



RAPPORT

# Får lojala försäkringstagare betala mer?

---

1 juli 2022



Dnr 22-66

## Innehåll

Sammanfattning .....	3
Inledning .....	4
Förhållandet mellan risk och premie.....	4
Prisdiskriminering förekommer i andra länder .....	5
Är orättvis premiesättning tillåten? .....	6
Följder av orättvis prissättning.....	6
Finansinspektionens analys .....	7
Metod för analysen.....	7
Resultat .....	9
Prisdiskriminering förekommer för hem- och villaförsäkring.....	9
Kan premieändringarna bero på annat än prisdiskriminering?.....	12
Nya försäkringstagare får rabatt.....	13
Slutsatser .....	15
Prisdiskriminering bör motverkas .....	15
Rabatter kan drabba lojala försäkringstagare .....	16
Bilaga .....	17

Finansinspektionen  
Box 7821, 103 97 Stockholm  
Besöksadress Brunnsgatan 3  
Telefon +46 8 408 980 00  
finansinspektionen@fi.se  
www.fi.se

## Sammanfattning

Det finns idag inte några uttryckliga bestämmelser om vad ett försäkringsföretag ska beakta när det bestämmer hur hög premie en försäkringstagare ska betala för sin försäkring. Utgångspunkten är dock att premierna för en skadeförsäkring ska beräknas utifrån risken för försäkringsfall.

Tillsynsmyndigheterna i Storbritannien och Irland har konstaterat att försäkringsföretag höjer premierna vid förnyelse av hem-, villa- och personbilsförsäkringar mer för försäkringstagare som kan förväntas behålla sin försäkring hos bolaget under en längre tid än för andra försäkringstagare (så kallad price walking). I Storbritannien och Irland infördes det därför bland annat nya regler för att förhindra en sådan orättvis prissättning.

Finansinspektionen (FI) har nu undersökt om det förekommer en liknande prissättning för hem-, villa- och personbilsförsäkringar på den svenska marknaden. Granskningen visar att premierna för hemförsäkringar höjs betydligt mer för lojala försäkringstagare än för nyare försäkringstagare. Premierna för villaförsäkringar höjs också mer för lojala försäkringstagare. Granskningen visar även att alla tre produkter säljs med rabatt vid nyteckning.

FI konstaterar således att det även på den svenska marknaden förekommer att lojala försäkringstagare drabbas av omotiverade och orättvisa premiehöjningar för hem- och villaförsäkringar. Sådana ingångsrabatter som försäkringsföretagen erbjuder initialt är i sig inte orättvisa. FI ser dock ett problem med rabatterna om de finansieras genom omotiverade och orättvisa premiehöjningar för lojala försäkringstagare. Vi anser också att rabatterna kan leda till att försäkringstagarna vid valet av försäkring fokuserar mer på premiernas storlek än på om försäkringsskyddet verkligen täcker deras behov. Det innebär att försäkringstagare kan ha svårt att fatta välgrundade beslut vid valet av försäkring. FI konstaterar vidare att det kan vara svårt för försäkringstagare att förstå varför premien höjs vid förnyelse.

FI anser därför att det finns skäl att vidta åtgärder för att motverka att lojala försäkringstagare behandlas orättvist vid premiesättningen. Som ett första steg kommer vi att diskutera problemet med branschen. Vi kommer även att följa hur Europeiska försäkrings- och tjänstepensionsmyndigheten (Eiopa) och övriga EU-länder väljer att hantera frågan.

## Inledning

Premier för skadeförsäkringar ska spegla den försäkrade risken. Granskningar i Storbritannien och Irland har dock visat att lojala försäkringstagare har fått betala högre premiehöjningar än andra försäkringstagare i samma riskgrupp. En sådan prissättning innebär att lojala försäkringstagare behandlas orättvist.

### Förhållandet mellan risk och premie

En skadeförsäkring innebär att den försäkrade betalar en premie för att få ett ekonomiskt skydd om det inträffar en skada som omfattas av försäkringsvillkoren. Försäkringstagarna delar på risken för att sådana skadehändelser inträffar. Centralt är att ett försäkringsföretag bestämmer premier utifrån hur stor risken är för att en skada inträffar.

Risken för att en skada inträffar kan skilja sig åt mellan olika försäkringstagare som har tecknat samma slags försäkring. Försäkringstagarna delas därför in i olika riskgrupper. Vid villaförsäkring kan indelningen i riskgrupp till exempel ske utifrån husets storlek, vilket geografiskt område det ligger i och hur många personer som ingår i hushållet. Vid personbilsförsäkring kan försäkringstagarna delas in i olika riskgrupper bland annat utifrån hur långa sträckor de kör.

Eftersom risken för att drabbas av skador skiljer sig åt mellan försäkringstagare i olika riskgrupper är det naturligt att också premierna för de olika grupperna skiljer sig åt.<sup>1</sup> Ett försäkringsföretag som inte låter systematiska riskskillnader återspeglas i premiesättningen löper risken av att drabbas av moturval, det vill säga att det får fler kunder som betalar för låg premie i förhållande till den risk de utgör vilket leder till en olönsam affär.

Utgångspunkten är alltså att en premie ska spegla den risk som den försäkrade utgör. Det innebär att premierna för samma försäkringsprodukt kan variera för försäkringstagare som tillhör olika riskgrupper utan att det för den sakens skull är orättvist. Om försäkringsföretag beaktar andra faktorer än själva risken för skada, till exempel hur sannolikt det är att försäkringstagaren kommer att förnya sin försäkring, kan premiesättningen däremot vara orättvis.

I denna rapport används orden premie och pris respektive premiesättning och prissättning som synonyma begrepp.

---

<sup>1</sup> Från och med december 2012, då diskrimineringslagen (2008:567) ändrades, är det däremot förbjudet att bestämma premier utifrån kön, även för de fall då riskerna skiljer sig åt mellan könen.

## Prisdiskriminering förekommer i andra länder

De senaste åren har det uppmärksammats att försäkringsföretag i andra europeiska länder vid förnyelse av försäkringsavtal höjer försäkringspremien mer för lojala försäkringstagare än för övriga försäkringstagare.<sup>2</sup> Med lojala försäkringstagare avses här de försäkringstagare som behåller sina försäkringar i samma försäkringsföretag under flera år. Kundernas lojalitet är dock i sig inte en faktor som påverkar risken för att skador inträffar. Det innebär därför att en premiesättning som baseras på lojalitet inte är rättvis.

Tillsynsmyndigheterna i Storbritannien och Irland har granskat hur försäkringsföretagen premiesätter hem-, villa- och personbilsförsäkringar. Granskningarna har resulterat i två rapporter som visar att företagen initialt ofta sätter premierna för försäkringarna lågt för att få nya kunder. Därefter höjs premierna successivt över tid som kunderna är försäkrade i företaget.<sup>3</sup> En sådan successiv premiehöjning är inte motiverad utifrån den risk som dessa lojala försäkringstagare utgör. Förfarandet som benämns price walking är en form av prisdiskriminering, det vill säga en prisdifferentiering som inte är motiverad utifrån risken för att skada inträffar. Granskningarna har också visat att konsumenter ofta har svårt att förstå hur försäkringsföretagen bestämmer premien i samband med att försäkringen förnyas, och att många tror att en höjning av premien speglar en högre risk för kollektivet.

Av rapporten från tillsynsmyndigheten i Irland framgår att premien för den som varit kund en längre tid var omkring 15 procent högre för personbilsförsäkring och cirka 30 procent för hemförsäkring.<sup>4</sup> Enligt rapporten från tillsynsmyndigheten i Storbritannien konstaterades att försäkringstagare med personbilsförsäkring oftare byter försäkringsföretag än försäkringstagare med hem- och villaförsäkringar. Det är därför endast en mindre andel av de förstnämnda försäkringstagarna som utsätts för prisdiskriminering.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Se bland annat Consumer trends report, den europeiska försäkrings- och tjänstepensionsmyndigheten, Eiopa, 2021, s. 25 ff och Framework for assessing conduct risk through the product life cycles, 2019 s. 16, Eiopa.

<sup>3</sup> Se rapporterna General insurance pricing practices, Final Report, Market Study MS18/1.3, Financial Conduct Authority (FCA), 2020, s. 12 f. och Review of Differential Pricing in the Private Car and Home Insurance Markets, Banc Ceannais na hÉireann, Central Bank of Ireland, 2021, s. 19 f.f.

<sup>4</sup> Review of Differential Pricing in the Private Car and Home Insurance Markets-Final Report and Public Consultation, Banc Ceannais na hÉireann, Central Bank of Ireland, 2021 s. 22.

<sup>5</sup> General insurance pricing practices, Market Study MS18/1.3, FCA, 2020 s. 15.

I Storbritannien och Irland har tillsynsmyndigheterna efter sina granskningar vidtagit olika åtgärder för att förhindra prisdiskriminering och öka konsumentskyddet. I Storbritannien har det bland annat införts regler som innebär att premien vid förnyelse av ett försäkringsavtal inte får bestämmas till ett högre belopp än premien för en ny kund som tillhör samma riskgrupp och som tecknar försäkringen genom samma distributionskanal. I Irland har det bland annat införts en bestämmelse som innebär att premien för en försäkringstagare som förnyar sin försäkring inte får bestämmas högre än den premie som en försäkringstagare i samma riskgrupp får första gången den förnyar sin försäkring.<sup>6</sup> Till skillnad från i Storbritannien är ingångsrabatter tillåtna i Irland.

## Är orättvis premiesättning tillåten?

Sedan den lagstadgade skälighetsprincipen upphävdes i samband med försäkringsrörelsereformen finns det inte något uttryckligt lagkrav på att premien ska motsvara den försäkrade risken. Vid försäkringsdistribution är dock lagen (2018:1219) om försäkringsdistribution tillämplig. Enligt 4 kap. 1 § i den lagen ska en försäkringsdistributör bland annat med tillbörlig omsorg ta tillvara kundens intressen samt handla hederligt, rättvist och professionellt. Det kan därför diskuteras om ett förfarande, där lojala försäkringstagare inom samma riskgrupp får högre premiehöjningar kan stå i strid med kravet på att kunder ska behandlas rättvist.

## Följder av orättvis prissättning

De konsumenter som ofta byter försäkringsföretag gynnas av en prissättning där premierna initialt är låga för att sedan höjas över tid. De lojala försäkringstagarna får däremot betala högre premier än andra försäkringstagare i samma riskgrupp och blir i stället missgynnade. En prissättning där lojala kunder får betala för höga premier i förhållande till den risk de utgör innebär ytterst en risk för minskat förtroende för försäkringsbranschen. Detta kan leda till att en del kunder kan komma att avstå från att teckna de försäkringar de behöver.

---

<sup>6</sup> För Storbritannien se punkten 6B.2 i FCA 2021/32, the Non-Investment Insurance: General Insurance Auto-Renewal and Home and Motor Insurance Pricing Instrument 2021 och för Irland se artikel 4 i Central Bank (Supervision and Enforcement) Act 2013 (section 48(1)) (Insurance Requirements) Regulations 2022. I Storbritannien trädde de nya reglerna i kraft den 1 januari 2022 och i Irland träder de i kraft den 1 juli 2022.

## Finansinspektionens analys

FI har genomfört en fördjupad analys för att ta reda på om det även på den svenska marknaden förekommer sådan orättvis prissättning som har konstaterats i Storbritannien och Irland. Analysen omfattar hem-, villa- och personbilsförsäkringar.

Mot bakgrund av att tillsynsmyndigheterna i Storbritannien och Irland har uppmärksammat att det förekommer prisdiskriminering mot lojala försäkringstagare där, har FI genomfört en fördjupad analys för att ta reda på om lojala försäkringstagare får betala högre premier även på den svenska försäkringsmarknaden. Analysen omfattar hem-, villa- och personbilsförsäkringar. Dessa produkter är särskilt intressanta då de är viktiga för konsumenter och svarar för en stor premievolyms hos försäkringsföretagen. Den metod FI har använt i sin analys skiljer sig till viss del från den som har använts i Storbritannien och Irland.

Den fördjupade analysen omfattar uppgifter från sju skadeförsäkringsföretag som tillsammans motsvarar drygt hälften av försäkringsmarknaden för de aktuella produkterna. Analysen omfattar cirka 2,5 miljoner hemförsäkringar, 1 miljon villaförsäkringar och 3 miljoner personbilsförsäkringar. I premievolyms motsvarar det 4 miljarder kronor för hemförsäkringar, 6 miljarder kronor för villaförsäkringar och 14 miljarder kronor för personbilsförsäkringar.

Inom ramen för den fördjupade analysen har FI också granskat i vilken utsträckning nya kunder får en ingångsrabatt på premien.

### Metod för analysen

FI har begärt in uppgifter om antal försäkringar och premien för dem vid utgången av år 2019, 2020 och 2021. Uppgifterna är fördelade i intervall och grupper efter försäkringstagarnas ålder och efter den tid som de varit försäkrade i företaget för respektive försäkringsprodukt, så kallad duration.

Försäkringstagarna har delats in i olika åldersgrupper om vardera tio år, förutom den yngsta gruppen som slutar med 30 år och den äldsta gruppen som börjar med 91 år. Dessa åldersgrupper har sedan delats in i olika delgrupper utifrån hur lång tid de varit försäkrade i respektive företag, så kallade durationsgrupper. Vissa kombinationer, som unga försäkringstagare och lång duration, förekommer av naturliga skäl inte. Härfter har medelpremien tagits fram för varje åldersgrupp och den tid de varit försäkrade i företaget.

Resultatet visar medelpremien vid utgången av de tre jämförda åren. Därefter har förändringen av medelpremien under 2020 och 2021 beräknats. För var och en av produkterna har förändringen av medelpremien för de olika ålders- och

durationsgrupperna jämförts med medelpremieförändringen för samtliga försäkringstagare. Utifrån dessa uppgifter har vi för de undersökta försäkringsprodukterna kunnat utläsa om vissa grupper av försäkringstagare har fått en större eller mindre premieökning än alla försäkringstagare sammantaget.

Det finns en risk för att till exempel ett bortfall av försäkringar med relativt hög premie och tillkomst av försäkringar med relativt låg premie kan ge en felaktig bild av jämförelsen mellan tidpunkterna den 31 december 2019 och den 31 december 2021. För att analysen ska få tillräckligt säkra värden har vi valt att utesluta resultat för grupper med färre än 5 000 försäkringar i genomsnitt över åren.

FI redovisar endast uppgifterna på aggregerad nivå, det vill säga för samtliga försäkringsföretag tillsammans. Detta för att ge en genomsnittlig bild av hur de företag som ingår i analysen prissätter de aktuella försäkringarna. Eventuella skillnader mellan företagen framgår därför inte av analysen.

Av det underlag som FI analyserat tycks det inte förekomma några väsentliga skillnader mellan hur försäkringsföretagen prissätter försäkringarna beroende på om företagen är vinstutdelande försäkringsaktiebolag eller ömsesidiga försäkringsbolag som inte får dela ut vinst.



## Resultat

Resultatet av FI:s fördjupade analys visar att såväl prisdiskriminering mot lojala försäkringstagare som initiala rabatter till nya kunder förekommer på den svenska marknaden.

### Prisdiskriminering förekommer för hem- och villaförsäkring

FI har analyserat resultaten av premiesättningen för de olika försäkringsprodukterna. FI:s analys visar att försäkringstagare med lång försäkringstid får större premiehöjningar än andra försäkringstagare. Försäkringstagare med lång försäkringstid är ofta äldre personer.

För varje produkt har medelpremieändringen för de olika kombinationerna av ålder och den tid som kunderna varit försäkrade, så kallad duration, jämförts med den totala medelpremieändringen för produkten. Den totala förändringen av medelpremien från den 31 december 2019 till den 31 december 2021 var för hemförsäkring 0,0 procent, för villaförsäkring en ökning med 3,0 procent och för personbilsförsäkring en ökning med 6,5 procent.

Det går inte att förvänta sig att premiehöjningarna ska vara exakt desamma i varje grupp, men det intressanta är om det går att se något mönster i vilka grupper som får större eller mindre ändringar än vad som gäller i genomsnitt.

FI:s granskning visar att den genomsnittliga premien för hemförsäkringar har ökat betydligt mer för kunder som varit försäkrade en längre tid än den gjort i genomsnitt för försäkringstagare med sådana försäkringar. Det motsatta förhållandet gäller för kunder som varit försäkrade en kort tid.

Även för villaförsäkring visar resultaten att den genomsnittliga premien för villaförsäkringar ökat mer för de kunder som har varit försäkrade en längre tid än den gjort i genomsnitt för samtliga försäkringstagare.

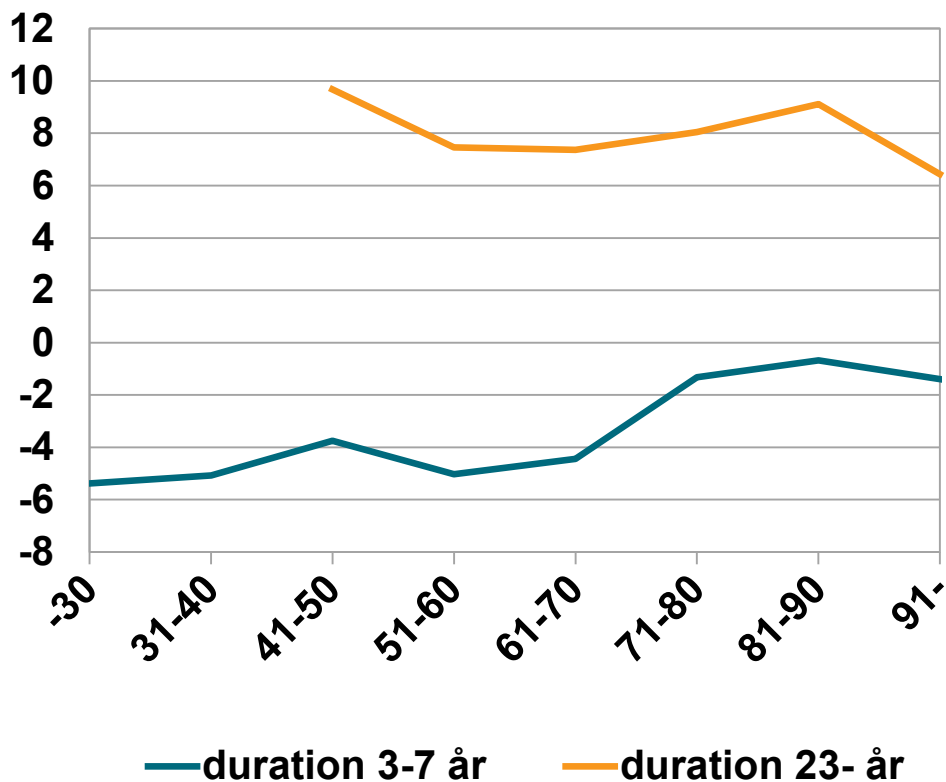
För personbilsförsäkring har vi inte kunnat utläsa något samband mellan hur länge en försäkringstagare har varit kund och hur mycket premien höjs vid förnyelse av försäkringsavtalet.

Följande diagram visar några exempel på storleken av ”extra” premiehöjning, för två eller tre durationsgrupper för de olika åldersgrupperna i hem-, villa- och personbilsförsäkring, alltså hur mycket större eller mindre höjningen varit för dem än i genomsnitt för alla kunder. Med durationsgrupper avses delgrupper utifrån hur lång tid de har varit försäkrade. Diagrammen visar att de som haft hem- eller villaförsäkring länge fått betydligt högre höjningar av sina premier än de som varit kund en kortare tid. För en del grupper saknas underlag av naturliga skäl, det finns

till exempel inga personer som är yngre än 30 år och som haft försäkring i mer än 23 år.<sup>7</sup>

### 1. Hemförsäkring – extra premiehöjning per åldersgrupp

Procentenheter



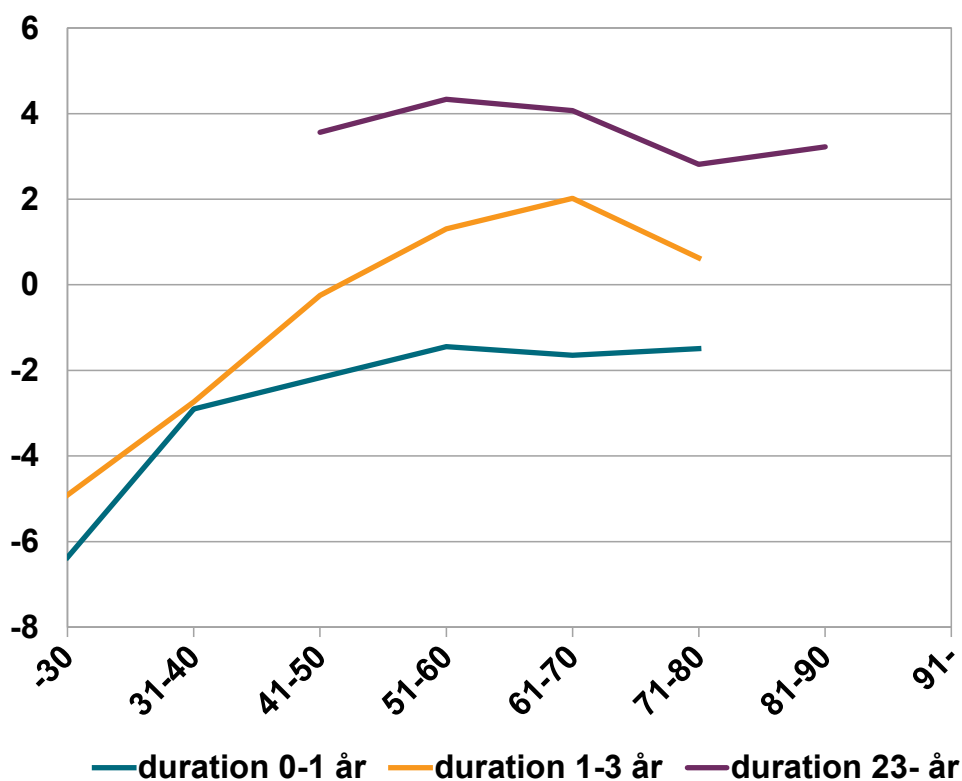
Källa: FI

Diagrammet visar att kunder som haft hemförsäkring under längre tid fått större premiehöjningar än genomsnittskunden, vars premie inte förändrats mellan 2019 och 2021. Allra tydligast blir det för kunder som haft sin försäkring allra längst, men redan från cirka 10 års försäkringstid syns skillnader. Kunder som haft hemförsäkring i minst 23 år sammantaget under åren 2020 och 2021 har fått premien höjd 6–10 procent *mer* än genomsnittskunden, medan de som haft försäkring 3–7 år fått cirka 1–6 procent *lägre* höjning, det vill säga i praktiken en premiesänkning.

<sup>7</sup> Värden har utelämnats för kombinationer som innefattar färre än 5 000 försäkringar eftersom värdena för små grupper kan störas av att några försäkringar med avvikande premier tillkommer eller försvinner.

## 2. Villaförsäkring – extra premiehöjning per åldersrupp

Procentenheter

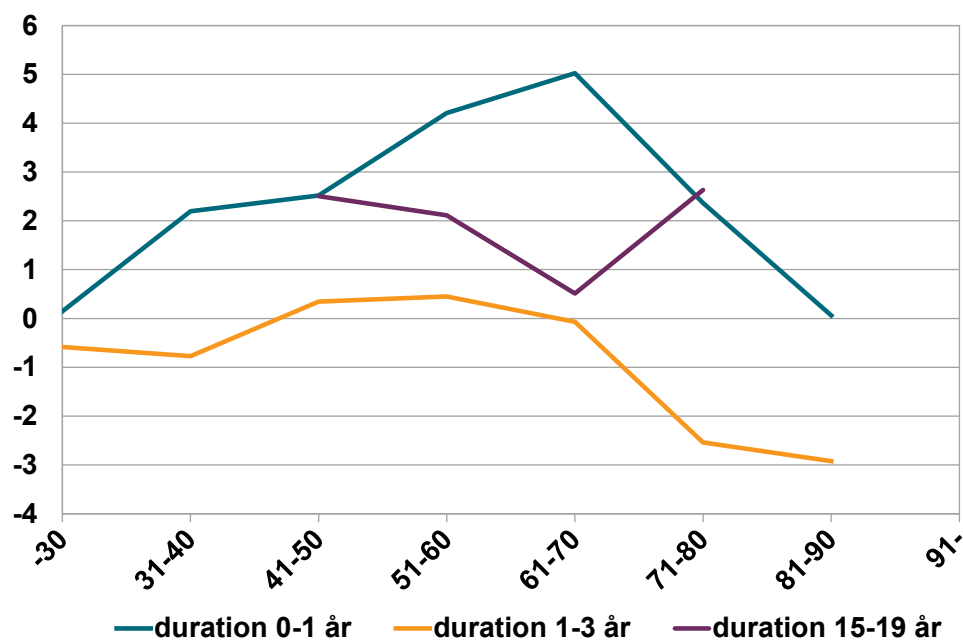


Källa: FI

Diagrammet visar att kunder som haft villaförsäkring i minst 23 år sammantaget under de båda åren 2020 och 2021 fått premien höjd 3–4 procent *mer* än genomsnittskundens 3 procent i höjning, det vill säga den lojala kunden har fått mer än dubbelt så stor höjning som genomsnittskunden. De som haft försäkring kort tid, 1–3 år, har fått mellan 5 procent *lägre* höjning (de yngsta i denna grupp), det vill säga i praktiken en sänkning, och 0–2 högre höjning (de som är över 40 år gamla). De nyaste kunderna (duration 0–1 år) har fått ungefär 2–6 procent lägre höjning än genomsnittskunden.

## 3. Personbilsförsäkring - extra premiehöjning per åldersgrupp

Procentenheter



Källa: FI

Diagrammet för personbilsförsäkring visar inget tydligt mönster på samma sätt som diagrammen för villa- och hemförsäkring. Kunder med duration 0–1 år eller 15–19 år har i många fall fått större premiehöjningar än genomsnittskunden. Kunder med duration 1–3 år har i sin tur fått ungefär samma premieändring som genomsnittskunden med undantag för de över 70 år som fått mindre höjning.

## Kan premieändringarna bero på annat än prisdiskriminering?

Den fördjupade analysen visar alltså att lojala försäkringstagare får högre premiehöjningar än andra försäkringstagare när försäkringarna förnyas. Det kan dock finnas felkällor i analysen. Premierna kan till exempel höjas eller sänkas, genom antingen generella eller differentierade ändringar. Med generella ändringar avses att premien ändras med en viss procent för alla försäkringstagare som omfattas av en och samma försäkringsprodukt. Med differentierade ändringar avses i stället att premien ändras olika mycket mellan försäkringstagarna beroende på vilken riskgrupp de tillhör. Ett exempel på generell ändring är att premien höjs med fem procent för alla kunder som omfattas av samma villaförsäkring. Vid en differentierad ändring höjs till exempel premien i stället med sju procent för de

försäkringstagare som bor i stenhus medan den höjs med endast fyra procent för dem som bor i trähus.

Teoretiskt sett kan sådana differentierade ändringar påverka åldersgrupper eller durationsgrupper olika. Så blir fallet om de försäkringstagare som haft villaförsäkring en längre tid hos samma försäkringsföretag bor i stenhus medan de som varit försäkrade en kortare tid bor i trähus.

En annan möjlig felkälla kan vara om det sker mycket stora förändringar i risk för beståndet i någon kombination av ålders- och durationsgrupp mellan de båda tidpunkterna den 31 december 2019 och den 31 december 2021. Ett exempel på en sådan förändring skulle kunna vara att en stor del av personerna i en viss grupp bygger till, eller river en del av sina villor under de båda åren.

Ytterligare ett exempel är att de personer som under perioden lämnar en åldersgrupp, riskmässigt skiljer sig starkt från de som tillkommer gruppen.

FI bedömer dock att den robusta analysmetoden i kombination med stabila bestånd säkerställer att analysen är tillförlitlig trots eventuella felkällor. De försäkringsföretag som ingår i analysen sätter också sina premier oberoende av varandra, vilket medför att eventuella differentierade premieändringar i ett företag blir än mindre märkbara eftersom analysen utgår från företagets sammanlagda uppgifter.

## Nya försäkringstagare får rabatt

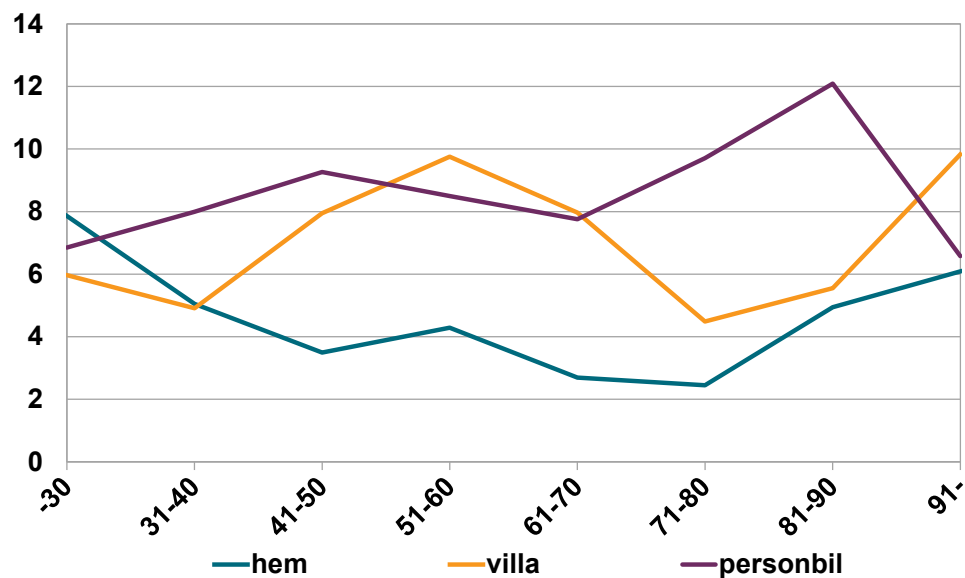
Vår granskning visar att medelpremien är lägre för kunderna under deras första år som försäkrade än under de följande tre åren. Nya kunder får med andra ord en initial rabatt på försäkringen. Rabatten är oftast mellan fem och tio procent, vilket motsvarar 100 till 200 kronor för en premie om 2 000 kronor och 300 till 600 kronor för en premie om 6 000 kronor. Rabatten gäller för alla tre produkterna hem-, villa- och personbilsförsäkring och samtliga åldersgrupper. De angivna nivåerna 2 000 kronor och 6 000 kronor är ungefärliga genomsnitt av premier för hem- respektive villaförsäkring. Premierna kan dock vara avsevärt högre eller lägre för enskilda kunder beroende av till exempel var i landet de bor eller i vilken typ av hus de bor. För personbilsförsäkring ligger medelpremien i samma intervall men med stor skillnad mellan olika försäkrade objekt.

Nedanstående diagram visar rabatten för nya kunder 0–1 år jämfört med gruppen närmast längre tid som kund (1–3 år) är vid utgången av år 2021. För de flesta åldersgrupperna gäller att de som tecknar personbilsförsäkring får störst rabatt och de som tecknar hemförsäkring får minst rabatt.

Premien för villaförsäkring är till exempel för nya kunder, det vill säga med tid i företaget 0–1 år, och som är 61–70 år gamla 8 procent lägre än motsvarande

premie för dem som varit kunder i 1–3 år. Om de sistnämnda har en premie på 5 000 kronor motsvarar rabatten 8 procent, vilket är 400 kronor lägre premie för en ny kund.

#### 4. Rabatt 31 december 2021, duration 0-1 år jämfört med duration 1-3 år Procent



Källa: FI

## Slutsatser

FI anser att premien ska spegla den försäkrade risken. Analysen visar dock att lojala försäkringstagare drabbas av omotiverade och orättvisa höjningar av premierna för hem- och villaförsäkringar. FI avser att vidta åtgärder för att förhindra sådan prisdiskriminering.

### Prisdiskriminering bör motverkas

De försäkringsföretag som ingår i analysen höjer premierna för hemförsäkring betydligt mer för lojala försäkringstagare än för de som varit försäkrade en kortare tid. Även för villaförsäkring höjs premierna mer för lojala kunder. Kundernas lojalitet är inte en faktor som påverkar risken för att skador ska inträffa. Det innebär att lojala kunder får betala för höga premier i förhållande till den risk de utgör. Det betyder också att lojala kunder får betala högre premier än andra kunder. Prisdiskriminering förekommer med andra ord även på den svenska försäkringsmarknaden.

FI konstaterar att försäkringsföretag genom mer avancerade metoder att samla in olika data, i kombination med att beräkningsmetoderna blivit mer utvecklade, har fått större möjligheter att bedöma sannolikheten för att en kund kommer att förnya sin försäkring eller säga upp den för att teckna försäkring i ett annat företag. Vi konstaterar vidare att försäkringstagare kan ha svårare att uppmärksamma att premiehöjningar sker eftersom förnyelse av försäkringar ofta sker digitalt. Ett mejl skickas till kunden en månad innan försäkringen löper ut med uppgift om den nya premien för det kommande året. Om kunden inte aktivt väljer att avsluta sin försäkring så förnyas den automatiskt. Det är också vanligt att premien betalas genom autogiro.

FI:s uppfattning är att premien för en försäkring huvudsakligen bör sättas i förhållande till den risk som försäkringstagarna utgör. Lojala försäkringstagare ska inte drabbas av omotiverade premiehöjningar. Som tidigare nämnts har bland annat Irland och Storbritannien valt att införa bestämmelser om prisreglering för att förhindra sådan prisdiskriminering vid premiesättningen för skadeförsäkringar.

FI konstaterar att prisdiskriminering ytterst innebär en risk för att förtroendet för försäkringsbranschen minskar, vilket kan leda till att färre personer väljer att teckna försäkringar som är viktiga för dem.

FI anser därför att det finns skäl att vidta åtgärder för att motverka omotiverade och orättvisa premiehöjningar för lojala försäkringstagare. Som ett första steg kommer FI att diskutera premiesättningen med branschen. FI kommer även att följa hur den europeiska försäkrings- och tjänstepensionsmyndigheten (Eiopa) och övriga medlemsländer inom EU väljer att hantera frågan.

## Rabatter kan drabba lojala försäkringstagare

Analysen visar också att konsumenter får rabatt när de tecknar hem-, villa- eller personbilsförsäkring hos en ny försäkringsgivare. Det är samma slags rabatt som konstaterats i Storbritannien och Irland.

Att försäkringsföretagen ger nya försäkringstagare en initial rabatt kan i sig inte anses innebära en orättvis behandling av de befintliga försäkringstagarna under förutsättning att alla nya kunder behandlas lika. Även de lojala kunderna kan ha fått motsvarande rabatt när de tecknade sin försäkring. FI ser dock ett problem med att ingångsrabatter finansieras genom omotiverade och orättvisa premiehöjningar för lojala försäkringstagare. Vi anser också att en kund måste få tydlig information om att det är fråga om en initial rabatt som kommer att tas bort.

Att försäkringsföretagen erbjuder rabatt på premien för nya försäkringstagare innebär att det kan löna sig för konsumenter att jämföra försäkringar och att byta försäkringsföretag, vilket i sig är positivt.<sup>8</sup> Det är dock viktigt att konsumenter inte bara jämför priset på försäkringen utan även att försäkringsskyddet faktiskt motsvarar försäkringsbehovet. FI konstaterar vidare att det kan vara svårt för försäkringstagare att förstå att premierna kan komma att höjas successivt. Det gör det svårare för försäkringstagare att fatta ett välgrundat beslut vid valet av försäkring.

Ingångsrabatter kan dessutom medföra att konsumenter byter försäkringsföretag oftare än vad som annars varit nödvändigt. Det riskerar i sin tur att leda till högre anskaffningskostnader för försäkringsföretagen som i slutändan belastar försäkringstagarna.

---

<sup>8</sup> För en del försäkringsprodukter, som sjuk- eller djurförsäkring, kan det vara till nackdel för konsumenten att byta försäkringsföretag. Om kunden under försäkringstiden skulle få en sjukdiagnos som omfattas av befintlig försäkring är det inte säkert att den skulle omfattas av en ny försäkring eftersom sjukdomen var känd vid tecknandet. Kunden kan då nekas ersättning som denne skulle erhållit ur sin tidigare försäkring. Även för livförsäkringar kan kunder förlora på ett byte av försäkringsgivare, särskilt äldre kunder. En kund som byter försäkringsgivare bör vara noggrann med att säkerställa att ett nytt försäkringsavtal täcker försäkringsbehovet innan byte genomförs.



## Bilaga

FI har analyserat resultaten för de olika försäkringsprodukterna genom att jämföra hur mycket medelpremien ändrats under 2020 och 2021 för de olika grupperna av försäkringstagarnas ålder och den tid de varit försäkrade i företaget, så kallad duration, och jämfört med den totala medelpremieändringen för respektive produkt under samma tid. Denna totala förändring av medelpremien från den 31 december 2019 till den 31 december 2021 var för hemförsäkring 0,0 procent, för villaförsäkring en ökning om 3,0 procent och för personbilsförsäkring en ökning om 6,5 procent.

Skillnaden från genomsnittlig premieändring för de olika kombinationerna av ålder och duration framgår av tabellerna nedan. Cellerna har färgmarkerats utifrån dessa skillnader. Cellen är ljusgrön om skillnaden är mellan 2,5 och 7,5 procentenheter under, ljusgul om skillnaden är mellan 2,5 procentenheter över eller under, ljusbrun om den är mellan 2,5 och 7,5 procentenheter över och mörkbrun om den är minst 7,5 procentenheter över genomsnittlig premieändring för produkten. För vitmarkerade celler understiger antal försäkringar 5 000 varför någon uppgift inte redovisas.<sup>9</sup>

Till exempel innebär det i tabellen för villa, där genomsnittlig premiehöjning var 3,0 procent, att i en ljusgrön cell ligger medelpremieändringen mellan en sänkning med 4,5 procent (7,5 procentenheter under höjning 3,0 procent) och höjning 0,5 procent (2,5 procentenheter under 3,0 procent). I en ljusbrun cell har medelpremien ökat med mellan 5,5 och 10,5 procent, i en mörkbrun har den ökat mer än 10,5 procent. För villaförsäkringstagare som är 51–60 år gamla och haft sin försäkring 23 år eller mer (fjärde spalten, nedersta raden i villa-tabellen) är höjningen 4,34 procentenheter över den totala genomsnittspremiehöjningen, alltså drygt 7,3 procent i stället för 3,0 procent.

Det intressanta är om det finns något mönster i vilka grupper som fått extra stora premiehöjningar eller kommit särskilt billigt undan.

För hemförsäkring visar resultatet av jämförelsen att den genomsnittliga premien har ökat betydligt mer för kunder som varit försäkrade en längre tid än den gjort i genomsnitt för samtliga försäkringstagare. Det motsatta förhållandet gäller för kunder som varit försäkrade en kort tid.

---

<sup>9</sup> De ej redovisade uppgifterna påverkar dock totalvärdena för de olika ålders- och durationsgrupperna. Därför kan genomsnittsvärdet för en grupp undantagsvis vara högre eller lägre än de enskilda värdena för gruppen, som till exempel för grupperna med hem- respektive villaförsäkringar med en duration om 19–23 år.

## FINANSINSPEKTIONEN

### Får lojala försäkringstagare betala mer?

För villaförsäkring visar granskningen att den genomsnittliga premien har ökat mer för kunder som har varit försäkrade en längre tid än den gjort i genomsnitt för samtliga försäkringstagare.

För personbilsförsäkring kan det inte utläsas något samband mellan hur länge en försäkringstagare varit kund och hur mycket premien höjs.

### Hemförsäkring

	försäkringstagarens ålder, år								
	-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-	totalt
duration									
0-1	-1,68	1,24	3,09	1,75	1,70	0,52	-1,06		0,6
1-3	-3,09	-1,52	0,51	1,75	2,91	3,97	4,00		-0,1
3-7	-5,37	-5,07	-3,75	-5,03	-4,45	-1,32	-0,68	-1,39	-3,9
7-11	-3,44	-0,94	4,47	4,47	4,57	3,32	2,91		2,2
11-15		1,69	6,03	3,64	4,97	5,88	7,38		4,2
15-19			7,32	5,72	2,92	2,91	5,25		4,3
19-23			6,61	6,22	6,42	3,40	4,42		3,5
23-			9,68	7,46	7,36	8,05	9,11	6,44	8,1
totalt	-3,4	-2,1	1,4	1,4	2,3	3,9	4,5	4,1	0,0

### Villaförsäkring

	försäkringstagarens ålder, år								
	-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-	totalt
duration									
Villa									
0-1	-6,37	-2,90	-2,17	-1,44	-1,65	-1,49			-2,3
1-3	-4,91	-2,74	-0,25	1,31	2,02	0,63			0,3
3-7	-1,40	-2,37	-1,34	-0,27	-1,31	-1,50	-1,52		-1,1
7-11		0,42	1,55	1,61	0,77	-0,98	0,45		-0,2
11-15			2,38	3,38	4,30	3,99	4,49		2,5
15-19			1,41	4,09	5,14	3,80	5,30		4,3
19-23			0,46	0,58	-0,54	-0,10			-2,6
23-			3,56	4,34	4,07	2,81	3,23		3,2
totalt	-4,9	-2,4	-0,1	1,5	1,4	1,2	1,9	1,8	0,0

### Personbilsförsäkring

	försäkringstagarens ålder, år								
	-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-	totalt
duration									
personbil									
0-1	0,15	2,19	2,52	4,21	5,02	2,37	0,06		3,1
1-3	-0,59	-0,77	0,34	0,45	-0,07	-2,54	-2,93		0,5
3-7	2,30	-0,82	-0,21	-0,31	-1,63	-2,30	-2,48		-0,5
7-11		1,00	1,16	1,34	0,00	0,37	-1,31		0,4
11-15		2,15	1,51	2,02	1,30	-1,12	-4,84		0,4
15-19			2,51	2,11	0,51	2,63			1,7
19-23				2,17	-1,01	-4,40			0,4
23-				-3,33	-5,66	-3,35			-2,4
totalt	0,2	0,0	0,5	0,6	-0,4	-1,3	-2,6	-3,6	0,0