

Vem är vinnare på förändringens marknad?



Livbolagens utmaning

- HANTERA GAMLA KOSTNADSSTRUKTURER

itello

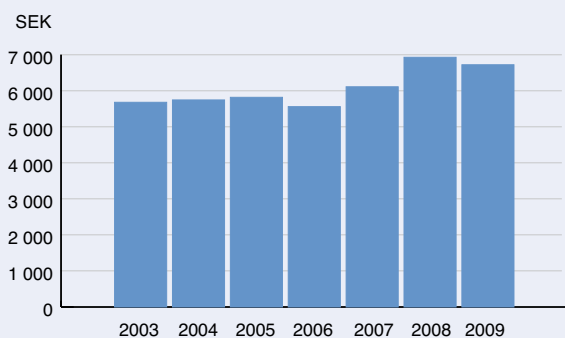
Itellos fokus

– långsiktigt minska livbolagens kostnader

De senaste åren har Itello i sin årsredovisning haft med en jämförelse av livbolagens administrativa kostnader. Syftet från vår sida är naturligtvis att belysa ett område inom vilket Itello är verksamt. Mellan 2007 och 2008 ökade branschens kostnader för att administrera beståndet av livförsäkringar med 13 procent, vilket föranledde DI att i ett stort uppslag tala om "Kostnadschock i livbolagen".



Så här skildrades Itellos rapport om livbolagens kostnader hösten 2009 i Dagens Industri. De gamla traditionella bolagens utmaning ligger i att långsiktigt investera sig ur de gamla kostnadsstrukturerna.



Utvecklingen för livbolagens sammanlagda kostnader för administration de senaste sju åren i miljoner kronor. Under perioden har bolagens kostnader för att administrera försäkringsavtal ökat med 17 procent, eller motsvarande tre procent per år.

Det normala när man jämför livbolagen i finansmedia är att göra det i termer av marknadsandelar av nyförsäljning, premievolym, återbäringsräntor, totalavkastning, kollektiv konsolidering, etc, men så gott som aldrig i termer av vinster eller kostnader. Detta är ett arv från den tid då alla livbolag var belagda med vinstutdelningsförbud, men det ligger i tiden med ett ökat resultat och kostnadsfokus för branschen. Eftersom livbolagens administrationskostnader minskade med 3 procent mellan 2008 och 2009 förväntar vi oss inga stora rubriker i media efter årets publicering.

FOKUS PÅ KOSTNADER OCH INTÄKTER

I de gamla ömsesidiga livförsäkringsbolagen lever försäkringstagarna och livbolaget i ekonomisk symbios. När Alecta 2009 redovisar en vinst på 90 mdkr är detta resultatet av avkastningen på Alectas pensionskapital som i formell mening tillhör livbolaget, men i praktiken är kundernas kapital. Rågången mellan kundernas och bolagets vinster är m.a.o. inte glasklar, vilket säkert är skälet för det vinstutdelningsförbud som åligger alla livförsäkringsbolag som bedrivs efter ömsesidiga principer.

Ömsesidigheten, som exkluderar livbolagen från börsnotering, och "övervinsterna", som gör att eventuella kostnadsbesparingar endast ger marginella effekter på bolagets resultat, har utvecklat en branschkultur som är mer inriktad på försäljning än på relationen mellan bolagets kostnader och intäkter.

Livförsäkringsbolagens utpräglade säljkultur har manifesterats i sättet att sälja (provisionsbaserade säljare och försäkringsmäklare), sättet att mäta marknadsandelar (värdet på nytecknade avtal), sättet att beräkna provision (ackvisitionsvärden), sättet att redovisa (anskaffnings- och administrationskostnader), etc.

En säljdriven organisation fokuserar gärna på det unika i det egna erbjudandet, vilket medfört att nya produktvarianter kontinuerligt utvecklats där,

lite hårddraget, inte alltid kundnyttan varit ledstjärnan utan snarare säljkårens behov av att ha något nytt att erbjuda sina kunder.

Livförsäkringsbranschen har varit en bransch med omotiverat komplexa kundlösningar, omotiverat komplexa provisionssystem, unika egenutvecklade bassystem och därpå följande tung administration.

Sedan i början på 90-talet har dock pensions- och livförsäkringsbranschen varit utsatt för ett enormt förändringstryck. Individualiseringen av försäkringssparandet, avregleringen av de finansiella marknaderna och det därpå följande konkurrens- och förändringstrycket, har satt den gamla försäkringskulturen under kraftig press.

Idag när den privata pensionsmarknaden har blivit en massmarknad – när majoriteten av livbolagen inte längre är ömsesidiga, när bevakningen av de finansiella bolagen har intensifierats både från press och myndigheters sida, när nya typer av aktörer och grupp företrädare sätter press på bolagens avgifter – har livbolagens kostnader kommit i fokus på ett helt annat sätt än tidigare.

LIVBOLAGEN KAN GRUPPERAS EFTER HISTORISK BAKGRUND

Vi har med hjälp av tillgängliga officiella uppgifter gjort en modell som fördelar bolagens administrationskostnader mellan, privat pensionssparande, företagsmarknaden (tjänstepensioner), investe-

ringsmarknaden (kapitalförsäkringar) och riskförsäkringar.

Jämförelse av bolagens kostnader underlättas genom gruppering av dessa efter historisk bakgrund, se tabell sid 6.

De gamla traditionella bolagen Folksam, Länsförsäkringar, (SEB) Trygg Liv och Skandia är de bolag som har haft en betydande konkurrensutsatt livförsäkringsverksamhet före tiden för avregleringen av pensions- och livförsäkringsområdet.

Avtalspensionsbolagen Alecta, AMF, KPA och SPP har alla sitt ursprung i kollektivavtalad tjänstepension och förutom SPP har avtalsparterna fortfarande ett stort inflytande över dessa bolag som än så länge är mottagare av ”icke väljares” premier inom sina respektive avtalsområden.

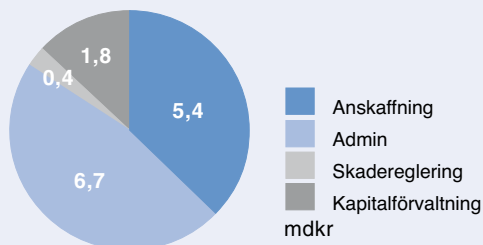
Bankbolagen Handelsbanken Liv, Nordea Livförsäkring och Swedbank Försäkring har som bankägda bolag existerat sedan början på 90-talet. Bankernas ambition att äga livbolag väcktes med introduktionen av fondförsäkring på den svenska sparandemarknaden.

Av de nyetablerade bolagen Avanza, Danica, Moderna och Nordnet har Danica och Moderna Liv en stor mäklardriven tjänstepensionsaffär. Nätmäklarbolagen Avanza och Nordnet är de bolag som med fokus på investeringskunder etablerade försäkringsbolag i samband med introduktionen av Kapitalpension 2005.

LIVFÖRSÄKRINGSBOLAGENS KOSTNADER 14,3 MILJARDER KRONOR

2009 var livförsäkringsbolagens totala kostnader ca 14,3 mdkr. Kostnaderna fördelade sig enligt följande:

- Anskaffning/försäljning av nya avtal, till ett värde av ca 50 mdkr, uppgick till ca 5,4 mdkr
- Administration av ca 40 miljoner försäkringsavtal kostade ca 6,7 mdkr
- Skadereglering och utbetalning av ca 65 mdkr i försäkringsersättning kostade ca 0,4 mdkr
- Förvaltning av fastigheter och kapital till ett samlat värde om ca 2 000 mdkr kostade 1,8 mdkr.



Livbolagens kostnader uppgick 2009 till ca 14,3 miljarder kronor per år varav 6,7 mdkr var administration.

PENSIONSFRSÄKRINGAR - DYRA ATT ADMINISTRERA OCH INTE LÄNGRE PRIORITERADE

De gamla livbolagen sitter på merparten av de traditionella pensionsförsäkringarna. Det stora beståndet administreras på ålderdomliga infrastrukturer till stora kostnader. Flytträtt och nya sparprodukter kommer att bidra till ökad konkurrens både när det gäller det upparbetade kapitalet som kapital under utbetalning.

Pensionsförsäkringsområdet står för ca 15 procent av kapital, avtal och kostnader av det totala livförsäkringssparandet medan premierna endast utgör 5 procent. Inkluderas IPS i försäkringssparandet blir motsvarande andel knappt 10 procent.

De gamla traditionella livbolagen har stora

bestånd av pensionsförsäkringar sedan den tid då detta var den stora sparandemarknaden inom livförsäkringsområdet.

Till övervägande delen är deras bestånd av pensionsförsäkringar konventionella traditionella försäkringar, dvs. pensionsförsäkringar med avtalade pensionsbelopp, vilket gör kostnaderna för administrationen dyrare än för nyare bestånd baserade på sparlogik. Eftersom dessa bestånd har byggts upp under lång tid innehåller de en mängd olika produkter administrerade på ett flertal generationer av systemplattformar.

Dessa bestånd av gamla pensionsförsäkringar är värdefulla för bolagen eftersom de kan vara med och bära en del av de gemensamma kostnaderna, men affärsområdet har i dag låg prioritet.

TJÄNSTEPENSION - NYA AKTÖRER ERBJUDER SPARANDE TILL LÄGRE AVGIFTER

Tjänstepensionsmarknaden är på väg att omvandlas till en "kryssmarknad" vilket gynnar nya aktörer som kan pressa kostnaderna.

Tjänstepensionsområdet står för cirka 75 procent av livbolagens kapital, avtal och kostnader av det totala försäkringssparandet, medan premierna står för drygt 50 procent.

De gamla avtalspensionsbolagen är störst på tjänstepensionsmarknaden i kraft av kollektivavtalens starka roll på den svenska arbetsmarknaden. I och med konkurrensutsättningen av dessa bolags kapitalförvaltning har parterna lyft bort administra-

tionen av de kollektivavtalade planerna till självständiga valcentraler.

Denna uppdelning av värdekedjan, att erbjuda planadministration för sig och administration av försäkringsavtal för sig, kommer att sprida sig till alla tjänstepensionsområden. Livbolagen kommer inte i längden att kunna använda planadministrationen för att sälja egna tjänstepensionslösningar. Valcentralers funktionalitet kommer att bli en naturlig del av planadministrationen, och i takt med harmonisering av tjänstepensionsplanerna kommer även denna marknad att bli konkurrensutsatt.

Avtalspensionsbolagens står för ca 50 procent av de totala kostnaderna för tjänstepension, inkluderas valcentralernas kostnader ökar andelen till ca 60 procent. De höga kostnaderna förklaras till del

KAPITALFRSÄKRINGAR - DRIVER UTVECKLINGEN INOM LIVFRSÄKRINGSSPARANDET

Kapitalförsäkringar är det område som förvaltningsmässigt driver på utvecklingen inom livförsäkringsområdet. Depåförsäkringar, eller någon form av generell sparförsäkring, kommer att bli ett lika självklart alternativ som fondförsäkringar är idag.

Kapitalförsäkringsområdet står för ca 10 procent av kapital, avtal och kostnader av allt livförsäkringssparande medan premieinflödet utgör 40 procent. Majoriteten av kapitalförsäkringspremierna är premier för depåförsäkringar.

Att sälja försäkringssparandet som investeringsprodukt startade i mitten på 90-talet när bankerna började styra en del av fondsparandet till fondförsäkring.

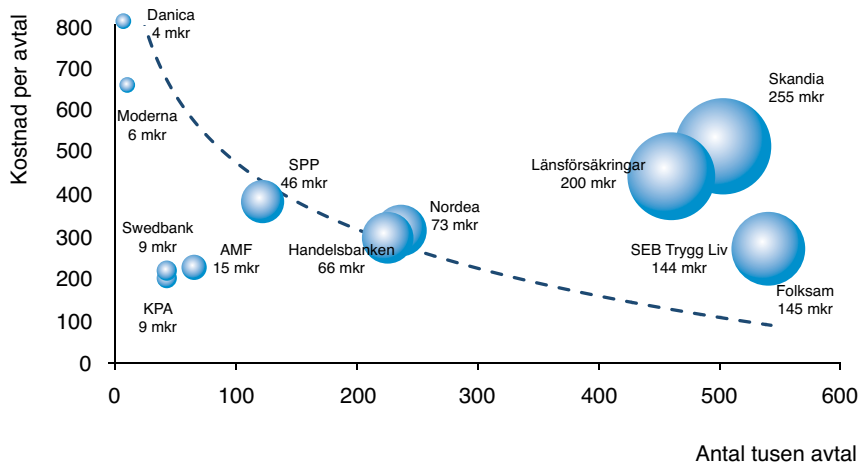
De bankägda bolagen, och på detta område räknar vi SEB Trygg Liv som ett bankbolag eftersom bankdistribution och arvet från SEB Försäkring säkerligen dominerar kapitalförsäkringsförsäljningen, hade 2009 50 procent av kapitalförsäkringskapitalet, 45 procent av premierna och 30 procent av kostnaderna för kapitalförsäkring.

Utmanare är gruppen nyetablerade bolag och framför andra nätmäklarnas försäkringsbolag. Även om de antalsmässigt och kapitalmässigt är relativt små livförsäkringsbolag stod de för nära 40 procent

Flytträten kommer i det långa loppet att börja röra om i dessa gamla bestånd. 300 mdkr i pensionskapital lockar konkurrenterna. Det är kortsiktigt mer attraktivt och lönsammare att flytta stora upparbetade pensionskapital än att övertyga nya kunder att börja pensionsspara. Med flytträtt öppnar man upp dessa bestånd för moderna, enklare och mer lättadministrerade pensionsprodukter.

Utmanare inom privat pensionssparande är bankbolagen som inkl IPS idag står för ca 50 procent av premievolymen. Den nya breddmarknadslogiken inom privat pensionssparande och kryssvalsmarknaderna passar bankkontorens sätt att möta kunderna.

Pensionförsäkring 2009

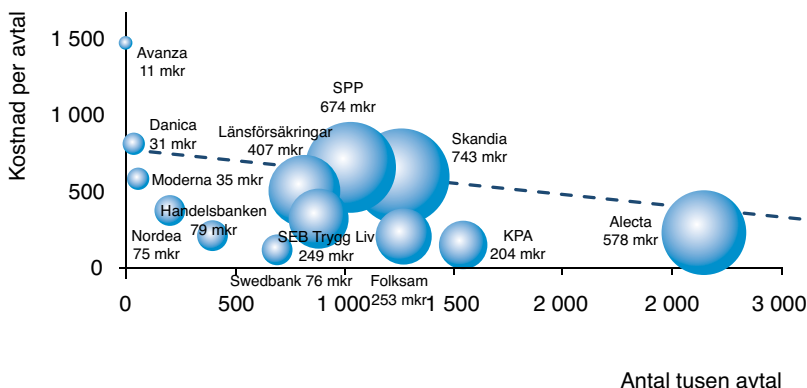


av bolagens administration av gamla bestånd av förmånsbestämda försäkringar. Alecta är dock det enda bolag med ännu övervägande del förmånsbestämda försäkringsavtal.

Utmanare på denna marknad är de traditionella bolag som kapitalmässigt (55 procent) är större än och premiemässigt (40 procent) lika stora som avtalspensionsbolagen om man endast ser till den konkurrensutsatta delen av tjänstepensionsmarknaden. AMF som saknas i grafen, har ca 7 miljoner tjänstepensionsavtal till en kostnad om ca 80 kr per avtal.

I takt med att tjänstepensionsmarknaden transformeras till en konkurrensutsatt "kryssmarknad" kommer kostnaderna per avtal generellt att pressas till en betydligt lägre nivå än idag och konkurrenssituationen te sig helt annorlunda.

Tjänstepension 2009

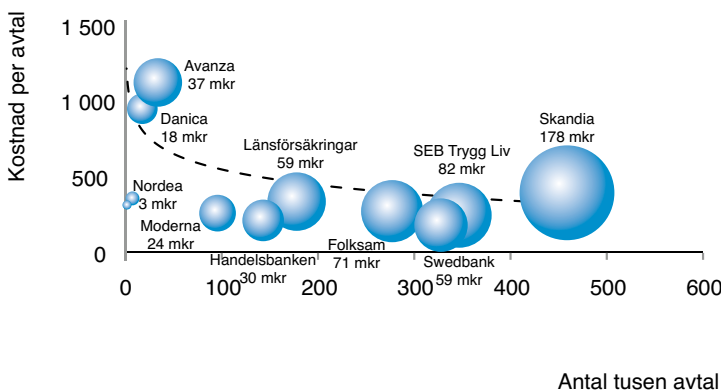


av premieflödet för kapitalförsäkringar 2009.

Dessa siffror speglar genombrottet för depåförsäkringar på den svenska livmarknaden.

Kapitalförvaltningsmässigt driver kapitalförsäkringsområdet utvecklingen inom livförsäkringssparandet och det som idag gäller för kapitalförsäkring kommer imorgon att även gälla övriga livförsäkringsområden. På samma sätt som fondförsäkringar har blivit ett självklart alternativ inom alla pensionsområden kommer depåförsäkring eller snarare generell sparförsäkring att bli det i en mycket snar framtid. Denna utveckling kommer att medföra den största förändringen för avtalspensionsbolagen eftersom dessa inte finns med på kapitalförsäkringsmarknaden.

Kapitalförsäkring 2009



Justerade administrationskostnader (mkr)

	Pensions- försäkring	Tjänste- pension	Kapital- försäkring	Risk- försäkring	Summa kost modell	Kostnader årsredov.
Folksam	145	253	71	137	606	604
LF	200	407	59	35	702	701
SEB Trygg	144	249	82	23	498	497
Skandia	255	743	178	200	1 375	1 375
Alecta	0	578	0	255	833	833
AMF	15	546	0	0	561	559
KPA	9	204	0	21	233	233
SPP	46	674	1	-32	689	689
HB Liv	66	79	30	9	184	182
Nordea	73	75	3	16	167	167
Swedbank	9	76	59	30	174	174
Danica	4	31	18	1	54	54
Moderna	6	35	24	7	72	72
Avanza	3	11	37	0	51	50
Nordnet	2	11	68	0	82	79
	976	3 972	631	702	6 281	6 269

Fördelning av administrationskostnaderna per bolag och mellan deras olika verksamhetsgrenar. Bolagen har grupperats i olika grupper med olika historia och förutsättningar, vilket också påverkar kostnaderna i respektive verksamhet.

DET FINNS ETT ANTAL TRENDER SOM I DET LÅNGA LOPPET VERKAR FÖR LÄGRE KOSTNADER FÖR BRANSCHEN SOM HELHET.

RENODLING AV PRODUCENT- OCH DISTRIBUTÖRSROLLERNA

Trenden från försäkringssäljare - försäkringsmäklare - försäkringsförmedlare/ placeringsrådgivare mot ekonomisk rådgivare minskar trycket på unik produktutveckling.

Inom livförsäkringssparandet har produktutvecklingen styrts av starka kundföreträdare som försäkringsspecialiserade säljare/förmedlare och av parernas pensionsspecialister. Utvecklingen av distributörs- och förmedlarrollen mot mer generella ekonomiska rådgivare kan lite enkelt uttryckt förväntas förflytta branschfokus från avancerade produkttegenskaper mot övergripande kundbehov. Det är naturligtvis viktigare och enklare att övertyga en kund om att pensionsspara än att övertyga denne om att välja rätt produkt – traditionell försäkring, fondförsäkring eller IPS.

Bankbolagens framgångar inom privat pensionsparande, kapitalförsäkringsområdet och på kryssvalsmarknaden har byggt på förmågan att anpassa och förenkla pensions- och försäkringssparandet

för att passa bankrådgivarna som har bredare kundfokus än pension och försäkring.

En frikoppling av den ekonomiske rådgivaren från produktområden kommer på sikt även att resultera i att distributörs/rådgivarrollen tvingas ta betalt specifikt för sina tjänster och inte som idag genom provisioner från produktleverantörerna.

FRÅN FÖRSÄKRINGSLOGIK MOT SPARLOGIK

Trenden från traditionell försäkring – fondförsäkring – depåförsäkring leder vidare mot generella sparförsäkringar.

När fondförsäkring introducerades på den svenska livförsäkringsmarknaden 1990 var trycket på lagstiftarna så stort att man tidsmässigt inte orkade anpassa den befintliga försäkringslagstiftningen, utan skapade en specifik fondförsäkringslag med krav på specifika fondförsäkringsbolag och specifika fonder för försäkringssparandet.

Det tog 10 år för lagstiftarna att hinna ikapp utvecklingen och anpassa försäkringsrörelselagen



till den nya verkligheten.

Alla aktörer inom pensions- och livförsäkringsområdet har precis som lagstiftarna, under det kraftiga förändringstrycket tvingats utveckla specifika kortsiktiga lösningar inom alla områden för att bara hålla näsan ovanför vattenytan och precis som för lagstiftarna finns därför en stor kostnadsbesparingspotential i att långsiktigt anpassa till generella lösningar.

Varför behöver vi en försäkring om vi vill ha en traditionell pensionsförvaltning av vårt pensionskapital, en annan om vi vill placera i fonder och en tredje om vi vill placera i enskilda värdepapper? Framtidens pensions- och försäkringssparande erbjuder naturligtvis generella plattformar för alla typer av tillåtna placeringsalternativ.

MOT ÖKAT VINST- OCH KOSTNADSFOKUS

Om de stora traditionella livbolagen och avtalspensionsbolagen har en stor fördel av gamla historiska intäkter framstår det ganska tydligt att de har en stor ryggsäck på kostnadssidan. Motsatsen gäller för de nyetablerade livbolagen. De har ingen historisk ryggsäck på kostnadssidan, men heller inga ”gratis” intäkter.

De gamla traditionella bolagens främsta utmaning ligger i att långsiktigt investera sig ur de gamla kostnadsstrukturerna, men det är naturligtvis inga lätta beslut för en företagsledning om effekterna förväntas uppkomma en bra bit in i framtiden.

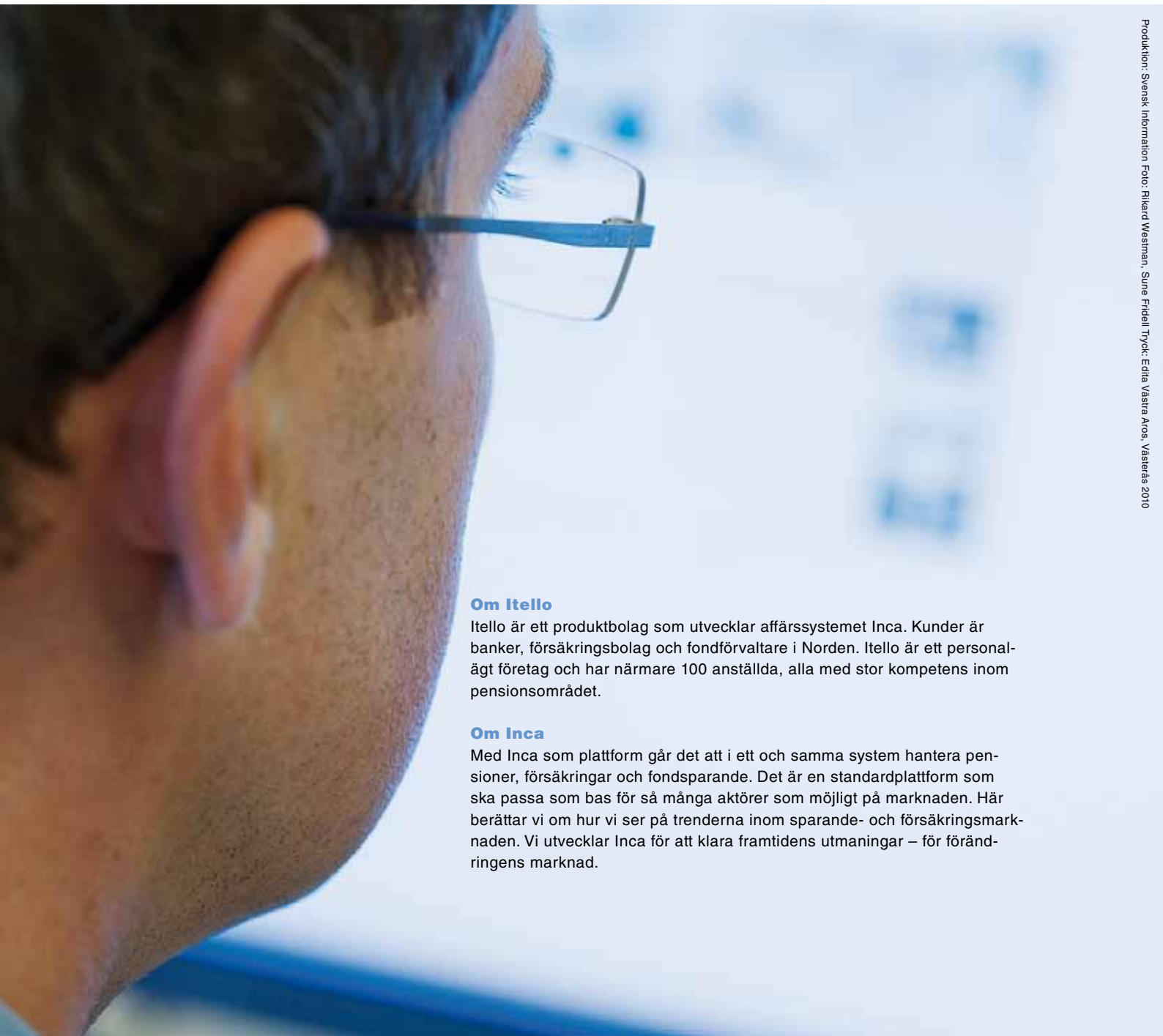
För de börsnoterade bolag som har ömsesidiga livbolag uppkommer en speciell problematik som bolagen hanterat på olika sätt. Nordea och Handelsbanken har omvandlat sina ömsesidiga livförsäkringsaktiebolag till vinstutdelande, Swedbank har sålt sin hälftenägda traditionella verksamhet och SEB har satt sin traditionella verksamhet i ”run off”.

För mer än 20 år sedan var Skandia och Trygg Hansa de stora giganterna inom livförsäkringsområdet. Idag har SEB Trygg Liv ca 75 procent av Skandias affärsvolym och ca 35 procent av Skandias kostnader. Tittar man bara på den vinstutdelande verksamheten har SEB Trygg Liv ca 25 procent större affärsvolym och ca 30 procent lägre kostnader. SEB Trygg Liv har under denna period uppenbart haft stort vinst- och kostnadsfokus.

Med tiden måste även de gamla ömsesidiga livbolagskoncernerna ta ställning till hur de gamla bestånden av konventionell traditionell försäkring ska hanteras.

Vill du veta mer om utvecklingen och hur ökad konkurrens och avreglering kommer att påverka ditt bolag? Ta kontakt med oss på Itello så kan vi berätta om hur vi ser på det vi kallar för förändringens marknad.

Skriv till info@itello.se eller ring och tala med Jan Hedestam på telefon +46 8 508 922 00.



Om Itello

Itello är ett produktbolag som utvecklar affärssystemet Inca. Kunder är banker, försäkringsbolag och fondförvaltare i Norden. Itello är ett personligt företag och har närmare 100 anställda, alla med stor kompetens inom pensionsområdet.

Om Inca

Med Inca som plattform går det att i ett och samma system hantera pensioner, försäkringar och fondsparande. Det är en standardplattform som ska passa som bas för så många aktörer som möjligt på marknaden. Här berättar vi om hur vi ser på trenderna inom sparande- och försäkringsmarknaden. Vi utvecklar Inca för att klara framtidens utmaningar – för förändringens marknad.

itello

Itello AB
Kungsgatan 44
SE 111 35 Stockholm
Tel +46 8 508 922 00
www.itello.se