

LARS-ERIC FITGER:

## Att vara försäkringsman

*I serien "Att vara" skriver distriktschefen, jur kand Lars-Eric Fitger om sitt yrke. Författaren har i många år arbetat först som säljledare och sedan som försäkringsförsäljare. Som försäkringsman ställs man inför svårösta problem och behöver ha en god utbildning, framför allt i juridik och företagsekonomi. Närbakkontakten med människor och det förtroendefulla förhållande, som uppstår mellan kund och försäkringsman, kan kännas som en gåva, skriver han.*

Alla minns väl den lustiga bilden som föreställer försäkringsagenten med sin telefon som blott har en lur att tala i och ingen att lyssna ur. I gången tid fanns säkert dessa kolleger som möjligen bedömde det viktigaste vara att med alla medel övertyga och aldrig ge kunden en chans till att säga emot. Jag hoppas bli trodd om jag säger att vi idag har kommit åtskilligt längre på väg mot ett samspel mellan kund och säljare. Som jag känner det, föreligger i vår bransch inte samma behov av regler om ångerveckor och den typen av konsumentskydd som i andra branscher, där man säljer engångsprodukter. Personförsäkring är en vara man skall leva med och som ger ögonblickligt skydd men därutöver ett sparsultat först om man fortsätter att spara genom åren. Jag tror alltså inte kunder idag lyssnar till den säljare som allenast tatar fram sitt budskap — det finns i så fall andra försäkringsbolag och andra säljare med ett förnuftigare handlag att anlita.

Det fanns en tid då vi sålde och kasserade in premierna för livförsäkring bl a på det sättet att vi till kunden överlämnade ett sk sparur. Kunden stoppade var vecka ner några kronor och så gick klockan till nästa vecka, och regelmässigt kom försäkringsmannen och kasserade in premierna genom att tömma klockan på de insatta kronorna. Den gången var det viktigt att lägga premiebetalningssättet till rätta för kunden så att det inte kändes för betungande. Idag förekommer inte att en försäkringsman inkasserar premier — så mycket enklare inbetalningssätt

finns att tillgå.

Men tänk ändå vilken stor nytta varje försäkring den gången gjorde för människor. De skulle ha stått utan annan hjälp vid dödsfall än fattigvården, om inte "gubben tecknat den där försäkringen".

### Komplement till ATP

Dagens välfärdsstat med dess sociala trygghet i botten och där ovanpå en mångfald olika påbyggnader ger oss ett utomordentligt grundskydd. Då ATP kom 1960 trodde vi väl att marknaden för vidare individuell livförsäkring hade fått en dödsstöt. Så blev inte fallet och skälet därtill är möjligen så enkelt som detta: vad som förut bedömdes som en hopplös ekonomisk situation för de efterlevande kan familjen av idag känna en mening i att bättra på, tex för att stötta barnens studiemöjligheter. Och vi har blivit så angelägna att behålla vår en gång uppnådda standard vad som än händer. I familjeekonomin ger också summan av socialskyddet och den individuellt anpassade försäkringen ett gott trygghetsutfall.

Att tala om för kunden hur stor den pension är som han redan har genom sin anställning eller själv betalar skattevägen som egen företagare är en väsentlig information, som allmänheten bör kräva av varje försäkringsman. Utan sådan kunskap kan man inte gärna begära att någon skall kunna ge besked om något behövs därutöver eller ej. I min gärning berättar vi alltså i kronor räknat hur stor pensionen blir den dag man drar sig tillbaka, dött eller blivit sjuk. Vi tar fram dessa

uppgifter med hjälp av data, så det är alls ingen besvärande huvudräkning! Och rätt blir det också.

Men detta är bara grunden och förutsättningarna för vårt arbete. Försäkringsmannen skall också kunna anvisa lösningar på de problem som en kund har. En kund har all rätt ställa sådana krav. Dessa lösningar skall inte blott täcka risker utan även fördela kvarlåtenskap genom rätta förmånstagarförordnanden, dvs rätt person skall kunna lyfta försäkringspengarna. Många av dessa lösningar måste ges en skattemässigt riktig utformning — rätt ofta finns skattefrågan med. Men vad jag närmast tänker på är exempelvis problem som kan uppstå för ett företag, vars tillvaro och framgång kan bero på en nyckelman. En bank som engagerat pengar i företaget kräver garanti för sina engagemang om en sådan nyckelman försvinner. Så långt nu pengar kan klara ett sådant förtida dödsfall bör också en försäkringsman kunna anlitas med krav på en klok uppläggning av det skydd, som då är ett företags problem.

Ett annat exempel där försäkringsmannens tjänster bör tas i anspråk är för att klara det behov av "lösensumma", som uppstår mellan kompanjoner där en dött. Situationen vid ett dylikt frånfälle är lika besvärande för den efterlevande kompanjonen, som möter anspråken från den avlidnes efterlevande, som det är för den avlidne kompanjonens änka att behöva gå till sin mans kollega för att få sin rättmätiga andel av företaget och dess avkastning. Allt sådant hör till försäkrings-

mannens vardagsproblem, som han bör kunna anvisa lösningar på både genom att anvisa hur ett avtal mellan kompanjoner kan se ut och hur de försäkringar skall vara beskaffade som följer upp avtalet.

### Skatteproblemet

Många vänder sig till oss bara för att få klarat av ett skatteproblem. De finns som t o m säger att utan avdragsrätten för pensionsförsäkring skulle försäkringsbolagen stå sig ganska slätt. För oss gäller det emellertid att ge skydd i en skattemässigt riktig utformning. Vi har idag en statlig skattekommitté, som funderar över eventuellt behövliga ändringar i de bestämmelser i kommunalskattelag och annorstädes som berör försäkringsbeskattningen. Att overse denna är en naturlig följd av tidigare vidtagna ändringar inom arvs-, gåvo- och förmögenhetsbeskattningen.

Men är då skatten så avgörande för vårt ekonomiska planerande? Ja, naturligtvis är den det — men ändå inte till den grad som ibland görs gällande. Visst är det en stor förmån att kunna fördela en realisationsvinst, som uppstått vid en företags- eller fastighetsförsäljning, på flera år genom en pensionsförsäkring där kunden får rätt att göra avdrag för hela premien i sin deklaration. Har han en marginalskatt på 75 %, betyder det att endast 1/4 av premien är ett direkt utlägg. Det är den del han utan pensionsförsäkringen fått behålla efter skatt. Men skatten kommer igen den dag pensionen betalas ut. Försäkringsmannens uppgift

är alltså att med kunden diskutera den lämpliga avvägningen mellan vad som bör sparas av dagens inkomst till pensionsåren. Det är inget konstigt i det. Snarare är det höjden av dagens marginalskattesatser som litet för ofta tvingar fram skattesynpunkterna — den gamla frågan vem som var först: honan eller ägget.

För alla som överväger en investering i sitt företag eller högst individuellt är alltså åtgärdens och sparandets skattemässiga utfall väsentligt. Så är det och kommer nog alltid att förbli.

Inflationen är vår allvarligaste motståndare när det gäller att föra ut vår vara. Härutinnan sitter vi i samma båt som andra, men det känns verkligen inte tryggt för det. Av alla som fått förtroendet att förvalta andras medel krävs det att en vist ställa upp till penningvärdets försvar — och personligen tycker jag försäkringsbolagen är alltför tysta. Bankränta efter avdrag för skatt ger ofta minusresultat i förhållande till inflationen. Vi kan "trösta" våra kunder med att försäkrings-sparandet klarar en rimlig inflationstakt om man med rimlig menar kring 4 %. Så mycket bör av allt att döma dagens höga räntor ge i form av återbäring till våra försäkringstagare.

Men tar inflationen sådan våldsam utveckling som de senare åren, har vi liksom annat sparande svårt att hänga med. Vad man ser hända på aktiebörsen erbjuder ju föga trygghet. På sikt är det väl eljest en klok planering att låta sitt sparande innehålla något på bank, en del av

aktier, ett eget hus och försäkring — allt i de proportioner som svarar mot var och ens behov och önsknings av livet. Det känns alltid lite grymt att få kritik för inflationens härjningar, då man betänker att ansvaret för inflation eller inte inflation främst åvilar de "högre makter", som synbarligen inte kan sluta sig samman och åstadkomma lösningar.

#### Förtroendejobb

Försäkringsmän upplever närkontakten med människor och de förtroenden vi får att lösa problem som utomordentligt inspirerande, även om ansvaret ibland kan kännas tungt. Jag tror att vi får veta mycket mer, får en mer personlig och samlad inblick i en kunds vardag än vad hans revisor eller bankman får. Det är en gåva att få dylika förtroenden, och det ställer starkare kravet på kloka lösningar ur alla vinklar.

Branschen har många säljare i relativt hög medelålder. Men de sista åren har en ny generation kommit till oss, som är villig att satsa på den serviceinriktade förmedlingsgärning som är vår. Det är roligt

för den som är 55 att få 116 nya kolleger på de båda sista åren i vårt företag, då vi förut var 5—600 man. Hur kommer det sig att många kommer nu och inte redan tidigare. Ja, dels har branschen själv blivit mer aktiv inför behovet av unga krafter och satsat på dem. Dels har fler ungdomar själva velat pröva på vårt yrke, då de känt svårigheten att få andra mer traditionella jobb. Vi drar till oss även akademiker och det är till fördel, ty försäljningen idag kräver stundom en fördjupad underutbildning. En försäkringsman består idag eljest en omfattande utbildning. Till försäkringskunnandet läggs där juridik och företagsekonomi i en praktisk vardagsutformning.

Något kan man väl avslutningsvis filosofera över folks sparvanor. Är tiden slut för alla "ekorrar", eller har människan allt fortfarande känsla för och framför allt också möjligheter att spara för egna och andra? Mycket har hänt och lär väl hända. Kanhända "ekorrarna" blir färre, men ett klart intresse och behov av att spara tror vi på, vi som säljer personförsäkring.