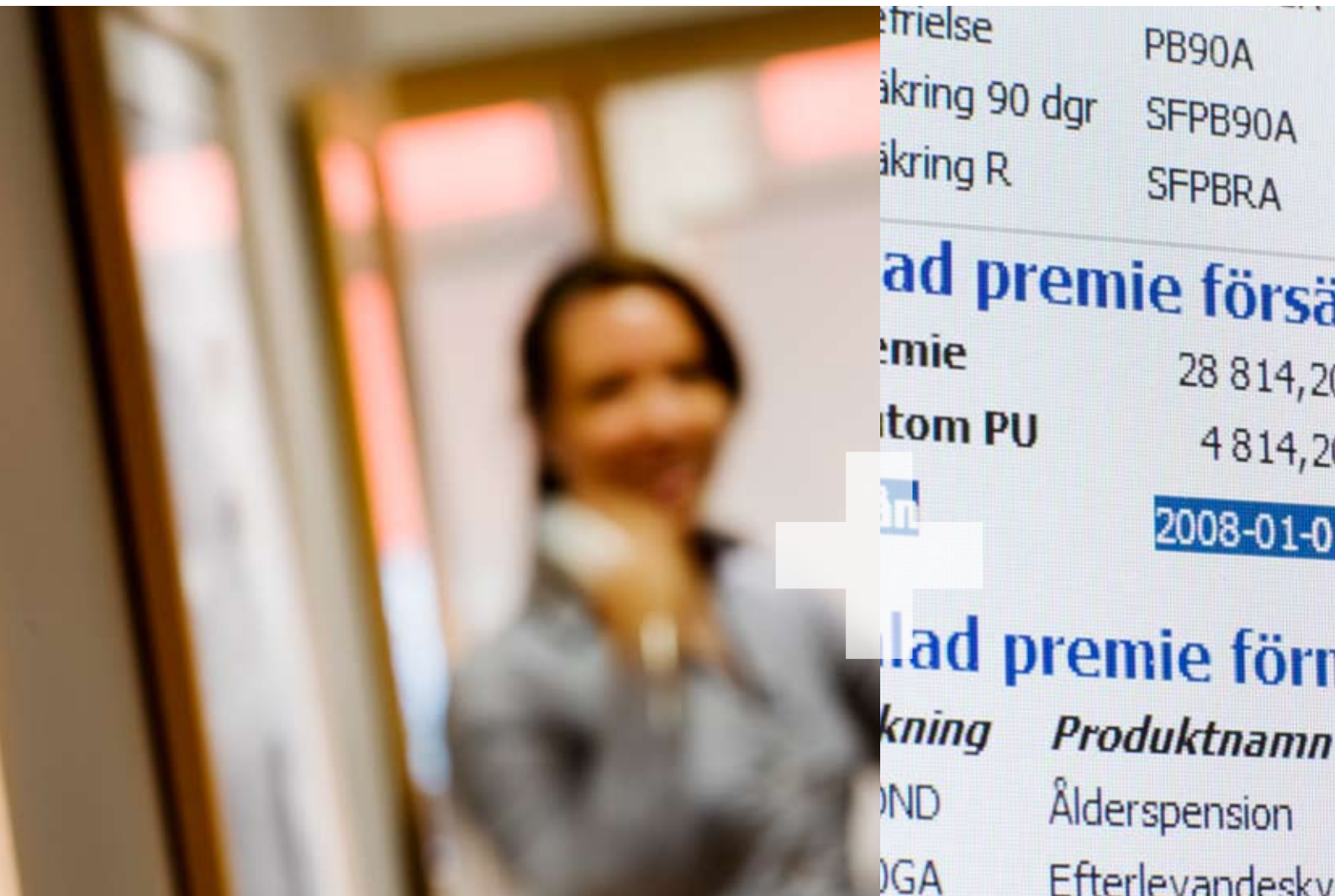


# Vem är vinnare på förändringens marknad?



**Upphandlingar pressar priserna**

itello



**SAF-LO-upphandlingen har gett medlemmarna lägre kostnader. Samtidigt har den skapat en helt ny situation där det, trots ökad prispress på alla aktörer, uppstått något som i princip kan liknas vid en monopolsituation. Vilka är vinnarna på den marknaden?**

1999 konkurrensutsattes förvaltningen av den anställdes pensionsmedel inom tjänstepensionsområdet för de privatanställda arbetarna (SAF LO). Pensionspremierna för de anställda som inte gjorde ett aktivt val av förvaltare gick till det partsägda pensionsbolaget AMF. Den andel av premievolymen som avsett de icke aktiva väljarna har pendlat i intervallet 35-40 %.

I Folksam, inklusive Folksam LO, har LO ett stort inflytande. Detta har gett AMF och Folksam en fördel gentemot konkurrenterna på denna marknad. Konkurrensfördelen har

de partsägda bolagen förvaltad så väl att man idag tillsammans har 74 % av premievolymen. Denna starka ställning har dock minskat under den 10-årsperiod som gått sedan konkurrensut-sättandet, från 83 % år 1999 till dagens 74 %.

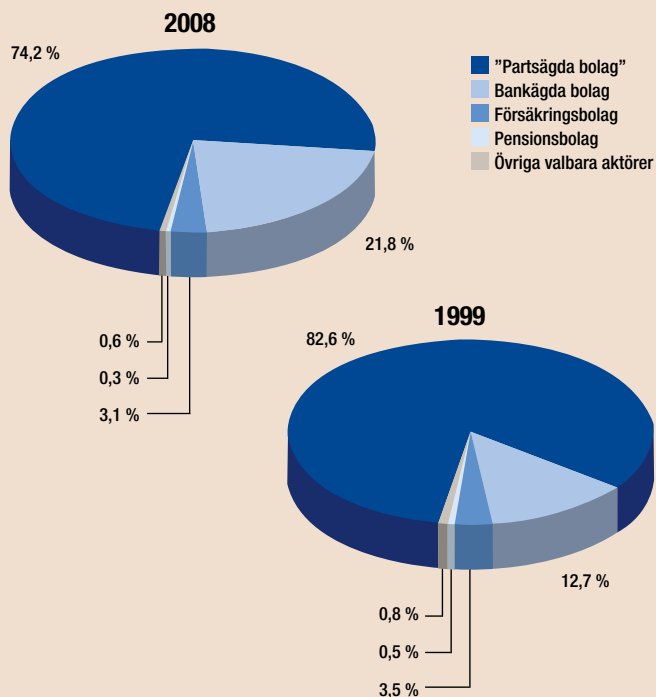
#### De aktiva valen

Ser man till premievolymer för de aktiva valen motsvarar tappet en nedgång från 73 % 1999 till 60 % 2008.

	1999	2008
"Partsägda bolag"	73 %	60 %
Bankägda bolag	20 %	33 %
Försäkringsbolag	5 %	5 %
Pensionsbolag	1 %	1 %
Övriga valbara aktörer	1 %	1 %
	100 %	100 %

"Partsägda bolag"	AMF, Folksam Liv, Folksam LO
Bankägda bolag	Danica, Handelsbanken Liv, Nordea Life & Pension, SEB TryggLiv, Swedbank Försäkring
Försäkringsbolag	Länsförsäkringar, Skandia
Pensionsbolag	Alecta, KPA, SPP
Övriga valbara aktörer	Avanza Försäkring med flera

Premievolymer 1999 helår: 2 918 408 682  
 Premievolymer 2008 t o m 08-09-30: 9 280 464 179



1999 var försäkringssparandet legalt uppdelat i fondförsäkring och livförsäkring (traditionell försäkring). Följaktligen var de bolag som ville erbjuda sina kunder ett så brett investeringspektrum som möjligt hänvisade till att erbjuda båda dessa legala försäkringsformer.

Av den totala premievolymen 2008 (9,3 mdkr) avsåg 3,2 mdkr traditionell försäkring för passiva väljare, 1,7 mdkr traditionell försäkring för aktiva väljare och 4,4 mdkr fondförsäkring (aktiva väljare).

Majoriteten av aktiva väljare (cirka 3 av 4) väljer fondförsäkring och av dessa väljer cirka 42 % Folksam LO, cirka 30 % Swedbank Försäkring och cirka 11 % AMF.

## Relationer har styrt valen

De partsägda bolagens starka ställning talar för att det är relation och förtroende snarare än produkter, priser och/eller placeringsalternativ som styrt valet av pensionsförvaltare.

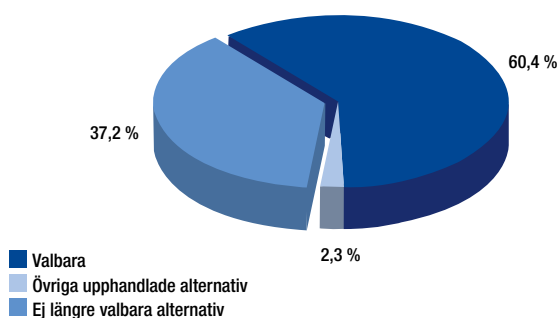
Bankförsäkringsbolagen är den grupp som sedan starten stärkt sin ställning. Detta beror säkerligen på styrkan i de personliga möten som de lokala bankkontoren står för, vilket i sin tur ytterligare accentuerar att valet snarare handlar om relation och förtroende än om bara placering.

## En ny bild efter 2010

Från och med 2010 kommer dock denna bild att förändras radikalt eftersom parterna valt att begränsa antalet bolag och valmöjligheter för att pressa priserna genom upphandlingsförfarande.

Resultatet av upphandlingen mätt i upphandlade placeringsalternativ (traditionell och fondförsäkring) nuvarande marknadsandel av premievolymen är:

Andel premievolyml avtalspension SAF LO, september 2008

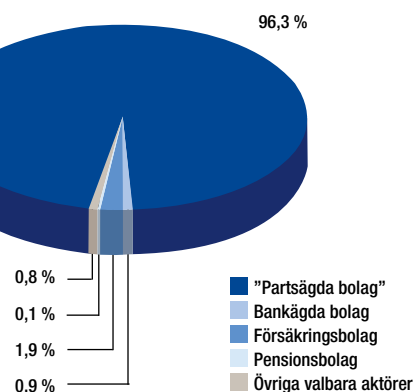


De nuvarande ej längre valbara alternativen står således för cirka 37 % av premievolymen och av dessa avser 31 procentenheter de bankägda bolagens fondförsäkringsalternativ, det vill säga de senaste tio årens vinnare på avtalsområdet.

## Upphandling skapar ny situation på marknaden

Leker vi med siffror och gör om detta utfall till ett nytt universum (100 %) kan vi konstatera att de "partsägda bolagen" stärkt sin ställning till näst intill fullständig dominans; 96 % av aktiva väljares premier och 98 % av den totala premievolymen.

Andel premievolyml avtalspension SAF LO, efter upphandling



Nu kan naturligtvis en vän av ordning hävda att gamla meriter inte kommer att gälla utan att under 2009 kommer samtliga valberättigade att tvingas välja mellan upphandlade alternativ. På startlinjen skulle alltså AMFs passivalternativ ha 100 % och övriga konkurrenter 0 %.

AMF och Folksam kommer säkerligen inte att erhålla 98 % av premierna, men effekten av upphandlingen torde ändå bli att de "partsägda bolagen" kommer att stärka sin ställning i förhållande till dagens marknadsandel om 74 %.

Denna upphandling har varit mycket framgångsrik ur aspekten att den medfört lägre kostnader för medlemmarna. Men den har också, genom att begränsa antalet leverantörer och genom att begränsa dessa leverantörers erbjudande till endera traditionell försäkring eller fondförsäkring, fått den ovan nämnda effekten att de "partsägda bolagens" starka ställning ytterligare stärkts.

## Långsiktig kostnadseffektivitet krävs

Slutsatsen torde vara att parterna på ett effektivt sätt utnyttjat konkurrensen för att begränsa säljarens möjligheter att överföra kostnader på köparen.

Framtidens vinnare är de bolag som kan bedriva sin verksamhet extremt kostnadseffektivt och långsiktigt erbjuda de lägsta priserna.

Upphandlingar av detta slag kommer säkerligen att öka i antal och alla aktörer som vill vara med och slåss om denna marknad bör redan nu fundera på hur deras erbjudande måste se ut vid nästa upphandlingsstillfälle.

- Kostnadspressen kommer att kräva enkla sparförsäkringar med tydlig avgränsning mellan sparandet och olika försäkringsmoment
- Utvecklingen går mot sparförsäkringar där placeringsalternativen i en och samma försäkring omfattar alla slags finansiella instrument, risk och/eller garantinivåer
- I denna framtid kommer det inte att finnas behov av att dela upp försäkringssparandet i traditionell respektive fondförsäkring.



## Om Itello

Itellos affärsidé är att utveckla och leverera ett system till alla kunder. Den funktionalitet vi utvecklar kommer alla kunder tillgodo och ny funktionalitet kan utnyttjas av våra kunder. All kundanpassning sker genom konfigurerings utan systemutveckling eller programmering. Det är en förutsättning för att nya versioner ska kunna produktions-sättas utan omfattande och tidskrävande tester. Vi har alltid haft ambitionen att designa och utveckla Inca så generellt att framtida krav kan mötas med inga eller små utvecklingsinsatser – det tror vi att Itello är ensamma om att kunna erbjuda.

Itello kan därmed leverera mer funktionalitet per tidsenhet och till en lägre kostnadsnivå än leverantörer av ramverk som utvecklas kundspecifikt. Genom ett konsekvent försäljningsarbete fokuserat på kunder som bedriver verksamhet i Norden och kring Östersjöområdet kommer Itellos utveckling att vara fokuserad på att ta tillvara de affärsutmaningar som gäller för dessa marknader. Detta gäller exempelvis integration till betalningsförmedlare, lokala distributionskanaler och myndighetsrapportering.



itello

Itello AB  
Kungsgatan 44  
SE 111 35 Stockholm  
tel +46 8 508 922 00  
[www.itello.se](http://www.itello.se)