enskilda medlemmar fördelat på knappt 100 förmedlarorganisationer. SFM verkar för en försäkringsförmedlarbransch med hög kvalitet och god konkurrens på försäkringsmarknaden. 2012 etablerades InsureSec, ett helägt dotterbolag till SFM, i syfte att öka kvalitén och kundnyttan för rådgivning och distribution av försäkringar för att tillse att branschen har en stark självreglering. SFM arbetar proaktivt med kunskapsspridning till viktiga intressenter på både nationell och internationell nivå för att utveckla branschen. Att vara SFM-medlem innebär en kvalitetsstämpel för kunder och för de försäkringsbolag som samarbetar med försäkringsförmedlarna.

SFM är medlem i BIPAR, The European Federation of Insurance Intermediaries, som representerar 800 000 försäkringsförmedlare i Europa.

Innehåll

Svenska Försäkringsförmedlare	2
Sammanfattning	4
1. Inledning	8
1.1 Försäkringsförmedling och försäkringsförmedlare	8
1.2 Bakgrund	12
1.3 Syfte	12
1.4 Metod & genomförda undersökningar	13
1.5 Avgränsningar	14
1.6 Rapportstruktur	15
1.7 Några centrala begrepp	16
2. Den svenska försäkringsmarknaden	18
Sammanfattning	18
2.1 Värdekedjan för försäkring	20
2.2 Den totala försäkringsmarknaden	20
2.3 Sak- och livförsäkringsmarknaden	22
2.4 Utländska aktörer på sak- och livförsäkringsmarknaden	23
2.5 Försäkring via captivebolag	23
2.6 Sakförsäkringsmarknaden inom företagsförsäkring	24
2.7 Liv- och pensionsförsäkringsmarknaden	25
2.8 Distribution av försäkring	29
3. Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden	34
Sammanfattning	34
3.1 Marknadsöversikt	36
3.2 Trender som påverkar försäkringsförmedling	39
4. Värdet av försäkringsförmedlare för kunder, försäkringsbolag och samhället	44
Sammanfattning	45
4.1 Försäkringsförmedlares värdeskapande för kunder	46
4.2 Försäkringsförmedlares värdeskapande för försäkringsbolag	53
4.3 Försäkringsförmedlarens värde för samhället	57
5. Den framtida förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden	58
Sammanfattning	58
5.1 En utökad roll och betydelse av försäkringsförmedlare i framtiden	60
5.2 Framtida prioriteringar och fokusområden för försäkringsförmedlare	64
5.3 Områden där försäkringsförmedlare förutspås stötta kunder och försäkringsbolag i framtiden	66
6. Slutlig sammanfattning	68
7. Referenser	74

Sammanfattning

av Tove Hässler

Denna rapport är framtagen på uppdrag av Svenska Försäkringsförmedlare (SFM) i syfte att visa på värdet och storleken av den svenska förmedlade försäkringsmarknaden. Rapporten inkluderar således den svenska förmedlade sakförsäkringsmarknaden inom företagsförsäkring samt den förmedlade liv- och pensionsförsäkringsmarknaden. Rapporten är framtagen med data som insamlats utifrån 2023 års bokslut. I övrigt har tillgängliga marknadsdata använts och kompletterats av data samt insikter från branschen från 2024/2025. Till stöd i insamling och framtagande av rapporten har en extern konsultfirma anlåtts för att säkerställa tillbörlig informationsinsamling.

Rapporten bygger på information insamlad från publikt tillgänglig information samt från försäkringsbolag och försäkringsförmedlare som är medlemmar i SFM. SFM vill rikta ett särskilt tack till dessa.



Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden i Sverige består av 727¹ försäkringsförmedlarbolag med eget tillstånd från Finansinspektionen samt de försäkringsbolag som samarbetar med dessa försäkringsförmedlarbolag. Drygt 72% av dessa försäkringsförmedlarbolag, 517 stycken är medlemmar i SFM och är antingen verksamma på egen hand eller genom en organisation under gemensamt varumärke.² I Sverige finns idag cirka 2 500 enskilda försäkringsförmedlare som uppfyller kraven för att vara medlem hos SFM och av dessa är över 80% medlemmar, vilket motsvarar cirka 2 100 försäkringsförmedlare, grupperade i knappt 100 medlemsbolag.

Den data som presenteras i rapporten är inte en exakt spegling av verkligheten utan bör ses som bästa möjliga estimat utifrån den data och information som samlats in och varit tillgänglig medan rapporten producerades. Uppgifter om den förmedlade marknaden kan nämligen dels innehålla premier till försäkringsbolag som inte rapporterar till Finansinspektionen, såsom svenska filialer till utländska försäkringsbolag, dels att omsättningen för vissa försäkringsförmedlarbolag även innehåller intäkter från privatmarknaden eller annan verksamhet.

¹ Baserat på utdrag från Finansinspektionen den 11:e februari 2025

² Baserat på data extraherad från SFM den 8:e januari 2025.

”Försäkringsförmedlarens roll i gränssnittet mellan kund och försäkringsbolag skapar värde för kunden både före och efter själva försäkringsköpet.”

SFM vill, med denna rapport, bidra till att höja kunskapen om försäkringsförmedlares värde hos intressenter och beslutsfattare inom försäkringsbranschen och samtidigt förse marknaden med information om dess utveckling och trender. Rapporten ska även kunna ligga till grund för och utgöra en utgångspunkt för diskussion om branschens framtid. Inledningsvis kommenteras mycket översiktligt den svenska försäkringsmarknaden som helhet, både marknaden för sakförsäkring samt liv- och pensionsförsäkring. Därefter behandlar rapporten den förmedlade marknaden för sakförsäkring samt liv- och pensionsförsäkring baserad på insamlad data och tillhörande analyser med grund i den undersökning som genomförts.

Med förhoppning om en inspirerande och trevlig lästund!



Tove Hässler
Vd, Svenska försäkringsförmedlare, SFM



1 Inledning

1.1 Försäkringsförmedling och försäkringsförmedlare

Försäkringsförmedlarens roll varierar beroende på omfattningen av kundens försäkringsbehov vilket kan påverkas av om kunden är en konsument eller ett företag, företagets storlek, kunskap om riskhantering samt organisatoriska komplexitet eller konsumentens livssituation rent generellt. Försäkringsförmedlarens roll kan exempelvis vara att se över och analysera kundens övergripande försäkringsbehov. Utifrån kundens krav och behov kan då försäkringsförmedlaren hjälpa kunden att teckna ett lämpligt försäkringsskydd, förvalta löpande skötsel och fullgörande av försäkringsavtalen samt inom sakförsäkring stötta vid skadeärenden.

Försäkringsförmedlare inom sakförsäkringsområdet hjälper företag att anskaffa skydd för ett brett spektrum av risker som de möter i sin verksamhet, omvärld samt i mötet med kunder. Genom att hjälpa företag att överföra vissa typer av risker till försäkringsbolag, ser försäkringsförmedlare till att verksamheter inom näringslivet inte begränsas eller hindras till följd av dessa risker, utan kan fokusera på sin kärnverksamhet och att affärer har möjlighet att hålla en hög kvalitet. Exempel på försäkringar som skyddar mot sådana typer av risker:

Figur 1.1 Exempel på sakförsäkring för företag.

Sak		Cyberförsäkring	► Skyddar mot risker så som dataintrång, systemangrepp som kan resultera i avbrott i operativt arbete samt utpressning genom "ransomware-attacker".
		VD-och styrelseförsäkring	► Skydd för VD och bolagstyrelse mot personligt betalningsansvar mot krav vid misstag eller felaktiga agerande i sin verksamhetsutövning.
		Professionsansvarsförsäkring	► Skyddar mot utkrävning på skadestånd vid ett misstag eller felaktigt beslut inom den professionella rollen, t ex som rådgivare och konsulter.
		Fastighetsförsäkring	► Skyddar mot skador på fastigheter så som inbrottskada, naturskada, brandskada, vattenskada samt andra möjliga skador.
		M&A-försäkring	► Skyddar köpare och säljare vid förvärv eller avyttring av företag mot både kända och okända risker.

Liv- och pensionsförsäkringar förses vanligen via en arbetsgivare till anställda och kan ses som en B2B2E³ marknad. Dessa typer av försäkringar, kan därför snarare än ett skydd mot företagets risker, ses som en förmån för de anställda som ges av arbetsgivaren. Exempel på liv- och pensionsförsäkringar:

³ Uppstår genom en affärsrelation mellan företaget och försäkringsbolaget (B2B) och mellan företaget och de anställda (B2E).

Figur 1.2 Exempel på liv- och pensionsförsäkring.



För att bedriva försäkringsförmedlarverksamhet krävs tillstånd från Finansinspektionen. Försäkringsförmedlare är finansmarknadsrättsligt att betrakta som en försäkringsdistributör, men kan något förenklat beskrivas som en rådgivare inom försäkring. Försäkringsförmedlares verksamhet är reglerat i lag (2018:1219) om försäkringsdistribution och omfattas som sådan av långtgående krav på kundskydd och uppföranderegler.

Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden i Sverige består av 727⁶ försäkringsförmedlarbolag med eget tillstånd från Finansinspektionen samt de försäkringsbolag som samarbetar med dessa försäkringsförmedlarbolag. Drygt 72% av dessa bolag är medlemmar i SFM och är antingen verksamma på egen hand eller genom en organisation under gemensamt varumärke.⁷

⁴ Svensk Försäkring [2024].

⁵ Svensk Försäkring [2025].

⁶ Baserat på utdrag från Finansinspektionen den 11:e februari 2025.

⁷ Baserat på data extraherad från SFM den 8 januari 2025.

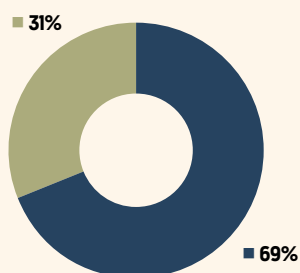
Graf 1.1

Kategorisering av försäkringsförmedlarbolag baserat på bolag med enskilda tillstånd för försäkringsdistribution och antal enskilda försäkringsförmedlare [endast SFM-medlemmar].⁸

Exklusive de 203 försäkringsförmedlarbolag som inte är medlemmar i SFM.

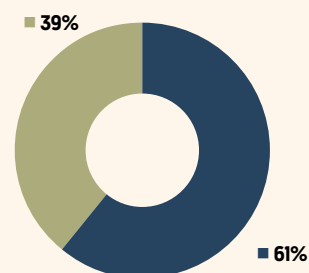
Mindre förmedlarbolag ≤ 10 förmedlare

ca 1028 enskilda förmedlare
499 förmedlarbolag
ca 2 förmedlare per bolag



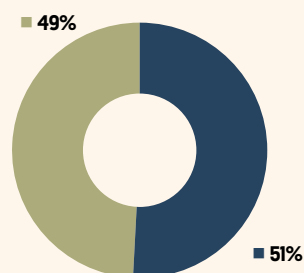
Medelstora förmedlarbolag 11–30 förmedlare

ca 314 enskilda förmedlare
19 förmedlarbolag
ca 20 förmedlare per bolag



Större förmedlarbolag ≥ 30 förmedlare

ca 764 enskilda förmedlare
6 förmedlarbolag
ca 125 förmedlare per bolag



■ Sak ■ Liv

⁸ Fördelning av tillstånd baserat på enskilda försäkringsförmedlare

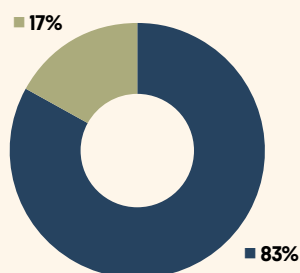
Graf 1.2

Fördelning av kön och tillstånd baserat på enskilda försäkringsförmedlare för försäkringsdistribution och antal enskilda försäkringsförmedlare [endast SFM-medlemmar].

Exklusive de 203 försäkringsförmedlarbolag som inte är medlemmar i SFM.

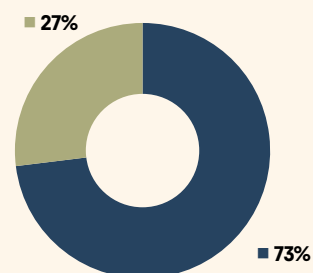
Mindre förmedlarbolag ≤ 10 förmedlare

ca 1028 enskilda förmedlare
499 förmedlarbolag



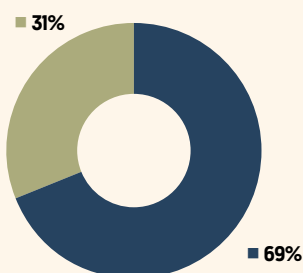
Medelstora förmedlarbolag 11–30 förmedlare

ca 314 enskilda förmedlare
19 förmedlarbolag
ca 20 förmedlare per bolag



Större förmedlarbolag ≥ 30 förmedlare

ca 764 enskilda förmedlare
6 förmedlarbolag
ca 125 förmedlare per bolag



■ Kvinnor ■ Män

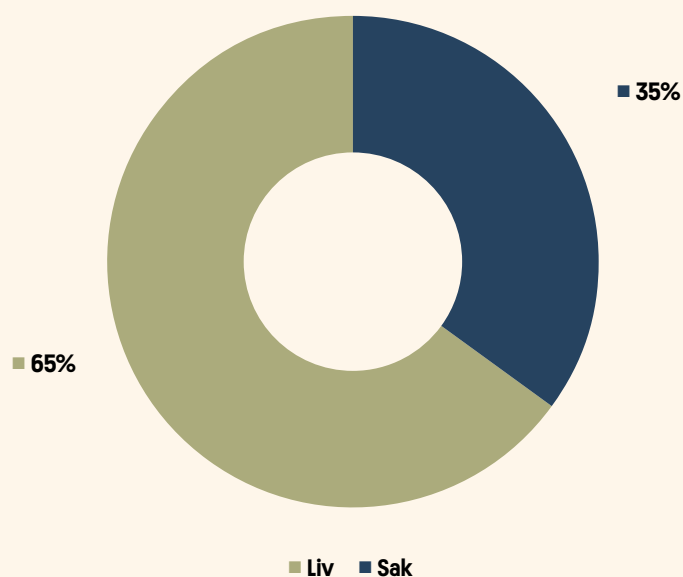
Genom att dela in försäkringsförmedlarbolagen i storlekssegment baserat på antalet anställda enskilda försäkringsförmedlare, framkommer det att större delen av förmedlarlandskapet faller inom kategorien mindre försäkringsförmedlarbolag (<10 försäkringsförmedlare).

⁹ Ebert (2020).

Flertalet av de mindre försäkringsförmedlarbolagen ingår i olika samverkansformer, exempelvis genom en sammanslutning av försäkringsförmedlare, som verkar under ett och samma namn, men med lokal närvaro. Det har blivit vanligare under de senaste åren att individuella försäkringsförmedlare väljer att ansluta sig till sammanslutningar. Nystartade enmansföretag som förmedlar liv- eller sakförsäkringar går ganska ofta, redan efter något år, med i en sammanslutning. En anledning till det kan vara regelverkstrycket⁹, men även kostnader för systemutveckling, svårigheter att hålla jämna steg med den snabba digitaliseringen och behovet av tillgång till administrativa stödfunktioner spelar in.

Graf 1.3

Illustrerar fördelning av tillstånd på det totala SFM-beståndet av enskilda försäkringsförmedlare.



Fördelningen av kön är oförändrad sedan förra året. Andelen kvinnor är fortsatt låg, speciellt inom mindre bolag, medan fördelningen är något jämnare bland större bolag. En möjlig förklaring till att andelen män fortsatt dominerar bland försäkringsförmedlare är att branschen historiskt har präglats av en mansdominerad kultur, särskilt inom mindre och ägarledda bolag. Rekryteringsvägar och nätverk tenderar också att återspegla befintliga strukturer, vilket kan göra det svårare att bryta mönstret. Större bolag har ofta mer etablerade processer för jämställdhetsarbete, vilket kan bidra till en jämnare könsfördelning där.

Av de svenska enskilda försäkringsförmedlarna som är anslutna till SFM innehar 65% livtillstånd och 35% saktillstånd. Vissa av dessa innehar tillstånd i både liv- och sakförsäkringsförmedling, ca 1,5%.

1.2 Bakgrund

Denna rapport är framtagen på uppdrag av SFM i syfte att visa på värdet och storleken av den svenska förmedlade sakförsäkringsmarknaden inom företagsförsäkring samt den förmedlade liv- och pensionsförsäkringsmarknaden (framöver förkortat till livförsäkringsmarknaden). Rapporten avser 2025, men data som insamlats kommer från 2023 års bokslut eftersom det medger bäst möjlighet till jämförelser. I övrigt har tillgänglig marknadsdata använts och kompletterats av data samt insikter från branschen. Till stöd i insamling och framtagande av rapporten har en extern konsultfirma anlåtats för att säkerställa tillbörlig informationsinsamling.

Rapporten bygger på information insamlad från publikt tillgänglig information samt från försäkringsbolag och försäkringsförmedlare som är medlemmar i SFM.

1.3 Syfte

Rapportens syfte är att beskriva och analysera sak- och livförmedlarmarknadens nytta och värde för samhälle, kunder och försäkringsbolag, från ett objektivet och datadrivet perspektiv. Underlaget i rapporten ger möjlighet att skapa större medvetenhet för relevanta aktörer såsom försäkringsbolag, försäkringsförmedlarbolag, lagstiftare, myndigheter och andra organisationer och intressenter med intresse av förmedlad försäkring.

Rapporten ger en deskriptiv bild av den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden och förmedlarlandskapet i Sverige. Informationen i rapporten ska även kunna utgöra ett underlag för analys av

marknadens utveckling, försäkringsförmedlares betydelse och den roll som försäkringsförmedlare spelar i form av att tillgängliggöra försäkringsprodukter från olika försäkringsföretag, både svenska och utländska, på den svenska marknaden, nu och i framtiden.

1.4 Metod & genomförda undersökningar

För att skapa rapporten har data och statistik samlats in i form av enkätundersökningar till försäkringsförmedlare och försäkringsbolag. Utöver det har data och information samlats in från offentliga källor som Finansinspektionen, Svensk Försäkring samt ett antal andra källor, se kapitel 7 Referenser. Alla deltagande försäkringsförmedlare i undersökningen är medlemmar i SFM. Fyra enkätundersökningar har genomförts som underlag till denna rapport och har varit uppdelade i frågor rörande sak- respektive livförsäkringsmarknaden.

15 enkäter skickades ut till försäkringsförmedlarbolag som tillfrågades om deras syn på ett antal områden samt om delgivning av relevant data. 12 av dessa svarade helt eller delvis på enkäten vilket motsvarar 80% av de tillfrågade bolagen. Det är samma svarsfrekvens som förra året.

16 enkäter skickades ut till försäkringsbolag som har blivit tillfrågade om deras syn på ett antal områden samt om delgivning av relevant data. Detta är dubbelt så många enkäter som förra året, givet att livförsäkringsmarknaden inkluderas i årets enkät. 15 av de 16 tillfrågade försäkringsbolagen svarade på enkäten, vilket motsvarar ca 94%.

Data kring sakförsäkring för företagskunder och den förmedlade sakförsäkringsmarknaden presenteras i denna rapport för tredje året i rad. Denna har tidigare inte funnits lättillgänglig för allmänheten eller saknats helt. Till följd av detta inkluderar dataanalysen i årets rapport även estimat från personer med insikt och kännedom om marknaden, annan data (exempelvis omsättningsdata) samt genomsnitt av insamlad data. Data kring distribution av livförsäkring finns i större utsträckning hos Svensk Försäkring, där det redovisas fördelning av premier mellan olika distributionskanaler. I enkäten erhålls mer kvalitativa uppgifter kring livförsäkringsmarknaden som inte tidigare funnits tillgängligt, vilket redovisas i rapporten.

Med detta i åtanke ska inte den data som presenteras i rapporten anses vedertagen eller en exakt spegling av verkligheten utan som bästa möjliga estimat utifrån den data och information som samlats in och varit tillgänglig medan rapporten producerades.

Fördelningen av sakförsäkringspremier på privat- och företagsförsäkringar har estimerats med hjälp av erfarna försäkringsförmedlare i branschen.

Data som samlats in från försäkringsförmedlarbolag har använts för att estimerar marknadsstorleken på den förmedlade sakförsäkringsmarknaden samt fördelning av premier på produkter, branscher och kundföretag. I avsaknad på data har genomsnitt, omsättningsdata och estimat använts.

I de enkätundersökningar som genomfördes ombads försäkringsförmedlarbolag och försäkringsbolag svara på ett antal kvalitativa frågor som exempelvis behandlade försäkringsförmedlares värdeskapande för olika intressenter, utmaningar, fokusområden med mera. För att kunna sammanställa svaren som kom in, har de kvalitativa svaren kodats in i ett antal olika kategorier för att beräkna frekvens (inte unika svar) och möjliggöra en lättläst text samt visuellt tydliga illustrationer och grafer.

10 Captivebolag är dotterbolag som sätts upp för att finansiera moderbolagets risker och förluster, det kan ses som stora företags egna försäkringsbolag.

1.5 Avgränsningar

Rapporten behandlar sak- och livförsäkringsmarknaden samt den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden. I det första kapitlet visas marknadsstorlek av den totala försäkringsmarknaden i Sverige innan avgränsning görs mot sakförsäkring för företag respektive livförsäkring.

Premiedata som används i rapporten kommer framför allt från Svensk Försäkrings statistikdatabas och är begränsad till den data som rapporterats in till Svensk Försäkring. Notera att totala premiesiffror inkluderar captivebolag.¹⁰

I avsnitt om sakförsäkringsmarknaden för företagskunder är data och rapporten avgränsad till sakskadeförsäkring, och utesluter därför personriskförsäkringar / hälsoförsäkringar. Följande försäkringar är därför inte inkluderade:

- ▶ Olycksfallsförsäkring
- ▶ Sjukförsäkring
- ▶ Sjukvårdsförsäkring
- ▶ Inkomst- och avgångsbidragsförsäkring
- ▶ Trygghetsförsäkring vid arbetsskada

I avsnittet om livförsäkringsmarknaden är data och rapporten avgränsad till konkurrensutsatta försäkringar samt icke-kollektivavtalade försäkringar, och utesluter därför icke konkurrensutsatta försäkringar samt kollektivavtalade försäkringar.

1.6 Rapportstruktur

Rapportens kapitel struktureras på följande sätt:

- **Kapitel 1** är en inledning till rapporten som beskriver försäkringsförmedling och försäkringsförmedlare. Kapitlet innehåller också metod och närmare beskrivning av den genomförda undersökningen.
- **Kapitel 2** beskriver den totala försäkringsmarknaden i Sverige, och fokuserar sedan på sakförsäkring för företagskunder samt livförsäkringsmarknaden. Detta inkluderar marknadsstorlek, distribution, konkurrenslandskapet samt förflyttningar på marknaden.
- **Kapitel 3** beskriver och analyserar den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder samt livförsäkringsmarknaden. Detta inkluderar en beskrivning av försäkringsförmedlarens roll, vikten av fullmakter, en översikt av förmedlarlandskapet, trender och marknadsstorlek på den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden.
- **Kapitel 4** beskriver försäkringsförmedlares värde för kunder, försäkringsbolag och samhället. Detta kapitel baseras på försäkringsförmedlares och försäkringsbolagens egna perspektiv på försäkringsförmedlares värdeskapande.
- **Kapitel 5** beskriver försäkringsförmedlares roll och värdeskapande i framtiden, vad försäkringsförmedlares fokusområden och utmaningar kommer vara de kommande åren och vad de kommer stötta försäkringsbolag och kunder med i framtiden.
- **Kapitel 6** är en slutlig sammanfattning av rapporten samt slutsats.

1.7 Några centrala begrepp

För denna rapport har följande begrepp med definitioner använts.

Begrepp	Definition
► Bransch	De aktörer, personer och aktiviteter som är involverade i att tillhandahålla försäkring med hjälp av försäkringsförmedling.
► Captivebolag	Ett captiveförsäkringsbolag är ett helägt dotterbolag som bildats för att tillhandahålla försäkring och riskreducerande tjänster för moderbolaget eller andra närstående bolag.
► Företagsförsäkring	Försäkringar till olika typer av företag och organisationer; enskilda firmor, noterade bolag, intresseorganisation och välgörenhetsorganisationer. Exempel på försäkringar är fastighetsförsäkring och sjö- och flygfartsförsäkring.
► Försäkringsförmedlarbolag	Försäkringsförmedlarbolag eller förmedlarbolag avser ett bolag som erbjuder kunder rådgivning och har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.
► Försäkringsförmedlare	Försäkringsförmedlare avser både den enskilda rådgivaren som hjälper kunder och ett bolag som har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.
► Försäkringsförmedling	Med försäkringsförmedling avses verksamhet som innebär att presentera eller föreslå försäkringsavtal eller genomföra förberedande arbete innan försäkringsavtal avtalas, för ett företags räkning ingå försäkringsavtal, eller bistå vid förvaltning och fullgörande av försäkringsavtal.
► Enskild försäkringsförmedlare	Enskild försäkringsförmedlare eller enskild förmedlare avser den fysiska rådgivaren som hjälper kunder och har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.
► Insurtech	Insurtech är en förkortning för Insurance Technology och syftar på den utveckling där digitalisering och innovation används för att förbättra och effektivisera affärsmodeller i försäkringsbranschen.
► Marknad	Marknad avser köp och försäljning av försäkringar och de medverkande som är involverade i dessa transaktioner där försäkringsförmedlare är involverade.
► Premie	Inom sakförsäkring är en premie priset för en försäkring, således det belopp som försäkringsbolaget tar ut för att försäkra en individs eller ett företags egendom under en bestämd tid. Inom livförsäkring kan premien både innebära priset för exempelvis en livförsäkring, och innebära det belopp som betalas in av arbetsgivaren till exempelvis den anställdas tjänstepension.
► Private equity-bolag	Private equity-bolag är en typ av investeringsbolag som gör långsiktiga investeringar i onoterade bolag (utanför börsen).

Begrepp	Definition
► Privatförsäkring	Privatförsäkringar utgör skydd för privatpersoner, exempelvis hemförsäkring eller djurförsäkring.
► Sakförsäkring	En sakförsäkring är en skadeförsäkring med uppgift att skydda det ekonomiska värdet på egendom, så som en fastighet eller ett fordon.
► Risikförsäkring kopplat till livförsäkring	En risikförsäkring är en försäkring som är kopplad till en viss eller vissa personers liv. Ett exempel är premiebefrielse, där tar försäkringsföretaget tar över premieinbetalningarna till försäkringen om försäkringstagaren blir sjukskriven. ¹¹
► Sparförsäkring kopplat till livförsäkring	Sparförsäkring är ett sparande i försäkringsform, exempelvis tjänstepensionsförsäkring eller kapitalförsäkring.
► Underwriting	Genomförande av riskurval och riskbedömning för att kunna bestämma premie och övriga villkor som ska gälla i ett försäkringsavtal.

¹¹ Svensk Försäkring (2024).

2 Den svenska försäkringsmarknaden

SAMMANFATTNING Den totala svenska försäkringsmarknaden i inbetalda premier år 2023 var 467 miljarder SEK, vilket är en ökning från år 2022 då inbetalda premier var 461 miljarder SEK. Av de 467 miljarder SEK utgjorde 23% premier till sakförsäkringar och 77% premier till livförsäkringar.

Marknaden för sakförsäkring för företagskunder har haft en positiv tillväxt där samlad premievolyms ökat från 34 miljarder SEK till 43 miljarder SEK under perioden 2019–2023. Detta samtidigt som branschen hanterar makroekonomiska utmaningar och möjligheter, inom digitalisering, hållbarhet och cyber. Största ökningen står ansvarsförsäkring för med en tillväxt på 10% under perioden 2019–2023.

Insamlad data och försiktiga antaganden visar att premierna inom företagsförsäkring som går via försäkringsförmedlare uppgår till 34 miljarder per 2023, vilket är en ökning om fyra miljarder från 2022. Ännu mer data om svensk företagsförsäkring skulle kunna öka förståelsen ytterligare för trender, utmaningar och möjligheter.

¹² Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad 7:e mars 2025.

Även livförsäkringsmarknaden (exklusive kollektivavtalade och icke-konkurrensutsatta försäkringar) har haft en positiv tillväxt då inbetalda premier har ökat från 172 miljarder SEK till 224 miljarder SEK under perioden 2019–2023. Det är tydligt att marknaden påverkas av makroekonomiska faktorer, då marknaden växte starkt år 2021 när det var ett gynnsamt börsklimat samt högkonjunktur. Marknaden har sen dess fallit tillbaka något, men fortfarande växt markant under denna femårsperiod. Största ökningen av inbetalda premier är till sparformen depåförsäkring, med en årlig sammansatt tillväxt på 13%, samtidigt som produkten privat kapitalförsäkring har störst ökning med en årlig sammansatt tillväxt på 11%.¹² Den förmedlade livförsäkringsmarknaden har minskat något mellan 2022–2023, men under den femåriga perioden 2019–2023 har den ökat med en årlig sammansatt tillväxt på 6%.

2.1 Värdekedjan för försäkring

Försäkring ses ofta som en lågintresseprodukt som inte uppmärksammas förrän en situation kräver det. Vikten av försäkringens existens för individuella människor, företag och samhället i stort, sträcker sig dock längre än de flesta är medvetna om. Försäkring utgör en betydelsefull roll i vårt samhälle och för den ekonomiska utvecklingen. Försäkring möjliggör och driver ekonomisk aktivitet genom att skydda både liv och egendom mot risker som kan inträffa. Försäkringsbranschen ser bland annat till att det finns skydd för både mindre och större skador samt skador som kan inträffa mer sällan och som kan få stora konsekvenser, såsom naturkatastrofer. Försäkring fyller således en viktig funktion i samhället genom att bidra till stabilitet, ekonomisk trygghet och även tillväxt.¹³

¹³ Svensk Försäkring [2023].

¹⁴ Svensk Försäkring [2025].

Figur 2.1

Huvudsakliga aktiviteter i försäkringsvärdekedjan.



2.2 Den totala försäkringsmarknaden

Det såg i början av 2025 ut som att det skulle bli ett år med minskad inflation och lägre räntor samt en något positiv ekonomisk utveckling. Potentiellt globalt handelskrig och fortsatta osäkerheter i världen gör dock att den ekonomiska framtidsutsikten är svår att förutspå, även på kort sikt. Osäkerheterna i världen påverkar försäkringsmarknaden på flera sätt, till exempel genom att den höga inflationen gör det dyrare att ersätta skador. Samtidigt påverkar det osäkra geopolitiska läget och den politiska utvecklingen försäkringsbranschen och dess potentiella tillväxt framöver.¹⁴

Totalt landade inbetalda premier till den svenska försäkringsmarknaden på 467 miljarder SEK år 2023, vilket är en ökning från år 2022 då inbetalda premier var 461 miljarder SEK. Av de 467 miljarder SEK utgjorde 23% premier till sakförsäkringar och 77% premier till livförsäkringar.¹⁵ Den totala svenska försäkringsmarknaden växte med en sammansatt årlig tillväxttakt om 7%¹⁶ mellan 2019 och 2023. Under 2024 växte inbetalda premier till marknaden till totalt 556 miljarder SEK, en ökning på cirka 19% från 2023.¹⁷ Detta drevs till stor del av livförsäkringsmarknaden som växte mycket under sista kvartalet 2024.

Sakförsäkringsmarknaden växte i premier i genomsnitt med 5% mellan 2019 och 2023.¹⁸ Mellan åren 2022 och 2023 växte marknaden med 6%, vilket är en ökning med 2 procentenheter gentemot 2021-2022.

Livförsäkringsmarknaden växte i inbetalda premier med 8% i genomsnitt mellan 2019 och 2023. Mellan åren 2022 och 2023 växte marknaden marginellt med enbart 0,2%. Mellan åren 2020 och 2021 växte marknaden kraftigt om 34%. Denna kraftiga tillväxt kan förklaras med att det var ökade premieinbetalningar under 2021 kopplat till att det var högkonjunktur.

- År 2023 uppgick premieinbetalningar i sakförsäkringar (privat samt företag) till 108 miljarder SEK, jämfört med 103 miljarder SEK år 2022.
- Motsvarande siffror för livförsäkringar var 359 miljarder SEK år 2023, jämfört med 358 miljarder SEK år 2022.

¹⁵ Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

¹⁶ Tillväxttakten är baserad på en sammansatt årlig tillväxttakt (CAGR).

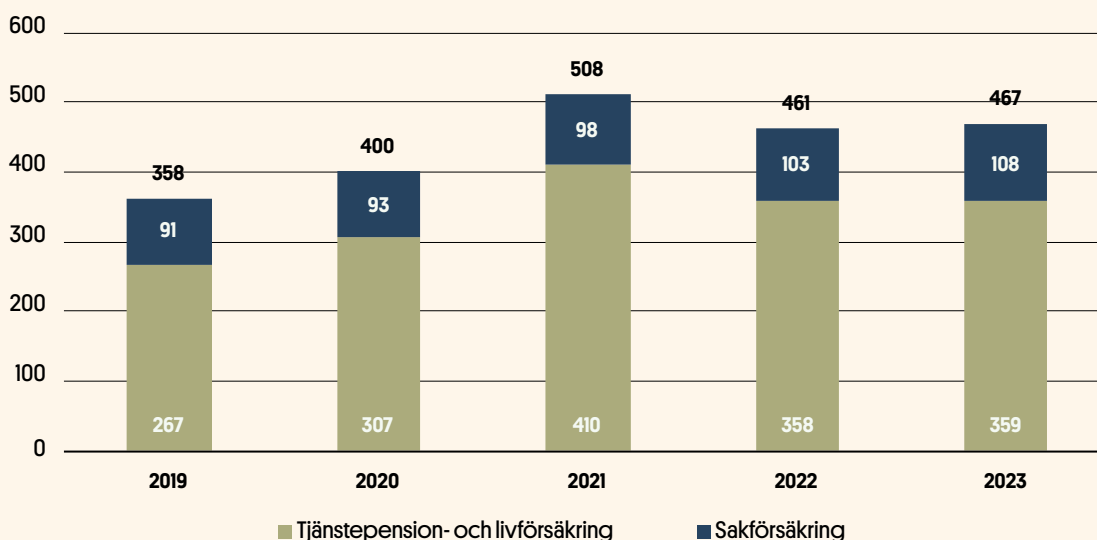
¹⁷ Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

¹⁸ Årlig sammansatt tillväxttakt (CAGR).

¹⁹ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

Graf 2.1

Premieinbetalningar i sak- och livförsäkringar 2019–2023 [miljarder SEK].¹⁹



2.3 Sak- och livförsäkringsmarknaden

Försäkring delas naturligt och i statistiska sammanhang upp i olika typer av produkter beroende på typ av risk som försäkras. Livförsäkring är huvudsakligen kopplat till risken att avlida eller chansen att leva ett långt liv och skyddar mot ekonomiska förluster vid dödsfall eller sjukdomar som påverkar livslängden. Pensionssparande är en viktig komponent, då spar-kapital är viktigt när man inte längre arbetar. Sakförsäkring täcker risken för skada eller förlust av fysiska tillgångar, såsom fastigheter och inventa-rier, fordon eller ansvar för skador på tredje part.

Livförsäkring är ofta långsiktig och kan sträcka sig över flera år eller hela livet, medan sakförsäkring vanligtvis är kortsiktig och förnyas ofta på årsbasis.

Premierna för livförsäkring kan vara fasta eller variera med försäkrings-tagarens ålder, lön och hälsa, medan premierna för sakförsäkring ofta beräknas baserat på det försäkrade objektets värde och risk och justeras vid förnyelse av försäkringen.

Inom livförsäkring är slutkunden ofta individen,²⁰ men försäkringen säljs ofta via företaget som individen är anställd vid, exempelvis tjänstepension. Det kan således ses som en B2B2E-marknad. Sakförsäkring kategoriseras ofta utifrån typ av kundgrupp – privata individer och företag.

► **Privatförsäkring:** Utgör försäkringar för privatpersoner, exempelvis hemförsäkring, djurförsäkring, eller bilförsäkring.

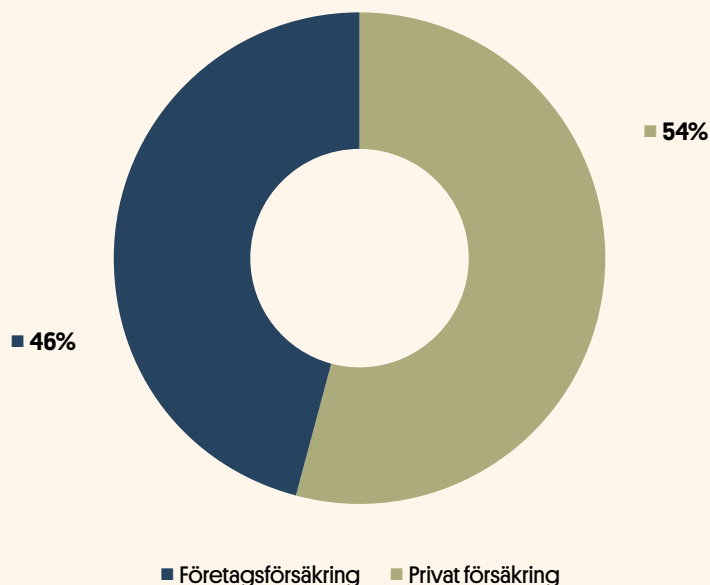
► **Företagsförsäkring:** Försäkringar till olika typer av företag och organisationer; enskilda firmor, noterade bolag, intresseorganisationer och välgörenhetsorganisationer. Exempel på försäkringar är egendoms-försäkring, avbrotts- och ansvarsförsäkring samt försäkringar mot nischade risker som cyberförsäkring, förnybarenergiförsäkring och sjö- och flygfartsförsäkring.

Det totala värdet på sakförsäkringsmarknaden uppgick till 108 miljarder 2023, varav 54% kom från premier från privatförsäkringar och 46% från företagsförsäkringar.

²⁰ Det finns även en mark-nad för företagsägda kapitalförsäkringar där företag kan placera överskott av kapital/likviditet.

Graf 2.2

Fördelning av privat- och företagsförsäkring inom sakförsäkring 2023.²¹



2.4 Utländska aktörer på sak- och livförsäkringsmarknaden

Antalet utländska försäkringsbolag med tillstånd till distribution i Sverige har ökat kraftigt de senaste 20 åren. Nyetableringar har fortsatt att öka och ökade förra året med ca 30% jämfört med året innan.

Utländska bolag stod för samtliga nyetableringar 2023 med totalt 20 nya försäkringsbolag, jämfört med 14 nyetableringar året innan, även dem samtliga utländska bolag.

Sett till antal är de utländska försäkringsbolagen många och dessa aktörer har som regel inte egen distributionskraft. Här erbjuder svenska försäkringsförmedlare en omedelbar tillgång till den svenska marknaden.

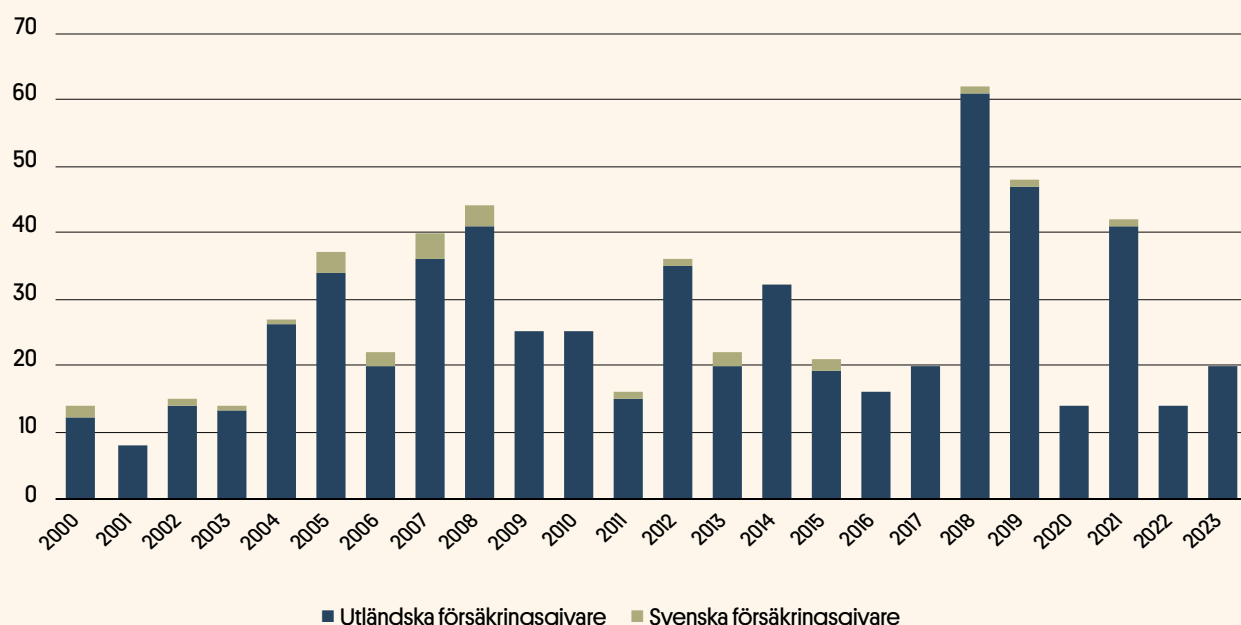
²¹ Baserat på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025 samt estimat på fördelningen mellan privat och företagsförsäkring har applicerats.

2.5 Försäkring via captivebolag

En del av sakförsäkringsmarknaden är inte konkurrensutsatt då premier från vissa företag, vanligtvis stora koncerner, placeras i egna captivebolag, med syftet att försäkra de egna riskerna. Denna metod för att hantera egna risker har funnits i många år, och syftet är att etablera

Graf 2.3

Nyregistreringar per år baserat på FI-tillstånd för försäkringsbolag för sakförsäkring i Sverige, totalt i perioden 634 bolag.²²



ett försäkringsdotterbolag som används för att finansiera moderbolagets riskrelaterade kostnader.²³ Enligt data från Svensk Försäkring placerades 4% av marknadens premier i captivebolag i Sverige under 2023. Det motsvarar knappt 1,5 miljarder SEK. Premier i captivebolag hade, enligt data från Svensk Försäkring, en årlig sammansatt tillväxt på 7% mellan 2019-2023, vilket är något högre än den resterande marknaden. Intresset för captivebolag växer och är nu rekordstort.²⁴

²² Finansinspektionen [2024].

²³ Söderström [1999].

²⁴ Marsh [2023].

²⁵ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

²⁶ Årlig sammansatt tillväxttakt [CAGR].

2.6 Sakförsäkringsmarknaden inom företagsförsäkring

Fortsättningsvis fokuserar sakförsäkringsdelarna av rapporten endast på sakförsäkring för företagskunder (företagsförsäkring), där data från personskadeförsäkringar inte ingår.

Marknaden för företagsförsäkring uppgick 2023 till 43 miljarder SEK i inbetalda premier. År 2024 ökade den till 45 miljarder SEK, vilket är en ökning om 2 miljarder SEK.²⁵ Den årliga tillväxten år 2023 var 7%, vilket är en lika stor årlig tillväxt som under 2021-2022. Den sammansatta årliga tillväxttakten mellan 2019 och 2023 var 6%.²⁶ Det är en viss ökning jämfört med mellan 2018 och 2022 då den var 5%. Årets siffror visar därför på en

fortsatt ökning av marknaden för företag inom sakförsäkring. Företagsförsäkring domineras av tre typer av försäkringar; egendom- och fastighetsförsäkring, motor- och trafikförsäkring samt ansvarsförsäkring.²⁷ Tillsammans utgör dessa 95% av totala premier inom företagsförsäkring i Sverige. De tre största produkterna köps vanligtvis av företagskunder som en kombinerad företagsförsäkring (så kallad KOFF). En kombinerad företagsförsäkring är en sammanslagen försäkring som innehåller olika typer av standardiserade försäkringsskydd som ska täcka de vanligaste riskerna som företag möter.

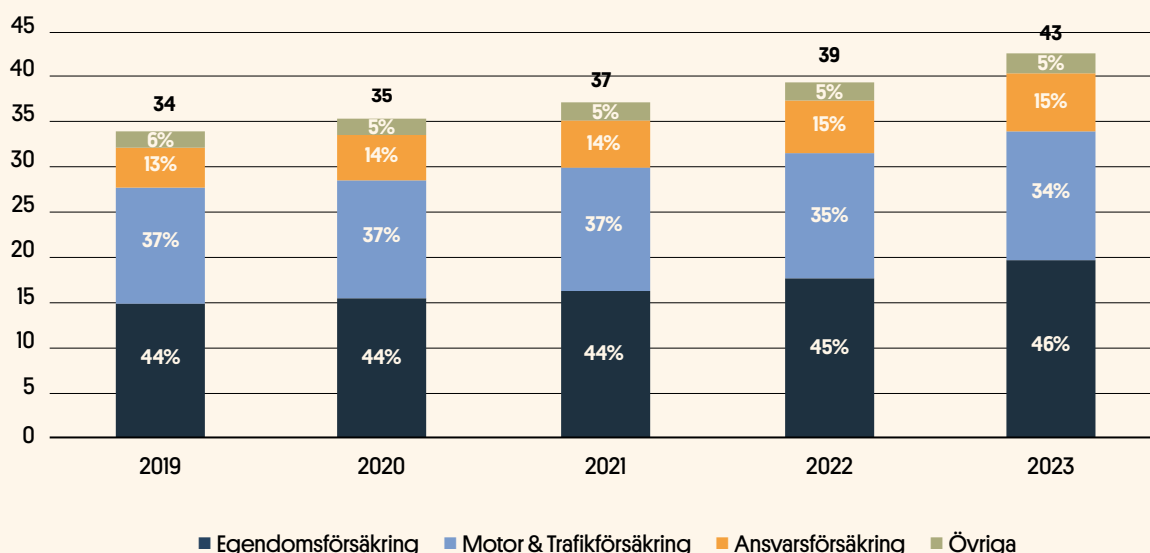
Ansvarsförsäkring är produkten som har haft högst tillväxttakt sedan 2019. Lägst tillväxttakt visar trafikförsäkring som har haft en konstant summa årliga premieinbetalningar sedan 2019, dvs en tillväxttakt på 0%. I mer än ett decennium har de fyra största sakförsäkringsbolagen innehaft majoriteten av marknaden, med närmare 75% i marknadsandelar. De största aktörerna är Länsförsäkringar, If, Trygg-Hansa och Folksam. Även i år finns inga betydande skillnader i marknadsandelar utan det är fortsatt de fyra stora sakförsäkringsbolagen som dominerar marknaden.

²⁷ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

²⁸ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025, exklusive personriskförsäkringar.

Graf 2.4

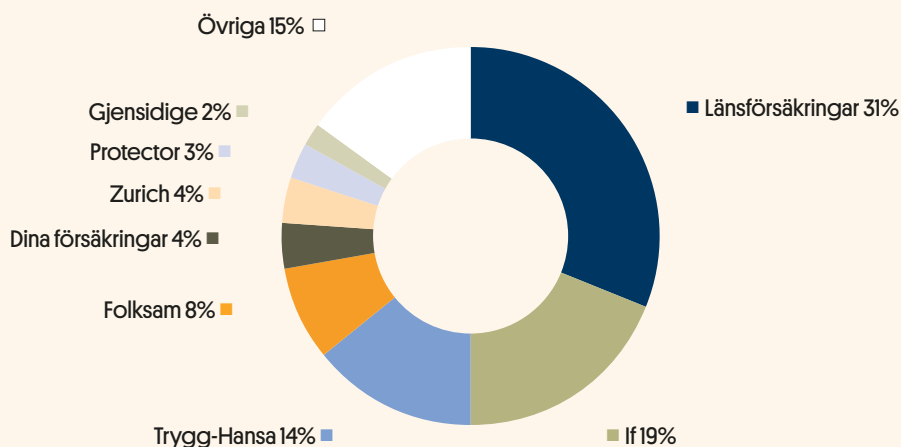
Procentuell fördelning av företagsförsäkringspremier per produkt 2019–2023 (miljarder SEK).²⁸



Utöver de fyra största aktörerna finns det ett antal mindre och medelstora försäkringsbolag samt internationella aktörer fördelat på drygt 28% av marknads premier. Notera att storleken på inbetalda premier till utländska försäkringsbolag med tillstånd att sälja försäkring i Sverige är förknippad med viss osäkerhet eftersom inte alla internationella aktörer rapporterar till Finansinspektionen och Svensk Försäkring.

Graf 2.5

Marknadsandelar på sakförsäkring för företagsförsäkring 2023.²⁹



2.7 Liv- och pensionsförsäkringsmarknaden

Fortsättningsvis exkluderas icke-konkurrensutsatta försäkringar samt kollektivavtalade tjänstepensionsförsäkringar i denna rapport.

Livförsäkringsmarknaden, exklusive icke-konkurrensutsatta försäkringar samt kollektivavtalade tjänstepensionsförsäkringar, uppgick 2023 till 224 miljarder SEK i inbetalda premier. År 2024 ökade marknaden till 276 miljarder SEK, vilket är en ökning om 52 miljarder SEK.³⁰ Den årliga tillväxten var negativ under 2023, då inbetalda premier minskade med 5% jämfört med tidigare år. Dock är det en mindre minskning jämför med året dessförinnan då inbetalda premier minskade med 19% mellan 2021 och 2022. Den sammansatta årliga tillväxttakten mellan 2019 och 2023 var 7%, en minskning jämfört med mellan 2018 och 2022 då den var 10%.³¹ Samtidigt kan vi se att den kollektivavtalade marknaden har haft stark tillväxt i inbetalda premier, där den årliga sammansatta tillväxten mellan 2019–2023 var 10%, och bara mellan 2022 och 2023 var den årliga tillväxten 17%.

Livförsäkringar kategoriseras i riskförsäkringar och sparförsäkringar. Riskförsäkringar innefattar gruppliv- och tjänstegrupplivförsäkring,

²⁹ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

³⁰ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

³¹ Årlig sammansatt tillväxttakt (CAGR).

premiebefrielseförsäkring, sjukförsäkring och efterlevandepensioner. Dessa riskförsäkringar kommer ofta som tillägg till en tjänstepensionsförsäkring, exempelvis premiebefrielseförsäkring innebär fortsatt inbetalning till tjänstepensionsförsäkringen vid händelse av att individen skulle bli sjukskriven.

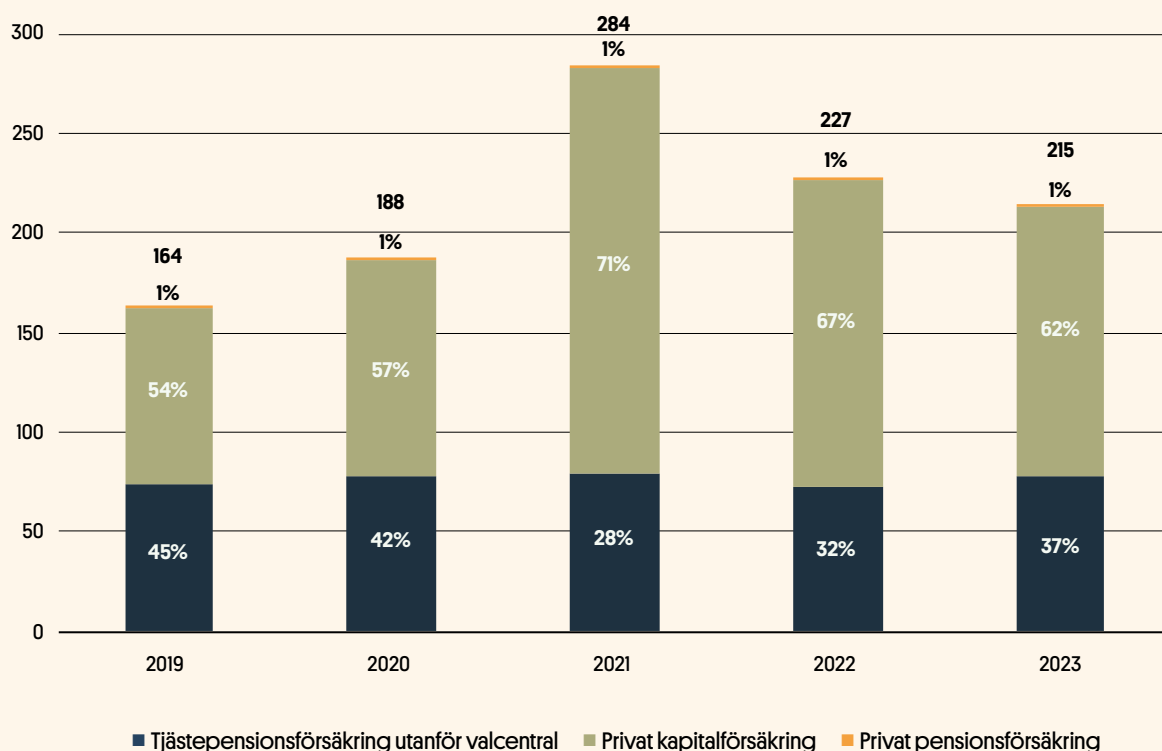
Sparförsäkringar innefattar olika produktområden som privat kapitalförsäkring,³² privat pensionsförsäkring och tjänstepensionsförsäkring. Inom dessa produktområden finns sedan olika alternativa sparformer, bland annat depåförsäkring, fondförsäkring, och traditionell försäkring. Sparförsäkringar utgör 96% av marknaden och riskförsäkringar endast 4%, varför sparförsäkringar primärt är fokus i denna rapport.

³² Privat kapitalförsäkring kan tecknas av både privatpersoner och företag.

³³ Baserad på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

Graf 2.6

Procentuell fördelning av premier per produktområde för sparförsäkringar 2019–2023 (miljarder SEK).³³



Privat kapitalförsäkring är produkten som har haft högst sammansatt årlig tillväxttakt sedan 2019 på 11%. Lägst sammansatt årlig tillväxttakt visar privat pensionsförsäkring på -6%.

Sparformen depåförsäkring blir allt vanligare med en sammansatt årlig tillväxttakt på 13%. Den sparform som däremot har negativ sammansatt årlig tillväxttakt är traditionell försäkring³⁴ på -3%. Tillväxten av inbetalda premier till depåförsäkring ökade kraftigt år 2021.

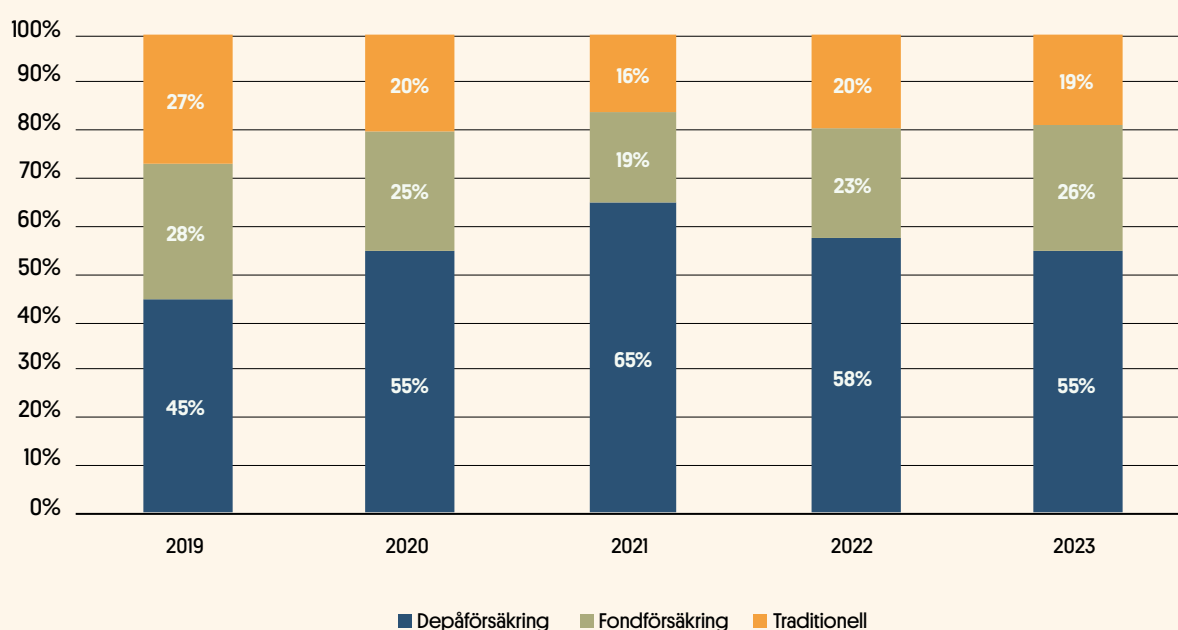
Marknaden för livförsäkring är betydligt mer fragmenterad än sakförsäkringsmarknaden, som framgår i graf 2.5 ovan. Inom livförsäkringsmarknaden finns betydligt fler aktiva aktörer med jämnare fördelning av marknadsandelar än vad det gör inom sakförsäkringsmarknaden. Högst andel inbetalda premier i nyteckning, exklusive kollektivavtalade tjänstepensionsförsäkringar, har Avanza med 15% av marknaden – tätt följt av Skandia med 12% i marknadsandel. Statistiken inkluderar ej flyttmarknaden med fribrev. Fribrev är en pensionsförsäkring där inbetalningarna har upphört, vanligen i samband med byte av anställning.

³⁴ Traditionell försäkring innefattar avgiftsbestämd, förmånsbestämd, och individuell.

³⁵ Baserat på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

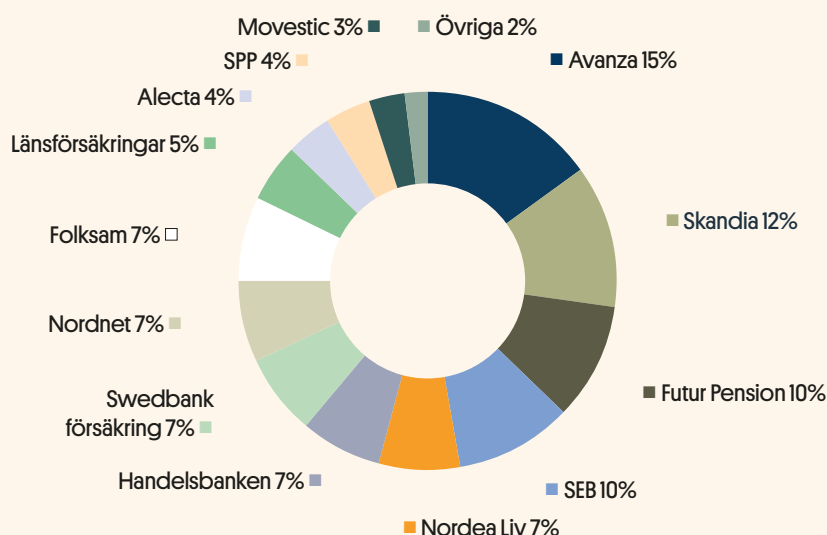
Graf 2.7

Procentuell fördelning av premier per sparform för sparförsäkringar 2019–2023.³⁵



Graf 2.8

Marknadsandelar inbetalda premier på liv- och pensionsmarknaden 2023
[icke-kollektivavtalade och konkurrensutsatta försäkringar].³⁶



2.8 Distribution av försäkring

Försäkring distribueras i Sverige genom flera olika kanaler, både inom sak- och livförsäkring. Trots vissa skillnader i produkternas karaktär och rådgivningens omfattning, är grundstrukturen i distributionen ofta likartad. Notera att det kan förekomma skillnader i distributionsupplägg inom de olika kanalerna oaktat vad som presenteras nedan.

► Försäkringsförmedlare

När försäkring distribueras genom en försäkringsförmedlare sker rådgivningen utifrån kundens krav och behov. Förmedlaren kartlägger kundens situation. Inom sakförsäkring handlar det ofta om verksamhetsrisker, medan det inom livförsäkring kan gälla exempelvis ekonomisk trygghet, familjeskydd och pensionslösningar. Förmedlaren analyserar och konkurrensutsätter marknaden genom att jämföra olika försäkringsbolags försäkringsprodukter för att kunna föreslå den lösning som bäst motsvarar kundens behov, både vad gäller pris och villkor.

³⁶ Baserat på data från Svensk Försäkringsstatistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

► Direktförsäljning från försäkringsbolaget

När kunder tecknar försäkring direkt från försäkringsbolaget sker det med eller utan hjälp av en anställd rådgivare. När distributionen sker med hjälp av en anställd rådgivare gör denne en bedömning av kundens behov och situation för att sedan rekommendera en försäkringslösning som passar kunden utifrån dennes situation. Skillnaden från distribution via en försäkringsförmedlare är att kunden enbart får erbjudande om det aktuella försäkringsbolagets produkter och kunden ansvarar själv för att jämföra erbjudanden från olika försäkringsgivare.

► Agenter eller anknutna försäkringsförmedlare

Agenter och anknutna försäkringsförmedlare är bundna till ett eller flera försäkringsbolag och erbjuder endast produkter från dessa. Detta gäller både inom sak- och livförsäkring. Inom sakområdet är det vanligt att exempelvis återförsäljare, bilhandlare eller butikskedjor agerar som agenter, medan det inom livförsäkring kan röra sig om rådgivare knutna till ett försäkringsbolag eller bank. Kunden får hjälp att välja rätt produkt från det aktuella bolagets utbud, men för att jämföra mellan bolag måste kunden vända sig till flera agenter.

► Övriga kanaler – till exempel via bank, digitala plattformar och jämförelsetjänster

Försäkring, särskilt enklare och mer standardiserade produkter, distribueras också via andra kanaler. Inom sakförsäkring är händer det att mindre företag eller egenföretagare tecknar försäkring via sin bank. Inom livförsäkring kan det handla om att pensions- och livförsäkringsprodukter erbjuds via arbetsgivare eller digitala plattformar, där rådgivningen blir begränsad och produkten ofta standardiserad. Jämförelsetjänster blir allt vanligare för båda områden, men särskilt inom sakförsäkring. Även nya aktörer som erbjuder digital rådgivning eller automatiserade rekommendationer får ökad betydelse, särskilt inom livförsäkring där konsumenterna söker enkla och transparenta lösningar.

Fullmakter

Fullmakter utgör en central del av försäkringsförmedlars dagliga verksamhet. Genom att inneha fullmakter ges försäkringsförmedlare mandat att agera på sina kunders vägnar gentemot försäkringsbolagen. Den tilldelade befogenheten möjliggör en smidig och effektiv hantering av försäkringsärenden, vilket i sin tur leder till en förbättrad kundupplevelse och ökat förtroende från kundernas sida. Med rätt fullmakter kan försäkringsförmedlare snabbt och korrekt tillvarata kundens intressen genom att hantera allt från att teckna nya försäkringsavtal till att administrera skaderegleringar och utföra ändringar i befintliga försäkringsupplägg. Försäkringsbranschen har kommit överens om att två olika typer av fullmakter ska användas på den svenska försäkringsmarknaden; informationsfullmakt och/eller förmedlingsfullmakt. En informationsfullmakt innebär att kunden ger försäkringsförmedlaren

tillstånd att samla in, granska och använda information om individen eller företaget och finansiella situation i syfte att erbjuda skräddarsydda försäkringslösningar. En informationsfullmakt ger inte försäkringsförmedlaren rätt att vidta åtgärder å kundens vägnar eller inhämta offerter. Den ger endast rätt att samla in och använda informationen i syfte att tillhandahålla professionell rådgivning och service. En förmedlingsfullmakt å andra sidan ger en försäkringsförmedlare mandat att agera på sina kunders vägnar gentemot försäkringsbolagen. Genom att inneha förmedlingsfullmakter kan försäkringsförmedlare agera som mellanhand mellan kunden och försäkringsbolaget genom att utföra en rad viktiga uppgifter åt sina kunder. Det inkluderar att teckna nya försäkringsavtal (dock måste detta alltid bekräftas av kunden separat), hantera befintliga avtal, rapportera och anmäla skador och krav samt förhandla med försäkringsbolagen på kundernas vägnar. Förmedlarfullmakter ger försäkringsförmedlarna det mandat som krävs för att försäkringsförmedlaren effektivt och professionellt ska kunna representera sina kunders intressen i alla försäkringsrelaterade ärenden. Kunden kan återkalla båda sorters fullmakter när som helst.

Den samlade försäkringsmarknaden och den förmedlade marknaden

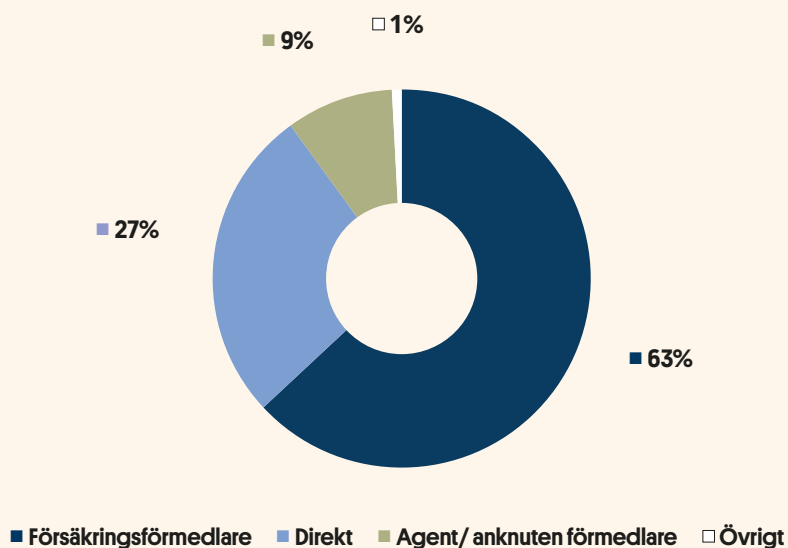
► Förmedlad sakförsäkring

Det är osäkert och utmanande att jämföra den samlade marknaden för sakförsäkring för företag med den förmedlade marknaden, eftersom den förmedlade marknaden dels kan innehålla premier till försäkringsbolag som inte rapporterar till Finansinspektionen, dels eftersom omsättningen för vissa försäkringsförmedlarbolag även innehåller intäkter från privatmarknad eller annan verksamhet. Den data som presenteras för sakförsäkring i rapporten är därför inte en exakt spegling av verkligheten utan bör ses som bästa möjliga estimat utifrån den data och information som samlats in och varit tillgänglig medan rapporten producerades.

Insamlad data och försiktiga antaganden visar att premierna inom företagsförsäkring för sak som går via försäkringsförmedlare uppgår till 34 miljarder per 2023, vilket är en ökning om fyra miljarder från 2022. I enkäten har försäkringsbolagen uppskattat att cirka 63% av sakförsäkringspremierna inom företagsmarknaden distribueras genom försäkringsförmedlare. Förmedlarkanalen utgör därför den primära kanalen för distribution av företagsförsäkring.

Graf 2.9

Hypotetisk fördelning av totala sakförsäkringspremier för företag fördelade på distributionskanaler år 2023.³⁷



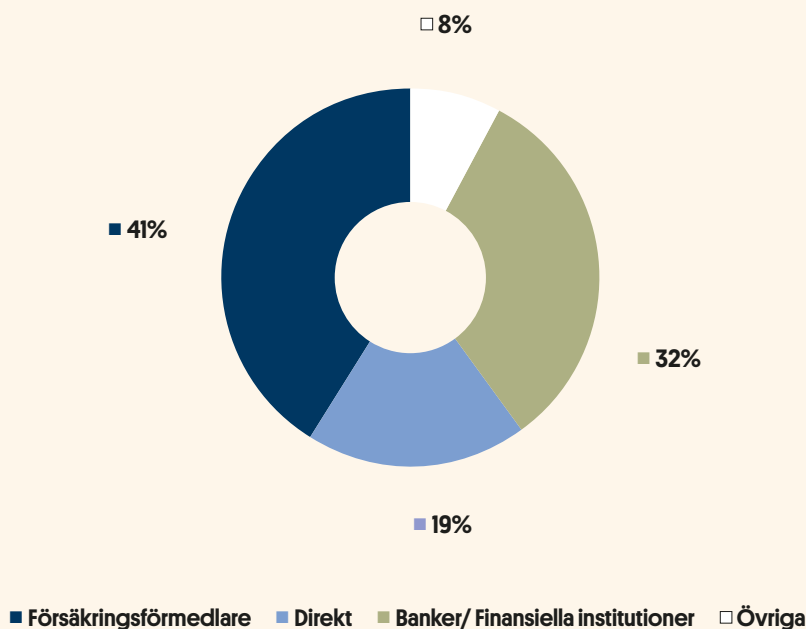
Den näst största kanalen är försäkringsbolagens egen direktdistribution, där företagskunder köper försäkring direkt från försäkringsbolag. Cirka 9% av marknaden köper sakförsäkringar genom agenter eller anknutna försäkringsförmedlare. Övriga premier flödar genom bankkanalen eller övriga kanaler.

Som framgår av grafen ovan och förra årets siffror kan vi se en viss förflyttning mellan direkt distribution och förmedlad distribution där vi i årets undersökning ser en marginell minskning av förmedlad distribution om 2%. Siffrorna ska dock, som tidigare nämnts, tas med viss försiktighet eftersom undersökningen utgår från vissa antaganden, se närmare i avsnitt Metod 1.4.

³⁷ Baserat på insamlad data och estimat. "Övrigt" inkluderar distribution via ban.

Graf 2.10

Fördelning av inbetalda premier fördelade på distributionskanaler för livförsäkringsmarknaden år 2023.³⁸



► Förmedlad livförsäkring

För livförsäkringsmarknaden är distributionsfördelningen nästan oförändrad jämfört med 2022. Skillnaderna är att direktförsäljning minskade med knappt en procentenhet och kategorin övriga har ökat med knappt en procentenhet mellan 2022 och 2023.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden är enligt siffrorna som rapporteras in till Svensk Försäkring liknande med bara några procentenheters skillnad mellan 2021, 2022 och 2023. Den årliga tillväxten för totala marknaden mellan 2020 och 2021 var dock kraftig, 35%, vilket är i linje med försäkringsmarknaden i sin helhet som även växte kraftigt under samma period.

³⁸ Baserat på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

3 Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden

SAMMANFATTNING Försäkringsförmedlare fyller en viktig roll på försäkringsmarknaden och i näringslivet. De bistår med att säkerställa ändamålsenligt försäkringsskydd mot de risker som kunder är exponerade mot och att dessa risker inte leder till negativ påverkan för den enskilda kunden, näringslivet och samhället i stort.

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden estimeras ha uppgått till cirka 34 miljarder SEK i inbetalda premier under 2023 och växte med 14% mellan 2022 och 2023. Tillväxttakten visar på en stark utveckling i jämförelse med totala sakförsäkringsmarknaden för företagskunder som hade en tillväxttakt på 7% mellan 2022–2023. Dessutom har antalet kunder som väljer att arbeta med försäkringsförmedlare ökat de senaste tre åren.³⁹

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden uppmäts till 8,2 miljarder SEK APE,⁴⁰ och hade en negativ årlig tillväxt på -2% mellan 2022–2023. Över tid har dock den förmedlade livförsäkringsmarknaden växt, och mellan 2019–2023 var den sammansatta årliga tillväxten 6%.

³⁹ Baserat på insamlad data och estimat.

⁴⁰ APE = Årsbaserad premieekvivalent. Beräknas genom engångspremien dividerat med 10 summerat med den årliga premien.

Detta bidrar till bilden att företag i större utsträckning värdesätter den roll och det värde som försäkringsförmedlare bidrar med. I en snabbt föränderlig värld med makro- och geopolitiska utmaningar, digitalisering, naturkatastrofer och cyberattacker kan behovet av en genomlysning av kundens försäkringsbehov med hjälp av försäkringsförmedlare komma att öka, för att få ökad förståelse för risker samt få rådgivning i att hantera dessa.

3.1 Marknadsöversikt

Förmedlade sakförsäkringsmarknaden

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder estimeras för 2023 till cirka 34 miljarder SEK i inbetalda premier.⁴¹ År 2022 var samma siffra cirka 30 miljarder, vilket innebär en ökning från 2022 till 2023 med cirka 4 miljarder SEK i inbetalda premier. Medan den totala sakförsäkringsmarknaden för företagskunder hade en tillväxttakt på 7% mellan 2022-2023, växte den förmedlade sakförsäkringsmarknaden med cirka 14%. Detta indikerar att den förmedlade försäkringsmarknaden växer i jämförelse med den totala sakförsäkringsmarknaden för företag. Dessutom har antalet kunder som väljer att arbeta med försäkringsförmedlare även i år precis som de senaste tre åren ökat.⁴²

Majoriteten av premierna som placeras av försäkringsförmedlare kommer från produktkategorin motor- och trafikförsäkring (21%), tätt följt av egendom- och fastighetsförsäkring (20%), samt kombinerad företagsförsäkring (17%). De tre produkterna utgör tillsammans mer än hälften av marknaden.⁴³

⁴¹ Baserat på insamlad data och estimat.

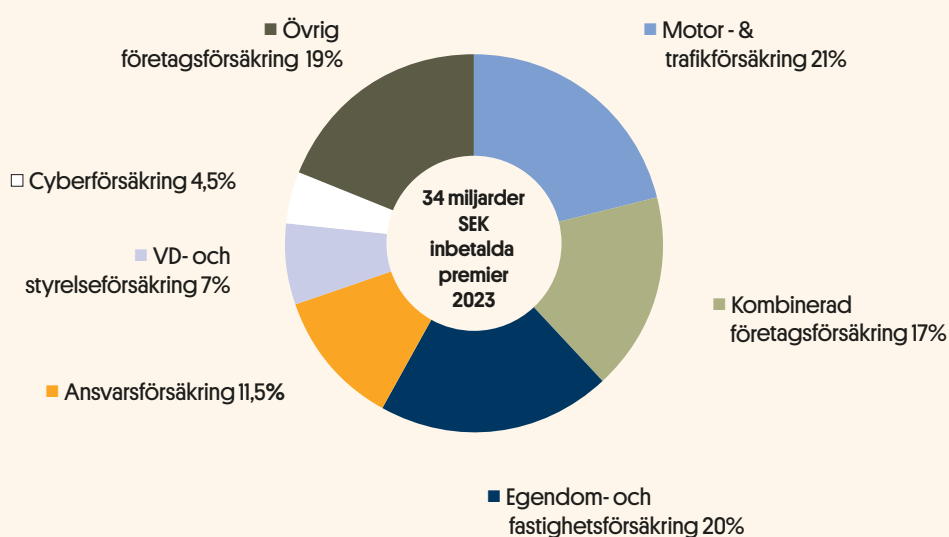
⁴² Baserat på insamlad data och estimat.

⁴³ Det får noteras att ansvarsförsäkring definitionsmässigt enligt lag och offentlig statistik, återfinns i flera av delkategorierna i Graf 3.1 och att ansvarsförsäkring (11,5%) i grafen avser övrig ansvarsförsäkring.

⁴⁴ Baserat på insamlad data och estimat.

Graf 3.1

Estimerade förmedlade sakförsäkringspremier [företagsförsäkring] fördelade per produkt år 2023.⁴⁴



Svar från förmedlarbolag

Cirka 22% av de förmedlade inbetalda premierna kommer från tillverkningsverksamheter, 9% kommer från verksamheter inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik, 13% kommer från handel, och 11% från byggbranschen. Resterande premier fördelas över övriga branscher och verksamheter, vilket har ökat från 40% till 45% från 2022 till 2023.⁴⁵

⁴⁵ Baserat på insamlad data och estimat.

Figur 3.1

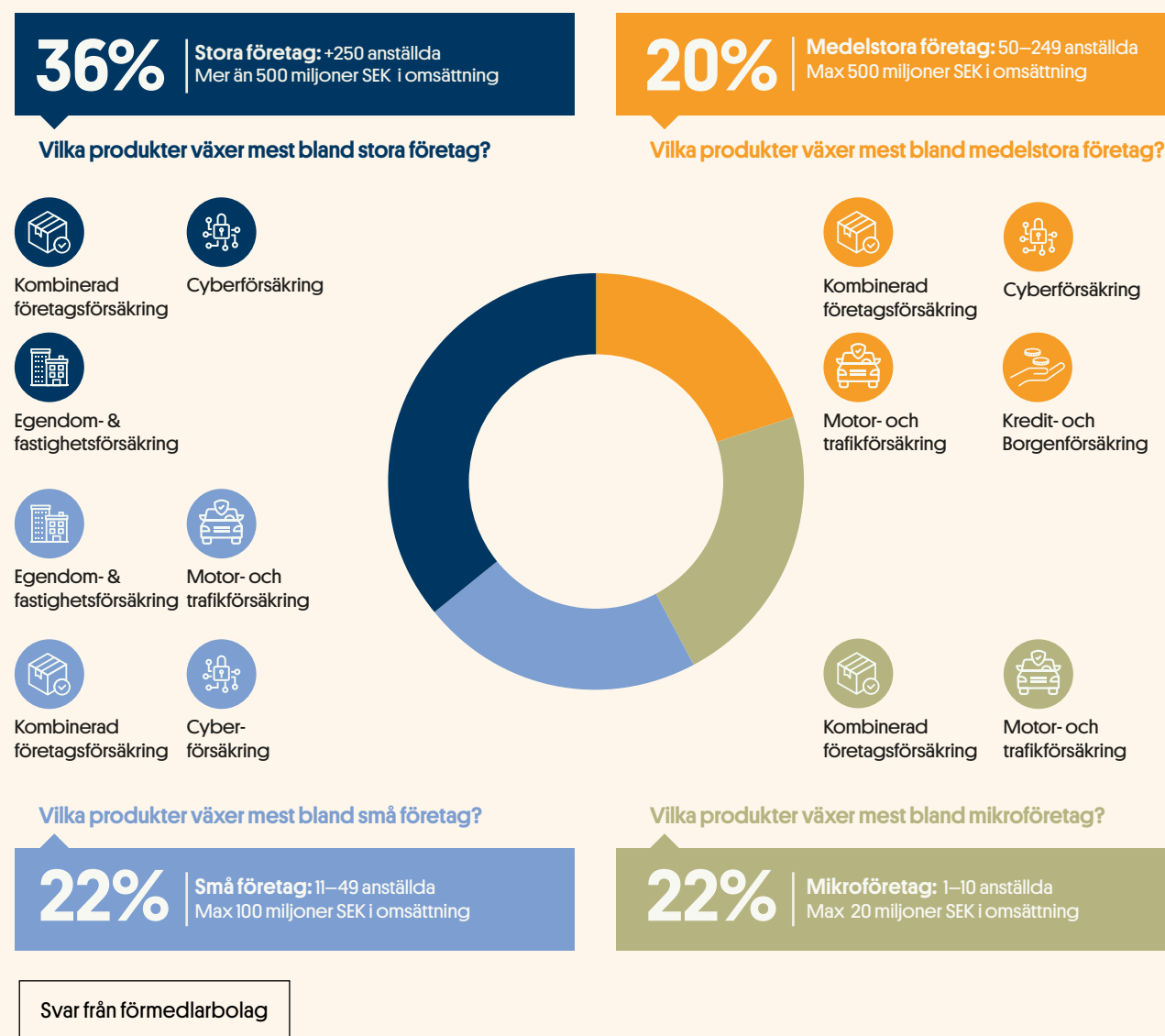
Estimerad fördelning av förmedlade sakförsäkringspremier (företagsförsäkring) per bransch år 2023.



Svar från förmedlarbolag

Figur 3.2

Estimerad fördelning av förmedlade sakförsäkringspremier på kundföretagsstorlek år 2023 samt produkter med störst tillväxt under 2023 beroende på kundföretagsstorlek.⁴⁶



⁴⁶ SNI avdelningar: Tillverkning – C, Verk samheter inom juridik, ekonomi, vetenskap & teknik – M, Handel – G, Byggsamheter – F, Övriga verksamheter – alla avdelningar exklusive de föregående nämnda.

Cirka 36% av förmedlade premier kommer från stora företag, både småföretag och mikroföretag representerar 22% och resterande förmedlade premier kommer från kunder som är medelstora företag, 20%.⁴⁷

I jämförelse med föregående års undersökning framgår att stora företag har ökat sin andel förmedlade premier från 31% till 36%. Detta kan tyda på att stora företag har ökat sin användning av försäkringstjänster genom förmedlare under den aktuella perioden. I samband med detta har det minskat något för medelstora företag som gått från 26% till 20%.

⁴⁷ Baserat på insamlad data och estimat. Det får noteras att ansvarsförsäkring definitionsmässigt enligt lag och offentlig statistik, återfinns i flera av delkategorierna i Figur 3.2 och att ansvarsförsäkring avser då övrig ansvarsförsäkring som inte är del av en sammansatt produkt.

Förmedlade livförsäkringsmarknaden

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden mäts med måttet APE (Årsbaserad premieekvivalent), för att på ett rättvist sätt redovisa marknaden och det framtida intjänandet beräknas detta genom engångspremien dividerat med 10 och sedan summerat med den årliga premien.⁴⁸ År 2023 är marknaden baserat på måttet APE 8,2 miljarder SEK, vilket är något mindre än år 2022 som redovisar en APE på 8,4 miljarder SEK. Över tid har dock den förmedlade livförsäkringsmarknaden växt, och mellan 2019-2023 var den sammansatta årliga tillväxten 6 %.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden växte starkt mellan 2020-2021 med 32%. Bakgrunden till denna starka tillväxt är sannolikt påverkat av den gynnsamma konjunkturen som rådde under denna period. Detta är också sannolikt en förklaring till varför marknaden har minskat något mellan 2022-2023, då det har varit tider av hög inflation och sämre makroekonomiskt klimat.

Data kring fördelning av inbetalda premier per produkt för den förmedlade livförsäkringsmarknaden finns inte publikt tillgängligt och har inte heller efterfrågats i enkäten, därför redovisas inte data per produkt för förmedlade livförsäkringsmarknaden i denna rapport.

⁴⁸ Baserat på data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad 7:e mars 2025.

⁴⁹ EY (2025).

3.2 Trender som påverkar försäkringsförmedling

Osäkert makroekonomiskt läge, stora möjligheter inom AI-användning och andra globala trender

Till följd av det osäkra makroekonomiska läget, den snabba teknologiska utvecklingen samt nya risker och regelverk står försäkringsbranschen inför nya utmaningar och möjligheter. Trots detta förutspås fortsatt tillväxt i branschen, vilket kommer kräva att aktörer hanterar de utmaningar och möjligheter de ställs inför. Aktörer som effektivt möter kunderna i deras egna kanaler och sammanhang kommer att vara bäst positionerade för fortsatt tillväxt. Detta betyder att man kan komma att behöva se över sina erbjudanden för att bättre möta kundernas behov med samlade helhetserbjudanden och försäkringslösningar som är integrerade i andra ekosystem. Den teknologiska utvecklingen kan användas för att uppnå detta, och här spelar AI en allt viktigare roll.⁴⁹ Inom livförsäkring används AI bland annat för att stödja rådgivare med dataanalys och kundprofilering, vilket möjliggör mer träffsäkra och individanpassade rekommendationer. Genom att analysera stora mängder information om kundens livssituation, ekonomi och riskprofil kan AI ge beslutsstöd i realtid och förbättra kvaliteten på den personliga rådgivningen. Det skapar förutsättningar för mer

relevant kommunikation, högre kundnöjdhet och bättre följsamhet till regulatoriska krav om lämplighetsbedömning.

50 EY [2023].

51 Engmark [2023].

Inom sakförsäkring används AI i allt högre utsträckning för att effektivisera skadereglering och förbättra riskbedömningen. Genom att automatisera delar av skadehanteringen, till exempel genom bildigenkänning vid fordons-skador eller automatiserad bedömning av skadedokument, kan handläggningstiderna minska och kundupplevelsen förbättras. Inom riskbedömning används AI för att analysera mönster i stora datamängder, vilket gör det möjligt att bättre förutsäga skaderisker och prissätta produkter mer precist. På så sätt kan kunden erbjudas mer konkurrenskraftiga och rättvisa premier.

Andra stora trender på försäkringsmarknaden och distributionen av försäkringar är kopplat till Open Finance och ekosystem samt Embedded Insurance. Open Finance fokuserar på ett bredare finansiellt ekosystem, som även inkluderar både sak- och livförsäkring (exkluderat sjuk- och hälsoförsäkringar). Open Finance fokuserar på teknik och datadelning via APIer för att skapa en mer sammanlänkad och transparent finansiell miljö. Målet är att ge kunderna större kontroll över sin finansiella information och tillgång till fler finansiella tjänster och produkter från olika leverantörer. EU förordningen FIDA syftar till att möjliggöra denna förändring. Embedded Insurance är en växande global trend som innebär att försäkring integreras direkt i samband med ett köp av en vara eller tjänst – exempelvis en reseförsäkring som erbjuds när man bokar en resa, eller en försäkring för en elektronikprodukt vid köptillfället. Denna typ av tilläggsförsäkring gör det enklare och mer naturligt för kunden att teckna rätt skydd i rätt stund, vilket i sin tur kan bidra till att minska det så kallade försäkringsgapet – alltså situationer där individer eller företag står utan tillräckligt försäkringsskydd. Genom att försäkringen "byggs in" i kundresan ökar tillgängligheten och träffsäkerheten i erbjudandet. Detta skapar även annan typ av distribution av försäkringsbolagets produkter.⁵⁰

Konsolidering på förmedlarmarknaden och ökad efterfrågan på cyberförsäkringar

Konsolideringen på förmedlarmarknaden åskådliggörs bland annat av att antalet försäkringsförmedlarbolag hos SFM har minskat med 71,5% mellan 2010 – 2024, medan antalet individuella försäkringsförmedlare har ökat med 20% under samma tidsperiod. Även hos FI minskar antalet registrerade försäkringsförmedlarbolag.⁵¹ I årets enkät lyfter förmedlare från både sak- och livförsäkringsmarknaden att konsolidering varit en stark trend de senaste åren och att marknaden konsolideras till stora aktörer. Bland anledningarna som lyfts finns att konsolideringen är driven av regelverksanpassning, ökad digitalisering, och högre krav från intressenter. Externa intressenter som försäkringsbolag, tillsynsmyndigheter och kunder ställer allt oftare krav på tydliga processer, robusta regelefterlevnadssystem och finansiell stabilitet – vilket mindre aktörer ibland har svårt att leva upp till på egen hand.

Konsolideringen som sker bidrar till att branschen utvecklas, exempelvis genom att större förmedlaraktörer får bättre förhandlingskraft och kan följaktligen driva på kundens ärende med betydande framdrift. Ett annat exempel är att små bolag genom nya partnerskap och förvärv får ta del av digitalisering och systemutveckling som de inte har möjlighet att själva investera i. En större marknadskonsolidering kan dock komma med vissa utmaningar. Exempelvis kan mångfalden i konkurrensen inom vissa kundsegment påverkas negativt. Detta skulle kunna ske genom att förmedlare som växer i storlek väljer att främst fokusera på större företag och globala affärer, vilket kan leda till att mindre och medelstora företagskunder uppfattar att de erbjuds mindre anpassade produkter och en lägre nivå av service (exempelvis genom breda upphandlingar). Ytterligare en effekt kan bli att efterfrågan på kunnig personal ökar vilket leder till kompetensbrist i branschen och att löner snabbt stiger i jakten på kompetens, vilket kan skapa utmaningar att bibehålla personal, möta lönekrav samt att säkerställa att rätt kunskap finns inom försäkringsförmedlarbolaget.⁵² Förmedlare lyfter även att man på senare tid sett tydligare skillnader mellan olika förmedlarbolag i takt med att det sker en omställning mot mer transparens och flexibilitet.

⁵² Ebert (2022).

⁵³ EY (2025).

Såväl efterfrågan som möjligheten att teckna cyberförsäkringar för mindre bolag har ökat. Det ökade mediala intresset för cyberrisker och även möjligheten till skydd för cyberrisker genom cyberförsäkringar har fått genomslagskraft. Cyberhot är ett problem för företag av alla typer och storlekar och är en viktig risk att adressera. Forskning från Allianz visar på att cyberhot är företagsledarnas största bekymmer just nu.⁵³ Här finns dock mycket mer att utveckla och bevaka i relation till nya risker, osäkerheten i vår omvärld och tillgängligheten till cyberförsäkring från svenska aktörer. Förmedlare kan spela en viktig roll i att hjälpa företagare att förstå och mitigera de risker som de utsätts för.

Fortsatt prisfokus, internationella aktörer, förmedling av privata sakförsäkringar och Lovisadomen

Förmedlare lyfter att de senaste åren har präglats av fortsatt stort prisfokus och ökad konkurrens från både svenska och internationella aktörer. Man har sett ett ökat intresse från internationella försäkringsgivare (främst inom sakförsäkring) som genom förmedling vill göra inträde på den svenska försäkringsmarknaden. Att fler internationella aktörer etablerar sig på den svenska marknaden tror förmedlarna kommer leda till att privatmarknadserbjudandet breddas och utvecklas under de kommande åren, då det är vanligare på den internationella marknaden med förmedling av försäkringar till privatkunder.

Sett till produktutveckling har förmedlare den senaste tiden upplevt en större inriktning mot produkter samlade i färdiga koncept. Framöver tror

man att erbjudandet av tjänster som erbjuds av förmedlare kommer breddas och att fokuset på privata försäkringar kommer öka. Man tror också att digitaliseringen kommer ta större plats och att kombinationen av digital självbetjäning och personlig rådgivning för att möta olika kundbehov kommer bli allt viktigare.

⁵⁴ Loxdal (2024).

Ett område som lyfts i enkäten från aktörer inom livförsäkringsmarknaden är ersättning för rådgivning och där Lovisadomen nämns som ett exempel. Lovisadomen rör frågan om möjligheten att betala arvode till en försäkringsförmedlare genom att med full transparens använda medel ur kapitalet i en pensionsförsäkring. Högsta förvaltningsdomstolen konstaterade i sin dom att detta förfarande inte strider mot villkoren för pensionsförsäkringar.⁵⁴ Genom domen erbjuds kunden ett alternativt sätt att ersätta försäkringsförmedlaren med full transparens för de tjänster som denne utför för kundens räkning. Lovisadomen medför därmed att det i Sverige nu kan erbjudas en kompletterande ersättningsmodell för att ta betalt för rådgivning kring pensionsförsäkringar.



4 Värdet av försäkringsförmedlare för kunder, försäkringsbolag och samhället

Det följande kapitlet baseras främst på information och data inhämtad från den genomförda undersökningen med försäkringsförmedlare och försäkringsbolag.

Försäkringsförmedlare skapar värde för olika typer av intressenter, inte minst för deras kunder, men också för försäkringsbolag, försäkringsmarknaden och samhället i stort.

► **Kunder:** Försäkringsförmedlare förenklar köprocessen av lämplig försäkring för kunder, skapar tillgänglighet, erbjuder ett urval och tillhandahåller stöd under försäkringens livscykel.

► **Försäkringsbolag:** Försäkringsförmedlare stöttar försäkringsbolag genom att effektivt distribuera deras produkter. Försäkringsbolag använder försäkringsförmedlare för att få tillgång till en större kundbas samt få stöttning vid produktutveckling.

► **Försäkringsmarknaden och samhället:** Försäkringsförmedlares närvaro på försäkringsmarknaden skapar större valmöjlighet, konkurrens samt lämpligare försäkringsskydd vilket motverkar under- eller överförsäkring och främjar en mer effektiv marknad.

SAMMANFATTNING För kunder skapar försäkringsförmedlare värde genom att driva på konkurrensen i försäkringsmarknaden. Det ger flera positiva effekter som större valmöjligheter, produktutveckling och en mer harmoniserad marknad med konkurrenskraftig prissättning och villkor. Genom kunskap och kompetens om försäkringar utgör försäkringsförmedlaren den personliga rådgivaren till kunden som i stället kan fokusera på sin kärnverksamhet.

Förståelse för kundbehov och förmedlarnas försäkringskompetens fortsätter vara det viktigaste värdet försäkringsförmedlare bidrar med både inom sak- och livförsäkring. I årets undersökning ser man även en ökning av vikten av fristående rådgivning samt av att förmedlare bidrar till priskonkurrens på försäkringsmarknaden. Sett till vad förmedlare bidrar med till försäkringsbolagen, så fortsätter distributionskraft vara det viktigaste värdet enligt undersökningen.

I årets undersökning har även vikten av marknads- och produktutveckling ökat, där man ser att försäkringsförmedlare hjälper försäkringsbolagen att utveckla sina erbjudanden genom att ställa krav och genom att effektivisera processer. Inom sakförsäkring lyfts det även att försäkringsförmedlaren lär känna kundföretagens verksamhet och risker och kan på så vis bidra med viktiga insikter kring att ta fram produkter som uppskattas av kunden.

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden har en stark tillväxt, vilket visar på att värden skapas för kunder, försäkringsbolag och samhället i allt större utsträckning. För företagsförsäkringsmarknaden som helhet blir försäkringsförmedlaren roll allt viktigare, där de värden som skapas i den förmedlade sakförsäkringsmarknaden bidrar till fortsatt tillväxt.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden har minskat mellan år 2022-2023, men ser man över en femårig period har den haft en stabil tillväxt. Något som förmodligen påverkar den förmedlade livförsäkringsmarknadens minskning är att den kollektivavtalade marknaden växer starkt under de senaste åren, särskilt mellan 2022-2023. Att den kollektivavtalade marknaden växer kan bero på ökade löner och marknadsutvecklingen. Att icke-kollektivavtalade inte växer i samma takt, kan bero på att tiotaggar-lösningarna endast berör ITP2, och är således i runoff till 2044. Samt att mindre företag kan behöva prioritera annorlunda vid tuffare marknadsklimat, och således inte har möjlighet till samma nivå av tjänstepensionsavsättningar.

För samhället i stort skapar försäkringsförmedlare värden genom att öka medvetenheten hos svenska företag och i offentlig verksamhet, om de risker verksamheten är förknippad med och hur dessa risker dels förebyggs på förhand, dels försäkras effektivt. Eftersom regelverket för försäkringsförmedlare ställer krav på omsorg om kunden och dess försäkringsbehov, får det positiva effekter på samhällsnivå genom ökad riskmedvetenhet och lägre kostnader för samhället.

55 Försäkringsförmedlaren har en fullmakt att vara kundens företrädare i hela kundresan men uppdragets omfattning beror på kundens behov. Således kan de olika stegen utgöra större eller mindre del i varje enskilt fall.

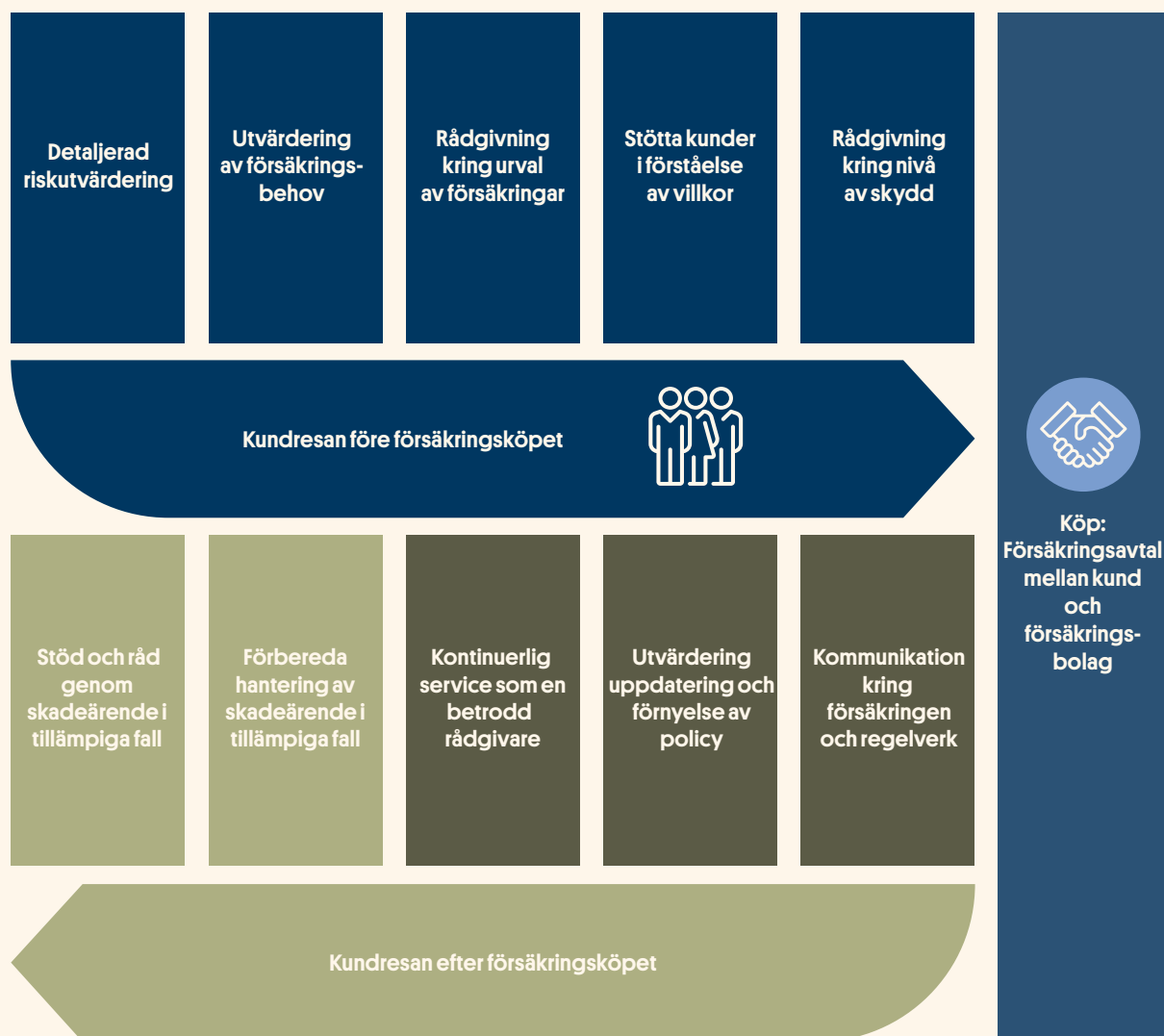
4.1 Försäkringsförmedlares värdeskapande för kunder

Försäkringsförmedlarnas närvaro på försäkringsmarknaden skapar en mer konkurrensutsatt marknad, vilket leder till större valmöjligheter och bättre kvalitet på försäkringsupphandlingen för kunden. Deras uppgift, att finna en välanpassad försäkringsprodukt utifrån kundens behov, motverkar också problem kring under- och överförsäkring. I ett större perspektiv kan försäkringsförmedlare även bidra till att minska samhällets transaktionskostnader. Genom att effektivisera processen för att matcha kunders behov med rätt försäkringslösningar och agera som en kunskapslänk mellan kund och försäkringsgivare, minskar behovet av tidskrävande informationsinhämtning och komplexa jämförelser – vilket gynnar både företag, individer och försäkringssystemet i stort.

Försäkringsförmedlarens roll i gränssnittet mellan kund och försäkringsbolag skapar värde för kunden både före och efter själva försäkringsköpet. Figur 4.1 illustrerar de tjänster som en försäkringsförmedlare kan bidra med i kundresans olika delar inom sakförsäkring och figur 4.2 illustrerar de olika tjänsterna en förmedlare kan bidra med inom livförsäkring, både till kundföretaget och till dess anställda. ⁵⁵

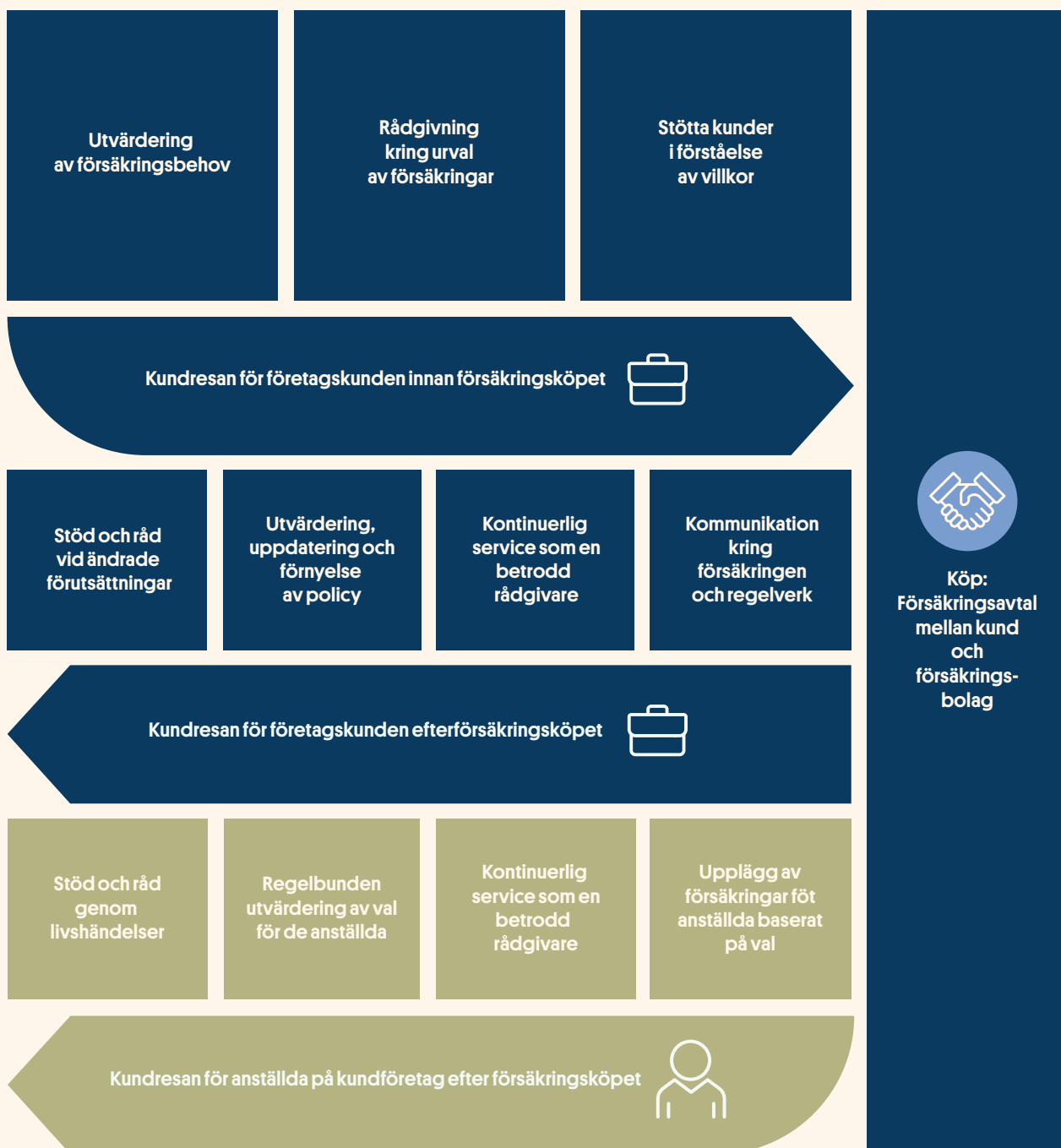
Figur 4.1

Kundresan med en försäkringsförmedlare inom sakförsäkring.



Figur 4.2

Kundresan, kundföretag och anställd, med en försäkringsförmedlare inom livförsäkring.



I regel utför en försäkringsförmedlare en mer konkurrensutsatt upphandling av en försäkringsprodukt jämfört med andra distributionskanaler. En kund som köper försäkring direkt från ett försäkringsbolag eller genom en anknuten försäkringsförmedlare får inte samma översikt över urvalet av försäkringsprodukterna som är tillgängliga på marknaden som om kunden köper från en försäkringsförmedlare. En försäkringsförmedlare kan ge kunden tillgång till ett brett produkturval och administrativ hjälp i flera delar. När kunden anlitar en förmedlare ökar också möjligheten att försäkringslösningen blir väl anpassad efter individuella behov tack vare ett större utbud av produkter.

I efterföljande stycken beskrivs närmare kundernas syn på det värde som försäkringsförmedlarna bidrar med. Texten innehåller även en analys från den undersökning som genomförts, där både försäkringsbolag och förmedlare har fått svara på vilket värde förmedlarna tillför kunden.

Kundernas syn på försäkringsförmedlare

Varje år undersöker Svenskt Kvalitetsindex (SKI) kundnöjdheten i försäkringsbranschen i bred bemärkelse. Försäkringsbranschen är en av de mogna branscher som de senaste åren kommit väl ut i Svenskt Kvalitetsindex nöjdhetsmätningar. Resultatet i 2024 års rapport är i nivå med 2023 och indikerar att försäkringsbranschen i stort klarat av att möta varierande kundkrav i en turbulent tid, trots att drivkrafterna bakom kundnöjdhet skiftat något från att fokusera på service till att även omfatta produktegenskaper. Kundnöjdheten låg år 2019 på 69 %. Den ökade till ca 70 % år 2023, för att 2024 landa på ca 71 %. Av SKI framkommer att de bakomliggande aspekterna kring vad som gör kunderna nöjda hela tiden förändras. I årets rapport lyfts kundernas ökade efterfrågan på tillgång till information och digitala tjänster. Att utveckla kundrelationen bortom AI-lösningar och andra digitala tjänster ses som viktigt för att utveckla branschen.⁵⁶ Svenskt Kvalitetsindex nämner att betygen på försäkringsförmedlarna ligger på en stabil nivå jämfört med tidigare år, där förmedling av rätt produkt på ett okomplicerat sätt lyfts fram som en viktig faktor för hög kundnöjdhet.⁵⁷

Det finns en komplexitet i försäkringsförmedlarens roll som mellanhand, där de bidrar till bättre konkurrens på marknaden och genomför stora upphandlingar för att säkerställa fördelaktiga villkor och bra priser för kunden, samtidigt som de också ska bli ersatta för de tjänster de erbjuder kunder. Större företag kan ha kompetens och resurser att upphandla egna lösningar direkt via ett försäkringsbolag utan inblandning av en mellanman.

Försäkringsförmedlarens kompetens och förståelse för kundens behov. Försäkringsförmedlaren utgör en rådgivande part som finns med under hela kundresan för att hjälpa kunden att spara tid och resurser på att

⁵⁶ Svenskt Kvalitetsindex [2024].

⁵⁷ Svenskt Kvalitetsindex [2024].

navigera i försäkringsmarknadens komplexa struktur. Genom att tillhandahålla rådgivning och god försäkringskompetens kan försäkringsförmedlaren vägleda kunden till rätt lösningar som passar den specifika kundens situation. Försäkringsförmedlaren lär känna företagets verksamhet och risker och kan på så vis bistå med en rådgivning baserad på det specifika fallet. Då kunderna tenderar att fokusera mer på sin kärnverksamhet blir det än mer viktigt att försäkringsförmedlarna förstår kunderna och deras försäkringsbehov. Försäkringsförmedlarna bidrar även med att ge företagets förståelse för sina egna risker. Detsamma gäller på livmarknaden med rådgivning till både företag och privatkunder. Företag får hjälp av förmedlare att, utifrån sina förutsättningar och behov, sätta upp lösningar med allt från tjänstepension, rådgivning samt helhetserbjudanden med förmåner inom risk och hälsa till sina anställda. Privatpersoner får rådgivning kopplat till livets alla skeden, där förmedlaren hjälper kunderna att känna trygghet kring sin situation och vad som kan bli konsekvenser vid eventuella förändrade omständigheter i framtiden. Förmedlarna agerar rådgivare som hjälper till att planera framtiden och säkerställa ett bra skydd till både kunden och dess nära och kära.

I en komplex omvärld kan det också upplevas än viktigare att försäkringsförmedlarna kan matcha företagets behov med rätt försäkringslösning och att företagen ska kunna känna sig trygga med det försäkringsskydd som de har. Försäkringsförmedlaren blir mer som en partner, någon som är nära kunden, förstår dennes behov och ger trygghet i en osäker tid.

Dessutom kan försäkringsförmedlaren välja och rekommendera försäkringslösningar från olika försäkringsbolag vilket leder till större valmöjligheter, objektivitet i valet av försäkring och god konkurrens på försäkringsmarknaden. I årets enkät är kategorin Objektivitet & rådgivning en av de kategorier som flest förmedlare och försäkringsbolag menar är bland det viktigaste värdet förmedlare bidrar med till kunderna. Detta belyses än mer i år jämfört med i föregående års enkät, även om det sågs som viktigt då med.

Av årets undersökning framgår att det största och viktigaste värdet som försäkringsbolag och förmedlare upplever att kunder får genom att använda sig av en försäkringsförmedlare är förståelse för kundbehovet och hög försäkringskompetens, vilket även belystes som det viktigaste värdet i förra årets enkät.

Innan försäkringsköpet står kunden inför flera komplicerade val kopplat till riskutvärdering och försäkringsbehov. I stället för att kunden själv ska navigera försäkringsmarknadens utbud och ta del av de fullständiga försäkringsvillkoren kan en försäkringsförmedlare hjälpa att hitta en anpassad försäkringslösning baserat på kundens behov och hjälpa kunden att förstå villkoren.

Genom försäkringsförmedlarens kunskap och erfarenhet kan de säkerställa att kunden får en helhetsbild av de egna behoven, riskexponeringen samt de specifika produkttegenskaperna hos den försäkring som förmedlaren rekommenderar. Detta resulterar i att kunden kan fatta mer välgrundade beslut kring den försäkringslösning som passar bäst sett till risk, behov, villkor, och nivå av försäkringsskydd.

Skräddarsydda lösningar genom enbart en kontaktperson

Försäkringsförmedlare kan innan köp av försäkring hjälpa till med villkorsrådgivning och specifika avsteg, tillägg m.m. i försäkringen, vilket gör att de kan bistå med att utforma skräddarsydda lösningar för kunder inom särskilda branscher eller för dem som behöver nischade produkter. De kan även bygga individuella lösningar genom att sprida företagets försäkringar på flera olika försäkringsbolag baserat på de aktörer som levererar de bästa produkterna inom varje område. Försäkringsförmedlaren ger kunden värde genom att ha en helhetsbild och vara den övergripande kontaktpersonen i stället för att företaget ska behöva ha olika kontakter inom varje bolag där de har tecknat försäkringar. Detta är särskilt aktuellt för större bolag med mer komplexa försäkringsbehov, där samordningen av olika försäkringsavtal är mycket värdefullt.

Kontinuerlig service efter köp

Efter att försäkringsavtalet är tecknat fortlöper försäkringsförmedlarens roll som representant för kunden. Försäkringsförmedlaren fortsätter att ge service för att säkerställa att försäkringen uppdateras efter eventuella förändrade förutsättningar. Det kan bland annat innefatta uppdateringar drivet av regelverksförändringar eller förnyelse av försäkringsavtalet. För större och mer komplexa behov kan försäkringsförmedlare även hjälpa till att samordna kassaflöden kopplade till försäkringar, till exempel premieinbetalningar och skadeersättningar. Försäkringsförmedlare kan även bidra med att arbeta skadeförebyggande tillsammans med kunden genom exempelvis riskutbildning. Genom att kunden kan visa på bättre riskhantering kan försäkringspremien komma att sänkas. Inom livförsäkring kan förmedlare hjälpa företag att se över sin tjänstepensionslösning utifrån nuvarande behov för att säkerställa att lösningen är rätt för företaget och dess medarbetare. Exempelvis kan företaget ha växt mycket och således uppleva behov av andra typer av lösningar att erbjuda sina anställda. Anställda inom företag kan även få stöttning med pensionsrådgivning och anpassning av pensionen beroende på risknivå och hur många år man har kvar i arbetslivet. Det har också blivit allt vanligare med rådgivning till individer som har gått i pension, detta då individer kan behöva hjälp och stöd med eventuell omplacering av pensionskapital.

Bistå i skadeprocessen

Om en skada inträffar, kan försäkringsförmedlaren agera som vägledare under skadeanmälningsprocessen, dels i form av att förbereda själva anmälan, dels genom att aktivt hjälpa till i den påbörjade processen. Detta kan leda mer tidseffektiva och smidigare skadeanmälningsprocesser för samtliga inblandade parter. Försäkringsförmedlaren har en nyckelroll i att hjälpa kunden att förstå omfattningen av deras skydd för att säkerställa att skadeanspråket överensstämmer med den ersättning som de har rätt till. Försäkringsbolagen är dock måna om att själva bibehålla kundkontakten i denna del av försäkringsprocessen eftersom det är själva leveransen av försäkringsbolagens produkt. Den ökade digitaliseringen inom skadehantlingsprocessen innebär också att försäkringsförmedlarnas bidrag minskar.

Försäkringsförmedlares roll ur ett konkurrensperspektiv

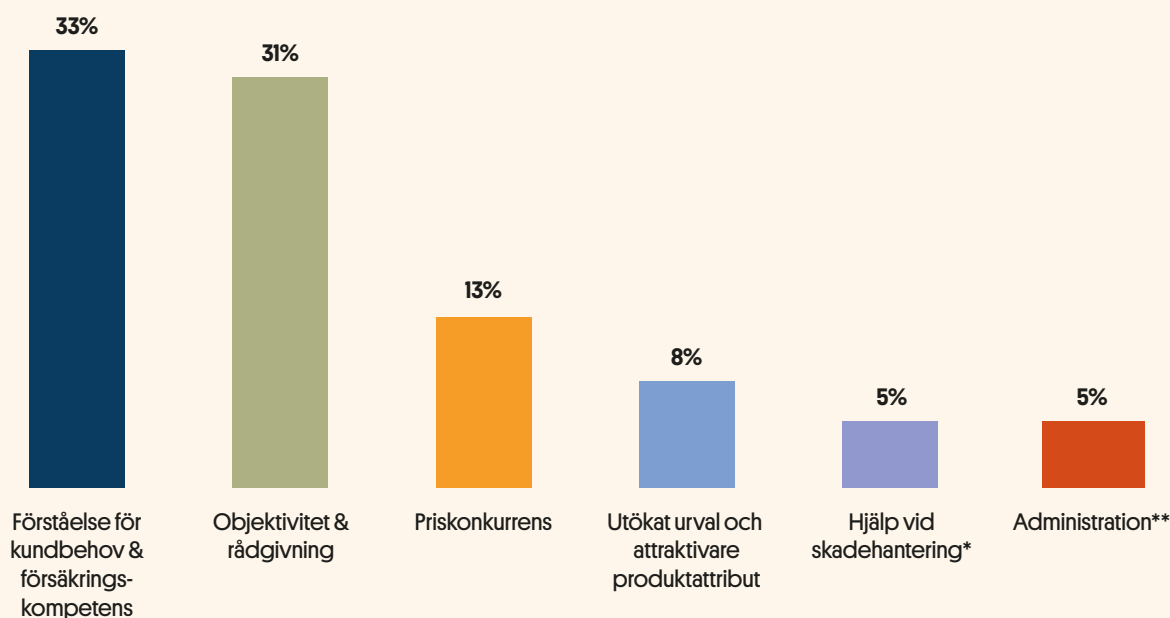
Förmedling är en konkurrensutsatt tjänst med många aktörer, inkluderat banker, anknutna försäkringsförmedlare och försäkringsbolagens direktförsäljning. Konkurrensen innebär bland annat att försäkringsbolag blir tvungna att bli mer innovativa och därmed utveckla ett mer attraktivt erbjudande för att behålla sin marknadsandel, vilket i sin tur resulterar i en mer robust försäkringsmarknad med ett brett utbud av produkter. En högt konkurrensutsatt marknad leder även till att rykte och förtroende blir en viktig faktor som byggs upp med tiden. Vissa försäkringsförmedlare bidrar ytterligare till denna utveckling genom att analysera försäkringsbolagens prestationer, exempelvis genom utvärdering av försäkringsbolagens arbete med hållbarhet.

Överlag leder försäkringsförmedling till en mer konkurrensutsatt försäkringsmarknad vilket i sin tur resulterar i kundnytta i form av större valmöjligheter och högre kvalitet på försäkringsprodukterna. Försäkringsbolagen måste konkurrera och vara innovativa för att behålla sin marknadsandel, vilket gynnar både produkternas utveckling såväl som prissättning och villkor.

Förståelse för kundbehov och försäkringskompetens minskade något inom sakförsäkringsmarknaden från föregående års undersökning, men är fortsatt det viktigaste värdet försäkringsförmedlare bidrar med. I årets undersökning ser man även att priskonkurrens finns med bland de viktigaste värdena som försäkringsförmedlare bidrar med både inom sak- och livförsäkringsmarknaden, vilket tyder på ett ökat prisfokus.

Graf 4.1

Försäkringsförmedlarbolagens och försäkringsbolagens svar på vad de anser är det viktigaste värdet försäkringsförmedlare bidrar med till kunder. Enkäten bestod av ett antal frågor och i grafen nedan framgår de sex vanligaste svaren, sammanslaget för sak- och livförsäkringsmarknaden.



*Endast sak **Endast liv

Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

4.2 Försäkringsförmedlares värdeskapande för försäkringsbolag

Försäkringsförmedlare har en viktig roll i försäkringsbolagens distribution och kan genom sin grundliga kundkännedom vara en effektiv kontaktyta mellan försäkringsbolag och kund. Försäkringsförmedlaren bidrar med ett viktigt ekonomiskt värde för försäkringsbolagen genom effektiv distribution och marknadsanpassning.

Distributionskraft

Även i år är det viktigaste värdet som försäkringsförmedlare bidrar med till försäkringsbolagen distributionskraften, både inom sak- och livförsäkring. Inom sakförsäkringsmarknaden har det skett en minskning från förra årets rapport då siffran var 45 % till årets siffra på 28 %. Värt att notera är dock att majoriteten av enkätsvaren nämner distributionskraften som ett av de viktigaste värden som förmedlare bidrar med och minskningen i procentenheter beror på att ett flertal andra kategorier också uppmärksammades som viktiga i årets undersökning. Siffran för

livförsäkringsmarknaden är något högre med 36 %. Distributionsnätverket som försäkringsförmedlarna bidrar med ger försäkringsbolagen viktiga kundströmmar. I synnerhet kan försäkringsförmedlare ha spetskunskap inom särskilda regionala segment som vissa försäkringsbolag saknar.

58 National Insurance
Brokers Association
of Australia [2020].

Marknads- och kundinsikter

I årets undersökning belyses det även att förmedlarnas marknads- och kundinsikter är av stort värde. Inom sakförsäkringsmarknaden är siffran 10 %. Inom livförsäkringsmarknaden lyfts det också fram som en viktig parameter, där är siffran högre på 24 %. Tillsammans med det faktum att förmedlarens värde som distributionskanal och att de är en källa till marknads- och kundinsikter visar på att försäkringsbolagen ser en mer partnerskapsbetonad relation till förmedlaren.

Förra året visade undersökningen att försäkringsförmedlarna stod för värde även vad gäller marknads- och produktutveckling inom sakförsäkringsmarknaden. I år har den siffran stigit från 3 % till 14 %, inom sakförsäkring, för livförsäkring är siffran 12 %. Försäkringsförmedlarna kan bidra till försäkringsbolagens innovation och produktutveckling genom deras insikt i aktuella marknadsförflyttningar och kundbehov. De kan även ha en viktig roll i att identifiera nya risker och analysera var marknaden saknar relevanta försäkringslösningar. Genom detta utbyte mellan försäkringsförmedlarna och försäkringsbolagen kan försäkringsbolagen arbeta för att fortsatt vara konkurrenskraftiga. Försäkringar inom cyber är ett exempel på en sådan utveckling, där försäkringsförmedlarna var den aktör som drev behovet av att utveckla lösningar för att lösa risker kopplade till cybersäkerhet.⁵⁸

Den snabba utvecklingen av AI kommer att driva på både affärs- och produktutveckling. För försäkringsförmedlare öppnar sig snabbt fler möjligheter att anpassa produkter och tjänster för målgrupper och vad enskilda försäkringstagare kan göra för att få bästa möjliga försäkring. Det kanske kommer att innebära att vi får en ökad förskjutning mot den affärsutveckling som förmedlare kan bidra till.

Partnerskap

En utmärkande och tydlig trend som förstärkts ytterligare i årets rapport är att försäkringsbolagen poängterar vikten av samarbete med försäkringsförmedlare. Inom sakförsäkringsmarknaden har det skett en ökning från 11 % i förra årets undersökning till 17 % i årets undersökning. Det har även visat sig vara viktigt inom livförsäkring, där siffran i årets undersökning är 12 %. Försäkringsförmedlare och försäkringsbolag har bra möjligheter att samarbeta och dra nytta av varandras expertis och resurser för att uppnå flera fördelar och stärka sina positioner i branschen. Den partnerskapsbetonade

relationen mellan försäkringsbolagen och försäkringsförmedlare visar på försäkringsförmedlarens värde som distributionskanal samt en källa till marknads- och kundinsikter. Försäkringsförmedlarens insikt och förståelse för kundernas behov är också viktigt för försäkringsbolagen.

En potentiell samarbetsform är att försäkringsförmedlare fungerar som partners för försäkringsbolag, vilket innebär att de tar över vissa administrativa och kundtjänstrelaterade uppgifter. Detta frigör resurser hos försäkringsbolagen och möjliggör en mer effektiv verksamhet. Dessutom kan försäkringsförmedlare spela en viktig roll i att identifiera nya risker och gap i utbudet på försäkringsmarknaden. Genom sin nära kontakt med kunderna och sin förståelse för deras behov och utmaningar har de insikter som kan vara ovärderliga för försäkringsbolagen när de utvecklar nya produkter och tjänster.

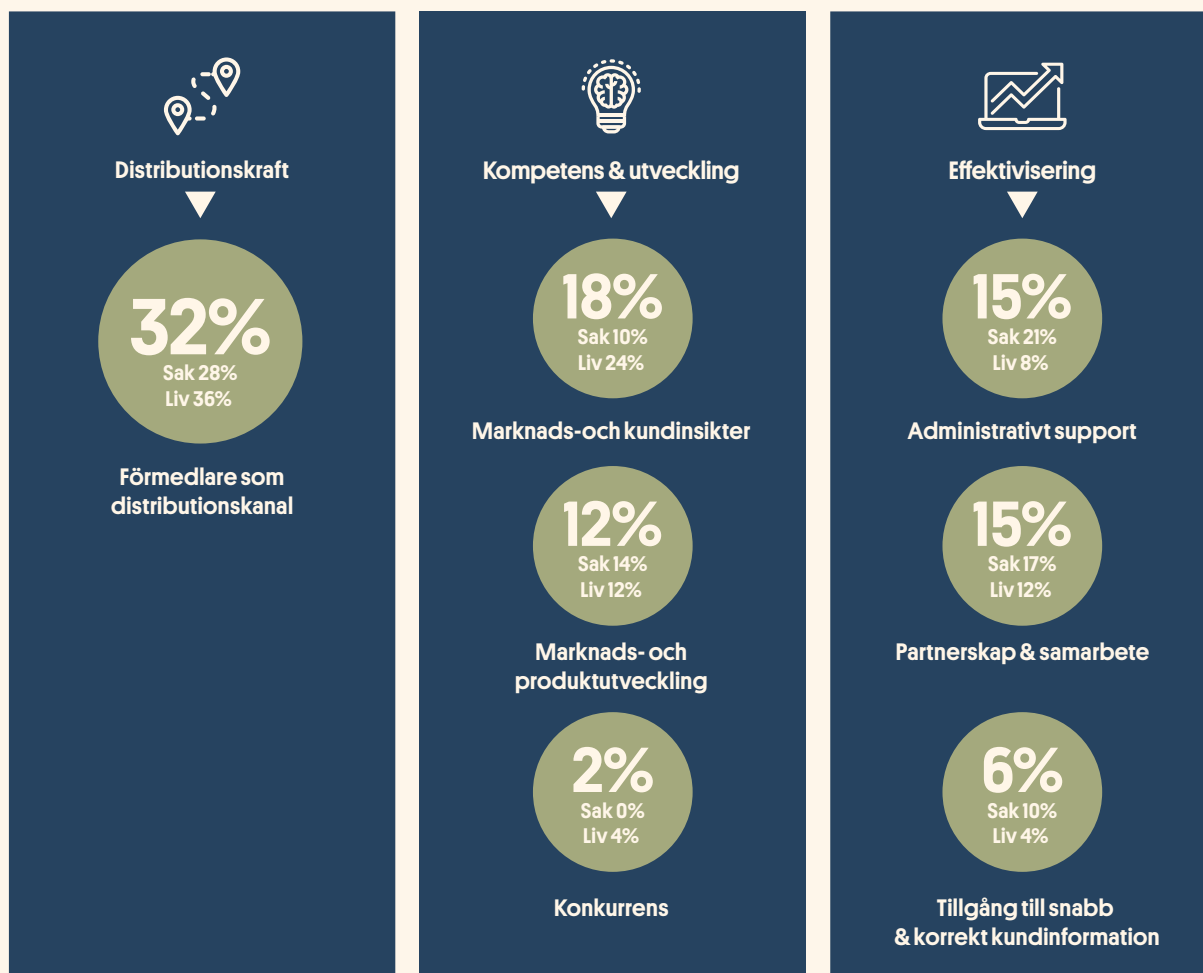
Partnerskapet mellan försäkringsförmedlare och försäkringsbolag kan också innebära en längre relation med kunden, vilket ger en stabil grund för affärsutveckling och lojalitet. Genom att arbeta tillsammans för att erbjuda skadeförebyggande åtgärder kan de uppnå en gemensam fördel genom att minska risken för skador och förluster för kunderna.

Minskad administration och effektiv kundkontakt

Försäkringsförmedlarnas styrka ligger i att bearbeta information från kund till ett format som matchar försäkringsbolagens behov. De hjälper därför försäkringsbolagen med att påskynda underwriting-processen. När kundrelationen väl är etablerad bidrar förmedlarna med effektiv kundkontakt och minskad administration. Detta gör kunddialogen tydligare och försäkringsbolagen behöver inte lägga lika mycket tid och resurser på kundärenden. Årets rapport visar en ökning av förmedlarnas roll inom administrativ support, då siffran inom sakförsäkring stigit från 3 % till 21 %.

Figur 4.3

Försäkringsförmedlares och försäkringsbolags svar på vad de anser är det viktigaste värdet försäkringsförmedlare bidrar med till försäkringsbolagen inom sak- och livförsäkringsmarknaden.



Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

Utmaningar i samarbetet med försäkringsförmedlare

Utmaningar som försäkringsbolagen nämner i sitt arbete med försäkringsförmedlare är bland annat, i vissa fall, bristen på erfarenhet och kompetens rörande försäkringsprodukterna. Svaren i enkäten pekar även på att det kan finnas utmaningar i att det saknas branschgemensamma system för administration, vilket kan försvåra samarbetet mellan förmedlare och försäkringsbolag. Det nämns även att det bland vissa förmedlare finns ett stort fokus på pris i stället för på rådgivning. Däremot lyfter försäkringsbolagen fram att det finns skillnader mellan olika förmedlarbolag, där vissa håller hög kvalitet medan andra håller en något lägre nivå.

En aspekt som lyfts fram är också den ökade aktiviteten kring tjänstepensionsflyttar. Det har blivit enklare och mer kostnadseffektivt att flytta sin tjänstepension tack vare nya regelverk som underlättar flytt av tjänstepensioner som ligger i fribrev. Förmedlare kan spela en viktig roll i att hjälpa kunder att navigera i dessa förändringar och hitta de lösningar som bäst matchar deras behov. Förmedlaren uppbär ersättning för sitt arbete i form av provision från det försäkringsbolag till vilket kunden flyttar sin tjänstepension. Utmaningen som lyfts är att provisionen skulle kunna vara en drivkraft för att förmedlaren aktivt föreslår och genomför flytt av tjänstepensionsförsäkringar.

⁵⁹ Eckardt, M. & Rathke-Doppner, S. [2010].

4.3 Försäkringsförmedlarens värde för samhället

En försäkringsförmedlare skapar värde ur ett större perspektiv främst genom minskade transaktionskostnader i samhället. De sänkta transaktionskostnaderna uppstår exempelvis genom att förmedlare generellt underlättar för en effektivare riskhantering och köp/transaktioner av lämplig försäkring, som i sin tur stödjer ekonomisk återhämtning och stabilitet inom de flesta branscher och då samhället i stort. Forskning har visat att försäkringsförmedlare är mer effektiva och mer ekonomiska när det kommer till att samla in information om kunders risker och försäkringsbehov (än i en transaktion utan förmedlare), och bidrar då till att minska transaktionskostnader för både försäkringsgivare och kunder. Detta resulterar i att skapa en mer effektiv marknad för samtliga parter och försäkringsmarknaden i stort.⁵⁹

Genom försäkringsförmedlare får samhällsfunktioner, myndigheter och offentlig verksamhet i övrigt tillgång till en global försäkringsmarknad där stora och mer komplexa risker kan försäkras mer effektivt. I rollen som försäkringsförmedlare, och i ansvaret under regelverket att kartlägga kundens behov, måste försäkringsförmedlaren arbeta proaktivt och informera kunder om risker i verksamheten men även skapa medvetenhet att förebygga risker. Detta stärker det samlade samhällsskyddet, eftersom kunder som blir försäkringsbara bidrar till lägre samlad risk i samhället.

5 Den framtida förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden

SAMMANFATTNING Enligt representanter i branschen förväntas försäkringsförmedlares betydelse öka de närmsta åren. Försäkringsförmedlare bör i första hand, enligt branschen som helhet, bibehålla och utveckla relationer till kunder och försäkringsbolag samt utveckla processer och produkter. Detta lyfts fram som viktiga områden att utveckla både inom sak- och livförsäkringsmarknaden. Att bibehålla och utveckla relationer lyfts fram som särskilt viktigt på livförsäkringsmarknaden, medan det på sakförsäkringsmarknaden är större fokus på att utveckla produkter och processer.

De närmsta två åren prioriterar försäkringsförmedlare att växa med nya kunder och att fortsätta att arbeta med produktutveckling. AI och digital utveckling, bibehålla och utveckla kompetens, samt ökad konkurrens lyfts fram som försäkringsförmedlarnas främsta utmaningar och risker de kommande två åren. Försäkringsförmedlarna inom sakförsäkring ser att kundernas främsta behov i framtiden utgörs av riskhantering och rådgivning. Inom livförsäkring sticker behovet av rådgivning ut som det i särklass största behovet. De områden som försäkringsbolagen bedömer att försäkringsförmedlarna i första hand kommer att bidra med i framtiden är system- och processförbättringar samt djupare förståelse och närhet till kund, vilket stämmer överens med försäkringsförmedlarnas egen syn på deras prioriteringsområden.

De förändringar som sker inom branschen i stort, samt mer specifikt på förmedlarmarknaden, påverkar förväntningarna på försäkringsförmedlarens roll. I detta kapitel behandlas försäkringsförmedlarens värdeskapande på sak- och livförsäkringsmarknaden framöver samt försäkringsförmedlarens fokusområden och utmaningar.

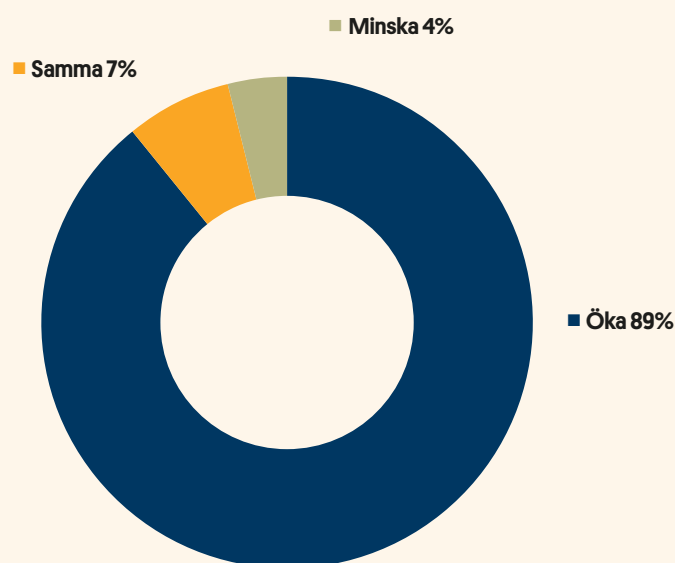
Det följande kapitlet baseras främst på information och data inhämtad från den genomförda undersökningen med försäkringsförmedlare och försäkringsbolag.

5.1 En utökad roll och betydelse av försäkringsförmedlare i framtiden

I den genomförda undersökningen förväntar sig majoriteten av de svarande att försäkringsförmedlarnas roll och betydelse kommer att öka i framtiden. Anledningarna till att förmedlarnas betydelse väntas öka i framtiden är primärt relaterat till att behovet av rådgivning kommer öka i takt med att produkter och regler blir mer komplicerade, risklandskapet förändras, och kraven från företag och privatpersoner ökar. Man ser bland annat att många kunder vill ha rådgivning kring hela sitt engagemang från annan part än produktbolaget. Dessutom ser man redan nu att förmedlarna satsar på rådgivning, medan andra aktörer minskar på både antal kontor och rådgivare.

Graf 5.1

Försäkringsförmedlares och försäkringsbolags uppfattning av om försäkringsförmedlares roll och betydelse förväntas öka eller minska i framtiden. Omständigheter som kan påverka den framtida betydelsen är exempelvis beroende av hur komplexa riskerna som försäkras är.

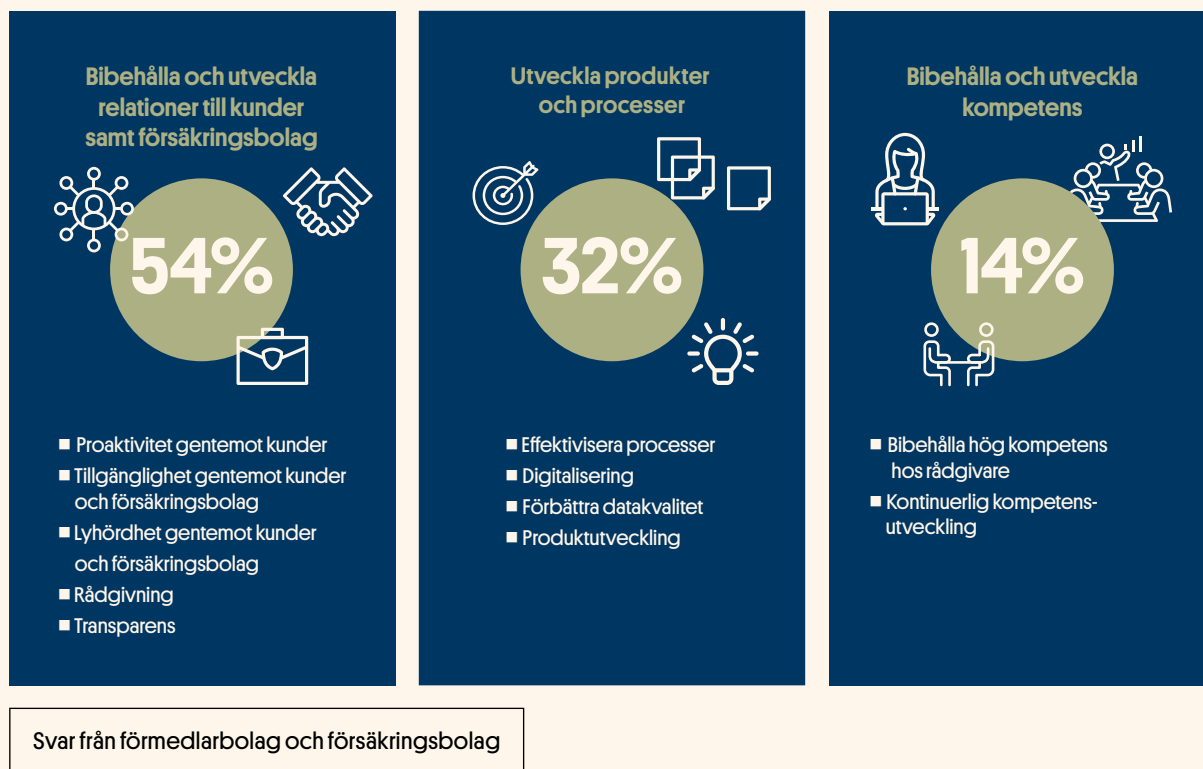


Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

För att fortsätta skapa värde och få en ökad betydelse på den förmedlade försäkringsmarknaden i framtiden, förväntas försäkringsförmedlare behöva ha fokus på att bibehålla och utveckla relationer till kunder samt försäkringsbolag, utveckla produkter och processer, samt bibehålla och utveckla intern kompetens.

Figur 5.1

Försäkringsförmedlares och försäkringsbolagens svar på det viktigaste som försäkringsförmedlare bör utveckla för att öka sitt värde i framtiden.



Att bibehålla och utveckla relationen till kunder samt försäkringsbolag ses som viktigt av aktörer både inom sak- och livförsäkringsmarknaden. Inom livförsäkringsmarknaden lyfts det fram som särskilt viktigt. Det bedöms därför viktigt att agera proaktivt och inte endast i samband med kontraktförnyelse. Försäkringsförmedlaren anses ha en central roll i att stötta kunder genom hela försäkringsprocessen genom bland annat expertkunskap och skräddarsydda lösningar. Inom livförsäkring belyses även vikten av att förmedlare följer kunden under dess livsresa, i olika livsfaser och situationer, för att kunna skapa större värde framöver.

Särskilt inom sakförsäkringsmarknaden lyfts det fram att förmedlare bör bidra med utveckling inom processer och produkter för att öka sitt värde. Där lyfts det bland annat fram att förmedlarna bör vara med och driva på digitaliseringen i branschen. Bland svaren lyfts även fram att det kan vara värdeskapande om förmedlare breddar sitt erbjudande över en större del av

värdekedjan. Att bredda rollen för försäkringsförmedlare inom företagslösningar kan skapa betydande värde för både företag och förmedlare. Genom att inte enbart fokusera på att förmedla försäkringar, utan även erbjuda helhetslösningar som innefattar riskkartläggning, rådgivning kring riskhantering, samt uppföljning av skadestatistik, kan förmedlaren bidra till att stärka företagets långsiktiga hållbarhet och trygghet. Genom att vara en aktiv partner i hela värdekedjan – från riskbedömning till kontinuerlig rådgivning – skapas mervärde som sträcker sig bortom en traditionell förmedlarroll och bygger långsiktiga relationer med företagskunder.

Bibehålla och utveckla kompetens anses i undersökningen även vara en viktig del av förmedlarnas framtida roll. Detta kopplas till ett mer komplext rådgivningslandskap med högre förväntade krav från kunder och högre krav i regelverken och komplexitet i försäkringsprodukterna. En annan viktig del för förmedlare att fortsätta att arbeta med är att upprätthålla förtroendet från kunder och försäkringsbolag.

Försäkrings- och förmedlarmarknaden, likt samhället i stort, förändras ständigt med innovation, utmaningar och nya typer av risker/exponeringar. I denna förändring är det väldigt viktigt att kunder får hjälp och rådgivning av experter för att förstå de olika exponeringarna och de försäkringsprodukter som kan hjälpa kunden att minska riskers påverkan på verksamheten eller den privata ekonomin för de anställda vid en skada. Sammanfattningsvis, spelar försäkringsförmedlare en central roll i att underlätta och stötta kunder genom hela försäkringsprocessen. Detta genom att erbjuda expertis, jämförelser och skräddarsydda lösningar. En försäkringsförmedlares förmåga att agera som mellanhand mellan försäkringstagare och försäkringsgivare gör dem viktiga för att skapa en välfungerande och sund försäkringsmarknad.

Enskilda förmedlare har ökat i antal de senaste åren och i samma takt har därför deras betydelse också blivit större. Vissa kunder känner ett större behov av rådgivning i och med nya risker som exempelvis cyber, medan andra inte oroar sig i samma utsträckning och i stället litar på den relation och information man får av att vara direktkund i ett försäkringsbolag. Antalet direktsäljare i försäkringsbolagen har minskat, och flera av dem har valt att bli förmedlare. Av den anledningen kan förmedlarnas roll bli något viktigare, då den kan ersätta en direktsäljarens funktion.

Av svaren i undersökningen framgår att majoriteten tror att förmedlarens roll kommer att öka och även i större omfattning också anlitas av privatpersoner i olika grupperingar. Förmedlarmarknaden har under de senaste åren vuxit och det blir fler enskilda förmedlare men färre försäkringsförmedlarbolag. Kunderna ger förmedlarna höga betyg i kundundersökningar. Med nöjda kunder och fler förmedlare i marknaden ökar sannolikt deras betydelse.

**”Bibehålla
och utveckla
kompetens anses
i undersökningen
även vara en viktig
del av förmedlarnas
framtida roll.”**

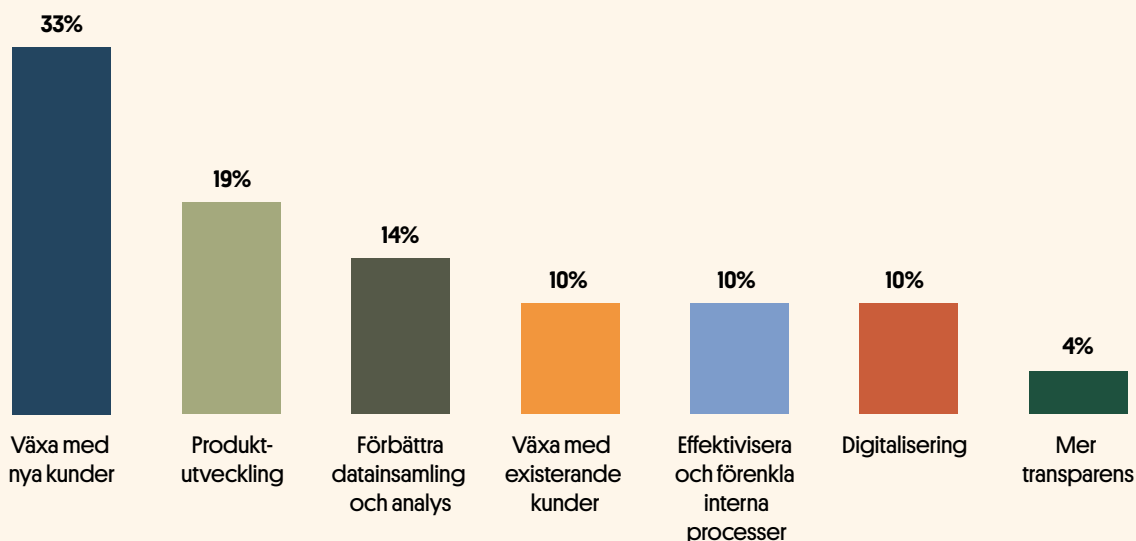
5.2 Framtida prioriteringar och fokusområden för försäkringsförmedlare

I årets genomförda undersökning visar resultatet att en majoritet av försäkringsförmedlarna strävar efter att öka tillväxten, särskilt genom att attrahera nya kunder, samt att utveckla produkter. Jämfört med förra året sticker produktutveckling ut, då andelen förmedlarbolag som angett det som ett av sina fokusområden ökat kraftigt. Grafen visar samtliga svars kategorier och kan adderas ihop till 100 %.

Graf 5.2

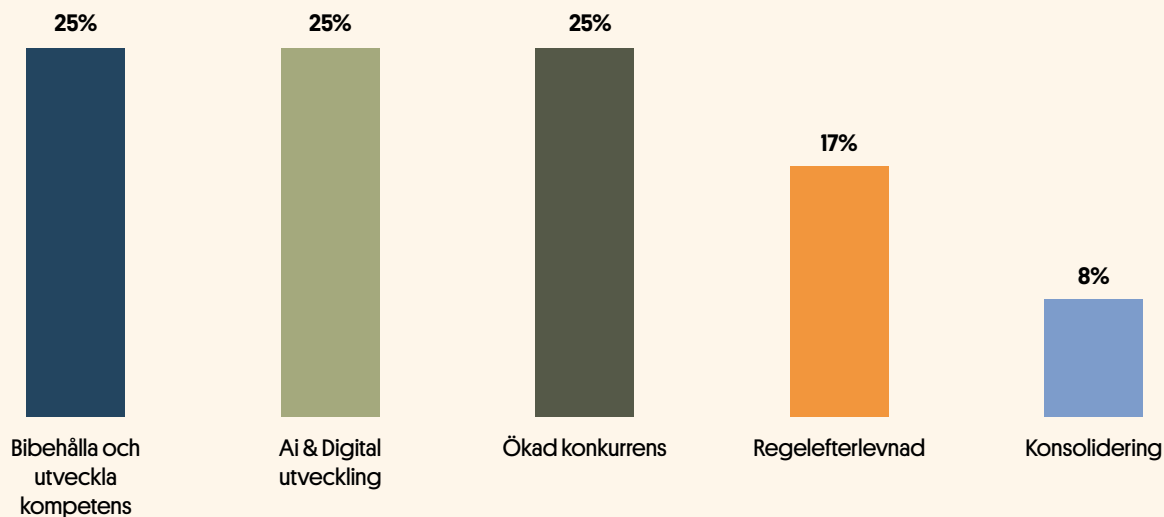
De främsta prioriteringarna och fokusområdena för försäkringsförmedlare inom sakförsäkring under de kommande två åren.

Svar från förmedlarbolag sak



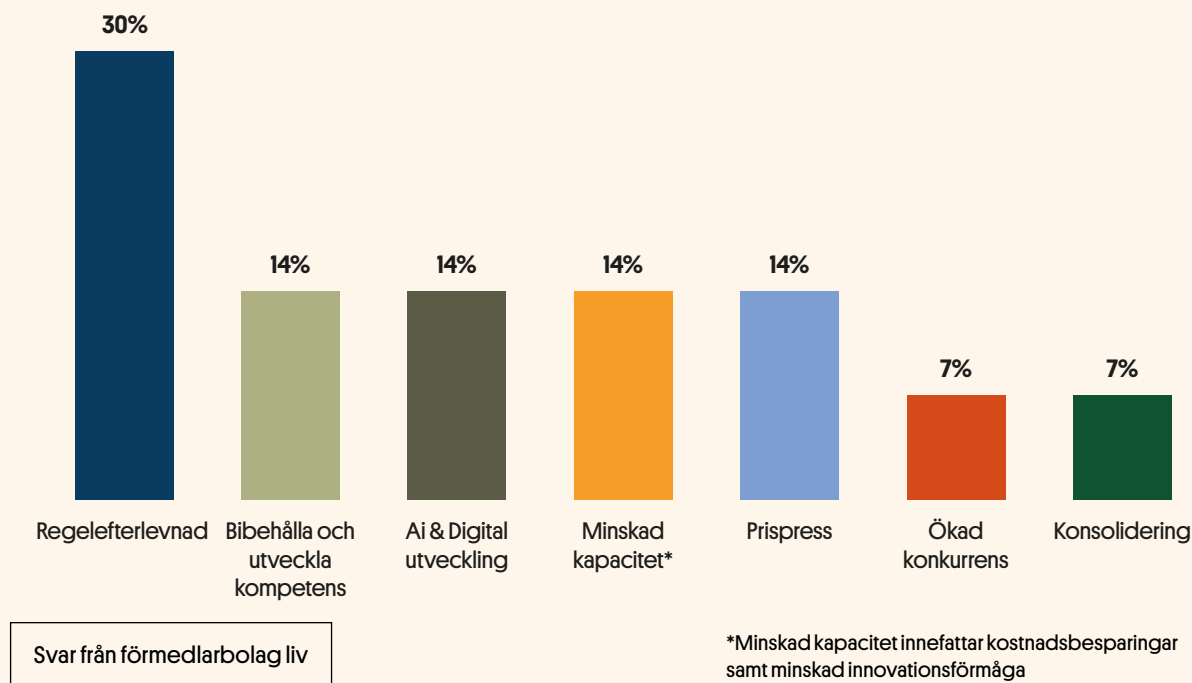
Graf 5.3

De största utmaningarna och riskerna för försäkringsförmedlare inom sakförsäkring under de kommande två åren.



Graf 5.4

De största utmaningarna och riskerna för försäkringsförmedlare inom livförsäkring under de kommande två åren.



Utmaningar och risker som försäkringsförmedlare står inför är kopplade till att bibehålla och utveckla kompetens, regelefterlevnad samt AI och digital utveckling. Bland förmedlarbolagen inom livförsäkring sticker regelefterlevnad ut som en utmaning.

Förmedlarbolag inom både sak- och livförsäkringsmarknaden lyfter frågan om att bibehålla och utveckla kompetens hos försäkringsförmedlare som en stor utmaning framöver (25 % av svaren inom sak och 14 % av svaren inom liv). En stor del av försäkringsförmedlarna besitter värdefull kunskap och erfarenhet inom branschen. När det är ett stort fokus på tillväxt i branschen och det sker mycket nya rekryteringar är det viktigt att bibehålla och utveckla kompetensen som krävs för att vara verksam i en alltmer komplex omvärld. De utökade regelverksskraven medför också utmaningar gällande kompetens.

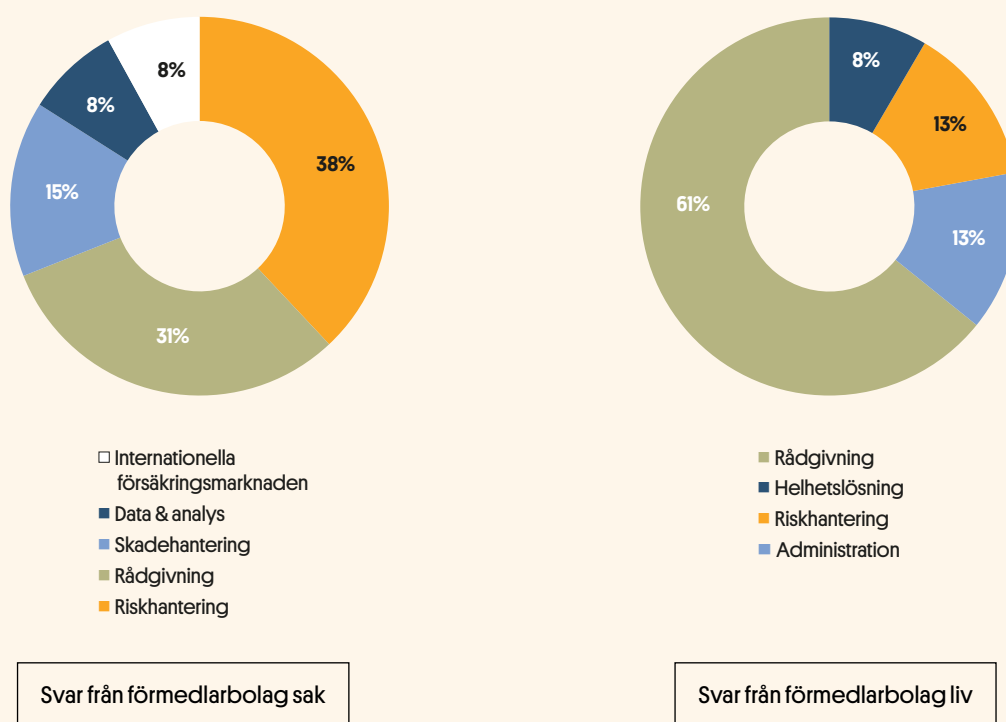
AI och digital utveckling är både en utmaning och möjlighet inom branschen (25 % av svaren inom sak och 14 % av svaren inom liv). Förväntningarna på den digitala kundupplevelsen höjs hos alla aktörer och på senare år har fler digitala utmanare etablerat sig i branschen. Detta skapar incitament för försäkringsförmedlare att ligga i framkant i den digitala utvecklingen för att vara konkurrenskraftiga.

Försäkringsbolagen har generellt sett stort budgetutrymme för IT-investeringar och digitalisering av distributionskanalerna. En utmaning kan vara att försäkringsförmedlare har mindre möjlighet att göra liknande investeringar. Det finns även utmaningar kopplat till datakvalitet och teknisk skuld som skapar utmaningar i digitaliseringsprocessen.

5.3 Områden där försäkringsförmedlare förutspår stötta kunder och försäkringsbolag i framtiden

Graf 5.5

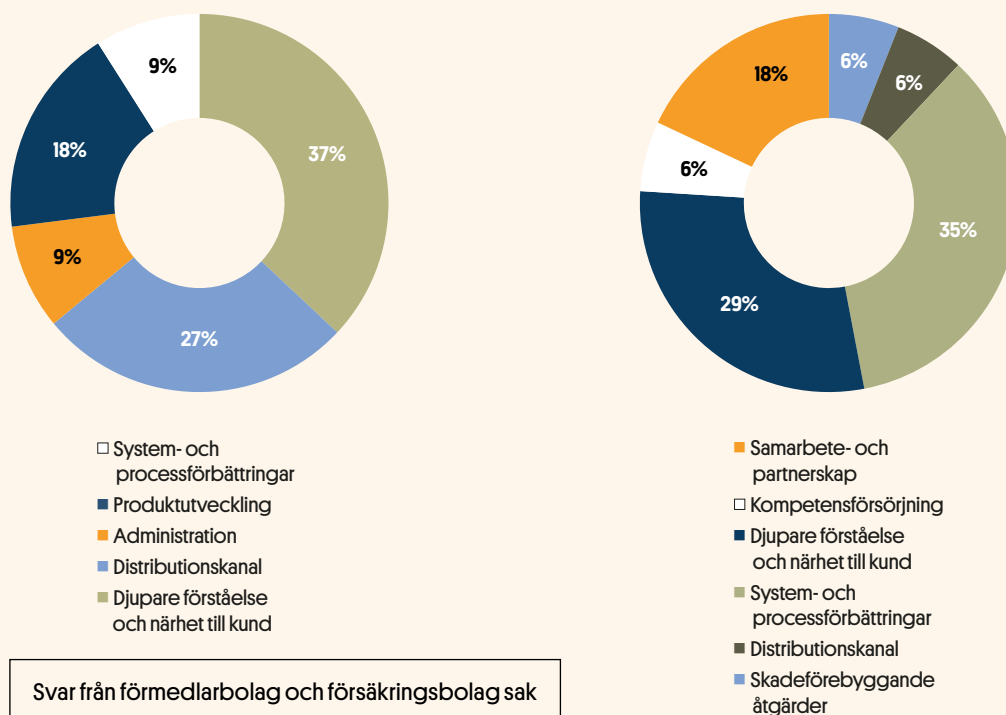
Försäkringsförmedlares perspektiv på vad kunder förväntas behöva ökad hjälp med i framtiden



Riskhantering och rådgivning är områden som kunder förväntas behöva ökad hjälp med av förmedlare i framtiden, både inom sak- och livförsäkringsmarknaden. Detta går i linje med förra årets rapport, även då lyfte förmedlarbolagen fram rådgivning och riskhantering som områden kunder väntas behöva ökad hjälp med i framtiden. I svaren från förmedlarna inom livmarknaden är rådgivning tydligt det området som kunderna förväntas behöva mest hjälp med i framtiden.

Graf 5.6

Försäkringsförmedlare inom sakförsäkrings främsta utmaningar och risker de kommande två åren



Försäkringsbolagen behöver tillförlitliga kundinsikter och nyttjande av distributionskanaler

Undersökningen visar att branschen som helhet ser ett betydande framtida värde i att försäkringsförmedlare kan utveckla sin roll genom att erbjuda djupare kunskap och större närhet till kunderna. Förmedlare som har en stark förståelse för kundens behov och riskprofil, samt som är väl insatta i de tekniska systemen och processerna bakom försäkringslösningarna, kan spela en central roll i att förbättra och effektivisera både kundupplevelse och försäkringsdistribution. Detta gör att förmedlaren kan fungera som en strategisk rådgivare, inte bara en försäljningskanal, och skapa långsiktiga relationer med kunder.

Vidare visar undersökningen att ett fortsatt värde skapas när förmedlarna utnyttjar sina väletablerade distributionskanaler för att nå ut till både nya och befintliga kunder. Genom att använda sin omfattande marknadskännedom och nätverk kan de inte bara tillhandahålla skraddarsydda försäkringslösningar utan också anpassa erbjudandena efter individuella behov, vilket ger kunderna rätt skydd vid rätt tillfälle. Förmedlarna har möjlighet att anpassa försäkringsprodukter och skapa flexibla lösningar som täcker både traditionella risker och framtida osäkerheter, vilket gör deras roll mer värdeskapande och relevant i en föränderlig marknad.

6 Slutlig sammanfattning

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företag samt den förmedlade livförsäkringsmarknaden har totalt sett haft positiv tillväxt de senaste fem åren. Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företag har växt kraftigt, bara mellan 2022-2023 är tillväxten uppskattad till 14%.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden hade en negativ tillväxt (-2%) mellan 2022-2023. Över tid har dock den förmedlade livförsäkringsmarknaden växt och mellan 2019-2023 var den sammansatta årliga tillväxten 6%. Företagsamheten, börsutvecklingen och flöden till kollektivavtalad tjänstepension är några viktiga påverkansfaktorer.

Det faktum att den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företag samt den förmedlade livförsäkringsmarknaden växer över tid tyder på att den förmedlade försäkringsmarknaden fortsätter bidra med värde till både kunder och till försäkringsbolag.

I en alltmer komplex värld finns det stor sannolikhet att kunder allt oftare vänder sig till försäkringsförmedlare för att få insikter om de risker och möjligheter de står inför.

För att möta utmaningar som uppstår i en snabbt föränderlig och svårnavigerad omvärld ser man ett ökat kundfokus på försäkringsmarknaden. Baserat på den genomförda undersökningen samt ytterligare källor som används i denna rapport är indikationen att försäkringsförmedlare bidrar till att kunder får ett mer konkurrensutsatt samt välinformerat köp av företagsförsäkringar och tjänstepensioner. Undersökningen visar även på att försäkringsförmedlare bidrar med kompetens och förståelse samt objektivitet och rådgivning till kunder. För försäkringsbolag ser man att förmedlare framför allt bidrar till effektiv distribution genom att vara en god kontaktyta mellan försäkringsbolag och slutkund.

Försäkringsförmedlare bidrar även med marknads- och kundinsikter. Tillsammans med ett gott samarbete med försäkringsbolagen, som även det lyfts fram som viktigt för förmedlare, kan detta leda till en positiv utveckling av marknaden och de produkter som erbjuds. Försäkringsförmedlare driver även på

konkurrensen på försäkringsmarknaden vilket ger flera positiva effekter som exempelvis större valmöjligheter, produktutveckling och en mer harmoniserad marknad med konkurrenskraftig prissättning och villkor.

För att förbli en god samarbetspart till försäkringsbolagen behöver försäkringsförmedlare arbeta vidare inom vissa områden. Utmaningar som nämns i arbetet med försäkringsbolagen inkluderar brist på erfarenhet och kompetens. Således är det viktigt för försäkringsförmedlare att ta vara på och utveckla intern kompetens. Detta är särskilt viktigt i och med nya regelverk som implementeras samt att vi står inför ett generationsskifte inom förmedlarkåren. Vidare lyfts att avsaknaden av branschgemensamma system för administration på sakförsäkringssidan kan leda till utmaningar i samarbetet mellan försäkringsförmedlare och försäkringsbolag. Inom livförsäkringsmarknaden lyfts de utmaningar som kan uppstå vid flytt av pensioner. Försäkringsförmedlare kommer att spela en viktig roll i att hantera dessa utmaningar, vilket på sikt kommer att stärka deras position som pålitliga och värdefulla samarbetspartner för försäkringsbolagen.

I framtiden ser majoriteten av både försäkringsförmedlare och försäkringsbolag att försäkringsförmedlarens roll kommer öka. Det viktigaste för försäkringsförmedlare bör göra för att bibehålla och utöka sin position på marknaden är att utveckla och bevara sina relationer till kunder och försäkringsbolag. Detta kan de göra genom att fortsätta att vara tillgängliga och lyhörda, jobba proaktivt och framför allt att fortsätta fokusera på rådgivning. Det lyfts även fram att transparens är viktigt för att bibehålla och utveckla relationer. Likaså att fortsätta utveckla kundnöjdheten genom att exempelvis tydligt visa värdeskapandet till kunder och öka transparensen hur förmedlare ersätts och hur mycket kunderna betalar för olika tjänster. Andra exempel är att följa trenderna i försäkringsbehov där bland annat hållbarhet och försäkringar inom cybersäkerhet ökar. Rådgivning innan och under pension är också område under tillväxt.

Den snabba utvecklingen av AI, som inte kan sägas vara något nytt utan som just nu är en drivande förändringsfaktor, kommer att driva på både affärs- och produktutveckling. För försäkringsförmedlare öppnar sig nu snabbt fler möjligheter att anpassa produkter och tjänster för målgrupper och vad enskilda försäkringstagare

kan göra för att få bästa möjliga försäkring. EU-regelverk som FIDA och Open Finance kommer sannolikt påskynda utvecklingen. Vi kommer få en ökad förskjutning mot den affärsutveckling som förmedlare kan bidra till. Förmedlare kommer i högre grad att vara involverade i och spela en mer aktiv roll i affärsutvecklingen inom försäkringsbranschen. Förmedlare kommer inte bara att fokusera på att distribuera försäkringar utan även bidra till att forma och utveckla nya affärsmodeller, produkter och tjänster. Förmedlare kommer sannolikt att få en större roll i att utveckla och anpassa affärsstrategier och produkter för att möta marknadens förändringar och kundernas behov.

Begränsad tillgång på data om sakförsäkringsmarknaden för företagsförsäkring och den förmedlade sakförsäkringsmarknaden minskar förståelsen om den svenska försäkringsmarknaden. Insikter som är essentiella för att näringslivet ska kunna bedriva sin verksamhet utan avbrott. Det finns ett datagap i dagsläget eftersom centraliserad insamling av statistik inom dessa områden saknas på marknaden. Denna rapport är ett första steg mot att konsolidera decentraliserad information och data för att underbygga ett starkare dataunderlag och förståelse för den förmedlade marknaden i framtiden.

Begränsad tillgång på data om både sakförsäkringsmarknaden för företagsförsäkringar och den förmedlade sakförsäkringsmarknaden försvårar en djupare förståelse av den svenska försäkringsmarknaden. Bristen på centraliserad statistik gör att vi inte har en tydlig bild av hur marknadsdynamiken ser ut.

Denna rapport bidrar till att konsolidera den decentraliserade informationen och skapa ett starkare dataunderlag för att öka förståelsen av såväl sak- som livförsäkringsmarknaden. Genom att samla och strukturera denna data skapar vi en bättre grund för att förstå och utveckla den förmedlade marknaden, vilket kommer att bidra till mer informerade beslut, förbättrade affärsmodeller och mer effektivt skydd för både företag och privatpersoner i framtiden.

Referenser

- Eckardt, M. & Rathke-Doppner, S. *The Quality of Insurance Intermediary Services - Empirical Evidence for Germany* (2010) 77 ③ The Journal of Risk and Insurance 667
- Ebert, G. (2020). *Antalet förmedlarbolag minskar*. Risk & Försäkring. Hämtad från: Antalet förmedlarbolag minskar (di.se)
- Ebert, G. (2022). *Snabb konsolidering bland förmedlarna*. Risk & Försäkring. Hämtad från: Snabb konsolidering bland förmedlarna - Risk & Försäkring
- Engmark, J. (2023). *EIOPA scannar av digitaliseringen inom försäkringsbranschen*. Risk & Försäkring 2023-03-07. Hämtad från: Risk & Försäkring - Affärsnyheter för dig i försäkringsbranschen
- EY (2023). *How insurers and new entrants can take advantage of embedded insurance*. Hämtad från: How insurers and new entrants can take advantage of embedded insurance | EY - US
- EY, (2025). *2025 Global Insurance Outlook: Driving growth through advanced technology and data capabilities*. Hämtad från: EY-gl-global-insurance-outlook-01-2025.pdf
- Finansinspektionen, (2024). *Företagsregistret*. Hämtat från: fi.se/sv/vara-register/foretagsregistret/
- Loxdal, G. (2024). *Etikett: Lovisadomen*. Glenn Nilsson: "Vi känner oss trygga och nöjda med Lovisadomen". Sak och Liv 2024-04-26. Hämtad från: Lovisadomen-arkiv - Sak & Liv
- Marsh (2023). *2023 Captive Landscape - Emerging trends in the captive insurance world*. Hämtad från: marsh.com/my/services/captive-insurance/insights/captive-insurance-market-report-2023.html
- National Insurance Brokers Association of Australia, (2020). *The economic value of insurance broking*. Hämtad från: issuu.com/niba_au/docs/dae-niba_economic_value_of_insurance_brokers_singl
- Svensk Försäkring, (2023b). *Så fungerar försäkringar - försäkringsbranschens roll i samhället*. Hämtad från: Svensk Försäkring (svenskforsakring.se)
- Svensk Försäkring, (2024) *Tjänstepensionsrapport*. Hämtad från: svenskforsakring.se/globalassets/rapporter/pensioner/tjanstepensionrapport_2024.pdf
- Svensk Försäkring, (2025) *Vad är en kapitalförsäkring?* Hämtad från: Svensk Försäkring - Vad är en kapitalförsäkring?
- Svensk Försäkring, (2025b) *Omvärldstrender 2025*. Hämtat från: www.svenskforsakring.se/globalassets/omvarld/2025/2025-omvarldstrender.pdf/
- Svenskt Kvalitetsindex, (2024) *Branschundersökning försäkring 2024*. Hämtad från: SKI-forsakring-2024.pdf
- Söderström, (1999). *Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden**. Nordisk Försäkringstidskrift. Hämtad från: Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden* | nft



Svenska
Försäkringsförmedlare

Birger Jarlsgatan 55, 111 45 Stockholm
Telefon 08-545 215 40, info@sfm.se
sfm.se

