

Ordförande har ordet

Den växande omsättningen för förmedlare är ett enkelt uttryck för att försäkringsförmedling tillför kunder och samhällsekonomi ett stort värde. Tack vare försäkringsförmedling får kunder en möjlighet att orientera sig på en stor, omfattande och för den enskilde till synes komplicerad marknad.

Det ger ett betydande värde för kunden, det vi kallar kundnytta, och det har ett ekonomiskt värde gentemot förmedlaren. Därför ser vi en växande förmedlarmarknad.

Men förmedlingen av försäkring har en annan och än mer dynamisk konsekvens. Den öppnar upp för fler försäkringsbolag att konkurrera om kunder och försäkringstagare och den driver därmed fram bättre och mer effektiva försäkringsbolag samt nya och bättre produkter. Ibland är nya produkter svårare att förstå än de gamla, av det enkla skälet att de är nya men de bidrar till en bättre fungerande försäkringsmarknad och till att fler finner den försäkring de behöver.

Det är lätt att i jämförelse med andra nordiska länder se, där förmedlarmarknaden av olika skäl är mindre, med motsvarande mindre konkurrens. Kundernas möjlighet att välja, och förkasta, är därmed också mindre.

Det är mot denna bakgrund SFM bedriver sin verksamhet. Förmedlare är avgörande för en bra försäkringsmarknad och för en ekonomi som har rätt försäkringar. Därför är det viktigt att vi kan ha olika affärsmodeller och olika typer av konkurrens. Men det är också viktigt att myndigheter och lagstiftare inser att tillväxten av förmedlarmarknaden beror på den kundnytta och samhällsnytta som förmedlingen av försäkringar innebär.

Vi vill göra detta än klarare i den politiska debatten och kommer att agera för att få till stånd en saklig debatt om den betydelse som försäkringsförmedling har för svensk ekonomi. Vi vill göra det än säkrare för kunder att anlita förmedlare och bidra till att förmedlarmarknaden har en hög trovärdighet både i allmänhetens och kundernas ögon. Det gör vi med InsureSec som ram för licensiering och det utrymme det skapar för branschens självreglering.

Men vi har nu också lanserat ytterligare ett steg i denna utveckling av förmedlarbranschen och vår egen verksamhet genom InsureEd som sedan årets början är ett till SFM helägt företag. Där ska vi utveckla nya utbildningar som möter de behov som licensiering och certifiering kräver men också de krav på kunskaper som finns över hela marknaden för försäkringsdistribution i en vidare bemärkelse. Det ger bättre och rakare villkor för konkurrens när kunskapskraven inte bara gäller traditionella förmedlare. Det ger en bättre marknad för tillväxt och utveckling.

Och det ger SFM bättre förutsättningar att med hög trovärdighet som grund, en respekt för branschens kunnande och självreglering fortsatt hävda vikten av bra förutsättningar för försäkringsförmedlare. För att det är bra för Sverige.