



David Johansson om marknadstrender inom försäkringsområdet



David Johansson
Partner, Lawyer

David Johansson, nyligen utsedd delägare på DLA Piper, delar med sig av sina tankar om aktuella trender på försäkringsområdet och de utmaningar som branschen står inför. I intervjun diskuterar han bland annat utländska försäkringsgivares etablering i Sverige, den teknologiska utvecklingen och hur dessa faktorer kan forma framtiden.

Vad händer inom försäkringsområdet just nu?

– Just nu ser vi ett ökat intresse från utländska försäkringsgivare att etablera sig i Sverige, främst genom filialer och gränsöverskridande verksamhet. Den här utvecklingen är särskilt märkbar inom specialiserade försäkringsprodukter som cyberförsäkring, professionsansvarsförsäkring, W&I försäkring, försäkringsgarantier samt försäkringar för mikromobilitet. Utvecklingen är ett tecken på att marknaden har blivit mer dynamisk och att nya aktörer ser möjligheter att erbjuda konkurrenskraftiga lösningar här.

Du var nyligen på ett stort försäkringsevent i London. Har du några särskilda insikter eller reflektioner från eventet?

– Intresset för Sverige och den nordiska marknaden är fortsatt stort, särskilt från aktörer i Tyskland och USA. Det var tydligt att många ser potential i vår region, där de upplever att det finns ett relativt begränsat antal etablerade aktörer. För många handlar det om att kunna erbjuda mer konkurrenskraftiga produkter, eller nya nischprodukter, vilket gör att vi har sett ett antal nyetableringar, med fler som är på gång. Det är en positiv utveckling både för marknaden och för oss som rådgivare.

Vilken typ av uppdrag arbetar ni mest med för tillfället – och vad ser ni öka framåt?

– Som på de flesta advokatbyråer är försäkringstvister en stor del av vardagen, vilket är ett område där vi har en stark position och lång erfarenhet. Men vi ser också en tydlig ökning av annan typ av rådgivning, särskilt när det gäller utländska försäkringsbolags etablering i Sverige. Det kan t.ex. handla om att hjälpa våra klienter med att etablera av filialer samt anpassa utländska produkter till den svenska marknaden.

Vad bör klienter vara särskilt uppmärksamma på just nu inom ert område?

– En av de största faktorerna att hålla ögonen på är den snabba teknologiska utvecklingen. Försäkringsbranschen, som historiskt sett har byggt på mycket manuell hantering, står sannolikt inför en omvälvande förändring. Vi ser redan nu en ökad automatisering inom underwriting och skadereglering, men den här trenden kommer troligtvis att accelerera under de kommande åren. För våra klienter innebär det en möjlighet att tänka proaktivt kring digitalisering och effektivisering av sina processer.

Sectors	Försäkring
---------	------------
