Naturkatastrofer och försäkringsbolag på främmande marknader

av Mikael Lönnborg och Robin Pearson

Naturkatastrofer är inget nytt fenomen och de tsunamier som drabbade Sydostasien den 26 december 2004 kommer dessvärre att följas av andra förödande händelser.

Naturkatastrofer har stora effekter på såväl enskilda försäkringsgivare som återförsäkrare. Kunskapen om de långsiktiga konsekvenserna är dock begränsad. Därför kan historiska fallstudier ge oss insikter i hur följdeffekterna påverkar försäkringsmarknaden.

Jordbävningen i San Francisco 1906 var den internationella försäkringsvärldens "Titanic-katastrof" som synliggjorde de höga riskerna med att driva verksamhet på utländska marknader och i synnerhet inom områden med geologisk instabilitet.

Här ställdes flera europeiska försäkringsbolag inför en valsituation. Antingen avveckla verksamheten i USA och undvika framtida konflagrationer, vilket samtidigt skulle medföra en kraftigt minskad premieinkomst, eller betala omfattande skadeersättningar och hoppas på att det inträffade var en engångshändelse.

Artikeln behandlar hur utländska försäkringsbolag reagerade på San Francisco-katastrofen och även hur marknaden påverkades av en extraordinär händelse.

Mikael Lönnborg
mikael.lonnborg@sh.se

Robin Pearson
r.pearson@hull.ac.uk

1. Inledning

Det fanns tre svenska aktörer på den amerikanska västkusten vid denna tidpunkt; Skandia tog emot ingående återförsäkring från ett brittiskt bolag, Skåne från flera brittiska bolag och slutligen Svea drev en egen generalagentur i San Francisco och en i New York.

Den viktigaste frågeställningen i denna artikel är hur de svenska bolagen agerade i samband med jordbävningen, vilka skäl fanns att stanna på marknaden och vilka faktorer

Mikael Lönnborg är fil. dr., forskare vid Södertörns Högskola, Institutionen för Ekonomi och Företagande, Baltic Financial Markets Group (BFMG), samt knuten som forskare till Institutet för Ekonomisk Historisk Forskning (EHF), Handelshögskolan i Stockholm.

Robin Pearson. är fil. dr., "senior lecturer" i ekonomisk historia, University of Hull, Department of History, UK.

Författarna vill tacka Skandia för möjlighet att använda källmaterial från koncernens historiska arkiv.

En utvidgad diskussion om naturkatastofer kommer att publiceras i Storbritannien under namnet "Multinational insurers and catastrophic loss: Responses to the San Francisco earthquake 1906".

talade för att lämna marknaden? Dessutom diskuterades hur de övriga utländska, främst brittiska, försäkringsbolagen agerade.

Artikeln disponeras på följande sätt. Inledningsvis följer en kortare sammanfattning av jordbävningen och dess effekter på försäkringsmarknaden i USA och den internationella försäkringsmarknaden. Därefter följer en analys av de svenska aktörernas olika handlingsmönster och vilka faktorer som låg till grund för de olika besluten. Dessutom diskuteras de brittiska bolagens agerande. Därefter redogörs för vilka slutsatser som kan dras från en historisk katastrofhändelse och vilka effekterna var på de svenska bolagens internationella verksamhet.

I det sammanfattande avsnittet kommer även att belysas hur de svenska försäkringsbolagen bedömde sina utländska agenturer. Dessutom diskuteras vilka alternativ som de svenska försäkringsbolagen hade att avveckla de utländska agenturerna och vilka kostnader som var förenade med de olika alternativen.

2. Jordbävningen och dess konsekvenser

> ”The insurance world suffered the heaviest loss and was submitted to the severest test on record in the San Francisco disaster. Many companies ’welched’ and paid nothing, some went into insovlency and others ’shaved’ all loss claims, but forty companies stood true and paid dollar-for-dollar promptly.”[1]

På morgonen 05.12 den 18 april 1906 inträffade jordbävningen som ödelade stora delar av San Francisco. Det sammanlagda värdet av katastrofen uppgick till ungefär $400 miljoner (i 1906 års värde, vilket motsvarar ca $10 miljarder i 2005 års värde). 28 000 byggnader i 520 kvarter förstördes och cirka 1500 personer omkom i samband med naturrevolutionen.[2] Endast en tredjedel av skadorna uppstod genom jordbävningen, resten orsakades av de efterföljande eldsvådorna, främst beroende på att vattenledningarna förstördes och försvårade släckningsarbetet. Branden varade i 3 dygn och förstörde ungefär hälften av den amerikanska storstaden, vilken till 90 procent bestod av träbyggnader.[3]

Bränderna fick en oroväckande spridning till följd av flera faktorer. Inte endast vattenledningarna förstördes utan även el- och gasledningarna vilket medförde att bränder uppstod samtidigt på ett stort antal ställen. Ett annat problem var att San Franciscos brandchef avled i samband med jordbävningen och brandkåren stod således utan ledning. Ett annat problem var att man med hjälp av dynamit försökte bekämpa eldsvådorna, vilket i flera fall spädde på brändernas intensitet.[4] Det fanns således ett stort antal faktorer som underblåste och förstärkte jordbävningens förödande effekter.

Naturrevolutionen vände upp och ned på samhället (det talades om luffarnas paradis) och ett särskilt stort problem var plundring. Kvällen den 18 anlände 1700 soldater till San Francisco för att hjälpa innevånarna och brandmännen, men viktigast av allt för att stävja den omfattande plundringen. Militären tog kontroll över staden och införde undantagstillstånd och krigslagar. Borgmästaren införde dekret om att alla plundrare skulle skjutas omgående; samtidigt infördes nattliga utegångsförbud. De flesta innevånarna följde dekreten och det var endast 9 personer som sköts för plundring (vilket betraktades som en stor framgång). Ungefär 250 000 människor (två tredjedelar av stadens innevånare) blev hemlösa. De inkvarterades inledningsvis i tält som restes i stadens parker. Sedermera ersattes dessa med enrumsbaracker av trä.[5]

Ekonomiskt stöd kom från samtliga delstater i USA, och även från ett stort antal utländska länder. Den största utländska bidragsgivaren var Japan (nära $250 000), vilket var mer än vad övriga utländska nationer bidrog med tillsammans. De i San Francisco verk-

Gata (okänd) i San Francisco efter jordbävningen. Källa: Skandia Koncernarkiv (Stockholms Företagsminnen, Bromma)

samma försäkringsbolagen ersatte skadorna för $175 miljoner – på ett tidigt stadium – vilket gjorde det möjligt att påbörja återuppbyggnadsarbetet redan på sommaren 1906. Det kan också påpekas att uppbyggnadsarbetet gick mycket fort och den nya staden San Francisco byggdes med målet att undvika liknande händelseutveckling, d.v.s. husen byggdes av sten och med större avstånd.

Vad gällde den internationella försäkringsmarknaden, lamslogs branschen av katastrofen. Ett stort antal utländska bolag, i synnerhet tyska, lämnade marknaden, vilket påverkade såväl den amerikanska som andra marknader. Konkurrensen hade varit mycket påfrestande för bolagen, vilket hade inneburit låga premier, generösa försäkringsvillkor och i vissa fall ett bristande riskurval. Särskilt de tyska bolagen hade varit aggressiva för att bygga upp omfattande försäkringsportföljer, vilket straffade sig efter jordbävningen. Ett stort antal bolag lämnade den amerikanska marknaden, men även andra marknader påverkades, t.ex. i Ryssland där de tyska bolagen hade haft en dominerande ställning. Flera tyska bolag tvingades till och med att ställa in betalningarna fullständigt. Detta öppnade upp möjligheterna för andra utländska bolag på den ryska marknaden, vilket vi återkommer till i avsnitt 4.

En annan effekt av jordbävningen – enligt vissa studier – var den finansiella krisen 1907. De brittiska försäkringsbolagen (vilka hade omfattande engagemang i området) betalade ersättningarna med medel från hemlandet för att undvika en finansiell försvagning av dotterbolagen. I enlighet med det rådande internationella växelkurssystemet (guldmyntfoten) medförde denna strategi att guld strömmade från Storbritannien till USA. För att försvara

pundet tvingades Bank of England att kraftigt höja räntan. Dessutom medförde den brittiska åtstramningspolitiken att möjligheterna minskade att placera amerikanska värdepapper på den brittiska marknaden. Detta ledde i sin tur till en amerikansk recession. Den finansiella krisen spred sig också genom det internationella systemet och drabbade såväl Storbritannien som Sverige.[6] Detta var således en naturkatastrof vars effekter genom världsekonomins integration (redan före första världskriget) spreds till de flesta finansiella marknaderna.

3. De svenska bolagen

Det fanns tre svenska aktörer på den amerikanska västkusten vid denna tidpunkt: Skandia, Svea och Skåne.

Skandia tog emot ingående återförsäkring från det brittiska bolaget Royal och bolagen hade en gemensam generalagent i New York. Förbindelsen – vilken var en utvidgning av ett tidigare kontrakt som gällde europeiska och utomeuropeiska risker från 1897 – hade inletts år 1900.[7]

Skåne från Malmö hade mellan 1888-1892/93 en generalagentur i San Francisco (och en i Denver, Colorado) tillsammans med det holländska bolaget Nederlanden. Verksamheten drevs i Skånes namn under bolaget ”Scania of Sweden”. Ironiskt nog lämnade Skåne engagemanget redan efter två år med hänsyn till att bolaget ansåg att riskerna var alldeles för höga med att driva verksamhet vid San Andreas-förkastningen! Därefter tog man emot återförsäkring från hela USA i samarbete med de brittiska bolagen Commercial Union och Alliance.[8]

Det svenska bolaget med de mest omfattande investeringarna i USA var Svea från Göteborg. Redan 1870 hade Svea börjat ta emot återförsäkringar från USA. År 1874-1878 drev man tillsammans med ett tyskt bolag en generalagentur i San Francisco, men liksom Skåne ansåg Svea att riskerna var alldeles för höga, samtidigt som man inte litade på generalagenturens riskurval och lämnade engagemanget. Trots detta återupprättade bolaget en egen generalagentur i San Francisco 1884, med hjälp av bolagets generalagent i Hamburg. Ett viktigt skäl till återetableringen var de extremt höga premienivåerna på den amerikanska västkusten. Genom Sveas generalagent i London, etablerades även en generalagentur i New York 1882. Inledningsvis tog kontoret i New York endast emot s.k. överskottsförsäkringar (surplus line insurance) och först 1895 fick man tillstånd (efter omfattande depositioner av värdepapper) att driva verksamhet på den allmänna amerikanska marknaden[9]. Således hade Svea lång erfarenhet att driva verksamhet på och ta emot risker från den amerikanska kontinenten.

3.1 Naturrevolutionens kostnader

Utländska försäkringsbolag stod för drygt 40 procent av de totala skadeersättningarna för jordbävningen, varav de brittiska ansvarade för ungefär fyra femtedelar. De 19 verksamma brittiska bolagen hade en genomsnittlig skadeprocent på 128 procent, medan t.ex. bolaget Alliances kostnad uppgick till 486 procent.[10]

En intressant försäkringsaspekt av katastrofen var att de flesta försäkringarna i området kring San Francisco var belagda med jordbävningsklausuler som innebar i juridisk mening att bolagen endast var skyldiga att betala en del av anspråken. De brittiska och tyska bolagen kom inledningsvis överens om att utnyttja klausulerna för att minimera kostnaderna. Men de brittiska bolagen, som önskade fortsätta teckna risker på den amerikanska västkusten, insåg att en sådan politik var ett regelrätt affärsmässigt självmord. Ett exempel var bolaget Phoenix som först använde klausulerna men efter uppenbara konkurrensnackdelar,

Box 1:
Among the earthquake's survivors was operatic tenor Enrico Caruso. On the night of April 17th, he had performed the role of Jose in Georges Bizet's 1875 opera, "Carmen," and had been scheduled for another performance on April 18th. Caruso was so distraught by the earthquake and its aftermath that he vowed never to return to San Francisco again.

Källa: www.ibiscom.com (1997).

avvecklades dessa successivt. Slutligen så betalade 15 av de 19 verksamma brittiska bolagen 75 procent eller mer av anspråken, medan hälften av de kontinentala (främst tyska) bolagen betalade ingenting.[11]

Jordbävningens kostnader var även enorma för de svenska bolagen. För Skandia var förlusten den absolut högsta i bolagets historia, cirka 2,6 mkr. Relativt sett, i förhållande till försäkringsrörelsens omfattning och fondernas storlek, var den största förlusten de norrländska bränderna 1888 (då stora delar av Sundsvall och Umeå förstördes på midsommarafton). Då uppgick förlusten till 920 tkr, vilket motsvarade 121 procent av Skandias premieinkomst för Sverige. Däremot var kostnaderna för San Francisco-katastrofen ungefär två tredjedelar av premieinkomsten från USA.[12] Detta visar att Skandias kapacitet och balansomslutning växt kraftigt på 15 år. Att bolaget ändå chockerades av jordbävningen kan exemplifieras med att Skandias VD, Karl Herlitz, själv besökte katastrofområdet i San Francisco.

Sveas bolagsstämma avsatte den 18 april 1906 en miljon kronor till en extra brandskadefond för att minska sårbarheten vid omfattande bränder. Ironiskt nog inkom bara några timmar efter beslutet telegram om att San Francisco drabbats av en jordbävning. Kostnaderna ökade för Svea eftersom bolagets lokaler brunnit ned och förstört alla försäkringsbrev (något som för övrigt drabbade flera försäkringsbolag). Därför åkte chefen för utrikesavdelningen, C. A. Hjelm, till San Francisco, en månad senare följd av brandingenjören John Wennström, med två stora kappsäckar fyllda av försäkringskopior (se vidare i Box 2). Reorganiseringen tog ungefär ett halvår och nästan 5 Mkr betalades till bolagets försäkringstagare i området.[13]

Inte förrän 1911 var samtliga skador reglerade. Sveas kostnader uppgick till cirka 3,5 Mkr, medan räkningen för dotterbolaget Åter-

Box 2:

"Brandförsäkringsbolaget Sveas amerikanska affärer.

Superintendenten för utländska afdelningen af Brand- och lifförsäkringsaktiebolaget Svea i Göteborg, hr C. A. Hjelm, befann sig härom dagen i Chikago (sic) på hemresa från San Francisko (sic), där han under hela sommaren och hösten vistats för att reglera brandskadeersättningar.

Hr Hjelm hedrades i Chikago med en stor bankett å Union Restuarant, hvilken gafs av bolagets agenter i nämnda stad och till hvilken en stor del framstående svensk-amerikanska affärsmän inbjudits.

Hr Hjelm lämnade Göteborg redan den 21 april, således endast tre dagar efter den stora branden i San Francisko och anlände till sistnämnda stad den 17 maj. Som de flesta försäkringstagarnes brandförsäkringsbref voro uppbrunna eller på annat sätt förkomna, infann sig en av bolagets inspektörer ingenjör J. M. Wennström från Göteborg med en hel koffert full af sådana i San Francisko, och därpå började regleringen.

Att detta var ett drygt arbete kan man förstå däraf, att ej mindre än 930 olika förluster förelågo till betalning. I början af november var emellertid arbetet i det allra närmaste slutfördt. De få ännu oreglerade skadorna komma att i dagarna betalas. De sålunda af Svea utbetalde brandskadeersättningarna i San Francisko uppgå, enligt senaste uppgifter, till den för svenska förhållanden ingalunda obetydliga summan af 1 285 000 dollar, af vilken 1 250 000 dollar öfversändts från Göteborg, så att bolagets amerikanska tillgångar ej behöft tagas i anspråk."

Källa: Svenska Dagbladet 1906-12-06.

försäkrings-AB Astrea stannade vid ungefär 1,5 Mkr och antalet skador uppgick således till cirka 930. Sveas förluster uppgick till cirka 116 procent av premieinkomsten från USA och Astreas förluster motsvarade 150 procent av bolagets utländska premieinkomst. Med hänsyn till Astreas begränsade finansiella kapacitet blev det nödvändigt att rekonstruera bolaget.

Skåne, slutligen, mottog vid San Francisco-katastrofen återförsäkring från brittiska Commercial Union och Alliance, där Skånes andel var relativt begränsad. Ändå uppgick skadekostnaderna till cirka 1,2 Mkr, vilket motsvarade 120 procent av bolagets premieinkomst utanför Norden. Därigenom kan konstateras att Skåne drabbades i relativt högre utsträckning av jordbävningen än de två andra aktörerna.

Det fanns en tendens bland både in- och utländska försäkringsbolag som var verksamma i San Francisco att försöka skydda sig mot vissa skadeersättningar genom att tillgripa olika klausuler, där t.ex. byggnader som rasat till följd av jordbävningen inte ersattes, medan ersättning däremot utgick om man ägde en fastighet som förstördes till följd av de efterföljande bränderna. Detta skapade kraftiga känslor bland allmänhet och massmedia. Tidningarna i San Francisco inledde redan från början en aggressiv kampanj gentemot försäkringsgivarna i området. De bolag som inte fullgjorde sina förpliktelser kunde vecka efter vecka återfinna företagets namn på en s.k. svart lista. Dessutom genomförde Handelskammaren en undersökning av jordbävningen och hur försäkringsbolagen hade agerat gentemot försäkringstagarna, där man namngav de bolag som inte fullföljde sina förpliktelser.[14] Handelskammarens utredare påpekade även att bolagens namn skulle framgå i rapporten, vilket sannolikt var en viktig förklaring till att huvuddelen av de inblandade försäkringsbolagen, både inhemska och utländska, försökte fullgöra sina åtaganden.[15]

Box 3:

Skadereglering bland kineser

Svea hade en stor del försäkringstagare av kinesiskt ursprung och skadereglerarna hade vissa svårigheter att skilja dem åt. Samtidigt var försäkringsbreven förstörda och allt man hade var kopior från Göteborg och kundernas legitimationshandlingar.

Detta gav bränsle till ett rykte om att kineser som fått ersättning dekorerades med en stämpel i pannan för att bolaget skulle undvika dubbla utbetalningar. Men enligt Sveas minnesskrift från 1966 var detta endast illvilliga lögner för att skada bolagets relation till allmänheten, särskilt den viktiga kundgruppen bland invånarna i Chinatown.

Källa: Lönnborg-Andersson, M., "San Francisco 1906", *Oss Emellan,* Nr. 4, Stockholm 1996. Sjöblom, E., *Svea 100 år 1866-1966. En rapsody i ord och bild,* Göteborg 1966.

3.2 Frågan om tillbakadragande från USA

Jordbävningen i San Francisco medförde således de mest omfattande skadeersättningarna som dittills drabbat de blandade svenska bolagen (i absoluta termer). En fråga som naturligtvis dök upp var vilka slutsatser som borde dras för den utländska verksamheten: Antingen helt avveckla verksamheten i dessa farliga områden eller betrakta det inträffade som en engångshändelse och fortsätta att driva rörelse på världens största försäkringsmarknad. Det fanns en skiljelinje mellan å ena sidan Skandia och Svea, och å andra sidan Skåne. De två förstnämnda aktörerna stannade kvar på marknaden medan Skåne lämnade samtliga engagemang på den nordamerikanska (och även sydamerikanska) kontinenten, se not 22. Därför kan det vara intressant att se hur de olika bolagen uppfattade naturkatastrofen och vilka åtgärder som diskuterades rörande den amerikanska marknaden.

3.2.1. Skäl att stanna, skäl att lämna marknaden

För Skandia fanns flera omständigheter som talade för en fortsatt verksamhet i USA. Rörelsen var färdigorganiserad, t.ex. hade man en egen generalagent i New York, vilket hade medfört omfattande kostnader. Ett tillbakadragande skulle ha inneburit att bolaget inte skulle ha fått ersättning för sin investering. För det andra var man övertygad om att det brittiska samarbetsbolaget Royal skulle införa en mer försiktig anskaffning i framtiden, vilket automatiskt skulle reducera bolagets exponering i USA. En reducerad premieinkomst skulle medföra att bolaget inte skulle behöva avsätta en så hög premiereserv för den amerikanska rörelsen och i sin tur innebära en finansiell lättnad. Därigenom skulle även den finansiella kapaciteten på den svenska marknaden förstärkas. Dessutom var man på Skandia övertygad om att premienivån skulle öka, utan motsvarande ökning i ansvarsbeloppen, d.v.s. högre premier men med en lägre riskexponering. Man behövde också kompensation för de ständigt sjunkande premienivåerna i Sverige; därför var det nödvändigt att man stannade på den amerikanska marknaden. Skandias VD, Karl Herlitz slutsats var att:[16]

> ”Det vill därför synas mig som om det nu inträffade icke utgör en giltig anledning att frångå den under de senare åren följda politiken, hvilken grundar sig på den obestridligen teoretiskt riktiga satsen, att under i öfrigt lika förhållanden all försäkring blir säkrare, ju större antal risker den omfattar.
>
> Att San Francisco-katastrofen kommer att utöfva ett välgörande inflytande på konkurrensen kan man taga för gifvet; och det vore säkerligen oklokt, om Skandia ej söket få vara med om att skörda fördelarne däraf.”

Slutresultatet blev att Skandia stannade på marknaden. Detta för att portföljen skulle spänna över ett bredare verksamhetsfält, och därigenom uppnå fördelen av en utbredd riskfördelning och mindre känslighet för svårare brandskador. För att reducera riskexponeringen bildades ett dotterbolag, Freja, som främst blev verksamt på den internationella försäkringsmarknaden. En annan effekt av jordbävningen var paradoxalt nog att Skandia reducerade andelen utgående återförsäkring på inhemska risker, vilket ökade räntabiliteten vid goda år, men också risken vid inträffade brandskador. Detta kan främst förklaras av att de inhemska försäkringarna, i jämförelse med den amerikanska portföljen, betraktades som extremt förutsägbara. Det var därför onödigt att överföra överskotten på den inhemska portföljen till utländska reassuradörer!

Det fanns gemensamma utgångspunkter för Skandia och Svea: *De var bägge högst beroende av den amerikanska marknaden för riskfördelningen och den totala premieinkomsten*. Sveas beslutsprocess drog dock ut på tiden. Ett år efter jordbävningen upprättade chefen för Sveas utländska verksamhet, C. A. Hjelm, en rapport över katastrofen och vilka faktorer som talade för respektive emot en fortsatt närvaro i USA. Även bolagets VD, Ernst Bring, författade en egen rapport, som också diskuterade för- och nackdelar med att driva rörelsen vidare. Dessa rapporter visar hur ledningen såg på den amerikanska verksamheten och vilka variabler som låg till grund för deras beslut.[17]

Riskutjämning. Ett stort arbetsfält var en grundläggande förutsättning för att kunna erhålla en tillfredsställande riskfördelning, vilket var det viktigaste motivet att inte lämna marknaden.

Andel av den totala rörelsen och kostnadsstrukturen. Premieinkomsten från USA motsvarade ungefär hälften av Sveas sammanlagda nettopremieinkomst! Därför skulle en avveckling medföra att bolagets kostnadsstruktur skulle försämras och därmed också konkurrenskraften på samtliga verksamma marknader. Det fanns också små möjligheter att finna ersättning på andra marknader vid en

eventuell avveckling. Det var nödvändigt således med en relativt hög premieinkomst för att sprida de administrativa kostnaderna på flera försäkringar och därigenom stärka konkurrenskraften.

Positiv historisk erfarenhet. Den amerikanska verksamheten hade lämnat mycket tillfredsställande avkastning, både för Svea och för andra europeiska försäkringsbolag. Svea hade upplevt flera konflagrationer i USA, t.ex. Chicago 1871 och Jacksonville (Florida) 1902, men hade ändå haft ett positivt utbyte av verksamheten i USA. Trots negativt tekniskt resultat, medförde avkastningen av finansrörelsen att den amerikanska rörelsen gav ett överskott.

Höga avvecklingskostnader. En avveckling skulle medföra avsevärda kostnader, särskilt med hänsyn till att intresset bland försäkringsbolag att gå in på marknaden – av naturliga orsaker – var mycket lågt, vilket omöjliggjorde en avveckling genom försäljning eller återförsäkring. Att istället sluta ta emot nya försäkringar och låta portföljen löpa ut, skulle sannolikt ha ökat skadeprocenten genom en högre moralisk risk (moral hazard).

Högre genomsnittliga premier. Premienivån var betydligt högre i USA än i Sverige och Europa, t.ex. så var premierna i östra USA mer än fyra gånger så höga som i Sverige, medan de genomsnittliga premierna från San Francisco-kontoret var åtta gånger högre. Med tanke på att premierna i framtiden förväntades sjunka ytterligare i Sverige var det nödvändigt att man fick kompensation på andra marknader.

Förbättrat konkurrensklimat. Efter jordbävningen tvingades ett stort antal försäkringsbolag lämna marknaden, vilket medförde att marknadsutrymmet ökade, samtidigt som premierna steg. Därigenom skulle man kunna bygga upp en portfölj med förstklassiga risker, vilket borgade för en ökad räntabilitet i framtiden.

Trots det stora antal skäl som talade för att Svea skulle stanna kvar på den amerikanska marknaden, så fanns givetvis lika många nackdelar. De viktigaste skälen som talade emot att bolagen skulle fortsätta driva verksamhet på den amerikanska marknaden var följande:

Konflagrationsrisken. En enda storbrand i USA kunde medföra att man förlorade flera års överskott. Således var den högre avkastningen i USA korrelerad med en mycket högre risk.

Behov av ökad finansiell kapacitet. För att kunna fortsätta verksamheten skulle bolaget antingen tvingas begränsa nyanskaffningen – vilket inte var rationellt eftersom både riskerna och kostnaderna skulle öka – eller öka bolagets finansiella kapacitet. En ökning av t.ex. aktiekapitalet skulle medföra att kostnaderna för utdelningen till aktieägarna skulle öka och ställa allt högre krav på lönsamheten. Överföring av medel från Sverige kunde också skapa finansiella problem på hemmamarknaden och på andra verksamma utländska marknader.

Jordbävningsklausuler. En annan förutsättning för att kunna fortsätta rörelsen var att man inrättade s.k. jordbävningsklausuler, d.v.s. att skador som uppkommit genom jordbävningar inte ingick i försäkringsavtalen, för att kunna begränsa riskexponeringen. Detta var särskilt viktigt i t.ex. San Francisco, Oakland, Los Angeles och Hawaii. Det fanns dock risk för att inrättandet av klausuler kunde försämra bolagets konkurrenskraft.

Inskränkning av verksamhet i jordbävningshotade områden. Det ansågs också helt nödvändigt att helt sluta med nyanskaffning i de farligaste områden, vilket dock kunde försämra konkurrenskraften och kostnadsstrukturen, men även allmänhetens förtroende.

Konkurrens. En erfarenhet bolaget hade vunnit från verksamheten i USA var att kon-

kurrensen medförde att premierna successivt trycktes nedåt, vilket försämrade räntabiliteten. Därför var man övertygad om att det förbättrade konkurrensklimatet i framtiden skulle förändras i negativ riktning. Konkurrensen medförde också att försäkringsvillkoren liberaliserades, vilket också ökade skadeprocenten. Därför tvingades man följa den allmänna utvecklingen och möjligheterna att höja premierna eller stärka försäkringsvillkoren, utan att samtidigt förlora marknadsandelar, var obefintlig.

Institutionell instabilitet. Det fanns också bekymmer med lagstiftningen. Ett exempel var den ständiga förändringen av försäkringsrörelselagstiftningen i respektive delstat, vilket oftast var en effekt av politikers kampanjer för att vinna röster. Att på institutionell väg begränsa möjligheterna för utländska aktörer var även runt sekelskiftet en mycket populär åtgärd hos såväl allmänhet som näringsliv. Dessa politiska åtgärder kunde även annulleras lika snabbt vid tillträdande av politiska motståndare, vilket skapade stor institutionell osäkerhet. Ett annat exempel var att det fanns brister i byggnadsförordningar och stadsplanering, vilket ökade riskerna med att sälja brandförsäkring. Ytterligare ett institutionellt problem var domstolsväsendet; jurydomstolarna dömde oftast till försäkringstagarnas fördel, vilket innebar att försäkringsbolagen var mycket sårbara. Frånvaron av långsiktiga och stabila institutioner var därför, förvånande nog, ett stort problem med att driva försäkringsrörelse i USA.

Höga driftskostnader. Prisläget var mycket högt i USA, vilket medförde att provisionerna till lokalagenterna var mycket höga. Dessutom fanns en tendens att bolagen konkurrerade om lokalagenter vilket ytterligare ökade kostnaderna för agenturverksamheten.

Den moraliska risken. Sveas ledning anförde också att det fanns en hög moralisk risk bland försäkringstagarna. Den amerikanska mentaliteten – eller som man kallade det, den amerikanska sorglösheten – medförde enligt ledningen att det fanns stora risker för olika typer av försäkringsbedrägerier. Ledningen ansåg också att det högt uppdrivna arbetstempot i den amerikanska ekonomin ledde till en ökad skadeprocent för försäkringsbolagen.

Problem med övervakning och personal. På grund av det geografiska avståndet var det svårt för huvudkontoret att övervaka verksamheten. Det fanns också problem att finna kompetent inhemsk personal. Bolagen hade stora bekymmer med att behålla lokalagenter eftersom de flesta föredrog att representera inhemska försäkringsbolag. Detta medförde att Svea hade höga omkostnaderna för att hela tiden finna nya agenter, samtidigt som man tvingades sänka kraven på lokalagenterna för att kunna behålla ett fungerande agenturnät.[18]

4. Naturrevolutionens påverkan på de utländska bolagens verksamhet

Inledningsvis kan konstateras att den traditionella synen på jordbävningens effekter var att särskilt de brittiska bolagen flyttade fram sina positioner på västkusten och även i övriga USA. Närmare sanningen var dock att kostnadsbördan och osäkerheten att driva verksamhet i området medförde att flera bolag minskade sin riskexponering. Flera bolag lämnade marknaden, t.ex. North British and Mercantile, genom att avveckla sina generalagenturer i Kalifornien och drev verksamheten fortsättningsvis från New York. Det fanns t.o.m. vissa fall där brittiska bolag, t.ex. Alliance, lämnade den amerikanska marknaden fullständigt.[19] Det fanns dock bolag som utnyttjade situationen och försökte stärka sin marknadsposition, däribland Skandias samarbetspartner Royal.

Det finns inga statistiska belägg för att de

utländska bolagen ökade sin marknadsandel på den amerikanska marknaden efter naturrevolutionen. Andelen för utländska bolag sjönk kontinuerligt mellan 1900 och 1910, jordbävningen innebar endast ett kortsiktigt uppsving för de utländska bolagens premieinkomst. Därför kan påstås att katastrofen inte påverkade den långsiktiga utvecklingen, där de utländska bolagens betydelse för det amerikanska försäkringsväsendet minskade över tid.[20]

Vad gällde de svenska bolag, beslöt Skandia liksom Sveas ledning att fortsätta den amerikanska verksamheten. Det förefaller också som om skälen att stanna kvar på marknaden var likartade. De viktigaste motiven var behovet av riskutjämning, att premierna från USA utgjorde en så hög andel av bolagets totala premieinkomst och att t.ex. majoriteten av de brittiska bolagen stannade kvar på marknaden vilket uppfattades som att de dominerande aktörerna fortfarande hade förtroende för att den amerikanska marknaden kunde lämna en tillfredsställande avkastning på lång sikt.

Vad gällde de negativa faktorerna som lyftes fram av Sveas ledning, genomfördes flera olika förändringar; t.ex. inrättades jordbävningsklausuler, den finansiella kapaciteten stärktes i USA, maximalerna reducerades, flera eldfarliga försäkringsobjekt förbjöds, och nya och mer detaljerade agentinstruktioner upprättades. Skandia däremot hade ingen direkt möjlighet att påverka utformningen av politiken, eftersom man var beroende av Royals teckningspolitik.

Svea införde jordbävningsklausuler för hela västra USA, men allt eftersom konkurrensen ökade och fler bolag strök sina klausuler, förlorade man konkurrenskraft. Därför reducerades det geografiska området där man använde klausulen; t.ex. 1908 användes den endast i begränsade områden i San Francisco, Oakland, Los Angeles och Hawaii. År 1909 framkom nackdelarna med jordbävningsklausulen genom kraftigt reducerad premievolym och bolaget tvingades annullera principen. För att undvika för hög riskexponering reducerade bolaget istället maximalerna, d.v.s. man tog emot ett lägre belopp för egen räkning. Det kan också uttryckas som att klausulerna försvann men istället kontrollerades exponeringen bakvägen genom låga maximaler och rigorös kontroll från huvudkontoret att generalagenturen följde ledningens restriktioner.

För att undvika en försvagning av den amerikanska rörelsens finansiella kapacitet användes inte överskottet från agenturen i New York, istället skickades medel från Sverige för att täcka skadeersättningarna. Den viktigaste orsaken var att undvika en försvagning av den amerikanska rörelsens finansiella kapacitet och för att stärka konkurrenskraften, då man ansåg att bolaget genom att fullgöra sina åtaganden i staden skulle få möjligheter att expandera rörelsen.[21]

Ett särskilt bekymmer var relationen mellan generalagenterna i USA och Sveas huvudkontor. Anledningen var att de amerikanska agenterna följde amerikanska försäkringsprinciper, vilka ofta gick stick i stäv med svenska urvalsprinciper. Därför framkom en idé om att utbilda unga aspiranter vid huvudkontoret i Göteborg, vilka därefter skulle sändas till tjänstgöring vid de utländska agenturerna. Det hade varit svårt för Svea att behålla amerikanska tjänstemän, särskilt vid generalagenturen i New York. Enligt chefen för utländska avdelningen, Hjelm, saknade personalen en naturlig förankring till det svenska bolaget och hade ofta övergått till anställning vid något amerikanskt bolag så fort tillfälle erbjudits. Det kan dock påpekas att denna ”trainee-verksamhet” aldrig realiserades. Det enda försöket till något liknande var att John Wennström (som var inblandad i skadereglerings i San Francisco, se box 2) övertog ansvaret för generalagenturen i New York i slutet av 1910-talet. Detta visade sig inte heller vara en patentlösning för att övervaka och styra utländska agenturer. Detta berodde kanske främst på att Wennström hade svårt att

komma in i den inre försäkringskretsen i New York, samtidigt som även han tvingades att följa marknadens – och inte huvudkontorets – krav för att över huvudtaget kunna teckna försäkringar.

Den tredje svenska aktören på marknaden, Skåne, intog en helt annan inställning än sina två konkurrenter. Det finns dessvärre inga diskussioner i Skånes styrelseprotokoll som kan belysa hur ledningen uppfattade jordbävningen. I praktiken inleddes dock relativt omgående en avveckling av samtliga engagemang i USA. Skånes totala premieinkomst i USA var dock relativt begränsad, samtidigt som man inte ville öka exponeringen, vilket torde ha inneburit att det inte fanns några inlåsningseffekter på den amerikanska marknaden.[22] Som tidigare påpekades så drabbades även en av Skånes samarbetspartner, Alliance, för omfattande förluster i och med jordbävningen och lämnade marknaden, vilket troligen också påverkade det svenska bolagets beslut.

I stället ökade Skåne exponeringen i Ryssland då flera tyska bolag lämnade marknaden. Ironiskt nog förlorade man ännu större belopp i och med nationaliseringen av det ryska näringslivet 1918 än man gjorde genom skadekraven i San Francisco!

Naturrevolutionen i San Francisco påverkade även svenska försäkringsbolag som inte var aktiva på den amerikanska marknaden. Ledningen för brandbolaget Fenix – vilka hade diskuterat en expansion till Amerika – tog principbeslut om att inte etablera verksamhet i USA eftersom den amerikanska marknaden var synnerligen, som det uttrycktes ”hasardiös och oberäknelig”. Enligt ett annat bolag, Brand-Victoria, hade man undvikit att ta emot ingående återförsäkring och riktigheten av denna strategi bekräftades av bolagets korrespondens med sina reassuradörer. Därefter sökte man inte få någon ingående återförsäkring från USA eller andra utländska marknader. Brandbolaget Norrland hade tagit emot amerikanska återförsäkringar från Nederlanden, Skåne och Nye Danske, men hade inga risker i San Francisco vid jordbävningen. Efter 1906 var det sällsynt med amerikanska risker i Norrlands portfölj; liksom Skåne utvidgades rörelsen istället i Ryssland, vilket också fick förödande effekter på Norrlands verksamhet i samband med den politiska revolutionen.

En paradoxal effekt var att både Skandias och Skånes internationaliseringsgrad (relationen mellan in- och utländsk försäkring) ökade efter jordbävningen. I Skandias fall var det endast en marginell ökning, medan Skåne ökade med nära 10 procent. Skandias utvidgning hängde samman med att Royal önskade befästa sin position i USA. Förklaring till Skånes utveckling var utvidgningen i Ryssland. I och med att flera tyska bolag likvidiserades fanns ett stort behov av reassuradörer och därigenom fick Skåne antagligen större premieinkomst än som från början var tänkt. Sveas internationaliseringsgrad minskade däremot, dock endast marginellt, vilket främst kan förklaras av den ökade försiktigheten i de skadedrabbade områdena. Flera av de brittiska och tyska bolagen kom sedermera att återetablera verksamhet i San Francisco. Till följd av konkurrensen tvingades dock Svea att överge klausulerna och verksamheten återgick till likartade riskurvalsprinciper som hade gällt före jordbävningen.

Vad hände då på marknaden efter naturrevolutionen? Efter jordbävningen steg premierna kraftigt men redan efter ett år började premienivån att sjunka igen. De viktigaste orsakerna bakom detta var en sjunkande skadeprocent och förbättrat byggnadssätt, vilka ökade incitamenten för icke-tariff bolag, t.ex. Lloyd’s, men även t.ex. tre ryska bolag, att etablera verksamhet i området.[23] Sammanfattningsvis kan därför påstås att jordbävningen, stick i stäv mot de svenska bolagens antaganden, endast var en kortsiktig återhämtning. Till följd av konkurrensen tvingades

bolagen sänka premierna och även ta emot jordbävningsrisker för att över huvud taget kunna teckna någon affär i Kalifornien.

5. Sammanfattande diskussion

Extraordinära händelser förefaller locka fram såväl enskilda människors bästa egenskaper som en positiva anda för samarbete och samförstånd mellan såväl olika nationella samhällsintressen som internationella samarbetsorganisationer. Det privata näringslivet tar också ett större samhällsansvar i samband med naturkatastrofer, vilket delvis bygger på föresatsen att bygga upp ”good will” för framtiden. Från ett historiskt perspektiv som enbart tittar på konsekvenser för näringslivet i allmänhet och försäkringsmarknaden i synnerhet, förefaller naturkatastrofer emellertid endast ha kortsiktiga effekter. Trots omfattande kostnader för de enskilda försäkringsbolagen, visar fallet med jordbävningen i San Francisco 1906 att majoriteten av försäkringsbolagen tog ett ansvar som egentligen låg utanför deras juridiska förpliktelser. Oavsett om drivkrafterna bakom bolagens agerande till stora delar var betingade av ”självviska” orsaker, visar detta tydligt att ”den osynliga handen” – det vill säga marknadskrafterna – kan verka i en riktning som är samhällsekonomiskt effektiva.

Naturrevolutionen i San Francisco medförde att de svenska försäkringsbolagens hållning gentemot internationell försäkringsrörelse blev allt mer försiktig, i alla fall inledningsvis. Dessutom framkom att det krävdes hög soliditet och likviditet för att driva internationell försäkringsrörelse. De tre svenska bolagen som var verksamma i USA hade således delvis olika handlingsmönster, vilket implicerar att naturkatastrofer tolkades på olika sätt beroende på t.ex. bolagens strategiska allianser, kapitalkapacitet, ledningens preferenser och framtidsbedömningar. Detta gör det mycket komplicerat att förutsäga hur bolag reagerar på extraordinära händelser, men en av de viktigaste slutsatserna som kan dras från jordbävningen i San Francisco är att det krävs en ständig analys av bolagens riskfördelning och riskexponering på främmande marknader.

En intressant fråga – i samband med diskussionen om skäl att stanna på marknaden eller inte – var hur de svenska bolagen bedömde olika utländska engagemang? En annan fråga är vilka alternativ som fanns att avveckla en utländsk etablering? Därför är avsikten att närmare diskutera dessa frågor i detta sammanfattande avsnitt.

Det ekonomiska resultatet var de svenska försäkringsbolagens enda möjlighet att kunna bedöma den utländska verksamheten. Resultatet var den viktigaste urvalsmekanismen för bolagen men ofta var det andra faktorer som påvisade problemen med enskilda engagemang, samtidigt som det fanns ett antal faktorer som medförde inlåsningseffekter. En viktig faktor var s.k. ofördelaktig kostnadsstruktur, vilken innebar att det krävdes en viss försäkringsvolym för att respektive marknad skulle kunna nå en tillfredsställande avkastning. Sambandet var att en större portfölj medförde att de fasta kostnaderna kunde fördelas på ett större antal försäkringar, d.v.s. kostnaden per försäkring sjönk och stärkte således konkurrenskraften.

Det var också nödvändigt att respektive marknad uppnådde en viss försäkringsvolym för att verksamheten skulle kunna bära en normal skadeprocent. Detta innebar att en begränsad portfölj t.o.m. var känslig för obetydliga ökningar av skadeprocenten, vilken förbrukade den kalkylerade årliga avkastningen. Ett annat problem med en låg premieinkomst var att riskutjämningen begränsades för ett geografiskt område och försämrade möjligheterna till att kunna utnyttja de stora talens lag.

Det fanns också exempel på andra faktorer

som istället motverkade tillbakadraganden, t.ex. marknadens andel av total premieinkomst, kompetent personal och behov av riskfördelning. En betydande tröghetsfaktor var vilken betydelse den aktuella marknaden spelade för bolagets totala premieinkomst. Ju högre andel av total verksamhet desto högre tröghet, eftersom en kraftig minskning av premieinkomsten reducerade skalfördelarna. Därigenom fördelades de administrativa kostnaderna på ett mindre antal försäkringar. Detta var en av de viktigaste faktorerna bakom att Svea och Skandia stannade kvar på den amerikanska marknaden efter jordbävningen i San Francisco 1906. Stordriftsfördelar var en viktig drivkraft till att bolagen etablerade sig på den internationella marknaden, men också en viktig orsak till att man inte lämnade engagemangen trots lönsamhetsförändringar.

Tillbakadraganden var förknippade med omfattande kostnader. Ett sätt att avveckla ett engagemang var att låta den befintliga försäkringsstocken löpa ut och därefter avveckla agenturen. Ett stort problem var då att det fanns en tendens att skadeprocenten ökade kraftigt eftersom övervakningen, t.ex. skaderegleringen, inte var lika noggrann. Samtidigt ökade skadekraven eftersom försäkringstagarna visste att bolaget skulle lämna marknaden och blev därför mindre återhållsamma i sina krav. Ett annat sätt att genomföra avveckling var att återförsäkra portföljen hos ett annat bolag och efter det att kontrakten upphört, avveckla agenturen. Problemet var här istället att man ofta genomförde kontraktionen i samband med en lågkonjunktur och därför fick man mycket låg ersättning för sina försäkringar. Dessa faktorer motverkade också de svenska bolagens avvecklingsprocess.

Det fanns också andra metoder. I stället för ett totalt tillbakadragande kunde man minska exponeringen på riskfyllda segment av en marknad. Ett handlingsmönster som var irrationellt men logiskt, var Sveas upprättande av s.k. jordbävningsklausuler. Efter San Francisco-katastrofen önskade ledningen en reducering av riskexponeringen genom att skador som orsakades av naturrevolutioner exkluderades ur avtalen. Detta medförde att bolagets konkurrenskraft reducerades kraftigt, särskilt med hänsyn till att de flesta konkurrenterna tidigt övergav dessa klausuler. En effekt av jordbävningen var att ett stort antal utländska bolag lämnade den amerikanska marknaden. Därigenom fanns stort utrymme att öka sin marknadsandel, men Svea höll ned nyanskaffningen för att nå en, enligt ledningen, acceptabel riskexponering. En slutsats var att Sveas beteende var kontraproduktivt. Det hade varit mer fördelaktigt att reducera exponeringen när konkurrensen ökade på marknaden, d.v.s. vid sjunkande premier, och istället öka nyanskaffningen när bolag tvingades lämna en marknad och premierna ökade igen. Då hade man kunnat utvidga portföljen, samtidigt som det fanns större utrymme att välja sina risker till en högre ersättning.

Skandia agerade på ett helt annat sätt. I stället för att använda jordbävningsklausuler, utvidgades premieinkomsten från USA. Detta berodde dock på att Skandias samarbetspartner, brittiska Royal, försökte stärka sin position på marknaden efter de mer gynnsamma förutsättningar som uppstått efter katastrofen. Skandias premieinkomst för brandförsäkring nästan fyrdubblades mellan 1896 och 1910, vilket till stor del kan förklaras av expansionen i USA både före och efter jordbävningen.

Det var inte särskilt effektivt att reagera för snabbt på lönsamhetsförändringar, eftersom skadeersättningen hade en konjunkturell utveckling och man tvingades räkna med att vissa år lämnade förlust. Skåne var ytterst känsligt för lönsamhetsförändringar, vilket minskade stabiliteten och orsakade kraftiga fluktuationer av premieinkomsten. Bolagets kortsiktiga tidshorisont medförde också att deras tillbakadraganden blev mycket kostsamma åtgärder.[24]

Det kan dock konstateras att San Francisco-katastrofen inte medförde att de svenska bolagen lämnade den internationella försäkringsmarknaden, istället stärkte de blandade bolagen sina positioner på utländska marknader, dock på olika marknader.

Sammanfattningsvis kan därför påstås att den amerikanska marknaden på västkusten förändrades efter jordbävningen, med hänsyn till marknadsaktörer, premier och försäkringsvillkor. Förändringen var dock endast kortsiktig och konkurrensen återställde situationen med låga premier, generösa försäkringsvillkor och inga möjligheter att skydda sig med hjälp av klausuler. Den inledande höga avkastningen skapade incitament för återetablering och nyetablering av både inhemska och utländska försäkringsbolag, vilket innebar att försäkringsmarknaden i San Francisco återgick till situationen före morgonen den 18 april 1906.

Avslutningsvis kan påpekas att jordbävningen i San Francisco inte i särskilt hög utsträckning påverkade de svenska bolagens internationella verksamhet. Det var endast Skåne som lämnade marknaden, men å andra sidan satsade bolaget på andra utländska marknader. Det var endast mindre bolag med planer på att etablera verksamhet i USA som skrinlade dylika planer. Trots de höga kostnaderna för jordbävningen, påverkades inte de två största bolagen av en enskild större försäkringsskada. Istället kan påpekas att första världskriget och t.ex. den ryska revolutionen fick mer betydande inverkan på de svenska och brittiska bolagens internationella verksamhet. Svenska försäkringsbolag fick helt andra bekymmer i USA på 1990-talet, vilket dock är en helt annan historia!

Litteratur

För en teoretisk diskussion om katastofrisker och försäkringsmarknader, se t.ex.

Sougiannis, T. (1997), ”The cyclic valuation of the catastrophic losses in the insurance industry”, *Journal of Financial Statement Analysis*, 3, s. 32-43.

Powers, M. R. & Ren, J. (2003), ”Catastrophe risk and insurer solvency: A diffusion-jump analysis”, *Assurances et Gestion des Risques*, 71, s. 239-64.

Priest, G. L. (1996), ”The government, the market, and the problem of catastrophic loss”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 12, s. 219-237.

Kunreuther, H. & Linnerooth-Bayer, J. (2003), ”Financial management of catastrophic flood risks in emerging-economy countries”, *Risk Analysis*, 23, s. 627-639.

Noter

1 *San Francisco Examiner* 1906-10-21.

2 Enligt dåtida officiella beräkningar avled 500 personer men det fanns också uppgifter om drygt 3000 omkomna. Enligt ny forskning så beräknas antalet offer till cirka 1500 individer. http://www.eyewitnesstohistory.com.

3 Kalderén, G., ”Om återförsäkring i skadeförsäkring”, *Svenska Försäkringsföreningens studiehandböcker*, Stockholm 1938, s. 15.

4 Trebilcock, C., *Phoenix Assurance and the development of British Insurance*, Vol. 2, Cambridge 1998, s.260 ff.

5 The San Francisco Earthquake, 1906, EyeWitness - history through the eyes of those who lived it, www.ibiscom.com (1997). Whitney, A. W., *On Insurance Settlements incident to the 1906 San Francisco Fire*, California 1972:1906.

6 Odell, K. A. & Weidenmier, M. D., ”Real shock, monetary afterschock: The San Francisco earthquake and the panic of 1907”, *NBER Working Paper*, No. w9176, Washington 2002. För en genomgång av svenska finanskriser, se Lönnborg, M., Rafferty, M. & Ögren, A., *”One Hundred and Fifty Years of Financial Crises in Sweden”*, in Hasselberg, Y. & Hedberg, P., I *samma båt. Uppsatser i finans- och företagshistoria tillägnade Mats Larsson,* Uppsala 2003.

[7] I flera olika sammanhang har påpekats att Skandia var det första utländska icke-brittiska bolaget som etablerade verksamhet på den amerikanska försäkringsmarknaden, t.ex. Kuuse, J. & Olsson, K., *Ett sekel med Skandia*, Stockholm 2000, s. 70. Som framgår i denna artikel var Skandia det fjärde svenska bolaget (de tidigare var Svea, Skåne och Brandförsäkrings AB Norrland) som etablerade verksamhet i USA. Även flera tyska, nederländska, franska och schweiziska försäkringsbolag etablerade verksamhet före 1900. Det bör dock påpekas att denna devis uttalades under andra världskriget då samtliga svenska bolag, med undantag av Skandia, hade lämnat den amerikanska marknaden. Flera europeiska bolag hade lämnat marknaden, samtidigt som kriget tvingade de tyska försäkringsbolagen att avveckla sina amerikanska engagemang. Ett mer korrekt uttalande skulle ha varit att Skandia var det första utländska icke-brittiska bolaget som fortfarande drev på den amerikanska återförsäkringsmarknaden på 1940-talet. Det kan dock påpekas att sedermera återupprättade flera tyska försäkringsbolag verksamhet i USA på 1950-talet vilka varit etablerade före 1900!

[8] Bolin, S., *Skåne, Brand- och lifförsäkringsbolaget, Minnesskrift 1884-1934,* Malmö 1934, s. 169 ff. Dahlgren, T., ”Bilder och blad ur Skånekoncernens historia”, I: *Skånekoncernen årsredovisning 1958,* s. 10-28.

[9] Bring, E. ”Historik”, I: *Brand- och Lifförsäkringsaktiebolaget Svea 1866-1916,* Göteborg 1917. Lönnborg-Andersson, M., ”Svea i USA”, *Oss Emellan,* nr. 1, Stockholm 1996.

[10] Australian Insurance and Banking Record, 1906, s. 729. Post Magazine 68, 1907, s. 433. Post Magazine 70, 1909, s. 226.

[11] Trebilcock, C., op. cit., s. 280.

[12] Meddelanden från Försäkringsaktiebolaget Skandia, Juni 1906, s. 4 ff. Ljungqvist, G., ”Historik”, I: *Försäkringsaktiebolaget Skandia 1855-1930*, Del 1, Stockholm 1930, s. 53 f.

[13] Bring, E., op. cit., s. 56 f.

[14] Whitney, A. W., op. cit.

[15] San Francisco Examiner 1906-10-21. Svenska Dagbladet 1906-12-06. Lönnborg-Andersson, M., ”San Francisco 1906”, *Oss Emellan*, Nr. 4, Stockholm 1996.

[16] *Meddelanden från Försäkringsaktiebolaget Skandia*, Juni 1906, s. 6.

[17] Skandia koncernarkiv, Brand- och livförsäkrings Svea, styrelseprotokoll, 1907-04-06. 1907-07-05.

[18] Lönnborg, M., *Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organisering och utveckling 1855-1913*, Uppsala 1999, s. 192 ff.

[19] Supple, B. S., *The Royal Exchange Assurance: A History of British Insurance*, Cambridge 1979, 249 f. Dickson, P. G. M., *The Sun Insurance Office 1710-1960*, London 1960, s. 231. *North British and Mercantile Insurance Company*, Centenary 1809-1909, Edinburgh 1909, s. 56. Francis, E. V., *London and Lancashire History*, London 1962, s. 61 f.

[20] Pearson, R. ”British and European Insurance Enterprises in American Markets, 1850-1914, *Business and Economic History* 26, 1997, s. 438-451.

[21] Lönnborg, M. op. cit.

[22] Det bör dock påpekas att Skåne även drabbades av omfattande skadekrav till följd av en annan jordbävning i Valparaiso, Chile. Effekten blev att Skåne lämnade försäkringsmarknaderna i både Syd- och Nordamerika ungefär vid samma tidpunkt. Lönnborg, M., Skandiakoncernens internationella verksamhet 1887-1995; *NFT* No. 3/2002, s. 240 f.

[23] Post Magazine 68, 1907, s. 203. s. 268.

[24] Pearson, R. and Lönnborg, M. (forthcoming), “Regulatory regimes and the globalization of insurance”, in Bristol, D. (ed.), *Managing Globalization, The Role of Business and State,* University of Southern Mississippi, US.