

FORSIKRINGSMÆGLEREN

Gennemsigtighed og uvildighed kan ikke gradbøjes

“Al den snak om kundernes tarv, det er blot et spørgsmål om ejerskab af kunden,” siger formanden for Forsikringsmæglerforeningen, direktør Søren Lindbo, blandt andet i dette afskedsinterview.

Du træder tilbage som formand for Forsikringsmæglerforeningen. Hvorfor? Er du på vej på pension?

Jeg blev 60 sidste år, og jeg synes, at med ni år som formand har jeg aftjent min værnepligt.

Det må være rimeligt, at der kommer nye kræfter til. Man skal ikke undervurdere, at det er mange timer, der går med bestyrelsesarbejdet. Jeg skal måske koncentrere mig om at være chef i AON og måske også om at holde lidt mere fri, bare en gang imellem.

Hvorfor valgte du for ni år siden at blive formand for FMF? Hvad var din mission og dine mål?

Jeg blev kastet lidt hovedkulds ind i det, fordi vi havde en formand, som blev syg og døde, og formandsjobbet blev så overtaget af næstformanden, men han ønskede ikke at være formand, og så spurgte han mig. Jeg havde både lyst og kræfter og syntes også, at der var masser at gøre på det tidspunkt, hvor alt var bål og brand mellem selskaberne og mæglerne om provisioner, så jeg blev kastet lige ind i løvens hule. Vi har også i mine ni år som formand arbejdet kraftigt for en professionalisering af mæglerstanden, både med uddannelse og med opfølgning på ny lovgivning. Træder blot en enkelt mægler ved siden af, så rammer det hele erhvervet.

Der har jo været en langvarig dyst med forsikringsselskaberne, hvor man ikke rigtig kunne få deres forståelse for, at mæglerne havde en berettigelse. Er der



Søren Lindbo: Gennemsigtighed og uvildighed kan ikke gradbøjes. Det er det, vi står for.

nogen bedring der?

Man skal forstå spillepladen, og det er, at helt pr. definition er vi ikke på samme side af bordet. Det er jo klart defineret i mæglerloven, at mægleren er kundens mand. Det er ikke det samme som, at forsikringsselskaberne ikke udvikler noget fornuftigt til deres kunder, men vi ved jo også, at alle synes, konkurrence er fantastisk, indtil det rammer ens egne markedsandele. Mæglerens opgave er jo ikke at fordele forretningen mellem selskaberne, vores opgave er at finde præcis det selskab, der er bedst for kunden. Og her er det jo sjovt, at forsikringsselskaberne er voldsomt glade for mæglerne, når de får forretningen, og de er voldsomt sure på mæglerne, når de ikke får den. Det er hele spillet. Vores opgave er ustandselig at påvirke markedet, at gøre det mere gennemsigtigt og mere bekvemt for kunden og sikre, at priserne hænger sammen. Jeg er ikke et øjeblik i tvivl om, at selskaberne kan godt se, at mæglerne er kommet for at blive. Som mæglerforening har vi forøvrigt også fået

nogle rigtig gode relationer til Forsikring & Pension og Finanstilsynet.

Du oplever ikke, at selskaberne prøver at skaffe sig af med mæglerne?

Nej. Men jeg oplever, at de gør alt, hvad de kan for at holde os væk fra deres lukrative markeder. Man har erkendt, at de store danske og internationale virksomheder er mæglermarkeder. Men når vi taler om private forsikringer eller mindre virksomheder og småerhverv, så gør de alt, hvad de overhovedet kan, for at holde mæglerne ude. Sammenligningsportaler og aggregators, altså maskiner, hvor man kan sammenligne priser, dem modarbejder man, og det er en ren beskyttelse af egen forretning. Al den snak om kundernes tarv, det er blot et spørgsmål om ejerskab af kunden.

Det politiske system taler ofte om øget konkurrence mellem selskaberne, men forstår det politiske system mæglerens rolle?

Ja og nej. Vi har en fornuftig adgang til de politiske partier. Vi kan godt forstå, at de ikke kan lytte til os hele tiden, men der er en udstrakt grad af positiv lytning hos det politiske system, og det er jo en start.

Overordnet burde vinden blæse vores vej, når det gælder konkurrence og gennemsigtighed, ikke mindst på baggrund af finanskrisen. Men når jeg kigger på de rammevilkår, politikerne giver os, så er de meget, meget ringe. De bliver faktisk forværret.

Hvordan?

Det rammer de små mæglere, at de pådattes, at de skal have whistleblower-ordning, vores lønsumsafgift er steget, SKATs egne tal viser, at det er 30-40 procent ekstra afgift, og jeg kunne blive ved. Så politikerne har måske ikke helt øje for, hvad denne branche kan gøre for helt almindelige forbrugere og for mindre erhvervsvirksomheders mulighed for at kunne træffe beslutninger på et rationelt grundlag.

Har I så løst jeres forklaringsopgave godt nok?

Nej. Vi har nok brugt uforholdsmæssig meget tid på at kæmpe kamp for kamp frem for den kommunikative del, nemlig at forklare markedet, hvad det er, vi står for. Vi kan stadig møde politikere på Christiansborg, som dybest set ikke ved, hvad forsikringsmæglere laver. Når det er sagt, må vi jo også erkende, at vi som branche er ganske små, og vi kan jo ikke sammenligne os med Forsikring & Pension, som er en kæmpe magtfaktor i dansk erhvervsliv på grund af store aktieporteføljer, store obligationspuljer og depoter for hundredevis af milliarder. De kan drive lobbyarbejde på et helt andet niveau, så det er en hård kamp.

Hvis vi kigger på mæglerbranchen internt, så er der fire store mæglervirksomheder, der har en meget dominerende position. Er der flere eller færre små mæglere nu i forhold til, da du startede som formand, og hvad kunne være de små mægleres særlige mission?

Det er noget af det, jeg er både lidt glad for og stolt over, for det havde jo været nærliggende, at med bortfald af provision måtte en række mindre mæglere få det vanskeligt. Men det er slet ikke sket. Antallet af mæglere er ikke faldet. Man har slået sig sammen og lavet netværk på grund af stordriftsfordele. Vi skal være hamrende effektive hele tiden, for det forlanger vore kunder.

Rent faktisk er både mæglerne antal og ikke mindst andel af markedet vokset. Så længe vi har kunder, der gerne vil rådgives af en uvildig part, så længe har vi vores berettigelse. Man skal bare huske hele tiden, at gennemsigtighed og uvildighed kan ikke gradbøjes. Det er det, vi står for. Vi kæmper en sej kamp for at få omverden til at forstå, at man KAN ikke sammenligne en ydelse fra en mægler med en ydelse fra et forsikringselskab. Det, vi leverer, er en vare, de andre ikke har, nemlig ren, uvildig rådgivning.

Vi er absolut ligeglade med, hvor forsikringen placeres, vores opgave er at finde det bedste selskab. Jeg har aldrig oplevet, at for eksempel en ansat i et forsikrings- eller pensionselskab har sagt til en kunde: Det der kan du få bedre hos konkurrenten. Det sker jo ikke. Men det er vores opgave.

Omkring de små mæglere:

Er der et uopdyrket marked for privat forsikringsmægling?

Ja. Markedet er kæmpe stort. Skadesforsikringselskabernes indtjening ligger

dybest set på småerhverv og til dels private kunder. Det er den portefølje, de beskytter mod mæglerne, som vil kunne gå ind og skabe øget konkurrence.

De danske selskaber er meget religiøse, når det gælder gennemsigtigheden omkring mæglerne aflønning, og det synes jeg er fint, ingen problemer med det.

Men deres villighed til at yde provision i for eksempel datterselskaber i andre lande er jo til stede, når der er mulighed for at få større markedsandele.

Har man først markedsandele, vil man ikke have mæglerne ind over. Så de er ikke interesserede i gennemsigtighed omkring dem selv. De små mæglere vil kunne skabe masser af forretning hos lokale virksomheder rundt om i landet, som har behov for at få uvildig rådgivning. Dybest set er det jo meget få mennesker, som forstår forsikring. Og den viden bliver mindre, jo længere man kommer ned i segmenterne, for dels har man jo travlt med alt muligt andet, dels er produkterne svære at sammenligne.

Nu skal du give stafetten videre her i foråret. Kan du afsløre lidt om, hvem bestyrelsen i Forsikringsmæglerforeningen peger på som din efterfølger?

For mig er det helt naturligt, at jeg giver stafetten videre til næstformanden Kent Risvad, som jeg i alle de år har haft et tæt samarbejde med i fuld gensidig tillid. Det er jo bestyrelsen, der indstiller, og generalforsamlingen, der vælger, men det vil da være helt naturligt for at fastholde fokus og den kontinuitet, der nu en gang har været.

Og så har jeg i øvrigt været ekstremt glad for det samarbejde, jeg har haft med sekretariatet med Flemming Kosakewitsch som direktør, det har været et helt suverænt parløb.

MEDLEMSBESØG falder i år i marts og oktober. Flemming Kosakewitsch og Lars Poulsen vil i slutningen af marts besøge medlemmer af FMF samt mulige nye medlemmer. Programmet for marts er under endelig fastlæggelse, og turens forløb vil blive omtalt senere.



Anja Philip

GENERALFORSAMLING i FMF afholdes i år fredag den 9. maj kl. 10.00 på Hotel Svendborg. Det årlige medlemsmøde finder sted dagen før, torsdag den 8. maj. Indkaldelse til generalforsamlingen er udsendt den 24. februar. Som afslutning på generalforsamlingen får vi besøg af Forbrugerrådets formand Anja Philip, der vil tale om konkurrencesituationen på bl.a. privatforsikringsområdet og om forsikringsmæglerne mulige rolle deri.

FOLKEMØDET på Bornholm finder sted fra den 12. til 14. juni. I lighed med sidste år deltager FMF på Folkemødet, hvor vi vil få lejlighed til at diskutere forsikringsmæglerne rolle og rammebetingelser med en række ledende danske politikere.