



Karlstad Business School
Handelshögskolan vid Karlstads universitet

Philip Börjesson

Jakob Claesson

Försäkringsbedrägerier

- En studie av sambandet mellan självrisk och oberättigade ersättningskrav

Insurance fraud

- A study of the relationship between deductibles and unjustified insurance claims

Företagsekonomi

C-uppsats

Termin: VT 2010

Handledare: Rune Brandel

Karlstad Business School
Karlstad University SE-651 88 Karlstad Sweden
Phone: +46 54 700 10 00 Fax: +46 54 700 14 97
E-mail: handels@kau.se www.hhk.kau.se

Förord

Vi vill tacka alla som medverkat till genomförandet av denna uppsats. Ett särskilt tack till Claes Lindqvist och Anders Gustafsson på Länsförsäkringar Värmland som bidragit med mycket värdefull information i ämnet, idéer kring utförandet samt stöttat ekonomisk med de materialkostnader vi haft.

Vi vill också rikta ett stort tack till de 150 respondenter som ställde upp på vår enkätundersökning. Utan deras deltagande hade inte denna uppsats varit möjlig att genomföra. Ett stort tack även till Anders Walfridsson och Jari Appelgren vid Karlstad Universitet för all den statistiska kunskap de bidragit med.

Avslutningsvis vill vi också tacka vår handledare, Rune Brandel, vid Karlstad Universitet som väglett oss genom hela processen och bidragit med sin kunskap och underlättat genomförandet av denna uppsats.

Karlstad Universitet 4/6 2010

Jakob Claesson

Philip Börjesson

Sammanfattning

Försäkringar är något som de flesta människor har och behöver. Att öka ersättningskravet för att få ut mer i ersättning än vad man är berättigad till är en definition på vad ett försäkringsbedrägeri innebär. Vår hypotes i detta var att det fanns ett samband mellan ökad benägenhet att begå ett försäkringsbedrägeri och en ökad självrisk. Det är detta samband som är huvudsyftet med denna uppsats och som har studerats genom en enkätundersökning.

För att samla in den information som var nödvändig använde vi oss av en kvantitativ metod för enkätundersökningen. Undersökningen omfattade 150 respondenter där vi fick en stor spridning på ålder och en jämn fördelning av kön. Informationen behandlades sedan statistiskt för att kunna jämföra och se skillnader i svaren och även för att kunna svara på om hypotesen var korrekt eller inte.

Den teoretiska delen bygger på den förväntade nyttoteorin som sedan kopplas samman med empirin och i sin tur analyseras i analysen. I analysen redovisas genom hypotestest att det fanns ett klart samband mellan ökad benägenhet att begå ett försäkringsbedrägeri och ökad självrisk vilket stämmer överens med den hypotes som fanns.

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	5
1.1. Bakgrund.....	5
1.2. Problemformulering.....	6
1.3. Syfte.....	6
1.4. Avgränsning.....	6
1.5. Disposition.....	7
2. Metod.....	8
2.1. Forskningsansats och angreppssätt.....	8
2.2. Urval och bortfall.....	9
2.3. Datainsamlingsmetod.....	9
2.4. Enkätundersökning.....	10
2.5. Reliabilitet och validitet.....	11
2.5.1. Reliabilitet.....	11
2.5.2. Validitet.....	12
2.6. Analys.....	12
3. Teori.....	13
3.1. ST. Petersburg Paradox.....	13
3.2. Förväntade nyttoteorin.....	14
3.3. Rationalitet och dess grundsatser.....	14
3.3.1. Eliminering.....	15
3.3.2. Transitivitet.....	15
3.3.3. Dominans.....	15
3.3.4. Invarians.....	16
3.4. Risk.....	16
3.4.1. Riskattityder.....	17
4. Förberedande empiri.....	19
4.1. Bedrägeribegreppet.....	19
4.2. Hemförsäkring.....	20
5. Empiri.....	23
5.1. Resultat av enkätundersökningen.....	23
5.1.1. Bakgrundsfrågor.....	23
5.1.2. Omfattning.....	26
5.1.3. Scenarier.....	29
6. Analys.....	32
6.1. Omfattning.....	32
6.2. Tillämpning av den förväntade nyttoteorin.....	32
6.3. Hypotestest.....	34

6.3.1. Scenario 1.....	35
6.3.2. Scenario 2.....	36
6.3.3. Scenario 3.....	36
6.3.4. Scenario 4.....	36
6.3.5. Scenario 5.....	37
6.3.6. Analys hypotestest.....	37
6.4. Skillnader i urvalet.....	37
7. Slutsats	39
7.1. Förslag till vidare forskning	40

Referenslista

Bilaga

1. Inledning

I inledningskapitlet presenterar vi bakgrunden till området. Vi redogör vidare för uppsatsens problemformulering, syfte samt de avgränsningar vi valt att göra. Avslutningsvis har vi gjort en disposition av uppsatsens upplägg för att ge en överskådlig blick av innehållet.

1.1. Bakgrund

Försäkring, ett bekant begrepp som de allra flesta känner till. Ett nödvändigt ont enligt vissa medan det utgör en källa till trygghet för andra. Försäkringens historia sträcker sig långt tillbaka i tiden och redan 300 f kr finns vissa tecken som tyder på att det existerade någon sort av försäkring. Idén att erbjuda ett skydd vid ekonomisk förlust som uppkommit vid en oförutsedd händelse blev något som skulle visa sig få en central roll i det moderna samhället. Utbredningen tog ordentlig fart i och med industrialiseringen och branschen har idag utvecklats till ett stort antal privata försäkringsbolag som omsätter stora belopp varje år (Försäkringsförbundet 2010a).

På en så stor och växande marknad har försäkringsbedrägerier blivit ett allt större och växande problem. I Sverige är inte kunskapen eller forskningen om försäkringsbedrägerier särskilt utbredd och det är först på senare år som det uppmärksammats allt mer. Bristen på undersökningar gör att några exakta mätningar av problemet inte finns att tillgå men en kartläggning av Persson (1998) pekar på att mörkertalet är oerhört stort och den stora majoriteten av försäkringsbedrägerier utgörs av så kallade sekundärbrott. Brott där försäkringstagaren faktiskt utsatts för någon sorts skada eller angrepp men i ersättningskravet begär för höga belopp för att täcka självriskan. Inställningen hos försäkringstagare att det inte är ett brott, det drabbar ingen enskild, risken för upptäckt är liten och påföljden är enbart nekad ersättning är inte ovanligt (Andersson & Lunds universitet. Juridiska fakulteten 2007).

Detta är ett problem som är oerhört svårhanterat för försäkringsbolagen. Det är inte en homogen grupp av försäkringstagare som begär denna typ av brott och en hårdare kontroll av skadeanmälningarna är svårt att försvara ur ett ekonomiskt perspektiv då det kräver stora resurser (Andersson & Lunds universitet. Juridiska fakulteten 2007). Området är mycket känsligt och att som försäkringsbolag försvåra utbetalningar av befogade skadeersättningar vid tveksamheter och genom hårdare kontroller skulle knappast gynna bolaget i ett kundperspektiv.

Storleken på självrisken är en viktig del ur försäkringssynpunkt och ett styrmedel som kan kontrolleras av försäkringsbolagen själva. Men föreligger något samband mellan storleken på självrisken och försäkringsbedrägerier?

1.2. Problemformulering

- Ökar benägenheten att begå försäkringsbedrägerier med en högre självrisk?
- Har kön, ålder eller inkomst någon betydelse för graden av benägenhet att begå ett försäkringsbedrägeri?
- Finns skillnader i benägenheten när personen i fråga själv har vållat skadan?

1.3. Syfte

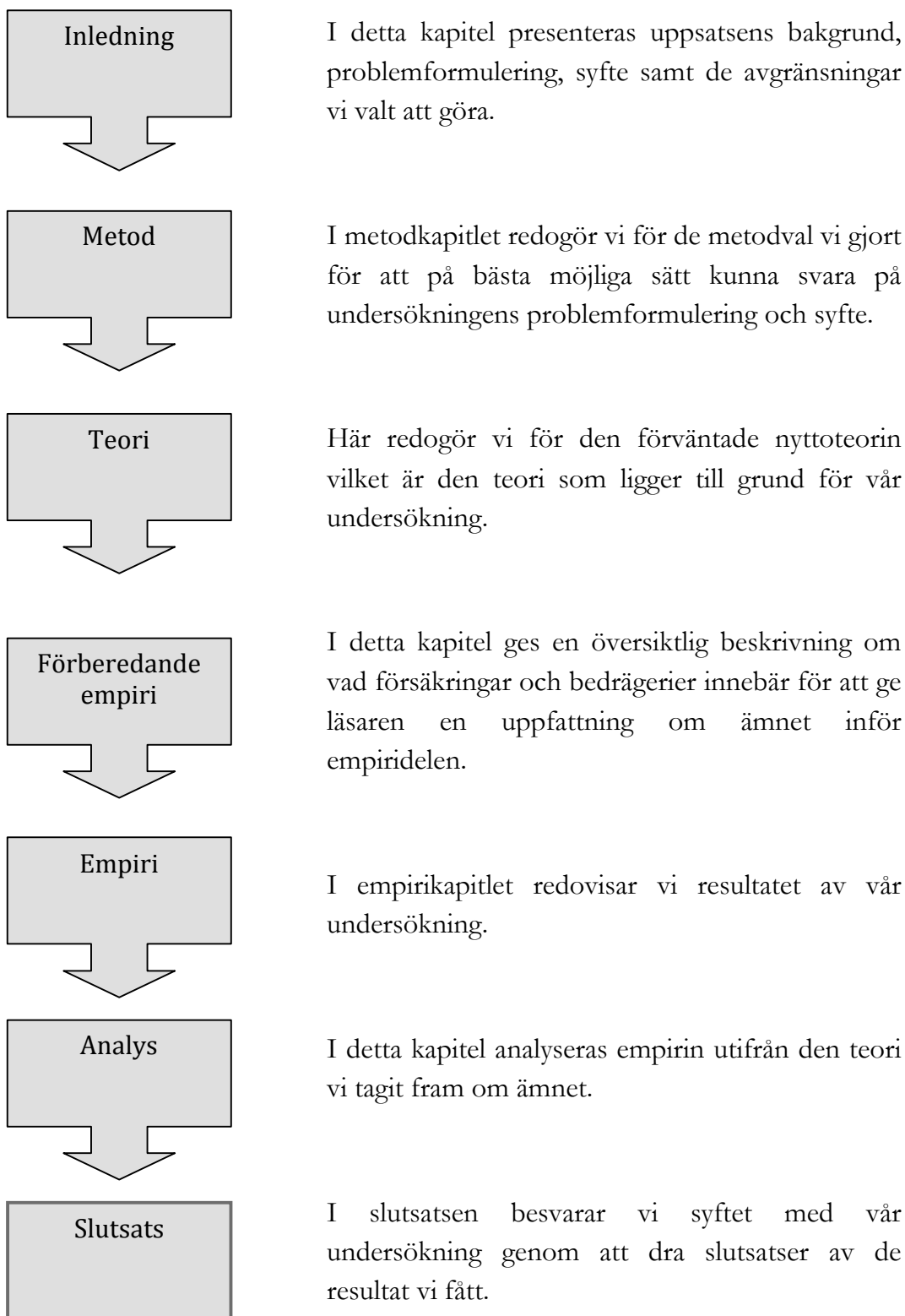
Huvudsyftet med uppsatsen är att undersöka om det finns ett samband mellan högre självrisk och en ökad benägenhet att begå försäkringsbedrägerier. Som bisyften vill vi undersöka om kön, ålder eller inkomst har någon påverkan på graden av benägenhet och om det finns skillnader i benägenheten när personen i fråga själv har vållat skadan.

1.4. Avgränsning

I vår uppsats har vi valt att avgränsa oss till hemförsäkring för villa, bostadsrätt och hyresrätt och för dessa försäkringar titta på bedrägerier gällande lösöre. Uppsatsen omfattar endast sekundärbrott där försäkringstagaren har intentionen att begära mer i ersättning än han/hon har rätt till. Vidare väljer vi att inte behandla det etiska perspektivet av detta problem på något sätt.

1.5. Disposition

Här presenteras en översiktlig bild av varje kapitels innehåll och upplägg. Detta för att läsaren lättare ska kunna följa vår arbetsgång.



2. Metod

I kapitlet beskrivs de metoder som använts för undersökningen. Motivering görs till de tillvägagångssätt och beslut som fattats under processens gång.

2.1. Forskningsansats och angreppssätt

Enligt Jacobsen (2002) är det problemformuleringen som ska vara avgörande när det kommer till att välja metod för en undersökning. Problemställningen kan antingen vara explorativ eller extensiv. En explorativ problemställning kräver en metod som tar fram helt ny information/data. Processen fungerar så att man fördjupar sig i ett ämne med ett få antal respondenter med fokus att få fram en så stor variation i svaren som möjligt. Med denna problemställning är det den kvalitativa metoden som fungerar bäst.

Motsatsen till den explorativa är som ovan nämnts den extensiva. Vid denna problemställning undersöks istället hur vanligt ett problem är och istället för att använda få respondenter breddas antalet och så många som möjligt undersöks. Vid extensiva problemställningar är det den kvantitativa metoden som är det bästa alternativet och också den som används i vår undersökning. En stor fördel med att använda den kvantitativa metoden är att frågorna i undersökningen måste vara standardiserade vilket påtagligt underlättar sammanställningen av resultatet med hjälp av olika dataprogram. En annan positiv sak med denna metod är att undersökningen når ut till ett stort antal respondenter vilket ger möjlighet att med en relativt hög säkerhetsgrad generalisera till en större population (Jacobsen et al. 2002).

Det medför även en del nackdelar att använda sig av den kvantitativa metoden. Den viktigaste är att inte göra undersökningen för avancerad då den ska passa in på många olika individer. Det ska vara enkelt formulerade och inte för djupgående frågor för att inte leda till att ge undersökningen en ytlig karaktär. Andra risker som inte går att komma ifrån är om respondenten inte har tänkt på samma sätt som vi. De kanske anser att frågorna är irrelevanta i sammanhanget vilket resulterar i att de inte anger ett korrekt svar. Det är också svårt att veta vad respondenten tänkt på när han/hon angett sitt svar när någon förklarande text inte finns från den svarande. Alla individer är olika och tolkar därför också saker på olika sätt vilket inte visas i denna typ av undersökning (Jacobsen et al. 2002).

Vi har valt att använda den kvantitativa metoden eftersom syftet med undersökningen är att undersöka om vår problemformulering stämmer. En

annan anledning är också att den inte är lika tidskrävande som en kvalitativ undersökning. Dessutom nås med hjälp av denna metod många fler respondenter på en kortare tid vilket ger en mer trovärdig generalisering.

2.2. Urval och bortfall

Vid en kvantitativ undersökning vill man utreda förhållandet hos en hel population. Då detta i de allra flesta fall är mycket svårt på grund av storleken på populationen måste ett urval ske. Urvalet ska motsvara populationen som helhet och det är därför viktigt att göra ett representativt urval. De individer som är potentiella för undersökningen kallas den teoretiska populationen (Jacobsen et al. 2002). I vårt fall där syftet ligger i att undersöka hur självriskan påverkar benägenheten att begå ett försäkringsbedrägeri var ju den teoretiska populationen alla individer med en hemförsäkring.

Tidigt i arbetet med undersökningen eftersträvade vi ett urval av minst 200 respondenter men på grund av tidsramen för arbetet valdes ett urval på 150 personer. Vid ett större urval riskerades att undersökningen skulle bli allt för omfattande och tidskrävande men vi ville fortfarande ha tillräckligt många så att våra slutsatser även i viss mån skulle kunna generaliseras för den större populationen. Vid ett sådant urval är det oerhört viktigt att vara eftertänksam och noggrann så att inte urvalet blir snedvridet vilket kan få konsekvensen att resultatet blir missvisande (Jacobsen et al. 2002).

Av 150 respondenter i urvalet fanns endast åtta bortfall där enkäten fyllts i på ett ofullständigt sätt. Dessa sorterades bort även om vissa enskilda frågor besvarats då vi anser att om respondenten lämnat t.ex. fem frågor tomma finns en risk för att de föregående frågorna inte är besvarade på ett rättvisande sätt. Ett fåtal personer valde även att tacka nej till undersökningen men då dessa inte ens uppgår till fem personer anser vi att det inte påverkar resultatet av undersökningen.

2.3. Datainsamlingsmetod

Enligt Jacobsen (2002) kan data samlas in med hjälp av primärdata eller sekundärdata. Det som kännetecknar sekundära källor är att informationen inte samlas in direkt från källan. Istället används information som redan samlats in av andra. Huvudsyftet med sekundärdata är att den ska ge en inblick och skapa förståelse för det ämne som senare ska undersökas. En annan viktig del är också att efteråt analysera om det finns något samband mellan sekundärdata och primärdata. Sekundärdata samlades in genom att söka i

artiklar, böcker och forskningsrapporter som var relevanta angående nyttoteorier och risk. Vid behandling av sekundär information är det viktigt att vara källkritisk, något som tagits i beaktande under hela arbetets gång. Teorin bygger på etablerad grundläggande ekonomisk teori och vi anser att tillförlitligheten och äktheten i våra källor är god. Vi har också tagit hjälp av försäkringsförbundets hemsida samt läst en del på olika försäkringsbolags hemsidor för att ge en kortfattad beskrivning av vad ett försäkringsbedrägeri är och även information om vad det innebär att ha en försäkring.

Empirin har samlats in genom att direkt fråga personer genom en enkätundersökning. Denna typ av information kallas enligt Jacobsen (2002) för primärdata. Undersökningen genomfördes på tåg mellan t/r Karlstad-Arvika och Karlstad-Katrineholm. Anledningen till att denna typ av undersökningsmetod valdes var för att på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt kunna samla in så många svar som möjligt. Efter att ha färdigställt enkäten konstaterades att det skulle krävas några minuter och en del eftertänksamhet av varje respondent för att svaren skulle bli så korrekta som möjligt. Utifrån det kom vi fram till att tåg skulle kunna vara en bra plats att genomföra vår undersökning på där respondenterna kan ta sig lite extra tid.

2.4. Enkätundersökning

Första steget i arbetet med enkätundersökningen var att definiera uppsatsens syfte och problemformulering för att därefter kunna utforma frågorna i undersökningen (Ejlertsson & Axelsson 2005) . Eftersom undersökningen utformats för allmänheten och inte någon speciell målgrupp ägnades mycket tid åt att formulera frågorna så enkelt och kort som möjligt. Detta tror vi är viktigt för att respondenten ska hålla intresset uppe för undersökningen och inte bara kryssa i ett svar utan att tänka efter ordentligt.

Bakgrundsfrågor angående kön, ålder och inkomst togs med för att se om det skiljer sig något i svaren utifrån dessa variabler och om det är någon särskild grupp som utmärker sig. Vi har valt att inte använda exakta svar angående ålder och inkomst utan istället intervall pga. att anonymitetsskyddet ska vara ännu lite högre så att respondenten ska känna sig trygg med sina svar (Ejlertsson & Axelsson 2005) .

Frågan ”Har du en hemförsäkring?” togs med för att det är svårt att ta ställning till vår frågeställning om man inte har någon hemförsäkring och inte kan sätta sig in i vad det innebär med olika självrisker/premier.

I undersökningen används ett exempel med en påhittad person där personen i undersökningen får svara vad han/hon tror att den påhittade personen skulle ha gjort i ett antal olika scenarier. Vi har uppfattningen att även om respondenten svarar utifrån hur man tror att en annan person skulle handlat i en viss situation så är det troligtvis vad personen ifråga egentligen skulle ha gjort. På det här sättet tror vi att svaren blir mer ärliga än om frågan skulle riktats direkt mot personen som svarar. Svaren för de olika scenarierna mäts i skalsteg från ”inte alls benägen” till ”mycket benägen” vilket kallas ordinalskala. Anledningen till att denna typ av mätning valdes var för att frågorna mäter människors åsikter och då är denna metod mest lämplig att använda (Ejlertsson & Axelsson 2005) .

Försäkringsbedrägeri är ett ganska känsligt ämne eftersom det handlar om brottslighet och det är i regel inte särskilt lätt att få människor att svara på frågor angående egen brottslighet. Detta har vi haft i åtanke när vi utformat undersökningen och har bl.a. valt att inte använda laddade ord som t.ex. försäkringsbedrägeri och som ovan nämnts låta personen svara vad han/hon tror att en annan person hade gjort i olika scenarier istället för att fråga vad den svarande själv hade gjort.

2.5. Reliabilitet och validitet

När en enkätundersökning ska genomföras är det väldigt viktigt att resultaten är tillräckligt säkra för att vara användbara. En del saker måste vara uppfyllda för att ett resultat av en undersökning ska anses godkänd, som t.ex. om frågan formulerats på ett korrekt sätt, om undersökningen besvarats av rätt personer, om bortfallet varit stort osv. För att studera säkerheten i en enkätundersökning används ofta begreppen validitet och reliabilitet och vi kommer nedan att förklara dessa två lite mer ingående och hur vi tänkt kring dessa begrepp (Ejlertsson & Axelsson 2005) .

2.5.1. Reliabilitet

Med detta begrepp menas att det som undersöks måste gå att lita på. Hög reliabilitet betyder att upprepade undersökningar ska ge samma resultat (Jacobsen et al. 2002) . Anledningen till att vi valde att göra en fältundersökning är för att vår åsikt är att det är lättare att få ärliga svar och en högre reliabilitet när respondenten ser att det verkligen är anonymt och att ingen koppling kommer kunna göras till individer. Det är som tidigare nämnts ett relativt komplicerat ämne och därför tror vi att det kan vara bra att finnas

till hands vid eventuella frågor och tydliggöranden som ett ytterligare steg för att öka reliabiliteten i frågorna.

Undersökningen har också testats på 5 studenter vid Karlstad Universitet där justeringar har fått göras efter samtliga test då en del saker inte framgått tillräckligt tydligt. Efter dessa justeringar och godkännande av handledare var undersökningen fullständig och klar att genomföras.

2.5.2. Validitet

Begreppet validitet består av de två underbegreppen intern giltighet och extern giltighet. Med intern giltighet menas att man verkligen mäter det man avser att mäta med sin undersökning. Med extern giltighet menas till vilken grad resultatet av en undersökning går att generalisera (Jacobsen et al. 2002) .

För att eliminera problem som kan störa den interna giltigheten i vår undersökning studerades enkätlitteratur för att sätta oss in och förstå vad det innebär att genomföra en så relevant undersökning som möjligt. Vi har också tänkt igenom vår problemformulering och vårt syfte noggrant och hela tiden haft detta i åtanke när frågorna formulerats för att inte komma ifrån ämnet och ställa frågor som inte är relevanta.

För att få den externa giltigheten så hög som möjligt lades fokus på att göra undersökningen på så många respondenter som möjligt. På detta sätt tror vi att generaliseringen kommer att ge en relativt korrekt bild av hur verkligheten ser ut.

2.6. Analys

När enkätundersökningen var gjord och det återstod att sammanställa de svar vi fått in till data använde vi oss av statistikprogrammet SPSS. Resultaten redovisas genom stapeldiagram och tabeller kombinerat med text, detta för att underlätta för läsaren och så tydligt som möjligt visa vad undersökningen resulterat i.

3. Teori

Teorikapitlet redovisar den teori som använts för att senare kunna besvara uppsatsens problemformulering och syfte. Inledningsvis presenteras bakgrunden till teorin, följt av själva teorin och avslutningsvis de delar kring ekonomiskt beteende som antas ligga till grund för teorin.

3.1. ST. Petersburg Paradox

En av de grundläggande modellerna för att förklara beslut under risk är den förväntade nyttoteorin som har antagandet att individer agerar för att maximera sin förväntade nytta. Enkelt kan teorin förklaras som val av spel under risk där varje spel har olika utfall och sannolikheter knutna till dessa utfall. Hänsyn tas alltså till konsekvensen av det beslut man gör och sannolikheten för att det förväntade ska ske (Wilkinson 2008).

Förväntade nyttoteorin är en utveckling av de tankar som Daniel Bernoulli presenterade redan 1738. Spelet bygger på att singla ett mynt upprepade gånger tills det landar på klave. Vinsten är 2^n kr där n är antalet gånger som myntet singlar. Vid klave på tredje försöket skulle alltså detta resultera i en vinst på $2^3=8$ kronor. Det förväntade värdet förklaras enligt följande formel (French 1986) :

$$\sum_{n=1}^{\infty} \left(\frac{1}{2}\right)^n \times 2^n = \sum_{n=1}^{\infty} 1 = \infty$$

Det som ekvationen visar är att det förväntade värdet är oändligt, dock med oerhört liten sannolikhet, och att oberoende av hur mycket du satsar så är det förväntade värdet mer. Men trots dessa inbjudande spelodds så skulle inte flertalet individer välja att satsa någon större summa för att få spela detta spel. Det Bernoulli konstaterade genom denna paradox var att förväntat värde inte enbart kan mätas i pengar utan är påverkat av individens egna värderingar vilket istället ger ett förväntat nyttovärde (Caywood 1954).

Von Neumann och Morgenstern (2004) vidareutvecklade det Bernoulli var inne på och skapade sedermera den förväntade nyttoteorin där individer vid beslut antas agera efter att maximera sin nytta. Deras teori har efter det vidareutvecklats av andra författare och i en del fall har alternativa teorier skapats. Vi väljer att inte gå in djupare i detta då vårt syfte enbart är utformat i relation till den förväntade nyttoteorin i dess grundläggande utformning.

3.2. Förväntade nyttoteorin

Den förväntade nyttoteorin bygger på spelsituationer men har kommit att bli vägledande inom ekonomisk teori för att förklara beslut under risk även i ett mer omfattande perspektiv så som konsumentbeteende vid köp osv. Beteendet vid spelsituationer kan alltså, mer eller mindre, tillämpas även vid många andra situationer. Beaktande måste dock tas till att andra situationer i verkliga livet kan ha en helt annan komplexitet vilket kan påverka utfallet. I förväntade nyttoteorin som skapades ur spelteori är risken de sannolikheter som är knutna till de olika utfallen, vilka oftast är kända. Men teorin är även applicerbar i mångt och mycket till situationer där dessa sannolikheter är av subjektiv art och det istället blir ett beslut under osäkerhet (Wilkinson 2008) .

Spelet består alltså av ett antal utfall och sannolikheter. $U(X) = x_1, p_1; \dots; x_n, p_n$ där $x_1 \dots x_n$ är de olika utfallen, $p_1 \dots p_n$ de olika sannolikheterna knutna till respektive utfall och $U(X)$ den förväntade nyttan av spelet. Sannolikheterna $p_1 \dots p_n$ måste summera till 1. För ett val mellan två spel kommer en rationell individ att välja det spel som ger den högsta förväntade nyttan (Nicholson 1998) . Vi tar ett exempel där en individ har att välja mellan spel 1 där utfallen är $x_1 = 600$ $x_2 = -300$ $p_1 = 0,4$ $p_2 = 0,6$ och spel 2 med utfallen $x_3 = 1000$ $x_4 = -200$ $p_3 = 0,2$ $p_4 = 0,8$. Om vi beräknar den förväntade nyttan för individen ger det oss:

$$\text{Spel 1: } U(1) = (600 \times 0,4) + (-300 \times 0,6) = 60$$

$$\text{Spel 2: } U(2) = (1000 \times 0,2) + (-200 \times 0,8) = 40$$

Individen hade i detta fall valt att spela spel 1 då det ger den högsta förväntade nyttan.

3.3. Rationalitet och dess grundsatser

Rationalitet är ett omfångsrikt begrepp som kan definieras och tolkas på många olika sätt. När det gäller ekonomiska teorier kring individers beteende förutsätts ofta att människor styrs av egenintresse och rationalitet i sina beslut. Att beslutet är rationellt betyder i detta sammanhang att individen gör medvetna bedömningar kring konsekvenserna av sitt handlande och utifrån det väljer det som uppfyller syftet på bästa sätt (Englund et al. 2003) .

Förväntade nyttoteorin innehåller att antal grundsatser och principer som vid teorin antas styra individers uppfattning till beslut. Det finns fler än de som tas upp nedan, både sådana som beskriver hur något är (deskriptiva) och som

beskriver hur något bör vara (normativa). Vi har valt att ta upp och beskriva fyra av de väsentligaste grundsatserna vilka enligt ett rationellt beslut antas fattas (Wilkinson 2008).

3.3.1. *Eliminering*

Eliminering säger att vid jämförandet mellan två alternativ kan man bortse från de förutsättningar som ger ett likadant utfall i de båda alternativen. Detta kan förklaras genom ett exempel där en individ planerar en utflyktsresa. I alternativ A åker han till Kolmården vid fint väder och stannar hemma vid dåligt väder. I alternativ B åker han till Skara sommarland vid fint väder och stannar hemma vid dåligt väder. Eftersom utfallet vid dåligt väder är detsamma i de båda alternativen kan individen bortse från detta och valet blir om han föredrar Kolmården framför Skara sommarland eller vice versa (Tversky & Kahneman 1986).

3.3.2. *Transitivitet*

Transitivitet innebär att en individ kan rangordna sina alternativ på en skala utifrån relationen mellan dem. Vi kan använda oss av de två alternativen i det tidigare exemplet med Kolmården och Skara Sommarland men lägger även till ett tredje alternativ (C) där han har valet att åka till Gröna Lund. Om han föredrar Skara Sommarland framför Kolmården och Kolmården framför Gröna Lund så måste han enligt transitivitet också föredra Skara Sommarland framför Gröna Lund. Detta kan ställas upp enligt följande (Wilkinson 2008):

om $A \geq B$ och $B \geq C$ så är $A \geq C$

3.3.3. *Dominans*

Dominans är en av de mer självklara grundsatserna utifrån principen om det rationella valet och säger att en valmöjlighet som är bättre utifrån ett avseende och minst lika bra utifrån resterande ska väljas på grund av dominans. Det kan exemplifieras enligt följande där individen har två olika lotterier att spela på med sannolikheter för vinst och olika vinstsummor.

Lotteri 1:				
Vinstchans	1%	3%	6%	90%
Vinst	1 milj. Kr	200 000 kr	20 000 kr	0kr
Lotteri 2:				
Vinstchans	1%	3%	6%	90%
Vinst	1 Milj. Kr.	200 000 kr	70 000 kr	0kr

Enligt dominans är det rationella valet här att välja lotteri 2 eftersom det är en högre vinstsumma vid 6 % vinstchans och lika bra vid resterande vinstchanser (Tversky & Kahneman 1986) .

3.3.4. Invarians

För att en teori ska kunna anses som normativ så är invarians en grundsats som obestriddligt måste gälla. Enkelt kan det förklaras med att det inte får finnas någon spridning av en individs svar på problemet. Oberoende av hur och när problemet presenteras så ska individens beslut bli lika, givet att problemet är detsamma. Valet mellan två alternativ ska inte styras av hur de beskrivs. Wilkinson (2008) tar upp två olika former av invarians. Beskrivningsinvarians som säger att beslutet inte ska styras av hur valmöjligheterna är beskrivna och procedur-invarians där beslutet inte ska påverkas av metoden som ger svaret.

3.4. Risk

Begreppet risk kan med en viss enkelhet förklaras som en slumpmässig händelse med negativa konsekvenser. Man kan också vända på definitionen och förklara risk som något en del människor behöver i sitt liv för att det ska vara värt att leva vidare. När det ska fattas beslut att ta risker finns det normalt några olika parter som ingår i processen. Det finns dels en beslutsfattare, en nyttovärdare och en riskbärare. Men det kan också vara så att det är en och samma person som tillgodoser sig samtliga av dessa steg (Sandin 1980) .

Beslutsfattaren måste ta ställning inför hur stor sannolikheten är att något kommer att inträffa samt bedöma och värdera skadans omfattning och slutligen försöka mäta detta på ett lämpligt sätt. I vissa fall går det även att räkna fram risken när beslut ska fattas. Multipliceras sannolikheten med skadans konsekvens ges en siffra på hur stor risken är. Det är inte alltid sannolikheten är given i alla situationer och då blir det istället en fråga om osäkerhet. Det kan också i vissa situationer vara svårt att skilja på om sannolikheten är ett mått på hur stor risken är eller om sannolikheten faktiskt definierar vad en risk är (Sandin 1980) .

Sannolikheten kan fastställas utifrån olika faktorer beroende på om de är objektiva, alltså grundas utifrån empiriska och teoretiska grunder eller om de är subjektiva, vilket är en individs egen uppfattning om en

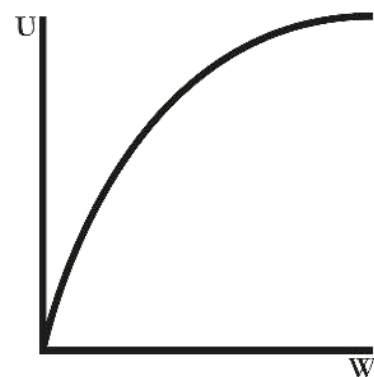
sannolikhetsbedömning. En subjektiv tolkning fungerar så att en person kan tycka att en risk i en situation är hög medan en annan person anser att risken är låg i exakt samma situation. Detta har att göra med beslutsfattarens personliga attityd och inställning till riskbenägenhet och har ett betydande inflytande när det kommer till att fatta beslut om olika saker (Sandin 1980) . Olika personers riskbenägenhet kan mätas genom att räkna ut nyttan med det beslut som ska fattas, vilket kommer att förklaras mer ingående längre fram.

3.4.1. Riskattityder

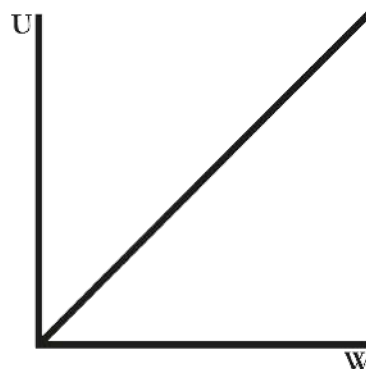
Som konstaterats redan så har olika individer olika syn på risk och osäkerhet vilket kan påverka vilket alternativ som väljs i en uppkommen beslutssituation. Riskaversion är ett begrepp som betyder att individen inte är villig att utsätta sig för risk om inte det förväntade värdet är positivt. Motsatsen är en risksökande individ som kan tänkas anta ett spel där sannolikheten för vinst inte är fördelaktig. Däremellan finns individen som ställer sig indifferent till valet (Nicholson 1998) .

Ett exempel kan enkelt visa skillnaden mellan dessa individer. Säg att Lisa har 1000 kr och får välja att spela ett spel där hon med 50 % chans kan vinna 1000 kr men också med 50 % chans kan förlora 1000 kr. Om Lisa är en riskavert individ skulle hon välja att inte spela detta spel eftersom hon inte anser att nyttan av ytterligare 1000 kr överstiger chansen att förlora pengarna. Det som kan utläsas ur resonemanget är att Lisa har en avtagande marginell nytta där varje ytterligare krona är mindre värd än den föregående.

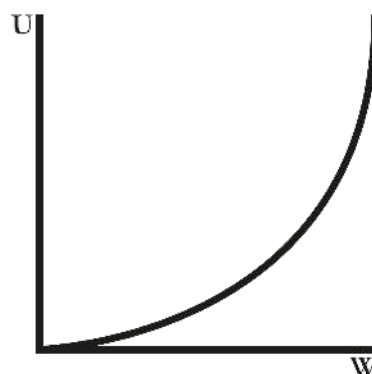
Detta resulterar i en nyttokurva med ett konkavt utseende. Graden av riskaversion hos individen styr utseendet på nyttokurvan där en väldigt riskavert individ får en mycket konkav nyttokurva. En riskavert individs nyttokurva visas i diagrammet där U står för nytta och W för inkomst/förmögenhet (Varian 2006) .



Om Lisa å andra sidan är indifferent ställer hon sig likgiltig till att spela spelet eftersom för en indifferent individ är värdet av ytterligare 1000 kr detsamma som värdet av de ursprungliga 1000 kronorna. En sådan individs nyttofunktion antar en proportionellt ökande funktion (Varian 2006) .



Skulle Lisa vara en risksökande individ skulle hon anta spelet eftersom ytterligare 1000 kr är mer värt. En sådan individs nyttofunktion antar ett konvext utseende (Varian 2006) .



4. Förberedande empiri

I detta avsnitt beskrivs området som uppsatsen avser för att ge läsaren en förståelse för undersökningen och dess utformning.

4.1. Bedrägeribegreppet

För att tydliggöra vad det faktiskt innebär att begå ett försäkringsbedrägeri väljer vi här att citera vad lagen säger om detta i nionde kapitlet Brottsbalken.

Den som medelst vilseledande förmår någon till handling eller underlåtenhet, som innebär vinning för gärningsmannen och skada för den vilseledde eller någon i vars ställe denne är, dömes för bedrägeri till fängelse i högst två år. (SFS 1986:123 2010)

Enligt legalitetsprincipen så gäller att ingen kan straffas för ett brott om det inte finns en lag för brottet (Nationalencyklopedin 2010) . I och med detta måste följande rekvisit vara uppfyllda för att försäkringsbedrägeri ska föreligga:

- Vilseledande, innebär att en person uppger felaktig information till någon annan som får denna person att handla efter den felaktiga informationen.
Underlåtenhet, innebär att utelämna viktig information som kan påverka en annans persons handlande.
- Vinning för gärningsmannen, gärningsmannen ska själv göra en vinnig utifrån sitt agerande.
- Skada för den vilseledde eller någon i dennes ställe, handlandet ska leda till att den vilseledde drar skada utifrån detta på något sätt (Andersson & Lunds universitet. Juridiska fakulteten 2007) .

Försäkringsbedrägeri innebär med andra ord att med information som inte är riktig lura försäkringsbolaget till att betala ut större ersättning än vad som egentligen skulle ha gjorts. Det här är ett problem som är väldigt omfattande i Sverige och effekten av detta blir att premierna ökar med flera miljarder varje år, vilket blir en kollektiv bestraffning för samtliga försäkringstagare när det endast är ett fåtal personer som sysslar med denna typ av brottslighet (Försäkringsförbundet 2010c) .

Det finns många olika sätt att lura och bedra försäkringsbolag på och man brukar dela in brotten i två kategorier, primärbrott och sekundärbrott. Primärbrott är av grövre karaktär. Där har gärningsmannen själv iscensatt en händelse och konstruerat den skada som ligger till grund för ersättningskravet. Vid sådana brott handlar det oftast om stora ersättningskrav, t.ex. bilbrand. Sekundärbrott är av lite ”mildare” karaktär men det handlar fortfarande om bedrägeri och det råder ingen tvekan om att det är brottsligt beteende.

Skillnaden med sekundärbrott är att i dessa fall har försäkringstagaren faktiskt utsatts för en skada eller brott men att den drabbade av olika orsaker valt att ”plussa på” ersättningskravet vid anmälan till försäkringsbolaget (Persson & Svanberg 1998) .

Enligt Persson (1998) är det mest förekommande med sekundärbrott men att de brotten som dominerar i anmälningsstatistiken är primärbrott. Anledningen till att det ser ut på detta vis tror författarna grundar sig i att det inte krävs lika många lösta primärbrott som de gör sekundärbrott för att försäkringsbolagens utredare ska bli lönsamma för bolagen. Enligt uppgifter från deras kartläggning som gjordes 1998 så uppskattade de antalet försäkringsbedrägerier gällande villa- och hemförsäkringar till 40 000 stycken per år men påpekar även att deras personliga uppfattning är att den faktiska siffran är betydligt högre.

Av dessa 40 000 fall utgörs mellan 80-90 % av sekundärbrott och i de flesta fall handlar det om ”påplussningar”, dvs. att den utsatte väljer att lägga på en högre summa i ersättningskravet än vad skadan egentligen orsakat. I genomsnitt ligger dessa belopp inkluderat med självrisk på ca 3000kr för varje enskilt tillfälle (Persson & Svanberg 1998) .

När det kommer till att definiera den typiske gärningsmannen för ett försäkringsbedrägeri anser Persson (1998) att det vid primärbrott finns viss koppling till att det är en yngre man som är tidigare straffad, saknar utbildning, familj och taxerad inkomst. Enligt en studie gjord av Andersson (2007) finns visst underlag för att yngre personer mellan 20-30 år förekommer mer frekvent än äldre gällande alla typer av försäkringsbedrägerier.

4.2. Hemförsäkring

Försäkringar är något som de flesta människor behöver. Inträffar det något oväntat och saker förstörs eller försvinner så är det en väsentlig trygghet att ha betalat försäkringspremien vilket gör att försäkringstagaren mot en viss kostnad (självrisk) kan få ut ersättning för det som inträffat. En del människor tycker att premien som betalas bara är pengar som försvinner från kontot och att det inte fyller någon nytta med att ha sina saker försäkrade. Resonemanget är till viss del riktigt, det är endast ett fåtal som drabbas, men det kan och andra sidan drabba vem som helst när som helst. Det är detta som är anledningen till att människor tecknar försäkringar och betalar premier och på

så vis solidariskt hjälper varandra när olyckan är framme (Konsumenternas försäkringsbyrå 2010b) .

Försäkringen fungerar så att den ska erbjuda försäkringstagaren ekonomiskt skydd mot förluster vid oförutsedda händelser. Alla försäkringstagare löper en viss risk att sådana händelser kan inträffa (Försäkringsförbundet 2010b) . Idén bygger också på att när skadan väl är framme ska försäkringstagaren också ha rätt till en större utbetalning än vad som betalats i försäkringspremie. Om försäkringstagarens båt exempelvis skulle bli stulen skulle ersättning kunna utgå med 200 000 kr trots att en premie på endast ett par tusen kr betalats.

I stora drag fungerar det så att försäkringspremier som betalats in av samtliga försäkringstagare under exempelvis en tioårsperiod också ska användas som ersättning till de som blivit drabbade under samma period. Viktigt att ha med i beräkningen är att alla skador inte sker samtidigt. Pengar som inte betalas ut under given period investeras istället av försäkringsbolaget i väntan på att skador ska inträffa. Räntan som utgår på det sparade kapitalet används bl.a. för att täcka kostnader för t.ex. personal och administration på försäkringsbolaget. (Konsumenternas försäkringsbyrå 2010a)

Hemförsäkringen är oftast grunden för ett hushålls ekonomiska skyddsnet. Den består utav flera olika försäkringar/skydd som är sammansatta till en hemförsäkring och ger därmed ett brett ekonomiskt skydd. Nedan följer en kort redogörelse för vad som i de flesta fall brukar ingå i en hemförsäkring:

- Egendomsskydd, detta skydd täcker all lös egendom som tillhandahålls av personerna som ingår i hushållet. Med lös egendom menas alla personliga saker som någon i hushållet äger, hyr eller lånar och som går att flytta, t.ex. kläder, smycken, mobiltelefon och liknande.
- Ansvarsskydd, detta skydd kommer till användning om du som privatperson orsakar skada på person eller egendom och riskerar att bli skadeståndsskyldig. Om man krävs på skadestånd kan man då få hjälp av försäkringsbolaget med t.ex., utredning om man verkligen är skadeståndsskyldig, förhandling med den som kräver skadestånd, föra talan vid rättegång och ersättning av rättegångskostnader samt betalning av det skadestånd man blir skyldig att betala.
- Överfallsskydd, försäkringen gäller om någon i det försäkrade hushållet blivit utsatt för misshandel genom uppsåtligt fysiskt våld som inte är ringa eller av sexualbrott. I sådana fall kan man få ekonomisk ersättning för den skada man lidit i samband med händelsen.
- Rättsskydd, detta är ett ekonomiskt skydd som träder in om någon i hushållet hamnar i en rättstvist som kan prövas av någon form av domstol. Skyddet täcker de flesta tvister en privatperson kan hamna i och ersätter eventuella ombuds och rättegångskostnader.

En kompletterande försäkring som många väljer att lägga till sin hemförsäkring är den så kallade allriskförsäkringen, även kallad drulleförsäkring. Den träder in när lösöre eller värdehandlingar förloras eller skadas av en oförutsedd och plötslig händelse, t.ex. om du tappar datorn i golvet och den blir förstörd. Denna försäkring är svår för försäkringsbolagen att kontrollera och mycket bygger på att försäkringsbolagen helt enkelt får lita på vad kunden påstår har inträffat. I fall som dessa är det inte helt ovanligt att människor försöker utnyttja systemet genom att inte vara helt uppriktiga med vad som inträffat och då är det fråga om ett försäkringsbedrägeri (Konsumenternas försäkringsbyrå 2010b) .

5. Empiri

I empirikapitlet redovisas resultatet av enkätundersökningen. Frågorna presenteras var för sig med diagram och tabeller kombinerat med text för att ge en tydlig bild av resultatet.

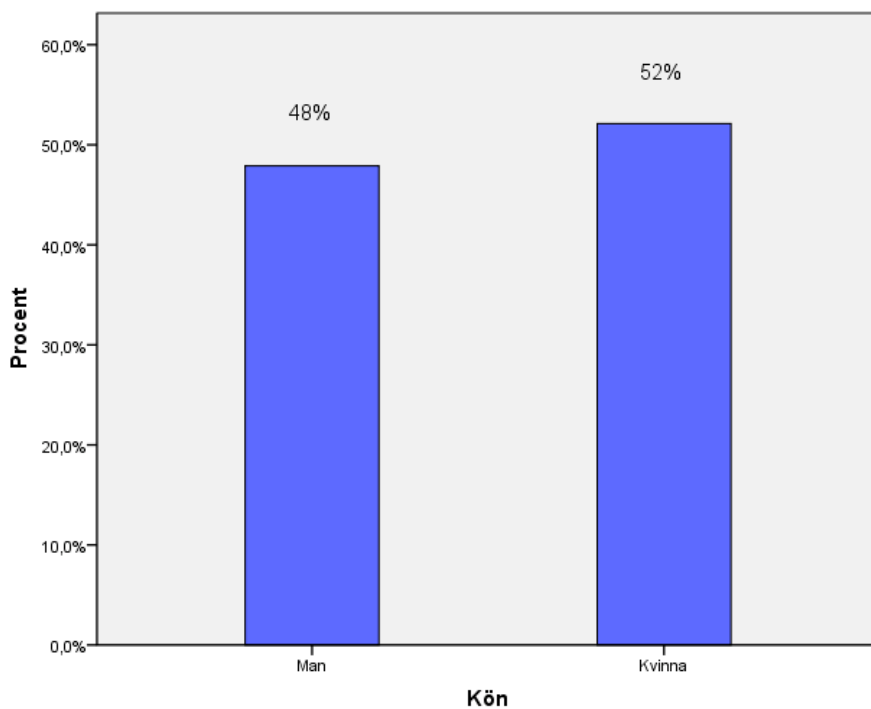
5.1. Resultat av enkätundersökningen

Empirin som sammanställts från enkäten kommer att presenteras i tre olika delar. Den första delen kommer att beskriva bakgrundsfrågor kring respondenterna för att senare kunna analysera om det finns några skillnader beroende på bakgrund. I del två presenteras en sammanställning av om respondenterna någon gång själva eller någon de känner medvetet ökat ersättningskravet för att få ut ett större ersättningsbelopp. I den tredje delen går vi igenom resultatet av de fem olika scenarierna. Samtliga resultat grundas på de 142 respondenter som svarat på undersökningen och inte klassats som bortfall.

5.1.1. Bakgrundsfrågor

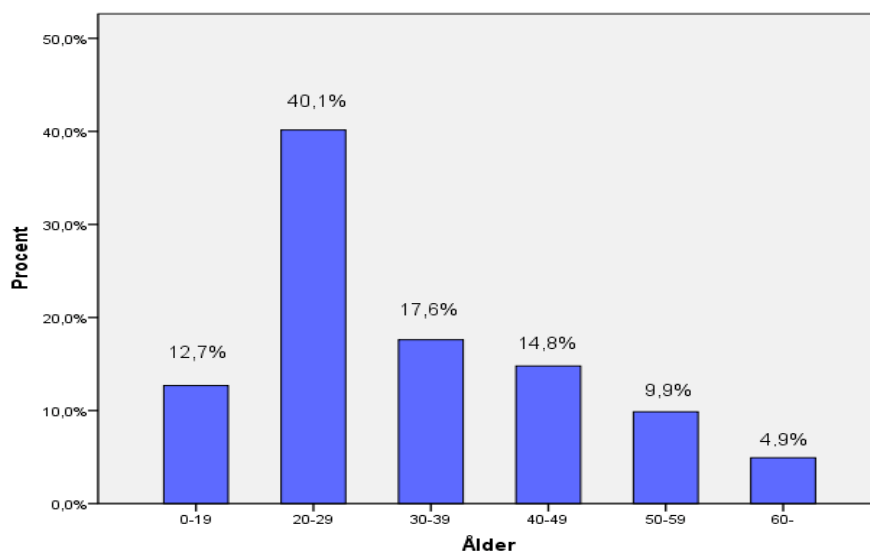
Nedan presenteras resultaten av de bakgrundsfrågor som inleder enkätundersökningen. Frågorna handlar om respondentens kön, ålder, inkomst samt om den svarande har en hemförsäkring eller inte.

- Kön



Som tabellen visar var könsfördelningen väldigt jämn med 48 % män och 52 % kvinnor. Detta ser vi som mycket positivt då undersökningen är riktad mot allmänheten och ska ge en så generell bild som möjligt av resultaten.

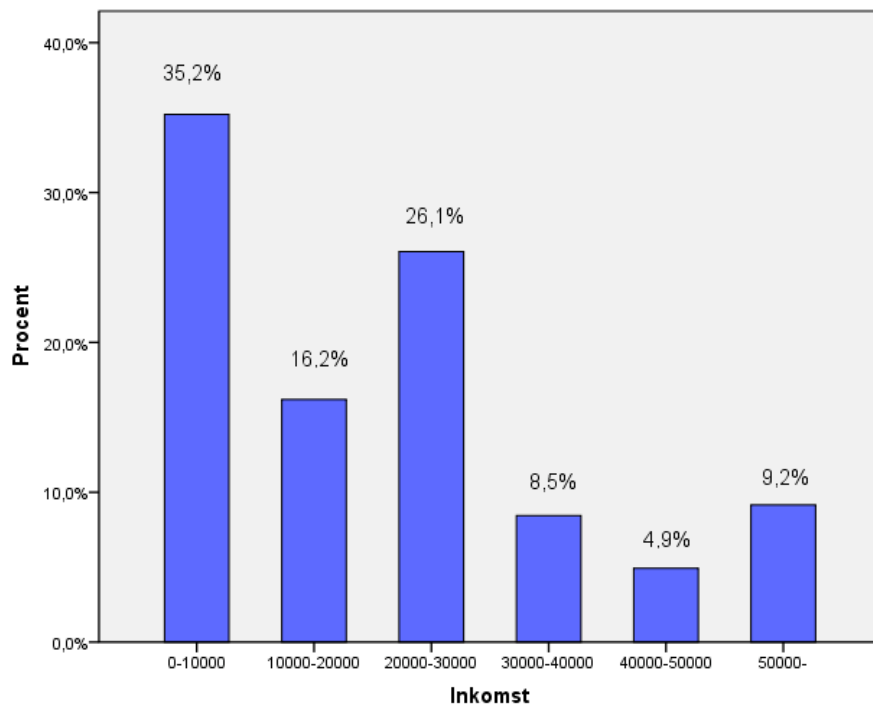
- Ålder



I enkätundersökningen valde vi att ta med alla åldrar med ett intervall om tio år bortsett från det första intervallet med 0-19 år och det sista med 60 år och äldre. Anledningen till dessa två undantag var för vi kände att en viss begränsning var nödvändig för att inte bli för omfattande och att t.ex. ta med intervallet 0-10 år skulle inte säga oss särskilt mycket med frågor angående försäkringar. Utifrån diagrammet kan man läsa vilka åldersgrupper som ingick i undersökningen och hur stor spridningen varit bland dessa.

En klart dominerande grupp är den i åldern 20-29 år med hela 40,1 % och den gruppen med minst antal svarande är den äldsta med 60 år och äldre. Att utfallet blivit sådant tror vi kan bero på att vi genomförde undersökningen på ett tåg vid en tidpunkt där det befann sig både personer på väg hem från skolan och personer på väg hem från jobbet. Befinner man sig då i åldersgruppen 20-29 år kan man ju utgöra båda delarna och chansen för att stöta på äldre personer är därför inte lika stor.

- Inkomst



Ovan redovisas en sammanställning av respondenternas bruttoinkomst. Klart dominerande är den inkomstgruppen som tjänar mellan 0-10 000 kronor/månad. Anledningen till detta tror vi har att göra med att det var så pass hög andel som befann sig i intervallet 20-29 år och som tidigare nämnts kan det vara så att många av dessa är studenter och har därför också en låg inkomst.

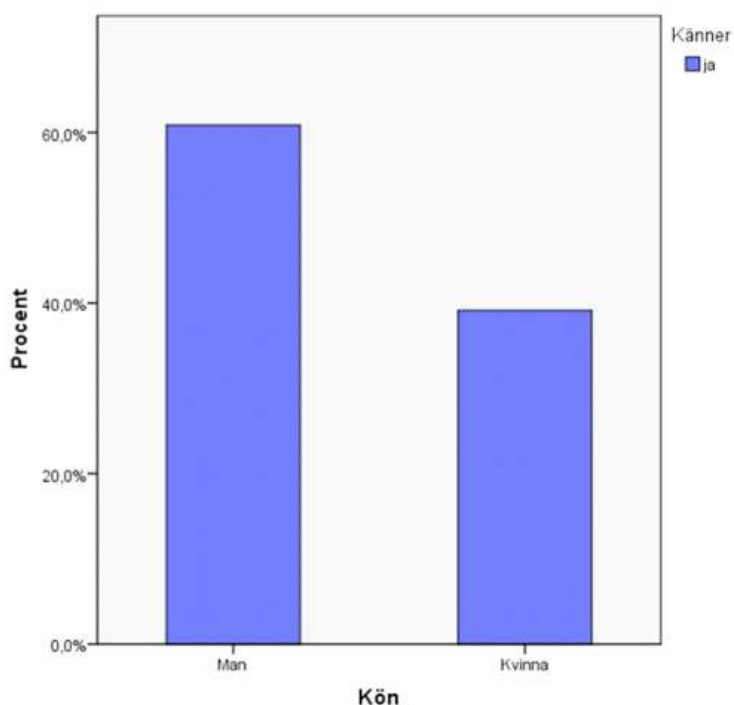
En annan grupp som ligger högt är de som har en inkomst mellan 20 000 och 30 000 kronor/månad. Att det blivit ett sådant utfall anser vi inte vara särskilt konstigt då vi antar att den genomsnittliga lönen i Sverige ligger i det nämnda intervallet. Det går också att läsa ur diagrammet att det är en högre procentandel (9,2 %) som tjänar mer än 50 000 kronor än vad det är som tjänar mellan 30 000-40 000 kronor (4,9 %). Anledningen till att resultatet blivit på så vis anser vi vara så enkelt som att det är ett bredare intervall för det förstnämnda och att det är fler respondenter som faller inom detta intervall än mellan 40 000-50 000 kronor.

- Har du en hemförsäkring?

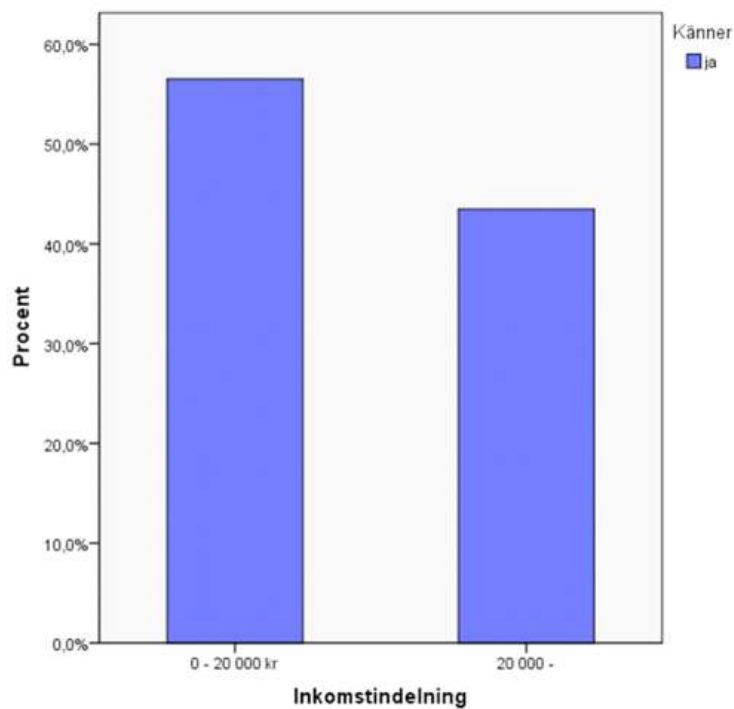
Vi valde att ta med denna fråga pga. att det krävs en viss kunskap om försäkringar för att kunna besvara undersökningen på ett så rättvist sätt som möjligt utifrån vårt undersökningssyfte. Efter att vi gått igenom svaren konstaterades att samtliga respondenter hade en hemförsäkring och detta redovisas därför inte på något mer ingående sätt.

5.1.2. Omfattning

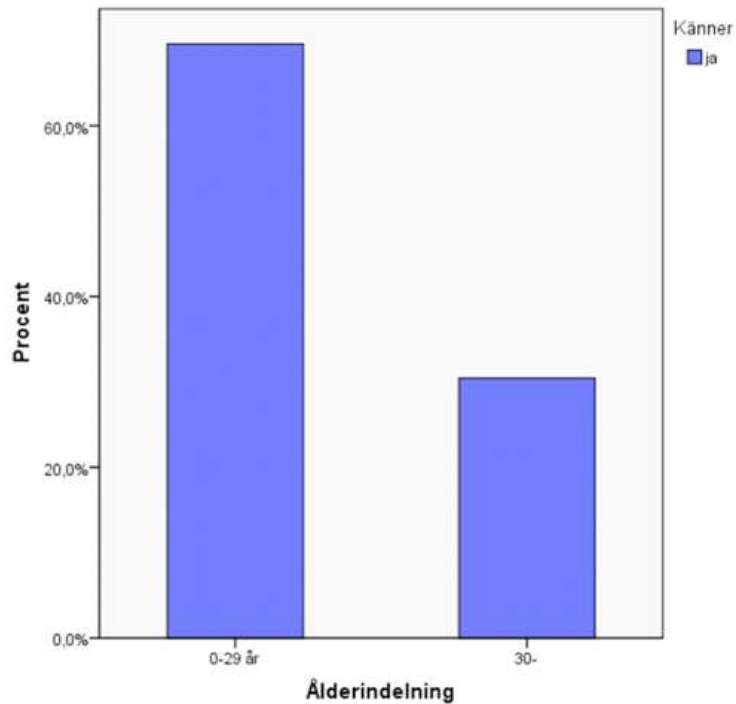
I denna del presenteras hur vanligt det är att respondenten själv eller någon han/hon känner medvetet ökat ersättningskravet för att få ut mer i ersättning än vad de är berättigade till. Diagrammen visar hur svaren på frågan skiljer sig beroende på den svarandes kön, ålder och inkomst. Vidare har respondenten också fått fylla i hur mycket i genomsnitt per enskilt tillfälle som ersättningskravet ökat med förutsatt att svaret i första frågan varit ja.



Diagrammet ovan visar fördelningen bland de som svarat att de själva eller någon de känner ökat ersättningskravet för att få ut mer i ersättning än de har rätt till. Det var 46 personer av de 142 svarande som kryssade i Ja på frågan och 60 % av dessa utgjordes av män och 40 % av kvinnor.



Vi valde också att dela in efter inkomst för att se om detta har någon betydelse. Indelningen gjordes i två grupper och brytpunkten sattes vid en månadsinkomst på 20 000 kronor. Detta gjordes för att de båda grupperna skulle innehålla ca 50 % av vårt totala urval för att diagrammet skulle ge en så rättvis bild som möjligt. Av de 46 personer som svarat Ja på frågan var det 56,5 % som tillhörde inkomstgruppen 0-20 000 kronor medan de som tjänar mer än 20 000 kronor i månaden utgjorde 43,5 %.



Även åldersindelningen grundades på att vi ville ha en uppdelning med ca 50 % av det totala urvalet i varje grupp vilket resulterade i att gränsen drogs vid 0-29 år och sedan 30 år och äldre. Det är tydligt att den yngre åldersgruppen utgör majoritet i denna fråga med hela 69,5 % medan den äldre åldersgruppen utgjorde 30,5 %.

- Genomsnittlig ökning vid varje enskilt tillfälle

Denna fråga har vi tagit med i undersökningen för att vi tycker att det kan vara intressant att se vilken genomsnittlig ökning av ersättningskrav det rör sig om. Av de 46 personer som svarat ja på frågan om de själva eller någon de känner ökat ersättningen för att få ut mer i ersättning än de har rätt till så är det 37 av dessa som fyllt i en summa på denna fråga. Vi har därför räknat ut ett genomsnitt endast på de 37 personer där det finns en summa att utgå ifrån och bortsett från de nio personer som inte fyllt i någon summa då dessa endast skulle medverka till ett lägre genomsnitt. Medelvärdet på de 37 svarande var 2532 kronor per enskilt tillfälle. Då medelvärdet är ett tal som lätt påverkas av extrema värden har vi därför också räknat fram en median med värdet 1500 kronor. Medianen visar det värde som ligger i mitten av samtliga observationer.

5.1.3. Scenarier

I del tre går vi igenom resultatet av undersökningen gällande fem scenarier där respondenten fick kryssa i den benägenhet att begära mer i ersättning han/hon ansåg att den påhittade personen Kalle hade vid olika situationer och självrisker. Vid varje självrisk fanns en tiogradig skala som sträckte sig från *inte alls benägen* till *mycket benägen*. För en djupare förståelse rekommenderar vi att läsa enkätundersökningen i bilagan.

I tabellerna presenteras den genomsnittliga benägenheten för vårt totala urval på 142 respondenter samt med uppdelning på kön, ålder och inkomst. Ålder och inkomst har vi valt att presentera i bredare intervall än i våra bakgrundsfrågor då det annars skulle bli allt för spridd och svårtolkad information. Vid uträkningen av medeltal har de olika kryssalternativen i scenarierna ersatts med siffror från ett till tio där 1 motsvarar *inte alls benägen* och 10 *mycket benägen*. När vi använder begreppet benägenhet nedan menas benägenheten att begära mer i ersättning än berättigat.

- Scenario 1

Kalle blev på en fest *bestulen* på sin ryggsäck innehållande saker till ett värde av 3400 kronor.

Benägenhet (medel)	Urval totalt	Kön		Ålder		Inkomst	
		man	kvinnor	0-39	40-	0-30 000	30 000-
Självrisk 750 kr	4,63	4,57	4,68	4,97	3,81	4,85	3,84
Självrisk 1500	5,51	5,71	5,34	5,9	4,6	5,64	5,09
Självrisk 3000	6,76	7,22	6,34	7,15	5,83	6,69	7

För det totala urvalet kan vi se en ökad genomsnittlig benägenhet vid varje steg av höjning av självrisken. Vid uppdelning av män och kvinnor är resultatet förhållandevis lika och ingen tydlig skillnad kan fastställas. Både män och kvinnor har enligt resultatet en genomsnittligt ökande benägenhet i förhållande till självrisken. Åldersindelningen visar att gruppen av respondenter över 40 år verkar ha en mindre benägenhet än gruppen upp till 39 år. Även här är den ökande sett i relation till självrisken. Inkomsten visar inte på några större skillnader mellan de två grupperna.

- Scenario 2

Kalle blev på tåget *bestulen* på datorväska med sin bärbara dator värd 8000 kr.

Benägenhet (medel)	Urval totalt	Kön		Ålder		Inkomst	
		man	kvinnor	0-39	40-	0-30 000	30 000-
Självrisk 750 kr	4,06	3,65	4,45	4,51	3	4,2	3,59
Självrisk 1500 kr	4,68	4,53	4,81	5,02	3,86	4,72	4,53
Självrisk 3000 kr	5,7	5,81	5,61	6,07	4,83	5,66	5,84
Självrisk 6000 kr	6,75	7,01	6,51	7,27	5,52	6,79	6,63

Resultatet av samtliga respondenter på 142 stycken visar ett stigande genomsnitt med högre självrisk. För könen är det också ökande för både män och kvinnor. Vi ser att vid en självrisk på 750 kronor ligger kvinnornas medelvärde ganska mycket högre men att det annars är relativt lika. Vid hänsyn till ålder ser vi att gruppen med 40 år och uppåt åter igen ligger lägre vid de fyra olika självriskerna. Olika inkomster visar relativt lika värden mellan de båda grupperna.

- Scenario 3

Kalle blev vid ett inbrott i sin villa *bestulen* på saker till ett värde av 25 000 kr.

Benägenhet (medel)	Urval totalt	Kön		Ålder		Inkomst	
		man	kvinnor	0-39	40-	0-30 000	30 000-
Självrisk 750 kr	4,12	3,96	4,27	4,64	2,88	4,32	3,44
Självrisk 1500 kr	4,49	4,57	4,42	4,96	3,38	4,67	3,88
Självrisk 3000 kr	5,26	5,47	5,07	5,56	4,55	5,4	4,78
Självrisk 6000 kr	6,16	6,38	5,96	6,53	5,29	6,3	5,69

I scenario 3 ser vi att för det totala urvalet så är genomsnittet än en gång ökande vid ökning av självrisk. För variabeln kön så är det förhållandevis lika mellan män och kvinnor. Avseende ålder så ser vi en ökning av medeltalet i förhållande till självrisk i båda grupperna men gruppen 40 år och över ligger betydligt lägre än gruppen upp till 39 år. Även för inkomst kan vi se att båda grupperna är ökande och att gruppen som tjänar 30 000 och över ligger lägre än gruppen som tjänar mellan 0- 30 000 kronor.

- Scenario 4

Kalle har *tappat bort* sin telefon på Gröna Lund, värd 3400 kr.

Benägenhet (medel)	Urval totalt	Kön		Ålder		Inkomst	
		man	kvinnor	0-39	40-	0-30 000	30 000-
Självrisk 750 kr	3,75	3,34	4,12	4,2	2,67	3,88	3,28
Självrisk 1500 kr	4,54	4,38	4,68	4,93	3,6	4,66	4,09
Självrisk 3000 kr	5,69	5,72	5,66	6,06	4,81	5,63	5,91

För hela urvalet är medelvärdet ökande proportionerligt med en högre självrisk. Både män och kvinnor visar också ett stigande genomsnitt sett till självrisken. Samma gäller även för de båda åldergrupperna och gruppen 40 år och över har precis som tidigare ett lägre medelvärde vid alla tre självrisker. För inkomstindelningen kan vi också se ett ökande medelvärde för de båda grupperna och mellan de båda grupperna är det relativt lika.

- Scenario 5

Vid flytt tappar Kalle genom en *olyckshändelse* sin TV i marken, värd 8000 kr.

Benägenhet (medel)	Urval totalt	Kön		Ålder		Inkomst	
		man	kvinnor	0-39	40-	0-30 000	30 000-
Självrisk 750 kr	3,92	3,56	4,24	4,38	2,81	4,04	3,5
Självrisk 1500 kr	4,39	4,21	4,57	4,87	3,26	4,53	3,94
Självrisk 3000 kr	5,04	5,01	5,05	5,51	3,9	5,17	4,56
Självrisk 6000 kr	5,78	5,81	5,76	6,32	4,5	5,98	5,09

För alla grupper, totala urvalet, kön, ålder och inkomst ser vi ett ökande medelvärde för varje stegring av självrisken. Män och kvinnor ligger ganska lika förutom vid en självrisk på 750 kronor där kvinnorna ligger högre. För ålder ökar medelvärdet med mellan 0,45 och 0,70 för varje steg av ökad självrisk i båda grupperna. Dock börjar gruppen 40 år och över vid ett betydligt lägre medelvärde vid självrisken på 750 kronor. För inkomst kan vi också se att gruppen med en månadsinkomst på 30 000 kronor och uppåt har ganska mycket lägre medelvärden för alla självrisker.

6. Analys

I kapitlet analyseras resultatet av enkätundersökningen och kopplas samman med den valda teorin.

6.1. Omfattning

Genom vår undersökning fick vi fram att det var 46 personer av 142 som svarade att de själva eller någon de kände ökat ersättningskravet för att få ut mer än de var berättigade till. Vi valde också att undersöka om det var någon speciell grupp som utgjorde majoritet i frågan och undersökte därför om det fanns några skillnader gällande ålder, kön och inkomst.

När det gäller könsfördelningen och inkomstfördelningen var båda dessa relativt jämnt fördelade och ingen vidare analys om detta kommer göras. Det som var mest utmärkande genom denna studie var åldersfördelningen, där 69,5 % utgjordes av gruppen som var yngre än 30 år och 30,5 % utgjordes av den äldre åldersgruppen. Detta är till viss del något som också överensstämmer med resultatet av Anderssons (2007) undersökning.

Genomsnittet på hur mycket felaktig ersättning respondenterna ökat ersättningskravet med var 2532 kronor per enskilt tillfälle fördelat på 37 svarande. Vi vill understryka att denna summa inte är alltför tillförlitlig med det låga antalet svarande men vi tror ändå att den ligger inom rimliga ramar då studien som gjordes av Persson (1998) uppskattade ett genomsnitt på 3000 kronor vid varje enskilt tillfälle.

6.2. Tillämpning av den förväntade nyttoteorin

En individ tar enligt förväntade nyttoteorin sitt beslut baserat på det alternativ som ger det högsta nyttovärdet. Nyttovärdet är resultatet av de olika individernas nytta av alternativen och sannolikheter som är knutna till dessa (Nicholson 1998). För vår undersökning gör det att alla respondenter, i varje scenario, tagit ställning till tre (Scenario 1 och 4) respektive fyra (Scenario 2,3 och 5) olika beslutssituationer. Dessa beslutssituationer är ju knutna till de olika nivåerna av självrisk.

För att exemplifiera det på ett pedagogiskt sätt använder vi scenario 1 som grund. Respondenten står där inför tre olika situationer att ta ställning till. I den första situationen ska respondenten ange den påhittade personen Kalles benägenhet att begära mer i ersättning än han har rätt till vid en självrisk på

750 kronor. Kalle har blivit bestulen på en väska med saker till ett värde av 3400 kronor. Beslutet står mellan att betala självriskan på 750 kr eller att försöka begära mer i ersättning än Kalle har rätt till. Enligt Wilkinson(2008) gör den rationella individen här en beräkning av nyttan för de två olika alternativen. Det första alternativet, att betala självriskan, blir ju ganska okomplicerat då inga sannolikheter är knutna till detta och det blir helt enkelt en förlust på -750 kr. Det andra alternativet blir lite mer komplicerat då det består av två delar. Värdet av bedrägeriet multiplicerat med dess sannolikhet och värdet av att misslyckas multiplicerat med dess sannolikhet. Vid användandet av Nicholsons(1998) formel ger detta oss:

$$U(w) = (w_1 \times p_1) - (w_2 \times p_2)$$

$$w_1 = \text{lyckat bedrägeri}$$

$$p_1 = \text{sannolikhet för } w_1$$

$$w_2 = \text{misslyckat bedrägeri}$$

$$p_2 = \text{sannolikhet för } w_2$$

Om vi sätter in fiktiva siffror i ekvationen ger detta: w_2 blir värdet av att inte få igenom bedrägeriet alltså förlusten av 3400 minus den självrisk på 750 kronor som skulle betalats i alternativ 1. Lyckat bedrägeri låter vi vara en påplussning av självriskan och sannolikheterna sätter vi till 0,95 respektive 0,05.

$$w_1 = 750 \text{ kronor}$$

$$p_1 = 0,95$$

$$w_2 = 2650 \text{ kronor}$$

$$p_2 = 0,05$$

$$U(w) = (750 \times 0,95) - (2650 \times 0,05) = 580$$

Individen har alltså att välja mellan alternativ 1, att betala självriskan(-750 kronor) eller alternativ 2, att försöka begå ett försäkringsbedrägeri(580 kronor).

Gör vi samma uträkning, med samma antaganden, för en självrisk på 1500 kronor får individen två nya alternativ att ta ställning till. Alternativ 1, att betala självriskan(-1500 kronor) eller alternativ 2, att försöka begå ett försäkringsbedrägeri(1330 kronor). Åter igen med samma uträkning och antaganden men med den sista och slutliga självriskan, 3000 kronor, för scenario 1 så ger det oss följande resultat. Alternativ 1, -3000 kronor och alternativ 2, 2830 kronor.

Som kan ses i resultaten så skulle individen utifrån den förväntade nyttoteorin välja att försöka begå ett bedrägeri i alla tre situationerna. Detta då den förväntade nyttoteorin visar på att en rationell människa väljer det högsta förväntade nyttovärdet i valet mellan två alternativ (Nicholson 1998) . Det som väger in i vår ekvation är dock att det ligger etiska värderingar bakom ett sådant beslut. Detta är något som vi klargjort att vi inte tänker fördjupa oss i och är inte det vi hade för avsikt att mäta med vår undersökning. Vårt syfte är enbart att undersöka om det finns något eventuellt samband mellan en ökad benägenhet att begå försäkringsbedrägeri med en högre självrisk. Om fokus läggs på alternativ 2 i alla tre situationer kan vi se ett ökande nyttovärde i att försöka begå ett försäkringsbedrägeri. För en individ som agerar utifrån den förväntade nyttoteorin så borde det logiska vara att benägenheten ökar vid högre självrisk.

För vår undersökning är ju sannolikheten inte given och det blir då enligt Sandin (1980) en fråga om osäkerhet. Sannolikhetsbedömningen blir då en subjektiv tolkning hos varje respondent vilket gör att det kan skilja sig från person till person. Så länge respondenten lägger samma sannolikhetsnivå för varje självrisknivå påverkas dock inte beräkningen, det är fortfarande ett ökande nyttovärde för varje ökning av självrisken. Även värdet av att misslyckas med bedrägeriet är ju öppet för en subjektiv tolkning. Konsekvensen skulle ju kunna vara att åka fast ordentligt vilket vissa individer värderar oerhört negativt. Att sätta ett ekonomiskt värde på ett sådant förhållande sker nog många gånger omedvetet men för beräkningen gäller samma sak som för sannolikhetsbedömningen. Så länge det ekonomiska värdet estimeras lika för de olika självriskerna, vilket vi kan anta att det gör för en rationell individ med utgångspunkt från nyttoteorin, så är nyttovärdet stigande.

6.3. Hypotestest

Som konstaterats innan så är det alltså de individer som svarat kontinuerligt ökande som kan antas ha resonerat utifrån den förväntade nyttoteorin. För att säkerställa att detta påstående kan stödjas statistiskt har vi använt oss av hypotestest för varje enskilt scenario. Ett hypotestest ger oss underlag för med vilken säkerhet vi kan säga att vårt urval skiljer sig från ett slumpmässigt resultat. I en undersökning som vår finns det alltid en risk att respondenten fyllt i enkäten slumpmässigt dvs. utan någon som helst eftertanke kring frågorna. Genom hypotestestet vill vi se så att vårt urval på ett statistiskt

säkerställt sätt skiljer sig från slumpen så ett samband kan styrkas. Utgångspunkten vid ett hypotestest är att formulera en nollhypotes, H_0 (även kallad p_0), som vi vill mäta vårt urval mot. I vårt fall är alltså nollhypotesen sannolikheten för att sätta kontinuerligt ökande vägd mot antal möjliga sätt att svara på. Nästa steg är en mothypotes, H_1 , som visar på att det finns en verklig skillnad och i vårt fall att den är större än nollhypotesen. Sedan anges en signifikansnivå vilket är risken för att dra en felaktig slutsats dvs. förkasta H_0 när H_0 är sann. Det vanligaste är att använda 5 % men vi valde 1 % för att eventuellt styrka resultatet ännu mer. Med dessa förutsättningar klara beräknas sedan ett Z-värde enligt följande formel.

$$Z = \frac{\hat{p} - p_0}{\sqrt{\frac{p_0(1-p_0)}{n}}} \text{ där } \hat{p} \text{ är proportionen i urvalet och } n \text{ är storleken på urvalet.}$$

Z-värdet omvandlas sedan till ett p-värde genom att titta i en normalfördelningstabell med vilken sannolikhet det är att vi fått det framräknade Z-värdet. P-värdet ställs sedan mot signifikansnivån och är det mindre kan H_0 förkastas.

Vi har nedan valt att presentera de olika hypotestesterna för varje enskilt scenario där vi räknat fram respektive scenarios P-värde. Slutligen så analyserar vi de fem scenariorna tillsammans och för en diskussion kring resultatet.

6.3.1. Scenario 1

I scenario 1 var det 70 stycken respondenter med ständigt ökande benägenhet.

För ökande ger det en proportion (\hat{p}) i urvalet på 0,493(70/142). Nollhypotesen, H_0 , blir antal möjliga fall med ständigt ökande svarskombinationer av totalt antal kombinationer vilket för scenario 1 är 12 %. Signifikansnivån vi har använt är 1 %. Detta ger oss följande:

$$H_0 : p_0 = 0,12$$

$$H_1 : p > 0,12$$

$$\alpha = 0,01$$

$$Z = 13,678$$

$$P\text{-värde} = P(Z \geq 13,678) = 0,00003$$

6.3.2. Scenario 2

Antal respondenter med kontinuerligt ökande benägenhet var 63 stycken.

Till skillnad från scenario 1 hade respondenterna 4 olika självrisker att ta ställning till vilket påverkar vår nollhypotes som istället blir 2,1 %. Detta ger för ökande:

$$H_0 : p_0 = 0,021$$

$$H_1 : p > 0,021$$

$$\alpha = 0,01$$

$$\hat{p} = 63/142 = 0,444$$

$$Z = 35,58$$

$$P\text{-värde} = P(Z \geq 35,58) = 0,00003$$

6.3.3. Scenario 3

I scenario 3 var det 45 respondenter med kontinuerligt ökande benägenhet med en högre självrisk. Som i scenario 2 fanns det 4 olika självrisknivåer vilket även här då ger en nollhypotes på 2,1 %.

$$H_0 : p_0 = 0,021$$

$$H_1 : p > 0,021$$

$$\alpha = 0,01$$

$$\hat{p} = 45/142 = 0,316$$

$$Z = 24,66$$

$$P\text{-värde} = P(Z \geq 24,66) = 0,00003$$

6.3.4. Scenario 4

För scenario 4 gav oss enkätundersökningen 63 respondenter med ständigt ökande benägenhet. I detta scenario var det precis som i det första bara 3 olika självrisknivåer vilket ger nollhypotesen 12 % igen.

$$H_0 : p_0 = 0,12$$

$$H_1 : p > 0,12$$

$$\alpha = 0,01$$

$$\hat{p} = 63/142 = 0,444$$

$$Z = 11,87$$

$$P\text{-värde} = P(Z \geq 11,87) = 0,00003$$

6.3.5. Scenario 5

I det femte och sista scenariot var det 44 personer i undersökningen som angivit att deras benägenhet ökat kontinuerligt med en högre självrisk. Åter igen var det 4 olika självrisker för respondenterna att ta ställning till.

$$H_0 : p_0 = 0,021$$

$$H_1 : p > 0,021$$

$$\alpha = 0,01$$

$$\hat{p} = 44/142 = 0,31$$

$$Z = 24,08$$

$$P\text{-värde} = P(Z \geq 24,08) = 0,00003$$

6.3.6. Analys hypotestest

	P-värde	Signifikansnivå
Scenario 1	0,00003	0,01
Scenario 2	0,00003	0,01
Scenario 3	0,00003	0,01
Scenario 4	0,00003	0,01
Scenario 5	0,00003	0,01

Tabellen presenterar varje scenarios P-värde och signifikansnivå. Som vi kan se har varje scenario samma p-värde vilket egentligen inte helt överrensstämmer med verkligheten. Men då vårt resultat gav så stora Z-värden och en normalfördelningstabell bara anger sannolikheten upp till ett Z-värde på 4,0 så medförde det att p-värdet blev lika för samtliga scenarier. Som kan utläsas i tabellen så är samtliga p-värden mindre än signifikansnivån vilket resulterar i att vi kan förkasta nollhypotesen. Vi kan signifikant styrka att det inte är slumpen som lett till våra resultat och att det finns ett samband mellan ökad benägenhet och högre självrisk i samtliga scenarion.

6.4. Skillnader i urvalet

För att se om det fanns några skillnader i benägenheten att begå ett försäkringsbedrägeri för kön, ålder och inkomst valde vi att beräkna medelvärden för respektive grupp i varje scenario. Medelvärdet är i sin ensamhet inte ett absolut mått men kan ge en anvisning på ett ungefärligt värde. Vid omvandlandet av en svarsskala till relativa tal är det viktigt att ta hänsyn till att olika individer kan tolka skalan på olika sätt. En 5:a kan för två olika individer motsvara två olika värden. Tittar man på större grupper kan det ändå ge en bild av vad gruppen som helhet anser.

Medelvärden är för samtliga grupper ökande i förhållande till självrisk och det sambandet klargjordes i hypotestesten ovan. För kön och inkomst fann vi ingenting i undersökningen som skulle kunna tyda på att det finns skillnader mellan grupperna. För ålder visade undersökningen att benägenheten för gruppen 0-39 år var genomgående högre än för gruppen 40- år och uppåt i samtliga scenarier. Skillnaden varierar men är som lägst 1,01 vilket kan tyda på att det finns en faktisk skillnad mellan dessa två grupper. Detta är något som också antytts i studien gjord av Andersson (2007).

Vi var också intresserade av att se om benägenheten påverkades på något sätt när försäkringstagaren själv vållat skadan. Medelvärdena för scenario 4 och 5 ligger mycket nära medelvärdena för de tre första scenarierna. Ingenting i undersökningen tyder på att en skillnad existerar.

7. Slutsats

Avslutningsvis så besvaras problemformuleringen med de slutsatser som dragits utifrån analysen.

Vårt huvudsyfte med uppsatsen var att undersöka sambandet mellan självrisk och benägenheten att begå ett försäkringsbedrägeri. Vi ville se om det fanns en positiv korrelation mellan dessa två dvs. ökar benägenheten med en högre självrisk. Detta var vår arbetshypotes när vi gav oss in på detta område. Vi presenterar nedan vår problemformulering och de slutsatser vi dragit utifrån analysen av vår undersökning.

- Ökar benägenheten att begå ett försäkringsbedrägeri med en högre självrisk?

Som ovan nämnts var vår hypotes att det fanns en korrelation mellan en ökad benägenhet att begå försäkringsbedrägeri och en högre självrisk. Definitionen av försäkringsbedrägeri innefattar i vår uppsats att begära mer i ersättning än vad man har rätt till avseende sekundärbrott. Alltså brott där försäkringstagaren faktiskt utsatts för en skada eller brott. Efter en statistisk sammanställning av vår undersökning kan vi konstatera att det finns ett samband och att hypotesen var korrekt. Med starka grunder kan vi visa att nyttoteorin är applicerbar på benägenheten att begå ett försäkringsbedrägeri vilket resulterar i korrelationen mellan benägenhet och självrisk. Vi kan med 99 % säkerhet säga att det funna sambandet är riktigt och att reliabiliteten i vårt resultat är mycket högt. De höga z-värdena ger ytterligare tyngd bakom vår slutsats.

Sett till urvalet anser vi att tvärsnittet av populationen som helhet är bra, med anmärkning på att en relativt hög andel var under 30 år. En generalisering av resultatet i en större omfattning ligger nära till hands men för att ytterligare ge tyngd åt validiteten skulle en mer omfattande undersökning vara av nytta.

- Har kön, ålder eller inkomst någon betydelse för graden av benägenhet att begå ett försäkringsbedrägeri?

Undersökningen fann att kön och inkomst inte hade någon påverkan på graden av benägenhet. För ålder kunde ses att gruppen 0-39 år hade en högre benägenhet än den äldre. En diskussion fördes i analysen om reliabiliteten i denna typ av resultat. Slutsatsen utifrån resonemanget är att vi inte kan säga att

det finns en faktisk skillnad. Resultatet av undersökningen ger dock en indikation på att det skulle kunna vara så.

- Finns skillnader i benägenheten när personen i fråga själv har vållat skadan?

Vi ville som ett mindre bisyfte se om respondenterna värderade situationen annorlunda om personen själv orsakat skadan vilket vi försökte mäta i scenario 4 och 5. Undersökningen visade på att så inte är fallet. Antingen är det ingen skillnad eller så har vi inte lyckats mäta det vi avsett att mäta i urvalet.

7.1. Förslag till vidare forskning

Utifrån vår undersökning anser vi att ett intressant område att undersöka vidare är att titta på om det finns några faktiska skillnader mellan kön, ålder och inkomst. Vi undersökte detta endast på en ytlig nivå och några direkta slutsatser kunde därför inte dras av denna studie. Det mest intressanta enligt oss vore bygga vidare på vår slutsats och titta på det utifrån försäkringsbolagens perspektiv. Att försöka kostnadsberäkna olika alternativ där självriskerna används som styrmedel för att kunna minska försäkringsbedrägerier som utgörs av sekundära brott. Detta är något som kräver en mycket omfattande undersökning och vi tror att det lämpar sig bättre för forskning på högre nivå.

Referenslista

- Andersson, F. & Lunds universitet. Juridiska fakulteten (2007). *Fusk med personförsäkring : med siktet inställt på allmän och privat försäkring*. Lund: Juridiska fakulteten, Lunds universitet.
- Caywood, T.E. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk (book). *Journal of the Operations Research Society of America*, 2 (3), 359-361.
- Ejlertsson, G. & Axelsson, J. (2005). *Enkäten i praktiken : en handbok i enkätmetodik*. (2 [omarb] uppl uppl.). Lund: Studentlitteratur.
- Englund, P., Nilsson, L., Persson, T. & Weibull, J. (2003). Pionjärer inom psykologisk och experimentell ekonomi. *Ekonomisk Debatt*, 31 (1), 7-14.
- French, S. (1986). *Decision theory : an introduction to the mathematics of rationality*. Chichester : New York: Ellis Horwood ; Halsted Press.
- Försäkringsförbundet (2010a). [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.forsakringsforbundet.com/templates/Page_313.aspx?eps_language=SV [2010-04-16].
- Försäkringsförbundet (2010b). [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.forsakringsforbundet.com/templates/News_102.aspx?eps_language=SV [2010-04-17].
- Försäkringsförbundet (2010c). [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.forsakringsforbundet.com/templates/Page_319.aspx?eps_language=SV [2010-04-16].
- Jacobsen, D.I., Sandin, G. & Hellström, C. (2002). *Vad, hur och varför : om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur.
- Konsumenternas försäkringsbyrå (2010b). [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.konsumenternasforsakringsbyra.se/artikel/article.asp? tp_article_id=74&menu=ART_FAK&avd=ART_FAK [2010-04-15].
- Konsumenternas försäkringsbyrå (2010a). [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.konsumenternasforsakringsbyra.se/artikel/article.asp? tp_article_id=47&menu=ART_FAK&avd=ART_FAK [2010-04-17].
- Nationalencyklopedin (2010). [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.ne.se/lang/legalitetsprincipen> [2010-04-17].
- Nicholson, W. (1998). *Microeconomic theory : basic principles and extensions*. (7. ed uppl.). Fort Worth: Dryden Press.
- Persson, L.G.W. & Svanberg, K. (1998). *Försäkringsbedrägerier : en kriminologisk kartläggning*. (1. uppl. uppl.). Stockholm: Sveriges försäkringsförb.

Sandin, A. (1980). *Risk management och riskinformation : empirisk studie - förslag till riskbalans* = [Risk management and risk information] : [empirical study - proposal for a risk statement]. Lund: Studentlitt.

SFS 1986:123. *Brottsbalken*. Stockholm: Justitiedepartementet.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59 (4), S251-S278.

Varian, H.R. (2006). *Intermediate microeconomics : a modern approach*. (7. ed. uppl.). New York: Norton.

Von Neuman, J. & Morgenstern, O. (2004). *Theory of games and economic behaviour*. (Sixtieth-Anniversary ed. uppl.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Wilkinson, N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.

Bilaga



Hej!

Vi heter Philip Börjesson & Jacob Claesson och studerar vid Karlstad Universitet. Vi skriver just nu C-uppsats i ämnet företagsekonomi med inriktning mot försäkringsbranschen. Syftet med uppsatsen är att undersöka allmänhetens syn i fråga om vilken påverkan självriskan kan ha för att begära mer i ersättning än vad man har rätt till. Undersökningen är helt anonym och kommer enbart att analyseras statistiskt i vår uppsats. Vi hoppas att du kan avvara några minuter för att hjälpa oss med detta vilket vi vore oerhört tacksamma för.

Tack på förhand.

Med Vänliga Hälsningar

Philip & Jacob

1. Kön: Man Kvinna

2. Ålder:

0-19 20-29 30-39 40-49 50-59 60-

3. Månadsinkomst(före skatt)

0 – 10 000

10 000 – 20 000

20 000 – 30 000

30 000 – 40 000

40 000 – 50 000

50 000 –

4. Har du en hemförsäkring? Ja Nej

5. Har du eller någon du känner någon gång medvetet vid ersättningskrav till försäkringsbolag, gällande lösöre(lösa föremål i hemmet inklusive personliga tillhörigheter som t.ex mobiltelefon).

- ökat ersättningskravet genom att uppvärdera föremål eller summor som skadats eller försvunnit genom stöld
- tagit upp föremål eller summor i ersättningskravet som inte skadats eller försvunnit genom stöld
- ljugit om att vissa villkor inte varit uppfyllda i samband med händelsen
- på annat sätt lämnat felaktiga uppgifter för att få ut ett större ersättningsbelopp

Ja Nej

6. Vid ja. Hur mycket uppskattar du att du eller nära bekant erhållit i för mycket ersättning? Genomsnittligt vid varje enskilt tillfälle.

..... Kr

7. Nedan följer fem påhittade scenarion. Hur tror du Kalles benägenhet att begära mer i ersättning än han har rätt till påverkas i de olika scenarierna. Varje scenario har även olika självrisk respektive årspremie för att se hur du tror det kan påverka Kalles val.

Exempel: Kalle har en självrisk på 1500 kr och en årspremie på 1200 kr. Om du tror att Kalle är ganska benägen att till exempel ta upp föremål som inte blivit stulna för att få mer i ersättning än han har rätt till kryssar du i som nedan

Inte alls benägen

Mycket benägen

Självrisk, 1500 kr ; Årspremie 1200 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Självrisk, 3000 kr ; Årspremie 900 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Scenario 5.

Vid flytt tappar Kalle genom en olyckshändelse sin TV i marken, värd 8000 kr.

Självrisk, 750 kr ; Årspremie 1500 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Självrisk, 1500 kr ; Årspremie 1200 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Självrisk, 3000 kr ; Årspremie 900 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Självrisk, 6000 kr ; Årspremie 750 kr

Inte alls benägen

Mycket benägen

Tack för din medverkan!!

