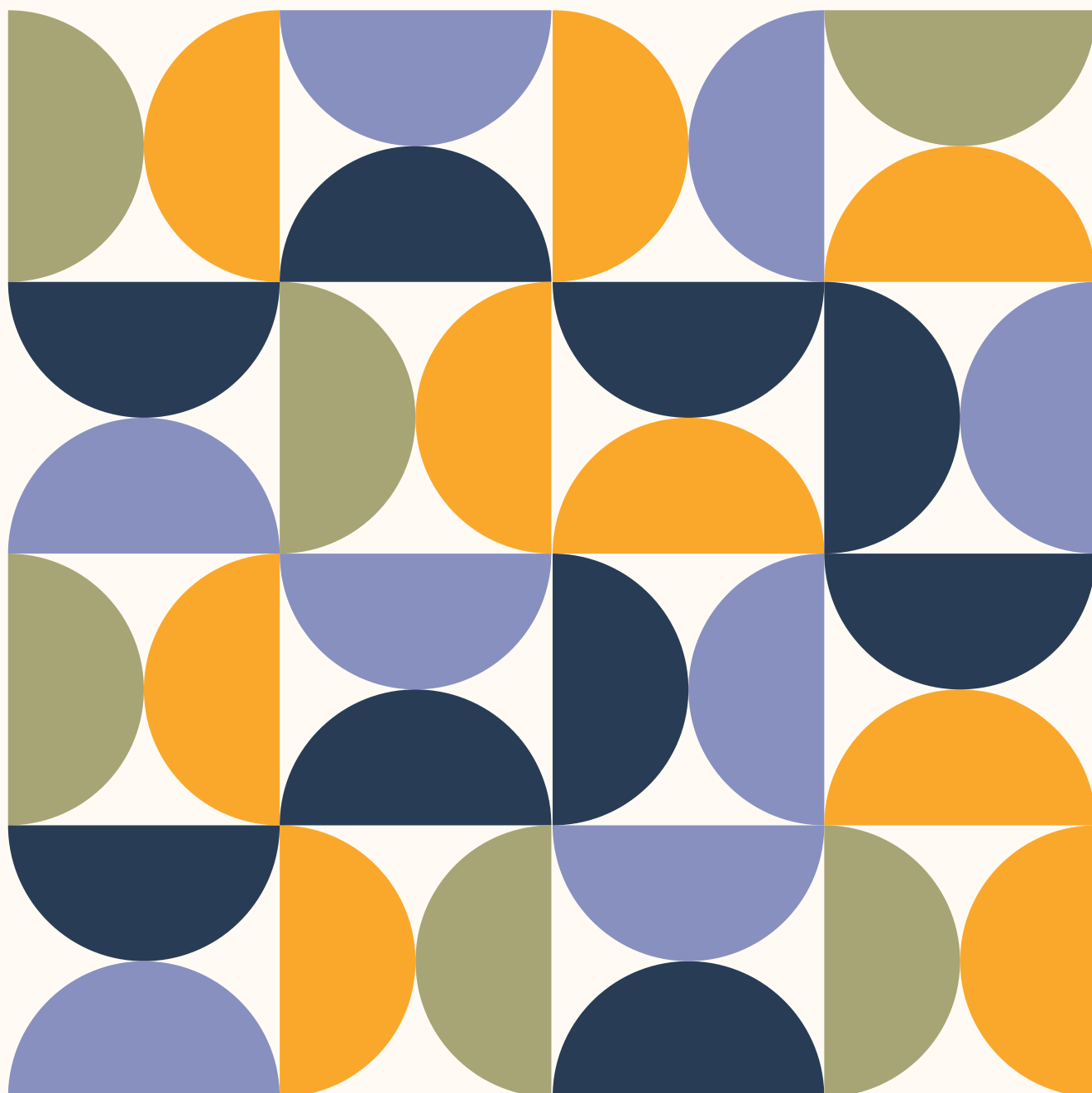


SFM Branschrapport 2026

# Förmedlad försäkring i Sverige



## **Branschorganisationen Svenska Försäkringsförmedlare**

SFM (Svenska Försäkringsförmedlare) är branschorganisationen för försäkringsförmedlare (inom liv- och sakförsäkring) i Sverige med cirka 2100 enskilda medlemmar fördelat på 81 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

Sammanfattning	4
<b>1. Inledning</b>	<b>8</b>
1.1 Försäkringsförmedling och försäkringsförmedlare	8
1.2 Bakgrund	12
1.3 Syfte	13
1.4 Metod & genomförda undersökningar	13
1.5 Avgränsningar	15
1.6 Rapportstruktur	15
1.7 Några centrala begrepp	16
1.8 Viktiga nyckeltal från rapporten	18
<b>2. Den svenska försäkringsmarknaden</b>	<b>20</b>
Sammanfattning	20
2.1 värdekedjan för försäkring	22
2.2 Den totala försäkringsmarknaden	22
2.3 Sak- och livförsäkringsmarknaden	24
2.4 Utländska aktörer på sak- och livförsäkringsmarknaden	25
2.5 Försäkring via captivebolag	26
2.6 Sakförsäkringsmarknaden inom företagsförsäkring	27
2.7 Liv- och pensionsförsäkringsmarknaden	29
2.8 Distribution av försäkring	32
<b>3. Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden</b>	<b>36</b>
Sammanfattning	36
3.1 Marknadsöversikt	38
3.2 Trender som påverkar försäkringsförmedling och huvudsakliga utmaningar	42
<b>4. Värdet av försäkringsförmedlare för kunder, försäkringsbolag och samhället</b>	<b>50</b>
Sammanfattning	50
4.1 Försäkringsförmedlares värdeskapande för kunder	54
4.2 Försäkringsförmedlares värdeskapande för försäkringsbolag	63
4.3 Försäkringsförmedlarens värde för samhället	65
<b>5. Den framtida förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden</b>	<b>68</b>
Sammanfattning	68
5.1 En utökad roll och betydelse av försäkringsförmedlare i framtiden	70
5.2 Framtida prioriteringar och fokusområden för försäkringsförmedlare	73
5.3 Områden där försäkringsförmedlare förutspås stötta kunder och försäkringsbolag i framtiden	78
<b>6. Slutlig sammanfattning</b>	<b>84</b>
<b>7. Referenser</b>	<b>86</b>

# Sammanfattning

av Tove Hässler

Denna rapport är framtagen på uppdrag av 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 2024 års bokslut. I övrigt har tillgängliga marknadsdata använts och kompletterats av data samt insikter från branschen från 2025/2026. Till stöd i insamling och framtagande av rapporten har en extern konsultfirma anlåtts för att säkerställa tillbörlig och oberoende 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.

## Försäkringsförmedlares ansvar i informationsflödet mellan kund och försäkringsbolag



Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden i Sverige består av 744<sup>1</sup> försäkringsförmedlarbolag med eget tillstånd från Finansinspektionen samt de försäkringsbolag som samarbetar med dessa försäkringsförmedlarbolag. 73% av dessa försäkringsförmedlarbolag, 548 stycken är medlemmar i SFM och är antingen verksamma på egen hand eller genom en organisation under gemensamt varumärke.<sup>2</sup> 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 2 122 försäkringsförmedlare.

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.

<sup>1</sup> Baserat på utdrag från Finansinspektionen den 9 januari 2026

<sup>2</sup> Baserat på data extraherad från SFM den 15 april 2026

**”I en omvärld präglad av osäkerhet, regulatoriska förändringar och snabb teknologisk utveckling ökar behovet av kvalificerad rådgivning av försäkringslösningar.”**

SFM vill, med denna rapport, bidra till att höja kunskapen om försäkringsförmedlares värde hos intressenter och beslutsfattare inom försäkringsbranschen och samtidigt bidra med information till marknaden 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 på 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

Figur 1.1 Exempel på sakförsäkring för företag

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

kvalitet. Exempel på försäkringar som skyddar mot sådana typer av risker: Liv- och pensionsförsäkringar förses vanligen via en arbetsgivare till anställda och kan ses som en B2B2C<sup>3</sup> 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:

**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. Försäkringsförmedlars 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 744<sup>6</sup> försäkringsförmedlarbolag med eget tillstånd från Finansinspektionen samt de försäkringsbolag som samarbetar med dessa försäkringsförmedlarbolag. Cirka 73 % (548 stycken) av dessa bolag är medlemmar i SFM och är antingen verksamma på egen hand eller genom en organisation under gemensamt varumärke.<sup>7</sup>

<sup>3</sup> Uppstår genom en affärsrelation mellan företaget och försäkringsbolaget (B2B) och mellan företaget och de anställda (B2C).

<sup>4</sup> Svensk Försäkring [2024]

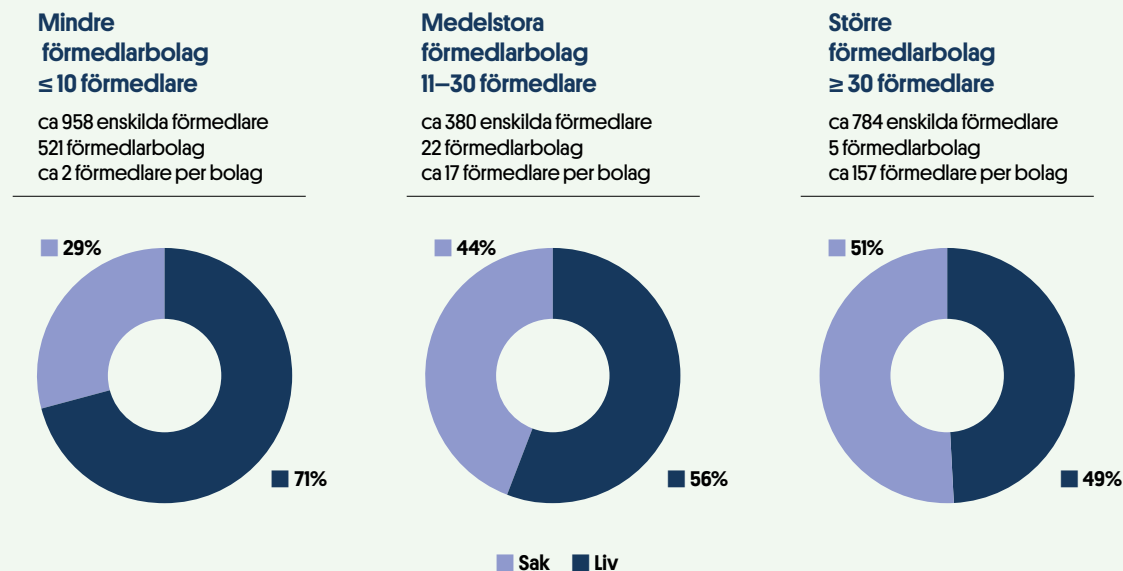
<sup>5</sup> Svensk Försäkring [2025]

<sup>6</sup> Baserat på utdrag från Finansinspektionen den 9 januari 2026

<sup>7</sup> Baserat på data extraherad från SFM den 8 januari 2026

## Graf 1.1

Kategorisering av försäkringsförmedlarbolag baserat på bolag med enskilda tillstånd för försäkringsdistribution och antal enskilda försäkringsförmedlare [endast SFM-medlemmar].<sup>8</sup>  
Exklusive de 196 försäkringsförmedlarbolag som inte är medlemmar i SFM



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) samt kategorin större förmedlarbolag (>30 förmedlare), vilket är samma som föregående årsresultat.

Av de tre cirkeldiagrammen ovan framgår fördelningen mellan sak- och livtillstånd för enskilda försäkringsförmedlare. För enskilda förmedlare knutna till medelstora har andelen livtillstånd minskat med 5 procentenheter jämfört med föregående år. Samtidigt har andelen livtillstånd bland enskilda förmedlare verksamma i mindre förmedlarbolag ökat något jämfört med föregående år. Andelen förmedlare med livtillstånd uppgick föregående år till 69 %, jämfört med 71 % under inne varande år. Förmedlare verksamma i de större bolagen är kvar på exakt samma andel tillstånd som föregående år. 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.

<sup>8</sup> Fördelning av tillstånd baserat på enskilda försäkringsförmedlare

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 regelverkstrycket<sup>9</sup>, men även kostnader för systemutveckling, svårigheter att hålla jämna steg med den snabba digitaliseringen och behovet av tillgång till administrativa stödfunktioner spelar in.

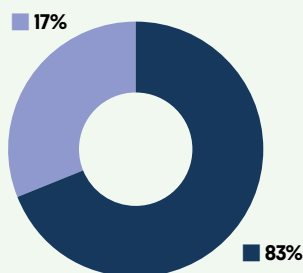
Könsfördelningen är i stort sett oförändrad jämfört med föregående år. Den enda avvikelser är att andelen män i medelstora bolag har ökat med tre procentenheter, medan fördelningen i övriga segment är oförändrad. Andelen kvinnor är fortsatt låg, speciellt inom mindre bolag, medan fördelningen är något 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.

## Graf 1.2

Fördelning av kön och tillstånd baserat på enskilda försäkringsförmedlare för försäkringsdistribution och antal enskilda försäkringsförmedlare [endast SFM-medlemmar]. Exklusive de 196 försäkringsförmedlarbolag som inte är medlemmar i SFM

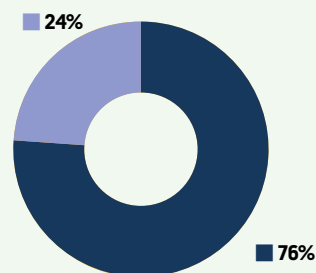
### Mindre förmedlarbolag ≤ 10 förmedlare

ca 958 enskilda förmedlare  
521 förmedlarbolag



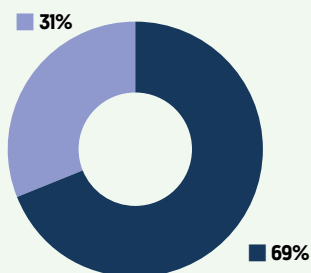
### Medelstora förmedlarbolag 11–30 förmedlare

ca 380 enskilda förmedlare  
22 förmedlarbolag  
ca 17 förmedlare per bolag



### Större förmedlarbolag ≥ 30 förmedlare

ca 784 enskilda förmedlare  
5 förmedlarbolag  
ca 157 förmedlare per bolag

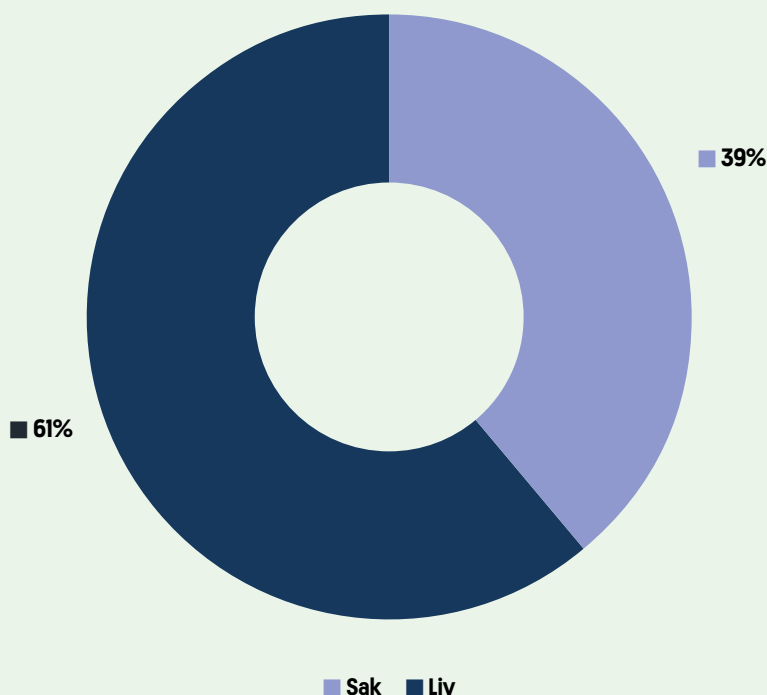


■ Kvinnor ■ Män

Av de svenska enskilda försäkringsförmedlarna som är anslutna till SFM innehar 61 % livtillstånd och 39 % saktillstånd, vilket liknar förgående årsresultat (62 % livtillstånd och 38 % saktillstånd).

### Graf 1.3

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



## 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 2026, men data som insamlats kommer från 2024 års bokslut eftersom det medger bäst möjlighet till jämförelser. I övrigt har tillgängliga marknadsdata använts och kompletterats med ytterligare data och branschinsikter genom kvalitativa intervjuer med ett urval av bolag. Syftet har varit att stärka rapportens analysdjup och informationsunderlag. 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.

## 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. Rapporten fokuserar på den förmedlade försäkringsmarknaden gentemot företag. 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. Rapporten syftar därutöver till att belysa den framtida utvecklingen av den förmedlade försäkringsmarknaden inom företagsmarknaden, med fokus på strukturella förändringar och förmedlarnas fortsatta roll.

## 1.4 Metod & genomförda undersökningar

För att skapa rapporten har data och statistik samlats in i form av enkätundersökningar till försäkringsförmedlare och försäkringsbolag. Vidare har data och information samlats in från offentliga källor som Finansinspektionen, Svensk Försäkring samt ett antal andra källor, se kapitel 7 Referenser. Utöver det har åtta intervjuer genomförts med ledande befattningshavare från förmedlad affär Sak (förmedlare och försäkringsbolag) samt förmedlad affär Liv (förmedlare och försäkringsbolag). 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. 13 av dessa svarade helt eller delvis på enkäten vilket motsvarar 87 % av de tillfrågade bolagen. Det är en ökning gentemot föregående års svarsfrekvens på 80 %.

18 enkäter skickades ut till försäkringsbolag som har blivit tillfrågade om deras syn på ett antal områden samt om delgivning av relevant data. Samtliga tillfrågade försäkringsbolag besvarade enkäten vilket motsvarar en svarsfrekvens om 100%. Detta innebär en ökning jämfört med föregående år, då svarsfrekvensen uppgick till 94 procent.

Data kring sakförsäkring för företagskunder och den förmedlade sakförsäkringsmarknaden presenteras i denna rapport för fjärde året i rad. Denna har tidigare inte funnits lätt tillgänglig 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 insamlade data. Data kring distribution av livförsäkring finns i större utsträckning hos Svensk Försäkring, där det redovisas fördelning av premier mellan olika distributionskanaler. I årets enkät har även kvantitativa frågor ställts kring distribution av livförsäkring för första gången. Den ligger till grund för en del kvantitativa svar utöver data från Svensk Försäkring. Kvalitativa frågor kring livförsäkringsmarknaden ställs för andra året i rad, vilket redovisas i rapporten.

Kvalitativa intervjuer har genomförts som en del av undersökningen av den förmedlade liv- och sakförsäkringsaffären. Syftet med intervjuerna har varit att fördjupa förståelsen för de bakomliggande orsakerna till identifierade trender, baserat på enkätresultat och övrigt datamaterial som används i rapporten. Intervjuerna har även syftat till att ge en fördjupad belysning av förändringar i värdekedjan, förmedlarens framtida roll, påverkan från centrala regelverk samt nya och förändrade kundbehov.

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 estimeras marknadsstorleken på den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden samt fördelning av premier på produkter, branscher och kundföretag. I avsaknad på data har genomsnitt, omsättningsdata och estimat använts.

I år är första gången som den insamlade datan, baserat på enkätsvar, används som grund för att estimeras den totala förmedlade livförsäkringspremien. De inkomna enkätsvaren utgjorde en stabil och tillförlitlig grund för analysen. För att estimeras den totala förmedlade livförsäkringsmarknaden har rapporten utgått från den sammanlagda volymen rapporterad i enkätsvaren, i kombination med en uppskattning av den marknadsandel som de svarande aktörerna representerar. Genom detta tillvägagångssätt har den totala förmedlade livförsäkringsmarknaden för år 2024 kunnat estimeras.

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 respektive livförsäkring för företag.

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.<sup>10</sup>

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 arbetskada
- ▶ Annan förmögenhetsskada

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 sak- och livförsäkringsmarknaden för företagskunder, med fokus på marknadsstorlek och utveckling, fördelning av premier per produkt, bransch och kundföretagsstorlek samt centrala trender och regulatoriska samt operativa utmaningar som påverkar försäkringsförmedlingens framtida roll.

► **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 den framtida utvecklingen av den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden, med fokus på hur försäkringsförmedlares roll, värdeskapande, prioriteringar och utmaningar förväntas utvecklas de kommande åren samt inom vilka områden förmedlares stöd till kunder och försäkringsbolag förväntas öka framöver.

► **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
► <b>Bransch</b>	De aktörer, personer och aktiviteter som är involverade i att tillhandahålla försäkring med hjälp av försäkringsförmedling.
► <b>Captivebolag</b>	Ett captiveförsäkringsbolag är ett helägt dotterbolag som bildats för att tillhandahålla försäkring och riskreducerande tjänster för moderbolaget eller andra närstående bolag.
► <b>Företagsförsäkring</b>	Försäkringar till olika typer av företag och organisationer; enskilda firmor, noterade bolag, intresseorganisation och välgörenhetsorganisationer. Exempel på försäkringar är fastighetsförsäkring och sjö- och flygfartsförsäkring.
► <b>Försäkringsförmedlarbolag</b>	Försäkringsförmedlarbolag eller förmedlarbolag avser ett bolag som erbjuder kunder rådgivning och har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.
► <b>Försäkringsförmedlare</b>	Försäkringsförmedlare avser både den enskilda rådgivaren som hjälper kunder och ett bolag som har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.

Begrepp	Definition
► <b>Försäkringsförmedling</b>	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.
► <b>Enskild försäkringsförmedlare</b>	Enskild försäkringsförmedlare eller enskild förmedlare avser den fysiska rådgivaren som hjälper kunder och har tillstånd att bedriva försäkringsförmedling.
► <b>Insurtech</b>	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.
► <b>Marknad</b>	Marknad avser köp och försäljning av försäkringar och de medverkande som är involverade i dessa transaktioner där försäkringsförmedlare är involverade.
► <b>Premie</b>	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, men även innebära det belopp som betalas in av arbetsgivaren till exempelvis den anställdas tjänstepension.
► <b>Private equity-bolag</b>	Private equity-bolag är en typ av investeringsbolag som gör långsiktiga investeringar i noterade bolag (utanför börsen).
► <b>Privatförsäkring</b>	Privatförsäkringar utgör skydd för privatpersoner, exempelvis hemförsäkring eller djurförsäkring.
► <b>Sakförsäkring</b>	En sakförsäkring är en skadeförsäkring med uppgift att skydda det ekonomiska värdet på egendom, så som en fastighet eller ett fordon.
► <b>Riskförsäkring kopplat till livförsäkring</b>	En riskförsäkring 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. <sup>11</sup>
► <b>Sparförsäkring kopplat till livförsäkring</b>	Sparförsäkring är ett sparande i försäkringsform, exempelvis tjänstepensionsförsäkring eller kapitalförsäkring.
► <b>Underwriting</b>	Genomförande av riskurval och riskbedömning för att kunna bestämma premie och övriga villkor som ska gälla i ett försäkringsavtal.
► <b>APE</b>	Årsbaserade premieekvivalent

## 1.8 Viktiga nyckeltal från rapporten

Totala svenska försäkringsmarknaden	2023	2024
▶ Totala svenska försäkringsmarknaden (inbetalda premier)	469 miljarder SEK	556 miljarder SEK
▶ Antalet bolag med eget tillstånd hos FI inom förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden	727 st	744 st
▶ Svenska försäkringsmarknadens sammansatta årliga tillväxttakt mellan 2020 och 2024	–	8%
▶ Svenska försäkringsmarknadens tillväxttakt mellan 2023 och 2024	–	19%
Sakförsäkring	2023	2024
▶ Totala inbetalade premier sakförsäkring	110 miljarder SEK	116 miljarder SEK
▶ Sakförsäkring för företagskunder (inbetalda premier)	43 miljarder SEK	45 miljarder SEK
▶ Svenska försäkringsmarknadens tillväxttakt, sakförsäkring mellan 2023 och 2024	–	5%
▶ Fördelning av sakförsäkringspremier på privat och företagsförsäkring	Privatförsäkring: 54% Företagsförsäkring: 46%	Privatförsäkring: 55% Företagsförsäkring: 45%
Livförsäkring	2023	2024
▶ Totala inbetalade premier livförsäkring	359 miljarder SEK	440 miljarder SEK
▶ Livförsäkringsmarknaden - exklusive kollektiv-avtalade och icke-konkurrensutsatta försäkringar (inbetalda premier)	224 miljarder SEK	276 miljarder SEK
▶ APE (Årsbaserad premieekvivalent), livsförsäkringsmarknaden	8,3 miljarder SEK	8,6 miljarder SEK
▶ Svenska försäkringsmarknadens tillväxttakt, livförsäkring mellan 2023 och 2024	–	23%



## 2 Den svenska försäkringsmarknaden

**SAMMANFATTNING** Den totala svenska försäkringsmarknaden i inbetalda premier år 2024 var 556 miljarder SEK, vilket är en ökning på 19 % från år 2023 då inbetalda premier var 469 miljarder SEK. Av de 556 miljarder SEK utgjorde 21 % premier till sakförsäkringar och 79 % premier till livförsäkringar. Ökningen av inbetalda premier mellan 2023 och 2024 drevs främst av kraftigt ökade premier inom liv- och tjänstepension, till följd av ändrade inbetalningsstrukturer (bl.a. månadsvis SAF-LO), höjda pensionsavsättningar samt starkare inflöden till privata kapitalförsäkringar. Skadeförsäkring bidrog i mer begränsad omfattning, medan förbättrat marknadsläge och ökad flytt- och sparaktivitet förstärkte premieinflödena ytterligare.

Marknaden för sakförsäkring för företagskunder har haft en positiv tillväxt där samlad premievolymer ökat från 35 miljarder SEK till 45 miljarder SEK under perioden 2020-2024. Detta samtidigt som branschen hanterar makroekonomiska utmaningar och möjligheter, inom AI, digitalisering, hållbarhet och cyber. Största ökningen står ansvarsförsäkring för med

en tillväxt på 8% under perioden 2020–2024. Insamlade data och försiktiga antaganden visar att premierna inom företagsförsäkring som går via försäkringsförmedlare uppgår till 35 miljarder per 2024 (sak), vilket är en ökning om en miljard SEK från 2023.

---

<sup>12</sup> Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025.

Även livförsäkringsmarknaden (exklusive kollektivavtalade och icke-konkurrensutsatta försäkringar) har haft en positiv tillväxt då inbetalda premier har ökat från 196 miljarder SEK till 276 miljarder SEK under perioden 2020–2024. 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 under denna femårsperiod. Största ökningen av inbetalda premier är till privat kapitalförsäkring, med en årlig sammansatt tillväxt på 14%.<sup>12</sup> Den förmedlade livförsäkringsmarknaden har ökat något mellan 2023–2024 (APE), men under den femåriga perioden 2020–2024 har den ökat med en årlig sammansatt tillväxt på 8.7%.

## 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. 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.<sup>13,14</sup>

- <sup>13</sup> Statistiska centralbyrån (2025)
- <sup>14</sup> Svensk Försäkring (2023b)
- <sup>15</sup> Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025.
- <sup>16</sup> Tillväxttakten är baserad på en sammansatt årlig tillväxttakt (CAGR)
- <sup>17</sup> Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025.
- <sup>18</sup> Svensk försäkring (2026)

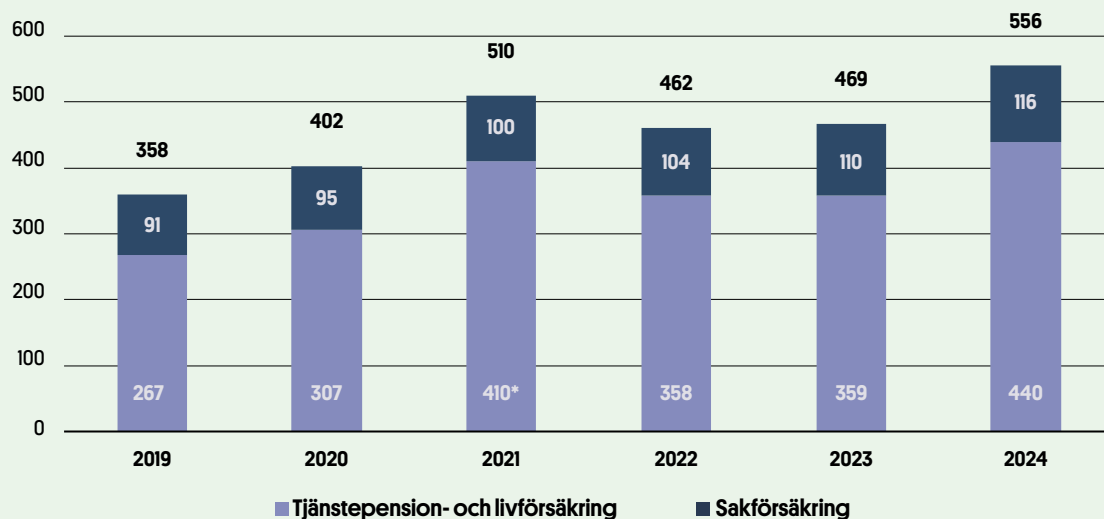
## 2.2 Den totala försäkringsmarknaden

Under 2024 befann sig Sverige i en lågkonjunktur, men den ekonomiska utvecklingen förbättrades mot slutet av året, med fallande inflation och sjunkande räntenivåer. Detta påverkade den svenska försäkrings- och tjänstepensions branschen positivt. I början av 2025 präglades det ekonomiska läget fortsatt av betydande osäkerhet, drivet av handelspolitiska spänningar, det pågående kriget i Ukraina samt eskalerade konflikter i Mellanöstern, vilket bidrog till ökad volatilitet på de finansiella marknaderna.

Totalt landade inbetalda premier till den svenska försäkringsmarknaden på 556 miljarder SEK år 2024, vilket är en ökning från år 2023 då inbetalda premier var 469 miljarder SEK. Av de 556 miljarder SEK utgjorde 21 % premier till sakförsäkringar och 79 % premier till livförsäkringar.<sup>15</sup> Den totala svenska försäkringsmarknaden växte med en sammansatt årlig tillväxttakt om 8 %<sup>16</sup> mellan 2020 och 2024. Under 2024 växte inbetalda premier till marknaden till totalt 556 miljarder SEK, en ökning på cirka 19 % från 2023.<sup>17</sup> Detta drevs till stor del av livförsäkringsmarknaden som växte mycket under 2024. Ökningen av livförsäkringspremier under 2024 kan i huvudsak förklaras av periodiseringseffekter inom tjänstepensionsområdet. Dessa effekter har uppstått till följd av att premier som tidigare förmedlades på årsbasis i ökad utsträckning nu förmedlas kvartals- eller månadsvis, vilket påverkar jämförelsen mellan åren. Därutöver har även privata kapitalförsäkringar utvecklats starkt och bidragit till uppgången. Detta kan ge upphov till tillfälliga effekter i den redovisade årsdatan. Därutöver har premieavsättningarna för flera kommun- och regionanställda ökat, vilket också bidrar till den totala premieökningen.<sup>18</sup>

## Graf 2.1

Premieinbetalningar i sak- och livförsäkringar 2019–2024 (miljarder SEK)<sup>20</sup>



Sakförsäkringsmarknaden växte i premier i genomsnitt med 5% mellan 2020 och 2024.<sup>19</sup> Mellan åren 2023 och 2024 växte marknaden med 5%, vilket är en minskning med 1 procentenhet gentemot 2022–2023.

Livförsäkringsmarknaden växte i inbetalda premier med 9% i genomsnitt mellan 2020 och 2024. Mellan åren 2023 och 2024 växte marknaden med 23%. Som tidigare nämnts kan utvecklingen i hänföras till en ökning inom privata kapitalförsäkringar. Därutöver har både periodiseringseffekter samt ökade premieavsättningar för flera kommun- och regionanställda bidragit till den totala ökningen för icke kollektivavtalad försäkring.

- ▶ År 2024 uppgick premieinbetalningar i sakförsäkringar (privat samt företag) till 116 miljarder SEK, jämfört med 110 miljarder SEK år 2023.
- ▶ Motsvarande siffror för livförsäkringar var 440 miljarder SEK år 2024, jämfört med 359 miljarder SEK år 2023. Ökningen av inbetalda livpremier beror på en kombination av strukturella avtalsförändringar (AKAP-KR, SAF-LO), tekniska effekter av ändrade betalningsfrekvenser och makroekonomisk återhämtning (lägre inflation, positiv børsutveckling), snarare än att det är en bred ökning av antalet försäkrade eller höjda premier.<sup>21</sup>

<sup>19</sup> Årlig sammansatt tillväxttakt (CAGR)

<sup>20</sup> Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025.  
\* 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.

<sup>21</sup> Svensk Försäkring [2024]

## 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 sparkapital är viktigt när man inte längre arbetar. Sakförsäkring täcker risken för skada eller förlust av fysiska tillgångar, såsom fastigheter och inventarier, 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 försäkringsstagarens ålder, lön och hälsa, medan premierna för sakförsäkring ofta beräknas baserat på det försäkrade objektets värde och risk och justeras vid förnyelse av försäkringen.

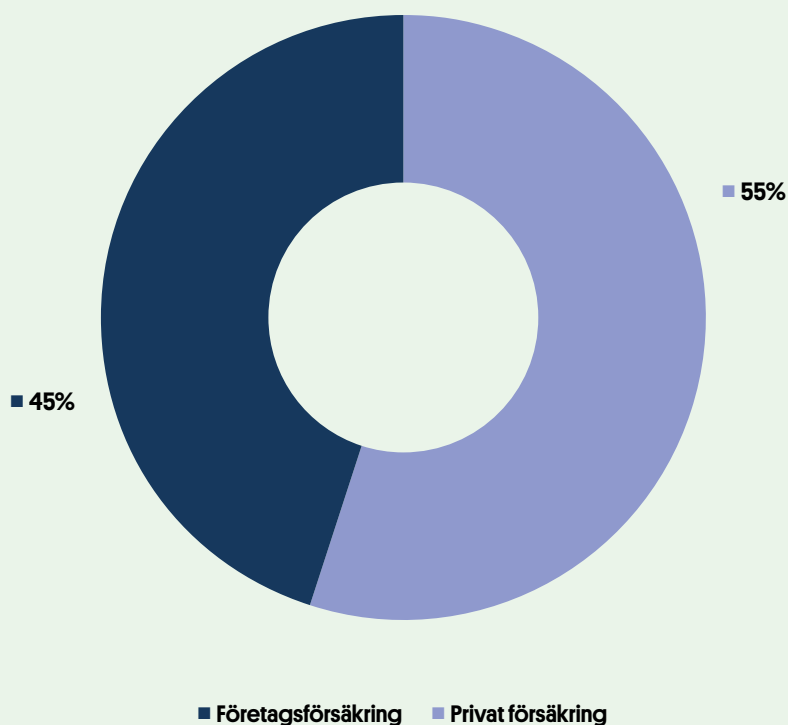
Inom livförsäkring är slutkunden ofta individen, men försäkringen säljs ofta via företaget som individen är anställd vid, exempelvis tjänstepension. Det kan således ses som en B2B2E-marknad. Sakförsäkring kategoriseras ofta utifrån typ av kundgrupp – privata individer och företag.

- ▶ **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 egendomsförsäkring, avbrotts- och ansvarsförsäkring samt försäkringar mot nischade risker som cyberförsäkring, förnybarenergiförsäkring och sjö- och flygfartsförsäkring.

Det totala värdet på sakförsäkringsmarknaden uppgick till 116 miljarder 2024, varav 55 % kom från premier från privatförsäkringar och 45 % från företagsförsäkringar.

## Graf 2.2

Fördelning av sakförsäkring på privat- och företagsförsäkring 2024<sup>22</sup>



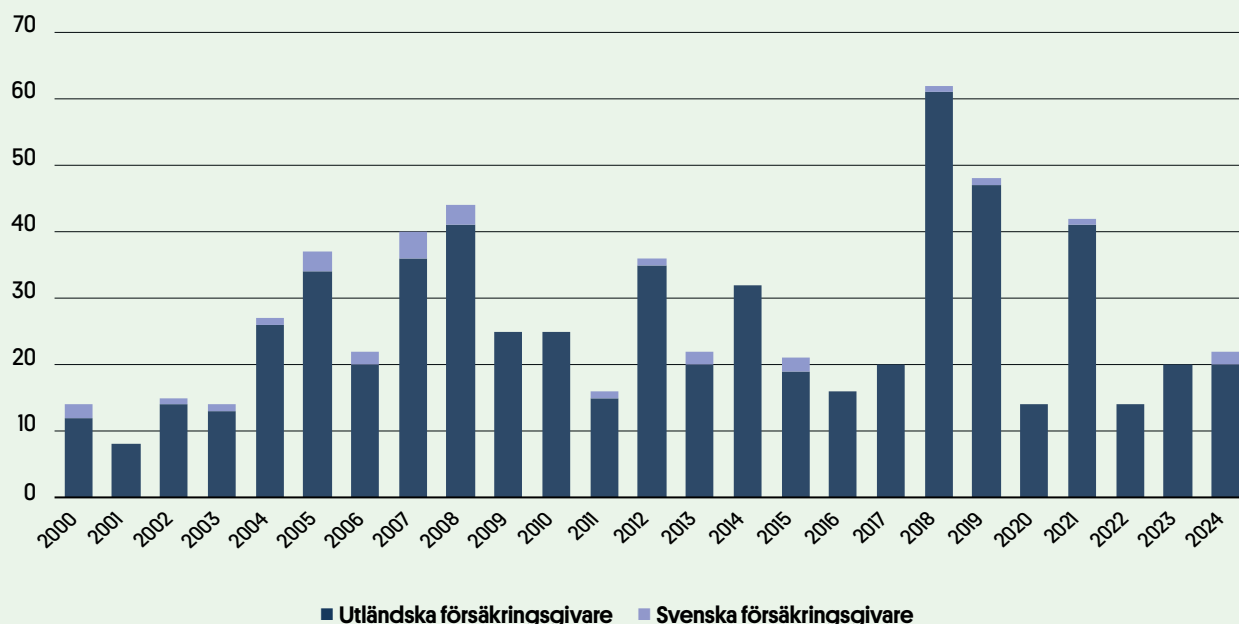
## 2.4 Utländska aktörer på sak- och livförsäkringsmarknaden

Antalet utländska försäkringsbolag med tillstånd till distribution i Sverige har ökat kraftigt de senaste 20 åren. Antalet nyetableringar har fortsatt att öka sedan 2022. Under 2024 uppgick ökningen till 10 procent, motsvarande totalt 22 nyetableringar, jämfört med 20 året innan. Av 2024 års nyetableringar stod utländska bolag för 20, medan två avsåg inhemska företag. 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.

<sup>22</sup> Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025 samt estimat på fördelningen mellan privat och företagsförsäkring har applicerats

### Graf 2.3

Nyetableringar per år baserat på FI-tillstånd för försäkringsbolag för sakförsäkring i Sverige, totalt i perioden 656 bolag<sup>23</sup>



## 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 ett försäkringsdotterbolag som används för att finansiera moderbolagets riskrelaterade kostnader.<sup>24</sup> Enligt data från Svensk Försäkring placerades 4 % av marknadens premier i captivebolag i Sverige under 2024. Det motsvarar knappt 1,6 miljarder SEK. Premier i captivebolag hade, enligt data från Svensk Försäkring, en årlig sammansatt tillväxt på 11 % mellan 2020-2024. Tillväxten i år är samma som den årliga sammansatta tillväxten mellan 2020-2024. Intresset för captivebolag växer och är nu stort.

<sup>23</sup> Finansinspektionen [2024]

<sup>24</sup> Söderström [1999]

## 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.<sup>25</sup> Den årliga tillväxten år 2024 var 4 %, vilket är en mindre tillväxt gentemot förgående år som låg på 7 %. Den sammansatta årliga tillväxttakten mellan 2020 och 2024 var 6 %. Detta motsvarar samma tillväxttakt som under perioden 2019–2023.<sup>26</sup> Årets siffror visar därför på en fortsatt ökning av marknaden för företag inom sakförsäkring.

Företagsförsäkring domineras av tre typer av försäkringar; egendom- och fastighetsförsäkring, ansvarsförsäkring samt motor- och trafikförsäkring.<sup>27</sup> Tillsammans utgör dessa 96 % 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.

<sup>25</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025

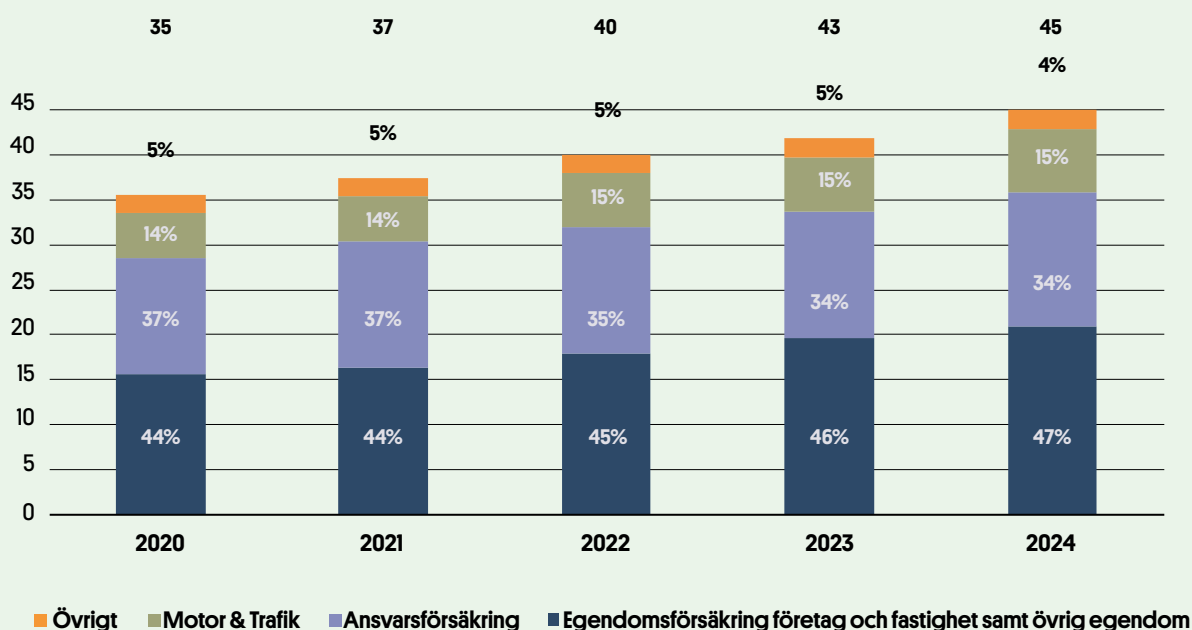
<sup>26</sup> Årlig sammansatt tillväxttakt (CAGR)

<sup>27</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025

<sup>28</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025, exklusive personriskförsäkringar

Graf 2.4

Procentuell fördelning av företagsförsäkringspremier per produkt 2020–2024 (miljarder SEK)<sup>28</sup>



Ansvarsförsäkring och egendomsförsäkring (både fastighet och övrig) är produkterna som har haft högst tillväxttakt sedan 2020, med en tillväxttakt på 8%. För egendomsförsäkring har den höga inflationen och kraftigt stigande kostnader för byggmaterial, arbetskraft och energi tvingat fram premiejusteringar via indexering, samtidigt som ökade naturskador till följd av klimatförändringar bidragit till högre skadeutbetalningar. För ansvarsförsäkring är tillväxten i högre grad strukturell, en kombination av ökande skadeståndsbelopp, stigande rättegångskostnader och skärpta krav i affärsrelationer och upphandlingar har drivit upp både efterfrågan och premienivåer. Sammantaget speglar tillväxten inom dessa segment både ett förändrat kostnadsläge och en bredare riskmedvetenhet bland företag.<sup>29</sup> Lågst tillväxttakt visar trafikförsäkring som sedan 2020 har haft en negativ tillväxt på -1%.

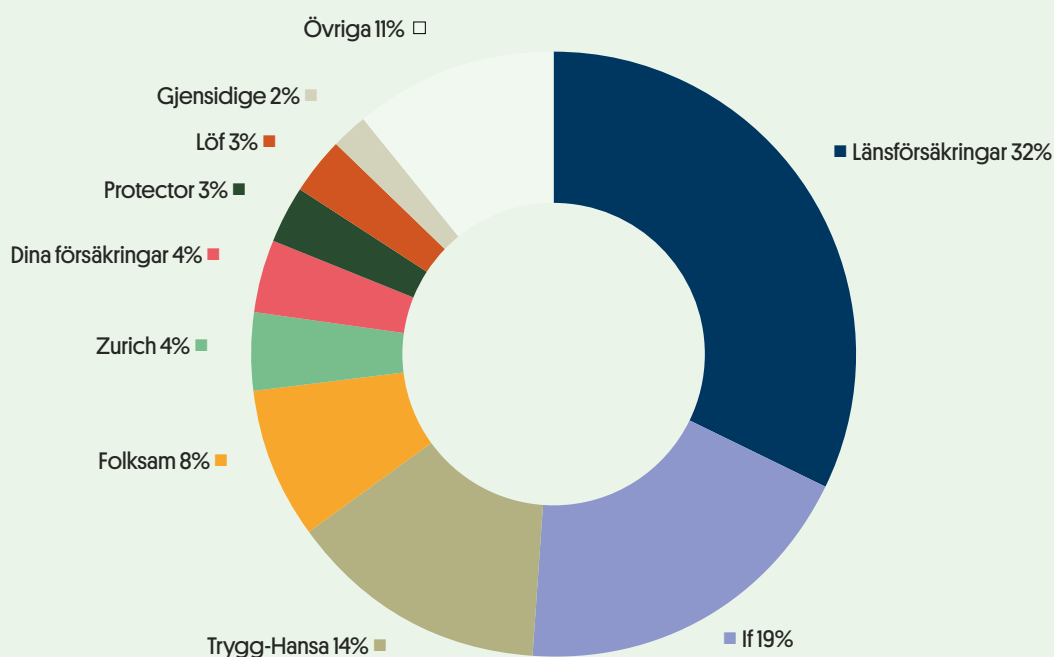
<sup>29</sup> EY Analys + Svensk Försäkring

<sup>30</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025

I mer än ett decennium har de fyra största sakförsäkringsbolagen innehaft majoriteten av marknaden, med 73% i marknadsandelar. De största aktörerna är Länsförsäkringar, If, Trygg-Hansa och Folksam. Inte heller i år finns det några betydande skillnader i marknadsandelar utan det är fortsatt de fyra stora sakförsäkringsbolagen som dominerar marknaden.

Graf 2.5

Marknadsandelar på sakförsäkring för företagsförsäkring 2024<sup>30</sup>



Utöver de fyra största aktörerna finns det ett antal mindre och medelstora försäkringsbolag samt internationella aktörer fördelat på 27 % 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.

<sup>31</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025  
<sup>32</sup> Årlig sammansatt tillväxttakt (CAGR)

## 2.7 Liv- och pensions försäkringsmarknaden

**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.<sup>31</sup> Den årliga tillväxten var positiv under 2024, då inbetalda premier ökade med 23 % jämfört med tidigare år. Den sammansatta årliga tillväxttakten mellan 2020 och 2024 var 9 %, en ökning med två procentenheter jämfört med mellan 2019 och 2023 då den var 7 %.<sup>32</sup> Samtidigt kan vi se att den kollektivavtalade marknaden har haft stark tillväxt i inbetalda premier, där den årliga sammansatta tillväxten mellan 2020-2024 var 15 %, och bara mellan 2023 och 2024 var den årliga tillväxten 26 %. Ökningen av livförsäkringspremier under 2024 kan i huvudsak förklaras av periodiseringseffekter inom tjänstepensionsområdet. Dessa har uppstått till följd av att premier som tidigare förmedlades på årsbasis i ökad utsträckning nu förmedlas kvartals- eller månadsvis, vilket kan ge upphov till tillfälliga effekter i den redovisade årsdatan. Därtill har även privata kapitalförsäkringar utvecklats starkt och bidragit till uppgången. Därutöver har även premieavsättningarna för flera kommun- och regionanställda har ökat, vilket också bidrar till den totala premieökningen.

Livförsäkringar kategoriseras i riskförsäkringar och sparförsäkringar. Riskförsäkringar innefattar gruppliv- och tjänstegrupplivförsäkring, premiebefrielseförsäkring och sjukförsäkring. 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, privat pensionsförsäkring och tjänstepensionsförsäkring. Inom dessa produktområden finns sedan olika alternativa sparformer, bland annat depåförsäkring, fondförsäkring, och traditionell försäkring. Eftersom sparförsäkringar utgör 97 % av marknaden och riskförsäkringar endast 3 % är sparförsäkringar primärt fokus i denna rapport.

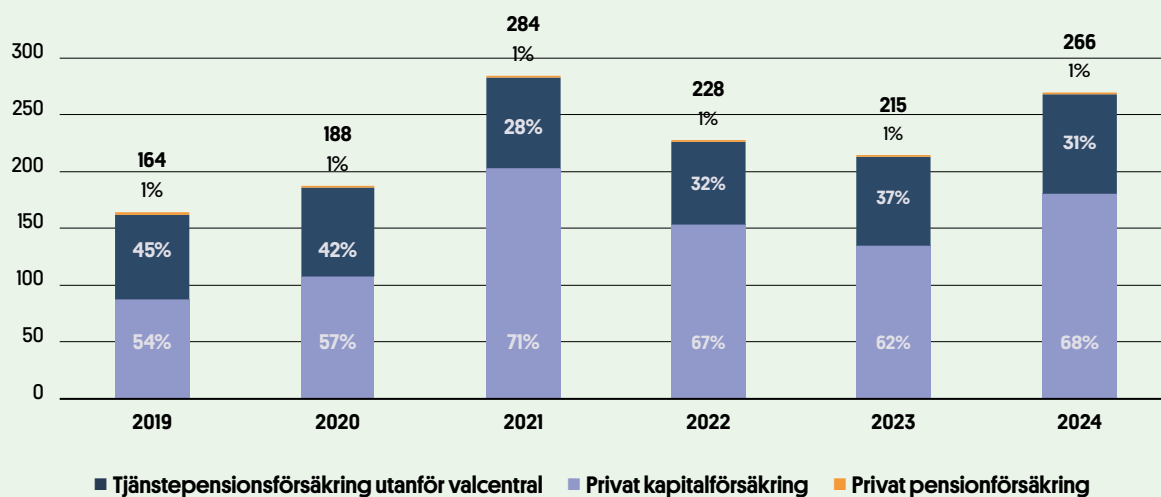
<sup>33</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025

<sup>34</sup> Data från Svensk Försäkrings statistikdatabas hämtad den 7 november 2025

Privat kapitalförsäkring är produkten som har haft högst sammansatt årlig tillväxttakt sedan 2020 på 14 %. Lägst sammansatt årlig tillväxttakt visar privat pensionsförsäkring på -2 %.

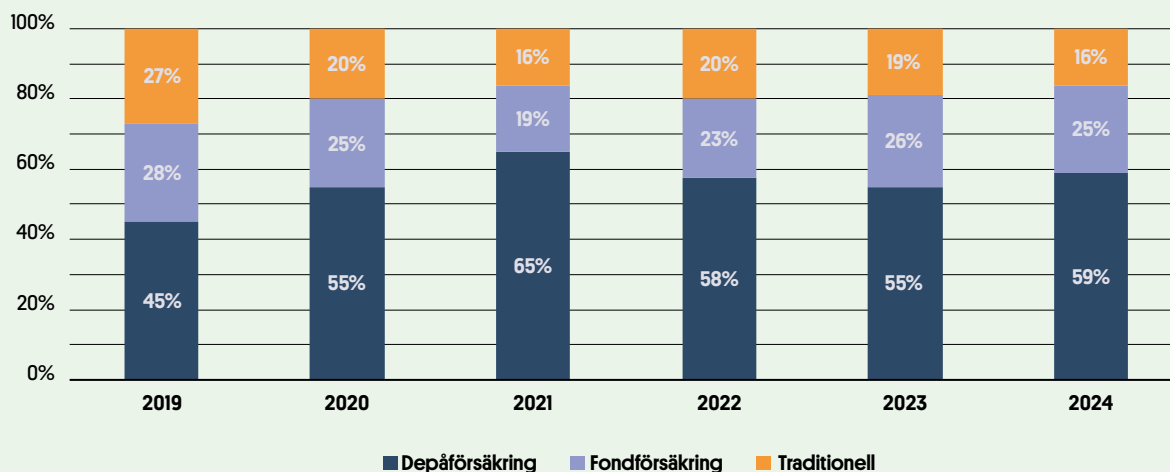
## Graf 2.6

Procentuell fördelning av premier per produktområde för sparförsäkringar 2019–2024 (miljarder SEK)<sup>33</sup>



## Graf 2.7

Procentuell fördelning av premier per sparform för sparförsäkringar 2019–2024<sup>34</sup>

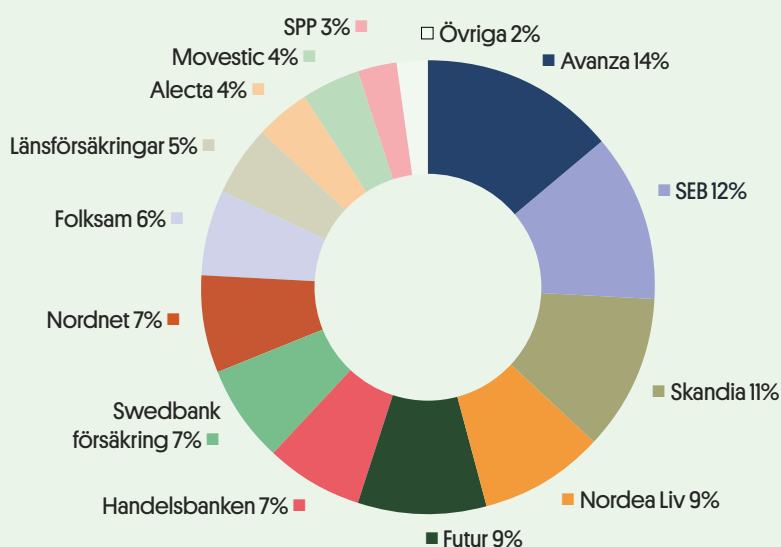


Från 2019 är det möjligt att urskilja ett skifte i marknaden från traditionell sparförsäkring mot depåförsäkring. Sparformen depåförsäkring blir allt vanligare med en genomsnittlig årlig tillväxt på 5.6% (relativa termer). Under samma tidsperiod kan en negativ årlig genomsnittlig tillväxttakt urskiljas hos både traditionell försäkring och fondförsäkring på -10% respektive -2.2% i relativa termer. Grafen visar att den kraftiga omallokeringen mot depåförsäkring som präglade 2019 har avtagit över tid. I stället uppvisar perioden därefter ett mer stabilt mönster, där premieandelarna för samtliga tre sparformer varierar över tid utan tydliga strukturella förskjutningar.

35 Data från Svensk Försäkringsstatistikdatabas hämtad den 7 november 2025

### Graf 2.8

Marknadsandelar inbetalda premier på liv- och pensionsmarknaden 2024 [icke-kollektivavtalade och konkurrensutsatta försäkringar]<sup>35</sup>



Marknaden för livförsäkring är betydligt mer fragmenterad än sakförsäkringsmarknaden, som framgår i graf 2.8 ovan. På livförsäkringsmarknaden finns betydligt fler aktörer med jämnare fördelning av marknadsandelar än vad det gör på sakförsäkringsmarknaden. Högst andel inbetalda premier i nyteckning, exklusive kollektivavtalade tjänstepensionsförsäkringar, har Avanza med 14 % av marknaden - tätt följt av SEB 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.

## 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.

### ► 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 bankassurans, 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 - så kallad bankassurans. 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 deras 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 kundens företag 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. Förmedlingsfullmakter 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 privat-

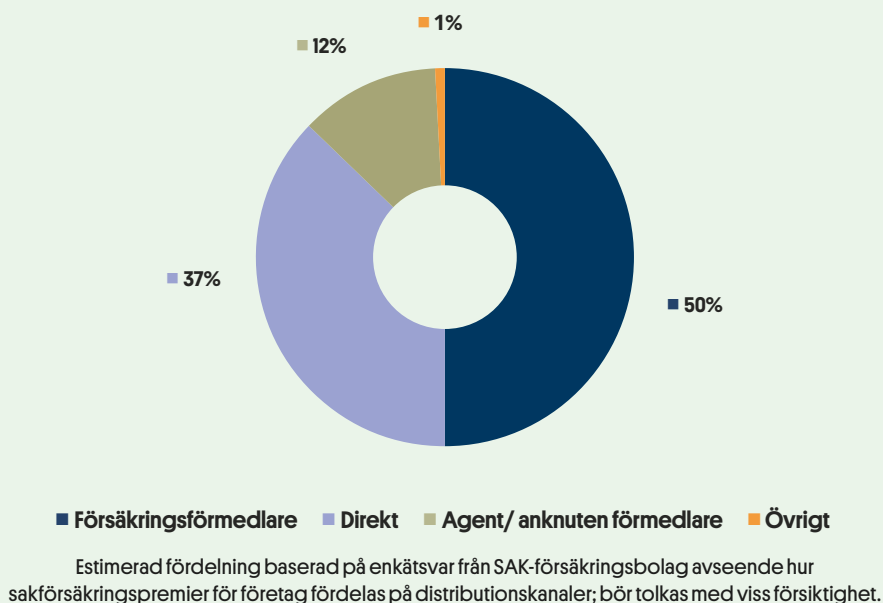
marknad eller annan verksamhet. Den data som presenteras för sakförsäkring i rapporten är därför inte en exakt spegling av verkligheten utan bör ses som bästa möjliga estimat utifrån den data och information som samlats in och varit tillgänglig medan rapporten producerades.

**36** Baserat på insamlad data och estimat. "Övrigt" inkluderar bankassurans.

Insamlad data och försiktiga antaganden visar att premierna inom företagsförsäkring för sak som går via försäkringsförmedlare uppgår till 35 miljarder SEK per 2024, vilket är en ökning om en miljard från 2023. Om dessa premier skulle ställas i relation till tillgänglig statistik om den totala marknaden, skulle cirka 50% av sakförsäkringspremier distribueras genom försäkringsförmedlare. Förmedlarkanalerna utgör därför den primära kanalen för distribution av företagsförsäkring. Den näst största kanalen är försäkringsbolagens egen direkt-distribution, där företagskunder köper försäkring direkt från försäkringsbolag. Cirka 12% av marknaden köper sakförsäkringar genom agenter eller anknutna försäkringsförmedlare. Övriga premier flödar genom bankassuranskanalen eller övriga kanaler.

## Graf 2.9

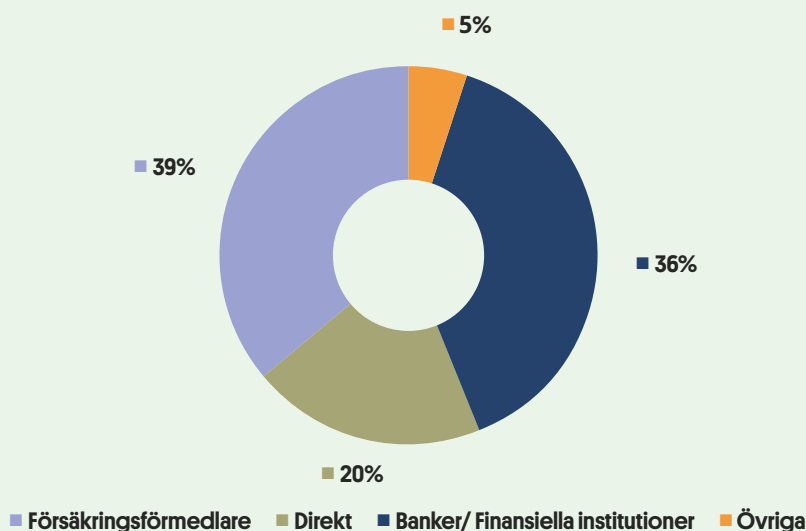
Hypotetisk fördelning av totala sakförsäkringspremier för företag fördelade på distributionskanaler år 2024<sup>36</sup>



Som framgår av grafen ovan och förra årets siffror kan vi se en förflyttning mellan direkt distribution och förmedlad distribution där vi i årets undersökning ser en minskning av förmedlad distribution om 13%. Största flytt har varit till direkt försäljning, och marginell förflyttning till Agent/anknuten förmedlare. Vid analys av siffrorna är förändringen främst driven av förändring i distributionskanal av ett fåtal aktörer. Siffrorna ska dock, som tidigare nämnts, tas med viss försiktighet eftersom undersökningen utgår från vissa antaganden, se närmare i avsnitt Metod 1.4.

## Graf 2.10

Fördelning av inbetalda premier fördelade på distributionskanaler år 2024 för livförsäkringsmarknaden



### Förmedlad livförsäkring

För livförsäkringsmarknaden ser vi en förändring i distributionsfördelning jämfört med 2023. Skillnaderna är att:

- ▶ **Banker/Finansiella institutioner har ökat med fyra procentenheter mellan 2023 och 2024.**
- ▶ **Direktförsäljning har ökat med knappt en procentenhet mellan 2023 och 2024.**
- ▶ **Försäkringsförmedlare har minskat med två procentenheter mellan 2023 och 2024.**
- ▶ **Övriga kanaler har minskat med tre procentenheter mellan 2023 och 2024.**

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden är enligt siffrorna som rapporteras in till Svensk Försäkring liknande med bara några procentenheters skillnad mellan 2021, 2022, 2023 och 2024. Den årliga tillväxten för totala livförsäkringsmarknaden mellan 2023 och 2024 var 23%. Tillväxten drevs främst av ett kraftigt ökat sparande i privata kapitalförsäkringar/depåförsäkringar och individuell tjänstepension, till följd av förbättrat marknadsläge, högre räntor och ett återuppvaknat intresse för långsiktig sparande efter ett svagt 2022-2023. Därtill bidrog ökade engångsinsättningar och extra premier, ofta kopplat till förmögenhetsplanering, bolagsöverskott och mer aktiv rådgivning mot företagare och höginkomsttagare.<sup>37</sup>

<sup>36</sup> Baserat på insamlad data och estimat. "Övrigt" inkluderar bankassurans.

<sup>37</sup> Sak och liv (2024)

# 3 Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden

**SAMMANFATTNING** Försäkringsförmedlare fyller en viktig roll på försäkringsmarknaden och i näringslivet. De bistår företagskunder med att säkerställa ändamålsenligt försäkringsskydd mot de risker som kunden är exponerad mot och att dessa risker inte leder till negativ påverkan för den enskilda kunden, näringslivet och samhället i stort. I en omvärld präglad av osäkerhet, regulatoriska förändringar och snabb teknologisk utveckling ökar behovet av kvalificerad rådgivning av försäkringslösningar.

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder estimeras ha uppgått till cirka 35 miljarder SEK i inbetalda premier under 2024, motsvarande en ökning med cirka 1 miljard SEK jämfört med 2023. Även om tillväxttakten, cirka 3%, var lägre än för den totala sakförsäkringsmarknaden, fortsatte både marknaden och antalet kunder som väljer att arbeta med försäk-

ringsförmedlare att öka.<sup>38</sup> Utvecklingen pekar fortsatt mot en stark efterfrågan på rådgivning. Där har det inte skett någon större förändring på de estimerade förmedlade sakförsäkringspremierna fördelade på produkter sen föregående år.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden för företagskunder bedöms uppgå till cirka 54 miljarder SEK i inbetalda premier under 2024. Vidare estimeras den förmedlade livförsäkringsmarknaden under 2024 uppgå till cirka 8,6 miljarder SEK mätt i APE, en tillväxt om 4 % jämfört med föregående år. Trots ett utmanande konjunkturläge fortsatte marknaden att växa över tid, med en sammansatt årlig tillväxt på cirka 9 % under perioden 2020–2024. Samtidigt framträder ett tydligt behov av vidareutvecklade erbjudanden, inte minst inom rådgivning under och efter pensionsutbetalningsfasen och utveckling av nya pensionsprodukter.

Sammantaget verkar försäkringsförmedlingsmarknaden i ett landskap präglad av digitalisering, ökade regulatoriska krav, förändrade kundförväntningar och tilltagande prispress. De aktörer som lyckas kombinera försäkringskompetens med datadrivna arbetssätt och tydligt kundvärde har goda förutsättningar att stärka sin position framåt.

## 3.1 Marknadsöversikt

### Förmedlade sakförsäkringsmarknaden

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder estimeras för 2024 till cirka 35 miljarder SEK i inbetalda premier.<sup>39</sup> År 2023 var samma siffra cirka 34 miljarder, vilket innebär en ökning från 2023 till 2024 med cirka 1 miljard SEK i inbetalda premier. Medan den totala sakförsäkringsmarknaden för företagskunder hade en tillväxttakt på 5% mellan 2023-2024, växte den förmedlade sakförsäkringsmarknaden med cirka 3%. Detta indikerar att både sakförsäkringsmarknaden som helhet och den förmedlade sakförsäkringsmarknaden växte år 2024. Dessutom har antalet kunder som väljer att arbeta med försäkringsförmedlare även i år precis som de senaste fyra åren ökat.<sup>40</sup>

Majoriteten av premierna som placeras av försäkringsförmedlare kommer från produktkategorin motor- och trafikförsäkring (20%), egendom- och fastighetsförsäkring (20%), samt kombinerad företagsförsäkring (20%). De tre produkterna utgör tillsammans cirka 60% av marknaden.<sup>41</sup>

<sup>39</sup> Baserat på insamlad data och estimat. Estimeringen exkluderar bolag; IKEA supply Services (Sweden) AB & Carnegie Investment Bank AB.

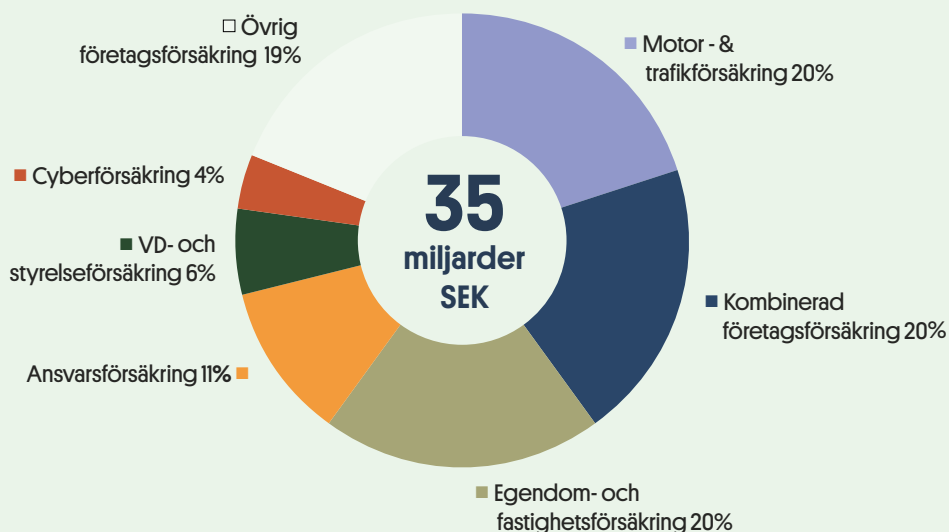
<sup>40</sup> Baserat på insamlad data och estimat

<sup>41</sup> Det får noteras att ansvarsförsäkring definitionsmässigt enligt lag och offentlig statistik, återfinns i flera av delkategorierna i Graf 3.1 och att ansvarsförsäkring (11%) i grafen avser övrig ansvarsförsäkring.

<sup>42</sup> Baserat på insamlad data och estimat

Graf 3.1

Estimerade förmedlade sakförsäkringspremier (företagsförsäkring) fördelade på produkter år 2024<sup>42</sup>



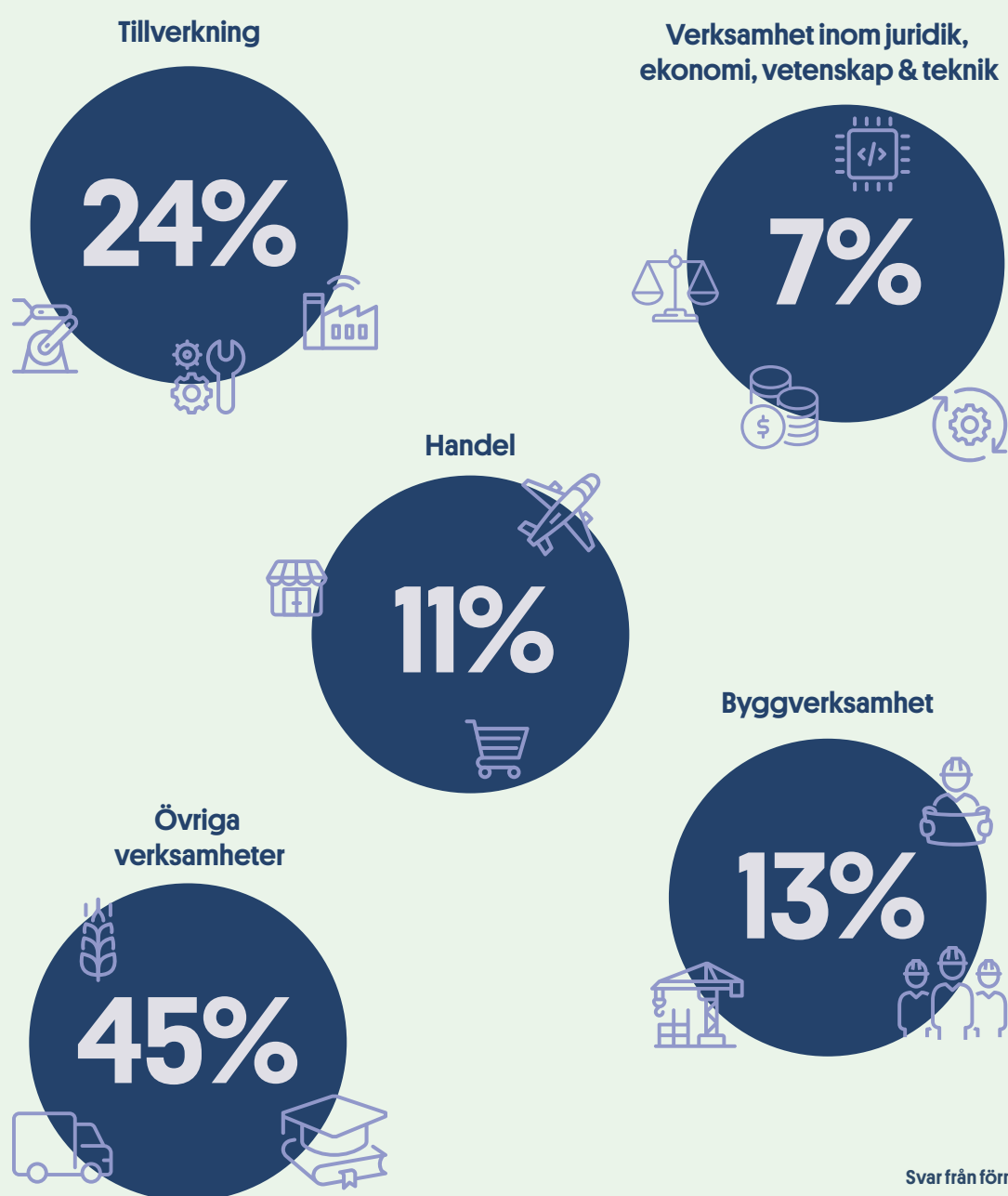
Svar från förmedlarbolag

Cirka 24 % av de förmedlade inbetalda premierna kommer från tillverkningsverksamheter, 7% kommer från verksamheter inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik, 11% kommer från handel, och 13% från byggbranschen.<sup>43</sup> Resterande premier fördelas över övriga branscher och verksamheter. Fördelningen mellan branscherna är i stort sett oförändrad jämfört med föregående år. Endast mindre variationer förekommer, där vissa branscher uppvisar förändringar på ett par procentenheter.

<sup>43</sup> Baserat på insamlad data och estimat

**Figur 3.1**

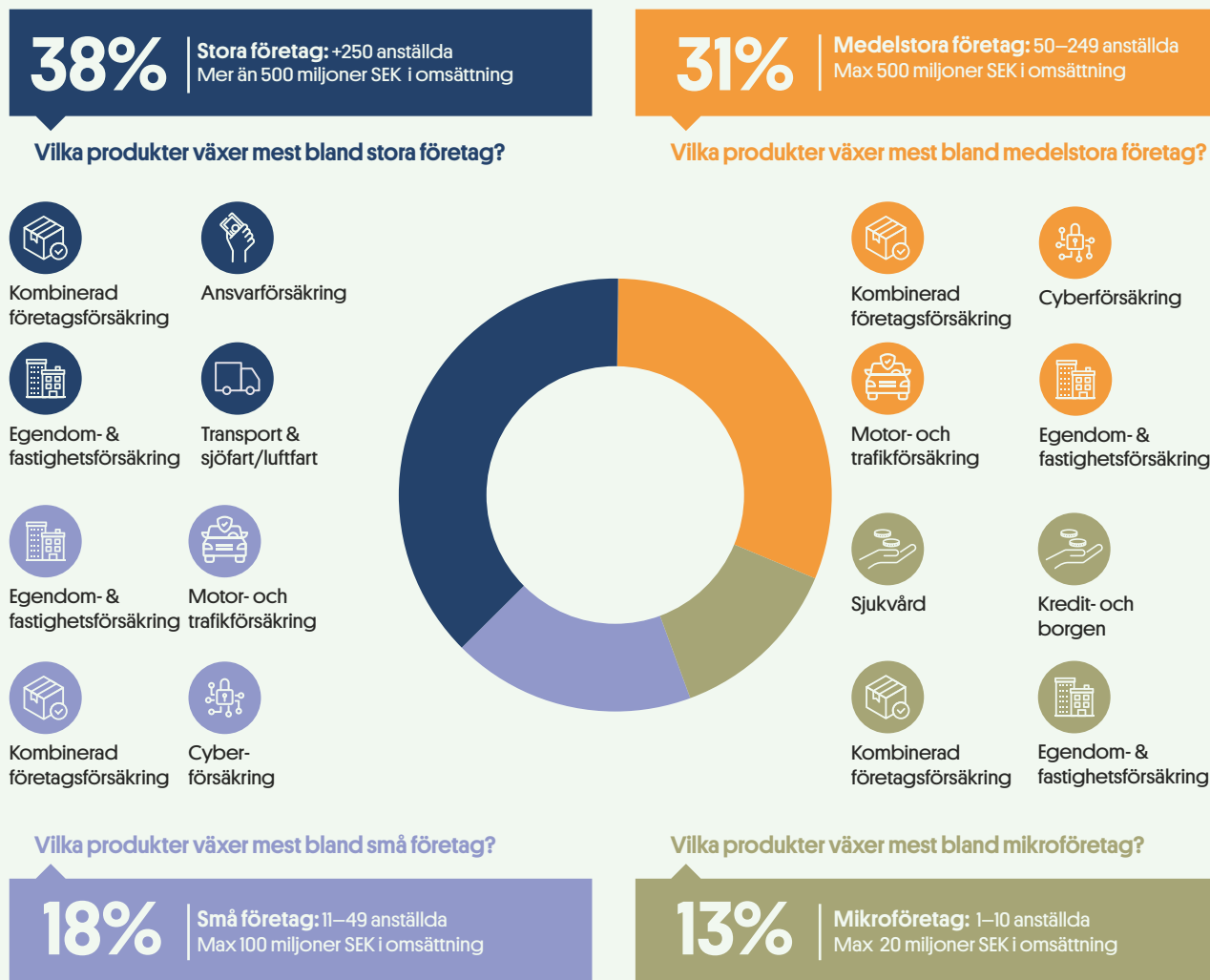
Estimerad fördelning av förmedlade sakförsäkringspremier (företagsförsäkring) per bransch år 2024



Svar från förmedlarbolag

**Figur 3.2**

Estimerad fördelning av förmedlade sakförsäkringspremier på kundföretagsstorlek år 2024 samt produkter med störst tillväxt under 2024 beroende på kundföretagsstorlek<sup>44</sup>



Svar från förmedlarbolag

Cirka 38% av förmedlade premier kommer från stora företag, 31% kommer från medelstora företag och resterande kommer från kunder som är småföretag, 18%, och mikroföretag 13%.

Andel förmedlade premier från medelstora bolag har under åren legat i ett intervall på 20–30% medelstora och landar detta år på 31%. Detta kan tyda på att medelstora företag har ökat sin användning av försäkringstjänster genom förmedlare under den aktuella perioden. I samband med detta har det minskat för mikroföretag som gått från 22% till 13%. Enligt kvalitativa intervjuer kan en anledning till att

<sup>44</sup> SNI avdelningar: Tillverkning – C, Verksamheter inom juridik, ekonomi, vetenskap & teknik – M, Handel – G, Byggverksamhet – F, Övriga verksamheter – alla avdelningar exklusive de föregående nämnda

medelstora bolag i en större utsträckning väljer att använda förmedlare bero på ett ökat behov av en samlad bild av sina totala försäkrings- och pensionsåtaganden. Förmedlare bidrar med helhetsperspektiv. En annan anledning kan vara ökad komplexitet och riskbild och därav ett större behov av expertrådgivning för medelstora bolag.

---

**45** Data från Svensk Försäkrings statistik-databas hämtad den 7 november 2025

### **Förmedlade livförsäkringsmarknaden**

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden mäts baserat på 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.<sup>45</sup> År 2024 är marknaden baserat på måttet APE 8,6 miljarder SEK, vilket är 4% högre än 2023 som redovisade en APE på 8,3 miljarder SEK. Över en femårsperiod mellan 2020-2024 har den totala förmedlade livförsäkringsmarknaden haft en sammansatt årligt tillväxt på 9%.

Baserat på insamlade estimeringar av totalt förmedlade livförsäkringspremier från ledande aktörer i branschen har totala förmedlade livförsäkringsmarknaden för 2024 estimerats. Den förmedlade livförsäkringsmarknaden för företagskunder bedöms uppgå till cirka 54 miljarder SEK i inbetalda premier under 2024.

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. Under 2024 befann sig Sverige i en lågkonjunktur, men med en mer positiv ekonomisk utveckling i slutet av året med lägre inflation och sjunkande räntenivåer. Det är också sannolikt att detta har präglat den tillväxt som den förmedlade livförsäkringsmarknaden hade under 2024.

Data kring fördelning av inbetalda premier per produkt för den förmedlade livförsäkringsmarknaden har inte efterfrågats i denna enkät.

## 3.2 Trender som påverkar försäkringsförmedling och huvudsakliga utmaningar

Figur 3.3

Summering av trender som påverkar försäkringsförmedling 2024



Svar från samtliga enkäter & intervjuer

Flera övergripande trender påverkar den förmedlade försäkringsmarknaden och innebär att aktörer behöver ställa om för att anpassa sig till en ny verklighet, exempelvis genom ökad digitalisering av rådgivningen, utveckling av mer kundanpassade erbjudanden och anpassning till skärpta regelverk. Den svenska marknaden kännetecknas av hög digital mognad, stark tillit mellan aktörer och kunder samt ett välutvecklat välfärdssystem. Samtidigt befinner sig branschen i en period av ökad komplexitet, där klimatförändringar, nya regelverk, snabb teknologisk utveckling och förändrade kundbeteenden samverkar.<sup>46</sup> Dessa faktorer driver ytterligare krav på erbjudanden som tydligt skapar kundvärde, ökade investeringar i IT- och data förmågor samt ett skarpare fokus på lönsamhet, effektivitet och resiliens. I kombination med ett osäkert makroekonomiskt läge, framväxten av nya risker och ett alltmer omfattande regelverk står försäkringsbranschen inför både betydande utmaningar och nya möjligheter.

Trots denna osäkerhet förutspås fortsatt tillväxt på marknaden,<sup>47</sup> vilket ställer höga krav på aktörernas förmåga att anpassa sina affärsmodeller och arbetssätt. De aktörer som lyckas kombinera försäkringskompetens med data-driven förmåga och tydligt kundvärde har goda förutsättningar framåt. Detta kan innebära att se över och utveckla erbjudanden för att i högre grad möta kundernas behov genom sammanhållna helhetserbjudanden samt försäkringslösningar som är integrerade i bredare ekosystem.

<sup>46</sup> EY 2025

<sup>47</sup> Baserad på insamlad data och estimat

## Digitalisering och AI

AI är på väg att bli en central del av försäkringsbranschen och erbjuder möjligheter att förbättra allt från riskanalys och kundupplevelse till effektivare administration.<sup>48</sup> Premier kan sättas mer rättvist baserat på faktiska risknivåer, och med maskininlärning kan försäkringsprodukter anpassas till individuella behov.<sup>49</sup>

Enligt enkätsvar förväntas AI på kort sikt göra störst skillnad i gränssnittet mot kund och då främst inom rådgivning och behovsanalys för livförmedlare som ett verktyg som assisterar förmedlaren snarare än ersätter den. Konkret innebär det AI-drivna behovsanalys som aggregerar kundens pensionsmedel, löneväxlingsutrymme och befintliga skydd automatiskt, och ger förmedlaren ett kvalificerat beslutsunderlag avsevärt snabbare än tidigare, vilket effektiviserar analys- och beslutsprocessen.

Vidare pekar samlade enkätsvar från förmedlarbolag inom sakförsäkring att AI förväntas stötta med allt från smartare riskanalys till realtidsdata om klimat och cyber. Med stöd av AI förskjuts förmedlarens roll i allt högre grad mot att omsätta AI genererade riskdata till kvalificerad rådgivning. Enligt intervjuerna som genomförts har AI inom förmedlad sakaffär börjat användas som stöd i arbetet med att ta fram upphandlingsunderlag, utvärdera offerter, jämföra försäkringsbrev samt inom kundservice.

Majoriteten av svaren från enkäten tyder på att det sker och kommer att ske en kraftig satsning på AI/generativ AI där AI integreras i affärsprocesser hos såväl försäkringsgivare som försäkringsförmedlare. De sammanställda svaren från de kvalitativa intervjuerna visar att både förmedlare och försäkringsbolag upplever att de effektivitetsvinster som AI förväntas bidra med ännu inte har realiserats. För att AI ska ge faktisk effekt krävs fortsatt arbete med att utbilda och stötta specifika team i hur tekniken kan användas effektivt i deras dagliga arbetsuppgifter.

### **Förändrade kundförväntningar där förmedlarens roll förväntas växa och förändras**

I en tid då fysisk kundkontakt och processer blir alltmer digitala skärps kundkraven. Kunder jämför upplevelser tvärs över branscher - enkelhet, tillgänglighet och proaktiv kommunikation är hygienfaktorer. Förmedlare lyfter i enkäten att de tror att individer i allt större utsträckning förväntas använda AI och digitala verktyg för att själva inhämta information om försäkringsprodukter. Detta kommer medföra att kunderna kommer till rådgivaren med förkunskaper och specifika frågor, vilket ökar behovet av expertrådgivning och specialisering, och i en förlängning gör det att rådgivare behöver utveckla djupare kompetens och specialisera sig för att kunna möta de mer komplexa och kvalificerade frågorna från kunderna. Enkla frågor och grundläggande information kommer i mindre utsträckning att behöva hanteras av rådgivare då kunden söker svar själv.

---

<sup>48</sup> Baserad på insamlad data och estimat

<sup>49</sup> EY 2025

Det lyftes exempelvis i årets enkät att förmedlad sakaffär har sett ett ökat behov av specialiserad rådgivning kring komplexa egendoms- och avbrottsrisker.

Vidare har efterfrågan av cyberförsäkring ökat, drivet av att fler och fler bolag är mer redo för detta samt att premierna sjunkit avsevärt. Vidare kan en ökad efterfrågan på olika typer av kreditförsäkringar observeras.

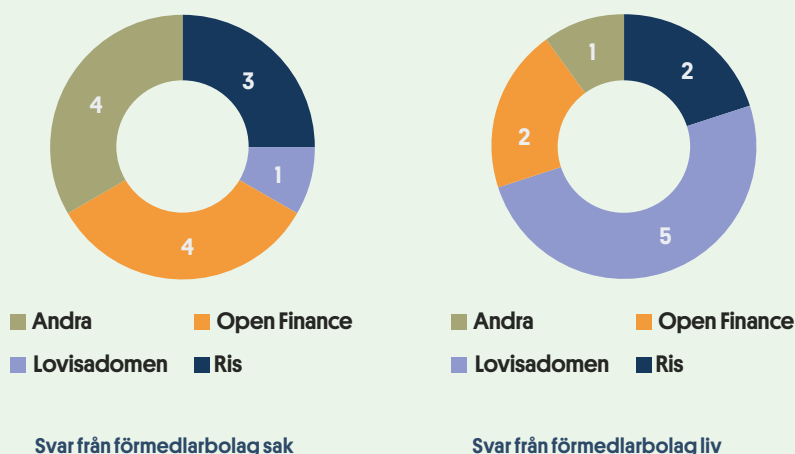
Inom livförsäkring upplevs exempelvis en ökad efterfrågan på förmedlad rådgivning efter pension. Det mesta av det organiserade erbjudandet idag fokuserar på ackumuleringsfasen, och individerna som söker strukturerad, oberoende rådgivning under sina pensionsår har idag få förmedlare att vända sig till. Enkät svar vittnar om att kunder kommer börja söka stöd kring rådgivning även efter pensionsutbetalningarna har börjat, men att tjänster som täcker detta gap ännu är få. Intervjuerna visar ett samstämmigt perspektiv bland både förmedlare och försäkringsbolag verksamma inom livförsäkring, där ett ökat fokus ligger på att följa kunden efter pensionering, i samband med pensionsutbetalningar. Detta inkluderar stöd i rollen som privatperson samt mer komplex rådgivning, exempelvis kopplat till generationsskiften vid överlikviditet.

### Ökade krav från regelverk där kunden och konsumentskydd sätts i centrum, och förändringar med avskaffad pensionsålder som påverkar förmedlad affär liv

Branschens aktörer behöver tolka och implementera regelverk som GDPR, DORA och AI Act, utöver redan befintliga krav från IDD (Insurance Distribution Directive). Regelefterlevnadsfunktionen behöver förstå både rörelse reglering kring försäkringsavtal och försäkringsdistribution, men också branschöverskridande frågor från penningtvätts-, hållbarhets- och dataskyddsregelverken.

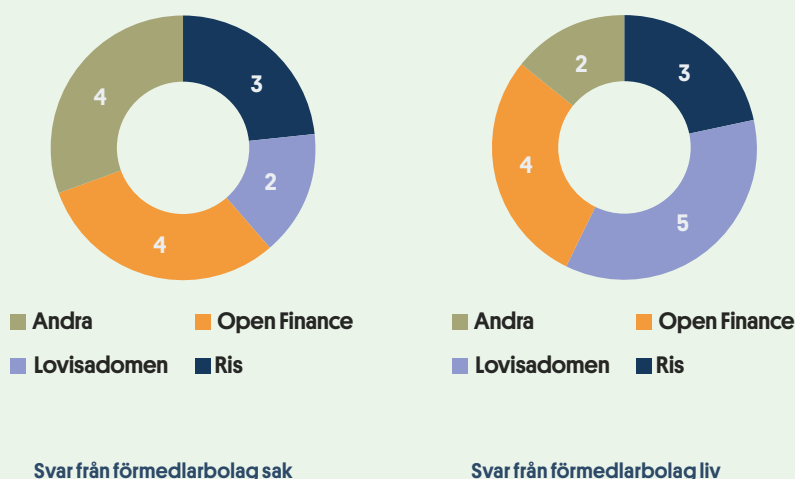
#### Graf 3.2

Vilka regulatoriska händelser tror ni kommer påverka er affär i framtiden [3-5 år] [respondenterna fick välja ett eller flera alternativ]



### Graf 3.3

Vilka regulatoriska händelser tror ni kommer påverka er affär i framtiden [3-5 år] (respondenterna fick välja ett eller flera alternativ)



Gällande nya regelverk bedömer respondenterna att både Retail Investment Strategy (RIS) och Open Finance har potential att påverka affären, men att det i nuläget är oklart på vilket sätt utvecklingen kommer att ta form.

Open Finance fokuserar på ett bredare finansiellt ekosystem som även omfattar både sak- och livförsäkring (exklusive sjuk- och hälsoförsäkringar). Inom Open Finance ligger tyngdpunkten på teknik och datadelning via API:er, i syfte att skapa en mer sammanlänkad och transparent finansiell miljö. Målet är att ge kunderna ökad kontroll över sin finansiella information samt tillgång till ett bredare utbud av finansiella tjänster och produkter från olika leverantörer. EU-förordningen FIDA syftar till att möjliggöra denna förändring.

RIS är ett omfattande EU-initiativ som syftar till att få fler konsumenter att välja att spara och investera i EU:s kapitalmarknad och därigenom stärka hushållens långsiktiga avkastningspotential och ekonomiska trygghet. Initiativet utgör en viktig del i arbetet med att fördjupa kapitalmarknadsunionen och bygger på ambitionen att skapa ett mer enhetligt, transparent och konkurrenskraftigt regelverk för finansiella tjänster inom EU.

Mot bakgrund av ambitionen att öka hushållens deltagande på kapitalmarknaden har det bedömts vara lämpligt att genomföra förändringar i flera befintliga regelverk, däribland IDD och MiFID II, för att stärka kundskyddet vid investering och därigenom öka förtroendet för marknaden. Exempelvis innebär RIS att nya samt kompletterande krav introduceras inom områden

som rådgivning, produktstyrning, kostnadstransparens och hantering av intressekonflikter. En bärande komponent är ett förstärkt fokus på att finansiella produkter ska leverera ett tydligt kundvärde (“value for money”), vilket innebär skärpta förväntningar på såväl produktutformning som distribution. Därtill införs ytterligare villkor kring ersättningsmodeller, inklusive provisioner, i syfte att säkerställa att incitamenten i rådgivningskedjan är förenliga med kundens bästa intresse.

För den svenska försäkringsmarknaden innebär RIS en rad konkreta förändringar som sammantaget påverkar såväl operativa processer som affärsmodeller. Regelverket medför bland annat skärpta krav på kompetens och erfarenhet hos aktörer som tillhandahåller rådgivning, liksom utökade krav på transparens och informationsgivning gentemot kund. Vidare stärks kraven på produktgodkännandeprocesser, där bedömningen av “value for money” blir en integrerad och väsentlig del, samtidigt som kraven på löpande uppföljning av produkter och målmarknader förtydligas. För aktörer med gränsöverskridande verksamhet tillkommer ytterligare anpassningar, och regelverket introducerar även nya kriterier för mottagande av tredjepartsersättningar. På EU-nivå innebär RIS dessutom mer långtgående förändringar, såsom ett provisionsförbud vid oberoende rådgivning samt införandet av ett harmoniserat krav på kontinuerlig kompetensutveckling motsvarande minst 15 timmars årlig vidareutbildning.

Med hänsyn till att ökat deltagande på kapitalmarknaden inte bedöms kunna uppnås enbart genom reglering, omfattar dock RIS även krav på åtgärder som syftar till att stärka den finansiella kunskapsnivån. Detta speglar en uppfattning om att ökad kunskap och förståelse är en avgörande förutsättning för att fler hushåll ska vilja investera. Även om det återstår att se hur detta ska uppnås har en arbetsgrupp med särskilda kunskapsambassadörer redan utsetts från samtliga medlemsstater, där Sverige representeras av Moa Langemark (Finansinspektionen) och Emma Hedman (Ung Privatekonomi).

Sammantaget är målsättningen med RIS att genom en kombination av stärkt kundskydd och ökad finansiell kunskap bidra till ett ökat förtroende för den europeiska finansiella marknaden, vilket i förlängningen kan främja ett mer aktivt och långsiktigt sparande bland europeiska hushåll. Samtidigt innebär regelverket ett ökat krav på anpassning för marknadens aktörer, med potentiella konsekvenser för kostnadsstrukturer, distributionsmodeller och konkurrensdynamik. I en marknad som den svenska, där transparens och regeluppfyllelse redan är väl utvecklade, kan effekterna därför komma att präglas av en kombination av marginella kvalitetsförbättringar och en mer påtaglig ökning av den administrativa bördan.

Intervjuade aktörer verksamma inom den förmedlade livförsäkringsaffären, både förmedlare och försäkringsbolag, bedömer att Lovisadomen kommer att påverka affären framåt. Domen, som aktualiserar möjligheten att i vissa fall finansiera rådgivning via kapitalet i en pensionsförsäkring, anses kunna öppna

upp för nya arvoderings- och prismodeller. Samtidigt framgår det av fritextsvar att flera frågeställningar ännu är ovissa, vilket gör att några aktörer i nuläget avvaktar med att vidta konkreta åtgärder.

50 SFM (2026)

51 Pensionsmyndigheten (2025)

Lovisadomen bidrar, vilket även framkommer i enkätsvar och intervjuer, till att tydliggöra vikten av konkurrensneutralitet mellan olika distributionsformer. Det innebär att konkurrensen i högre grad kan komma att handla om hur väl olika aktörer skapar kundvärde, snarare än om tillgång till specifika affärsmodeller eller distributionskanaler. Förmedlare kan därmed få bättre förutsättningar att verka parallellt med andra aktörer, samtidigt som kraven på transparens och tydligt värdeskapande ökar.

När det gäller möjligheten att finansiera förmedlartjänster via försäkringskapitalet finns, enligt vad som lyfts i både enkäter och intervjuer, en potentiell kundnytta i att fler får tillgång till rådgivning utan att behöva betala den separat. Det kan bidra till ett mer inkluderande sparande och bättre beslut över tid, vilket ligger i linje med målet om ökad tillgång till kvalificerad rådgivning. Samtidigt är det avgörande att modellen är transparent och att kunden förstår både kostnad och värde, för att undvika intressekonflikter och stärka förtroendet.

En förutsättning för att en sådan arvodesbaserad modell ska fungera i praktiken är dock, vilket också betonas av flera intervjuade aktörer, att både förmedlare och försäkringsbolag utvecklar systemstöd och affärsmodeller som kan hantera detta på ett effektivt och skalbart sätt. Det innefattar exempelvis hantering av löpande arvoden, tydlig kostnadsallokering, rapportering till kund samt integration mellan rådgivnings- och försäkringssystem. Utan sådana strukturer riskerar modellen att bli administrativt tung och svår att implementera brett.<sup>50</sup>

I de kvalitativa intervjuerna lyftes förutom regelverk, ”Den nya riktåldern” som en stor regulatorisk påverkan på branschen. ”Den nya riktåldern” infördes genom riksdagsbeslut 2020 och började tillämpas fullt ut från och med 2026.<sup>51</sup> Detta innebär i praktiken att Sverige övergår till en flytande pensionsålder, vilket medför utmaningar kopplat till planering av pensionskapital, då man inte vet när man de facto kan gå i pension. Avskaffandet av en fast pensionsålder och införandet av så kallade riktåldrar innebär att allt fler förväntas arbeta längre, ofta till 67-70 år eller mer. Det saknas idag en gemensam bild i branschen vilken påverkan flytande riktålder får.

Vidare visar data att hälsan i arbetsför ålder försämras. Sjukskrivningar och sjuknärvaro ökar, vilket skapar en tydlig motsättning: människor förväntas arbeta längre, men blir inte friskare. Detta riskerar att leda till lägre produktivitet, svagare succession och ökade samhällskostnader. En central utmaning som lyftes i kvalitativa intervjuer är att ansvaret för pensionen i praktiken har flyttats till individen, utan att individerna har fått tillräckliga förutsätt-

**”De aktörer som lyckas kombinera försäkringskompetens med datadrivna arbetssätt och tydligt kundvärde har goda förutsättningar att stärka sin position framöver.”**

ningar. Det lyftes att pension är en lågintresseprodukt, rådgivning sker ofta för sent och många inser först nära pensionsåldern att de inte har råd att sluta arbeta.

Digitala och rådgivningsbaserade lösningar har hittills haft begränsad räckvidd. För många upplevs kostnaden för vägledning som för hög, vilket ytterligare förstärker gapet mellan behov och faktiska möjligheter att agera. Rådgivning blir avgörande och utmaning som branschen står inför är att säkerställa rådgivning till ett bredare segment.

Marknad under prispress delvis drivet av konsolidering men också av transparens och regelverk

Likt i förgående års enkät lyfter förmedlare att de senaste åren har präglats av stort prispåslag 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.

Sedan många år har man även sett externa partners i form av private equity-bolag etablerats på den svenska förmedlarmarknaden. 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.<sup>52</sup> 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.

Det lyfts också i enkätsvar att fler aktörer breddar sina kundsegment och i ökad utsträckning rör sig nedåt i segmenten, exempelvis genom att rikta erbjudanden mot mindre företag eller kunder med lägre premievolymer. Detta innebär att gränserna mellan segmenten blir mindre tydliga och att aktörer som tidigare inte konkurrerat direkt i samma kundgrupper i högre grad möts, vilket skapar ökad konkurrens mellan segmenten.

Både enkätsvar och kvalitativa intervjuer lyfter att flytt av pensionskapital driver ökad priskonkurrens inom förmedlad livaffär. Jämförelse mellan gamla planer och nya nettoplaner förstärker kundernas prispåslag, och där pekas pris ut som ofta styrande i upphandlingar, ibland på bekostnad av rådgivning och långsiktigt värde.

# 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 köpprocessen av lämplig försäkring för kunder, skapar tillgänglighet och erbjuder ett urval och tillhandahåller stöd under försäkringens livscykel.

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

► **Försäkringsmarknaden och samhället:** Försäkringsförmedlars 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 värden 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 kan bidra med både inom sak- och livförsäkring. I årets undersökning lyfts värdet av förmedlare i att skapa trygghet för både privatpersoner och företagskunder i alltmer komplexa försäkrings- och pensionsfrågor. Genom kvalificerad rådgivning, hög kompetens och god marknadsöverblick hjälper förmedlare kunder att förstå sina risker, fatta välgrundade beslut och säkerställa att rätt försäkringslösningar väljs, både vid behovsanalys, köp och i den löpande förvaltningen.

Sett till vad förmedlare bidrar med till försäkringsbolagen, så fortsätter distributionskraft vara det viktigaste värdet enligt undersökningen. Likt förgående år lyfter man också vikten av att förmedlare driver innovation i marknaden och 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, exempelvis kring framtagning av produkter som uppskattas av kunden.

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 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 försäkringsförmedlarens roll allt viktigare, där de värden som skapas i den förmedlade sakförsäkringsmarknaden bidrar till fortsatt tillväxt.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden har ökat mellan år 2023-2024, och ser man över en femårig period har den haft en stabil tillväxt (årsbaserad premieekvivalent, APE). Något som troligtvis påverkar denna siffra är att både den kollektivavtalade marknaden samt icke kollektivavtalade livförsäkringspremier har haft en betydande ökning under 2023-2024.

På frågan ”Hur ser ni på rådgivning vs. den kollektivavtalade marknaden med icke-valalternativ?” var det aggregerade svaret att den kollektivavtalade pensionsmarknaden täcker majoriteten av arbetskraften men endast hälften av premievolymer, vilket gör den rådgivande affären fortsatt betydande. Samtidigt är den kollektivavtalade marknaden hårt prispressad och ger begränsat utrymme för individuell rådgivning, trots ett växande behov. Många individer saknar tillräcklig vägledning och riskerar därför bristfälligt pensions- och försäkringsskydd. Rådgivning är avgörande för att skapa individanpassade och långsiktigt hållbara lösningar. Erfarenheten visar att kunder som får rådgivning upplever högre trygghet och nöjdhet.

Den kollektivavtalade marknaden har historiskt präglats av välfungerande upphandlingsprocesser som bidragit till låga avgifter, kvalitetssäkrade produkter och ett starkt konsumentskydd. Samtidigt kännetecknas modellen av att många individer inte gör aktiva val, vilket innebär att en stor andel sparare blir kvar i förvalsalternativ. Dagens modell har tydliga styrkor i form av låga avgifter, kvalitets-säkring och enkelhet för stora kundgrupper.

Samtidigt innebär den begränsade graden av individualisering att vissa viktiga anpassningar inte sker i praktiken. Förvalsalternativen är ofta utformade för att fungera brett, men de fångar inte alltid individens specifika behov.

Exempelvis kan yngre sparare i många fall få en lägre riskexponering än vad som vore optimalt för deras långa sparhorisont, särskilt i lösningar där delar av kapitalet styrs mot traditionell försäkring eller där risknivån är relativt försiktig från start.

På motsvarande sätt sker inte alltid en tillräcklig anpassning av skydd utifrån individens livssituation. Val kring återbetalningsskydd och efterlevandeskydd kräver aktiva beslut, men i praktiken görs dessa val sällan eller följs inte upp över tid. Det innebär att tre centrala dimensioner ofta inte optimeras:

- 1. Risknivå i förhållande till ålder och sparhorisont,**
- 2. Återbetalningsskydd i relation till familjesituation  
(t.ex. ensamstående kontra sambo/gift med barn),**
- 3. Efterlevandeskydd utifrån faktiska försörjningsbehov**

Konsekvensen blir att många individer över tid har lösningar som inte fullt ut speglar deras behov, antingen genom för låg risk i sparandet eller genom skydd som är felaktigt utformade i förhållande till livssituation.

Mot denna bakgrund finns underliggande drivkrafter såsom ökad individualisering, behov av bättre anpassning över livscykeln och fokus på faktisk pensionseffekt, som gradvis sätter press på modellen att kompletteras snarare än ersättas. Utvecklingen pekar därmed mot ett behov av lösningar som kan kombinera den kollektivavtalade modellens styrkor med större möjligheter till individanpassning.

Utvecklingen framåt handlar därför sannolikt om att komplettera där behov finns och att bidra till en mer sammanhållen och effektiv marknad där fler får tillgång till kvalificerad rådgivning.

I detta sammanhang spelar lobbying från olika aktörer en tydlig roll där man vill verka för ökad konkurrensneutralitet, större valfrihet och bättre tillgång till rådgivning. Här ligger fokus på att dagens modell, trots sina styrkor, inte fullt ut fångar upp alla individers behov, särskilt när det gäller mer komplexa livssituationer eller behov av löpande rådgivning.

Framåt är det därför sannolikt att utvecklingen präglas av en balans mellan dessa intressen snarare än en tydlig förskjutning åt något håll. En möjlig riktning är att den kollektivavtalade marknaden i större utsträckning öppnar för kompletterande tjänster, exempelvis rådgivning eller alternativa distributionslösningar, utan att ge avkall på de grundläggande principerna om upphandling och kostnadseffektivitet.<sup>53</sup>

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.

---

**54** 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

Försäkringsförmedlares värdeskapande för kunder tar sin utgångspunkt i att fungera som en självständig expert och rådgivare i ett område som för många kunder upplevs som komplext, tidskrävande och svårt att överblicka. Förmedlarna hjälper kunderna att navigera i den så kallade ”försäkringsdjungeln”, där utbudet av produkter, villkor och försäkringsbolag är omfattande och ofta svårt att jämföra på egen hand.

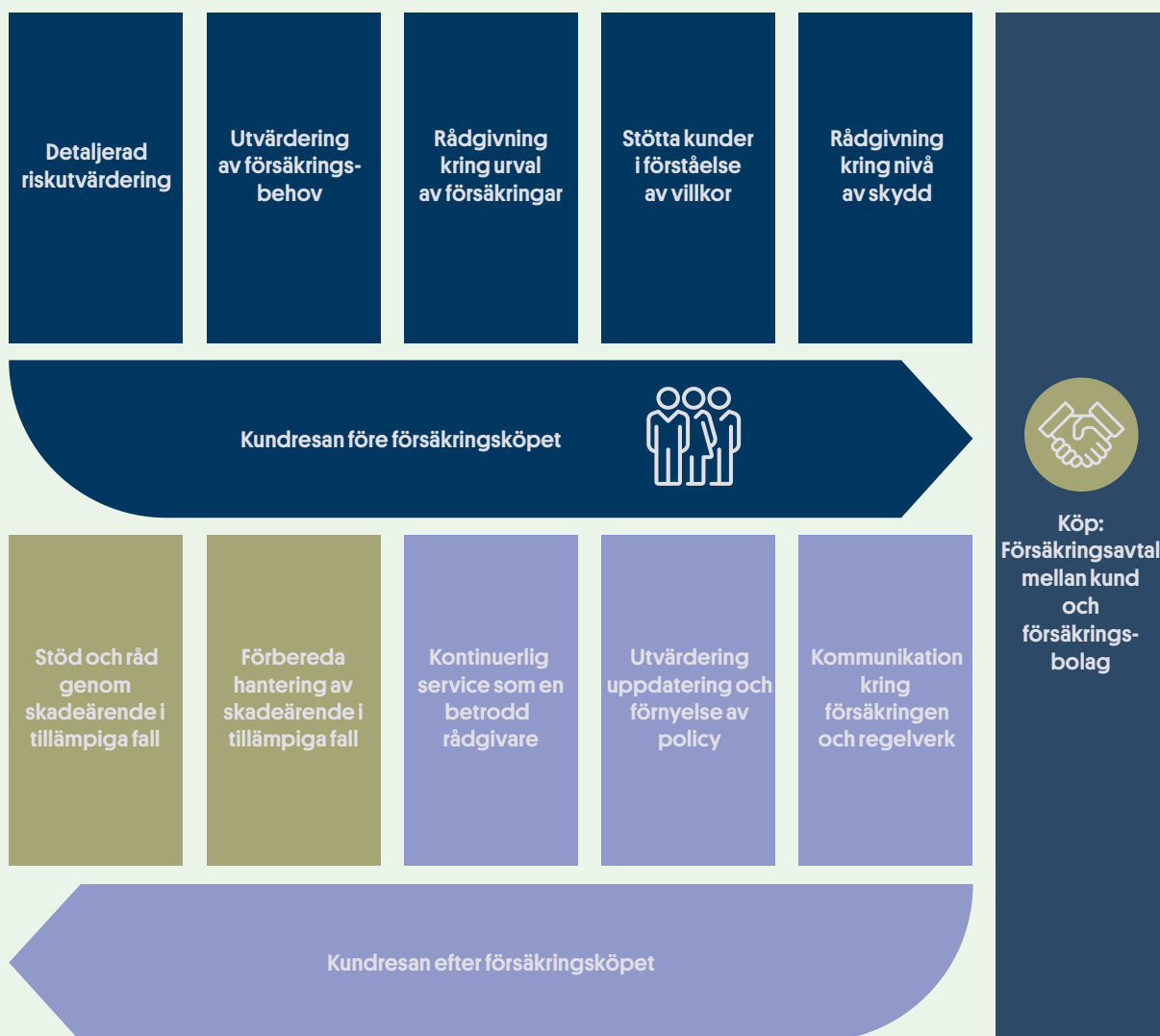
En central del av värdeskapandet är att genomföra en grundlig och strukturerad behovsanalys. Förmedlaren identifierar kundens försäkrings- och pensionsbehov och säkerställer att dessa behov ligger till grund för både upphandling, val av lösning och den efterföljande förvaltningen. Detta skapar trygghet för kunden genom hela processen, från analys och köp till löpande uppföljning.

Försäkringsförmedlarna bidrar även till värdeskapande genom sin omfattande marknadsöverblick. Genom insyn i hela marknaden kan förmedlaren värdera olika försäkringsbolags erbjudanden utifrån kundens specifika målgrupp och riskprofil och säkerställa att kunden får det bästa erbjudandet utifrån sina förutsättningar. Detta skapar både ökad priskonkurrens och driver utveckling av villkor, omfattning och produkter, till kundens fördel.

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.<sup>54</sup>

**Figur 4.1**

Kundresan med en försäkringsförmedlare inom Sakförsäkring



**Figur 4.2**

Kundresan, kundföretag & 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.

**55** Svenskt kvalitetsindex [2025]

**56** Svenskt kvalitetsindex [2025]

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. Årets resultat är i nivå med förra året 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 produkt-egenskaper. Kundnöjdheten låg år 2018 på 69%. Den ökade till ca 71% år 2024, för att 2025 landa på ca 71,4%. Kundnöjdheten för försäkringsförmedlare företag låg i år på 73,6%, dvs. 2,2 procentenheter högre än den samlade kundnöjdhetsbetyget för försäkringsbranschen. Av SKI framkommer att de bakomliggande aspekterna kring vad som gör kunderna nöjda hela tiden förändras, men att försäkringsbranschen genom att genomgående får bra resultat speglar att det är en bransch som lyckas möta kundernas behov och önskemål genom att kombinera relevanta produkttegenskaper med en välavvägd balans mellan relation, service och självbetjäning.<sup>55</sup> I årets rapport lyfts ”de aktiva kunderna” fram som utmaningen, och att försäkringsbolag och förmedlare behöver stärka både proaktivitet och relevans i sin kommunikation. I rapporten betonar man att rätt typ av kontakt och erbjudanden gör tydlig skillnad för att säkerställa hög kundnöjdhet.<sup>56</sup>

Enligt SKI:s analyser finns några tydliga drivkrafter bakom den höga nöjdheten i förmedlad affär:

### Tre huvudsakliga drivkrafter kan urskiljas bakom den höga nöjdheten i förmedlad affär

#### Rådgivning & kompetens

- ▶ Förmedlarens förståelse för kundens hela behov och samlad riskprofil skapar kundnöjdhet och trygghet.
- ▶ Företagskunder värderar kvalificerad, oberoende rådgivning högt, särskilt i komplexa affärer (sak, pension, och tjänstepension).

#### Trygghet och helhet

- ▶ Förmedlare skapar trygghet och värde genom samordning av flera försäkringslösningar från olika aktörer på marknaden
- ▶ Kunder upplever i högre grad att de har "rätt försäkringslösning" när affären är förmedlad.

#### Relation och tillgänglighet

- ▶ Personligt kontakt och kontinuerlig dialog väger tungt.
- ▶ Förmedlare får generellt högre betyg på kontaktopplevelsen än försäkringsbolag i direktrelation, vilket är en viktig förklaring till skillnaden i totalnöjdhet.

### 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 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.

Även i årets undersökning framhölls det att det blir allt 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. Även i årets enkät är kategorin Objektivitet & rådgivning en av de kategorier som flest förmedlare och försäkringsbolag, både inom sak och liv, menar är bland det viktigaste värdet förmedlare bidrar med till kunderna. Detta har belysts som ett viktigt värde för kund i senaste enkätsvar.

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 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 även blivit allt vanligare med individrådgivning efter pensionering, detta då många kunder vill se till att deras tjänstepensionspengar förvaltas på bästa sätt inför uttag.

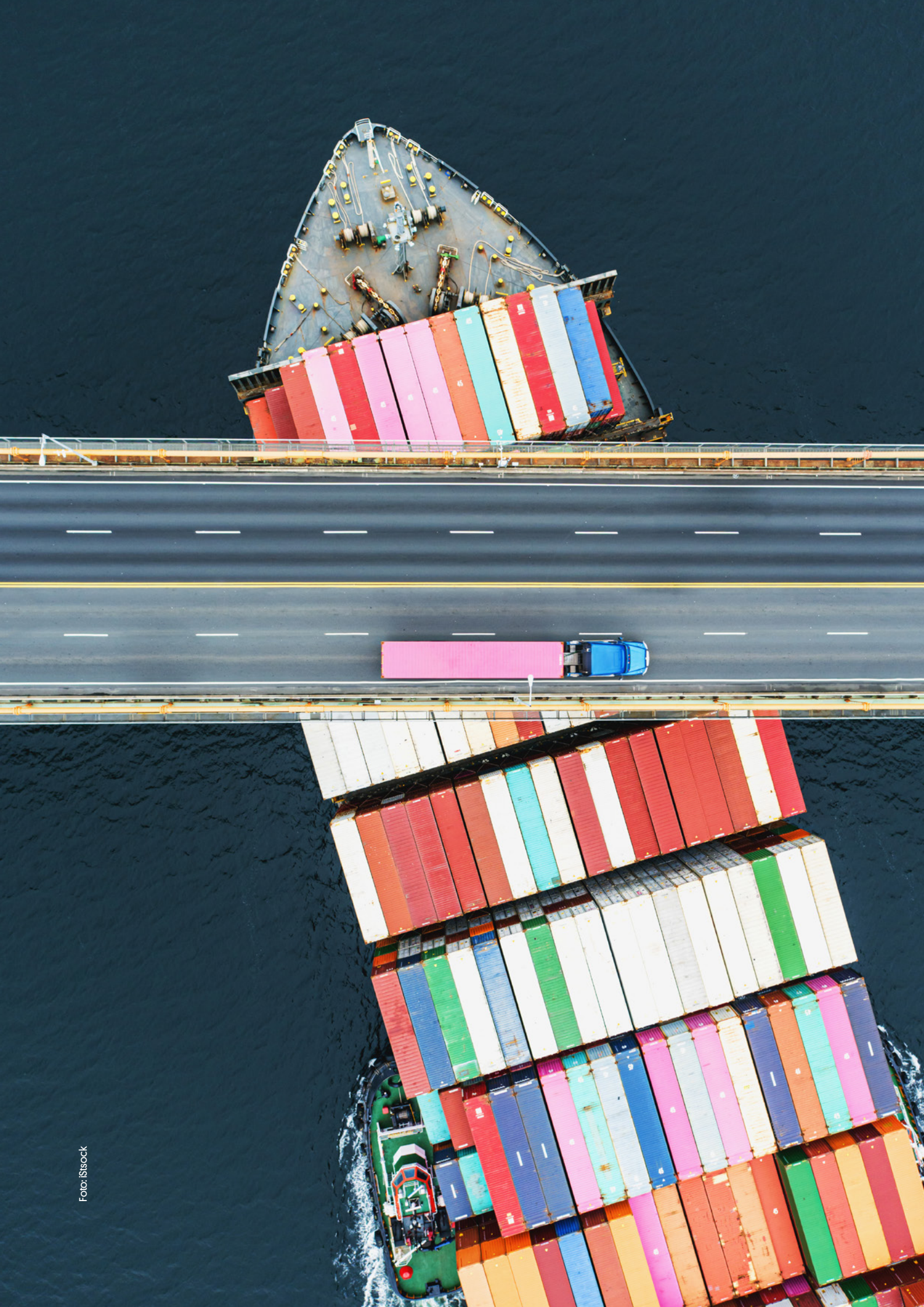
### **Bistå i skadeprocessen**

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 skadehanteringsprocessen innebär också att försäkringsförmedlarnas bidrag minskar.

### **Försäkringsförmedlares roll ur ett konkurrensperspektiv**

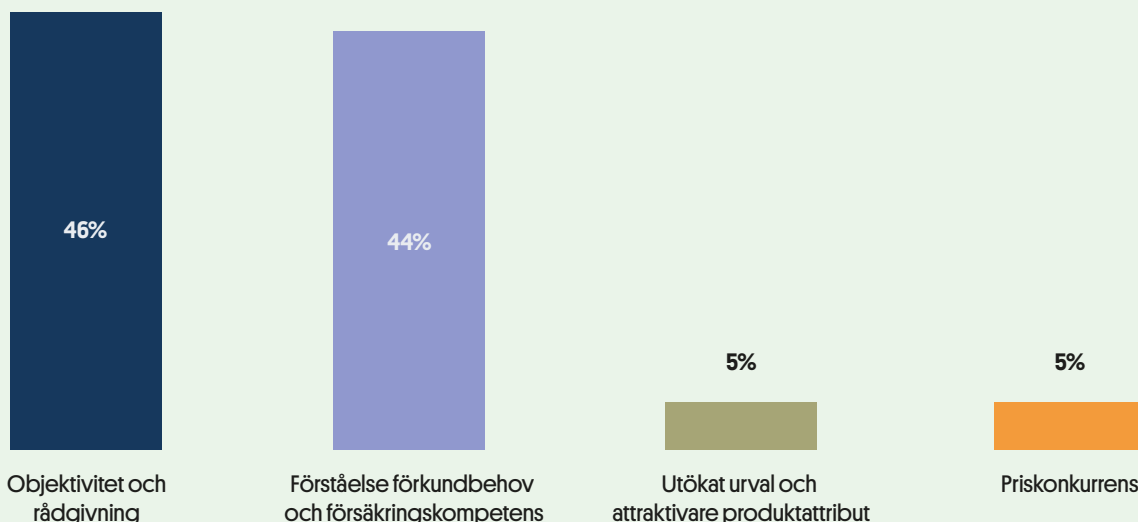
Förmedling är en konkurrensutsatt tjänst med många aktörer, inkluderat banker, anknutna försäkringsförmedlare och försäkringsbolagens direktförsäljning. Konkurrensen innebär bland annat att försäkringsbolag blir tvungna att bli mer innovativa och därmed utveckla ett mer attraktivt erbjudande för att 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.



### 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 fem vanligaste svaren, sammanslaget för sak- och livförsäkringsmarknaden



#### Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

I likhet med föregående års enkät visar även årets svar att objektivitet och rådgivning är av stor betydelse. Resultaten indikerar att kunder tillskriver ett högt värde till kvalificerad och förtroendeskapande rådgivning, där transparens och att rådgivningen utgår från kundens behov, snarare än försäljning av specifika produkter, är avgörande för relationen. I praktiken innebär detta att förmedlarens förmåga att agera som en neutral part upplevs som en viktig konkurrensfördel.

Även i år lyfter man att förståelse för kundbehov och försäkringskompetens är viktigt för att skapa värde för kund. Kunder upplever fortsatt försäkringsprodukter som komplexa och efterfrågar därför i hög grad djup sakkunskap och rådgivning som tar hänsyn till hela kundsituationen och livscykeln, snarare än enskilda produkter vid en given tidpunkt. Förmedlarens kompetens blir även där en viktig konkurrensfördel.

Sammantaget visar årets enkätsvar, från både försäkringsförmedlarbolag och försäkringsbolag, att det upplevda kundvärdet i första hand skapas genom förmedlarens kompetens, rådgivning och förståelse för kundens behov, snarare än genom pris eller produktdifferentiering. Resultatet stödjer bilden av en marknadsutveckling där mer komplex rådgivning, kommunicerad på ett tydligt och lättillgängligt sätt blir en allt viktigare konkurrensfaktor.

## 4.2 Försäkringsförmedlares värdeskapande för försäkringsbolag

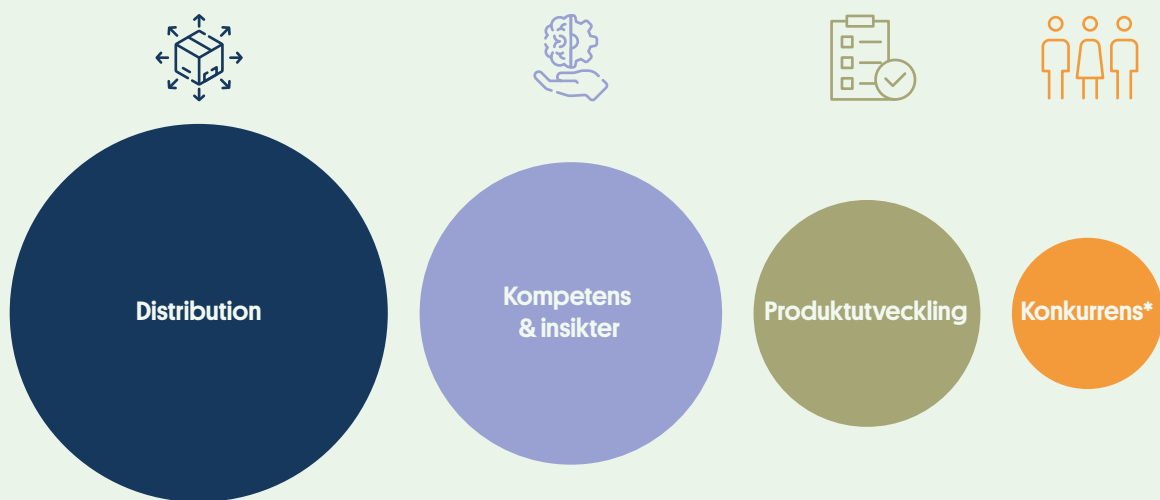
Försäkringsförmedlare har en viktig roll i försäkringsbolagens distribution och kan genom sin grundliga kundkännedom vara en effektiv kontaktyta mellan försäkringsbolag och kund. Försäkringsförmedlaren bidrar med ett viktigt ekonomiskt värde för försäkringsbolagen genom effektiv distribution och marknadsanpassning. Försäkringsförmedlarna är en viktig resurs i försäkringsbolagens kännedom om kundens verksamhet, distributionskraft och produktutveckling.

**Figur 4.3**

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

**Vad tycker ni är det viktigaste värdet förmedlare bidrar med till försäkringsbolag?**

Förmedlarbolag & Försäkringsbolag Sak & liv



\*Endast liv

Svaren från årets enkät visar att förmedlare skapar värde för försäkringsbolag genom stark och kostnadseffektiv distribution, djup kund- och riskkompetens samt kontinuerlig marknadsinsikt. I enkätsvar lyfts att förmedlare bidrar aktivt till produktutveckling och innovation genom kundnära feedback och upphandlingar. Samtidigt driver förmedlare sund konkurrens mellan försäkringsbolag, vilket leder till bättre erbjudanden, högre kvalitet i affären och ökad kundnytta. Nedan följer en aggregerad sammanställning av enkätsvar kopplat till ovan fyra områden där förmedlare skapar mest värde för försäkringsbolagen:

## 1. Distribution:

förmedlare utgör en central och ofta avgörande distributionskanal för försäkringsbolagen

- ▶ Förenklar produkter och erbjudanden i en komplex produktflora
- ▶ Ger tillgång till kundsegment och branscher som försäkringsbolagen annars har svårt att nå
- ▶ Möjliggör hög distributionskraft och volym, inklusive större och mer komplexa affärer
- ▶ Effektiviserar kundanskaffning, premieinhämtning och löpande administration
- ▶ Fungerar som primär kontaktyta mot kund vad gäller rådgivning, frågor och skadehantering

## 2. Kompetens & utveckling:

Förmedlare bidrar med specialistkompetens och djup kundnära kunskap som stärker försäkringsbolagens affär

- ▶ Identifierar kundens faktiska försäkringsbehov och översätter dessa till marknadsanpassade underlag
- ▶ Säkerställer hög informationskvalitet genom korrekt och komplett riskinformation
- ▶ Förhandsbedömer och strukturerar risker, vilket underlättar underwriting
- ▶ Agerar bollplank till underwriters och stöd i komplexa riskbedömningar
- ▶ Bidrar till riskförebyggande arbete och långsiktigt hållbara kundrelationer

## 3. Produktutveckling:

Förmedlare spelar en aktiv roll i utvecklingen och vidareutvecklingen av försäkringsprodukter

- ▶ Ger marknadsfeedback som speglar kundernas faktiska behov och förväntningar
- ▶ Bidrar med input till produktutveckling, villkorsutformning och omfattning
- ▶ Driver innovation genom upphandlingar och krav på nya eller förbättrade lösningar
- ▶ Medverkar i design av komplexa försäkringsprogram
- ▶ Bidrar till att göra försäkringar mer relevanta och attraktiva för slutkunden

## 4. Konkurrens:

I årets enkät lyfte livförmedlarna att förmedlare även bidrar till en mer dynamisk, transparent och konkurrenskraftig försäkringsmarknad

- ▶ Skapar sund konkurrens mellan försäkringsbolag genom jämförelser och upphandlingar
- ▶ Driver behov av förbättrade produkter, villkor, processer och prisbilder
- ▶ Bidrar till bättre matchning mellan målmarknad, risk och försäkringsgivare
- ▶ Leder till högre kvalitet i affären och mer långsiktigt hållbara bestånd
- ▶ Gynnar i förlängningen både kundutfall, konsumentnytta och marknadens funktionssätt

## Utmaningar i samarbetet med försäkringsförmedlare

Utmaningar som lyfts av försäkringsbolag är att det finns en viss variation i kompetensnivå hos försäkringsförmedlare, särskilt bland nyare aktörer och bland svaren lyfts att kunskapsnivån inom riskbedömning, behovsanalys och rådgivaransvaret enligt gällande lagstiftning kan stärkas ytterligare. Konsekvensen blir att försäkringsgivare behöver efterfråga kompletterande uppgifter för att säkerställa korrekt försäkring och prissättning. När detta uppfattas som ett hinder snarare än en kvalitetsåtgärd riskerar affären att gå till aktörer som accepterar sämre underlag och ställer färre frågor, vilket i förlängningen kan leda till felaktigt försäkrade kunder och en sänkt total kvalitet i marknaden.

Vidare framgår av enkätsvar att brist på tid hos förmedlare, i kombination med ett högt kundtempo och omfattande kundstockar, utgör en utmaning. Samtidigt ägs många förmedlarbolag i dag av private equity-aktörer, vilket enligt flera svarande bidrar till ett ökat fokus på effektivitet, tillväxt och strukturerade arbetssätt. I vissa fall lyfts att detta kan påverka hur rådgivningen utformas, där balansen mellan affärsmässighet och kundanpassning blir särskilt viktig. I denna kontext upplever vissa försäkringsbolag att det finns behov av att fortsatt säkerställa att kundens behov står i centrum i rådgivningen.

Slutligen ser vissa försäkringsbolag enligt enkätsvar en utmaning i att förmedlare vill ta en större plats i värdekedjan och äga en allt större del av kundrelationen. Från försäkringsgivarnas perspektiv är det viktigt att behålla en tydlig och direkt relation med kunden, särskilt för riskförsäkringar där varje kund och försäkring bör bedömas och hanteras individuellt snarare än paketeras i bulk. Utifrån kundens långsiktiga intresse finns ett behov av balans mellan effektivitet och individanpassning, där både förmedlare och försäkringsbolag bidrar med sina respektive styrkor.

## 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 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.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Eckardt, M. & Rathke-Doppner, S. (2010)

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.

Utöver detta bidrar försäkringsförmedlare även till en mer välfungerande och konkurrensutsatt marknad genom att öka transparensen och möjliggöra jämförelser mellan olika försäkringsgivare. Detta skapar incitament för förbättrade villkor och mer ändamålsenliga produkter, vilket gynnar både företag och samhälle. Förmedlarens roll innebär också att fler, inte minst små och medelstora företag, får tillgång till relevanta försäkringslösningar, vilket bidrar till ökad riskspridning i ekonomin. Genom att säkerställa en mer träffsäker matchning mellan risk och försäkringsskydd förbättras kvaliteten i företagens beslut, vilket leder till en mer effektiv kapitalanvändning. Sammantaget stärker detta företagens motståndskraft och förmåga till återhämtning vid oväntade händelser, vilket i sin tur bidrar till stabilitet och kontinuitet i samhällsekonomin. Därutöver fyller förmedlaren en viktig funktion i att främja efterlevnad av regelverk, samtidigt som den rådgivande rollen bidrar till ökad riskmedvetenhet och kunskaps-spridning i näringslivet.



# 5 Den framtida förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden

*Det följande kapitlet baseras främst på kvalitativa intervjuer genomförda med ett antal förmedlare och försäkringsbolag både inom sak och liv, samt på information och data inhämtad från genomförd enkätundersökning med försäkringsförmedlare och försäkringsbolag.*

**SAMMANFATTNING** Enligt årets undersökning förväntar sig majoriteten av de svarande att försäkringsförmedlares roll och betydelse kommer att öka framöver, även om andelen som bedömer en tydlig ökning har minskat något jämfört med föregående år. Bakgrunden till detta bedöms bland annat vara den snabba utvecklingen inom AI och digitalisering, som i viss utsträckning kan komplettera delar av den rådgivande rollen. Samtidigt framhålls att ökad komplexitet i risker, regelverk och produkter fortsatt driver ett behov av kvalificerad rådgivning och expertstöd. För att stärka sitt framtida värde bedöms försäkringsförmedlare i allt högre grad behöva fokusera på långsiktig, datadriven och värdeskapande rådgivning, snarare än traditionell produktförmedling. Digitalisering, AI och automatisering lyfts fram som viktiga möjliggörare för effektivare arbetssätt och bättre kunddialog.

De kommande två åren prioriterar försäkringsförmedlare, både inom sak- och livförsäkring tillväxt genom att attrahera nya kunder och utveckla befintliga relationer. Digitalisering och förbättrad datahantering bedöms vara viktiga verktyg för att möjliggöra denna tillväxt. Samtidigt identifieras bibehållande och utveckling av kompetens, AI- och digital utveckling, ökade kundkrav samt ökad konkurrens som de främsta utmaningarna framåt. Inom livförsäkring lyfts även fortsatt priskonkurrens och behovet av att tydligare visa värdet av rådgivningen som särskilt betydelsefulla utmaningar.

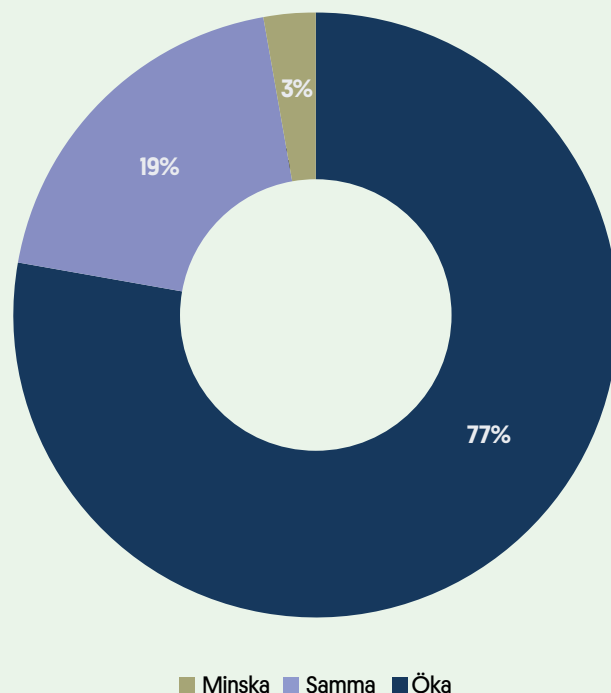
Kunder bedöms i framtiden, i allt större utsträckning, behöva stöd inom rådgivning och riskhantering, medan försäkringsbolag bedömer att förmedlare kan bidra med ökat värde genom distribution, riskanalys, behovsanalys och förbättrad datakvalitet. Sammantaget pekar resultaten på en fortsatt förflyttning i försäkringens värdekedja, där värdeskapandet i allt högre grad sker genom analys, rådgivning och kundrelation.

I denna utveckling stärks försäkringsförmedlarens roll som en central aktör i en mer datadriven och kundcentrerad försäkringsmarknad.

## 5.1 En utökad roll och betydelse av försäkringsförmedlare i framtiden

### Graf 5.1

Försäkringsförmedlars och försäkringsbolags uppfattning av om försäkringsförmedlars 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

I den genomförda undersökningen förväntar sig majoriteten av de svarande att försäkringsförmedlars roll och betydelse kommer att öka i framtiden (se graf 5.1). En av de huvudsakliga anledningarna till detta är att försäkringsmarknaden liksom ekonomin i stort förändras ständigt med innovation, utmaningar och nya typer av risker/exponeringar. I denna förändring är det väldigt viktigt att kunder får den rådgivning de behöver för att förstå sina exponeringar och vilka försäkringsprodukter som kan hjälpa att minska riskers påverkan. Från enkätsvaren går det bland annat att urskilja att många kunder vill ha enkel rådgivning kring komplicerade produkter vilket är något som utmärks som förmedlars konkurrensfördel. Jämfört med föregående år har dock antalet svarande som svarat "öka" minskat något (från 90%). I intervjuerna antogs detta bero på AI och digitaliseringens utveckling, där en del av den rådgivande rollen som förmedlare har kan kompletteras och eventuellt ersättas med AI

## Figur 5.1

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



Storleken på respektive område återspeglar hur ofta området nämnts i enkätsvaren.

Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

För att fortsätta skapa värde för kund och få en ökad betydelse på den förmedlade försäkringsmarknaden i framtiden, förväntas försäkringsförmedlare anpassa sig till den pågående omställningen i branschen där fokus successivt flyttas från traditionell produktförmedling till mer kvalificerad och datadriven rådgivning. Digitalisering, AI och automatisering skapar förutsättningar för effektivare arbetsätt och frigör tid som kan läggas på kunddialog och värdeskapande rådgivning.

Kunderna blir alltmer informerade och efterfrågar i högre grad helhetsperspektiv, expertis och löpande uppföljning snarare än enskilda produkter. Detta driver behovet av ökad specialisering, stärkt teknisk kompetens och förmåga att hantera mer komplexa kundbehov, inklusive nya och framväxande risker.

Samtidigt ökar konkurrensen och rörelsen mot arvodesbaserade affärsmodeller, vilket gör effektivisering och sänkta kostnader per kund avgörande. För att långsiktigt stärka konkurrenskraften behöver förmedlare därför kombinera digitalisering och datainsikter med utveckling av nya tjänster, alternativa prismodeller och ett bredare erbjudande exempelvis inom hälsa, riktålder och långsiktig planering.

Framgång framåt bygger på tre centrala områden: stärkt kompetens och specialisering, utveckling av digitala och datadrivna tjänster, samt en mer effektiv och skalbar affärsmodell med tydligt mätbart kundvärde.

Att utveckla nya produkter och effektivisera processer mot kund ses som viktigt av aktörer både inom sak- och livförsäkringsmarknaden. Inom livförsäkringsmarknaden lyfts det fram att det är kundernas behov som är fokus inom affärs- och produktutveckling och vilka tjänster som förmedlas till kunder. Det blir allt viktigare att förmedlare jobbar med effektiviseringar som innebär att kostnaden för att hantera en kund sjunker för att möta kommande pris konkurrens och för att vara konkurrenskraftiga i en arvodesmiljö. Fokus blir därför på digitala tjänster som förbättrar kundupplevelsen, men också fokusera på produktutveckling och tillhandahålla fler och bredare tjänster i syfte att kunna växa affären på andra områden än de som dominerar idag, till exempel individuell tjänstepension.

Även inom sakförsäkringsmarknaden lyfts det fram att förmedlare bör bidra med utveckling inom processer och produkter för att öka sitt värde. I enkätsvar lyfter man fram att förmedlarna bör vara med och driva på digitaliseringen i branschen, och förflytta framtida kundmötet in i det digitala. Det lyfts också fram behov om flexibilitet i produkter och betalösningar, och att förmedlare via nära kundkontakt kan vara central i att driva denna utveckling.

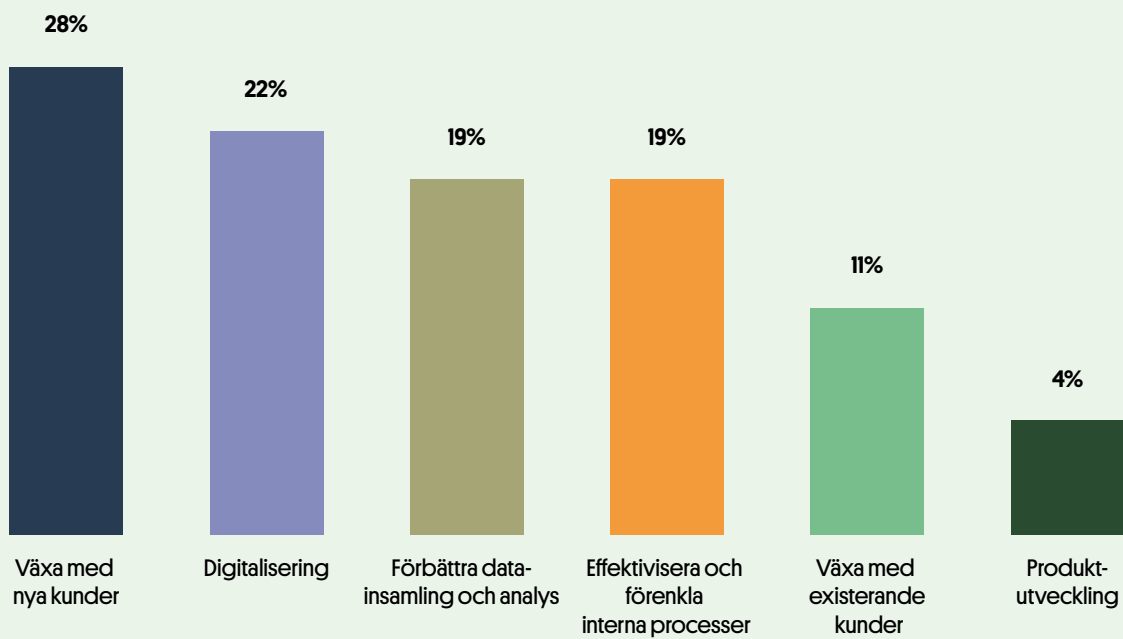
Bibehålla och utveckla kompetens anses i undersökningen även vara en viktig del av förmedlarnas framtida roll. Detta kopplas till ett mer komplext rådgivningslandskap med högre förväntade krav från kunder och högre krav i regelverken och komplexitet i försäkringsprodukterna. En annan viktig del för förmedlare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

Försäkrings- och förmedlarmarknaden, liksom samhället i stort, förändras ständigt med innovation, utmaningar och nya typer av risker/exponeringar. I denna förändring är det viktigt att kunder får hjälp och rådgivning av experter för att förstå de olika exponeringarna och de försäkringsprodukter som kan hjälpa kunden att minska riskens påverkan på verksamheten eller den privata ekonomin för de anställda vid en skada. I enkätsvaren lyfts det därför fram att försäkringsförmedlare spelar en central roll i att underlätta och stödja kunder genom hela försäkringsprocessen. Detta genom att erbjuda expertis, jämförelser och skraddarsydda lösningar. En försäkringsförmedlares förmåga att fungera som mellanhand mellan försäkringstagare och försäkringsgivare, samt att agera som en samordnande aktör i ekosystemet, gör dem viktiga för att skapa en välfungerande och hållbar försäkringsmarknad. I försäkringsbolagens enkätsvar lyfts därför även vikten av en god dialog kring nödvändiga förflyttningar i erbjudandet, ett tätare samarbete samt ökad datadelning mellan förmedlare och försäkringsbolag - med ett gemensamt ansvar för kunden.

## 5.2 Framtida prioriteringar och fokusområden för försäkringsförmedlare

**Graf 5.2**

Försäkringsförmedlare inom Sakförsäkrings huvudsakliga prioriteringar och fokusområden de kommande två åren. Respondenterna av enkäten fick välja tre svarsalternativ av totalt åtta svarsalternativ

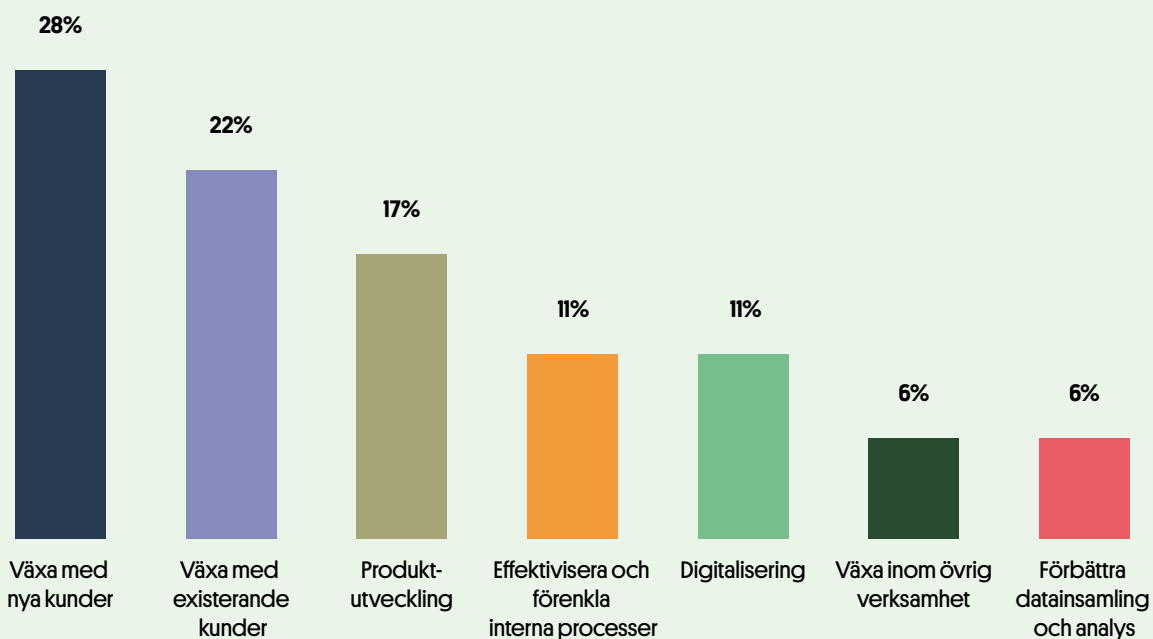


Svar från förmedlarbolag sak

I årets genomförda undersökning visar resultatet att en majoritet av försäkringsförmedlarna inom sakförsäkring strävar efter att öka tillväxten, särskilt genom att attrahera nya kunder. Grafen indikerar att denna tillväxt i huvudsak förväntas möjliggöras genom en mer effektiv användning av digitala kanaler, förbättrad datahantering och mer ändamålsenliga interna processer. Digitalisering samt förbättrad datainsamling och analys utgör tillsammans centrala verktyg för att nå nya kundsegment mer träffsäkert, skala rådgivningsaffären och stärka konkurrenskraften.

### Graf 5.3

Försäkringsförmedlare inom livförsäkrings huvudsakliga prioriteringar och fokusområden de kommande två åren

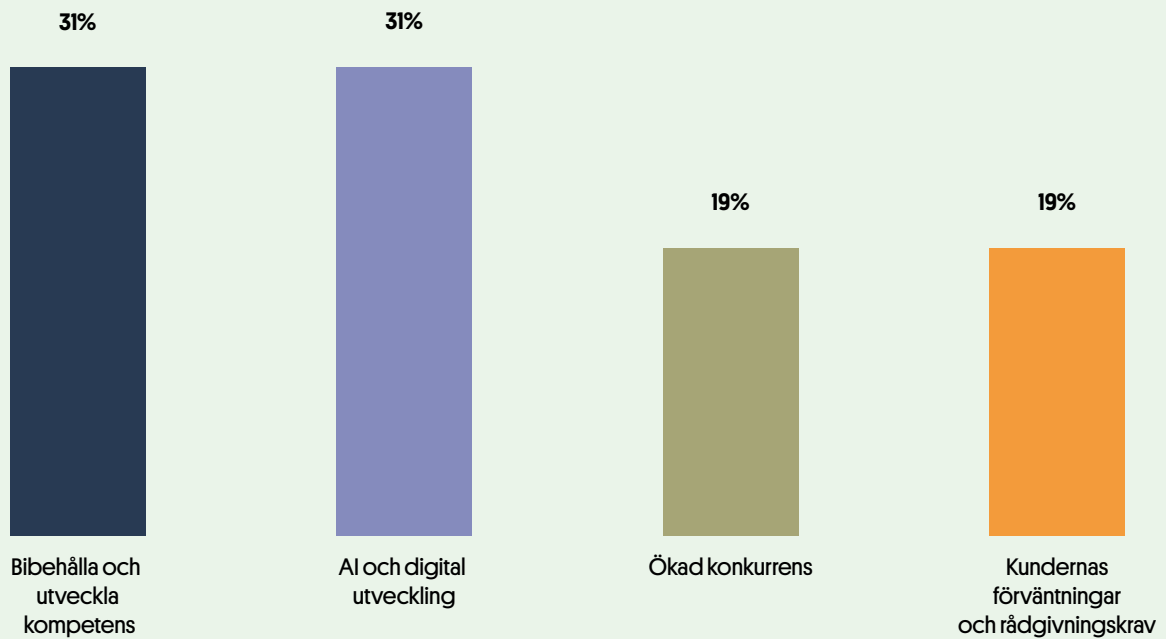


Svar från förmedlarbolag liv

Årets undersökning visar resultaten att försäkringsförmedlarna inom livförsäkring i första hand prioriterar tillväxt, genom att attrahera nya kunder och att växa med befintliga. Produktutveckling utgör därutöver ett betydande prioriterat område, vilket indikerar ett behov av att vidareutveckla erbjudanden och produkter för att möta förändrade kundbehov. Parallellt framhålls effektivisering och förenkling av interna processer samt digitalisering som viktiga möjliggörare för fortsatt utveckling. Övriga verksamhetsrelaterade förbättringar samt utveckling av datainsamling och analys ges lägre prioritet i jämförelse.

### Graf 5.4

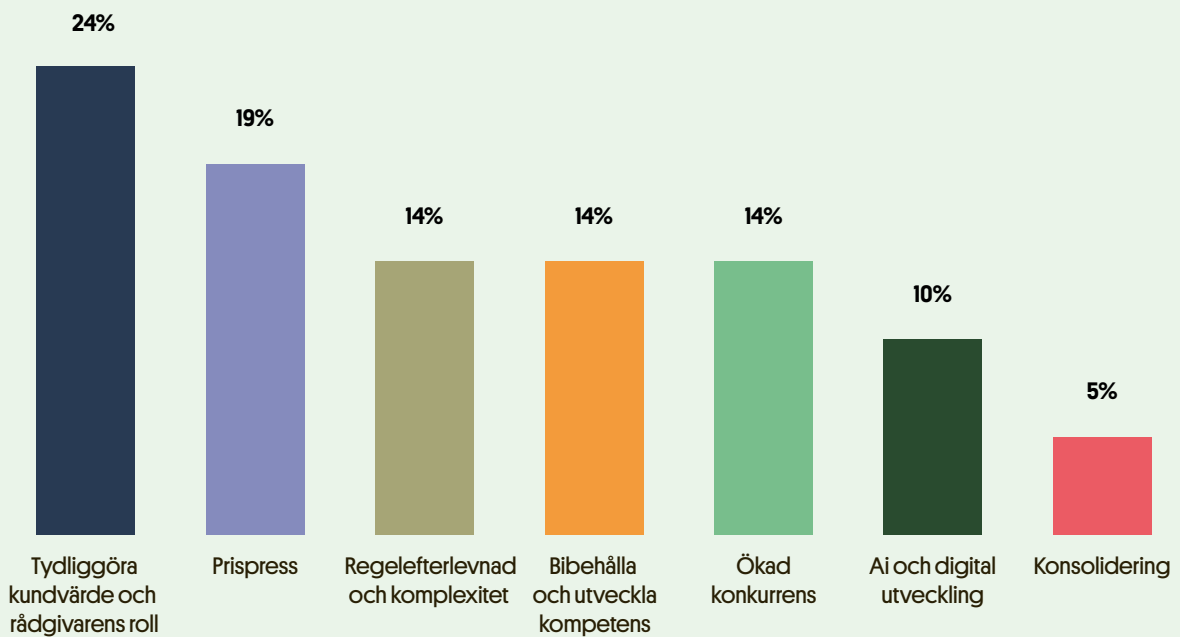
Försäkringsförmedlare inom sakförsäkrings främsta utmaningar och risker de kommande två åren



Svar från förmedlarbolag sak

### Graf 5.5

Försäkringsförmedlare inom livförsäkrings främsta utmaningar och risker de kommande två åren



Svar från förmedlarbolag liv

De största utmaningarna och riskerna som försäkringsförmedlare står inför uppvisar tydliga likheter mellan liv- och sakförsäkring. Inom sakförsäkring dominerar två huvudutmaningar: att bibehålla och utveckla kompetens samt AI- och digital utveckling. Dessa följs av ökad konkurrens och växande krav från kunder. Samma utmaningar återfinns även bland förmedlarbolag inom livförsäkring, men med en något annorlunda fördelning. Här ges kundernas ökade krav samt behovet av att tydliggöra kund- och rådgivningens roll större betydelse, medan AI, digital utveckling och kompetensförsörjning bedöms ha mindre betydelse. Ökad konkurrens bedöms däremot ha en relativt likartad betydelse inom både liv- och sakförsäkring.

Utöver de gemensamma kategorierna uppvisar livförmedlare även vissa andra utmaningar. Framför allt prispress och regelefterlevnad bedöms ha en större betydelse, medan konsolidering bedöms ha en relativt mindre påverkan jämfört med övriga risk- och utmaningsområden.

Likt föregående år, är de mest framstående utmaningarna hos sakförmedlare den samma, där både AI och digital utveckling samt bibehållandet och utvecklingen av kompetens lyfts fram som huvudutmaningar. En skillnad jämfört med föregående år är att dessa kategoriers betydelse har blivit mer framträdande under årets enkät (25%). Samtidigt har konsolidering, som tidigare lyftes fram som en av de huvudsakliga utmaningarna (8%), i år inte identifierats som ett av de mest prioriterade riskområdena.

De utmaningar som livförmedlare identifierar följer i stort samma övergripande teman som föregående år. En ny kategori för innevarande år är dock tydliggörandet av kundvärdet och rådgivningens roll, vilket framträder som den mest framträdande utmaningen framåt. Utöver detta bedöms övriga utmaningar ha en relativt oförändrad betydelse jämfört med tidigare. Samtidigt har AI och digital utveckling tappat något i prioritet (14 % i förra årets enkät), medan prispress på marknaden har fått ökad vikt (14 % i förra årets enkät).

Digitalisering / AI förväntas kunna hjälpa kunder med enklare frågor och digitalt stöd. Försäkringsförmedlare, liksom övriga aktörer som arbetar med försäkringsdistribution, står inför ett ökat behov av att tydligare påvisa värdet av rådgivningen. I en miljö där fokus på avgifter ökar blir det allt viktigare att kunna motivera andra värden än enbart låga kostnader, såsom kvalitet i rådgivningen, långsiktiga kundresultat och stöd i komplexa beslut.

I årets enkätsvar lyfts ”Kunders förväntningar & rådgivningskrav” (19% av svaren inom sak och 10% av svaren inom liv) som en utmaning. Anledning till detta enligt enkätsvar beror på att det är en utmaning att kunder förväntar sig stöd i alltmer komplexa frågor och även stöd inom områden där färdiga produkter ännu inte fullt ut finns. Detta inkluderar bland annat nedan områden för förmedlad affär sak:

- ▶ **Cyberrisker och IT-relaterade beroenden**
- ▶ **Klimatomställning och hållbarhetsrisker**
- ▶ **Leverantörskedjor och geopolitik**
- ▶ **AI-relaterade risker och ansvar**

För förmedlad affär liv lyfts följande områden fram i enkätsvar och kvalitativa intervjuer:

- ▶ **Helhetsperspektivet dvs. att rådgivningen utgår från en samlad syn på pension, risk och förmögenhet snarare än enskilda produkter**
- ▶ **Förflyttning till löpande och proaktiv dialog, även efter pension**
- ▶ **En hybrid mellan digitalt stöd och kvalificerad mänsklig rådgivning, för att möta priskonkurrens men också för att nå en bredare kundgrupp som idag inte får rådgivning**

Förmedlarens roll utvecklas därmed från produktförmedlare till strategisk riskrådgivare, vilket ytterligare förstärker behovet av specialistkompetens och tvärfunktionellt samarbete.

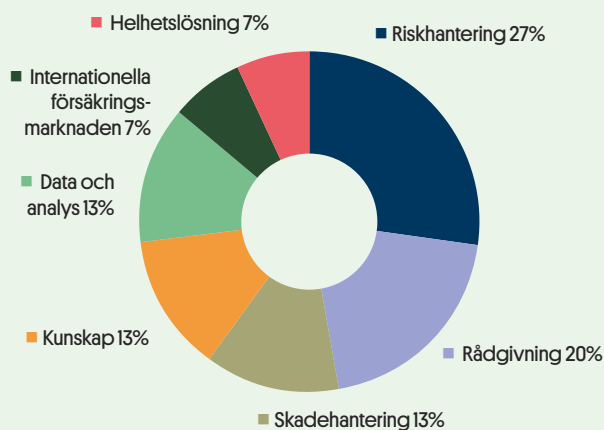
En specifik utmaning som lyfts fram av livförmedlarna är ”Fortsatt prispress” (19% av svaren inom liv). Enkätsvar vittnar om att prispressen i marknaden kvarstår, även om takten i pressen har avtagit något. Ökat fokus på indexförvaltning och standardiserade lösningar utmanar befintliga affärsmodeller för fondbolag, försäkringsbolag och förmedlare. Detta förstärks av en flyttmarknad som fortsatt står i fokus, där ersättningsnivåer i relation till faktiskt kundvärde kommer att granskas allt hårdare.

## 5.3 Områden där försäkringsförmedlare förutspår stötta kunder och försäkringbolag i framtiden

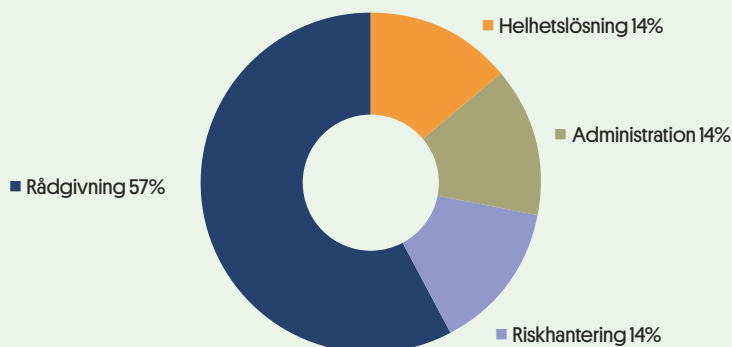
Graf 5.6

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

Svar från förmedlarbolag sak



Svar från förmedlarbolag liv



Rådgivning och riskhantering 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.

## Försäkringsbolagen behöver tillförlitliga kundinsikter och nyttjande av distributionskanaler

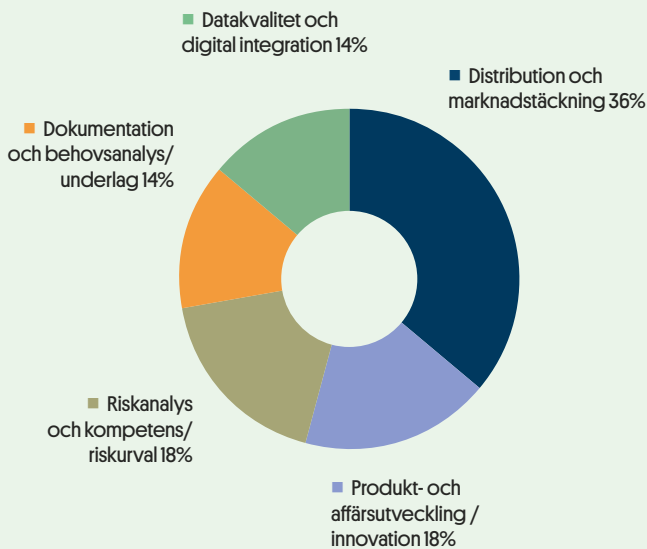
Utifrån samtliga svar från förmedlarbolagen framträder fem huvudsakliga områden där försäkringsbolag förväntar sig ökat stöd från förmedlare framöver. Det största området är distribution och marknadstäckning (36%), där flera bolag ser förmedlarna som en allt viktigare kanal för att nå rätt kunder och driva tillväxt. Även produkt- och affärsutveckling samt riskanalys och riskurval är viktigt, där förmedlare förväntas bidra med marknadsinsikter, innovationskraft samt bättre analys av risker. Även behovsanalys, dokumentationskvalitet och underlag samt datakvalitet och teknisk integration lyfts som betydelsefulla förbättringsområden som kan effektivisera processer och höja kvaliteten i samarbetet mellan parterna.

Liknande svar ses även från försäkringsbolagen där den största kategorin utgörs av riskinformation och behovsanalys. De två andra stora områdena som försäkringsbolagen upplever att de behöver hjälp med av försäkringsförmedlare i framtiden är riskanalys och kompetensutveckling samt dokumentation, datakvalitet och underlag. Kompetensutveckling gällande t.ex.

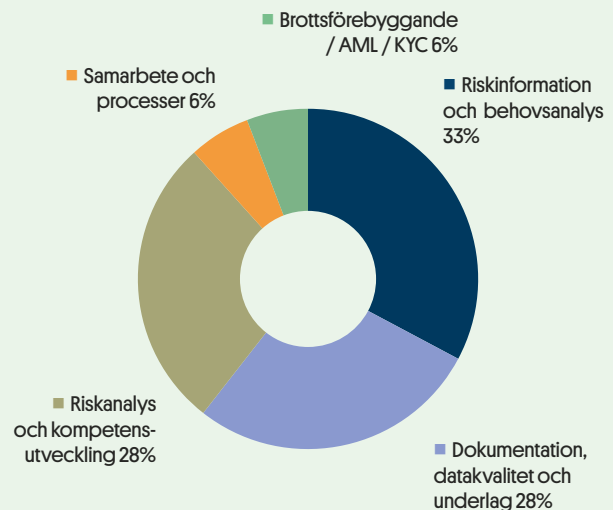
### Graf 5.7

Områden som försäkringsbolag behöver ökad hjälp med av försäkringsförmedlare i framtiden

Svar från förmedlare



Svar från försäkringsbolag



Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag sak

riskförsäkring bedöms som viktigt för att kunna fatta mer välgrundade beslut och ge goda rekommendationer till kunderna. Samarbetet sinsemellan nämns också som viktigt för att skapa effektivitet och bra lösningar mot slutkunderna.

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 marknadskännet 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.

### **Framtida värdekedja och behov av nya produkter**

Enkät svar från både sak- och livsegmentet samt de kvalitativa intervjuerna indikerar att förändringar i framtidens värdekedja i huvudsak kommer att drivas av ökad digitalisering, AI, förändrade kundförväntningar och ökad transparens kring kostnader och värdeskapande. Tillsammans bidrar dessa faktorer till att försäkringens traditionella värdekedja omformas i riktning mot ett mer datadrivet, kundcentrerat och sammankopplat ekosystem.

Digitala kanaler bedöms successivt minska behovet av traditionella mellanhänder, framför allt inom SME segmentet. Standardiserade försäkringslösningar för små företag och enklare behov blir i allt högre grad tillgängliga via nätet, där kunden själv kan jämföra erbjudanden, genomföra köp, ändra och administrera sitt skydd utan personlig kontakt.

**Figur 5.2**

Försäkringens framtida värdekedja

Hur ser ni att försäkringens framtida värdekedja kommer att förändras i framtiden (3-5år)?



**Förmedlarbolag Sak**

- ▶ Förmedlaren tar en central och värdeskapande roll i värdekedjan
- ▶ Plattformsifiering och datatillgång
- ▶ AI & automation assisterar mindre komplexa ärenden inom underwriting, service och skador
- ▶ Mänsklig rådgivning skiftas mot mer komplexa ärenden



**Försäkringsbolag Sak**

- ▶ Förmedlaren tar en central och värdeskapande roll i värdekedjan
- ▶ Försäkring integreras i bredare erbjudanden och ekosystem
- ▶ AI, data och transparens förändrar kundrollen och distribution



**Förmedlarbolag Liv**

- ▶ Förmedlaren tar en central och värdeskapande roll i värdekedjan
- ▶ Värde skapas tidigare i kundresan – rådgivning före produkt
- ▶ Integrerad, datadriven och kundcentrerad värdekedja
- ▶ Ökad transparens och tydligare prissättning förändrar dynamiken



**Försäkringsbolag Liv**

- ▶ Förmedlaren tar en central och större plats i värdekedjan – även i underwriting
- ▶ Självservice kombinerat med kvalificerad rådgivning
- ▶ Digitalisering, AI och snabbare processer som hygienfaktor

Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag sak

Parallellt med digitaliseringens förväntas förmedlarna att ta en större och mer central roll i försäkringens värdekedja. En viktig drivkraft bakom detta är att många försäkringsbolag i dagsläget upplevs som mindre innovativa och i högre grad fokuserade på sin kärnroll, att bära risk och tillhandahålla kapital.

**Mot denna bakgrund förväntas förmedlarna:**

- ▶ **Ta ett större ansvar för kundrelationen, speciellt i komplex rådgivning**
- ▶ **Spela en aktiv roll i produktutveckling och paketering,**
- ▶ **Driva distribution och kunddialog och**
- ▶ **Fungera som viktiga innovationsdrivare i ekosystemet.**

Av enkätsvaren framgår att, kopplat till ovan, värdekedjan utvecklas mot att bli mer integrerad och kundcentrerad, där tidigare tydliga gränser mellan produkt, rådgivning, administration, uppföljning och analys i större utsträckning suddas ut.

Alltmer värde skapas tidigare i kundresan, genom analys av kundens risk, strukturering av lösningar, rådgivning och vägledning, snarare än i den enskilda försäkringsprodukten i sig. Samtidigt fortsätter standardiserade och administrativa delar av värdekedjan att automatiseras och i många fall centraliseras.

Sammanfattningsvis kommer värdeskapandet förflyttas från produkt och administration till analys, rådgivning och kundrelation. I denna utveckling hamnar ett allt större ansvar hos förmedlaren, som blir navet mellan kund, försäkringsbolag och övriga tjänsteleverantörer.

Figur 5.3

Finns det någon tydlig tjänst som kunder efterfrågar som ni inte har idag?



#### Förmedlarbolag Sak

- ▶ Sömlös digital kundupplevelse
- ▶ Mer proaktiv och datadriven rådgivning
- ▶ Långtidsavtal med försäkringsbolag
- ▶ Skadeanalys



#### Försäkringsbolag Sak

- ▶ Ökad digitalisering/automatisering
- ▶ Digital helhetstjänst som proaktivt hjälper kunder att förebygga skador genom data.
- ▶ Datadriven försäkring som förebygger skador – inte bara ersätter dem.



#### Förmedlarbolag Liv

- ▶ Utveckling av mer sofistikerad rådgivning och nya rådgivningstjänster inom kollektivavtalad försäkring och pension
- ▶ Effektiv och relevant finansieringsmodell för rådgivning
- ▶ Hybridbaserad pensionsrådgivning



#### Försäkringsbolag Liv

- ▶ Depå- och fristående riskförsäkring
- ▶ Behov av utvecklade lösningar som gör pensionen mer begriplig och tydlig för kunder
- ▶ Vidareutveckling av förenklade lösningar och effektivare datadelning

Svar från förmedlarbolag och försäkringsbolag

Sammantaget visar svaren från enkäterna för både liv och sak, både förmedlarbolag samt försäkringsbolag, att det inte finns en tydligt uttalad, enskild ny tjänst som kunder aktivt efterfrågar, utan snarare ett antal återkommande behov och utvecklingsområden kopplade till hur befintliga produkter och tjänster tillgängliggörs, förklaras och används. Fokus ligger mindre på nya produkter och mer på förenkling, transparens och flexibilitet.

För nya tjänster för förmedlad affär inom liv är ett tydligt återkommande tema behovet av att göra pensionen mer begriplig och påverkbar för kunden. Kunder upplever i dag att pensionsområdet är komplext och svårt att överblicka, vilket skapar ett behov av enklare stöd i form av digitala verktyg och pedagogiska lösningar. I detta sammanhang lyfts särskilt behovet av en enkel och smidig pensionsplanerare, där kunden kan laborera med olika scenarier och tydligt se effekterna av val kring sparande, risknivå och uttag. Detta inkluderar även önskemål om större flexibilitet i pensionsutbetalningar, exempelvis möjlighet att justera uttag över tid utifrån förändrade livssituationer.

Ett annat centralt utvecklingsområde rör förenkling och datadelning. Det finns ett tydligt behov av bättre informationsflöden och ökad transparens mellan aktörer, där kunden i större utsträckning kan få en samlad, uppdaterad bild av sin pension. Detta inkluderar såväl bättre översikter som smidigare administrativa processer och förbättrad digital självservice, vilket också bekräftas i de kvalitativa intervjuerna.

Även mer sofistikerad rådgivning inom kollektivavtalad försäkring med en effektiv och relevant finansieringsmodell för den typen av rådgivning lyfts som en tjänst som saknas in förmedlad affär liv.

Baserat på enkätsvar från förmedlad affär sak lyfts inga konkreta områden där tjänst efterfrågar. Något som påpekas är att kraven på skadeanalys, automationsgrad och mer datadrivna arbetssätt ökar. Kunderna efterfrågar i allt högre grad insikter baserade på data som kan identifiera riskmönster, analysera skador och omsätta dessa insikter i konkreta förebyggande åtgärder. Den långsiktiga förflyttningen handlar om att gå från ett försäkringsbaserat värdeerbjudande, som främst fokuserar på att ersätta inträffade skador, till en heltäckande digital tjänst som aktivt och datadrivet hjälper kunden att undvika skador från första början.

# 6 Slutlig sammanfattning

Den förmedlade sak- och livförsäkringsmarknaden i Sverige fortsätter att utvecklas i en omvärld präglad av makroekonomisk osäkerhet, regulatoriska förändringar och snabb teknologisk utveckling. Trots ett utmanande konjunkturläge under delar av perioden uppvisar både den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder och den förmedlade livförsäkringsmarknaden en positiv utveckling över tid, vilket understryker försäkringsförmedlares fortsatta betydelse på den svenska försäkringsmarknaden.

Den förmedlade sakförsäkringsmarknaden för företagskunder estimeras uppgå till cirka 35 miljarder SEK i inbetalda premier under 2024, motsvarande en ökning om cirka 1 miljard SEK jämfört med föregående år. Även om tillväxttakten varit något lägre än för den totala sakförsäkringsmarknaden, indikerar utvecklingen att försäkringsförmedlare fortsatt utgör den primära distributionskanalen för företagsförsäkring i Sverige. Marknaden har samtidigt påverkats av ökade kostnader, klimatrelaterade risker och förändrade skadefall, vilket har bidragit till stigande premier inom flera centrala produktområden, särskilt ansvar och egendom.

Den förmedlade livförsäkringsmarknaden för företagskunder bedöms uppgå till cirka 54 miljarder SEK i inbetalda premier under 2024. Vidare uppgick den förmedlade livförsäkringsmarknaden, mätt som årsbaserad premieekvivalent (APE), under 2024 till cirka 8,6 miljarder SEK. Marknaden växte med cirka 4 procent jämfört med föregående år och uppvisar en stabil sammansatt årlig tillväxt över

den senaste femårsperioden. Utvecklingen drivs i hög grad av sparförsäkringar, särskilt depåförsäkring och privata kapitalförsäkringar, medan traditionella sparformer haft en svagare utveckling. Samtidigt påverkas livmarknaden tydligt av konjunktur, börsutveckling, förändrade inbetalningsmönster samt ökade flyttflöden.

Den samlade utvecklingen på sak- och livmarknaden indikerar att försäkringsförmedling fortsatt skapar värde för både kunder och försäkringsbolag. I en alltmer komplex risk- och regelmiljö ökar efterfrågan på kvalificerad rådgivning, helhetsperspektiv och specialiserad kompetens. Resultaten från årets undersökning visar att försäkringsförmedlare bidrar till att kunder får ett mer konkurrensutsatt, välinformerat och behovsanpassat försäkringsskydd än utan förmedling. Försäkringsförmedlarnas självständiga roll, marknadsöverblick och rådgivningskompetens lyfts av både kunder och försäkringsbolag som centrala värdeskapande faktorer.

För försäkringsbolagen utgör försäkringsförmedlare en viktig distributionskanal och en central kontaktyta mot slutkund. Förmedlare bidrar även med kund- och marknadsinsikter som stödjer produktutveckling, riskbedömning och effektivare processer. Samtidigt driver förmedlarkanalerna konkurrens på marknaden, vilket bidrar till utveckling av produkter, villkor och affärsmodeller samt till en mer dynamisk och transparent försäkringsmarknad.

Rapporten visar även på utmaningar. Undersökningen pekar på ett fortsatt behov av kompetensutveckling inom förmedlarkåren, särskilt mot bakgrund av ökade regulatoriska krav, teknologisk utveckling och ett pågående generationsskifte.

Framåt bedömer både försäkringsförmedlare och försäkringsbolag att förmedlarens roll kommer att fortsätta utvecklas och i flera avseenden stärkas. Tyngdpunkten förflyttas gradvis från traditionell produktförmedling mot mer kvalificerad, datadriven och värdeskapande rådgivning. Digitalisering, AI och ökade krav på transparens förväntas förändra arbetssätt och affärsmodeller, samtidigt som relationen till kunder och samarbetet med försäkringsbolag förblir avgörande för långsiktig framgång.

Denna rapport utgör ett steg mot att konsolidera den decentraliserade informationen som finns avseende försäkringsförmedlarbranschen 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.

# 7 Referenser

Eckardt, M. & Rathke-Doppner, S. 'The Quality of Insurance Intermediary Services - Empirical Evidence for Germany' (2010) 77 © The Journal of Risk and Insurance 667

Ebert, G. (2020). *Antalet förmedlarbolag minskar*. Risk & Försäkring. Hämtad från: Antalet förmedlarbolag minskar (di.se)

Engmark, J. (2023). *EIOPA scannar av digitaliseringen inom försäkringsbranschen*. Risk & Försäkring 2023-03-07. Hämtad från: Risk & Försäkring - Affärsnyheter för dig i försäkringsbranschen

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: <https://www.fi.se/sv/vara-register/foretagsregistret/>

Sak och Liv (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

Svensk Försäkring, (2023b). *Så fungerar försäkringar - försäkringsbranschens roll i samhället*. Hämtad från: Svensk Försäkring (svenskforsakring.se)

Svensk Försäkring, (2024) *Tjänstepensionrapport*. Hämtad från: [svenskforsakring.se/globalassets/rapporter/pensioner/tjanstepensionrapport\\_2024.pdf/](https://svenskforsakring.se/globalassets/rapporter/pensioner/tjanstepensionrapport_2024.pdf/)

Svensk Försäkring, (2025) *Vad är en kapitalförsäkring?* Hämtad från: Svensk Försäkring - Vad är en kapitalförsäkring?

Söderström, (1999). *Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden\**. Nordisk Försäkringstidskrift. Hämtad från: Utvecklingen av captivebolag och dess effekter på försäkringsmarknaden\* | nft

Svensk försäkring (2024a). *Stor ökning av premier till liv- och pensionsförsäkringar*. Hämtad från: Svensk Försäkring - Stor ökning av premier till liv- och pensionsförsäkringar

Sak och liv (2024a): *Nytt rekord Q3 för premieinkomsten i svenska försäkringsbolag!*. Hämtad från: Nytt rekord Q3 för premieinkomsten i svenska försäkringsbolag! - Sak & Liv

Svensk Försäkring (2026), Epostkommunikation, mars 2026

SFM (2026), Epostkommunikation, april 2026

Pensionsmyndigheten. (2025). *Höjda pensionsåldrar - nu börjar den nya riktåldern gälla*. Hämtad från: <https://www.pensionsmyndigheten.se/nyheter-och-press/pressrum/hojda-pensionsaldrar-nu-borjar-den-nya-riktaldern-galla>

Svenskt kvalitetsindex. (2025). *Försäkringsbranschen står sig väl när andra branscher tappa*. Hämtad från: [ski-forsakring-2025.pdf](https://svensktkvalitetsindex.se/nyheter-och-press/pressrum/for-sakra-branschen-star-sig-val-nar-andra-branscher-tappa)

Statistiska centralbyrån. (2025). *Marginell ökning för försäkrings- och tjänstepensionsföretagens kapitalplaceringar*. Hämtad från: Marginell ökning för försäkrings- och tjänstepensionsföretagens kapitalplaceringar

SFM (2026a), Epostkommunikation, april 2026



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

