

# Samverkan som stärker Länsförsäkringar Halland

Länsförsäkringar Halland äger tillsammans med de övriga länsförsäkringsbolagen Länsförsäkringar AB, med kontor i Stockholm. Inom bank och försäkring finns påtagliga stordriftsfördelar och länsförsäkringsbolagen har valt att samla dessa resurser i Länsförsäkringar AB. För våra kunder är vi alltid lika lokala - Länsförsäkringar Halland har alltid kundkontakterna här i länet, men i Länsförsäkringar AB bedrivs affärsverksamhet och service- och utvecklingsarbete inom till exempel liv- och fondförsäkring, bank, fondförvaltning, IT, återförsäkring, djurförsäkring och hälsaförsäkring. Länsförsäkringar ABs uppgift är att skapa förutsättningar för länsförsäkringsbolagen att bli framgångsrika på sina respektive marknader.



## 1. Aktieinnehav i Länsförsäkringar AB

Länsförsäkringar Halland äger 3,7 procent av aktiekapitalet i Länsförsäkringar AB. Aktieinnehavet i Länsförsäkringar AB inräknas i Länsförsäkringars Hallands konsolideringskapital.

## 2. Styrkan i varumärket

Styrkan i Länsförsäkringars varumärke är resultatet av ett varumärkes- och värderingsarbete som varit konsekvent och långsiktigt. Varumärket är ett sätt att leva och uppträda i kontakt med kunderna och med det lokala samhället i övrigt. Varumärket är fortsatt mycket starkt i relation till konkurrenternas inom branschen för bank, försäkring och pension. Kantar Sifos anseendeundersökning 2019 visar att Länsförsäkringar har det nionde högsta anseendet av alla svenska företag – en lista som toppas av Volvo och Ikea. Länsförsäkringar har också under många år legat högt upp när Svenskt Kvalitetsindex redovisar hur nöjda kunderna är med sin bank och sitt försäkringsbolag – den senaste mätningen visade landets högsta kundnöjdhet inom både bank, försäkring och fastighetsförmedling.

## 3. Liv- och pensionsförsäkring

Länsförsäkringar Fondliv är länsförsäkringsgruppens fondförsäkringsbolag och dotterbolag till Länsförsäkringar AB. Bolaget erbjuder pensionssparande främst inom tjänstepension. Länsförsäkringar Fondlivs produkter distribueras via länsförsäkringsbolagen, franchise och oberoende försäkringsförmedlare. Kunderna erbjuds fondförvaltning, garantiförvaltning och riskförsäkring inom personriskområdet. Länsförsäkringars rekommenderade fondutbud består av 38 fonder med eget varumärke och 54 externa fonder. Utöver det rekommenderade utbudet erbjuds 57 fonder i ett utökad fondutbud. Fonderna under eget varumärke finns inom Länsförsäkringars eget fondbolag och förvaltas till stora delar av externa förvaltare. Länsförsäkringar Fondliv förvaltar 159 mdr åt liv- och pensionsförsäkringskunderna.

Länsförsäkringar Liv, som är stängt för nyteckning sedan 2011, förvaltar traditionell livförsäkring åt sina kunder i fyra bestånd: Nya Trad, Gamla Trad, Nya Världen och Försäkrad Pension. De flesta kunder med Gamla Trad, Nya Världen och Försäkrad Pension har möjlighet att byta sina befintliga försäkringar till Nya Trad. Länsförsäkringar Liv förvaltar cirka 114 mdr åt liv- och pensionsförsäkringskunderna.

## 4. Bankverksamhet

Länsförsäkringar Bank grundades 1996 och är idag Sveriges femte största retailbank. Bankverksamheten bedrivs enbart i Sverige och marknadspositionen fortsätter att stärkas kontinuerligt. Strategin är att erbjuda banktjänster till länsförsäkringsgruppens kunder och utgår från Länsförsäkringars starka varumärke och den lokala förankringen.

Målet är att med en låg risk ha en fortsatt god tillväxt i volymer och lönsamhet, de mest nöjda kunderna och fler kunder som har både bank och försäkring hos Länsförsäkringar. Länsförsäkringar har enligt Svenskt Kvalitetsindex Sveriges mest nöjda bankkunder både bland företags- och privatkunder.

## 5. Djur- och grödaförsäkring

Agria Djurförsäkring är Länsförsäkringars specialistbolag för djur- och grödaförsäkring och är marknadsledande i Sverige. Agria är ett renodlat specialistbolag för djurförsäkring och har med stöd av kärnvärden som nära, innovativa, engagerade och enkla byggt ett starkt varumärke i Sverige. Nu pågår arbetet med att etablera Agrias varumärke på de övriga fem marknaderna med samma framgångrika koncept. En viktig del av Agrias affärsmodell är nära samarbeten med djurägarorganisationer.

## 6. Hälsa

Affärsområde Hälsa inom Länsförsäkringar AB driver produkt- och affärsutvecklingen inom det växande sjukvårds- och gruppförsäkringsområdet, mot såväl företags- som privatsegmentet. Bland erbjudandena som utvecklas finns produkter som liv-, sjuk-, olycksfalls- och sjukvårdsförsäkring, samt bolåneskyddet Bo kvar.

Länsförsäkringar försäkrar mer än vart tredje företag i Sverige och erbjuder en sjukvårdsförsäkring som ger företagen och deras medarbetare tillgång till ett antal förebyggande hälsotjänster och personligt samtalsstöd. På så sätt hoppas vi kunna bidra till bättre hälsa. Bolåneskyddet är ett viktigt sätt att bidra till våra strategiska bolånekunders ekonomiska trygghet.

## 7. Stabil återförsäkring till lägre kostnad

Alla försäkringsbolag har behov av att skydda sin verksamhet mot kostnader för stora enskilda skador och naturkatastrofer. Oftast vänder sig ett försäkringsbolag till speciella återförsäkringsbolag på den internationella marknaden för att försäkra en del av sina risker. Inom länsförsäkringsgruppen har bolagen en naturlig möjlighet att dela riskerna mellan sig.

Länsförsäkringar Halland betalar årligen in en återförsäkringspremie till Länsförsäkringar Sak. Premien baseras bland annat på exponering och skadehistorik, men också på hur stort så kallat självbehåll bolaget väljer. Självbehållet kan jämföras med den självrisk som privatpersoner och företag betalar inom skadeförsäkring. Genom gemensam upphandling och intern återförsäkring behålls den största delen av återförsäkringspremien inom länsförsäkringsgruppen och kostnaderna för externa återförsäkrare blir mindre och stabilare, något som gynnar Länsförsäkringar Hallands kunder.

## 8. Övrig samverkan

Förutom den samverkan som sker genom Länsförsäkringar AB så direktäger de 23 länsförsäkringsbolagen, tillsammans med berörda affärsenheter inom Länsförsäkringar AB, även Länsförsäkringar Fastighetsförmedling och Länsförsäkringar Mäklarservice. I dessa båda bolag deltar Länsförsäkringar Halland med ägarandelarna 3,7 respektive 4 procent. Länsförsäkringar Fastighetsförmedling utgör en viktig säljkanal för Länsförsäkringar Halland och Länsförsäkringar Mäklarservice samordnar erbjudandet gentemot försäkringsförmedlarna.

## 9. Gemensam utveckling

En av Länsförsäkringar ABs uppgifter är att driva länsförsäkringsgruppens gemensamma utvecklingsarbete i syfte att stärka länsförsäkringsbolagens konkurrenskraft och att öka värde för kunderna. Utvecklingsarbetet bedrivs alltid från kundbehov och länsförsäkringsgruppens gemensamma strategier och affärsplaner fokuseras dels på utveckling av kundmötesplatserna, dels på produkter, tjänster och funktioner för länsförsäkringsbolagens sakförsäkringsaffär.

### Utveckling av kundmötesplatserna

Under 2019 har specifika satsningar gjorts för att utveckla företagskundmötet, för att förbättra för privatkunderna inom områdena motor och boende och för att generellt förenkla hanteringen av skadeärenden för kunderna. Kontinuerligt pågår också arbete med förbättrad självservice och för att förbättra dialogen och kommunikationen med kunderna.

Det går nu att i de digitala kanalerna kommunicera direkt med enskilda kunder på ett företag, till exempel för att distribuera möteskallelser med bilagor till en personlig brevlåda. Möjligheterna i appen har förbättrats, bland annat i form av en ny startsida som utgår från företagets produkter och tjänster och genom förbättrade funktioner avseende betalningar och överföringar. Även informationen på de öppna sidorna, lansforsakringar.se, har förbättrats med tydligare struktur och innehåll samt företagsfokuserade nyheter vid in- respektive utloggning. Företag kan nu också få e-fakturer Business-to-Business från Länsförsäkringar, det innebär att företaget får fakturan i form av en elektronisk transaktion direkt in i ekonomisystemet.

Dialogen med motorförsäkringskunder har förbättrats genom ett automatiserat flöde. Ett välkommbrev till nya kunder följs av utskick med bland annat tips om hur självbetjäningstjänster kan användas och vilka fördelar ett utökat engagemang hos Länsförsäkringar ger. Även för motorförsäkringskunder har informationen i de digitala kanalerna förbättrats successivt, det är nu enklare att bli och vara kund.

Även för boendekunder har dialogen förbättrats på motsvarande sätt som för motorförsäkringskunder. Det är nu också enklare att köpa en boendeförsäkring i de digitala kanalerna med möjlighet att välja till exempel självrisk och betalningssätt, en förbättring som nu införs successivt.

Kunderna har under året fått utökad självservice för skadeärenden. Det är möjligt att anmäla skador i såväl det inloggade mötet som i appen, tidigare har motsvarande möjlighet funnits i begränsad omfattning. Det går också att göra ändringar i en befintlig anmälan och att skicka med underlag, till exempel bilder, för att underlätta skaderegleringen. På motsvarande sätt kan kunden också ta emot underlag från Länsförsäkringar. Nästa steg är att kunden ska kunna följa hanteringen av skadan i de digitala kanalerna, under året har grundläggande arbete för att skapa denna möjlighet genomförts. Kontinuerligt har också de öppna sidorna förbättrats, allt för att ge kunderna bättre information och en enklare skadehantering.

Utöver detta har många andra förbättringar av de digitala kanalerna, Länsförsäkringars hemsida, det inloggade mötet samt appen, levererats under 2019. Exempelvis är det enklare för kunderna att uppdatera sina kontaktuppgifter och att välja distributionssätt, digital eller post, för dokument. Det är enklare att ansöka om bolån, fondinformationen har förbättrats inkluderande placeringsförslag och användare utan personnummer kan logga in med samordningsnummer. Det är också enklare att hitta eftersökt information och få stöd för hantering av olika ärenden, till exempel att teckna ett försäkringsavtal. Generellt har också säkerheten förbättrats vilket ger ett utökat kundskydd.

Kunddialog har utvecklats genom införande av ett nytt verktyg för proaktiv och automatiserad kundbearbetning via e-post och SMS. Detta tillsammans med förbättrade analysmöjligheter gör det möjligt att ge kunderna relevanta och personliga erbjudanden vid rätt tillfälle. Kommunikation och distribution har löpande förbättrats under året, till exempel kan kunder som använder den digitala brevlådan Kivra nu få huvuddelen av försäkringsbrev och -fakturer distribuerade till denna.

Kunder som tecknar försäkring i det personliga kundmötet, till exempel via telefon, kan nu också direkt teckna avtal för autogirobetalning. Det möjliggörs genom användning av Mobilt BankID.