

Mavera AB

Att: Advokaterna AA och BB

Åtgärder mot missbruk av dominerande ställning – Försäkringsmedicinsk rådgivning

Konkurrensverkets beslut

1. Maveria AB, 556758–3702, har överträtt förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 2 kap. 7 § konkurrenslagen (2008:579), KL, och artikel 102 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt (EUF-fördraget), genom att från och med den 1 januari 2021 och alltjämt, tillämpa exklusivitetsklausuler i uppdragsavtal med företag som utför medicinsk rådgivningsverksamhet. Tillämpningen av klausulerna utgör ett missbruk av dominerande ställning såvitt avser förbudet för försäkringsmedicinska rådgivare att erbjuda konsulttjänster eller åta sig uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare åt med Maveria AB konkurrerande verksamhet.
2. Med stöd av 3 kap. 1 § KL meddelar Konkurrensverket följande åläggande.
 - a. Maveria AB ska omedelbart upphöra att, i sina nu gällande uppdragsavtal med företag som på uppdrag av Maveria AB utför medicinsk rådgivningsverksamhet, tillämpa bestämmelserna om konkurrerande verksamhet (exklusivitetsklausulerna), såvitt avser förbudet mot att direkt eller indirekt erbjuda konsulttjänster eller åta sig uppdrag som medicinsk rådgivare åt med Maveria AB konkurrerande verksamhet.
 - b. Maveria AB ska, inom sex veckor från att ha tagit del av beslutet, skriftligen informera de företag som har uppdragsavtal med Maveria som innehåller exklusivitetsklausuler i enlighet med punkten a om att dessa klausuler inte längre tillämpas. Inom



samma tid ska Maveria AB informera Konkurrensverket skriftligen när och på vilket sätt denna åtgärd har vidtagits.

- c. Åläggandet förenas med vite om trettio miljoner (30 000 000) kronor.
 - 3. Maveria AB ska betala konkurrensskadeavgift enligt 3 kap. 5 § första stycket 1 KL, för perioden den 1 januari 2021 till och med dagen för Konkurrensverkets beslut, med fjorton miljoner trehundratusen (14 300 000) kronor.
-

Innehållsförteckning

Konkurrensverkets beslut	1
Sammanfattning	6
Inledning och disposition.....	9
Konkurrensverkets utredning.....	9
Företaget	9
Marknadsförhållanden	10
Förfarandet	18
Konkurrensverkets handläggning	18
Konkurrensverkets bedömning.....	20
Inledning.....	20
Företag.....	20
Relevant marknad	20
Utgångspunkter för bedömningen	20
Relevant produktmarknad.....	22
Analysen utgår från Mavericks tjänst och kundernas efterfrågan	22
Förmedlingstjänster och egenkontrakterade rådgivare är inte utbytbara mot varandra.....	25
Vissa försäkringsbolags inköpsmodeller innebär inte att förmedlingstjänster och egenkontrakterade rådgivare är utbytbara	31
Det är inte relevant att avgränsa produktmarknader per specialistområde.....	32
Det finns ingen utbytbarhet på utbudssidan.....	32
Slutsats produktmarknad.....	32
Relevant geografisk marknad	32
Det saknas skäl att avgränsa en uppströmsmarknad.....	33
Sammanfattande bedömning av relevant marknad	34
Dominerande ställning	34
Rättsliga utgångspunkter	34
Maveras konkurrenter	36
Mavera har särskilt höga marknadsandelar	38
Marknaden kännetecknas av betydande hinder för inträde och expansion... ..	40
Kunderna har begränsad motverkande köpmakt	47
Att Mavera kunnat teckna exklusivavtal är ett tecken på en dominerande ställning.....	50
Sammanfattande bedömning av dominerande ställning	51
Missbruk av dominerande ställning.....	52
Rättsliga utgångspunkter	52
Maveras exklusivitetsklausuler	56
Exklusivitetsklausulernas utformning	57

Exklusivitetsklausulernas olika delar samverkar	60
Maveras syfte med införandet av exklusivavtalen	62
Exklusivavtalen har förmåga att utestänga konkurrenter.....	63
Analysen av utestängningsförmågan utgår från verksamma försäkringsmedicinska rådgivare.....	63
Konkurrensverkets beräkning av antalet verksamma rådgivare	67
Konkurrensverket beräknar exklusivavtalens täckningsgrad på flera olika sätt.....	69
Mavera har avskärmat en väsentlig andel av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna	72
Mavera har avskärmat ett stort antal försäkringsmedicinska rådgivare inom många specialistområden.....	74
Mavera har avskärmat ett stort antal särskilt värdefulla försäkringsmedicinska rådgivare.....	85
Att primärt rekrytera specialitläkare som inte är verksamma försäkringsmedicinska rådgivare är inte ett effektivt alternativ	94
Växelverkan mellan antalet kunder och antalet rådgivare förstärker utestängningsförmågan	97
Konkurrenters försök till inträde och expansion har misslyckats eller tagit lång tid	98
Sammanfattande bedömning av missbruk av dominerande ställning.....	102
Effektivitetsvinster och objektivt godtagbara skäl.....	104
Rättsliga utgångspunkter	104
Effektivitetsvinster	104
Objektivt godtagbara skäl	105
Konkurrensverkets bedömning.....	106
Maveras investeringar i de försäkringsmedicinska rådgivarna är begränsade.....	107
Rekrytering och introduktion	107
Inledande utbildning och mentorskap	108
Kvalitetssäkringsarbete och annan kompetensutveckling	109
Ärendehanteringssystemet	110
Sammantagen bedömning av Mavericks investeringar.....	111
Exklusivavtalen är inte objektivt nödvändiga för att skydda know-how och företagshemligheter	113
Exklusivavtalen är inte objektivt nödvändiga av andra skäl	115
Sammanfattande bedömning av effektivitetsvinster och objektivt godtagbara skäl.....	116
Tillämpning av artikel 102 i EUF-fördraget.....	116
Åtgärder mot överträdelsen.....	118
Åläggande att upphöra med överträdelsen.....	118
Vite.....	122
Konkurrensskadeavgift	122
Rättsliga utgångspunkter	122
Uppsåt/oaktsamhet	123



Avgiftens storlek.....	124
Inledning.....	124
Överträdelsens sanktionsvärde (allvar och varaktighet).....	124
Justering av sanktionsvärdet	128
Högsta tillåtna konkurrensskadeavgift.....	128
Slutligt belopp.....	128
Betalning.....	129



Sammanfattning

En effektiv konkurrens på marknaden pressar typiskt sett ner priserna, förbättrar kvaliteten och ökar utbudet av de varor och tjänster som erbjuds på marknaden, vilket gynnar kunderna på marknaden. Enligt 2 kap. 7 § konkurrenslagen och artikel 102 i EUF-fördraget är det förbjudet för företag att missbruka en dominerande ställning på marknaden. Syftet med förbudet är att förhindra att ett dominerande företag, genom att använda andra metoder än sådana som räknas till normal pris- och prestationskonkurrens, hindrar att konkurrensen på marknaden upprätthålls eller utvecklas. Ett företag som har en dominerande ställning har därför ett särskilt ansvar att inte genom sitt beteende skada eller snedvrider konkurrensen på marknaden.

Konkurrensverket konstaterar i detta beslut att Maveria AB (Maveria) har överträtt förbudet mot missbruk av dominerande ställning genom att tillämpa exklusivitetsklausuler i uppdragsavtal med företag som bedriver medicinsk rådgivningsverksamhet. Genom exklusivavtalen hindras en väsentlig andel av de försäkringsmedicinska rådgivarna i Sverige från att ingå uppdragsavtal med konkurrenter till Maveria. Inom ett flertal medicinska specialistområden omfattas samtliga, eller nästintill samtliga, verksamma rådgivare av exklusivavtal. Mavericks tillämpning av exklusivavtal har avsevärt försvårat för andra aktörer att bygga upp ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare inom olika specialistområden, vilket krävs för att träda in och konkurrera effektivt med Maveria på marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning.

Försäkringsmedicinsk rådgivning aktualiseras vid reglering av personskador inom ramen för en försäkring. Rådgivningen utförs av försäkringsmedicinska rådgivare som bedömer om en skadelidandes besvär omfattas av en försäkring och lämnar utlåtanden över detta. Försäkringsbolagen använder sedan dessa utlåtanden vid bedömningen av den skadelidandes besvär inom ramen för skaderegleringen. De försäkringsmedicinska rådgivarna är erfarna specialistläkare som lämnar utlåtanden inom sina respektive medicinska specialistområden. Utöver utbildningen och erfarenheten som specialistläkare behöver rådgivarna även ha kunskap inom försäkringsmedicin. Föreningen för medicinska rådgivare (FMR) anordnar årligen fem utbildningstillfällen inom olika ämnen som rör försäkringsmedicin för försäkringsmedicinska rådgivare, som också rekommenderas av branschorganisationen Svensk försäkring.

Maveria tillhandahåller en förmedlingstjänst bestående av ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare inom olika medicinska specialistområden och ett digitalt ärendehanteringssystem genom vilket den försäkringsmedicinska rådgivningen förmedlas. En majoritet av de största försäkringsbolagen i Sverige använder i dag Mavericks tjänst för att täcka sitt behov av försäkringsmedicinsk rådgivning. Tidigare hade försäkringsbolag i regel uppdragsavtal direkt med försäkringsmedicinska rådgivare. Ett fåtal försäkringsbolag använder sig



fortfarande i huvudsak av egenkontrakterade rådgivare, men de flesta försäkringsbolagen använder numera framför allt Mavericks tjänst.

Under 2020 införde Maveria exklusivitetsklausuler i uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare och klausulerna tillämpas fortfarande. Klausulerna förbjuder försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för Maveria från att även ta uppdrag åt företag som bedriver med Maveria konkurrerande verksamhet. Det är tillämpningen av dessa exklusivitetsklausuler som är föremål för Konkurrensverkets beslut.

Konkurrensverket har avgränsat den relevanta marknaden i ärendet till *förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige*. Med förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning avses att tillhandahålla ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare inom olika specialistområden. Marknadsdefinitionen innefattar också att utlåtandena från rådgivarna förmedlas genom ett digitalt ärendehanteringssystem.

Maverias marknadsandelar under överträdelseperioden har uppgått till mellan 95 och 99 procent. Redan detta talar med styrka för att Maveria har en dominerande ställning på den relevanta marknaden. Marknaden kännetecknas därtill av betydande hinder för inträde och expansion, vilket får till följd att konkurrenstrycket från mindre konkurrenter och potentiella konkurrenter är lågt. Trots att Mavericks verksamhet i Sverige är relativt liten i förhållande till företagets kunders verksamheter saknas dessutom beaktansvärd motverkande köparmakt. Genom Mavericks tillämpning av exklusivavtalen har Mavericks starka ställning på marknaden befästs och cementerats, och på så sätt har inträdeshindren på marknaden blivit ännu högre. Konkurrensverket har sammantaget bedömt att Maveria har en dominerande ställning på den relevanta marknaden.

Under ett antal år var Maveria ensam om att erbjuda förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige. Maveria införde de aktuella exklusivavtalen i samband med att en ny aktör skulle lansera en med Maveria konkurrerande tjänst. Förbudet för rådgivarna att ta uppdrag för konkurrenter, liksom övriga villkor i exklusivitetsklausulerna, försvårar avsevärt för andra aktörer att rekrytera de rådgivare som har exklusivavtal med Maveria. Mavericks avsikt när företaget införde klausulerna var just att försvåra för konkurrenter att teckna avtal med de försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för Maveria.

Genom exklusivavtalen har Maveria bundit upp en väsentlig andel av de försäkringsmedicinska rådgivare som varit verksamma under överträdelseperioden. Inom ett flertal medicinska specialistområden har Maveria exklusivavtal med samtliga, eller nästintill samtliga verksamma rådgivare. Eftersom försäkringsbolagen efterfrågar rådgivning inom samtliga specialistområden som kan bli aktuella vid skaderegleringen och specialistläkarna endast kan lämna rådgivning inom sitt respektive område, har förmedlingstjänsterna behov av att rekrytera specialistläkare inom samtliga områden. Konkurrenternas möjlighet att rekrytera



verksamma rådgivare inom samtliga specialistområden försvåras dock avsevärt av Mavericks tillämpning av exklusivavtalen, eftersom en väsentlig andel av dessa rådgivare är förhindrade att teckna uppdragsavtal med en annan förmedlingstjänst. Inom de specialistområden där Maveras har exklusivavtal med samtliga eller nästintill samtliga rådgivare är detta särskilt problematiskt.

Maveras exklusivavtal omfattar dessutom drygt hälften av det totala antalet rådgivare som har genomgått FMR:s utbildning i försäkringsmedicin. Rådgivare som har genomgått FMR-utbildningen eller som redan har erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning är särskilt värdefulla för förmedlingstjänsterna. Detta eftersom FMR-utbildningen, alternativt erfarenhet av rådgivning, är ett led i att säkerställa att utlåtanden som rådgivarna lämnar håller hög kvalitet, vilket efterfrågas av försäkringsbolagen. Det måste finnas sådana särskilt värdefulla rådgivare bland dem som förmedlingstjänsten tillhandahåller för att det ska vara aktuellt för försäkringsbolagen att anlita förmedlingstjänsten. Mavericks tillämpning av exklusivavtal med en stor andel FMR-utbildade rådgivare försvårar för Mavericks konkurrenter att rekrytera sådana rådgivare. Trots att det finns FMR-utbildade eller erfarna rådgivare som inte är bundna av exklusivavtal är det inte självklart att dessa vill eller kan ta ytterligare uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare. Även om det skulle vara möjligt för konkurrenter att rekrytera dessa rådgivare innebär tillämpningen av exklusivavtalen en begränsning av dels hur många konkurrenter som överhuvudtaget kan träda in på marknaden, dels på vilket sätt konkurrenter kan träda in och expandera.

Den omständigheten att det finns ett stort antal specialistläkare i Sverige som potentiellt skulle kunna ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare underlättar inte heller rekryteringen för Mavericks konkurrenter, eftersom dessa specialistläkare inte har den utbildning eller erfarenhet som försäkringsbolagen efterfrågar.

Konkurrensverket har sammantaget bedömt att Mavericks tillämpning av exklusivavtal avsevärt försvårar för andra aktörer att bygga upp ett sådant nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare som krävs för att träda in och konkurrera effektivt på marknaden. Genom detta har Maveras konkurrerat med andra metoder än vad som utgör normal pris- och prestationskonkurrens och därmed missbrukat sin dominerande ställning.

Maveras tillämpning av exklusivavtal i dess aktuella utformning är således inte förenligt med det särskilda ansvar som ett dominerande företag har. Beteendet kan enligt Konkurrensverkets bedömning inte motiveras av objektiva godtagbara skäl med hänvisning till de investeringar som Maveras har gjort gällande.

Konkurrensverket ålägger Maveras att vid vite upphöra med tillämpningen av exklusivavtalen. Maveras ska även betala en konkurrensskadeavgift om 14,3 miljoner kronor.



Inledning och disposition

1. Konkurrensverkets granskning inleddes efter att företaget Opsy AB (Opsy), som är en konkurrent till Maveras AB (Mavera), i januari 2023 uppmärksammade Konkurrensverket på ett agerande som föranledde misstanken att Maveras missbrukar sin dominerande ställning på marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige.¹ Agerandet består i att Maveras tillämpar exklusivavtal med försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för företaget, med innebörden att dessa rådgivare förbjuds att erbjuda konsulttjänster eller åta sig uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare åt med Maveras konkurrerande verksamhet. Enligt Opsy innebär exklusivavtalen att konkurrenter till Maveras hindras från att teckna uppdragsavtal med de rådgivare som har exklusivavtal med Maveras, vilket i sin tur leder till betydande svårigheter att konkurrera med Maveras.
2. Detta beslut inleds med en beskrivning av utredningen i ärendet som innefattar en beskrivning av Maveras och de aktuella marknadsförhållandena. Efter det följer en kort redogörelse för det utredda förfarandet och Konkurrensverkets handläggning av ärendet.
3. I de efterföljande avsnitten beskrivs Konkurrensverkets bedömningar i ärendet, först bedömningen av den relevanta marknaden och därefter av Maveras dominerande ställning. Därefter presenteras Konkurrensverkets analys av på vilket sätt förfarandet har inneburit ett missbruk av en dominerande ställning och om förfarandet kan vara objektivt motiverat samt tillämpning av artikel 102 i EUF-fördraget. Avslutningsvis behandlas frågorna om åläggande och konkurrensskadeavgift.

Konkurrensverkets utredning

Företaget

4. Maveras grundades 2008. Företagets huvudsakliga verksamhet består i att tillhandahålla försäkringsmedicinska bedömningar som utförs av försäkringsmedicinska rådgivare till försäkringsbolag, skaderegleringsbolag och myndigheter som hanterar personskador. Detta sker genom det digitala ärendehanteringssystemet Maveras Decision Support System (Maveras DSS).²
5. Maveras omsättning uppgick 2025 till [REDACTED] miljoner kronor.³

¹ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy.

² Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 4.

³ Handl.nr 994, Svar på åläggande från Maveras, fråga 1.



Marknadsförhållanden

6. Försäkringsmedicinsk rådgivning aktualiseras när personskador ska bedömas i förhållande till en försäkring. I Sverige ersätts personskador dels genom socialförsäkringen, som ger ett grundläggande ekonomiskt skydd för den som drabbas av sjukdom eller personskada och som administreras av Försäkringskassan, dels genom privat försäkring och skadeståndsrätten.⁴
7. Försäkringsbolag tillhandahåller privata, avtalade försäkringar inom olika områden, t.ex. sjuk- och olycksfallsförsäkring och trafikförsäkring, som kan ge ersättning vid personskador.
8. När ett försäkringsfall anmäls har försäkringsbolaget en skyldighet att utan uppskov vidta de åtgärder som behövs för att skadan ska kunna regleras. Skaderegleringen kan sägas utgöra leveransen av ett försäkringsavtal. För den försäkrade kan utgången av skaderegleringsprocessen ha stor ekonomisk betydelse.⁵ Sättet på vilket en skada regleras är därför av stor vikt för försäkringsbolagens kundrelationer. Skaderegleringen ska enligt lag ske skyndsamt.⁶ Vid skaderegleringen kan handläggaren på försäkringsbolaget i vissa fall göra en egen bedömning av skadan, en så kallad tjänstemanna-bedömning. I andra fall krävs vid personskador ett utlåtande från en försäkringsmedicinsk rådgivare.⁷
9. Utlåtanden från försäkringsmedicinska rådgivare efterfrågas även av skaderegleringsbolag, myndigheter och juridiska ombud.⁸ Större försäkringsbolag står dock för majoriteten av efterfrågan.⁹ Konkurrensverket har i utredningen framför allt varit i kontakt med försäkringsbolag och beskrivningen av efterfrågan på utlåtanden från försäkringsmedicinska rådgivare utgår därför från denna kundgrupp.
10. Försäkringsmedicinska rådgivare är läkare som gör bedömningar och skriver utlåtanden om huruvida en skadelidandes besvär omfattas av en försäkring samt vissa andra frågor som har betydelse för bedömningen av ett försäkringsärende. Den försäkringsmedicinska rådgivaren har en annan roll än behandlande läkare, och gör bedömningar utifrån en försäkringsrättslig grund.¹⁰ Det krävs således att rådgivaren har kunskaper i försäkringsmedicin, vilket skiljer sig från vårdgivande medicin och de kunskaper som en

⁴ Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 18.

⁵ Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 6.

⁶ 7 kap. 1 § försäkringsavtalslagen (2005:104).

⁷ Handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 1–2.

⁸ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 1; handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 4.

⁹ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 2; handl.nr 284, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 1.

¹⁰ Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 37.



behandlande läkare behöver.¹¹ Bedömningarna som den försäkringsmedicinska rådgivaren gör kan bland annat röra om det föreligger orsaks-samband mellan en händelse och uppgivna medicinska besvär, skade- eller sjukdomsbetingad medicinsk funktionsnedsättning eller invaliditet, arbets-oförmåga och andra medicinska frågor som t.ex. förväntad läkningstid efter skador och operationer. Bedömningen ska vara objektiv och görs utifrån medicinska handlingar, såsom läkarintyg och journaler och utan att den försäkringsmedicinska rådgivaren träffar den försäkrade.¹²

11. Försäkringsmedicinsk rådgivning har stor betydelse för försäkringsbolagens möjlighet att kunna värdera skador och sjukdomar utifrån ett försäkringsperspektiv.¹³ Utlåtandet från den försäkringsmedicinska rådgivaren i ett skadeärende är dock endast rådgivande. När försäkringsbolaget fattar beslut i försäkringsärendet är det inte bundet av rådgivarens utlåtande.¹⁴
12. Försäkringsmedicinska rådgivare är erfarna specialistläkare. Försäkringsmedicinsk rådgivare är ingen skyddad titel och det finns inga formella krav som rådgivarna måste uppfylla.¹⁵ Försäkringsbolagen ställer dock vanligtvis krav på att den försäkringsmedicinska rådgivaren ska vara kliniskt aktiv till viss grad.¹⁶ Försäkringsmedicinsk rådgivning är därmed i regel en bisyssla för läkarna.
13. Försäkringsärenden kan avse en mängd olika typer av personskador inom olika medicinska områden. Den försäkringsmedicinska rådgivaren bedömer skador inom det medicinska område som denne är specialiserad inom. Försäkringsbolagen efterfrågar försäkringsmedicinsk rådgivning inom omkring 40–50 medicinska specialistområden.¹⁷ Inom vissa specialistområden

¹¹ Handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 2; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3; handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 6.

¹² Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 1.

¹³ Handl.nr 148, Svar på åläggande från Svensk Försäkring, s. 1.

¹⁴ Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 41.

¹⁵ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 5.

¹⁶ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 1; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1; handl.nr 115, Svar på skrivelse från Länsförsäkringar AB, s. 1.

¹⁷ Handl.nr 492, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 6; handl.nr 494, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 6; handl.nr 507, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 6; handl.nr 509, Bilaga till svar på åläggande från Dina Försäkringar, fråga 3; handl.nr 514, Bilaga till svar på åläggande från Folksam, fråga 6; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 6; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 4; handl.nr 535, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 6; handl.nr 545, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 6; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 6; handl.nr 551, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 6; handl.nr 557, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 6.



är efterfrågan på rådgivning stor, exempelvis inom ortopedi.¹⁸ Det finns även generellt sett stor tillgång till försäkringsmedicinska rådgivare som är specialistläkare inom ortopedi. Inom andra specialistområden är tillgången mer begränsad.¹⁹

14. Majoriteten av de svenska försäkringsbolagen är medlemmar i branschorganisationen Svensk Försäkring.²⁰ Svensk Försäkrings styrelse har tagit fram en rekommendation om kompetenskrav för försäkringsmedicinska rådgivare inom skadereglering.²¹ Av rekommendationen framgår att rådgivarna, utöver relevant medicinsk kunskap, ska ha erforderliga kunskaper om medicinsk invaliditet och sambandsbedömningar samt kunskaper i andra frågor som har betydelse för de rättsliga bedömningar som görs av försäkringsbolag, nämnder och domstolar. Det rekommenderas även att de försäkringsmedicinska rådgivarna genomgår viss utbildning och fortbildning.²² Flera försäkringsbolag har under Konkurrensverkets utredning framhållit vikten av att rådgivarna uppfyller Svensk Försäkrings rekommendationer om kompetenskrav.²³
15. På uppdrag av Svensk Försäkring anordnar Föreningen för medicinska rådgivare (FMR) sedan många år en utbildning för försäkringsmedicinska rådgivare. FMR är en förening som bland annat ska verka för samarbete mellan försäkringsmedicinska rådgivare och mellan sådana rådgivare och personskadereglerare. FMR ska också verka för kvalitetssäkring av de försäkringsmedicinska rådgivarnas arbete och arbeta med utbildning av rådgivarna.²⁴
16. Föreningen har mer än 350 medlemmar, varav de flesta är läkare och tandläkare. Enligt FMR utgör medlemmarna majoriteten av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna i Sverige.²⁵ För att bli medlem i FMR måste en läkare vara kontrakterad som försäkringsmedicinsk rådgivare hos ett

¹⁸ Handl.nr 190, Svar på åläggande från Maveria, fråga 7.

¹⁹ Handl.nr 107, Svar på skrivelse från Löf, s. 3–4; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1–2; handl.nr 111, Svar på skrivelse från Afa Försäkring, s. 2; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 236, E-post från Löf, s. 1; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6.

²⁰ Svensk Försäkring är försäkringsföretagens och tjänstepensionsföretagens branschorganisation. Ett 50-tal försäkringsföretag och tjänstepensionsföretag är medlemmar i Svensk Försäkring och dessa svarar tillsammans för mer än 90 procent av den svenska försäkringsmarknaden, se handl.nr 606, Medlemmar i svensk försäkring, svenskforsakring.se, hämtad den 25 mars 2025, s. 1.

²¹ Handl.nr 597, Rekommendation om kompetenskrav för medicinska rådgivare inom skadereglering, svenskforsakring.se, hämtad den 11 mars 2025.

²² Handl.nr 148, Skrivelse med anledning av klagomål rörande medicinska rådgivare, s. 1; handl.nr 597, Rekommendation om kompetenskrav för medicinska rådgivare inom skadereglering, svenskforsakring.se, hämtad den 11 mars 2025.

²³ Handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1–2; Handl.nr 115, Svar på skrivelse från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2–3; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 4.

²⁴ Handl.nr 979, Stadgar för föreningen för medicinska rådgivare, s. 1.

²⁵ Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 2.



försäkringsbolag eller liknande, exempelvis en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning.²⁶ Övriga medlemmar i FMR utgörs bland annat av representanter från försäkringsbolag, företag som erbjuder försäkringsmedicinsk rådgivning, försäkringsjurister och advokater.²⁷ Samtliga medlemskap i FMR provas av dess styrelse.²⁸

17. Utbildningen som FMR anordnar omfattade tidigare fyra delkurser: försäkringsmedicinsk översikt, samband, medicinsk invaliditet och arbetsoförmåga.²⁹ Sedan hösten 2025 erbjuds även en femte delkurs, tillämpningskursen.³⁰ Det är endast FMR:s medlemmar som kan delta i kurserna.³¹ Varje delkurs pågår under en dag och hålls i regel en gång per år med cirka 25–30 kursdeltagare per tillfälle.³² Det är möjligt att genomgå samtliga kurser under ett år, men det förutsätter att rådgivaren har möjlighet att delta på samtliga kurstillfällen som hålls på plats i Stockholm under året.³³ I regel bekostas kurserna av rådgivaren själv.³⁴ Kostnaden för varje kurs är 5 500 kronor exklusive mervärdesskatt.³⁵ En specialistläkare kan börja ta uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare utan att ha genomgått kurserna.³⁶
18. Försäkringsmedicinska rådgivare ska vidare vara oberoende i förhållande till parterna i försäkringsärendet.³⁷ Tidigare var det vanligt att försäkringsmedicinska rådgivare hade uppdragsavtal direkt med försäkringsbolag.³⁸ Enligt en rapport från Finansinspektionen, som är ansvarig myndighet för viss tillsyn inom försäkringsområdet, förekom det att skadelidande framförde kritik gentemot försäkringsmedicinska rådgivare och deras bedömningar. Skadelidande ifrågasatte exempelvis hur och på vilka grunder försäkringsföretagen valde de rådgivare som anlätades samt hur företagen ersatte dessa ekonomiskt.³⁹

²⁶ Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 1.

²⁷ Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 2.

²⁸ Handl.nr 979, Stadgar för föreningen för medicinska rådgivare.

²⁹ Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 1.

³⁰ Handl.nr. 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 2.

³¹ Handl.nr 979, Stadgar för föreningen för medicinska rådgivare, s. 2.

³² Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 2; handl.nr 395, Svar på åläggande från FMR, s. 2.

³³ Handl.nr 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 3.

³⁴ [REDACTED].

³⁵ Handl.nr 576, E-post från FMR, s. 1.

³⁶ Handl.nr 148, Svensk Försäkrings svar på skrivelse, s. 1.

³⁷ Handl.nr 144, Yttrande från FMR, s. 1; handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 37.

³⁸ SOU 2008:117 s. 427.

³⁹ Handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 6; SOU 2008:117 s. 433.



19. Maveras, som grundades 2008, var först i Sverige med att tillhandahålla en tjänst med ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare utan direkt koppling till försäkringsbolagen och ett digitalt ärendehanteringssystem för hantering av inhämtande av försäkringsmedicinsk rådgivning.⁴⁰ Vid den tiden hade försäkringsbolag i regel uppdragsavtal direkt med försäkringsmedicinska rådgivare och Maveras tecknade inledningsvis uppdragsavtal med en del av dessa rådgivare.⁴¹ Det första försäkringsbolaget började använda Mavericks tjänst 2010.⁴² Majoriteten av de största försäkringsbolagen i Sverige har därefter gått över till att i stor utsträckning, eller enbart, använda Mavericks tjänst för att täcka behovet av försäkringsmedicinsk rådgivning.⁴³ Försäkringsbolagen har därigenom successivt fasat ut de egenkontrakterade rådgivarna, och i stället börjat använda Mavericks rådgivarnätverk som blivit alltmer omfattande. En anledning till att försäkringsbolag väljer att anlita en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning är att de då inte behöver ta hand om den omfattande administrationen som det innebär att rekrytera, hantera och underhålla ett nätverk av egenkontrakterade rådgivare.⁴⁴
20. Vissa försäkringsbolag använder sig dock fortfarande i viss utsträckning av egenkontrakterade försäkringsmedicinska rådgivare.⁴⁵ Anledningar till detta kan exempelvis vara möjligheten till dialog med de egenkontrakterade rådgivarna i komplexa skadeärenden, att rådgivarna kan utbilda de anställda skadehandläggarna hos försäkringsbolaget och för att säkerställa att det finns kapacitet för att få den rådgivning som företaget behöver.⁴⁶
21. I januari 2020 grundades Opsy som tillhandahåller en med Maveras konkurrerande tjänst vilken, likt Mavericks, erbjuder ett rådgivarnätverk i kombination med ett digitalt ärendehanteringssystem för hantering av inhämtande av rådgivning. Vid Opsys inträde på marknaden hade de största

⁴⁰ Handl.nr 600, Urklipp från Mavericks webbplats, Historien om Maveras a Verisk business, maveras.se, hämtat den 11 mars 2025, s. 1–2.

⁴¹ Se vidare nedan under Figur 6.

⁴² Handl.nr 600, Urklipp från Mavericks webbplats, Historien om Maveras a Verisk business, maveras.se, hämtat den 11 mars 2025, s. 2.

⁴³ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 2 och 3; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 2 och 3; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 2 och 3; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 1.

⁴⁴ Se exempelvis handl.nr 809, Bilaga 4 till svar på åläggande från Folksam, s. 7.

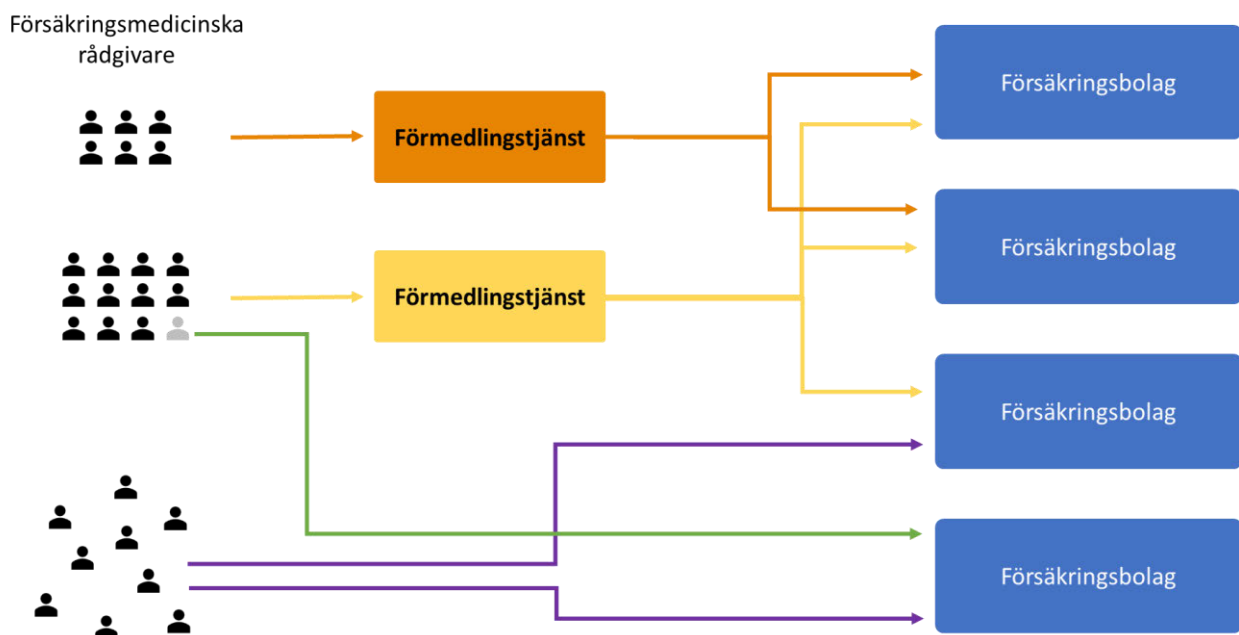
⁴⁵ Dessa försäkringsbolag är Afa Försäkring, Bliwa, Gjensidige Forsikring, If, Lf, SEB Försäkring, Skandia, Svenska Läkemedelsförsäkringen och Trygg-Hansa. Konkurrensverket har i utredningen inte identifierat några ytterligare aktörer utöver dessa som i oktober 2025 hade avtal direkt med försäkringsmedicinska rådgivare.

⁴⁶ Handl.nr 281, Åläggandesvar från Afa Försäkring, fråga 4; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg Hansa, s. 1; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 3.

försäkringsbolagen i Sverige redan avtal med Maveras och använde Mavericks tjänst.⁴⁷

22. Utöver Maveras och Opsy har företaget Medical Reviews International (Medrev) under en period bedrivit likartad verksamhet i Sverige, men i begränsad omfattning.⁴⁸ 2023 grundades företaget Careify AB (Careify) som också erbjuder liknande tjänster.⁴⁹
23. Figur 1 nedan visar övergripande hur försäkringsmedicinsk rådgivning fungerar i dag.

Figur 1 Försäkringsmedicinsk rådgivning



24. Den tjänst företag som Maveras och Opsy tillhandahåller innefattar bland annat förmedling av utlåtanden från försäkringsmedicinska rådgivare, och företagen agerar som mellanhänder mellan försäkringsbolagen och rådgivarna. Förmedlingen sker genom att försäkringsbolaget för över underlag för bedömningen till förmedlingstjänsten, som därefter fördelar ärendet till en försäkringsmedicinsk rådgivare. Rådgivaren får del av underlaget och skriver ett utlåtande som förmedlingstjänsten sedan skickar till försäkringsbolaget. Det uppstår således inte något direkt avtalsförhållande mellan rådgivaren och köparen av tjänsten. På så sätt tydliggörs oberoendet mellan försäkringsbolaget och den försäkringsmedicinska

⁴⁷ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 2; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 2; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 2 och 4; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 4.

⁴⁸ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 14; handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 2–3.

⁴⁹ Handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 1.



rådgivaren för de skadelidande, vilket är av stort intresse för försäkringsbolagen.⁵⁰ Rådgivarna är inte heller anställda av företagen som tillhandahåller förmedlingstjänster, utan har egna företag genom vilka de har uppdragsavtal med förmedlingstjänsterna.⁵¹ Maveras har uppgett att företagets affärsidé är att erbjuda oberoende och neutral rådgivning.⁵² Försäkringsbolaget väljer i regel inte en specifik rådgivare utan förmedlingstjänsten tilldelar ärendet till en rådgivare, vilket ytterligare säkerställer oberoendet.⁵³

25. När ett försäkringsbolag vill begära in ett utlåtande från en försäkringsmedicinsk rådgivare är första steget att en handläggare hos försäkringsbolaget lägger in uppgifter om försäkringsärendet, såsom journaler och andra relevanta dokument, i det digitala ärendehanteringssystem som förmedlingstjänsten tillhandahåller. Handläggaren anger också bland annat vilket medicinskt specialismråde ärendet avser och vilka frågor som ska besvaras av den försäkringsmedicinska rådgivaren. Ärendet tilldelas sedan en rådgivare inom det aktuella specialismrådet för bedömning. Tilldelningen kan ske antingen automatiskt eller manuellt. Automatisk tilldelning innebär att ärendehanteringssystemet anvisar den rådgivare som är tillgänglig och bäst lämpad för att bedöma ärendet. Mavericks ärendehanteringssystem utgår bland annat från skadetyper/produkttyper samt specialismråde vid tilldelningen och säkerställer att den rådgivare som tilldelas ärendet har rätt kompetens samt kapacitet att hantera ärendet. Manuell tilldelning, där en specifik försäkringsmedicinsk rådgivare väljs ut, sker främst i situationer då det kan behövas ett andra utlåtande eller om handläggaren hos kunden har specifika önskemål om att ärendet inte ska tilldelas en viss rådgivare som exempelvis arbetar på ett särskilt sjukhus eftersom det kan finnas risk för jäv.⁵⁴ När den försäkringsmedicinska rådgivaren har bedömt ärendet får försäkringsbolaget tillgång till rådgivarens yttrande i ärendehanteringssystemet. Av avtal mellan förmedlingstjänster och försäkringsbolag framgår det inom vilken tid ett yttrande från en rådgivare ska levereras.⁵⁵

⁵⁰ Handl.nr 115, Svar på skrivelse från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 2; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 4; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 6.

⁵¹ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 11–19; handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 24–40; handl.nr 596, Rapport från Finansinspektionen – Skadereglering vid personskada, fi.se, hämtad den 11 mars 2025, s. 38.

⁵² Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 2.

⁵³ Handl.nr 235, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2; handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, s. 6; handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 2.

⁵⁴ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 2–3; handl.nr 235, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

⁵⁵ Handl.nr 318, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 6; handl.nr 321, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 11; handl.nr 322, Bilaga till svar på



26. I samband med förmedling av yttranden genomför förmedlingstjänsterna olika grader av kvalitetssäkring av utlåtanden, tillhandahåller utbildning och fortbildning till de försäkringsmedicinska rådgivarna och ger digitalt stöd genom funktioner i ärendehanteringssystemet som underlättar processen både för förmedlingstjänsternas kunder och för rådgivarna.⁵⁶ Vid introduktion av nyrekryterade rådgivare utser förmedlingstjänsterna en mentor som i regel är verksam inom samma specialistområde och som ger handledning och stöd åt rådgivaren under en inledande period.⁵⁷
27. Förmedlingstjänsterna lägger mycket tid och resurser på att identifiera och rekrytera rådgivare som uppfyller de krav som ställs på rådgivare som tar uppdrag för förmedlingstjänsterna.⁵⁸ Maveria och Opsy använder sig framför allt av uppsökande verksamhet vid rekrytering av rådgivare.⁵⁹ I vissa fall uppkommer kontakten mellan förmedlingstjänsten och rådgivaren efter rekommendation från en rådgivare som redan tar uppdrag för förmedlingstjänsten.⁶⁰ Även annonsering online och på förmedlingstjänstens webbplats används i viss utsträckning för rekrytering.⁶¹
28. Förmedlingstjänsterna tar betalt av kunderna för de utlåtanden som förmedlas. Det pris kunden får betala för ett utlåtande beror bland annat på hur lång tid det tar för rådgivaren att hantera förfrågan och skriva utlåtandet. De försäkringsmedicinska rådgivarna får i sin tur ersättning för sitt arbete av förmedlingstjänsten.⁶² Det är således förmedlingstjänsterna som säljer helhetstjänsten som innefattar utlåtanden från försäkringsmedicinska rådgivare, digitalt ärendehanteringssystem, kvalitetssäkring m.m. till kunderna.

åläggande från Maveria, s. 8; handl.nr 323, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 19; handl.nr 324, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 15; handl.nr 325, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 4; handl.nr 326, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 16; handl.nr 327, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 9; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 21; handl.nr 330, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 333, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 14; handl.nr 334, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 15; handl.nr 335, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 22.

⁵⁶ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveria, s. 2–6; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 5.

⁵⁷ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 6; handl.nr 560, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 1–2.

⁵⁸ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

⁵⁹ Handl.nr 113, Svar på åläggande från Maveria, s. 3; Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 11–12 och 15; handl.nr 973, Bilaga till e-post, rekryteringsstrategi; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2

⁶⁰ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 11–12; handl.nr 973, Bilaga till e-post, rekryteringsstrategi; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

⁶¹ Handl.nr 113, Svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2–3.

⁶² Handl.nr 3, Bilaga till tips/klagomål, s. 14; handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 26.



varit i kontakt med för mer än 96 procent av de totala premieinkomsterna hänförliga till sjuk- och olycksfallsförsäkringar i Sverige.⁶⁶

34. Konkurrensverket har under utredningen även skickat ut en enkät till samtliga försäkringsmedicinska rådgivare som är medlemmar i FMR i syfte att ställa frågor om deras roll som försäkringsmedicinska rådgivare. Enkäten besvarades av 265 av de 340 rådgivare som mottog enkäten.
35. Under utredningen har Maveras och Konkurrensverket fört diskussioner om ett eventuellt åtagande som skulle ge Konkurrensverket anledning att inte ingripa i ärendet. Utifrån de föreslag som Maveras presenterade bedömde Konkurrensverket dock inte att det fanns förutsättningar att avsluta granskningen genom att godta åtaganden.
36. Maveras fick den 22 april 2025, i enlighet med 3 kap. 5 § tredje stycket KL, del av ett utkast till beslut i ärendet och gavs i samband med detta möjlighet att yttra sig över beslutsutkastet och handlingarna i Konkurrensverkets akt i ärendet. Konkurrensverket har även berett Maveras tillfälle att granska Konkurrensverkets ekonomiska analyser. Maveras genomförde sådan granskning i Konkurrensverkets lokaler den 19 och 20 maj 2025 samt 24 och 25 november 2025. Maveras inkom med yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut den 3 juni 2025⁶⁷ och den 10 juni 2025 hölls muntligt förfarande i ärendet⁶⁸.
37. Med hänsyn till vad som framkom av Maveras yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut har Konkurrensverket tagit ytterligare kontakter med försäkringsbolag och begärt in kompletterande information från bland annat Maveras, Opsy och försäkringsbolagen. Konkurrensverket har också gjort ytterligare överväganden för att beakta Maveras invändningar. Maveras har den 20 januari 2026 fått tillfälle att yttra sig över tillkommande handlingar i Konkurrensverkets akt i ärendet. Maveras har den 17 februari 2026 meddelat att företaget vidhåller sin inställning att förfarandet inte utgör missbruk av dominerande ställning och att Maveras inte ser behov av att kommentera de tillkommande handlingarna särskilt.⁶⁹
38. Maveras har bestritt att företaget överträtt förbudet mot missbruk av en dominerande ställning i 2 kap. 7 § KL respektive artikel 102 i EUF-fördraget och invänt mot Konkurrensverkets beräkning av konkurrensskadeavgiften.

⁶⁶ Handl.nr 959, Statistik hämtad från Svensk Försäkrings statistikdatabas; handl.nr 960, Statistik hämtad från Svensk Försäkrings statistikdatabas; handl.nr 961 Statistik hämtad från Svensk Försäkrings statistikdatabas; handl.nr 962, Statistik hämtad från Svensk Försäkrings statistikdatabas.

⁶⁷ Handl.nr 634, Maveras yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut.

⁶⁸ Handl.nr 641, Presentation från muntligt förfarande; handl.nr 642, Presentation från muntligt förfarande; handl.nr 652, Protokoll från muntligt förfarande den 10 juni 2025.

⁶⁹ Handl.nr 995, E-post från Maveras.



Maveras invändningar redovisas närmare i avsnitten om Konkurrensverkets bedömning av det utredda förfarandet och konkurrensskadeavgift.

Konkurrensverkets bedömning

Inledning

39. Missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på marknaden är förbjudet enligt 2 kap. 7 § KL. För att bestämmelsen ska vara tillämplig måste företaget dels ha en dominerande ställning på en relevant marknad, dels ha agerat på ett sätt som utgör missbruk av den dominerande ställningen.
40. Om förfarandet kan påverka handeln mellan Europeiska unionens medlemsstater ska även motsvarande förbud mot missbruk av dominerande ställning i artikel 102 i EUF-fördraget tillämpas.⁷⁰

Företag

41. Maveras är ett aktiebolag som bedriver verksamhet av ekonomisk natur.⁷¹ Bolaget utgör därmed ett företag i konkurrenslagens mening.

Relevant marknad

42. Konkurrensverket avgränsar i detta avsnitt den relevanta marknaden på vilken Maveras säljer sina tjänster till försäkringsbolag och andra kunder. Det är på den marknaden som Konkurrensverket bedömer om Maveras har en dominerande ställning. Det är också på den marknaden som exklusivavtalen enligt Konkurrensverkets bedömning kan få utestängande effekter. En närliggande marknad är marknaden där försäkringsmedicinska rådgivare ingår avtal med förmedlingstjänster för försäkringsmedicinsk rådgivning. Detta är marknaden på vilken Maveras tillämpar exklusivavtalen. Konkurrensverket har inte avgränsat någon relevant marknad i det marknadsledet eftersom det inte behövs, varken för bedömningen av om Maveras har en dominerande ställning eller av missbruksförfarandet. Detta behandlas närmare nedan i punkterna 82–84.

Utgångspunkter för bedömningen

43. Det huvudsakliga syftet med att definiera en relevant marknad är att systematiskt identifiera de faktiska och omedelbara konkurrensbegränsningar som de berörda företagen möter när de erbjuder vissa produkter inom ett visst område. Med hjälp av marknadsdefinitionen är det möjligt att

⁷⁰ Artikel 3 i Rådets förordning (EG) nr 1/2003 av den 16 december 2002 om tillämpning av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget (EGT L 1, 4.1.2003, s. 1–25).

⁷¹ Handl.nr 666, Maveras årsredovisning för räkenskapsåret 2024, s. 2.



identifiera de berörda företagens relevanta konkurrenter avseende de ifrågavarande produkterna och de relevanta kunderna.⁷²

44. Avgränsningen av den relevanta marknaden är ett verktyg i analysen för att strukturera och underlätta konkurrensbedömningen i lämpliga fall och är inte en obligatorisk del av samtliga bedömningar.⁷³ Avseende missbruk av dominerande ställning avgränsas vanligen relevanta marknader för att bedöma förekomsten av en dominerande ställning.⁷⁴
45. Ett missbruksförfarande kan ske på en annan marknad än den där företaget i fråga har en dominerande ställning och där förfarandet får eller har förmåga att få konkurrensbegränsande effekter. Detta medför inte nödvändigtvis en skyldighet att definiera den marknad där förfarandet sker.⁷⁵
46. En relevant marknad omfattar både en produktdimension och en geografisk dimension.⁷⁶ Den relevanta produktmarknaden omfattar alla produkter som kunder anser vara utbytbara mot det berörda företags produkter, på grundval av produkternas egenskaper, pris och avsedda användning, med beaktande av konkurrensvillkoren och strukturen på utbud och efterfrågan på marknaden.⁷⁷ Den relevanta geografiska marknaden omfattar det geografiska område inom vilket de involverade företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna och där konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade för att effekterna av agerandet ska kunna bedömas i syfte att särskilja marknaden från andra geografiska områden, särskilt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.⁷⁸

⁷² Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 6.

⁷³ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 8.

⁷⁴ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 9 a.

⁷⁵ Jfr mål C-62/86, Akzo mot kommissionen, EU:C:1991:286, punkt 36–47. I ärendet ägde förfarandet i fråga rum på en annan marknad än den där Akzo hade en dominerande ställning och där förfarandet fick effekter. Se även kommissionens beslut av den 5 december 1988 i ärende IV/31.900 BPB Industries plc där kommissionen endast definierade marknaden där företaget i fråga hade en dominerande ställning och inte marknaden där en del av förfarandet ägde rum. Beslutet bekräftades av tribunalens dom i mål T-65/89, BPB Industries Plc mot kommissionen, EU:T:1993:31, punkt 92-93. Mer generellt, se även yttrande av generaladvokat Ruiz-Jarabo Colomer i mål C-333/94, P Tetra Pak mot kommissionen, EU:C:1996:256, punkt 38 och 45.

⁷⁶ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 12.

⁷⁷ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 12 a.

⁷⁸ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning, (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 12 b.



47. Företag utsätts för tre huvudtyper av konkurrens, nämligen *utbytbarhet på efterfrågesidan, utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens*.⁷⁹
48. Utbytbarhet på efterfrågesidan är den största faktiska och omedelbart disciplinerande begränsningen för leverantörer av en viss produkt. Ett företags inflytande över de aktuella försäljningsvillkoren, exempelvis priser, innovationsnivå eller erbjuden kvalitet, beror på i vilken utsträckning dess kunder utan svårigheter kan byta till tillgängliga produkter som kunderna betraktar som substitut. Utbytbarhet på efterfrågesidan är den viktigaste faktorn för att avgränsa den relevanta produktmarknaden.⁸⁰
49. Utbytbarhet på utbudssidan kan i vissa fall vara relevant för avgränsningen av den relevanta marknaden, men det krävs då att den är lika faktisk och omedelbar som utbytbarheten på efterfrågesidan och leder till liknande konkurrensvillkor för alla berörda produkter.⁸¹
50. Även potentiell konkurrens från företag utanför den relevanta marknaden är en källa till konkurrenstryck. Potentiell konkurrens från företag utanför den relevanta marknaden utgör dock ett mer avlägset och osäkert konkurrenstryck som inte är faktiskt och omedelbart. Därför är potentiell konkurrens inte relevant för avgränsningen av den relevanta marknaden.⁸²

Relevant produktmarknad

51. Utgångspunkten för bedömningen av relevant produktmarknad är det berörda företags verksamhet.⁸³ Den centrala frågan är i vilken utsträckning det berörda företags kunder skulle vara beredda att byta till andra produkter som svar på försämrade leveransvillkor för det berörda företags produkt jämfört med andra produkter, och i så fall vilka lätt tillgängliga ersättningsprodukter kunderna skulle byta till (om sådana finns).⁸⁴

Analysen utgår från Mavericks tjänst och kundernas efterfrågan

52. Den produkt som Maveria tillhandahåller är en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning.⁸⁵ Förmedlingen av försäkringsmedicinsk

⁷⁹ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 23.

⁸⁰ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 23 a.

⁸¹ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 23 b.

⁸² Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 23 c.

⁸³ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 18 a.

⁸⁴ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024), punkt 27.

⁸⁵ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 4.



rådgivning sker enbart genom det digitala ärendehanteringssystemet Maveras DSS. Maveras tillhandahåller inte försäkringsmedicinsk rådgivning utanför detta system.⁸⁶ Mavericks erbjudande utgör alltså en helhetstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning, där Mavericks nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare används i kombination med ärendehanteringssystemet.⁸⁷

53. Mavericks kunder är försäkringsbolag, skaderegleringsbolag, myndigheter och juridiska ombud.⁸⁸ Försäkringsbolagen är den största kundgruppen och stod 2024 och 2025 för cirka ■ procent av Mavericks försäljning av utlåtanden från försäkringsmedicinska rådgivare.⁸⁹ Med hänsyn till att försäkringsbolagen står för en mycket stor andel av Mavericks omsättning utgår Konkurrensverket enbart från försäkringsbolagens efterfrågan i avgränsningen av den relevanta marknaden.
54. Som framgår under avsnittet om marknadsförhållanden efterfrågar försäkringsbolagen försäkringsmedicinsk rådgivning som används som underlag för bedömningar i försäkringsärenden. Försäkringsmedicinsk rådgivning lämnas av försäkringsmedicinska rådgivare, som är erfarna specialistläkare. Försäkringsbolagen kan inhämta försäkringsmedicinsk rådgivning antingen direkt från egenkontrakterade försäkringsmedicinska rådgivare eller genom en förmedlare av försäkringsmedicinsk rådgivning. Vissa försäkringsbolag använder sig både av egenkontrakterade enskilda rådgivare och av förmedlingstjänster.⁹⁰
55. Försäkringsbolagen erbjuder ett stort antal olika försäkringar och av Konkurrensverkets utredning har det framkommit att försäkringsmedicinsk rådgivning kan aktualiseras inom 40–50 olika medicinska specialistområden.⁹¹ Försäkringsbolagen har därför behov av tillgång till

⁸⁶ Handl.nr 656, Svar på åläggande från Maveras, fråga 8.

⁸⁷ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 1.

⁸⁸ Handl. nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 4.

⁸⁹ Handl.nr 664, Bilaga 8 till svar på åläggande.

⁹⁰ Handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s.1; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 1; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 3; handl.nr 837, Svar på åläggande från Bliwa, fråga 2 och 3; handl.nr 880, Svar på åläggande från Afa Försäkring, s. 1; handl.nr 915, Svar på åläggande från Gjensidige Försäkring, s. 1.

⁹¹ Handl.nr 492, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 6; handl.nr 494, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 6; handl.nr 507, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 6; handl.nr 509, Bilaga till svar på åläggande från Dina Försäkringar, fråga 3; handl.nr 514, Bilaga till svar på åläggande från Folksam, fråga 6; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 6; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 4; handl.nr 535, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 6; handl.nr 545, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän; fråga 6; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 6; handl.nr 551, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 6; handl.nr 557, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 6; handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4.



försäkringsmedicinsk rådgivning inom samtliga dessa specialistområden.⁹² Försäkringsbolagen vet dock inte på förhand vilka skador som kommer att uppstå och därför inte heller inom vilka specialistområden det kommer att uppstå behov av rådgivning. Eftersom rådgivarna enbart kan lämna rådgivning inom sitt respektive specialistområde behöver försäkringsbolagen tillgång till ett nätverk av rådgivare som är specialiserade inom olika områden för att säkerställa tillgång till rådgivning.

56. Konkurrensverket bedömer därför att tillhandahållandet av ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare är kärnan i den tjänst som försäkringsbolagen efterfrågar. Att det är av stor betydelse för försäkringsbolagen att en förmedlingstjänst har tillgång till ett nätverk av rådgivare inom många olika specialistområden har också bekräftats av försäkringsbolag som Konkurrensverket varit i kontakt med under utredningen.⁹³
57. Majoriteten av de försäkringsbolag som Konkurrensverket har frågat om betydelsen av ett ärendehanteringssystem har vidare uppgett att det är nödvändigt att försäkringsmedicinsk rådgivning hanteras digitalt.⁹⁴ Den digitala hanteringen måste, enligt försäkringsbolagen, hålla hög säkerhet och dessutom behandla personuppgifter på ett korrekt sätt.⁹⁵ Hantering av

⁹² Handl.nr 105, Svar på åläggande från If, fråga 3; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 5; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 5; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 4; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2 och 5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If Skadeförsäkring, s. 3; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 3.

⁹³ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 3; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 5; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 5; handl.nr 356, tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 4; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2 och 5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2-3.

⁹⁴ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 4; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 6; handl.nr 809, Bilaga till svar på åläggande från Folksam, s. 3; handl.nr 882, Bilaga till svar på åläggande från Afa, s. 4; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 5; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 4; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 3.

⁹⁵ Handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 9; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 8; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 9; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 4; handl.nr 682, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 3; handl.nr 809, Bilaga till Folsams svar på åläggande, s. 3; handl.nr 882, Bilaga till Afa Försäkrings svar på åläggande, s. 11.



ärenden via fysisk post eller e-post är enligt försäkringsbolagen inte tillräckligt säkert.⁹⁶

58. Även i enkäter som Maveria har genomfört gentemot sina kunder framgår det att kunderna efterfrågar ett digitalt ärendehanteringssystem. I enkäter som genomfördes 2020, 2021 och 2023 svarade i genomsnitt ■ procent av respondenterna att en effektiv process med digitalt ärendehanteringssystem är mycket viktigt. Vidare uppgav i genomsnitt ■ procent av respondenterna att det är mycket viktigt att det finns en användarvänlig digital plattform att arbeta i.⁹⁷
59. Konkurrensverket bedömer utifrån detta att kunderna efterfrågar att försäkringsmedicinsk rådgivning tillhandahålls genom ett digitalt ärendehanteringssystem.
60. Sammantaget är det Konkurrensverkets bedömning att försäkringsbolagen efterfrågar både ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare och att rådgivningen tillhandahålls genom ett digitalt ärendehanteringssystem.

Förmedlingstjänster och egenkontrakterade rådgivare är inte utbytbara mot varandra

61. För att tillgodose behovet av ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare inom samtliga efterfrågade medicinska specialistområden kan försäkringsbolagen antingen själva teckna avtal med ett stort antal försäkringsmedicinska rådgivare och skapa sina egna nätverk av rådgivare, alternativt använda sig av en eller flera förmedlingstjänster som samlar och tillhandahåller ett nätverk av rådgivare inom olika specialistområden.
62. En central fråga för marknadsavgränsningen är om de två sätten att tillgodose försäkringsbolagens behov av försäkringsmedicinsk rådgivning, det vill säga genom en förmedlingstjänst eller genom egenkontrakterade rådgivare, är utbytbara mot varandra. Eftersom Maveria tillhandahåller en förmedlingstjänst bedömer Konkurrensverket om en betydande andel av försäkringsbolagens inköp från förmedlingstjänster skulle ersättas av inköp från egenkontrakterade rådgivare som en reaktion på försämrade villkor hos förmedlingstjänsterna.
63. Av Konkurrensverkets utredning har framkommit att en stor fördel som försäkringsbolag ser med en förmedlingstjänst är att de slipper det omfattande administrativa arbetet med att upprätthålla ett nätverk av

⁹⁶ Handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4.

⁹⁷ Handl.nr 657, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 658, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 659, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.



egenkontrakterade försäkringsmedicinska rådgivare.⁹⁸ Flera försäkringsbolag som inte har ett eget nätverk, eller endast har ett mindre sådant, har under Konkurrensverkets utredning lyft fram att de endast under mycket speciella omständigheter skulle välja att bygga upp ett eget rådgivarnätverk.⁹⁹ Detta eftersom en sådan omställning skulle kräva stora resurser, bland annat i form av rekrytering och eventuell utbildning av rådgivare inom alla de specialist-områden som kan förekomma i skaderegleringen. En sådan process skulle ta betydande tid i anspråk.¹⁰⁰ Exempel som försäkringsbolagen har nämnt på när en sådan omställning ändå skulle kunna ske är om den förmedlingstjänst som försäkringsbolaget använder skulle brista i säkerhetsfrågor, bli kraftigt fördyrad eller gå i konkurs.¹⁰¹ Av interna handlingar från försäkringsbolagen framgår dessutom att valet mellan att använda sig av egenkontrakterade rådgivare eller förmedlingstjänster och i vilken utsträckning detta ska ske är föremål för en omfattande intern beredningsprocess hos försäkringsbolagen. Beslut i frågan fattas i regel på ledningsnivå.¹⁰²

64. Konkurrensverket bedömer med anledning av detta att en omedelbar omställning från att använda en förmedlingstjänst till att i stället använda egenkontrakterade rådgivare som reaktion på försämrade leveransvillkor hos Maveria framstår som svår att genomföra för försäkringsbolagen. Detta med hänsyn både till processen att bygga upp ett nätverk av rådgivare och den interna beredningen inför valet mellan egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster.
65. För att försäkringsbolagen ska kunna använda sig av egenkontrakterade rådgivare krävs dessutom att bolaget har ett eget digitalt ärendehanteringssystem inom vilket försäkringsmedicinsk rådgivning kan inhämtas.¹⁰³ De flesta av de försäkringsbolag som använder sig av en eller flera förmedlingstjänster har inte ett eget digitalt system för att inhämta försäkringsmedicinsk

⁹⁸ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 4; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 4; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 2-3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 809, Bilaga 4 till svar på åläggande från Folksam, s. 7; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2.

⁹⁹ Handl.nr 809, Bilaga 4 till svar på åläggande från Folksam, s. 7; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 2-3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3.

¹⁰⁰ Handl.nr 512, Svar på åläggande från Folksam, fråga 7; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen, fråga 7; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 7; handl.nr 531, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 5.

¹⁰¹ Handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 2; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr. 922, Tjänsteanteckning från möte med Skandia, s. 2.

¹⁰² Handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 6; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 6; handl.nr 875, Bilaga till Euro Accidents svar på åläggande; handl.nr 894, Länsförsäkringars bilaga 2 till svar på åläggande.

¹⁰³ Handl.nr 673, Tjänsteanteckning möte med Folksam, s. 3; handl.nr 675, Tjänsteanteckning möte med Länsförsäkringar, s. 3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 809, Bilaga 4 till svar på åläggande från Folksam, s. 7.



rådgivning. Dessa bolag har under utredningen uppgett att utveckling av ett sådant system skulle kräva stora resurser och att det inte skulle vara motiverat för försäkringsbolaget att investera dessa resurser i något som inte utgör dess kärnverksamhet.¹⁰⁴

66. En annan fördel med användandet av förmedlingstjänster, jämfört med egenkontrakterade rådgivare, som flera försäkringsbolag har framhållit i utredningen är att det tydliggör att de försäkringsmedicinska rådgivarna är oberoende i förhållande till försäkringsbolagen. Genom att förmedlingstjänsten fungerar som en mellanhand mellan försäkringsbolaget och rådgivaren och att rådgivaren har sitt uppdragsavtal med förmedlingstjänsten upprätthålls en distans mellan rådgivaren och försäkringsbolaget.¹⁰⁵ För skadelidande och andra utomstående kan detta tydliggöra att rådgivaren inte skriver utlåtanden utifrån försäkringsbolagets intresse utan att rådgivaren är en oberoende aktör. Detta kan i sin tur öka förtroendet för att försäkringsbolagets skadereglering sker objektivt.¹⁰⁶
67. Utifrån försäkringsbolagens efterfrågan på ett nätverk av rådgivare inom olika specialistområden, omställningskostnaderna för att köpa eller utveckla ett digitalt ärendehanteringssystem och önskemålet att tydliggöra rådgivarnas oberoende bedömer Konkurrensverket att förmedlingstjänster inte är utbytbara mot enskilda försäkringsmedicinska rådgivare.
68. Utformningen av exklusivavtalen talar för att det också är så Maveras självt uppfattar konkurrenssituationen. I vissa av Mavericks exklusivitetsklausuler anges nämligen att rådgivarna inte är förhindrade att [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]¹⁰⁷ Ett uppdrag som egenkontrakterad rådgivare hos exempelvis försäkringsbolag anses av Maveras alltså inte konkurrera med Mavericks egen verksamhet.
69. Maveras har invänt att egenkontrakterade rådgivare konkurrerar med Mavericks verksamhet eftersom försäkringsbolagen i varje enskilt ärende kan

¹⁰⁴ Handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3–4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3; handl.nr 808, Bilaga 3 till svar på åläggande från Folksam, s. 3.

¹⁰⁵ Handl.nr 115, Svar på skrivelse från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 2; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 4; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 3.

¹⁰⁶ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 4; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3–4; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 3; handl.nr 809, Bilaga 4 till svar på åläggande från Folksam, s.3; handl.nr 895, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar, s. 4; handl.nr 898, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar, s. 2.

¹⁰⁷ Handl.nr. 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 c.



välja att inhämta försäkringsmedicinska utlåtanden antingen från egenkontrakterade rådgivare eller från en förmedlingstjänst.¹⁰⁸ Det är visserligen korrekt att försäkringsbolag som i någon utsträckning har valt att använda sig av egenkontrakterade rådgivare utöver en förmedlingstjänst kan välja mellan dessa och förmedlingstjänsten i enskilda ärenden. Ett försäkringsbolag som inte använder sig av egenkontrakterade rådgivare har dock inte möjlighet att göra detta val i ett enskilt ärende. För att ett försäkringsbolag ska ha möjlighet att välja mellan en förmedlingstjänst och egenkontrakterade rådgivare krävs dessutom att försäkringsbolaget har avtal med både en förmedlingstjänst och enskilda rådgivare inom just det specialistområde som är aktuellt i det enskilda ärendet. Den faktiska möjligheten att skifta sin efterfrågan mellan förmedlingstjänster och egenkontrakterade rådgivare skiljer sig alltså väsentligt mellan de olika försäkringsbolagen, beroende på om, och i så fall vilka, försäkringsmedicinska rådgivare försäkringsbolagen har kontrakterade.

70. I tabell 1 nedan finns en översikt över i vilken omfattning de försäkringsbolag som Konkurrensverket har varit i kontakt med under utredningen använder sig av egenkontrakterade rådgivare respektive förmedlingstjänster.

¹⁰⁸ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 61; handl.nr 866, Svar på åläggande från Maveras, s. 2–3.

Tabell 1 Försäkringsbolagens¹⁰⁹ användning av egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster 2025¹¹⁰

Aktör	Egenkontrakterade rådgivare	Förmedlingstjänst	Andel ärenden hos förmedlingstjänst januari–juni 2025
Försäkringsbolag som endast använder sig av förmedlingstjänster			
Försäkringsbolag som använder sig av både egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster			
Försäkringsbolag som enbart eller primärt använder sig av egenkontrakterade rådgivare			

71. Av tabell 1 framgår att knappt hälften av försäkringsbolagen inte har några egenkontrakterade rådgivare alls. Dessa försäkringsbolag är därmed i dagsläget helt beroende av att använda förmedlingstjänster för att täcka sitt behov av försäkringsmedicinsk rådgivning. Det framgår även av tabellen att

¹⁰⁹ [redacted] hämtar inte in försäkringsmedicinsk rådgivning, se [redacted].

¹¹⁰ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 664, Bilaga till svar på åläggande från Mavera; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 5b; handl.nr 837, Svar på åläggande från Bliwa, fråga 5; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 868, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 1b; handl.nr 869, Bilaga till Trygg-Hansas svar på åläggande; handl.nr 880, Svar på åläggande från Afa Försäkring, punkt 2; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 940, Svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring, fråga 2a och 2b; handl.nr 943, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf; handl.nr 956, Svar på åläggande från Löf.

¹¹¹ Bliwa saknar statistik över fördelning av ärenden, se handl.nr 837, Svar på åläggande från Bliwa, fråga 5.



de försäkringsbolag som i dagsläget både har egenkontrakterade rådgivare och använder sig av förmedlingstjänster, och därmed teoretiskt sett skulle kunna skifta sin efterfrågan från en förmedlingstjänst till egenkontrakterade rådgivare, endast har ett fåtal egenkontrakterade rådgivare inom ett begränsat antal specialistområden. Dessa försäkringsbolag är i dagsläget därför beroende av att, utöver dessa rådgivare, även ha tillgång till en förmedlingstjänst för att helt täcka sitt behov av rådgivning.

72. Som framgår av tabellen är det endast ett fåtal försäkringsbolag som primärt använder sig av egenkontrakterade rådgivare. Två av dessa försäkringsbolag använder i dagsläget förmedlingstjänster som ett komplement för att täcka sitt behov av rådgivning inom mer ovanliga specialistområden.¹¹²
73. Maveras har påstått att förmedlingstjänsterna under 2023 mötte konkurrens från försäkringsbolagens egenkontrakterade rådgivare i 96 procent av Mavericks ärenden. Detta påstående baseras på att det fanns egenkontrakterade rådgivare inom 96 procent av de specialistområden som Maveras hanterade ärenden inom 2023.¹¹³ Som Konkurrensverket uppfattar det antar Maveras i beräkningen att samtliga försäkringsbolag har tillgång till egenkontrakterade rådgivare inom samtliga specialistområden som kan bli aktuella. Av tabellen framgår att så inte är fallet. Mavericks påstående är därmed missvisande.
74. Konkurrensverket bedömer sammantaget att omständigheten att omkring hälften av försäkringsbolagen använder både egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster inte i sig innebär att dessa två sätt att tillgodose försäkringsbolagens behov av rådgivning är utbytbara med varandra. Utbytbarheten mellan de olika sätten att tillgodose försäkringsbolagens behov av försäkringsmedicinsk rådgivning måste i stället, enligt Konkurrensverkets uppfattning, bedömas utifrån försäkringsbolagens förmåga att tillgodose hela sin efterfrågan på försäkringsmedicinsk rådgivning genom ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare. Som Konkurrensverket konstaterat i detta avsnitt kan även de försäkringsbolag som använder både egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster endast använda sig av egenkontrakterade rådgivare under förutsättning att bolaget i det enskilda ärendet har tillgång till en rådgivare inom det specialistområde som är aktuellt.

¹¹² Handl.nr 532, Svar på åläggande från Trygg Hansa, s. 6; handl.nr 540, Svar på åläggande från Afa Försäkring, fråga 2.

¹¹³ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 61; handl.nr 866, Svar på åläggande från Maveras, s. 2.



Vissa försäkringsbolags inköpsmodeller innebär inte att förmedlingstjänster och egenkontrakterade rådgivare är utbytbara

75. Två av de försäkringsbolag som Konkurrensverket varit i kontakt med, Trygg-Hansa och Afa Försäkring, använder förmedlingstjänster i mycket begränsad omfattning och enbart som ett komplement till egenkontrakterade rådgivare.¹¹⁴ För dessa bolag skulle det därför kunna vara möjligt att relativt enkelt byta mellan egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster. Detta beror dock på att Trygg-Hansa och Afa Försäkring redan gjort valet att primärt använda sig av egna nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare och dessutom utvecklat egna digitala system för att hantera försäkringsmedicinsk rådgivning.¹¹⁵ Detta skiljer sig från hur de flesta andra försäkringsbolag har valt att tillgodose sitt behov av försäkringsmedicinsk rådgivning. För majoriteten av försäkringsbolagen skulle det tvärtom vara mycket kostsamt att ställa om till att primärt använda sig av egenkontrakterade rådgivare. Det faktum att Trygg-Hansa och Afa Försäkring har bibehållit sina egna rådgivar-nätverk innebär därmed inte att egenkontrakterade rådgivare och förmedlingstjänster är utbytbara på marknaden som helhet.
76. Ett annat försäkringsbolag som använder sig av egenkontrakterade rådgivare är Löf. Till skillnad från andra försäkringsbolag tecknar Löf avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivarna via ett offentligt upphandlingsförfarande och varje medicinskt specialistområde upphandlas separat.¹¹⁶ Löf, likt Trygg-Hansa och Afa Försäkring, efterfrågar med andra ord inte en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning utan efterfrågan avser enskilda försäkringsmedicinska rådgivare. Löf har också ett eget ärendehanteringssystem genom vilket bolaget inhämtar försäkringsmedicinsk rådgivning.¹¹⁷ Konkurrensverket bedömer utifrån detta att Löf inte är en kund på den marknad där Maveria verkar. Löfs efterfrågan saknar därmed relevans för avgränsning av den relevanta marknaden. Den omständigheten att Careify, som är en potentiell konkurrent till Maveria, har lagt anbud och vunnit upphandlingar inom vissa specialistområden hos Löf påverkar inte denna bedömning eftersom Löf inte efterfrågar den helhetstjänst som förmedlingstjänster erbjuder.¹¹⁸ Den tjänst som Careify säljer till Löf består i stället av att tillhandahålla enskilda rådgivare som alltså inte är utbytbara med en förmedlingstjänst.

¹¹⁴ Handl.nr 532, Svar på åläggande från Trygg Hansa, s. 6; handl.nr 540, Svar på åläggande från Afa Försäkring, fråga 2.

¹¹⁵ Handl.nr 872, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa, s. 3; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 1–3; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 2.

¹¹⁶ Handl.nr 239, Tjänsteanteckning från möte med Löf, s. 1.

¹¹⁷ Handl.nr 239, Tjänsteanteckning från möte med Löf, s. 3

¹¹⁸ Handl.nr 107, Svar på åläggande från Löf, s. 1; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 3. Se även handl.nr 248, Tjänsteanteckning från möte med Maveria, s. 2.

***Det är inte relevant att avgränsa produktmarknader per specialistområde***

77. Utifrån omständigheten att rådgivare endast kan lämna rådgivning inom sitt specialistområde, bedömer Konkurrensverket att rådgivare inom olika specialistområden inte är utbytbara mot varandra. Ett stort antal olika marknader för försäkringsmedicinsk rådgivning uppdelade per specialistområde skulle därmed kunna avgränsas. Det finns i dagsläget dock ingen tjänst som exempelvis erbjuder förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning från specialistläkare inom ett enskilt specialistområde. Det som Maveras erbjuder är en helhetstjänst med tillgång till rådgivning inom samtliga specialistområden där Maveras har kontrakterade rådgivare. En enskild rådgivare som kontrakteras av ett försäkringsbolag kan inte heller uppfylla hela behovet av rådgivning inom ett specialistområde, bland annat eftersom rådgivaren kan vara jävig i vissa ärenden. Konkurrensverket bedömer därför att det inte är relevant att avgränsa separata marknader för varje specialistområde.

Det finns ingen utbytbart på utbudssidan

78. Konkurrensverket har inom ramen för utredningen inte identifierat några andra företag som omedelbart skulle kunna ställa om till att tillhandahålla en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning. En sådan omställning skulle kräva att företaget kontrakterar ett stort antal erfarna specialistläkare som dessutom är kliniskt aktiva inom olika medicinska specialistområden och ser till att de utbildas inom försäkringsmedicinsk rådgivning samt att företaget dessutom utvecklar eller köper in ett digitalt ärendehanteringssystem. Även ett bolag som redan har kontrakterat ett stort antal specialistläkare för andra ändamål, t.ex. ett bemanningsföretag, skulle alltså behöva vidta ytterligare åtgärder för att ställa om till att erbjuda en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning. Konkurrensverket bedömer därför att det framstår som osannolikt att ett företag på kort sikt skulle kunna ställa om och erbjuda denna typ av tjänst. Detta innebär att det inte finns någon utbytbart på utbudssidan som påverkar avgränsningen av produktmarknaden.

Slutsats produktmarknad

79. Den relevanta produktmarknaden ska sammantaget avgränsas till *förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning*. Denna tjänst för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning kommer fortsättningsvis kallas förmedlingstjänst.

Relevant geografisk marknad

80. Konkurrensverkets utredning visar att Mavericks tjänst efterfrågas av och tillhandahålls till försäkringsbolag i Sverige. Det har även framkommit att försäkringsbolagen ställer krav på att rådgivarna ska läsa journaler på svenska, skriva sina yttranden på svenska samt inneha kunskaper inom



svensk försäkringslagstiftning.¹¹⁹ Mot bakgrund av detta bedömer Konkurrensverket att tillhandahållandet av tjänsten i Sverige utgör en egen relevant geografisk marknad.

81. Eftersom tjänsten tillhandahålls digitalt har det liten betydelse var i Sverige de försäkringsmedicinska rådgivarna eller kunderna befinner sig. Det har inte heller framkommit något som tyder på att det finns väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren i olika delar av landet.¹²⁰ Konkurrensverket bedömer därför att den relevanta geografiska marknaden omfattar hela Sverige.

Det saknas skäl att avgränsa en uppströmsmarknad

82. Maveras har invänt att det åligger Konkurrensverket att även avgränsa en relevant marknad uppströms i förhållande till den marknad som Konkurrensverket har avgränsat. Det är på denna marknad som försäkringsmedicinska rådgivare ingår avtal med förmedlingstjänster för försäkringsmedicinsk rådgivning eller försäkringsbolag.
83. Av praxis från EU-domstolen följer att det i ärenden som rör missbruk av dominerande ställning är nödvändigt att avgränsa en relevant marknad för att kunna fastställa en dominerande ställning.¹²¹ Det finns inget motsvarande krav på att avgränsa andra marknader som berörs av det utredda förfarandet, om det inte behövs för att bedöma effekterna av förfarandet.¹²²
84. I avsnittet om missbruk av dominerande ställning nedan analyserar Konkurrensverket förutsättningarna för Mavericks och konkurrerande förmedlingstjänster att teckna uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare, och hur Mavericks exklusivavtal har påverkat dessa förutsättningar. Analysen utgår från de rådgivare som vid givna tidpunkter levererar försäkringsmedicinsk rådgivning. Konkurrensverket bedömer att denna analys klarlägger det utredda förfarandets avskärmande förmåga på ett tillförlitligt sätt. Det finns därmed inget behov av att avgränsa en uppströmsmarknad.

¹¹⁹ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 8; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 10; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 8; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 10.

¹²⁰ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 5; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar, fråga 8; handl. nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6.

¹²¹ Mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., EU:C:2020:52, punkt 127.

¹²² Jfr mål C-62/86, Akzo mot kommissionen, EU:C:1991:286, punkt 36–47. I ärendet ägde förfarandet i fråga rum på en annan marknad än den där Akzo hade en dominerande ställning och där förfarandet fick effekter. Se även kommissionens beslut av den 5 december 1988 i ärende IV/31.900 BPB Industries plc där kommissionen endast definierade marknaden där företaget i fråga hade en dominerande ställning och inte marknaden där en del av förfarandet ägde rum. Beslutet bekräftades av tribunalens dom i mål T-65/89, BPB Industries plc mot kommissionen, EU:T:1993:31, punkt 92–93. Mer generellt, se även yttrande av generaladvokat Ruiz-Jarabo Colomer i mål C-333/94, P Tetra Pak mot kommissionen, EU:C:1996:256, punkt 38 och 45.



Sammanfattande bedömning av relevant marknad

85. Den relevanta marknaden ska sammantaget avgränsas till *förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige*.

Dominerande ställning

Rättsliga utgångspunkter

86. Med begreppet dominerande ställning avses situationen där ett företag har en sådan ekonomisk maktställning att det får möjlighet att hindra en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden genom att det i betydande grad kan agera oberoende i förhållande till sina konkurrenter, kunder och ytterst konsumenter.¹²³
87. Bedömningen av om ett företag har en dominerande ställning grundar sig i allmänhet på flera faktorer som var för sig inte nödvändigtvis är avgörande. En helhetsbedömning måste alltid göras utifrån omständigheterna i det enskilda fallet.¹²⁴
88. En första viktig faktor för bedömningen av dominans är företagets marknadsandelar på den relevanta marknaden. Särskilt höga marknadsandelar utgör i sig, utom i undantagsfall, bevis för att det föreligger en dominerande ställning.¹²⁵ EU-domstolen har funnit att så är fallet vid en marknadsandel på 50 procent.¹²⁶ En marknadsandel på mellan 70 och 80 procent har av EU-domstolen ansetts utgöra ett klart indicium för förekomsten av en dominerande ställning.¹²⁷ I svensk praxis har Patent- och marknadsöverdomstolen (PMÖD) bedömt att en marknadsandel på över 70 procent, sett till både volym och värde, med styrka talar för en dominerande ställning. Domstolen slog i samma avgörande fast att det under sådana förhållanden krävs att det skulle vara osedvanligt lätt för nya aktörer att expandera på marknaden för att dominans inte ska anses föreligga.¹²⁸
89. I anslutning till bedömningen av företagets marknadsandelar är det även relevant att beakta marknadsandelarnas storlek över tid och göra en jämförelse mellan det berörda företagets marknadsandel och dess konkurrenters marknadsandelar.¹²⁹ Ett varaktigt innehav av särskilt höga marknadsandelar (mer än 50 procent) kan ofta utgöra en stark indikation på

¹²³ Mål C-85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 38.

¹²⁴ Mål C-27/76, United Brands mot kommissionen, EU:C:1978:22, punkt 65–66.

¹²⁵ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 41.

¹²⁶ Mål C-62/86, AKZO Chemie BV mot kommissionen, EU:C:1991:286, punkt 60.

¹²⁷ Mål T-30/89, Hilti mot kommissionen, EU:T:1991:70, punkt 92 och mål C-53/92 P, Hilti mot kommissionen, EU:C:1994:77; mål T-336/07, Telefónica och Telefónica de España mot kommissionen, EU:T:2012:172, punkt 150 och mål C-295/12 P, Telefónica och Telefónica de España mot kommissionen, EU:C:2014:2062.

¹²⁸ PMÖD 2018:5, s. 7.

¹²⁹ Mål T-219/99, British Airways mot kommissionen, punkt 211.



att det föreligger en dominerande ställning.¹³⁰ Likaså kan det faktum att ett företag har en marknadsandel som är mycket större än konkurrenternas utgöra ett bevis för att företaget har en dominant position.¹³¹

90. Vid bedömningen av marknadsandelar behöver även marknadens mognadsgrad beaktas. En mogen marknad kännetecknas av att den exempelvis har existerat under relativt lång tid, att teknologin är allmänt känd och inte föremål för avgörande förändringar och att efterfrågan är förhållandevis stabil eller minskande. På en ny eller dynamisk marknad är marknadspositionerna vanligen inte lika cementerade som på en mogen marknad och det finns större möjligheter för kunder och potentiella konkurrenter att utmana ett företag med en hög marknadsandel.¹³² Att ett företag inledningsvis har höga marknadsandelar på en ny eller dynamisk marknad behöver därför inte nödvändigtvis indikera dominans på samma sätt som på en mer mogen marknad.
91. Utöver det dominerande företags och konkurrenternas ställning på marknaden kan även andra faktorer vara relevanta att beakta vid bedömningen av dominerande ställning.
92. En sådan faktor är förekomsten av inträdeshinder på marknaden. Med inträdeshinder avses främst objektiva förhållanden som har en avhållande effekt på företags vilja eller förutsättningar att växa och etablera sig på marknaden. Inträdeshinder förekommer i en rad olika former, bland annat i form av marknadsspecifika krav på produkters egenskaper.¹³³ Det kan också vara fråga om skalfördelar och stora investeringskostnader som hindrar inträde eller expansion.¹³⁴ Även ett företags eget agerande, som bedöms utgöra missbruk av dominerande ställning, kan anses skapa inträdeshinder i sig.¹³⁵ Den omständigheten att det förekommit framgångsrika marknadsinträden på marknaden tidigare kan tala emot att det föreligger inträdeshinder. På motsvarande sätt kan misslyckade försök till inträde eller expansion vara tecken på att det föreligger betydande hinder för inträde eller expansion.¹³⁶

¹³⁰ Mål C-457/10, AstraZeneca mot kommissionen, EU:C:2012:770, punkt 176 med däri gjord hänvisning.

¹³¹ Mål C-27/76, United Brands mot kommissionen, EU:C:1978:22, punkt 111–112.

¹³² Konkurrensverkets beslut i dnr 772/2019, Folksam, s. 6. Jfr även ärende IV/31.043, Tetra Pak I, kommissionsbeslut av den 26 juli 1988, punkt 44 och ärende AT.40411, Google Search (AdSense), kommissionsbeslut av den 20 mars 2019, punkt 286, 288 och 299.

¹³³ Karlsson & Osen Bergqvist, Konkurrensrätt en handbok, JUNO version 6, s. 535 f.

¹³⁴ Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder (EUT C 45, 24.2.2009, s. 7–20), punkt 17; Karlsson & Osen Bergqvist, Konkurrensrätt en handbok, JUNO version 6, s. 535 f.

¹³⁵ Jfr mål C-27/76 United brands mot kommissionen, EU:C:1978:22, punkterna 67–68 samt ärende AT.39816, Gazprom, kommissionsbeslut den 24 maj 2018, punkt 35.

¹³⁶ Stockholms tingsrätts mål nr T 8-1107-97 Konkurrensverket mot Svensk Filmindustri.



93. Ytterligare en faktor som kan vara relevant vid bedömningen av om ett företag har en dominerande ställning är förekomsten av motverkande köparmakt på marknaden. På vissa marknader kan förhandlingssituationen mellan en leverantör och dennes kunder vara så balanserad att leverantören inte är dominerande trots en mycket stark ställning i förhållande till konkurrenterna. Kunderna kan då ha en avhållande effekt på leverantörens agerande och i princip tvinga leverantören att begränsa eller helt avstå från prishöjningar. Detta förutsätter dock att kunderna har ett reellt alternativ om leverantören vidtar åtgärder i strid med deras intressen så att kunden på ett trovärdigt sätt kan hota med att byta leverantör.¹³⁷
94. Nedan beskrivs de skäl som ligger till grund för Konkurrensverkets bedömning att Maveras har en dominerande ställning på marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige, det vill säga den i ärendet relevanta marknaden.

Maveras konkurrenter

95. Som framgår ovan av Konkurrensverkets marknadsavgränsning ingår egenkontrakterade rådgivare inte på den relevanta marknaden. Maveras konkurrerar alltså enbart mot andra förmedlingstjänster.
96. Konkurrensverket har identifierat ett antal företag som, utöver Maveras, erbjuder ett nätverk av läkare som används eller kan användas för försäkringsmedicinsk rådgivning. Dessa företag är Opsy, Careify, Medrev och i viss mån TMP Access AB (TMP Access).
97. Opsy har ett nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare inom flera specialistområden som gradvis byggts ut under de senaste åren. Opsy har även ett digitalt ärendehanteringssystem, OpsyOne, som i grunden är mycket likt Maveras system avseende hur kunderna använder systemet för att begära yttranden från rådgivarna.¹³⁸ Opsy har i dagsläget nio kunder.¹³⁹
98. Careify erbjuder försäkringsmedicinsk rådgivning genom ett mindre nätverk av rådgivare, men agerar också som ett bemanningsföretag för vårdpersonal.

¹³⁷ Mål T-282/02, Cementbouw Handel & Industrie mot kommissionen, EU:T:2006:64, p. 230–231; mål T-155/06 Tomra Systems m.fl. mot kommissionen, EU:T:2010:370, punkt 269 och C-549/10 Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221.

¹³⁸ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 1; handl.nr 235, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 6; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 4.

¹³⁹ Handl.nr 943, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 958, Urklipp från Opsys webbplats, Vi tecknar avtal med Svedea för försäkringsmedicinsk rådgivning, opsy.se, hämtad den 12 november 2025; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 980, Urklipp från Opsys hemsida, Opsy tecknar avtal med ny kund inom försäkringsmedicinsk rådgivning, opsy.se, hämtad den 20 januari 2026. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



I dagsläget har Careify ingen kund på den relevanta marknaden.¹⁴⁰ Careify har ett digitalt ärendehanteringssystem som skulle kunna erbjudas till kunder som efterfrågar detta. Enligt Careify har systemet tagits fram i syfte att kunna tillhandahålla en helhetstjänst som möter efterfrågan hos kunder på den relevanta marknaden.¹⁴¹

99. Medrev har ett nätverk av läkare som bedömer medicinsk nödvändighet, det vill säga behovet av medicinska ingrepp och behandlingar, och ett ärendehanteringssystem som kan användas för försäkringsmedicinsk rådgivning.¹⁴² Medrev har ingen verksamhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning i dagsläget.¹⁴³

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].¹⁴⁴

100. TMP Access har fram till 2025 erbjudit försäkringsmedicinsk rådgivning till

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].¹⁴⁵

101. Det finns således flera olika företag som i dag konkurrerar eller potentiellt skulle kunna konkurrera med Maveria. Dessa aktörer skiljer sig dock åt vad gäller storleken och bredden på rådgivarnätverket vad avser specialistområden och möjligheten att erbjuda ett digitalt ärendehanteringssystem som motsvarar försäkringsbolagens efterfrågan.

102. Enligt Konkurrensverkets bedömning är Opsy den tjänst som i dag ligger närmast Maveria vad avser storleken och bredden på rådgivarnätverket och funktionaliteten i det digitala ärendehanteringssystemet. Enligt Konkurrensverket kan Opsy betraktas som en konkurrent till Maveria. Opsys rådgivarnätverk är dock fortfarande betydligt mindre och under uppbyggnad.

103. De tjänster som Careify och Medrev erbjuder skiljer sig i större utsträckning från Mavericks, framför allt vad avser storleken och bredden på rådgivarnätverket. [REDACTED]

¹⁴⁰ Handl.nr 952, Tjänsteanteckning från telefonsamtal med Careify.

¹⁴¹ Handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 2.

¹⁴² Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 2; handl.nr 875, Bilaga till svar på åläggande från Euro Accident, s. 10; handl.nr 950, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 1.

¹⁴³ Handl.nr 950, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 1.

¹⁴⁴ Handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, s. 1.

¹⁴⁵ Handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 2.



██████████¹⁴⁶ och under den tiden får Medrev anses ha konkurrerat med Maveras.

104. TMP Access ██████████
██████████
██████████. Enligt den information som Konkurrensverket har fått har TMP Access numera inga kunder avseende försäkringsmedicinsk rådgivning.

105. Sammanfattningsvis konstaterar Konkurrensverket att den enda faktiska konkurrenten till Maveras är Opsy. De övriga företagen som nämns ovan är i dag att anse som potentiella konkurrenter till Maveras då de i dagsläget inte har avtal med någon kund på den relevanta produktmarknaden.

Maveras har särskilt höga marknadsandelar

106. När Maveras grundades 2008 var företaget först med att erbjuda förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning genom ett digitalt ärendehanteringssystem i Sverige, och företaget var således den enda aktören med denna typ av tjänst. Detta förhållande kvarstod fram till dess att Opsy grundades 2020.¹⁴⁷ Maveras har i interna dokument beskrivit detta förhållande och angett att Maveras var i stort sett ensam på marknaden innan Opsys inträde.¹⁴⁸

██████████
██████████
██████████
██████████¹⁴⁹ ██████████
██████████¹⁵⁰ Det innebär att Maveras i princip ensam har kunnat utveckla sin verksamhet och därmed marknaden under mer än 15 års tid.

107. Under 2023 uppgick Mavericks intäkter hänförliga till försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige till strax över ███████ miljoner kronor.¹⁵¹ Opsys verksamhet började generera intäkter först under 2023, och intäkterna uppgick då till ███████ kronor.¹⁵² Maveras hanterade under 2023 över ███████ ärenden medan Opsy hanterade ungefär ███████ ärenden.¹⁵³

¹⁴⁶ Handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, s. 1.

¹⁴⁷ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 14; handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, fråga 1.

¹⁴⁸ Handl.nr 17, bilaga till Svar på åläggande från Maveras, s. 14.

¹⁴⁹ Handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, s. 1; handl.nr 950, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 1.

¹⁵⁰ Handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, s. 1.

¹⁵¹ Handl.nr 946, Svar på åläggande från Maveras. ██████████

¹⁵² Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 1; handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 5.

¹⁵³ Handl.nr 440, Svar på åläggande från Maveras, fråga 5; Handl.nr 434, Svar på åläggande från Opsy, fråga 1.



108. År 2024 uppgick Mavericks omsättning hänförlig till förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige till drygt [REDACTED] miljoner kronor medan Opsys omsättning uppgick till knappt [REDACTED] miljoner kronor.¹⁵⁴ Motsvarande omsättning uppgick 2025 till drygt [REDACTED] miljoner kronor för Maveras och knappt [REDACTED] miljoner kronor för Opsy.¹⁵⁵
109. Under 2024 hanterade Maveras närmare [REDACTED] ärenden¹⁵⁶, medan Opsy hanterade knappt [REDACTED] ärenden¹⁵⁷. Under första halvåret 2025 hanterade Maveras runt [REDACTED] ärenden¹⁵⁸ och Opsy runt [REDACTED] ärenden¹⁵⁹. I tabell 2 finns en sammanställning av Mavericks och Opsys omsättning från 2023 till och med 2025.

Tabell 2 Omsättning Maveras och Opsy 2023–2025 i miljoner kronor

År	Omsättning Maveras	Omsättning Opsy
2023	[REDACTED]	[REDACTED]
2024	[REDACTED]	[REDACTED]
2025	[REDACTED]	[REDACTED]

*Detta belopp [REDACTED]

110. Utifrån såväl totala försäljningsintäkter som antal hanterade ärenden, bedömer Konkurrensverket att Maveras från och med 2020 till och med 2022 hade en marknadsandel om 100 procent, förutom under den korta period då Medrev verkade på marknaden. År 2023 hade Maveras en marknadsandel om 99 procent av den relevanta marknaden, eftersom Opsys verksamhet då hade börjat generera intäkter. Motsvarande andel, sett till omsättning, var 99 procent under 2024 och 95 procent under 2025. Trots att Mavericks marknadsandel har sjunkit sedan Opsys inträde på marknaden 2023 har Maveras ändå en marknadsandel på långt över 70 procent. Detta talar i enlighet med PMÖD:s praxis i sig med styrka för att Maveras har haft en dominerande ställning på den relevanta marknaden i vart fall sedan 2020 då exklusivavtalen började införas och att företaget fortfarande har en sådan ställning.
111. Under 2010-talet övergick många försäkringsbolag till att använda Maveras i allt större utsträckning, och sedan 2020 har antalet ärenden på marknaden endast ökat i mindre utsträckning från knappt [REDACTED] ärenden till drygt [REDACTED] ärenden.

¹⁵⁴ Handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 593, Svar på åläggande från Maveras, s. 1; handl.nr 957, Opsys årsredovisning 2024.

¹⁵⁵ Handl.nr 994, Svar på åläggande från Maveras, fråga 2; handl.nr 996, Opsys delårsrapport Q4 2025, Opsy.se, hämtad den 19 februari 2026, s. 2.

¹⁵⁶ Handl.nr 664, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

¹⁵⁷ Handl.nr 943, Bilaga till kompletterande svar på åläggande från Opsy.

¹⁵⁸ Handl.nr 664, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

¹⁵⁹ Handl.nr 943, Bilaga till kompletterande svar på åläggande från Opsy.



██████ ärenden.¹⁶⁰ År 2020 hade Maverera redan erbjudit sina tjänster i tio år. Den grundläggande produkten, det vill säga förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning, har i allt väsentligt varit densamma under den tid Maverera varit verksamt, även om det skett teknisk utveckling av den plattform Maverera tillhandahåller. Marknaden får därmed anses ha varit mogen i vart fall sedan 2020.

112. Sammanfattningsvis konstaterar Konkurrensverket att Maverera har haft höga marknadsandelar över en längre tid och att den enda aktiva konkurrenten, Opsy, sedan inträdet endast har haft en ytterst liten marknadsandel, samtidigt som marknaden varit mogen sedan i vart fall 2020. Som utgångspunkt talar detta med styrka för att Maverera har en dominerande ställning.

Marknaden kännetecknas av betydande hinder för inträde och expansion

113. För att Maverera, trots den höga marknadsandelen, inte ska anses ha en dominerande ställning skulle det, som PMÖD slagit fast, krävas att det är osedvanligt lätt att träda in eller expandera på den relevanta marknaden.¹⁶¹ I Konkurrensverkets utredning finns inget som tyder på detta. Snarare har det genom utredningen framkommit att den relevanta marknaden kännetecknas av betydande inträdeshinder, delvis utifrån marknadsspecifika krav på tjänsternas egenskaper, men i synnerhet utifrån Mavericks exklusivavtal med de försäkringsmedicinska rådgivarna.

114. Ett stort hinder för effektivt inträde och expansion på marknaden som Konkurrensverket har identifierat är svårigheten att möta försäkringsbolagens efterfrågan på försäkringsmedicinska rådgivare som är specialiserade inom olika medicinska specialistområden. I kontakter med försäkringsbolagen har det framkommit att dessa i regel efterfrågar att en förmedlingstjänst tillhandahåller försäkringsmedicinska rådgivare inom samtliga specialistområden som kan förekomma vid försäkringsbolagens skadereglering.¹⁶² Detta har även bekräftats av konkurrenten Opsy samt av företagen Medrev och Careify som båda har varit intresserade av att träda in på den relevanta marknaden.¹⁶³ Konkurrensverket bedömer att ju färre

¹⁶⁰ Handl.nr 264, Bilaga till svar på åläggande från Maverera, s. 78; handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 5; handl.nr 440 Svar på åläggande från Maverera, fråga 5; handl.nr 664, Bilaga till svar på åläggande från Maverera; 943, Bilaga till kompletterande svar på åläggande från Opsy.

¹⁶¹ PMÖD 2018:5, s. 7.

¹⁶² Handl.nr 105, Svar på åläggande från If, fråga 3; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 5; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 5; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 4; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2.; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2 och 5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If Skadeförsäkring, s. 3; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 3.

¹⁶³ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 297, Yttrande från Opsy, s. 6; handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4–5; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 5–6.



specialistområden en förmedlingstjänst kan erbjuda desto svårare är det för tjänsten att teckna avtal med ett försäkringsbolag. Det är därför en tydlig konkurrensnackdel för en förmedlingstjänst att inte kunna erbjuda kunderna rådgivare inom ett stort antal medicinska specialistområden. Det faktum att en förmedlingstjänst behöver ha rådgivare inom ett stort antal specialistområden utgör således ett hinder för inträde och expansion på marknaden.

115. Som första aktör på marknaden har Maveras successivt under flera år kunnat bygga upp ett omfattande nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare, med följden att Maveras sedan i vart fall 2020 är den enda aktören på marknaden som har rådgivare inom alla de specialistområden som de flesta försäkringsbolag efterfrågar rådgivning inom.¹⁶⁴ När Maveras startade sin verksamhet hade försäkringsbolagen egna nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare och till en början rekryterade Maveras en stor andel rådgivare med tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning.¹⁶⁵ Flera försäkringsbolag har därefter fasat ut de egenkontrakterade rådgivarna och till stor del låtit Mavericks nätverk av rådgivare ersätta de tidigare egna nätverken.¹⁶⁶ Dessa försäkringsbolag kan inte längre förlita sig på ett eget nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare för att tillgodose behovet av rådgivning.

116. Det kan noteras att även försäkringsbolag som har kvar ett eget nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare ofta efterfrågar att en förmedlingstjänst

¹⁶⁴ Handl.nr 492, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 6; handl.nr 494, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 6; handl.nr 507, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 6; handl.nr 509, Svar på åläggande från Dina Försäkringar, fråga 3; handl.nr 514, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 6; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 4; handl.nr 535, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 6; handl.nr 545, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 6; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 6; handl.nr 551, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 6; handl.nr 557, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 6; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras. Jfr handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy.

¹⁶⁵ SOU 2008:117, s. 427; handl.nr 492, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 4; handl.nr 494, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 4; handl.nr 506, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 4; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s.1; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s.1; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 4; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 4; handl.nr 534, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 4; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen, fråga 4; handl.nr 544, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 4; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 4; handl.nr 550, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 4; handl.nr 556, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 4. Avseende Mavericks rekrytering, se figur 6 nedan.

¹⁶⁶ Handl.nr 492, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 4; handl.nr 494, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 4; handl.nr 506, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 4; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 1; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s.1; handl.nr 524, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 4; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 4; handl.nr 534, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 4; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen, fråga 4; handl.nr 544, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 4; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 4; handl.nr 550, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 4; handl.nr 556, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 4.



tillhandahåller rådgivare inom samtliga specialistområden som kan bli aktuella vid försäkringsbolagens skadereglering. Detta dels för att säkerställa tillgång till rådgivning inom mer ovanliga specialistområden där försäkringsbolaget saknar egna rådgivare, dels för att garantera tillgängliga rådgivare även inom de specialistområden där försäkringsbolaget har egna rådgivare för det fall kapacitetsbrist skulle uppstå.¹⁶⁷

117. Sammantaget konstaterar Konkurrensverket att försäkringsbolagens efterfrågan numera skiljer sig från när Maveria trädde in på marknaden, och att det i vart fall sedan 2020 är av större vikt för försäkringsbolagen att en förmedlingstjänst erbjuder rådgivare inom ett stort antal specialistområden för att kunna vara en fullvärdig och effektiv konkurrent till Maveria. Förutsättningarna för att träda in på den relevanta marknaden från 2020 och framåt skiljer sig därför från när Maveria startade sin verksamhet.
118. Det faktum att försäkringsbolagen efterfrågar att förmedlingstjänsterna kan erbjuda försäkringsmedicinsk rådgivning inom alla de specialistområden som kan bli aktuella vid skaderegleringen innebär att en förmedlingstjänst behöver rekrytera rådgivare inom så många specialistområden som möjligt för att kunna träda in och expandera på marknaden. Ju fler specialistområden som en förmedlingstjänst kan erbjuda, desto större möjlighet har den att möta kundernas hela efterfrågan och därigenom få ett större värde för försäkringsbolagen.
119. Rekrytering av rådgivare är dock mycket tid- och resurskrävande.¹⁶⁸ Maveria har uppgett att företaget framför allt rekryterar rådgivare genom uppsökande verksamhet.¹⁶⁹ Även Opsy rekryterar genom att identifiera och söka upp rådgivare med relevanta kvalifikationer.¹⁷⁰ Både Maveria och Opsy ställer krav på att rådgivare som tar uppdrag för tjänsten bland annat ska vara kliniskt verksamma i viss omfattning och att de ska ha minst fem års erfarenhet som specialistläkare.¹⁷¹ Rådgivare som under uppdragstiden slutar vara kliniskt verksamma får endast under en övergångsperiod fortsätta utföra uppdrag för Maveria och Opsy.¹⁷² Det finns ingen officiell förteckning över läkare som uppfyller de krav som ställs. FMR, där många försäkringsmedicinska rådgivare är medlemmar, lämnar inte heller ut sin medlemslista

¹⁶⁷ Handl.nr 105, Skrivelse svar på information från If, s.2; handl.nr 152, Svar på begäran om information från Skandia, fråga 4; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 281, Svar på åläggande från Afa Försäkring, fråga 6; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s.5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3.

¹⁶⁸ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

¹⁶⁹ Handl.nr 113, Svar på åläggande från Maveria, s. 3.

¹⁷⁰ Handl.nr 973, Bilaga till e-post, rekryteringsstrategi; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

¹⁷¹ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3.

¹⁷² Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, fotnot 10; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4.



till uppdragsgivare som önskar kontakta rådgivare i rekryteringssyfte.¹⁷³ Att hitta läkare som kan verka som rådgivare kan därför vara svårt. Läkaren måste därtill ha ett intresse av och tid att ta uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare. I svaren på Konkurrensverkets enkät till försäkringsmedicinska rådgivare som är medlemmar i FMR uppgav ett flertal rådgivare som tog uppdrag för Maveria exempelvis att de inte har tid att ta ytterligare uppdrag.¹⁷⁴ Att det kan vara utmanande och tidskrävande att rekrytera rådgivare, speciellt inom vissa mer ovanliga specialistområden, bekräftas även av försäkringsbolag som alltså har egenkontrakterade rådgivare.¹⁷⁵

120. Rekommendationer från befintliga rådgivare är ett sätt att få kontakt med potentiella rådgivare.¹⁷⁶ En förmedlingstjänst som saknar eller endast har ett litet rådgivarnätverk har dock begränsade möjligheter att använda sig av rekommendationer, eftersom de har ett begränsat antal rådgivare som kan komma med rekommendationer. Ett annat sätt som förmedlingstjänsterna använder för att rekrytera rådgivare är annonsering.¹⁷⁷ Annonsering är dock ofta en mindre framgångsrik metod för rekrytering.¹⁷⁸
121. Att bygga upp ett mer heltäckande rådgivarnätverk försvåras ytterligare av att det inom vissa specialistområden finns ett mer begränsat antal rådgivare att tillgå än inom andra områden.¹⁷⁹
122. Ytterligare ett inträdes- och expansionshinder är omständigheten att en förmedlingstjänst blir mer attraktiv för kunderna ju fler försäkringsmedicinska rådgivare inom olika specialistområden som är anslutna till tjänsten, samtidigt som det, enligt Konkurrensverkets bedömning, är mer attraktivt för rådgivare att ansluta sig till en tjänst som kan förmedla fler uppdrag. Med fler rådgivare blir även leveranskapaciteten bättre, vilket kan vara av stor vikt för kunderna som omfattas av lagstadgade krav på

¹⁷³ Handl.nr 436, Missiv till svar på åläggande från FMR, s. 1; handl.nr 882, Bilaga till svar på åläggande från Afa, s. 8.

¹⁷⁴ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 14.

¹⁷⁵ Handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 6; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 3–4; handl.nr 872, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa, s. 10; handl.nr 891, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring, s. 3.

¹⁷⁶ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 11–12; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 3–4; handl.nr 973, Bilaga till e-post, rekryteringsstrategi; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

¹⁷⁷ Handl.nr 113, Svar på åläggande från Maveria, s. 2–3; handl.nr 973, Bilaga till e-post, rekryteringsstrategi; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2–3.

¹⁷⁸ Handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 3–4; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3.

¹⁷⁹ Handl.nr 107, Svar på skrivelse från Löf, s. 3–4; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1–2; handl.nr 111, Svar på skrivelse från Afa Försäkring, s. 2; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 236, E-post från Löf, s. 1; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6. Se även tabell 3 och tabell 4 nedan.



skyndsamhet i skaderegleringen.¹⁸⁰ För rådgivare är en förmedlingstjänst mer attraktiv om tjänsten har så pass många kunder att den kan erbjuda rådgivarna så många uppdrag som de själva önskar utföra.¹⁸¹ För att en förmedlingstjänst ska kunna träda in på marknaden och attrahera kunder behöver den ha tillgång till rådgivare inom ett stort antal specialistområden, och på motsvarande sätt behöver tjänsten ha ett tillräckligt stort antal kunder som genererar tillräckligt många ärenden för att attrahera rådgivare.¹⁸²

123. Maveria, som är en etablerad aktör på marknaden, kan tillgodogöra sig de positiva effekterna av att kunna erbjuda försäkringsbolagen rådgivare inom de specialistområden som försäkringsbolagen efterfrågar rådgivning inom, samtidigt som rådgivarna tillförsäkras tillräckligt många uppdrag.
124. Konkurrensverkets utredning visar vidare att försäkringsbolagen efterfrågar att en förmedlingstjänst tillhandahåller försäkringsmedicinska utlåtanden av hög kvalitet som utgör en tillförlitlig grund för försäkringsbolagets skadereglering. Detta utvecklas mer utförligt i avsnittet om missbruk av dominerande ställning.¹⁸³ För att kunna säkerställa utlåtanden av hög kvalitet behöver förmedlingstjänsten teckna avtal med en andel rådgivare som har FMR-utbildning eller erfarenhet inom försäkringsmedicin.¹⁸⁴ Tillgången till FMR-utbildade rådgivare begränsas dock av att det dels finns ett begränsat antal rådgivare som har genomgått FMR-utbildningen, dels att det tar tid innan nyrekryterade rådgivare har genomgått kurserna. På motsvarande sätt finns det ett begränsat antal rådgivare med tidigare erfarenhet inom försäkringsmedicin och det tar även tid för en rådgivare att bygga upp sådan erfarenhet. Den begränsade tillgången till FMR-utbildade och erfarna rådgivare försvårar därför ytterligare för aktörer att bygga upp ett sådant nätverk av

¹⁸⁰ Handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4.

¹⁸¹ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 6.

¹⁸² Jämför exempelvis resonemanget i Shapiro, Carl. "Exclusivity in Network Industries". *George Mason Law Review* 7 (1998): s. 673–683 och särskilt exemplet på s. 676–677.

¹⁸³ Se punkterna 188–190.

¹⁸⁴ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 353, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5-6; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från Svenska Läke-medelsförsäkring, s. 5-6; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 512, Svar på åläggande från Folksam, fråga 5; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4-5; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med SLF, s. 4; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 4; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 3; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2.



försäkringsmedicinska rådgivare som efterfrågas av kunderna och som möjliggör för aktören att konkurrera effektivt med Maveria.

125. För att kunna träda in på marknaden behöver en förmedlingstjänst dessutom utveckla eller köpa in ett digitalt ärendehanteringssystem som uppfyller de funktions- och säkerhetskrav som försäkringsbolagen ställer.¹⁸⁵ En sådan utveckling eller ett sådant inköp är resurs- och kostnadskrävande.¹⁸⁶
126. Att teckna avtal med en ny förmedlingstjänst är en omfattande process som är tid- och resurskrävande för försäkringsbolagen. Processen att teckna avtal kan, utifrån bland annat regulatoriska krav som gäller inom försäkringsbranschen och försäkringsbolagens avtalsprocesser, innefatta exempelvis olika risk- och konsekvensanalyser.¹⁸⁷ Beroende på försäkringsbolagens beslutsprocess kan det ta från några månader upp till ett år att slutföra processen med att teckna ett sådant avtal.¹⁸⁸ Eftersom processen är resurskrävande är det enligt Konkurrensverkets bedömning viktigt för kunden att den nya aktören kan leverera enligt efterfrågan, bland annat vad gäller tillhandahållande av rådgivare med tillfredställande kompetens.¹⁸⁹ Kunder till Opsy har exempelvis uppgett att de testat Opsy under en period för att utvärdera om Opsy kan leverera i enlighet med deras efterfrågan.¹⁹⁰ Omfattningen av avtalsprocessen medför enligt Konkurrensverkets

¹⁸⁵ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 4; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 5 och 9; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 7; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 9; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 6; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 5; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 4-5; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3-4; handl.nr 809, bilaga till svar på åläggande från Folksam, s. 7-8; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 4.

¹⁸⁶ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 4; handl.nr 235, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3; handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, fråga 9; handl.nr 285, Bilaga till åläggandesvar från Maveria.

¹⁸⁷ Handl.nr 512, Svar på åläggande från Folksam, fråga 7; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 531, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 5; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen, fråga 7; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 7; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 6; handl.nr 680, Tjänsteanteckning möte med If, s. 2; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 3; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 5; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2.

¹⁸⁸ Handl.nr 512, Svar på åläggande från Folksam, fråga 7; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 531, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 5; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen, fråga 7; Handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 7; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 6; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 5; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2.

¹⁸⁹ Jämför handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2.

¹⁹⁰

[REDACTED]



bedömning ytterligare hinder för en ny aktör att träda in och expandera på marknaden.

127. Mot denna bakgrund gör Konkurrensverket bedömningen att det, även i en situation då ingen aktör tillämpar exklusivavtal med försäkringsmedicinska rådgivare, inte kan anses vara osedvanligt lätt för potentiella konkurrenter att träda in på den relevanta marknaden och för befintliga konkurrenter att expandera på marknaden.
128. Konkurrensverket bedömer vidare att Mavericks tillämpning av exklusivavtal i sig avsevärt förstärker de ovan identifierade inträdeshindren på marknaden. Detta eftersom exklusivavtalen hindrar andra aktörer från att teckna uppdragsavtal med de rådgivare som har exklusivavtal med Maveria, vilket leder till att utbudet av försäkringsmedicinska rådgivare blir ännu mer begränsat.
129. Medrev och Careify, som båda har varit intresserade av att träda in på den relevanta marknaden, och därmed bedöms vara potentiella konkurrenter, har uppgett att försäkringsbolagens efterfrågan på FMR-utbildade rådgivare inom ett stort antal specialistområden utgör ett stort hinder mot att träda in på marknaden. Båda har dessutom uppgett att Mavericks exklusivavtal avsevärt försvårar inträde på marknaden.¹⁹¹
130. Konkurrenten Opsy, som har trätt in på marknaden, har under Konkurrensverkets utredning uppgett att företaget har upplevt och fortsatt upplever stora svårigheter att expandera sin verksamhet och konkurrera effektivt med Maveria. Detta eftersom Opsy har haft ett mindre rådgivarnätverk än vad kunderna efterfrågar. Utifrån förutsättningarna på marknaden sedan i vart fall 2020, då Maveria har bundit upp en stor andel försäkringsmedicinska rådgivare genom exklusivavtal, är det enligt Opsy förknippat med stora svårigheter att bygga upp ett tillräckligt omfattande rådgivarnätverk som möter kundernas hela efterfrågan och därmed bli en fullvärdig leverantör.¹⁹² Konkurrensverket har under utredningen visserligen noterat att Opsy har lyckats teckna avtal med fler kunder, i dagsläget nio stycken, och det har skett en stor procentuell ökning av antalet ärenden som Opsy hanterar under 2024 och 2025.¹⁹³ Sett till antalet ärenden rör det sig dock fortfarande om

¹⁹¹ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6–7.

¹⁹² Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 3; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 6–7.

¹⁹³ Handl.nr 943, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 958, Urklipp från Opsys webbplats, Vi tecknar avtal med Svedea för försäkringsmedicinsk rådgivning, opsy.se, hämtad den 12 november 2025; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 980, Urklipp från Opsys hemsida, Opsy tecknar avtal med ny kund inom försäkringsmedicinsk rådgivning, opsy.se, hämtad den 20 januari 2026. [REDACTED]



mycket små volymer, särskilt i förhållande till det antal ärenden som Maveria hanterar. Opsy har inte heller varit ensam leverantör av försäkringsmedicinsk rådgivning till något försäkringsbolag, utan använts parallellt med Maveria, förrän nyligen då ett av de mindre försäkringsbolagen, [REDACTED], valde att övergå till att enbart använda Opsy.¹⁹⁴

131. Enligt Konkurrensverket tyder Medrevs, Careifys och Opsys svårigheter att träda in och expandera på marknaden på att det föreligger betydande hinder för inträde och expansion på den relevanta marknaden sedan Maveria började tillämpa exklusivavtal gentemot de försäkringsmedicinska rådgivarna.
132. Konkurrensverket bedömer sammantaget att det föreligger inträdeshinder på marknaden som avsevärt förstärks av Mavericks exklusivavtal. Detta talar för att Maveria, med sina höga marknadsandelar, har en dominerande ställning.

Kunderna har begränsad motverkande köparmakt

133. Konkurrensverket bedömer vidare att kunderna på marknaden har begränsad köparmakt. Detta trots att många av kunderna är stora och finansiellt starka försäkringsbolag. Försäkringsbolagen kan inte avstå från skaderegleringen och därmed inte heller från att inhämta försäkringsmedicinsk rådgivning i vissa ärenden. Detta eftersom skaderegleringen utgör leveransen av försäkringsavtalen gentemot deras kunder. Försäkringsbolagen är därför beroende av tillgång till försäkringsmedicinsk rådgivning. Sedan i vart fall 2020 har försäkringsbolagen i huvudsak förlitat sig på Mavericks förmedlingstjänst eftersom det inte funnits någon alternativ fullvärdig tjänst som erbjuder försäkringsmedicinsk rådgivning inom samtliga medicinska specialistområden.¹⁹⁵ Flera försäkringsbolag har dessutom till stor del avvecklat sina egna rådgivarnätverk och uppgett att de inte ser det som ett alternativ att sluta använda förmedlingstjänster och i stället återigen bygga upp ett eget nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare.¹⁹⁶ De flesta försäkringsbolagen skulle därför ha stora svårigheter att inom rimlig tid hitta något reellt alternativt till Maveria, även om Maveria skulle vidta åtgärder i strid med deras intressen. Frågan om försäkringsbolagens möjligheter att

¹⁹⁴ [REDACTED]

¹⁹⁵ Handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 1 och 2; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 1 och 2; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 2 och 3; handl.nr 492, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, svar på fråga 1 och 4; handl.nr 494, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 2; handl.nr 506, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten, fråga 4 och 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 1; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar, fråga 2 och 4; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 2 och 4; handl.nr 534, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 4; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen, fråga 2 a, 2 b och 4; handl.nr 544, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 1 b och 4; handl.nr 547, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 4 och 5; handl.nr 556, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 4 och 5.

¹⁹⁶ Handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 1; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 3.



bygga upp egna nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare har utvecklats utförligt ovan i Konkurrensverkets bedömning av den relevanta marknaden.¹⁹⁷ Det kan därtill nämnas i detta sammanhang att Mavericks exklusivavtal påverkar försäkringsbolagens möjligheter att bygga upp ett eget rådgivarnätverk då vissa rådgivare i uppdragsavtalen med Maveras även förbjuds att ta uppdrag för försäkringsbolag.¹⁹⁸

134. Som framgår i avsnittet om relevant marknad har två försäkringsbolag, Trygg-Hansa och Afa Försäkring, valt att framför allt använda sig av egenkontrakterade rådgivare vilket innebär att dessa lättare kan skifta sin efterfrågan mellan dessa rådgivare och förmedlingstjänster. Denna möjlighet har inte försäkringsbolag med inga eller endast ett fåtal egenkontrakterade rådgivare.
135. Vad gäller Trygg-Hansas och Afa Försäkrings möjligheter att utöva motverkande köparmakt gentemot Maveras, konstaterar Konkurrensverket att dessa bolags inköp av försäkringsmedicinsk rådgivning från Maveras utgör en mycket begränsad andel av Mavericks totala försäljning.¹⁹⁹ Ett hot från dessa bolag att sluta göra inköp från Maveras skulle därför ha en begränsad påverkan på Maveras. Trygg-Hansa och Afa Försäkring erbjuder inte sina egna rådgivarnätverk på den relevanta marknaden och har rimligtvis inte något intresse av att göra det. Därmed hotar de inte heller på det sättet Mavericks ställning på marknaden.
136. En omständighet som skulle kunna tala för att försäkringsbolagen har en viss köparmakt är att en del av dem, under Konkurrensverkets utredning, valt att teckna avtal med Opsy.²⁰⁰ Flera försäkringsbolag har dessutom uppgett att de gärna ser att det finns flera förmedlingstjänster för försäkringsmedicinsk rådgivning på marknaden, bland annat eftersom det är positivt med konkurrens och det minskar beroendet av en enskild aktör.²⁰¹
- [REDACTED], som alla har avtal med både Opsy och Maveras, har framhållit att bolagen har ett intresse av att det finns flera aktörer som tillhandahåller

¹⁹⁷ Se punkterna 61–74.

¹⁹⁸ Se vidare punkt 167; handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3c; handl.nr 882, Bilaga 2 till svar på åläggande från Afa Försäkring, s. 8.

¹⁹⁹ Handl.nr 664, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

²⁰⁰ Handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 1; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 372, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 3; handl.nr. 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 1; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 1.

²⁰¹ Handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 2; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam s. 5; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 3; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4.



förmedlingstjänster för försäkringsmedicinsk rådgivning.²⁰² [REDACTED]
[REDACTED] har vidare framhållit vikten av att Opsy får tillräckligt med ärenden i
uppstartsfasen för att kunna skala upp verksamheten.²⁰³ [REDACTED]
[REDACTED] använder dock ändå Maveria i betydligt
högre utsträckning än Opsy.²⁰⁴ [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].²⁰⁵

137. Det enda försäkringsbolag som helt har gått över till att endast använda Opsy
är [REDACTED].²⁰⁶ Detta skedde [REDACTED]. [REDACTED] har en
ärendevolym om cirka [REDACTED] ärenden per år.²⁰⁷ Det kan därmed konstateras
att Opsy numera har kapacitet att möta [REDACTED] efterfrågan av
försäkringsmedicinsk rådgivning. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].²⁰⁸ [REDACTED].²⁰⁹ Enligt
Konkurrensverkets bedömning innebär det att de försäkringsbolag som har
en större efterfrågan på försäkringsmedicinsk rådgivning inte trovärdigt kan
hota att lämna Maveria och helt övergå till att använda Opsy.

138. Flera försäkringsbolag har även framhållit vikten av att rådgivarnas
utlåtanden håller hög kvalitet.²¹⁰ Försäkringsbolagen lyder under ett
skyndsamhetskrav enligt försäkringsavtalslagen (2005:104) som innebär att
försäkringsbolagen skyndsamt ska reglera skador med beaktande av den
försäkrades intressen. Försäkringsbolagen är därför beroende av en
förmedlingstjänst som har kapacitet att tillgodose deras behov både vad
gäller skyndsamhet och kvalitet. Detta kan vara svårt att tillgodose för en

²⁰² [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

²⁰³ [REDACTED]

²⁰⁴ [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

²⁰⁵ [REDACTED]

²⁰⁶ [REDACTED]

²⁰⁷ [REDACTED]

²⁰⁸ [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

²⁰⁹ Handl.nr 953, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

²¹⁰ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, s. 2; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 6; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 3–4.



aktör med ett begränsat nätverk av rådgivare.²¹¹ Även om kunderna gärna ser att det finns flera aktörer på marknaden är deras incitament att använda en tjänst som inte fullt ut kan leverera det som efterfrågas därför begränsat, särskilt med hänsyn till att Maveras redan har det största och mest heltäckande nätverket av försäkringsmedicinska rådgivare på marknaden.

139. Sammantaget bedömer Konkurrensverket att försäkringsbolagen har begränsad motverkande köparmakt och begränsad möjlighet att ersätta Mavericks tjänst med andra alternativ eller på annat sätt disciplinera Maveras och därigenom påverka Mavericks ställning på den relevanta marknaden.

Att Maveras kunnat teckna exklusivavtal är ett tecken på en dominerande ställning

140. Konkurrensverket bedömer att även det faktum att Maveras lyckats teckna exklusivavtal med en stor andel försäkringsmedicinska rådgivare talar för att Maveras har en dominerande ställning på den relevanta marknaden.²¹² Maveras har lyckats ingå exklusivavtalen trots att det i utredningen har framkommit att majoriteten av de rådgivare som tar uppdrag för Maveras vill ha möjlighet att ta uppdrag även för konkurrenter till företaget.²¹³ Det kan i detta sammanhang nämnas att det är förhållandevis vanligt att försäkringsmedicinska rådgivare tar uppdrag för flera aktörer parallellt, det vill säga antingen för flera olika försäkringsbolag eller för ett eller flera försäkringsbolag och en förmedlingstjänst. År 2020 tog 23 procent av de verksamma rådgivarna uppdrag för fler än en aktör.²¹⁴ Motsvarande siffra i oktober 2025 var 25 procent.²¹⁵

141. Trots rådgivarnas preferenser har Maveras lyckats teckna exklusivavtal med ■ procent av det totala antalet rådgivare som i oktober 2025 hade uppdragsavtal med företaget.²¹⁶ Exklusivavtalen innehåller dessutom bestämmelser om

²¹¹ Handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 6.

²¹² Jfr mål C-27/76 United Brands mot kommissionen, EU:C:1978:22, punkterna 67–68 samt ärende AT.39816, Gazprom, kommissionsbeslut den 24 maj 2018, punkt 35.

²¹³ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 13.

²¹⁴ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Lf; handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande Länsförsäkringar AB; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia.

²¹⁵ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Lf.

²¹⁶ Handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.



betydande sanktioner vid avtalsbrott och en inte obetydlig uppsägningstid.²¹⁷ Normalt sett kan det förväntas att ett företag som introducerar en exklusivitetsklausul erbjuder någon form av förmån, exempelvis en ersättning, i utbyte mot att den parten som binds av exklusiviteten avtalar bort en del av sin avtalsfrihet. Rådgivarna har i det här fallet dock inte fått någon specifik ersättning från Maveras för att ingå exklusivavtalen.²¹⁸

142. Konkurrensverket bedömer att om Maveras inte hade haft den starka ställning som företaget har på marknaden, hade rådgivarna sannolikt motsatt sig eller krävt någon form av ersättning som kompensation för att ingå avtal om exklusivitet som helt fråntar dem möjligheten att tillhandahålla sina tjänster till mer än en förmedlingstjänst. Som Konkurrensverket ser det får skälet till varför rådgivarna accepterat exklusivavtalen förmodas vara att de inte vill gå miste om det stora utbudet av uppdrag som Maveras kan förmedla till dem. Att Maveras kunnat teckna exklusivavtal med rådgivarna talar därmed ytterligare för Mavericks dominerande ställning på den relevanta marknaden.

Sammanfattande bedömning av dominerande ställning

143. Som framgår ovan är det alltså ett flertal faktorer som bidrar till Mavericks mycket starka ställning på den relevanta marknaden. Redan den omständigheten att Mavericks marknadsandelar under överträdelseperioden har uppgått till mellan 95 och 99 procent talar i sig med styrka för en dominerande ställning. Marknaden kännetecknas därtill av betydande hinder för inträde och expansion, vilket får till följd att trycket från mindre konkurrenter samt potentiella konkurrenter är lågt. Det saknas därtill beaktansvärd motverkande köparmakt, detta trots att Mavericks verksamhet i Sverige är relativt liten i förhållande till företagets kunders verksamheter. Genom Mavericks tillämpning av exklusivavtal har Mavericks starka ställning på marknaden dessutom beästs och cementerats, på så sätt att inträdeshindren på marknaden blivit ännu högre.

144. Mot denna bakgrund bedömer Konkurrensverket sammantaget att Maveras har en dominerande ställning på den relevanta marknaden, och att Maveras haft en sådan ställning i vart fall sedan 2020 när Maveras började ingå exklusivavtalen.

²¹⁷ Avseende exklusivavtalens innehåll, se närmare under punkt 163–173.

²¹⁸ Handl.nr 190, Svar på åläggande från Maveras, fråga 2 och 3.



Missbruk av dominerande ställning

Rättsliga utgångspunkter

145. Av 2 kap. 7 § KL och artikel 102 i EUF-fördraget följer att missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på marknaden är förbjudet.
146. Av EU-domstolens praxis följer att missbruk är ett objektivt begrepp som särskilt omfattar sådant beteende av ett dominerande företag som kan påverka strukturen på en marknad där konkurrensen redan är försvagad just till följd av det dominerande företags existens och som, genom att företaget använder andra metoder än sådana som räknas till normal konkurrens om varor och tjänster på grundval av de ekonomiska aktörernas prestationer, hindrar att den konkurrens som föreligger på marknaden upprätthålls eller utvecklas.²¹⁹
147. För att påvisa ett missbruk av dominerande ställning är det inte nödvändigt att fastställa ett uppsåt hos en dominerande aktör att stänga ute konkurrenter.²²⁰ Om ett företag har ett konkurrensbegränsande syfte är det dock en omständighet som, tillsammans med andra, kan beaktas för att bedöma om det rör sig om ett missbruk.²²¹
148. Det är inte olagligt i sig att uppnå en dominerande ställning på en marknad, men ett dominerande företags agerande kan vara förbjudet om det snedvrider eller hämmar en effektiv konkurrens.²²² Företag som har en dominerande ställning har ett särskilt ansvar att inte ägna sig åt beteenden som kan skada en effektiv och icke snedvriden konkurrens.²²³ Det följer av missbruksförbudets karaktär att ett förfarande som skulle vara tillåtet om det utfördes av ett icke-dominerande företag under särskilda omständigheter kan vara förbjudet för företag med en dominerande ställning.²²⁴

²¹⁹ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 91; mål C-549/10 P, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 17; mål C-333/21, European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 131; mål T-334/19, Google och Alphabet mot kommissionen (Google AdSense), EU:T:2024:634, punkt 103.

²²⁰ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 91; mål C-549/10 P, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 20–21; mål C-333/21, European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 131.

²²¹ Mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., EU:C:2020:52, punkt 158–162; mål C-549/10 P, Tomra Systems m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 20, 21 och 24; mål T-458/09 och T-171/10, Slovak Telekom mot kommissionen, EU:T:2012:145, punkt 61.

²²² Mål C-322/81, Michelin mot kommissionen, EU:C:1983:313, punkt 57; mål C-52/09 TeliaSonera Sverige, EU:C:2011:83, punkt 22; mål C-333/21 European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 124.

²²³ Mål C-322/81, Michelin mot kommissionen, EU:C:1983:313, punkt 57; mål C-413/14 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2017:632, punkt 135.

²²⁴ Mål 322/81, Nederlandsche Banden-Industrie Michelin mot kommissionen, EU:C:1983:313, punkt 57; mål T-111/96, ITT Promedia mot kommissionen, EU:T:1998:183, punkt 139; mål T-65/98, Van den Bergh Foods mot kommissionen, EU:T:2003:281, punkt 159.



149. Det aktuella ärendet avser ett agerande som kan utgöra ett utestängande missbruk. För att avgöra om ett dominerande företags beteende kan utgöra ett utestängande missbruk är det i regel nödvändigt att fastställa huruvida beteendet avviker från pris- och prestationskonkurrens och om beteendet kan ge upphov till utestängningseffekter.²²⁵
150. De principer som är relevanta vid prövningen av utestängningseffekter har klargjorts i EU-domstolens rättspraxis. För det första är det inte nödvändigt att påvisa en faktisk påverkan på konkurrensen för att fastställa ett missbruk från ett dominerande företag. Det är tillräckligt att agerandet har förmåga att ge upphov till sådana verkningar.²²⁶ För det andra gäller att graden av företagets marknadsstyrka kan påverka sannolikheten att ett beteende som syftar till att skydda denna ställning kan leda till konkurrenshämmande avskärmning.²²⁷ För det tredje uppstår utestängningseffekter inte endast när konkurrenternas inträde på marknaden omöjliggörs, utan också när ett sådant inträde försvåras.²²⁸ I detta sammanhang kan även nämnas att det faktum att konkurrensen på marknaden bibehållits eller till och med utvecklats, trots agerandet, inte heller nödvändigtvis betyder att det aktuella agerandet inte kan ha konkurrensbegränsande verkningar. Avsaknaden av konkurrensbegränsande verkningar kan i stället vara resultatet av andra orsaker och bland annat bero på förändringar som skett på den relevanta marknaden sedan det aktuella agerandet inleddes.²²⁹
151. Vid bedömningen av om ett agerande kan ge upphov till utestängningseffekter måste också beaktas att konkurrenter till det dominerande företaget ska kunna konkurrera med priser och prestationer på hela marknaden och inte endast på en del av den. Det är inte det dominerande företags roll att fastställa hur många lönsamma konkurrenter som ska tillåtas konkurrera med företaget.²³⁰
152. Förbudet mot missbruk av dominerande ställning syftar inte till att säkerställa att konkurrenter som är mindre effektiva än de som har en sådan

²²⁵ Mål C-377/20, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., EU:C:2022:379, punkt 68 och 103; mål C-333/21 European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 129; mål C-48/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:C:2024:726, punkt 165.

²²⁶ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 91, mål C-549/10, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 21–23; mål C-377/20, Servizio Elettrico Nazionale, EU:C:2022:379, punkt 53; MD 2007:26.

²²⁷ Mål C-52/09, TeliaSonera, EU:C:2011:83, punkt 78–82; mål C-549/10 P, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 39; se även ett liknande resonemang i mål T-612/17, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:T:2021:763, punkt 183.

²²⁸ Mål 322/81, Michelin I, EU:C:1983:313, punkt 85; mål C-52/09, TeliaSonera Sverige, EU:C:2011:83, punkt 73; mål T-286/09, Intel mot Kommissionen, EU:T:2014:547 punkt 88.

²²⁹ Mål C-233/23, Alphabet m.fl. mot Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Android Auto), EU:C:2025:110, punkt 58.

²³⁰ Mål C-549/10 P Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 41–42; mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., EU:C:2020:52, punkt 161.



ställning blir kvar på marknaden.²³¹ I vissa, men inte alla, fall kan det vara relevant att visa att förfarandet har förmåga att utestänga en hypotetisk konkurrent som är lika effektiv som det dominerande företaget.²³² Ett sådant tillvägagångssätt kan dock vara olämpligt i ett ärende där det dominerande företaget har en mycket stor marknadsandel eller där den relevanta marknaden omgärdas av betydande hinder för inträde.²³³ Detsamma gäller om missbruket i sig snedvrider villkoren för konkurrensen.²³⁴ Det innebär att det ofta är irrelevant, eller rent av olämpligt, att undersöka om ett förfarande har förmåga att utestänga en lika effektiv konkurrent vid icke-prisbaserade missbruk, såsom vissa typer av exklusivavtal.²³⁵ Det saknas också exempel på att EU-domstolen har krävt det av konkurrensmyndigheterna.²³⁶ Även om det inte är obligatoriskt för konkurrensmyndigheten att visa att ett förfarande har förmåga att utestänga en lika effektiv konkurrent måste myndigheten ändå beakta bevisning som det dominerande företaget lägger fram till stöd för att förfarandet inte har sådan utestängningsförmåga.²³⁷

153. Missbruket i det aktuella ärendet rör tillämpningen av exklusivavtal. Av EU-domstolens praxis avseende exklusivavtal gentemot kunder framgår att exklusivavtal som används av ett dominerande företag avviker från pris- och prestationskonkurrens och att de till sin natur utgör ett missbruk av en dominerande ställning.²³⁸ Exklusivavtalen syftar nämligen till att frånta eller inskränka möjligheten för köparen att välja sina inköpskällor och till att hindra andra tillverkares inträde på marknaden.²³⁹

154. EU-domstolen har dessutom klargjort att det, vid bedömningen av exklusivavtal eller rabattsystem, åligger konkurrensmyndigheten att under det administrativa förfarandet pröva ett företags påstående om att dess beteende inte haft förmåga att medföra de utestängningseffekter som läggs företaget till last. En sådan prövning innefattar att bedöma i vilken omfattning som

²³¹ Mål C-333/21, European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 127; mål C-209/10 Post Danmark, EU:C:2012:172, punkt 21.

²³² Mål C-23/14, Post Danmark EU:C:2015:651, punkt 57; mål C-48/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:C:2024:726, punkterna 263–264.

²³³ Mål C-23/14, Post Danmark EU:C:2015:651, punkt 57–61; mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 57; yttrande av generaladvokat Kokott i mål C-738/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Android), EU:C:2025:463, punkt 131–132.

²³⁴ Mål T-612/17, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:T:2021:763, punkt 539–540; bekräftad genom mål C-48/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:C:2024:726, punkt 267–269.

²³⁵ Mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 57.

²³⁶ Mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 58.

²³⁷ Mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 62.

²³⁸ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 89–90; T-286/09 RENV, Intel mot kommissionen, EU:T:2022:19, punkt 124; mål C-413/14 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2017:632, punkt 137; mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 46; mål T-334/19, Google och Alphabet mot kommissionen (Google AdSense), EU:T:2024:634, punkt 379.

²³⁹ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 89–90; mål 65/98, Van den Bergh Foods, EU:T:200:281, punkt 159; mål T-155/06, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:T:2010:370, punkt 209–210.



företaget har en dominerande ställning på den relevanta marknaden och vilken marknadstäckning det omstridda förfarandet har, villkoren för klausulerna samt hur länge de har tillämpats. Myndigheten ska även pröva om det eventuellt funnits en strategi för att eliminera konkurrenter som är åtminstone lika effektiva som företaget i dominerande ställning.²⁴⁰

155. De nämnda avgörandena från EU-domstolen om tillämpningen av exklusivavtal har rört exklusiva inköpsskyldigheter och exklusivitetsrabatter gentemot kunder. Försäkringsmedicinska rådgivare är emellertid leverantörer i förhållande till förmedlingstjänsterna, vilket innebär att det är fråga om exklusiv leveransskyldighet. Exklusivavtal gentemot leverantörer behandlas i en fotnot i kommissionens prioriteringsvägledning i avsnittet om exklusiv handel.²⁴¹ Kommissionens uppfattning där är att exklusiv leveransskyldighet i princip kan leda till konkurrenshämmande avskärmning om exklusiviteten binder de flesta effektiva leverantörerna av insatsprodukter och kunder som konkurrerar med det dominerande företaget inte kan hitta effektiva alternativa leverantörer av insatsprodukter.²⁴²

156. Det har dock skett en betydande utveckling av praxis avseende exklusivavtal och rabatter sedan kommissionen publicerade sin prioriteringsvägledning. Konkurrensverket har redogjort för denna praxis ovan. Kommissionen har också preciserat sin syn på exklusiv leveransskyldighet, exempelvis i sina riktlinjer om vertikala begränsningar.²⁴³ På motsvarande sätt som vid tillämpning av exklusivavtal gentemot kunder påverkar exklusivavtal gentemot leverantörer möjligheterna för leverantörerna att välja sina kunder och innebär att tillgången till leveranskällor för konkurrenterna inskränks.²⁴⁴ Konkurrensverket anser därför att prövningsramen som följer av EU-domstolens praxis bör tillämpas även för att bedöma exklusiv leveransskyldighet.

157. Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar kan även ge ledning vid bedömningen av exklusiv leveransskyldighet i ett ärende som rör missbruk av dominerande ställning.²⁴⁵ Riktlinjerna fastställer nämligen

²⁴⁰ Mål C-413/14 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2017:632, punkt 138–139; mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 46–48; mål C-240/22 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2024:915, punkt 180.

²⁴¹ Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder (EUT C 45, 24.2.2009, s. 7–20), fotnot 4.

²⁴² Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder (EUT C 45, 24.2.2009, s. 7–20), punkt 32.

²⁴³ Konkurrensverket noterar att kommissionen för närvarande arbetar med att ta fram riktlinjer för tillämpningen av artikel 102 i EUF-fördraget på missbruk genom exkluderande åtgärder. Kommissionen planerar att upphäva vägledningen om prioriteringar när de nya riktlinjerna har antagits. Se Europeiska kommissionen, Kommissionen vill ha synpunkter på sitt förslag till nya antitrustriktlinjer om missbruk genom utestängande åtgärder, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_3623, hämtad den 21 januari 2026.

²⁴⁴ Jämför kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 323.

²⁴⁵ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 323.



principer för bedömningen av vertikala avtal och ger vägledning i fråga om vilka verkningar exklusiv leveransskyldighet kan få när detta används av ett dominerande företag.

158. Av kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar framgår att när en köpare har en dominerande ställning i ett senare handelsled, kan en skyldighet att endast eller huvudsakligen leverera produkter till den dominerande köparen lätt leda till betydande konkurrenshämmande effekter.²⁴⁶ Vad gäller exklusivavtalens varaktighet blir utestängningseffekten sannolikt mer betydande ju längre tid tillämpningen av de exklusiva leverantörsavtalen pågår.²⁴⁷ Utestängningseffekten kan också påverkas av produktens egenskaper. Utestängningseffekter är mer sannolika om produkten är av heterogen natur än om den är homogen.²⁴⁸
159. Sammanfattningsvis finns det enligt Konkurrensverket inte anledning att göra olika bedömningar av exklusivavtal gentemot leverantörer respektive gentemot kunder, vad gäller utgångspunkten att exklusivavtal, när de tillämpas av en dominerande aktör, avviker från normal pris- och prestationskonkurrens. Konkurrensverket anser att ovan nämnda fotnot i kommissionens prioriteringsvägledning inte heller innebär att det ska göras någon skillnad mellan de två kategorierna av exklusivavtal i det avseendet.
160. Konkurrensverkets bedömning av om Mavericks tillämpning av exklusivavtal utgör ett missbruk utgår således från den praxis som gäller avseende exklusivavtal gentemot kunder.²⁴⁹ Konkurrensverkets utgångspunkt är alltså att exklusivavtal gentemot leverantörer som används av ett företag i en dominerande ställning utgör ett förfarande som har förmåga att leda till utestängande effekter. Konkurrensverket undersöker därutöver om Mavericks tillämpning av de aktuella exklusivavtalen har förmåga att leda till utestängande effekter utifrån omständigheterna i ärendet. Undersökningen omfattar de kriterier som EU-domstolen ställt upp i praxis, nämligen om Maveras haft en strategi för att eliminera konkurrenter, i vilken omfattning som företaget har en dominerande ställning på den relevanta marknaden, vilken marknadstäckning som det omstridda förfarandet har samt vilka som är villkoren för klausulerna och hur länge de har tillämpats.

Maveras exklusivitetsklausuler

161. Under våren 2020 började Maveras införa exklusivitetsklausuler i befintliga och därefter ingångna uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare. Såvitt Konkurrensverket känner till tillämpade ingen annan aktör, varken

²⁴⁶ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 323.

²⁴⁷ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 324.

²⁴⁸ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkten 328.

²⁴⁹ Mål C-413/14 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2017:632, punkt 137–139; mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 46–48; mål C-240/22 P, Intel mot kommissionen, EU:C:2024:915, punkt 180.



förmedlingstjänst eller försäkringsbolag, vid denna tidpunkt exklusivitets-
klausuler i uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare och har inte
heller gjort det efter denna tidpunkt.²⁵⁰ Vid årsskiftet 2020/2021 hade de
befintliga uppdragsavtalen uppdaterats med klausulerna.²⁵¹ Exklusivavtalen
hindrar rådgivarna från att ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare
för konkurrenter till Maveria samt i vissa fall även andra aktörer.²⁵²

162. Konkurrensverkets beslut avser den del av exklusivitetsklausulerna som
förbjuder de försäkringsmedicinska rådgivarna att ta uppdrag för med
Maveria konkurrerande verksamhet och sanktionerna som är kopplade till det
förbudet. Beslutet omfattar däremot inte förbudet mot att ta uppdrag för
andra aktörer än sådana som bedriver med Maveria konkurrerande
verksamhet.

Exklusivitetsklausulernas utformning

163. Exklusivitetsklausulerna finns i tre olika versioner av uppdragsavtal som
Maveria ingått med försäkringsmedicinska rådgivare. Avtalen ingås formellt
sett med de företag (i avtalen definierat som Leverantören) genom vilka de
försäkringsmedicinska rådgivarna (i avtalen definierat som Medicinska
Rådgivare) tillhandahåller sina tjänster. Maveria benämner uppdragsavtalen
som "Standardavtal". Exklusivitetsklausulerna finns i två varianter med olika
långtgående exklusivitet.

164. Exklusivitetsklausulen är utformad på följande sätt i Standardavtal I²⁵³:

[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

²⁵⁰ Handl.nr 3; Klagomål från Opsy, s. 3; handl.nr 144, Svar på åläggande från FMR, s. 2; handl.nr 384,
Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 6.

²⁵¹ Handl.nr 517, Svar på åläggande från Maveria, fråga 4.

²⁵² Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, fråga 3 c.

²⁵³ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, fråga 3 c.



[REDACTED]

165. I Standardavtal II har exklusivitetsklausulen samma lydelse som i Standardavtal I²⁵⁴, vilken återges ovan.

166. I Standardavtal III är exklusivitetsklausulen utformad på följande sätt²⁵⁵:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

167. Skillnaderna mellan avtalen framgår av andra stycket i klausulen.²⁵⁶ I den version av exklusivitetsklausulen som används i Standardavtal I och II tillåts de försäkringsmedicinska rådgivarna ta rådgivningsuppdrag direkt för försäkringsbolag, statliga myndigheter eller juridiska ombud, vilka enligt klausulens lydelse inte bedriver med Maveras konkurrerande verksamhet. Detta är dock inte tillåtet enligt Standardavtal III utan där förbjuds rådgivarna att erbjuda konsulttjänster till annan part än Maveras, vilket kan

²⁵⁴ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 c.

²⁵⁵ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 c.

²⁵⁶ [REDACTED]

[REDACTED], se handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 c.



tolkas som att förbudet gäller alla aktörer oavsett om de av Maveras bedöms som konkurrenter eller inte.

168. Enligt Maveras infördes Standardavtal I framför allt i förhållande till de rådgivare [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]²⁵⁷

169. Avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivare som [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]²⁵⁸

170. Båda versionerna av exklusivitetsklausulen förbjuder rådgivarna att under avtalets löptid ta uppdrag för aktörer som konkurrerar med Maveras. Förbudet förstärks av att rådgivaren kan behöva betala vite och skadestånd om rådgivaren bryter mot detta. Varken avtalen eller exklusivitetsklausulerna är begränsade i tiden.

171. Därtill innefattar exklusivitetsklausulerna en karenstid, som hindrar rådgivarna från att ta uppdrag för konkurrerande aktörer under en period om sex månader efter avtalstidens slut. Mavericks avtal med de försäkringsmedicinska rådgivarna har dessutom en uppsägningstid om [REDACTED] månader.²⁵⁹ Detta innebär att exklusivitetsklausulerna gäller i [REDACTED] månader efter uppsägning av avtalet.

172. Maveras har under Konkurrensverkets utredning meddelat att de uppdragsavtal som ingåtts från och med den 1 maj 2024 inte har någon karenstid. Den 2 juli 2024 meddelade Maveras de försäkringsmedicinska rådgivare som då hade uppdragsavtal med företaget att Maveras inte heller kommer att göra gällande karenstiden vid uppsägning av avtal som ingicks före den 1 maj 2024.²⁶⁰ [REDACTED]

[REDACTED].

173. I oktober 2025 hade Maveras uppdragsavtal med [REDACTED] försäkringsmedicinska rådgivare varav [REDACTED] rådgivare omfattades av exklusivavtal.²⁶¹

²⁵⁷ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 d.

²⁵⁸ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 d.

²⁵⁹ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, fråga 3 c.

²⁶⁰ Handl.nr 420, Svar på åläggande från Maveras, fråga 4; handl.nr 440, Svar på åläggande från Maveras, fråga 1.

²⁶¹ Handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.



Exklusivitetsklausulernas olika delar samverkar

174. Exklusivitetsklausulerna hindrar en rådgivare från att ta uppdrag för en konkurrent samtidigt som denne tar uppdrag för Maveras. Sanktionerna, löptiden, uppsägningstiden och karenstiden som ingår i exklusivitetsklausulerna medverkar till att hindra rådgivare från att ta uppdrag för konkurrenter samtidigt som de tar uppdrag för Maveras. Enligt Konkurrensverket kan förbudet i sig medföra utestängningseffekter medan övriga delar av klausulerna förstärker denna utestängningsförmåga.
175. De sanktioner som kan drabba en rådgivare som bryter mot Mavericks exklusivavtal bedöms vara så pass betydande att de har en tydlig avskräckande verkan och leder till att rådgivarna avhåller sig från att bryta mot avtalen.
176. Exklusivitetsklausulerna är dessutom obegränsade i tiden, på så sätt att de fortsätter gälla så länge rådgivarens uppdragsavtal med Maveras gäller. Eftersom uppdragsavtalen, och därmed exklusivitetsklausulerna, löper tills vidare förstärks klausulernas inläsningsförmåga gentemot de försäkringsmedicinska rådgivarna.
177. Även karenstiden om sex månader har förstärkt exklusivavtalens utestängningsförmåga, eftersom en rådgivare som har önskemål om att byta uppdragsgivare från Maveras till en annan aktör då har behövt vara utan de intäkter som uppdraget som försäkringsmedicinsk rådgivare för en förmedlingstjänst genererar under sex månader. Ett byte från Maveras till en konkurrent har, inräknat uppsägningstiden om ■■■ månader och karenstiden om sex månader, sammanlagt tagit ■■■.
178. När Konkurrensverkets utredning hade pågått i över ett år valde Maveras självmant att inte längre tillämpa den karenstid om sex månader som tidigare gällde. Enligt Maveras innebär avskaffandet av karenstiden, tillsammans med omständigheten att avtalen har en kort uppsägningstid om ■■■ månader, att en effektiv konkurrent i likhet med Maveras kan rekrytera specialistläkare som inte redan är verksamma som försäkringsmedicinsk rådgivare eller förmå de rådgivare som redan tar uppdrag för Maveras att byta förmedlare.²⁶² Maveras har dock tillämpat karenstiden från att exklusivavtalen infördes under 2020 och fram till våren och sommaren 2024, vilket är större delen av tiden som klausulerna har tillämpats. Konkurrensverket bedömer därför att karenstiden starkt har bidragit till klausulernas utestängande förmåga. Att karenstiden inte längre tillämpas innebär dock inte att klausulerna inte längre har någon utestängningsförmåga.

²⁶² Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 111 och 118.



179. Maveria har vidare invänt att avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivarna är kortfristiga med en uppsägningstid om ■■■ månader.²⁶³ Konkurrensverket konstaterar dock att avtalen är obegränsade i tiden och bedömer att det faktum att uppsägningstiden är ■■■ månader inte förminskar avtalens utestängningsförmåga. Exklusivavtals faktiska verkan ska enligt EU-domstolens praxis bedömas utifrån dess faktiska löptid.²⁶⁴ Utformningen av avtalen innebär i detta fall att rådgivarna inte blir tillgängliga för uppdrag hos konkurrenter om rådgivarna inte aktivt säger upp avtalen med Maveria och söker sig till en konkurrent. Konkurrensverket bedömer att incitamenten för rådgivarna att säga upp avtalet med Maveria är låga då rådgivaren inte kan vara säker på att uppdrag hos en annan tjänst skulle generera det antal uppdrag och intäkter som rådgivaren önskar, vilket utvecklas närmare i punkterna 256–262.
180. Av de ■■■ rådgivare som tog uppdrag för Maveria 2020 hade ■■■ i oktober 2025 slutat ta uppdrag för Maveria.²⁶⁵ De flesta rådgivare har alltså valt att stanna hos Maveria under den tid exklusivavtalen har tillämpats. Av de rådgivare som slutade ta uppdrag för Maveria har bara ■■■ rådgivare i stället börjat ta uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare för en annan förmedlingstjänst än Maveria. ■■■ rådgivare har sedan de slutade ta uppdrag för Maveria tagit uppdrag endast för försäkringsbolag. ■■■ rådgivare har, enligt Konkurrensverkets uppgifter, slutat som försäkringsmedicinska rådgivare, vilket även inkluderar rådgivare som gått i pension.²⁶⁶ Endast ett fåtal av de rådgivare som har haft uppdragsavtal med Maveria har således de facto blivit tillgängliga att rekrytera för konkurrenter.
181. Konkurrensverket bedömer sammantaget att det är förbudet mot att ta uppdrag för konkurrenter och de sanktioner som detta förbud är förknippat med som kan leda till utestängningseffekter på marknaden, och att karenstiden förstärkte denna utestängningseffekt under tiden som den tillämpades. Förbudet mot att ta uppdrag för konkurrenter har tillämpats sedan klausulerna infördes, och gäller alltså. Konkurrensverket bedömer därför att förfarandet är pågående.

²⁶³ Handl.nr 634, Maveras yttrande över utkast till beslut, punkt 11, 111 och 118.

²⁶⁴ Mål T-65/98, Van den Bergh Foods mot kommissionen, EU:T:2003:281, punkt 105.

²⁶⁵ Handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.

²⁶⁶ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Lof.

Maveras syfte med införandet av exklusivavtalen

182. Beslutet att införa exklusivavtalen fattades i nära tidsmässigt samband med att konkurrenten Opsy trädde in på marknaden.²⁶⁷ I Mavericks interna dokument framgår att frågan om exklusivitet samt vissa andra förändringar i Mavericks avtal med försäkringsmedicinska rådgivare diskuterades vid ett ledningsgruppsmöte den 23 mars 2020.²⁶⁸ I underlaget som presenterades vid ledningsgruppsmötet framgår att bakgrunden till diskussionerna om exklusivavtal var [REDACTED]

270

Urklipp från presentation vid ledningsgruppsmöte

Källa: handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 14.

183.

²⁶⁷ Handl.nr 3, Klagomål från Opsy, s. 1; handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maver, s. 14; handl.nr 18, Bilaga till svar på åläggande från Maver, fråga 2.

²⁶⁸ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2.

²⁶⁹ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 14.

²⁷⁰ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 15.

²⁷¹ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2.

²⁷² Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2 och 15.



Urklipp från protokoll till ledningsgruppsmöte



Källa handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2. Konkurrensverkets markering.

184. Vid ett ledningsgruppsmöte den 30 mars 2020 presenterades flera förslag på lösningar varav ett var att införa exklusivitet under uppdragstiden samt under sex månader efter uppdragstidens slut, det vill säga med sex månaders karenstid. Dessutom föreslogs uppsägningstiden för avtalen förlängas till [REDACTED] månader.²⁷³ Dessa förslag antogs vid ledningsgruppsmötet den 30 mars 2020 och därefter infördes exklusivitetsklausulerna i avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivarna.²⁷⁴
185. Av Konkurrensverkets utredning har alltså framkommit att Mavericks avsikt med införandet av exklusivavtalen var att förhindra konkurrenter från att rekrytera rådgivarna som tar uppdrag för Maveras. Detta talar enligt Konkurrensverkets bedömning för att agerandet var en följd av att en konkurrent börjat ta sig in på marknaden och att Maveras haft ett utestängande syfte med sitt agerande.

Exklusivavtalen har förmåga att utestänga konkurrenter

186. Genom exklusivavtalen har Maveras bundit upp nästan samtliga försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för företaget, vilket innebär att dessa rådgivare inte får ta uppdrag för konkurrenter till Maveras samtidigt som de tar uppdrag för Maveras. Agerandet leder till att varken Mavericks konkurrenter eller företag som försöker träda in på marknaden kan teckna uppdragsavtal med dessa rådgivare så länge dessa tar uppdrag för Maveras. Enligt Konkurrensverket är exklusivitetsklausulerna utformade på ett sådant sätt att dessa i sig kan leda till utestängningseffekter. Även förhållandena på marknaden och kundernas efterfrågan på tjänsterna ger stöd för att Mavericks agerande har förmåga att leda till konkurrensbegränsande effekter. I det följande framgår de skäl till detta som Konkurrensverket har identifierat.

Analysen av utestängningsförmågan utgår från verksamma försäkringsmedicinska rådgivare

187. Som ett första steg i bedömningen av konkurrensbegränsningsförmågan av Mavericks agerande har Konkurrensverket analyserat vilka läkare som förmedlingstjänsterna behöver rekrytera som försäkringsmedicinska

²⁷³ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 6.

²⁷⁴ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 6–7.



rådgivare för att kunna konkurrera effektivt på marknaden och hur storleken på denna grupp ska beräknas.

188. Försäkringsbolagen efterfrågar att förmedlingstjänsterna tillhandahåller utlåtanden av hög kvalitet som kan ligga till grund för skaderegleringen. Utlåtandena ska vara tydliga och lättförståeliga så att den skadelidande kan förstå försäkringsbolagets bedömning och beslut. Utlåtandena ska även kunna ligga till grund för en domstolsprövning.²⁷⁵ Ett skäl till att försäkringsbolag anlitar förmedlingstjänster är att de då inte själva behöver säkerställa att rådgivarna har den kompetens som krävs för att kunna skriva utlåtanden av hög kvalitet.²⁷⁶
189. I kundenkäter som Maveras genomförde 2020, 2021 och 2023 svarade i genomsnitt ■ procent av respondenterna, som var anställda hos Mavericks kunder, att det är mycket viktigt att det är hög kvalitet på de försäkringsmedicinska rådgivarnas bedömningar. Vidare uppgav i genomsnitt ■ procent av respondenterna att det är mycket viktigt med transparens, t.ex. bättre motiverade beslutsunderlag.²⁷⁷ Slutligen uppgav i genomsnitt ■ procent av respondenterna i enkäterna genomförda 2020 och 2021²⁷⁸ att det är mycket viktigt att den försäkringsmedicinska rådgivaren ger välmotiverade svar.²⁷⁹
190. Försäkringsbolagen följer också regelbundet upp kvaliteten i de enskilda utlåtandena.²⁸⁰ Det ställs därför höga krav på de försäkringsmedicinska rådgivarnas kompetens. Rådgivarnas kompetens grundar sig dels på deras specialistutbildning inom ett särskilt medicinskt område och kliniska

²⁷⁵ Se exempelvis NJA 2001 s. 657.

²⁷⁶ Handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 4; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 2; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 4.

²⁷⁷ Handl.nr 657, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 658, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 659, Bilaga till svar på åläggande från Maveras. Utöver enkäterna har detta även framhållits i Konkurrensverkets kontakter med försäkringsbolag, se handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg Hansa, s. 3; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 6; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 3–4.

²⁷⁸ Motsvarande fråga ställdes inte i enkäten år 2023.

²⁷⁹ Handl.nr 657, bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 658, bilaga till svar på åläggande från Maveras.

²⁸⁰ Handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2; handl.nr 321, Svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 322, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 1; handl.nr 323, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 6; handl.nr 326, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 327, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 6; handl.nr 330, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2; handl.nr 333, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 334, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3; handl.nr 335, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 3. handl.nr 353, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 17; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 6; handl.nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 3.



erfarenhet, dels på deras utbildning och erfarenhet inom försäkrings-
medicin.²⁸¹

191. I flera av Mavericks avtal med försäkringsbolag framgår kunskapskrav för de
försäkringsmedicinska rådgivare som Maveria anlitar. [REDACTED]

[REDACTED]

192. Av Konkurrensverkets utredning har det vidare framgått att beroende på om
rådgivarna har tidigare kunskap inom försäkringsmedicin eller erfarenhet av
att göra försäkringsmedicinska bedömningar så behövs olika insatser för att
säkerställa kvaliteten på utlåtandena. Maveria tillhandahåller exempelvis ett
introduktionsprogram för nya rådgivare, som bland annat innefattar en
e-utbildning och mentorskap. Denna introduktion tar i genomsnitt [REDACTED]
[REDACTED] att genomföra.²⁸⁵ Även Opsy använder sig av mentorer för att
introducera nya rådgivare.²⁸⁶ Opsy har framhållit att det behövs en erfaren
rådgivare inom ett visst specialistområde för att det ska vara möjligt att

²⁸¹ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 1; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1; handl.nr 115, Svar på skrivelse från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 345, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 353, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 2-3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5-6; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från Svenska Läkemedelsförsäkring, s. 4; handl.nr 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 2-3.

²⁸² Handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 322, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 1; handl.nr 327, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 330, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 1; handl.nr 345, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 353, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5.

²⁸³ Handl.nr 321, Svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 323, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 326, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 333, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 334, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 335, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3.

²⁸⁴ Handl.nr. 321, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 322, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 326, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 333, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 334, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3.

²⁸⁵ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, fråga 3 e.

²⁸⁶ Handl.nr 434, Svar på åläggande från Opsy, fråga 7 och 8.



rekrytera rådgivare utan tidigare erfarenhet av att göra försäkringsmedicinska bedömningar inom det specialistområdet, eftersom den nya rådgivaren behöver en erfaren mentor.²⁸⁷

193. Trygg-Hansa, som framför allt använder sig av egenkontrakterade rådgivare, har också uppgett att försäkringsbolaget har en egen introduktionsutbildning för nya rådgivare och även använder sig av mentorer för rådgivare utan tidigare erfarenhet.²⁸⁸ Vissa försäkringsbolag som enbart, eller framför allt, använder sig av förmedlingstjänster, har också framhållit att förmedlingstjänsternas rådgivare som saknar tidigare erfarenhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning, eller som ännu inte genomgått FMR-utbildningen, inledningsvis måste arbeta under handledning.²⁸⁹ För att en förmedlingstjänst ska kunna rekrytera rådgivare utan utbildning eller tidigare erfarenhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning, krävs därför tillgång till erfarna rådgivare, som kan fungera som handledare och mentorer.
194. Sammanfattningsvis är möjligheten för en förmedlingstjänst att rekrytera helt nya rådgivare beroende av att aktören redan har avtal med rådgivare med utbildning eller erfarenhet. Konkurrensverkets analys av Mavericks exklusivavtals utestängningsförmåga utgår därför från de *verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna*, det vill säga de rådgivare som, vid de tidpunkter som Konkurrensverket har analyserat, hade uppdragsavtal med Maveria, Opsy eller något försäkringsbolag.
195. Maveria har invänt att de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna i stor utsträckning har bytts ut under den påstådda överträdelseperioden. Detta innebär enligt Maveria att omsättningen på rådgivare är stor och att det inte finns någon beständig grupp av rådgivare som förmedlingstjänsterna konkurrerar om att rekrytera.²⁹⁰ Enligt Konkurrensverkets beräkningar har omsättningen på de verksamma rådgivarna varit 6 procent per år i genomsnitt över perioden 2020–2025.²⁹¹ [REDACTED]

²⁸⁷ Handl.nr 434 Svar på åläggande från Opsy, fråga 8; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2–4.

²⁸⁸ Handl.nr 682, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5.

²⁸⁹ Handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina försäkringar, s. 3.

²⁹⁰ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 48–50.

²⁹¹ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Löf; handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.



[REDACTED].²⁹²

Omsättningen är således inte särskilt hög från år till år. Även om det finns en viss omsättning på de verksamma rådgivarna är betydelsen av denna begränsad. I takt med att nya läkare börjar ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare fylls gruppen verksamma rådgivare nämligen på allteftersom. Det totala antalet verksamma rådgivare har därför inte förändrats i någon större utsträckning från år till år. Även om individerna byts ut över tid finns det alltså ett förhållandevis beständigt antal verksamma rådgivare som förmedlingstjänsterna kan rekrytera.

Konkurrensverkets beräkning av antalet verksamma rådgivare

196. Vid beräkning av antalet verksamma försäkringsmedicinska rådgivare har Konkurrensverket inkluderat de enskilda specialistläkare som vid respektive tidpunkt tillhandahöll försäkringsmedicinska utlåtanden dels till förmedlingstjänster för försäkringsmedicinsk rådgivning²⁹³, dels direkt till de försäkringsbolag som använde sig av egenkontrakterade rådgivare.²⁹⁴
197. Konkurrensverket har, inom ramen för utredningen, hämtat in en lista över de försäkringsmedicinska rådgivare som under 2023 var medlemmar i FMR.²⁹⁵ Av denna lista framgår dock inte om dessa medlemmar tillhandahöll rådgivning vid denna tidpunkt. Rådgivare kan exempelvis ha gått i pension. Konkurrensverket har därför inte använt denna lista vid beräkningen av verksamma rådgivare.
198. Vissa försäkringsmedicinska rådgivare tar uppdrag hos både förmedlingstjänster och försäkringsbolag parallellt. Dessa rådgivare har endast räknats en gång i sammanställningarna.
199. Även Försäkringskassan använder sig av försäkringsmedicinska rådgivare inom sin verksamhet. Rådgivarna är anställda hos Försäkringskassan, men arbetar i varierande mån även kliniskt som läkare. Dessa 75 rådgivare finns inte med i Konkurrensverkets beräkningar av antalet verksamma försäkringsmedicinska rådgivare.²⁹⁶ Detta eftersom rådgivarna inte samtidigt får ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare för privata aktörer som

²⁹² Handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.

²⁹³ Dessa tjänster är Maveria och Opsy.

²⁹⁴ Dessa försäkringsbolag var 2020 Afa Försäkring, Bliwa, Euro Accident, Folksam, If, Länsförsäkringar AB samt länsbolag inom Länsförsäkringar, Lof, SEB, Skandia, Svenska Läke-medelsförsäkringen och Trygg-Hansa. 2025 var dessa försäkringsbolag Afa Försäkring, Bliwa Försäkringar, Gjensidige Forsikring, If, Lof, SEB, Skandia, Svenska Läke-medelsförsäkringen och Trygg-Hansa. Konkurrensverket har i utredningen inte identifierat några ytterligare aktörer utöver dessa som vid respektive tidpunkt hade avtal direkt med försäkringsmedicinska rådgivare.

²⁹⁵ Handl.nr 437, Bilaga till svar på åläggande från FMR.

²⁹⁶ Handl.nr 412, Tjänsteanteckning från möte med Försäkringskassan, s. 2.



en bisyssla.²⁹⁷ Dessutom bedöms de arbeta på ett sätt som skiljer sig från de försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för förmedlingstjänster och privata försäkringsbolag. Försäkringskassans rådgivares arbete består framför allt i att hjälpa till att förtydliga de uppgifter som förekommer i ärenden hos Försäkringskassan. Förklaringarna rör exempelvis uppgifter om hur den enskildes medicinska tillstånd beskrivs, hur medicinsk information ska tolkas och vilka ytterligare uppgifter som kan behövas om utredaren behöver tydligare information.²⁹⁸ Rådgivarna hos Försäkringskassan är dessutom statstjänstemän och arbetar med myndighetsutövning²⁹⁹, vilket skiljer sig från de uppdrag försäkringsmedicinska rådgivare har i förhållande till försäkringsbolagen. Försäkringskassans utbildning för nya rådgivare fokuserar t.ex. i stor utsträckning på skillnaden mellan att vara läkare och att vara statstjänsteman, och den utbildning som ges inom ramen för FMR är inte relevant för rådgivarna på Försäkringskassan.³⁰⁰

200. Det totala antalet försäkringsmedicinska rådgivare som är relevanta för förmedlingstjänsterna att kontraktera är sannolikt något mindre än vad som framgår av Konkurrensverkets beräkningar. Detta eftersom vissa specialistområden, såsom akutmedicin och transplantationskirurgi, enbart efterfrågas av enstaka försäkringsbolag, som exempelvis Löf. Rådgivare inom dessa specialistområden är inkluderade i Konkurrensverkets sammanställning av det totala antalet verksamma försäkringsmedicinska rådgivare, trots att de inte förefaller vara efterfrågade av övriga försäkringsbolag.³⁰¹

Konkurrensverket bedömer dock att det är svårt att dra någon säker slutsats om i vilken mån ovan beskrivna rådgivare är relevanta leverantörer för förmedlingstjänsterna, varför dessa ändå inkluderats i beräkningarna. Andelen verksamma rådgivare som Maveria har exklusivavtal med är därmed något större än vad som anges nedan.

201. Beräkningen inkluderar dessutom vissa rådgivare som nyligen börjat ta uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare. Dessa rådgivare har eventuellt inte hunnit förvärva den kompetens som behövs för att lämna de kvalitativa utlåtanden som efterfrågas av försäkringsbolagen. Det innebär att

²⁹⁷ Handl.nr 412, Tjänsteanteckning från möte med Försäkringskassan, s. 2; handl.nr 150, Svar på skrivelse från Försäkringskassan, fråga 2.

²⁹⁸ Handl.nr 412, Tjänsteanteckning från möte med Försäkringskassan, s. 1.

²⁹⁹ Handl.nr 412, Tjänsteanteckning från möte med Försäkringskassan, s. 3.

³⁰⁰ Handl.nr 412, Tjänsteanteckning från möte med Försäkringskassan, s. 2–3.

³⁰¹ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Löf; handl.nr 492, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 6; handl.nr 494, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 6; handl.nr 507, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Västerbotten; handl.nr 509, Svar på åläggande från Dina Försäkringar, fråga 3; handl.nr 514, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 6; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 535, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge; handl.nr 542, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 545, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän; handl.nr 548; Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar AB; handl.nr 551, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg; handl.nr 557, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala.



Konkurrensverkets analys inkluderar något fler rådgivare än de erfarna och utbildade rådgivare som förmedlingstjänsterna är beroende av att rekrytera. Detta beror på att det i utredningen har framkommit att introduktionsfasen tar olika lång tid, bland annat beroende på specialistområde, ärendenas komplexitet och antalet ärenden som bedöms.³⁰² Det har på så sätt inte varit möjligt att säga vid vilken tidpunkt en ny rådgivare självständigt kan börja lämna kvalitativa utlåtanden. Av Konkurrensverkets utredning framgår dock att en majoritet, 72 procent, av de verksamma rådgivarna 2025³⁰³ hade minst tre års erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning. Mer än hälften, 59 procent, av de verksamma rådgivarna 2025 hade minst fem års erfarenhet som rådgivare. Drygt en fjärdedel (27 procent) hade minst tio års erfarenhet.³⁰⁴

Konkurrensverket beräknar exklusivavtalens täckningsgrad på flera olika sätt

202. Konkurrensverket har för analysen av exklusivavtalens utestängningsförmåga beräknat dels det totala antalet verksamma försäkringsmedicinska rådgivare vid två tidpunkter under överträdelseperioden, dels antalet verksamma rådgivare inom varje specialistområde under samma tidpunkter. Utöver detta har Konkurrensverket beräknat antalet verksamma rådgivare som i oktober 2025 hade genomgått FMR-utbildningen, både totalt och uppdelat per specialistområde. Beräkningarna har baserats på uppgifter som inkommit från de försäkringsbolag och förmedlingstjänster som Konkurrensverket varit i kontakt med under utredningen.³⁰⁵
203. För att bedöma exklusivavtalens utestängningsförmåga har Konkurrensverket beräknat hur stor andel av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna som omfattades av Mavericks exklusivavtal i december 2020 och i oktober 2025, det vill säga avtalens täckningsgrad vid dessa tidpunkter. Enligt Konkurrensverket ger beräkningen av täckningsgraden vid dessa två tidpunkter en tillräckligt tillförlitlig bedömning av exklusivavtalens utestängningsförmåga under överträdelseperioden. Det har inte framkommit något som ger anledning att tro att täckningsgraden har förändrats i någon större utsträckning under perioden mellan december 2020 och oktober 2025. Maveria har enligt Konkurrensverkets kännedom inte heller

³⁰² Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, fråga 3 e; handl.nr 434, Svar på åläggande från Opsy, fråga 7; handl.nr 744, Tjänsteanteckning från möte med Afa Försäkring, s. 5.

³⁰³ Konkurrensverket har uppgifter om vilket år rådgivaren började ta uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare avseende ■■■ av ■■■ rådgivare.

³⁰⁴ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.

³⁰⁵ Se ovan punkt 33.



ändrat sitt agerande att inkludera exklusivitetsklausulerna i uppdragsavtalen med nyrekryterade rådgivare. Täckningsgraden har beräknats på nämnda tre sätt av följande skäl.

204. Konkurrensverket har inledningsvis beräknat hur stor andel av det totala antalet verksamma rådgivare som i december 2020 respektive i oktober 2025 omfattades av Mavericks exklusivavtal. Detta för att få en initial förståelse för avtalens sammantagna utestängningsförmåga genom att ge en överblick över hur stor andel av samtliga verksamma rådgivare som hindras från att teckna uppdragsavtal med Mavericks konkurrenter. Om exklusivavtalen omfattar en väsentlig del av insatsvaran som konkurrenter till det dominerande företaget behöver ha tillgång till för att träda in och expandera på marknaden, kan det hindra en effektiv konkurrens.
205. I nästa steg har Konkurrensverket beräknat hur stor andel av de verksamma rådgivarna inom varje specialistområde som i december 2020 respektive i oktober 2025 omfattades av Mavericks exklusivavtal. Som framgår under avsnittet om dominerande ställning är ett betydande inträdeshinder på marknaden att försäkringsbolagen i regel efterfrågar att en förmedlingstjänst ska kunna tillhandahålla rådgivning inom samtliga de medicinska specialistområden som kan bli aktuella vid försäkringsbolagens skadereglering. Ju fler rådgivare inom ett specialistområde som är bundna av exklusivavtal, desto svårare blir det för en annan förmedlingstjänst att rekrytera rådgivare inom det området. Om flera specialistområden blir avskärmade på detta sätt blir det svårt för en konkurrent att rekrytera rådgivare inom samtliga de specialistområden som försäkringsbolagen efterfrågar. Detta hindrar i sin tur en konkurrent från att erbjuda en förmedlingstjänst som är kvalitativt likvärdig med Mavericks och som tillhandahåller rådgivning inom många specialistområden. För att fullt ut kunna analysera avtalens utestängningsförmåga har Konkurrensverket därför beräknat hur många rådgivare inom varje specialistområde som vid respektive tidpunkt omfattades av Mavericks exklusivavtal.
206. Slutligen har Konkurrensverket beräknat hur stor andel av de FMR-utbildade rådgivarna, totalt och inom varje specialistområde, som i oktober 2025 omfattades av Mavericks exklusivavtal. Exklusivavtalens utestängningsförmåga förstärks ju fler FMR-utbildade rådgivare som är bundna av exklusivavtalen, eftersom de avskärmar de rådgivare som Konkurrensverket har bedömt är särskilt värdefulla för en konkurrent att ha i sitt nätverk för att kunna konkurrera effektivt med Maveria. Även detta hindrar i sin tur konkurrenter från att erbjuda en kvalitativt likvärdig förmedlingstjänst som tillhandahåller FMR-utbildade rådgivare inom många specialistområden. Denna beräkning är därmed relevant för att ge en fullständig bild av exklusivavtalens utestängningsförmåga.



207. Maveras har invänt att Konkurrensverket borde ha utgått från kommissionens prioriteringsvägledning³⁰⁶ vid bedömningen av exklusivavtalens utestängande förmåga, bland annat vad gäller beräkningen av avtalens täckningsgrad. Konkurrensverket borde, enligt Mavericks tolkning av prioriteringsvägledningen, inledningsvis ha gjort en bedömning av Mavericks marknadsstyrka på den marknad där försäkringsmedicinska rådgivare kontrakteras. Därefter borde Konkurrensverket ha bedömt om de flesta effektiva leverantörer bundits av exklusivitet och om en lika effektiv konkurrent kan hitta effektiva alternativa leverantörer.³⁰⁷ Konkurrensverket delar inte denna uppfattning av följande skäl.
208. Konkurrensverket vill inledningsvis påminna om att kommissionens prioriteringsvägledning inte är bindande för nationella konkurrensmyndigheter eller domstolar. Enligt EU-domstolen definierar prioriteringsvägledningen nämligen enbart kommissionens strategi när den fastställer vilka ärenden kommissionen ska prioritera för utredning.³⁰⁸ Den beskrivning av när exklusiva leveransskyldigheter kan ha en konkurrensbegränsande förmåga som Maveras hänvisar till återfinns dessutom endast mycket kortfattat i en fotnot i vägledningen. Beskrivningen ger inte heller uttryck för en tydlig prövningsram för bedömningen av exklusivavtalens utestängande förmåga. Bland annat framgår inte direkt att, som Maveras menar, företagets marknadsstyrka på en inköpsmarknad ska bedömas. Det är inte heller tydligt vad som avses med uttrycket "de flesta effektiva leverantörerna".
209. Utöver detta anser Konkurrensverket att det inte är lämpligt att utgå från fotnotens ordalydelse i prioriteringsvägledningen vid bedömningen av Mavericks exklusivavtal. Anledningen till detta är framför allt att det i det aktuella ärendet blir missvisande att definiera en enskild grupp av leverantörer som effektiva leverantörer. Leverantörernas, det vill säga de försäkringsmedicinska rådgivarnas, värde för förmedlingstjänsterna beror nämligen på flera olika faktorer. Dels är rådgivarna en heterogen grupp som inte var för sig kan leverera rådgivning inom samtliga specialistområden som förmedlingstjänsterna har behov av. Dels har rådgivarna erfarenhet eller utbildning inom försäkringsmedicin i olika utsträckning, vilket gör dem olika värdefulla som leverantörer för förmedlingstjänsterna.
210. Sammanfattningsvis har Konkurrensverket därför vid bedömningen av exklusivavtalens utestängande förmåga beräknat hur många rådgivare som omfattas av Mavericks exklusivavtal utifrån de utgångspunkter som beskrivs ovan. Som angetts i avsnittet om rättsliga utgångspunkter tillämpar Konkurrensverket vid den sammantagna analysen av exklusivavtalens

³⁰⁶ Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder (EUT C 45, 24.2.2009, s. 7–20), punkt 32.

³⁰⁷ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, punkt 87–89.

³⁰⁸ Mål C-23/14, Post Danmark EU:C:2015:651, punkt 52.



utestängningsförmåga den prövningsram som framgår av EU-domstolens praxis beträffande exklusivavtal gentemot kunder.

211. I det följande analyserar Konkurrensverket exklusivavtalens utestängningsförmåga utifrån de ovan nämnda tre beräkningssätten av täckningsgraden.

Mavera har avskärmat en väsentlig andel av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna

212. I december 2020 fanns det enligt Konkurrensverkets beräkning [REDACTED] rådgivare som tillhandahöll försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige.³⁰⁹ Motsvarande antal i oktober 2025 var [REDACTED].³¹⁰

213. Maveras hade i december 2020 uppdragsavtal med [REDACTED] försäkringsmedicinska rådgivare, det vill säga 45 procent av det totala antalet verksamma rådgivare.³¹¹ Av dessa hade Maveras exklusivavtal med [REDACTED] rådgivare, det vill säga 38 procent av det totala antalet verksamma rådgivare.³¹²

214. I oktober 2025 hade Maveras uppdragsavtal med [REDACTED] rådgivare, det vill säga 46 procent av det totala antalet verksamma rådgivare.³¹³ Av dessa hade

³⁰⁹ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Löf; handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande Länsförsäkringar AB; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia. [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

³¹⁰ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.

³¹¹ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Löf; handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande Länsförsäkringar AB; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia.

³¹² Handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

³¹³ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.



Mavera exklusivavtal med ■■■ rådgivare, det vill säga 45 procent av det totala antalet verksamma rådgivare.³¹⁴

215. Konkurrensverket konstaterar sammantaget att Maveras genom tillämpning av exklusivavtalen sedan december 2020 bundit upp mellan 38 och 45 procent av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna som förmedlingstjänsterna för försäkringsmedicinsk rådgivning är beroende av för att verka på den relevanta marknaden, vilket är en väsentlig andel. I och med Mavericks starka ställning på den relevanta marknaden kan denna avskärmning i sig leda till en utestängning av konkurrenter.³¹⁵
216. Maveras har invänt att det finns tillräckligt många verksamma försäkringsmedicinska rådgivare som Opsy och Medrev kan rekrytera, exempelvis rådgivare som tar uppdrag för Löf eller Afa Försäkring.³¹⁶ Maveras har framhållit att eftersom det endast är Maveras som tillämpar exklusivavtal är dessa rådgivare inte avtalsmässigt förhindrade att ingå avtal även med andra förmedlingstjänster. Konkurrensverket konstaterar dock att den omständigheten att en rådgivare inte är bunden av ett exklusivavtal inte nödvändigtvis innebär att denne önskar eller har kapacitet att ta ytterligare uppdrag, bland annat på grund av dennes kliniska verksamhet eller personliga situation.³¹⁷ Det totala antalet rådgivare som i praktiken är tillgängliga för en konkurrent att rekrytera är därmed sannolikt lägre än antalet rådgivare som inte har exklusivavtal med Maveras. Oavsett hur många rådgivare som faktiskt är tillgängliga för rekrytering innebär exklusivavtalen att Maveras blockerar en väsentlig andel av insatsvaran på marknaden, det vill säga en väsentlig andel av de verksamma försäkringsmedicinska rådgivarna, från konkurrenterna. De återstående verksamma rådgivarna har, som nämns ovan, begränsad kapacitet att leverera försäkringsmedicinska utlåtanden. Med hänsyn till detta medför Mavericks exklusivavtal en inskränkning av hur många konkurrenter som kan träda in och expandera på marknaden. Enligt Konkurrensverkets uppfattning kan ett dominerande företag som på detta sätt blockerar en väsentlig del av marknaden inte rättfärdiga sitt förfarande genom att påstå att det finns tillräckligt mycket insatsvara kvar för ett begränsat antal konkurrenter.³¹⁸
217. Mot denna bakgrund bedömer Konkurrensverket att Mavericks tillämpning av exklusivavtal redan med hänsyn till det totala antalet rådgivare som omfattas av avtalen har förmåga att stänga ute konkurrenter. Därtill förstärks

³¹⁴ Handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

³¹⁵ Jfr kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 323.

³¹⁶ Handl.nr 263, Yttrande från Maveras, punkt 43–45.

³¹⁷ Handl.nr 634, Yttrande över Konkurrensverkets beslut från Maveras, punkt 10; handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 978 Skrivelse från Opsy; se även ovan punkt 119.

³¹⁸ Jfr mål C-549/10 P Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 42; mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., EU:C:2020:52, punkt 161.



utestängningsförmågan av Mavericks förfarande ytterligare av att försäkringsbolagen efterfrågar rådgivare med specifika egenskaper vad avser specialistområde och utbildning, vilket utvecklas nedan.

Mavera har avskärmat ett stort antal försäkringsmedicinska rådgivare inom många specialistområden

218. Som tidigare nämnt har Konkurrensverkets utredning visat att försäkringsbolagen i regel efterfrågar att en förmedlingstjänst kan tillhandahålla försäkringsmedicinska rådgivare inom så många specialistområden som möjligt.³¹⁹ Detta eftersom försäkringsbolagen inte på förhand kan veta inom vilka specialistområden behov av rådgivning kommer att uppstå och behöver säkerställa tillgång till rådgivare inom de områden som kan bli aktuella.
219. Produkten som förmedlas, det vill säga försäkringsmedicinsk rådgivning, är av heterogen karaktär, där en försäkringsmedicinsk rådgivare som är specialiserad inom ett medicinskt område inte kan lämna utlåtanden inom ett annat område.³²⁰ Detta innebär att Mavericks exklusivavtal blir mer utestängande för andra förmedlingstjänster än om det hade varit fråga om homogena produkter.³²¹
220. ■ har exempelvis angett att bolaget efterfrågar en förmedlingstjänst som kan tillgodose hela spektrumet av medicinska specialiteter.³²² Även ■ har uppgett att bolaget efterfrågar en tjänst med rådgivare inom samtliga specialistområden som kan bli aktuella i skaderegleringen.³²³ Vissa försäkringsbolag har angett att det kan vara godtagbart att en ny förmedlingstjänst initialt inte har rådgivare inom samtliga specialistområden. ■ har dock uppgett att det då krävs att förmedlingstjänsten har en plan för hur den ska ha möjlighet att bygga ut sitt nätverk så att samtliga

³¹⁹ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 3; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; Handl.nr 152, Svar på åläggande från Skandia, fråga 4; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 5; handl.nr 228, Svar på åläggande från If, fråga 7; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 5; handl.nr 356, tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 4; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 2; handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2 och 5; handl.nr 680, Tjänsteanteckning från möte med If, s.3; handl.nr 686, Tjänsteanteckning från möte med SLF, s. 4; handl. nr 851, Tjänsteanteckning från möte med Euro Accident, s. 4; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2–3.

³²⁰ Handl.nr 492, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Östgöta, fråga 6a; handl.nr 494, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Skåne, fråga 6a; handl.nr 509, Svar på åläggande från Dina Försäkringar, fråga 3a; handl.nr 512, Svar på åläggande från Folksam, fråga 6a; handl.nr 524, Bilaga till svar på åläggande från Länsförsäkringar Jönköping, fråga 6a; handl.nr 528, Svar på åläggande från If, fråga 6a; handl.nr 534, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Blekinge, fråga 6a; handl.nr 537, Svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen, fråga 6a; handl.nr 544, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän, fråga 6a; handl.nr 550, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Kronoberg, fråga 6a; handl.nr 556, Svar på åläggande från Länsförsäkringar Uppsala, fråga 6a.

³²¹ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkten 328.

³²² ■

³²³ ■



specialistområden på sikt blir tillgängliga.³²⁴ Detta synsätt har även bekräftats av [REDACTED].³²⁵

221. Alla försäkringsbolag har inte varit lika tydliga vad gäller vikten av att en förmedlingstjänst kan tillhandahålla rådgivare inom samtliga de specialistområden som kan bli aktuella vid försäkringsbolagets skadereglering. [REDACTED] har angett att bolaget helst ser att en förmedlingstjänst erbjuder samtliga specialistområden men att det även kan vara tillräckligt med ett mindre antal specialistområden, förutsatt att en sådan begränsad tjänst fungerar som ett komplement till Maveras.³²⁶ [REDACTED] har angett att bolaget föredrar att förmedlaren har rådgivare inom så många specialistområden som möjligt.³²⁷ [REDACTED] har vidare uppgett att bolaget visserligen ställer krav på att en leverantör ska kunna hantera samtliga relevanta medicinska områden, men att det kan göras undantag.³²⁸ [REDACTED] har dock framhållit att medicinska bedömningar i skadeärenden är centrala för att uppfylla verksamhetens regulatoriska krav och att det behöver kunna säkerställas att de förmedlare som företaget använder kan hantera samtliga relevanta ärenden.³²⁹

222. [REDACTED] har även framhållit att det krävs att en förmedlingstjänst har en tillräcklig kapacitet, det vill säga ett tillräckligt stort antal rådgivare.³³⁰ Detsamma gäller [REDACTED] som uppger att det krävs en stor kapacitet för att tjänsten ska kunna leverera bedömningar i enlighet med [REDACTED] behov.³³¹ [REDACTED], som använder både Mavericks och Opsys tjänst, har exempelvis uppgett att valet av tjänst kan påverkas av antalet rådgivare som tillhandahålls inom det efterfrågade specialistområdet, eftersom det enligt skyndsamhetskravet i försäkringsavtalslagen inte får ta orimligt lång tid att utreda ett försäkringsärende. Om en förmedlingstjänst har flera rådgivare inom ett specialistområde finns det en större tilltro till snabb leveransförmåga.³³² Även Opsy och Careify har uppgett att det krävs ett tillräckligt stort antal rådgivare för att, utöver att kunna hantera ärenden inom olika specialistområden, även kunna hantera ärenden inom avtalad handläggningstid samt att det ska finnas utrymme för exempelvis jäv och

³²⁴ [REDACTED]

³²⁵ [REDACTED]

³²⁶ [REDACTED]

³²⁷ [REDACTED]

³²⁸ [REDACTED]

[REDACTED]

³²⁹ [REDACTED]

³³⁰ [REDACTED]

³³¹ [REDACTED]

³³² [REDACTED]



dessa områden har Maveria inga rådgivare och som Konkurrensverket uppfattar det efterfrågas inte heller dessa områden av Mavericks kunder.³³⁹

Tabell 3 **Antalet och andelen rådgivare som Maveria hade exklusivavtal med inom respektive specialistområde i december 2020³⁴⁰**

Specialistområde	Antal rådgivare	Antal rådgivare Maveria tecknat exklusivavtal med	Andel rådgivare Maveria tecknat exklusivavtal med
Ortopedi			
Psykiatri			
Barnmedicin			
Neurologi			
Handkirurgi			
Odontologi			
Allmän internmedicin			
Allmänmedicin			
Oftalmologi			
Kardiologi			
Öron- näsa- hals			
Allmän kirurgi			
Barnpsykiatri			
Gynekologi			
Urologi			
Barnneurologi			
Onkologi			
Reumatologi			
Audiologi			
Infektionssjukdomar			
Obstetrik			
Dermatovenerologi			
Radiologi			
Endokrinologi			
Gastroenterologi			
Käkkirurgi			
Neurokirurgi			

³³⁹ Dessa områden är

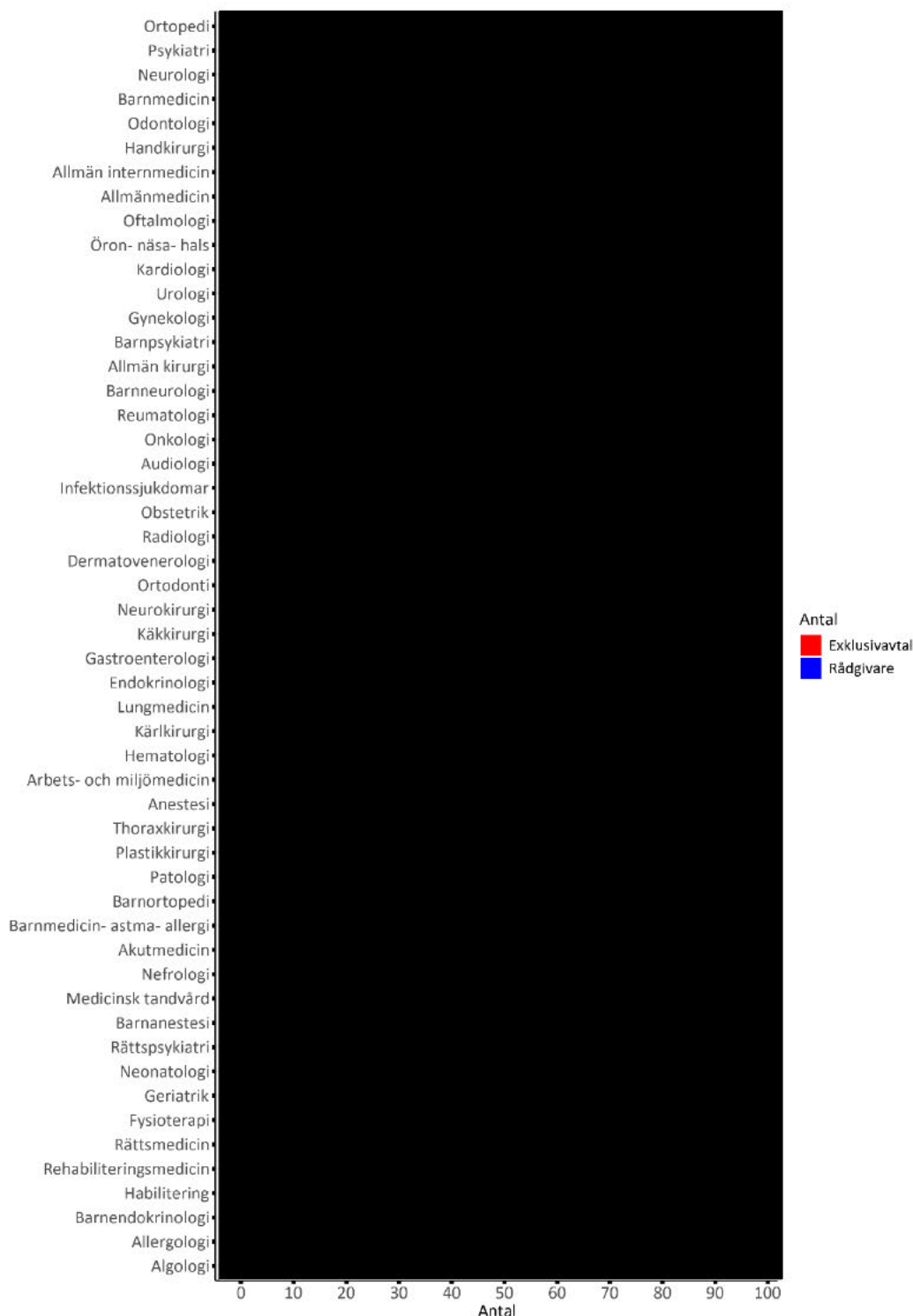
³⁴⁰ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Lof; handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läkemedelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande Länsförsäkringar AB; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia.

Specialistområde	Antal rådgivare	Antal rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med	Andel rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med
Ortodonti			
Anestesi			
Arbets- och miljömedicin			
Hematologi			
Kärlkirurgi			
Lungmedicin			
Akutmedicin			
Barnmedicin- astma- allergi			
Barnortopedi			
Patologi			
Plastikkirurgi			
Thoraxkirurgi			
Barnanestesi			
Medicinsk tandvård			
Nefrologi			
Fysioterapi			
Geriatrisk			
Neonatologi			
Rättsspsykiatri			
Algologi			
Allergologi			
Barnendokrinologi			
Habilitering			
Rehabiliteringsmedicin			
Rättsmedicin			

Not: Beräkningarna utgår från åläggandesvar från Afa Försäkring, Bliwa, Folksam, If, Länsförsäkringar, Lof, Maveria, SEB Försäkring, Skandia, Svenska Läkeledelsförsäkringen och Trygg-Hansa. Konkurrensverket har i vissa fall erhållit olika uppgifter om vilket/vilka specialistområden enskilda rådgivare verkar inom från olika aktörer. En rådgivare kan även vara verksam inom flera specialistområden. Rådgivare kan därför förekomma flera gånger i tabellen ovan, om dessa är verksamma inom flera specialistområden.

226. I figur 2 visualiseras informationen som framkommer av tabell 3. Specialistområdena är sorterade utefter antal verksamma försäkringsmedicinska rådgivare inom respektive område. Den blå stapeln visar antalet verksamma rådgivare och den röda stapeln visar hur många av dessa som omfattas av Maveras exklusivavtal.

Figur 2 Antal rådgivare totalt och antal rådgivare Maveria hade exklusivavtal med per specialistområde – december 2020³⁴¹



³⁴¹ Handl.nr 489, Bilaga till svar på åläggande från Lof, handl.nr 513, Bilaga till svar på åläggande från Folksam; handl.nr 529, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 532, Bilaga till svar på åläggande från Trygg-Hansa; handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svenska Läke-medelsförsäkringen; handl.nr 541, Bilaga till svar på

227. I tabell 4 framgår motsvarande uppgifter för 2025, det vill säga hur många försäkringsmedicinska rådgivare som tog uppdrag för försäkringsbolag och förmedlingstjänster inom samtliga de 58 specialistområden där det 2025 fanns verksamma rådgivare samt hur många och hur stor andel av dessa rådgivare som hade exklusivavtal med Maveria.³⁴² Bland dessa 58 specialistområden ingår vissa områden som enbart efterfrågas av enstaka försäkringsbolag. Inom vissa av dessa områden har Maveria inga rådgivare och som Konkurrensverket uppfattar det efterfrågas inte heller dessa områden av Mavericks kunder.³⁴³

Tabell 4 Antalet och andelen rådgivare som Maveria hade exklusivavtal med inom respektive specialistområde i oktober 2025 ³⁴⁴

Specialistområde	Antal rådgivare	Antal rådgivare Maveria tecknat exklusivavtal med	Andel rådgivare Maveria tecknat exklusivavtal med
Ortopedi			
Psykiatri			
Barnmedicin			
Handkirurgi			
Neurologi			
Allmän internmedicin			
Kardiologi			
Odontologi			
Allmänmedicin			
Barnpsykiatri			
Gynekologi			
Oftalmologi			
Öron- näsa- hals			
Barnneurologi			
Allmän kirurgi			

åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 548, Bilaga till svar på åläggande Länsförsäkringar AB; handl.nr 603, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 941, Bilaga till svar på åläggande från Skandia.

³⁴² [Redacted text]

³⁴³ Dessa områden är [Redacted text]

³⁴⁴ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läke-medelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Lof.



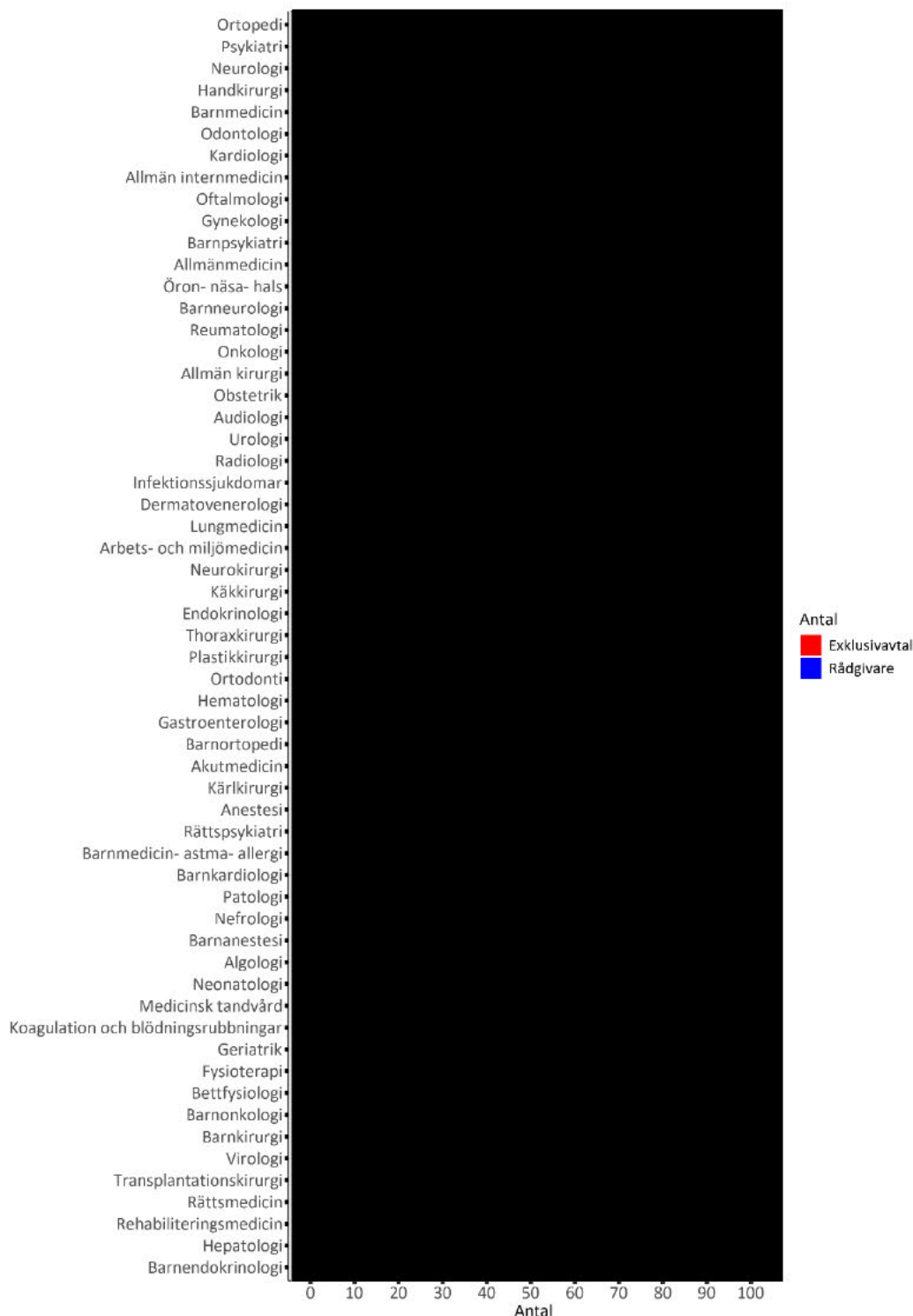
Specialistområde	Antal rådgivare	Antal rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med	Andel rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med
Onkologi			
Reumatologi			
Audiologi			
Obstetrik			
Radiologi			
Urologi			
Dermatovenerologi			
Infektionssjukdomar			
Lungmedicin			
Arbets- och miljömedicin			
Endokrinologi			
Käkkirurgi			
Neurokirurgi			
Akutmedicin			
Barnortopedi			
Gastroenterologi			
Hematologi			
Ortodonti			
Plastikkirurgi			
Thoraxkirurgi			
Anestesi			
Kärlkirurgi			
Barnkardiologi			
Barnmedicin- astma- allergi			
Rättpsykiatri			
Algologi			
Barnanestesi			
Nefrologi			
Patologi			
Barnkirurgi			
Barnonkologi			
Bettfysiologi			
Fysioterapi			
Geriatrisk			
Koagulation och blödningsrubbningar			
Medicinsk tandvård			
Neonatologi			

Specialistområde	Antal rådgivare	Antal rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med	Andel rådgivare Mavera tecknat exklusivavtal med
Barnendokrinologi			
Hepatologi			
Rehabiliteringsmedicin			
Rättsmedicin			
Transplantationskirurgi			
Virologi			

Not: Beräkningarna utgår från åläggandesvar från Afa Försäkring, Bliwa, Gjensidige Forsikring, If, Lof, Maveras, Opsy, SEB Försäkring, Skandia, Svenska Läke-medelsförsäkringen och Trygg-Hansa. Konkurrensverket har i vissa fall erhållit olika uppgifter om vilket/vilka specialistområden enskilda rådgivare verkar inom från olika aktörer. En rådgivare kan även vara verksam inom flera specialistområden. Rådgivare kan därför förekomma flera gånger i tabellen ovan, om dessa är verksamma inom flera specialistområden.

228. I figur 3 visualiseras informationen som framkommer av tabell 4. Specialistområdena är sorterade utefter antal verksamma försäkringsmedicinska rådgivare inom respektive område. Den blå stapeln visar antalet verksamma rådgivare och den röda stapeln visar hur många av dessa som omfattas av Mavericks exklusivavtal.

Figur 3 Antal rådgivare totalt och antal rådgivare Maveria hade exklusivavtal med per specialinområde – oktober 2025³⁴⁵



229. Som framgår av tabellerna och figurena ovan hade Maveria inom mer än hälften av specialistområdena exklusivavtal med en majoritet av de rådgivare som tillhandahöll försäkringsmedicinsk rådgivning 2025. År 2020 hade



Mavera inom drygt 40 procent av specialistområdena exklusivavtal med en majoritet av de rådgivare som tillhandahöll försäkringsmedicinsk rådgivning. Inom fem specialistområden hade Maveria under 2020 exklusivavtal med alla verksamma rådgivare. Motsvarande antal 2025 var åtta.

230. Maveria har således sedan 2020 haft exklusivavtal med en majoritet av rådgivarna inom många specialistområden. För en konkurrent som försöker träda in och expandera på marknaden innebär det att tillgången till de rådgivare som konkurrenten behöver rekrytera för att verka på den relevanta marknaden begränsas. Inom flera av de specialistområden där det finns ett begränsat antal verksamma rådgivare har Maveria dessutom exklusivavtal med samtliga rådgivare. Båda dessa omständigheter försvårar för konkurrenter att bygga upp ett nätverk av rådgivare som innefattar ett stort antal specialistområden, vilket kunderna efterfrågar och som därmed behövs för att kunna konkurrera effektivt på marknaden.
231. Maveria har invänt att en konkurrent initialt kan rekrytera försäkringsmedicinska rådgivare från ett fåtal specialistområden, så som [REDACTED],³⁴⁶ som står för den största delen av ärenden för att sedan lägga till fler områden efterhand. Maveria framhåller även att de mindre efterfrågade specialistområdena inte är mer lönsamma än de mer efterfrågade.³⁴⁷ Konkurrensverket har, som framgår i punkten 224 ovan, bedömt att en förmedlingstjänst behöver erbjuda rådgivare inom ett stort antal specialistområden för att kunna konkurrera effektivt på marknaden. För att tillgodose majoriteten av efterfrågan på förmedlingstjänster är en nischstrategi därför inte ett effektivt alternativ för att konkurrera på marknaden.
232. Därutöver kan tilläggas att, även om en sådan strategi vore möjlig, ankommer det enligt EU-domstolens praxis inte på ett dominerande företag att bestämma hur många konkurrenter som ska tillåtas att konkurrera på marknaden.³⁴⁸ Ett företag som innehar en dominerande ställning ska med andra ord inte reglera marknadstillträde. Att hävda att marknadstillträde är möjligt genom en nischstrategi samtidigt som Maveria tillämpar exklusivavtal med ett stort antal rådgivare inom ett stort antal specialistområden innebär i

³⁴⁵ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Lof.

³⁴⁶ Handl.nr 393, Bilaga 2 till Maveras svar på åläggande.

³⁴⁷ Handl.nr 634, Maveras yttrande över utkast till beslut, punkt 21.

³⁴⁸ Mål C-549/10 P Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 42; mål C-307/18, Generics m.fl. mot Competition and Markets Authority, EU:C:2020:52, punkt 161.



praktiken att Maveras dikterar på vilket sätt konkurrenter tillåts träda in på marknaden. Förfarandet begränsar dels hur många konkurrenter som överhuvudtaget skulle kunna träda in, ens som marginella konkurrenter, dels försvårar det avsevärt för en konkurrent att bygga upp ett nätverk av rådgivare inom många specialistområden och därmed utöva ett effektivt konkurrenstryck på Maveras. Ett sådant förfarande från ett dominerande företags sida är inte förenligt med EU-domstolens praxis.

Maveras har avskärmat ett stort antal särskilt värdefulla försäkringsmedicinska rådgivare

233. Som utvecklats ovan efterfrågar försäkringsbolagen utlåtanden av hög kvalitet från de försäkringsmedicinska rådgivarna.³⁴⁹ Ett led i att säkerställa att rådgivarna har den kompetens som behövs för detta är att de har utbildning inom försäkringsmedicin, vilket i regel avser FMR-utbildningen.³⁵⁰ Den rekommendation som Svensk Försäkring tagit fram om kompetenskrav för försäkringsmedicinska rådgivare innefattar att rådgivarna genomgår FMR-utbildningen.³⁵¹ Medlemmarna i Svensk Försäkring består av företrädare för försäkringsbolagen själva. Försäkringsbolagen anser alltså att FMR-utbildningen är en viktig del i att säkerställa rådgivarnas kompetens. Samtliga aktörer som Konkurrensverket har talat med om detta under utredningen bekräftar vikten av att rådgivarna genomgår FMR-utbildningen.³⁵² Att även Maveras anser att FMR-kurserna är viktiga bekräftas också av att Maveras [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED].³⁵³

³⁴⁹ Se punkt 188–190.

³⁵⁰ Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 1; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1; handl.nr 115, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 220, Svar på åläggande från Folksam, fråga 6 a; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 6; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansas, fråga 8; handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 5; handl.nr 345, Bilaga till svar på åläggande från Maveras av den 23 februari 2024; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 2–4; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 2–3; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 3; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från Svenska Läkemedelsförsäkringen, s. 4.

³⁵¹ Handl.nr 597, Urklipp från Svensk Försäkrings webbplats, Rekommendation om kompetenskrav för medicinska rådgivare inom skadereglering, svenskforsakring.se, hämtad den 11 mars 2025.

³⁵² Handl.nr 105, Svar på skrivelse från If, fråga 1; handl.nr 109, Svar på skrivelse från Trygg-Hansa, s. 1; handl.nr 115, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, s. 1; handl.nr 134, Svar på skrivelse från Folksam, s. 1; handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 230, Svar på åläggande från Länsförsäkringar AB, fråga 6; handl.nr 232, Svar på åläggande från Trygg-Hansa, fråga 8; handl.nr 297, Yttrande från Opsy, s. 5–6; handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 5; handl.nr 345, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 353, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 5; handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3–4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 2; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5–6.; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från Svenska Läkemedelsförsäkring, s. 4; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 4.

³⁵³ Handl.nr 263, Yttrande från Maveras, punkt 11.



234. Företrädare för FMR har under utredningen framhållit att FMR-utbildningen behandlar sådant som inte omfattas av läkarnas grund- och specialistutbildning. FMR-utbildningen ger bland annat kunskap inom försäkringsjuridik, som är helt ny kunskap för kliniskt verksamma läkare. Enligt företrädarna för FMR är det svårt att göra en kvalitativ försäkringsmedicinsk bedömning utan att ha genomgått FMR-utbildningen.³⁵⁴ De medicinska utlåtandena kan dessutom utgöra ett viktigt bevismedel i en domstolsprocess och domstolen lägger, enligt företrädarna för FMR, vikt vid om läkaren som har skrivit utlåtandet har FMR-utbildning.³⁵⁵
235. Delkurserna inom FMR-utbildningen behandlar olika områden som är aktuella för att göra försäkringsmedicinska bedömningar. Försäkringsbolagen har olika typer av försäkringar som aktualiserar olika typer av bedömningar som rådgivarna förväntas kunna utföra. En trafikolycka kan exempelvis föranleda frågor om både invaliditet, samband och arbetsoförmåga. Dessa områden behandlas på olika delkurser. Det är därför i regel relevant för rådgivarna att gå samtliga FMR-kurser. Det finns dock vissa specialistområden inom vilka det inte är relevant att gå samtliga kurser. Barnläkare bedömer exempelvis sällan arbetsoförmåga, och därför är delkursen om arbetsoförmåga mindre relevant för rådgivare inom det specialistområdet.³⁵⁶
236. Utifrån efterfrågan från kunderna på marknaden bedömer Konkurrensverket att försäkringsmedicinska rådgivare som har genomfört samtliga delkurser inom FMR-utbildningen utgör särskilt värdefulla rådgivare som en ny aktör behöver ha tillgång till för att kunna träda in och expandera sin verksamhet på den relevanta marknaden. Fram till hösten 2025 erbjöds fyra delkurser, försäkringsmedicinsk översikt, samband, medicinsk invaliditet och arbetsoförmåga. Hösten 2025 infördes ytterligare en delkurs, tillämpningskursen. Eftersom den femte delkursen, tillämpningskursen, endast hållits sedan november 2025 är det enbart ett fåtal rådgivare som har gått den.³⁵⁷ Konkurrensverket bedömer därför att rådgivare som har genomgått minst de fyra ursprungliga kurserna utgör särskilt värdefulla rådgivare. Dessa rådgivare benämns nedan som FMR-utbildade rådgivare.
237. Ytterligare en omständighet som talar för att de FMR-utbildade rådgivarna är särskilt värdefulla rådgivare är att det av Konkurrensverkets utredning har framkommit att dessa rådgivare hanterar en stor mängd uppdrag och därigenom genererar betydande intäkter för Maveras. Konkurrensverkets beräkningar visar att de ■■■ rådgivare som tog uppdrag för Maveras under 2023 och som hade genomfört fyra FMR-kurser hanterade betydligt fler

³⁵⁴ Handl.nr 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 2.

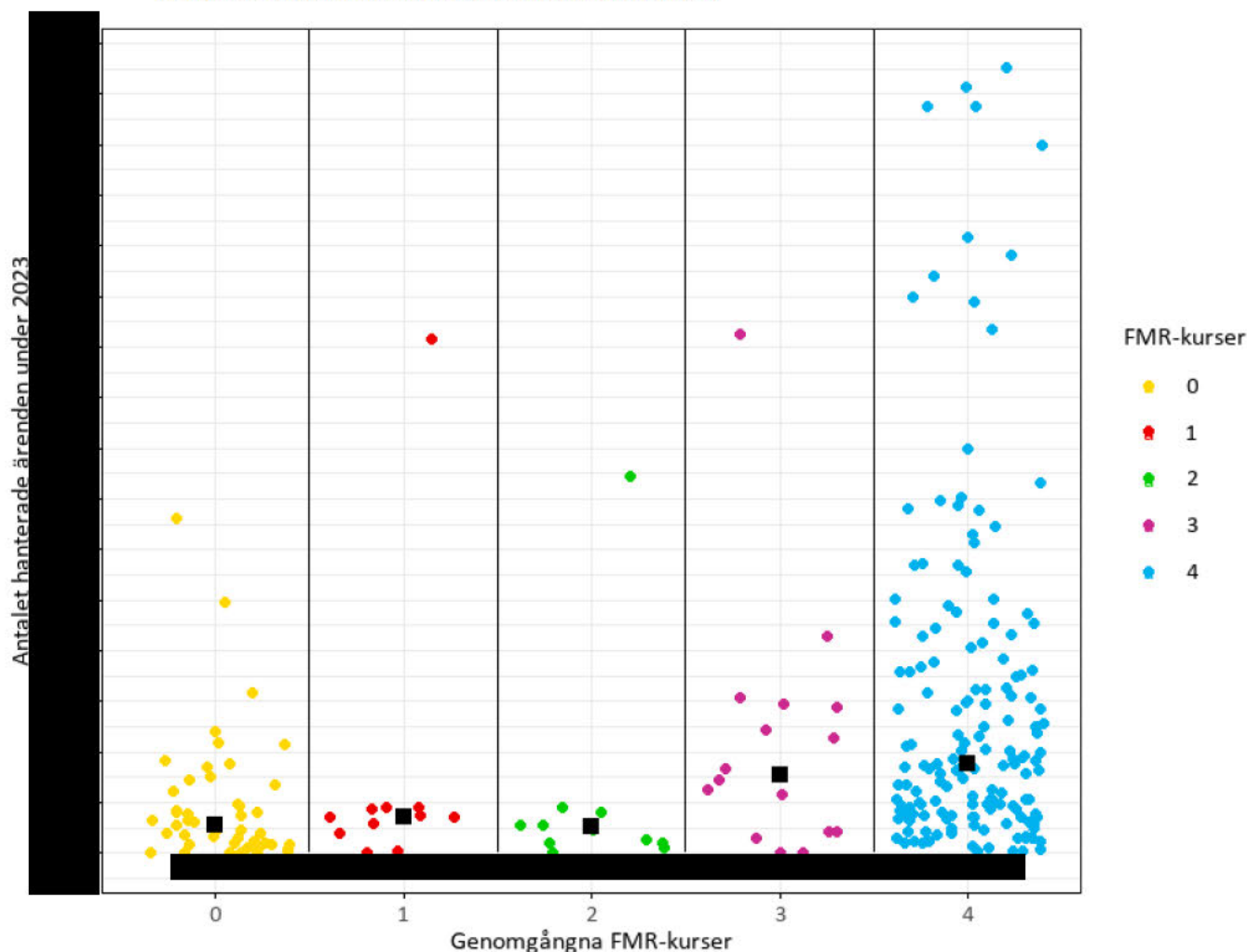
³⁵⁵ Handl.nr 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 3.

³⁵⁶ Handl.nr 634, Maveras yttrande över utkast till beslut, punkt 41.

³⁵⁷ Handl.nr 913, Tjänsteanteckning från möte med FMR, s. 2.

ärenden per rådgivare än de som inte hade gått någon eller endast några FMR-kurser. Detta framgår nedan i figur 4.³⁵⁸

Figur 4 Antal ärenden som de rådgivare som tog uppdrag för Maveria hanterade under 2023, fördelat utifrån antalet genomförda FMR-kurser³⁵⁹



Not: I grafen visas små punkter, vilka representerar enskilda rådgivare, och fem större svarta kvadrater, vilka visar medianvärdet inom respektive grupp. Den horisontella axeln visar antalet FMR-kurser varje enskild rådgivare har genomgått, grupperat i 0, 1, 2, 3 och 4 i olika färger. Den vertikala axeln visar antalet ärenden respektive rådgivare hanterade under 2023. De gula punkterna representerar de rådgivare som genomgått noll FMR-kurser, de röda de som genomgått en FMR-kurs, de gröna de rådgivare som genomgått två FMR-kurser, de lila punkterna visar de rådgivare som genomgått tre FMR-kurser och slutligen de blå punkterna representerar varje rådgivare som genomgått fyra FMR-kurser.

238. Flera försäkringsbolag har uppgett att det finns förståelse för att det måste vara möjligt för förmedlingstjänsterna att anlita specialistläkare utan tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning och att det tar viss tid att gå

³⁵⁸ Handl.nr 393, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.

³⁵⁹ Handl.nr 393, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.



FMR-utbildningen då kurserna i regel endast ges en gång per år.³⁶⁰ Samtidigt har flera försäkringsbolag framhållit att det måste finnas redan FMR-utbildade rådgivare bland de rådgivare som förmedlingstjänsten tillhandahåller för att det ska vara aktuellt att anlita förmedlingstjänsten.³⁶¹ Att det finns FMR-utbildade rådgivare är enligt flera försäkringsbolag viktigt bland annat eftersom dessa kan agera som mentorer för nya rådgivare, och täcka upp för eventuella bristande kunskaper inom försäkringsmedicin till dess att de nya rådgivarna har gått FMR:s kurser.³⁶²

239. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].³⁶³ Även om det framkommit i utredningen att försäkringsbolagen kan acceptera att det förekommer rådgivare i Mavericks rådgivarnätverk som inte har hunnit påbörja eller genomgå FMR-utbildningen bedömer Konkurrensverket att andelen icke FMR-utbildade rådgivare endast kan utgöra en begränsad andel av rådgivarnätverket. Det är även viktigt att notera att nya rådgivare i regel inte bedömer ärenden självständigt från första början utan har handledning av en mentor under de första månaderna.

240. När det gäller rådgivarnas möjligheter att genomgå FMR-utbildningen har det framkommit att delkurserna som ingår i FMR-utbildningen, och som i regel ges en gång per år, varit fulltecknade de senaste åren med en mindre kö till varje kurstillfälle.³⁶⁴ FMR har uppgett att efterfrågan styr antal kurstillfällen och att de bedömer att antalet kurstillfällen som givits har varit tillräckligt för att möta efterfrågan. Om efterfrågan finns och det är ekonomiskt bärbart kan ytterligare kurstillfällen anordnas, enligt FMR.³⁶⁵ Som utgångspunkt tar det dock minst ett år för en försäkringsmedicinsk rådgivare att genomgå samtliga kurser. Detta förutsätter att rådgivaren kan delta vid de tillfällen kurserna ges under året, i annat fall tar det längre tid.

241. Mot bakgrund av bedömningen att de rådgivare som har gått fyra kurser inom FMR-utbildningen är särskilt värdefulla för förmedlingstjänsterna har Konkurrensverket gjort en beräkning av hur stor andel av dessa rådgivare som Maveria har bundit upp genom exklusivavtal. Vid tiden då

³⁶⁰ Handl.nr 673, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 4; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4.

³⁶¹ Handl.nr 356, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar AB, s. 3; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 5; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3; handl.nr 675, Tjänsteanteckning från möte med Länsförsäkringar, s. 3; handl.nr 677, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 4–5; handl.nr 937, Tjänsteanteckning från möte med Ica Försäkring, s. 2.

³⁶² Handl.nr 362, Tjänsteanteckning från möte med Folksam, s. 3–4; handl.nr 366, Tjänsteanteckning från möte med If, s. 3; handl.nr 384, Tjänsteanteckning från möte med Trygg-Hansa, s. 4; handl.nr 386, Tjänsteanteckning från möte med Svenska Läke-medelsförsäkringen, s. 5–6; handl.nr 510, Tjänsteanteckning från möte med Dina Försäkringar, s. 3.

³⁶³ Se punkt 191.

³⁶⁴ Handl.nr 395, Svar på åläggande från FMR, fråga 4 och 5.

³⁶⁵ Handl.nr 395, Svar på åläggande från FMR, fråga 6.



Konkurrensverket hämtade in uppgifter om det antal FMR-kurser som rådgivare hade genomfört hade den femte kursen inte börjat ges ännu. De rådgivare för vilka alla fyra kurser inte är relevanta på grund av rådgivarens specialistområde, och som därför valt att inte genomgå samtliga kurser bedöms utgöra en mindre grupp rådgivare som är svår att definiera. Dessa rådgivare, som har gått färre än fyra kurser ingår därför inte i Konkurrensverkets beräkning av särskilt värdefulla rådgivare.

242. Antalet rådgivare som hade uppdragsavtal med Maveria och som hade genomfört fyra FMR-kurser uppgick i oktober 2025 till ■■■ av de totalt ■■■ rådgivare som vid denna tidpunkt tog uppdrag för Maveria, det vill säga ■■■ procent.³⁶⁶
243. Antalet rådgivare som Maveria hade exklusivavtal med och som hade genomfört fyra FMR-kurser uppgick i oktober 2025 till ■■■ av de totalt ■■■ verksamma rådgivare som vid denna tidpunkt hade genomfört FMR-utbildningen, det vill säga 51 procent.³⁶⁷ Som framgår i tabell 5 nedan hade Maveria i oktober 2025 inom ett stort antal specialistområden exklusivavtal med en majoritet av de rådgivare som hade genomfört fyra FMR-kurser.
244. I tabell 5 nedan visas hur många FMR-utbildade rådgivare Maveria hade bundit upp inom varje specialistområde i oktober 2025.

³⁶⁶ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.

³⁶⁷ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 856, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 857, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 858, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 859, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 860, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 861, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 862, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 863, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 864, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 865, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveria; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.



Tabell 5 **Antal FMR-utbildade rådgivare totalt och antalet FMR-utbildade rådgivare**
Mavera hade exklusivavtal med per specialistområde – oktober 2025³⁶⁸

Specialistområde	Antal FMR-utbildade rådgivare	Antal FMR-utbildade rådgivare Maveras tecknat exklusivavtal med	Andel FMR-utbildade rådgivare Maveras tecknat exklusivavtal med
Ortopedi			
Psykiatri*			
Odontologi*			
Handkirurgi			
Neurologi*			
Allmän internmedicin*			
Kardiologi*			
Reumatologi*			
Barnpsykiatri*			
Barnmedicin			
Allmän kirurgi*			
Allmänmedicin			
Audiologi			
Öron- näsa- hals			
Barnneurologi*			
Oftalmologi*			
Onkologi*			
Lungmedicin*			
Dermatovenerologi			
Gynekologi*			
Akutmedicin			
Barnortopedi			
Gastroenterologi*			
Endokrinologi			

³⁶⁸ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 856, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 857, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 858, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 859, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 860, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 861, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 862, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 863, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 864, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 865, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Lof.



Specialistområde	Antal FMR-utbildade rådgivare	Antal FMR-utbildade rådgivare Maveratecknat exklusivavtal med	Andel FMR-utbildade rådgivare Maveratecknat exklusivavtal med
Infektionssjukdomar*			
Käkkirurgi			
Rättsspsykiatri			
Anestesi*			
Arbets- och miljömedicin			
Hematologi			
Kärlkirurgi			
Ortodonti			
Plastikkirurgi			
Thoraxkirurgi			
Geriatrik			
Koagulation och blödningsrubbningar			
Medicinsk tandvård			
Nefrologi			
Neurokirurgi			
Obstetrik			
Patologi			
Urologi			
Algologi			
Barnendokrinologi			
Barnmedicin- astma- allergi			
Barnonkologi			
Bettfysiologi			
Hepatologi			
Rättsmedicin			
Virologi			

Not: Beräkningarna utgår från åläggandesvar från Afa Försäkring, Bliwa, FMR, Gjensidige Forsikring, If, Lof, Maveratecknat, SEB Försäkring, Skandia, Svensk Läkemedelsförsäkring och Trygg-Hansa. Konkurrensverket har i vissa fall erhållit olika uppgifter från olika aktörer om vilket/vilka specialistområden enskilda rådgivare verkar inom samt hur många av rådgivarna som är FMR-utbildade. En rådgivare kan även vara verksam inom flera specialistområden. Rådgivare kan därför förekomma flera gånger i tabellen ovan, om dessa är verksamma inom flera specialistområden. Om en aktör har inkommit med uppgift om att en rådgivare är FMR-utbildad, har Konkurrensverket utgått från den uppgiften. [REDACTED]

[REDACTED] har inte kommit in med uppgifter om hur många av deras rådgivare som är FMR-utbildade ([REDACTED]). Därför antas dessa rådgivare vara FMR-utbildade, vilket innebär att antalet rådgivare som är FMR-utbildade inom vissa specialistområden (vilka har markerats med * i tabellen) kan vara färre än vad som anges. Den andel Maveratecknat

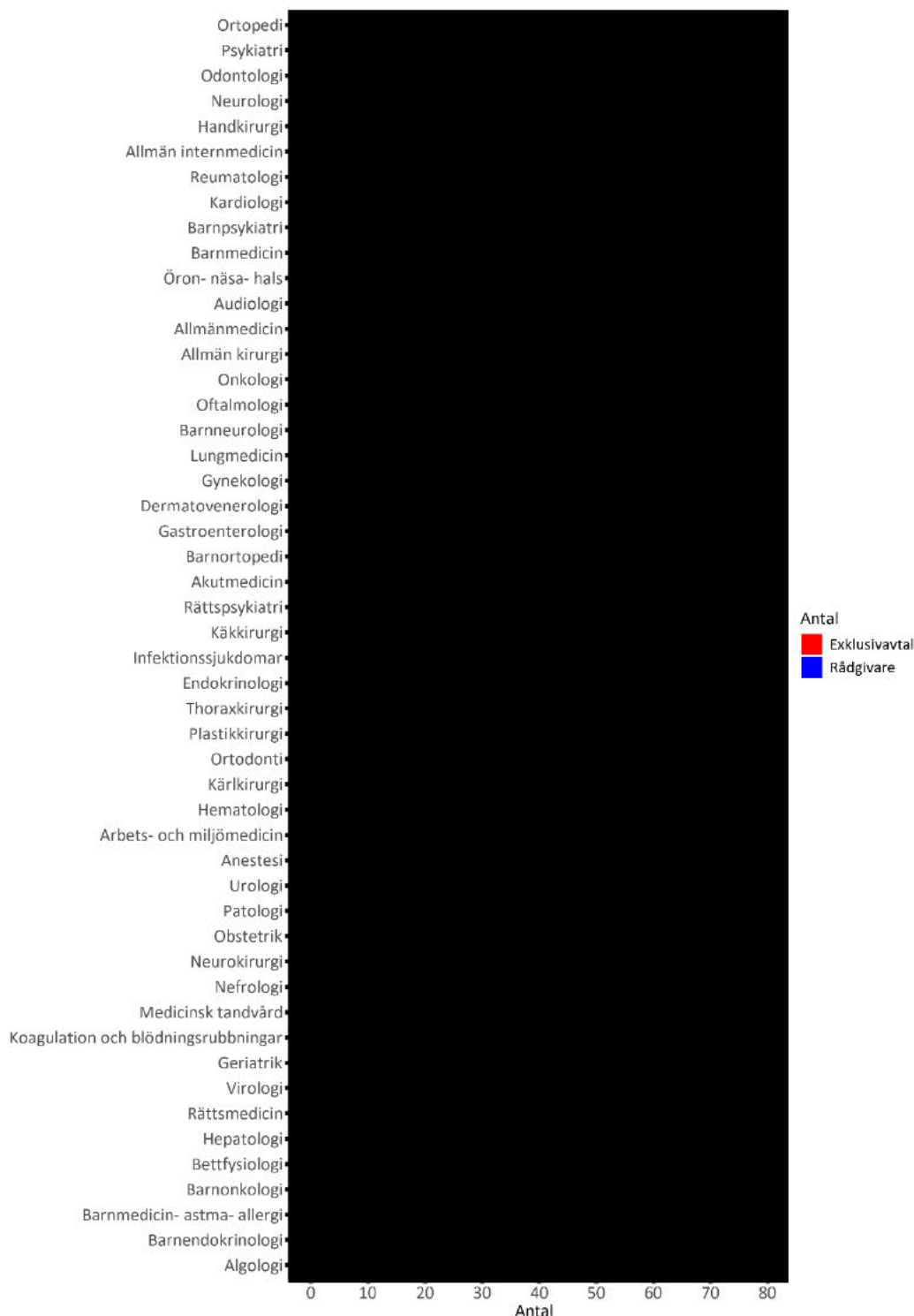


exklusivavtal med kan därmed vara större än vad som anges inom dessa specialistområden i tabellen.

245. I figur 5 visualiseras informationen som framkommer av tabellen ovan.

Specialistområdena är sorterade utefter antal FMR-utbildade försäkringsmedicinska rådgivare inom respektive område. Den blå stapeln visar antalet FMR-utbildade rådgivare och den röda stapeln visar hur många av dessa som omfattas av Mavericks exklusivavtal.

Figur 5 Antal FMR-utbildade rådgivare totalt och antal FMR-utbildade rådgivare
Mavera hade exklusivavtal med per specialtområde – oktober 2025³⁶⁹



³⁶⁹ Handl.nr 538, Bilaga till svar på åläggande från Svensk Läkemedelsförsäkring; handl.nr 758, Svar på åläggande från SEB Försäkring, fråga 4; handl.nr 844, Bilaga till svar på åläggande från Bliwa; handl.nr 854, Bilaga till svar på åläggande från Opsy; handl.nr 856, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för



246. Genom exklusivavtalen har Maveras inom många specialistområden bundit upp en väsentlig andel av de FMR-utbildade rådgivarna som enligt Konkurrensverkets bedömning är särskilt värdefulla för att ta sig in på och expandera på marknaden. Inom elva specialistområden hade Maveras i oktober 2025 exklusivavtal med samtliga verksamma och FMR-utbildade rådgivare.

247. Konkurrensverket bedömer sammantaget att Mavericks exklusivavtal har en särskilt utestängande förmåga eftersom de begränsar konkurrenternas tillgång till FMR-utbildade rådgivare som är särskilt värdefulla för förmedlingstjänster. Det faktum att Maveras har bundit upp en så stor andel av dessa rådgivare förstärker exklusivavtalens utestängningsförmåga och utgör ytterligare hinder för såväl inträde som expansion.

Att primärt rekrytera specialistläkare som inte är verksamma försäkringsmedicinska rådgivare är inte ett effektivt alternativ

248. Utöver de rådgivare som är leverantörer av försäkringsmedicinsk rådgivning till försäkringsbolag och förmedlingstjänster i dag har förmedlingstjänsterna även möjlighet att rekrytera specialistläkare utan tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning.

249. Maveras har framhållit att företaget i dag till stor del rekryterar rådgivare utan FMR-utbildning och att en betydande andel av företagets nya rådgivare helt saknar erfarenhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning.³⁷⁰ Enligt Maveras bör därför varje specialistläkare i Sverige kunna betraktas som en effektiv leverantör av försäkringsmedicinsk rådgivning.³⁷¹ Konkurrensverket delar inte denna uppfattning, vilket utvecklas närmare nedan.

250. Maveras menar vidare att Konkurrensverkets analys av exklusivavtalens utestängningsförmåga bör utgå från en hypotetisk konkurrent som är lika effektiv som Maveras. En sådan analys bör, enligt Maveras, avse möjligheterna för en lika effektiv konkurrent att, i likhet med Maveras, rekrytera specialistläkare som inte redan är verksamma som försäkringsmedicinsk rådgivare.³⁷² Med hänsyn både till Mavericks stora marknadsandelar och det faktum att

medicinska rådgivare; handl.nr 857, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 858, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 859, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 860, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 861, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 862, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 863, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 864, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 865, Bilaga till svar på åläggande från Föreningen för medicinska rådgivare; handl.nr 869, Bilaga till svar på åläggande från Trygg Hansa; handl.nr 881, Bilaga till svar på åläggande från Afa Försäkring; handl.nr 916, Bilaga till svar på åläggande från Gjensidige Forsikring; handl.nr 919, Bilaga till svar på åläggande från If; handl.nr 924, Bilaga till svar på åläggande från Skandia; handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras; handl.nr 955, Bilaga till svar på åläggande från Löf.

³⁷⁰ Handl.nr 263, Yttrande från Maveras, punkt 13–14 och 31–33.

³⁷¹ Handl.nr 263, Yttrande från Maveras, punkt 30.

³⁷² Handl.nr. 634, Mavericks yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, punkt 111.



marknaden omgärdas av betydande hinder för inträde vore det dock, enligt Konkurrensverket, olämpligt att i analysen utgå från en hypotetisk konkurrent som är lika effektiv som Maveras.³⁷³ Tillämpningen av exklusivavtalen höjer dessutom inträdeshindren och snedvrider därmed villkoren på marknaden.³⁷⁴ Att under dessa omständigheter utgå från en lika effektiv konkurrent i analysen av utestängningsförmågan skulle därför utgå från en felaktig bild av hur inträde och expansion på den relevanta marknaden fungerar. Mavericks argument att en lika effektiv konkurrent i likhet med Maveras kan rekrytera specialistläkare som inte redan är verksamma, förutsätter nämligen att en konkurrent, för att vara "lika effektiv", redan har ett nätverk av erfarna rådgivare.³⁷⁵ Mavericks exklusivavtal försvårar dock för konkurrenter att skaffa sig ett sådant nätverk och bli, utifrån Mavericks synsätt, "lika effektiva".

251. Konkurrensverket har med hänsyn till detta inte prövat om en lika effektiv konkurrent, i samma omfattning som Maveras, skulle kunna rekrytera specialistläkare som inte redan är verksamma som försäkringsmedicinska rådgivare. Maveras har inte heller inkommit med någon form av analys, exempelvis ett s.k. "lika effektiv konkurrent-test", för att visa att en lika effektiv konkurrent kan rekrytera på samma villkor som Maveras.
252. Avseende Mavericks påstående att en konkurrent i samma utsträckning som Maveras kan rekrytera specialistläkare som inte redan är verksamma som försäkringsmedicinsk rådgivare har det av Konkurrensverkets utredning framkommit att det inte är möjligt. Detta eftersom en ny förmedlingstjänst vid inträde på marknaden redan behöver ha tillgång till en andel försäkringsmedicinska rådgivare som har erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning eller har genomgått FMR-utbildning. Sådana rådgivare behövs för att säkerställa att förmedlingstjänsten kan lämna utlåtanden av hög kvalitet, vilket försäkringsbolagen efterfrågar. Maveras, som har varit verksamt under en längre tid på den relevanta marknaden, har redan ett omfattande nätverk av rådgivare som innefattar en stor andel FMR-utbildade och erfarna rådgivare, vilka dessutom kan agera som mentorer för nya rådgivare.³⁷⁶ Maveras har därför stor möjlighet att rekrytera specialistläkare utan erfarenhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning, eftersom dessa rådgivare endast utgör en mindre andel av Mavericks rådgivarnätverk. Även en ny aktör kan, i viss mån, rekrytera specialistläkare utan FMR-utbildning

³⁷³ Mål C-23/14, Post Danmark EU:C:2015:651, punkt 57–61; mål C-680/20, Unilever Italia, EU:C:2023:33, punkt 57; yttrande av generaladvokat Kokott i mål C-738/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Android), EU:C:2025:463, punkt 131–132.

³⁷⁴ Mål T-612/17, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:T:2021:763, punkt 539–540; fastställt genom mål C-48/22 P, Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:C:2024:726, punkt 267–269.

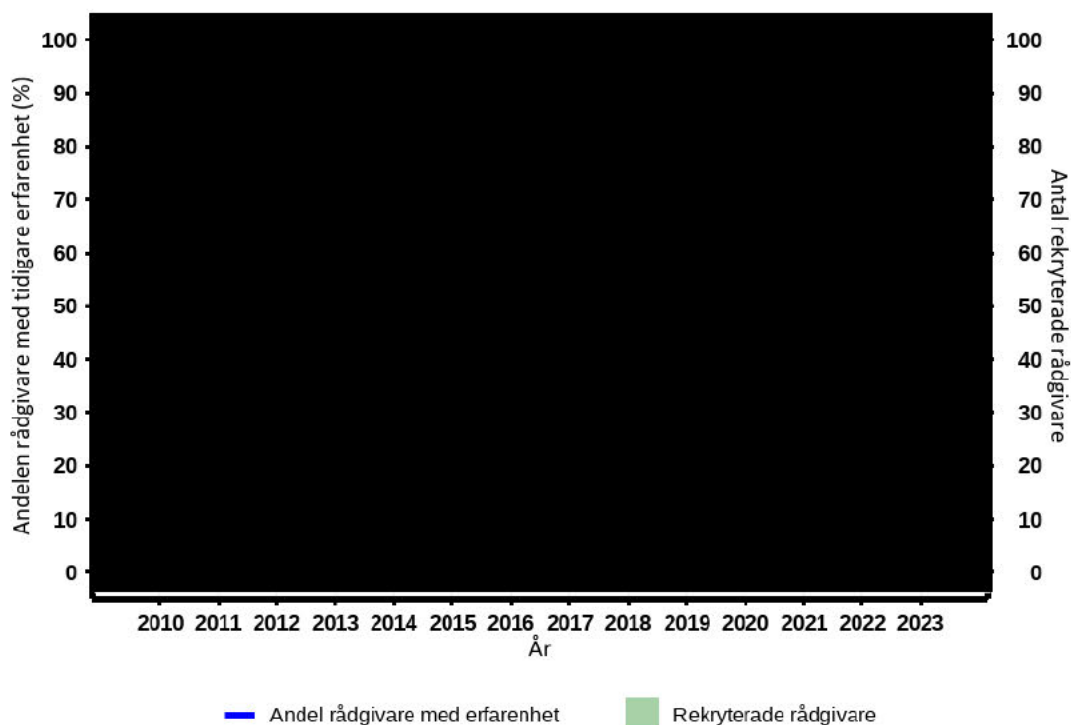
³⁷⁵ Handl.nr. 634, Mavericks yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, punkt 117; Handl.nr. 642, Presentation från muntligt förfarande, s. 3–9.

³⁷⁶ Handl.nr 947, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

eller tidigare erfarenhet inom försäkringsmedicinsk rådgivning, men inte i lika stor utsträckning som Maveras, eftersom en sådan aktör inte har en lika stor bas av erfarna eller FMR-utbildade rådgivare.

253. Konkurrensverket noterar vidare att även Mavericks egen rekrytering såg annorlunda ut vid tiden för företagets inträde på marknaden. Av figur 6 nedan framgår hur många rådgivare som Maveras har rekryterat per år och hur stor andel av dessa som har haft tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning vid rekryteringstillfället. De gröna staplarna visar det totala antalet rekryterade rådgivare respektive år och den blå linjen visar andelen med tidigare erfarenhet respektive år.

Figur 6 **Antalet rådgivare Maveras har rekryterat samt andelen med tidigare erfarenhet 2010–2023³⁷⁷**



254. Av figur 6 ovan framgår att Maveras till en början rekryterade en stor andel rådgivare med tidigare erfarenhet av att lämna försäkringsmedicinsk rådgivning till försäkringsbolag. I takt med att Mavericks verksamhet har utvecklats och dess rådgivarnätverk byggts upp har Maveras successivt rekryterat färre rådgivare med tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning. Detta ger ytterligare stöd för Konkurrensverkets bedömning att en förmedlingstjänst som vill etablera sig och expandera på marknaden har ett större behov av att rekrytera erfarna försäkringsmedicinska rådgivare.

³⁷⁷ Handl.nr 665, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.



255. Sammantaget bedömer Konkurrensverket således att en förmedlingstjänst som vill träda in eller expandera på marknaden endast i begränsad utsträckning kan rekrytera specialitläkare utan erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning eller FMR-utbildning.

Växelterkan mellan antalet kunder och antalet rådgivare förstärker utestängningsförmågan

256. Som beskrivs ovan i avsnittet om dominerande ställning blir en förmedlingstjänst mer attraktiv för kunderna ju fler rådgivare inom olika specialistområden som är anslutna till tjänsten. Samtidigt är det mer attraktivt för rådgivare att ansluta sig till en tjänst som kan förmedla fler uppdrag. Mängden förmedlade uppdrag som en förmedlingstjänst kan tillhandahålla beror på antalet kunder samt omfattningen av kundernas rådgivningsbehov.

257. Enligt Konkurrensverket är en rimlig utgångspunkt att rådgivarna har ett intresse av att ta uppdrag för den eller de aktörer som kan tillhandahålla ärenden i den omfattning som rådgivaren önskar. Rådgivarnas ersättning beräknas utifrån den nedlagda tiden i varje ärende, och ett större antal ärenden genererar typiskt sett högre ersättning. Om en rådgivare enbart får ta uppdrag för en aktör blir det därför naturligt för rådgivaren att välja den som kan tillhandahålla flest ärenden, eftersom rådgivarens möjlighet att ta uppdrag då inte är begränsat av det antal ärenden som förmedlingstjänsten kan tillhandahålla.

258. Detta leder till en växelterkan där en förmedlingstjänst som har tillgång till många rådgivare inom flera olika specialistområden lockar kunder, och genom sin större kundbas även har lättare att locka rådgivare. Denna växelterkan kan i sin tur leda till en utestängande effekt när Maveria, som den största aktören på marknaden, tillämpar exklusivavtal och det saknas möjlighet för rådgivarna att ta uppdrag för flera förmedlingstjänster parallellt. Rådgivarna blir då obenägna att välja att ta uppdrag för, eller byta till, en med Maveria konkurrerande tjänst med ett mindre flöde av uppdrag. Detta gäller även helt nya rådgivare som investerar tid och pengar i att gå FMR-utbildningen, och då sannolikt kommer välja en aktör som kan förmedla fler uppdrag som genererar ersättning.³⁷⁸

259. Maveria har, vad avser rekrytering av redan verksamma försäkringsmedicinska rådgivare, invänt att en lika effektiv konkurrent skulle kunna förmå de rådgivare som redan jobbar för Maveria att byta förmedlare och hänvisat till uppdragsavtalens korta uppsägningstid om ■■■ månader.³⁷⁹ För att undersöka rådgivarnas incitament att säga upp sina uppdragsavtal med Maveria har Konkurrensverket beräknat hur stor den ekonomiska förlusten

³⁷⁸ Jfr Shapiro, Carl. "Exclusivity in Network Industries". *George Mason Law Review* 7 (1998): s. 673–683 och särskilt exemplen på s. 676–677.

³⁷⁹ Handl.nr. 634, Maveras yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, punkt 111.

skulle kunna bli för rådgivarna om de säger upp sitt uppdragsavtal med Maveria. Med karenstiden som Maveria tillämpade fram till sommaren 2024 gick rådgivarna som valde att säga upp sitt uppdragsavtal med Maveria de facto miste om motsvarande ersättning under sex månader, eftersom de under denna tid var förhindrade att ta uppdrag för konkurrerande aktörer.

260. Tabell 6 visar den ersättning som Maveria betalade under en månad och över en period om sex månader till de rådgivare som tog uppdrag för bolaget 2023. Minimivärdet avser den rådgivare som hade lägst ersättning och maxvärdet den rådgivare som hade högst ersättning. [REDACTED]

Som framgår av tabellen skulle en rådgivare som säger upp sitt avtal med Maveria gå miste om förhållandevis betydande belopp.

Tabell 6 Ersättning till rådgivare som tog uppdrag för Maveria under 2023³⁸⁰

	1 månad	6 månader
Medelvärde	[REDACTED]	
Minimivärde		
Medianvärdet		
Maxvärde		

261. Så länge Maveria tillämpar exklusivavtal med de rådgivare som tar uppdrag för Maveria har dessa mycket små incitament att säga upp sina uppdragsavtal med Maveria för att börja arbeta för en ny och mindre aktör, med ett begränsat antal kunder och som därmed inte kan garantera rådgivaren uppdrag i samma utsträckning som Maveria. Eftersom den nya aktören inte kan garantera rådgivaren samma omfattning av uppdrag blir det i praktiken mycket svårt för konkurrenter att rekrytera rådgivare från Maveria så länge dessa är bundna av exklusivavtal.

262. Sammantaget bedömer Konkurrensverket att den växelverkan som uppstår mellan antalet rådgivare som tjänsten har i sitt nätverk och antalet uppdrag från kunder ytterligare förstärker exklusivavtalens utestängningsförmåga.

Konkurrenters försök till inträde och expansion har misslyckats eller tagit lång tid

263. Opsy, Medrev och Careify är alla aktörer som har försökt eller försöker träda in och expandera på den relevanta marknaden. Nedan redovisas de svårigheter som dessa aktörer har beskrivit för Konkurrensverket avseende möjligheten att träda in och verka på den aktuella marknaden.

³⁸⁰ Handl.nr 393, Bilaga till svar på åläggande från Maveria.



264. Opsy, Medrev och Careify upplever att ett hinder mot att konkurrera effektivt och kunna expandera på marknaden är svårigheten att uppfylla kundernas efterfrågan på försäkringsmedicinska rådgivare inom ett stort antal specialistområden. Samtliga aktörer har uppgett att försäkringsbolagen efterfrågar en tjänst som erbjuder rådgivare inom samtliga specialistområden.³⁸¹ Opsy och Careify har uppgett att det i praktiken är omöjligt att tillgodose kundernas behov genom att nischa sig och tillhandahålla rådgivare enbart inom ett eller ett fåtal specialistområden.³⁸²
265. Enligt Opsy och Medrev finns det vidare ett tydligt krav från försäkringsbolagen att de försäkringsmedicinska rådgivarna ska vara FMR-utbildade.³⁸³ Careify har uppgett att branschen lägger stor vikt vid FMR-utbildning och att Careify upplever att det finns en brist på rådgivare som är FMR-utbildade.³⁸⁴ Opsy har även framhållit att det är svårt att identifiera de rådgivare som är FMR-utbildade.³⁸⁵ Det finns ingen officiell lista över dessa rådgivare. De FMR-utbildade rådgivarna som Opsy lyckas få kontakt med kan dessutom vara otillgängliga eller ovilliga att teckna avtal med Opsy av olika anledningar. Både rådgivarens personliga omständigheter och andra omständigheter, såsom demografin bland de FMR-utbildade rådgivarna, kan spela in. Enligt Opsy är många FMR-utbildade rådgivare äldre, och uppger att de inte vill ta nya uppdrag. När rådgivarna blir äldre är de enligt Opsy dessutom kliniskt aktiva i mindre grad, och de uppfyller då inte alltid Opsys kunders krav på att rådgivaren ska vara kliniskt aktiv till en viss grad.³⁸⁶ Att många rådgivare är äldre stöds även av den enkät Konkurrensverket har genomfört gentemot rådgivare som är medlemmar i FMR, där över 40 procent av respondenterna uppgav att de var äldre än 65 år.³⁸⁷ Samtliga aktörer har uppgett att Mavericks exklusivavtal, som innebär att en stor andel av de FMR-utbildade rådgivarna inte får teckna uppdragsavtal med konkurrenter till Maveria, avsevärt försvårar möjligheterna att träda in och expandera på marknaden.³⁸⁸

³⁸¹ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 297, Yttrande från Opsy, s. 6; handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4–5.

³⁸² Handl.nr 297, Yttrande från Opsy, s. 6; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 5.

³⁸³ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 235, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4.

³⁸⁴ Handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6.

³⁸⁵ Handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4.

³⁸⁶ Handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 978, Skrivelse från Opsy, s. 1–2.

³⁸⁷ Handl.nr 200, Sammanställning av svar på enkät till försäkringsmedicinska rådgivare, s. 1.

³⁸⁸ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3; handl.nr 372, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2; handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 7; handl.nr 590, E-post från Medrev, s. 1.



266. Både Opsy och Careify har vidare framhållit att försäkringsbolagen, utöver FMR-utbildning, lägger vikt vid rådgivarnas erfarenhet inom försäkringsmedicin.³⁸⁹ Opsy har uppgett att handläggarna på försäkringsbolagen har god kännedom om många av de rådgivare som tar uppdrag för Maveras, och har erfarenhet av att dessa rådgivare lämnar utlåtanden av hög kvalitet. Försäkringsbolagen har därför stor tilltro till dessa rådgivare, [REDACTED].³⁹⁰ Enligt Opsy är försäkringsbolagen medvetna om att de rådgivare som Maveras har i sitt nätverk inte finns i Opsys nätverk på grund av att Maveras har exklusivavtal med dessa. Opsy upplever att försäkringsbolagen inte vill välja bort de rådgivare som de sedan tidigare vet lämnar högkvalitativa utlåtanden utan väljer att fortsätta använda Mavericks tjänst i stället för att byta till Opsy.³⁹¹ Detta framgår dock inte av de uppgifter som försäkringsbolagen inkommit med.
267. Opsy har i dagsläget avtal om att tillhandahålla en förmedlingstjänst för försäkringsmedicinsk rådgivning med ett antal kunder i Sverige. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]³⁹²
268. Opsy har vidare lyft fram att i och med att Opsy har begränsade ärendevolymer är det också svårt för företaget att rekrytera rådgivare. Opsy framhåller att rådgivarna finns där uppdragen finns, eftersom fler uppdrag genererar högre ersättning till rådgivarna.³⁹³ Enligt Opsy vill vissa rådgivare inte teckna avtal om Opsy inte kan garantera en viss mängd ärenden.³⁹⁴ Även Medrev har uppgett att utan kunder som genererar ärenden är det omöjligt att rekrytera rådgivare, eftersom det inte går att erbjuda rådgivarna uppdrag.³⁹⁵
269. I och med att Maveras tillämpar exklusivavtal måste rådgivare som tar uppdrag för Maveras välja att antingen enbart fortsätta med detta, eller att avsluta avtalet med Maveras för att i stället ta uppdrag för en annan aktör. Av Konkurrensverkets utredning framgår att den [REDACTED]

³⁸⁹ Handl.nr 389, Tjänsteanteckning från möte med Careify, s. 6; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3–5.

³⁹⁰ Handl.nr 302, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4; handl.nr 372, Tjänsteanteckning från Opsy, s. 2.

³⁹¹ Handl.nr 372, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2–4; handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3.

³⁹² Handl.nr 372, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 2.

³⁹³ Handl.nr 504, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 3.

³⁹⁴ Handl.nr 976, Tjänsteanteckning från möte med Opsy, s. 4.

³⁹⁵ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 3.

⁴⁰⁴ Mål 322/81, Michelin I, EU:C:1983:313, punkt 85; mål C-52/09, TeliaSonera Sverige, EU:C:2011:83, punkt 63; mål T-286/09, Intel mot Kommissionen, EU:T:2014:547 punkt 88; mål C-48/22 P Google och Alphabet mot kommissionen (Google Shopping), EU:C:2024:726, punkt 165; mål C-233/23, Alphabet Inc. m.fl. mot Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Android Auto), EU:C:2025:110, punkt 58.



därför framför allt fungera som ett komplement till Maveras. Konkurrensverket vill också påminna om att även för det fall Opsy eller någon annan aktör skulle bli en fullvärdig konkurrent till Maveras innebär Mavericks exklusivavtal ändå ett betydande hinder för samtliga företag som vill träda in och expandera på marknaden.

Sammanfattande bedömning av missbruk av dominerande ställning

272. Maveras har sedan i vart fall 2020 haft en näst intill monopolistisk ställning på den i ärendet relevanta marknaden. När ett företag med så pass stark ställning använder sig av exklusiva leverantörsavtal kan detta lätt leda till konkurrensbegränsningar.⁴⁰⁵
273. Maveras införde de aktuella exklusivavtalen i samband med att den nya aktören Opsy skulle lansera en med Maveras konkurrerande tjänst. Avsikten med exklusivavtalen var att försvåra för Opsy och andra potentiella konkurrenter att teckna avtal med de försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för Maveras. Förbudet för rådgivarna att ta uppdrag för konkurrenter, liksom övriga villkor i exklusivitetsklausulerna, försvårar avsevärt för andra aktörer att rekrytera de rådgivare som har exklusivavtal med Maveras och begränsar utbudet på rådgivare för konkurrenterna. För att det ska vara fråga om en konkurrensbegränsande utestängning krävs inte att det är omöjligt för en aktör att träda in på marknaden utan det är tillräckligt att inträde eller expansion försvåras.
274. Sedan slutet av 2020 har Maveras genom exklusivavtalen bundit upp en väsentlig andel av de försäkringsmedicinska rådgivare som tillhandahållit försäkringsmedicinsk rådgivning till försäkringsbolag och förmedlingstjänster. En avskärmning av en så pass stor andel av de verksamma rådgivarna, som är leverantörer i förhållande till förmedlingstjänsterna, kan i sig vara problematisk ur konkurrenssynpunkt, särskilt när avskärmningen görs av ett företag med en så stark ställning som Maveras. Trots att omkring hälften av de verksamma rådgivarna inte omfattas av Mavericks exklusivavtal är Konkurrensverkets bedömning att så pass många rådgivare omfattas av exklusivavtal att Mavericks tillämpning av avtalen har förmåga att leda till allvarliga utestängningseffekter. Som framgår ovan beror detta på följande omständigheter.
275. För det första är de försäkringsmedicinska rådgivarna inte en homogen grupp. Tvärtom är det fråga om specialistläkare inom ett femtiotal olika medicinska specialistområden, där varje enskild specialistläkare endast kan lämna rådgivning inom det specialistområde som denne är verksam inom. Rådgivarna inom olika specialistområden är därför inte utbytbara med varandra. För att få en mer rättvisande bild av graden av avskärmning som

⁴⁰⁵ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 323.



Maveras exklusivavtal medför måste därför varje specialistområde även beaktas för sig. Vid en beräkning av andelen verksamma rådgivare som omfattas av exklusivavtal med Maveras inom respektive specialistområde framgår det tydligt att Maveras inom ett flertal specialistområden har bundit upp samtliga, eller nästintill samtliga, tillgängliga rådgivare. Denna avskärmning blir särskilt problematisk eftersom nästan alla försäkringsbolag som Konkurrensverket tillfrågat om detta framhåller vikten av att en förmedlingstjänst kan tillhandahålla rådgivare inom alla de specialistområden som kan bli aktuella vid försäkringsbolagens skadereglering.

276. För det andra har Konkurrensverket bedömt att de rådgivare som är FMR-utbildade eller som har tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning är särskilt värdefulla och att en ny aktör behöver ha tillgång till dessa rådgivare för att kunna träda in och expandera på marknaden. Flera försäkringsbolag har framhållit att det måste finnas sådana rådgivare bland de som förmedlingstjänsten tillhandahåller för att det ska vara aktuellt att anlita förmedlingstjänsten. En ny aktör har därför begränsade möjligheter att träda in och expandera på marknaden genom att endast, eller i huvudsak, rekrytera rådgivare som inte är FMR-utbildade eller har tidigare erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning. Beräkningen av det totala antalet FMR-utbildade rådgivare visar att drygt hälften omfattas av Mavericks exklusivavtal. Inom vissa specialistområden har Maveras dessutom exklusivavtal med alla, eller nästan alla, FMR-utbildade rådgivare. Konkurrensverket bedömer att detta avsevärt försvårar för andra aktörer att bygga upp ett nätverk av rådgivare inom så många specialistområden som möjligt, vilket krävs för att träda in och konkurrera effektivt på marknaden. Den omständigheten att det finns ett stort antal specialistläkare i Sverige som potentiellt skulle kunna ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare förändrar inte denna bedömning, eftersom dessa specialistläkare inte har den utbildning eller erfarenhet som försäkringsbolagen efterfrågar.
277. För det tredje finns det enligt Konkurrensverkets bedömning en växelverkan mellan antalet rådgivare i en förmedlingstjänsts nätverk och antalet uppdrag från kunder. Denna växelverkan medför svårigheter för en ny aktör att knyta till sig rådgivare när aktören inte har några eller endast få befintliga kundavtal som kan generera ärenden, samtidigt som det är svårt för en ny aktör att teckna avtal med försäkringsbolag utan att ha rådgivare inom ett stort antal specialistområden. I och med Mavericks tillämpning av exklusivavtal, som hindrar rådgivare från att ta uppdrag för konkurrenter parallellt, medför denna växelverkan att utestängningsförmågan förstärks.
278. Trots att det finns verksamma rådgivare som inte är bundna av exklusivavtal är det inte heller självklart att dessa vill eller kan ta ytterligare uppdrag som försäkringsmedicinsk rådgivare. Även om det skulle vara möjligt att rekrytera de rådgivare som inte omfattas av Mavericks exklusivavtal innebär



tillämpningen av exklusivavtalen en begränsning av dels hur många konkurrenter som överhuvudtaget kan träda in på marknaden, dels på vilket sätt konkurrenter kan träda in och expandera.

279. Svårigheterna att träda in och expandera på marknaden bekräftas också av att flera aktörer har försökt ta sig in på marknaden sedan Maveras började tillämpa exklusivavtalen. Trots att dessa försök har pågått under flera års tid och flera försäkringsbolag dessutom har nämnt att de gärna ser fler förmedlingstjänster på marknaden kan ingen annan förmedlingstjänst ännu konkurrera effektivt med Maveras.
280. Sammanfattningsvis är Konkurrensverkets slutsats att Mavericks tillämpning av exklusivavtalen har förmåga att leda till utestängande effekter. Förfarandet kan inte anses utgöra normal pris- och prestationskonkurrens. Mavericks tillämpning av exklusivavtalen utgör därför ett missbruk av företagets dominerande ställning sedan den 1 januari 2021. I nästa avsnitt behandlas frågan om agerandet kan anses objektivt nödvändigt eller berättigat på grund av effektivitetsvinster.

Effektivitetsvinster och objektivt godtagbara skäl

Rättsliga utgångspunkter

281. Enligt EU-domstolens fasta rättspraxis kan ett agerande som annars skulle utgöra missbruk av dominerande ställning ändå vara tillåtet om det kan anses vara berättigat på grund av effektivitetsvinster eller är objektivt nödvändigt.⁴⁰⁶ Det är det dominerande företaget som har bevisbördan för att agerandet varit motiverat av objektivt godtagbara skäl eller att de påstådda effektivitetsvinsterna är tillräckliga för att motivera agerandet.⁴⁰⁷ Endast ett påstående att det dominerande företaget haft berättigade intressen eller objektivt godtagbara skäl till agerandet är otillräckligt.

Effektivitetsvinster

282. Effektivitetsundantaget är endast tillämpligt om fyra kumulativa villkor är uppfyllda. För det första måste företaget visa att de påstådda effektivitetsvinsterna har uppstått, eller med hög sannolikhet kommer att uppstå, som följd av det ifrågasatta agerandet. För det andra måste företaget visa att det ifrågasatta agerandet är nödvändigt för att uppnå effektivitetsvinsterna, och att det inte finns några mindre konkurrenshämmande alternativ som kan ge samma effektivitetsvinster. För det tredje måste de effektivitetsvinster som följer av det ifrågasatta agerandet neutralisera de sannolika skadliga verkningarna på konkurrensen och konsumenternas välfärd på de berörda

⁴⁰⁶ Mål C-209/10 Post Danmark, EU:C:2012:172, punkterna 40–41; mål C-377/20 Servizio Elettrico Nazionale m.fl., EU:C:2022:379, punkt 46; mål C-333/21 European Superleague Company SL, EU:C:2023:1011, punkt 202. Jfr även PMÖD 2018:5.

⁴⁰⁷ Mål 311/84 CBEM mot CLT och IPB, EU:C:1985:394, punkt 27; mål C-209/10 Post Danmark, EU:C:2012:172, punkt 41–42. Se även t.ex. MD 2011:14, s. 12.



marknaderna. För det fjärde får agerandet inte eliminera den reella konkurrensen genom att undanröja alla eller de flesta befintliga källorna till faktisk eller potentiell konkurrens.⁴⁰⁸

283. Det åligger det företag som har en dominerande ställning att, med en tillräckligt hög grad av sannolikhet och på grundval av kontrollerbara bevis, styrka att dessa villkor är uppfyllda.⁴⁰⁹ Det är inte tillräckligt att företaget anför otydliga, allmänt hållna och teoretiska argument, eller enbart åberopar sina egna kommersiella intressen.⁴¹⁰

284. Ett avtal som upprätthåller, skapar eller vidmakthåller en marknadsställning som börjar närma sig en monopolställning kan i regel inte motiveras med hänvisning till effektivitetsvinster.⁴¹¹

Objektivt godtagbara skäl

285. Till skillnad från effektivitetsvinster kan objektivt godtagbara skäl härledas ur legitima överväganden, såsom behovet att skydda sig mot illojal konkurrens.⁴¹² Agerandet måste dock vara proportionerligt.⁴¹³

286. Objektivt godtagbara skäl kan delas in i två kategorier: situationer där externa faktorer påverkar företagets agerande och situationer där företaget vidtar åtgärder för att försvara sina kommersiella intressen.⁴¹⁴ Den senare situationen avser ett dominerande företags rätt att tillvarata sina egna affärsintressen när dessa angrips och vidta rimliga åtgärder för att skydda dessa intressen, förutsatt att åtgärderna inte har till syfte att förstärka och missbruka dess dominerande ställning.⁴¹⁵ EU-domstolen har vidare fastställt att skyddet av det dominerande företags egna kommersiella intressen inte kan berättiga ett agerande som strider mot normal pris- och prestationskonkurrens.⁴¹⁶

⁴⁰⁸ Mål C-209/10 Post Danmark, ECLI:EU:C:2012:172, punkt 42; dom av den 30 januari 2020; mål C-307/18 Generics (UK) m.fl., ECLI:EU:C:2020:52, punkt 166; C-333/21 European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 204.

⁴⁰⁹ Se t.ex., mål C-209/10, Post Danmark, EU:C:2012, punkt 42; mål C-333/21, European Superleague Company, EU:C:2023:1011, punkt 204–205.

⁴¹⁰ Mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., ECLI:EU:C:2020:52, punkt 166.

⁴¹¹ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EUT C 248, 30.6.2022, s. 1–85), punkt 296.

⁴¹² Mål C-322/81, NV Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin mot kommissionen, EU:C:1983:313, punkt 90; mål T-612/17, Google LLC och Alphabet Inc. mot kommissionen, EU:T:2021:763, punkt 552.

⁴¹³ PMÖD 2018:5. Se även t.ex., beslut av kommissionen den 22 juni 2011, AT.39525, Telekomunikacja Polska, punkt 874.

⁴¹⁴ PMÖD 2018:5.

⁴¹⁵ Förenade målen C-468-478/06, Sot. Lélos kai Sia EE m.fl. mot GlaxoSmithKline AVEE Farmakeftikon Proïonton, tidigare Glaxowellcome AVEE, EU:C:2008:504, punkt 50.

⁴¹⁶ Mål C-307/18, Generics (UK) m.fl., EU:C:2020:52, punkt 152.



287. Det är företaget som innehar en dominerande ställning som har bevisbördan för att det ifrågasatta agerandet är motiverat av objektivet godtagbara skäl.⁴¹⁷ Enbart påståenden om berättigade intressen eller objektivet godtagbara skäl är inte tillräckligt.

Konkurrensverkets bedömning

288. Maveria har anfört att företaget har gjort betydande investeringar i försäkringsmedicinska rådgivares utbildning och kompetens. Dessa investeringar är enligt Maveria relationsspecifika i förhållande till rådgivarna och stannar inte i verksamheten. Utan exklusivavtalen menar Maveria att konkurrenter skulle kunna dra otillbörlig nytta av företagets investeringar genom att rekrytera de rådgivare som tar uppdrag för företaget, vilket skulle leda till en så kallad snålskjutsproblematik.⁴¹⁸ Maveria har till stöd för detta inkommit med en kostnads kalkyl avseende de kostnader som företaget anser utgör investeringar i rådgivarnas utbildning och kompetens.⁴¹⁹

289. Maveria har därtill anfört att exklusivavtalen är nödvändiga för att skydda företagshemligheter och know-how, att exklusivavtalen behövs för att förhindra att Mavericks kunder rekryterar rådgivare till sina egna nätverk och för att säkerställa att Maveria har tillräcklig kapacitet att leverera försäkringsmedicinsk rådgivning.

290. Maveria har i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut och under det muntliga förfarandet anfört att tillämpningen av exklusivavtalen, av ovan nämnda anledningar, kan motiveras av objektivet godtagbara skäl.⁴²⁰ Konkurrensverket uppfattar däremot inte att Maveria påstår att tillämpningen av exklusivavtalen kan motiveras av effektivitetsvinster och Maveria har inte heller kommit in med någon bevisning som skulle stödja ett sådant resonemang. Konkurrensverket ser inte heller någon anledning att göra en bedömning av om agerandet skulle kunna motiveras av effektivitetsvinster.

291. Utifrån de argument som Maveria har anfört, bedömer Konkurrensverket i det följande om det finns skäl att godta tillämpningen av exklusivavtalen med hänvisning till objektivet godtagbara skäl (objektiv nödvändighet).

⁴¹⁷ Mål T-228/97 Irish Sugar mot kommissionen, EU:T:1999:246, punkt 189; mål C-209/10, Post Danmark, EU:C:2012, punkt 41; mål C-233/23, Alphabet m.fl. mot Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Android Auto), EU:C:2025:110, punkt 78–79. Se även t.ex. MD 2011:14, s. 12.

⁴¹⁸ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, s. 14; handl.nr 641, Presentation från muntligt förfarande, s. 30–31.

⁴¹⁹ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, fråga 6a.

⁴²⁰ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 89; handl.nr 641, Presentation från muntligt förfarande, s. 30–31.

***Maveras investeringar i de försäkringsmedicinska rådgivarna är begränsade***

292. Maveras har inkommit med uppgifter om de kostnader som företaget bedömer utgör investeringar i de rådgivare som tar uppdrag för företaget. Av Mavericks sammanställning framgår att kostnaderna har varierat från år till år, men att de totala genomsnittliga kostnaderna för en nyrekryterad försäkringsmedicinsk rådgivare uppgår till [REDACTED] kronor det första året som rådgivaren tar uppdrag för Maveras.⁴²¹ Maveras har allokerat dessa kostnader till olika delmoment som avser investeringar i rådgivarna, så som rekrytering, utbildning, mentorskap m.m.⁴²² Från och med det andra året som rådgivaren tar uppdrag för Maveras uppgår den genomsnittliga årliga kostnaden för utbildning och fortbildning per rådgivare, enligt Maveras, i genomsnitt till [REDACTED] kronor.⁴²³ Maveras har inkommit med detaljerade uppgifter om kostnader för 2020–2022. För 2023–2025 har Maveras redovisat mer övergripande uppgifter avseende kostnader för rekrytering, utbildning och systemutveckling. Konkurrensverket använder i den följande bedömningen de mer detaljerade kostnadsuppgifterna för 2020–2022. Det kan noteras att den genomsnittliga totalkostnaden för nyrekryterade rådgivare för de år för vilka kostnader inte redovisas nedan, 2023–2025, är något lägre, i genomsnitt [REDACTED] kronor.⁴²⁴

293. I det följande bedömer Konkurrensverket Mavericks angivna kostnader utifrån vad företaget anfört om snålskjutsproblematik. Det innebär att Konkurrensverket bedömer om Mavericks kostnader ska ses som investeringar i rådgivare som i frånvaro av exklusivavtalen skulle komma Mavericks konkurrenter tillgodo, om rådgivare parallellt skulle ta uppdrag för dessa. En förutsättning för att så ska vara fallet, är att investeringarna är av sådan art att de förbättrar rådgivarnas arbete och därmed även skulle kunna komma en konkurrent till Maveras tillgodo.

294. Konkurrensverket går i det följande igenom Mavericks kostnader utifrån de olika delmoment som Maveras har angett.

Rekrytering och introduktion

295. Maveras har angett en initial kostnad som företaget har för att identifiera behov, rekrytera och introducera rådgivare till företagets system i enlighet med företagets rekryterings- och onboardingprocesser.⁴²⁵ Kostnaden uppgår

⁴²¹ Handl.nr 946, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

⁴²² Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 6a.

⁴²³ Handl.nr 946, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

⁴²⁴ Handl.nr 946, Bilaga till svar på åläggande från Maveras.

⁴²⁵ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 6a.



enligt Maveras i genomsnitt till [REDACTED] kronor per rådgivare under perioden 2020–2022.⁴²⁶

296. Vad gäller kostnaderna för rekrytering har Konkurrensverket svårt att se på vilket sätt dessa ska betraktas som en investering som kan motivera tillämpning av exklusivavtalen. Mavericks rekryteringskostnader synes inte ha någon direkt påverkan på rådgivarnas möjligheter att verka som försäkringsmedicinska rådgivare, exempelvis höjer de inte rådgivarnas kompetens. Enligt Konkurrensverkets bedömning ska rekryteringskostnader snarare ses som en investering i Mavericks samlade erbjudande till sina kunder, vilket inkluderar ett nätverk av rådgivare inom samtliga medicinska specialistområden.
297. Kostnaden för rekryteringen är inte heller av sådan art att den tillför den enskilda rådgivaren något, exempelvis ny eller djupare kompetens, som kan komma en konkurrent tillgodo. Därtill har även Mavericks konkurrenter kostnader för att rekrytera och introducera rådgivare, oberoende av om rådgivaren tar uppdrag för Maveras eller inte.
298. Konkurrensverket bedömer därför att Maveras inte har visat att kostnaderna för rekrytering och introduktion av rådgivare objektivt kan motivera tillämpningen av exklusivavtalen.

Inledande utbildning och mentorskap

299. Maveras har vidare uppgett att företaget gör betydande investeringar i utbildning och mentorskap för de nyrekryterade försäkringsmedicinska rådgivarna. Detta genom ett utbildningsprogram som bland annat innefattar en e-utbildning och mentorskap från erfarna rådgivare.⁴²⁷ Maveras uppskattar värdet av e-utbildningen till [REDACTED] kronor per utbildad rådgivare och beräknar därutöver en genomsnittskostnad för plattformen för utbildningen om [REDACTED] kronor per utbildad rådgivare under perioden 2020–2022.⁴²⁸
300. Kostnaderna för mentorskapet har i genomsnitt uppgått till [REDACTED] kronor per nyrekryterad rådgivare, men varierat stort under perioden 2020–2022. År 2020 uppgick kostnaden per nyrekryterad rådgivare till [REDACTED] kronor, 2021 till [REDACTED] kronor och 2022 till [REDACTED] kronor, en kostnadshöjning på [REDACTED] procent på endast två år.⁴²⁹ Konkurrensverket känner inte till orsaken till variationen, men en möjlig förklaring är att omfattningen av behovet av mentorskap hos enskilda nyrekryterade rådgivare varierar mellan åren.

⁴²⁶ Handl.nr 285, Bilaga 2 till svar på åläggande, fråga 6.

⁴²⁷ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 6.

⁴²⁸ Handl.nr 285, Bilaga 2 till svar på åläggande, fråga 6.

⁴²⁹ Handl.nr 285, Bilaga 2 till svar på åläggande, fråga 6.



301. Konkurrensverket noterar att Maveras [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]⁴³¹

302. Konkurrensverket bedömer att kostnader för utbildningsprogrammet som innefattar e-utbildningen och mentorshandledningen för nyrekryterade rådgivare i och för sig skulle kunna ses som en typ av investering som företag kan vilja skydda mot snålskjuts från konkurrenter under en viss tid. I punkterna 312–318 nedan bedömer Konkurrensverket om dessa kostnader kan motivera tillämpningen av Mavericks exklusivavtal.

Kvalitetssäkringsarbete och annan kompetensutveckling

303. Maveras har därtill anfört att företagets kvalitetssäkringsarbete, såsom kvalitetskontroller av utlåtanden⁴³² och "kalibreringsmöten"⁴³³, samt andra åtgärder bidrar till väsentlig kompetensutveckling hos rådgivarna.⁴³⁴ Maveras har uppskattat dessa kostnader till i genomsnitt [REDACTED] kronor per rådgivare för nya rådgivare under perioden 2020–2022. För befintliga rådgivare var motsvarande kostnad [REDACTED] kronor. Utöver det har Maveras angett ett värde för seminarier och informationskvällar om [REDACTED] kronor per rådgivare.⁴³⁵

304. Vad gäller Mavericks kvalitetsgranskning och löpande handledning av rådgivarna, innefattar denna bland annat [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].⁴³⁶ Konkurrensverket bedömer att dessa insatser främst måste ses som en kvalitetskontroll av den tjänst som företaget tillhandahåller sina kunder, och således som ett skydd för företagets anseende och varumärke. Kostnaderna för kvalitetsgranskning i stort bedöms därför utgöra en naturlig del i företagets löpande verksamhet att tillhandahålla försäkringsmedicinsk rådgivning och är direkt kopplade till företagets kommersiella intresse av att upprätthålla hög kvalitet på den rådgivning som erbjuds kunderna.

305. Detsamma gäller enligt Konkurrensverket Mavericks kostnader för fortbildning och informationsspridning utöver introduktionsprogrammet,
[REDACTED]

⁴³⁰ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 6.

⁴³¹ Handl.nr 283, svar på åläggande från Maveras, fråga 5.

⁴³² Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 6

⁴³³ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 4. "Kalibreringsmöten" innebär att försäkringsmedicinska rådgivare träffas för att diskutera svåra frågor och gemensamma utmaningar under ledning av en av Mavericks personskadespecialister.

⁴³⁴ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 5; handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 4 och 5.

⁴³⁵ Handl.nr 285, Bilaga 2 till svar på åläggande från Maveras, fråga 6.

⁴³⁶ Handl.nr 286, Bilaga 3 till svar på åläggande från Maveras, s. 2.



[REDACTED]
[REDACTED].⁴³⁷ Dessa kostnader ingår därmed i det pris som kunderna betalar för tjänsten och utgör inte skäl för att motivera tillämpningen av exklusivavtal.

306. Utan exklusivavtalen skulle, enligt Mavericks synsätt, eventuella kompetenshöjningar hos rådgivarna som följer av kostnaderna som beskrivs i detta avsnitt komma Mavericks konkurrenter tillgodo på ett otillbörligt sätt. Konkurrensverket instämmer inte i denna bedömning. För fullständighetens skull bedömer Konkurrensverket dock om dessa kostnader storleksmässigt skulle kunna motivera tillämpningen av Mavericks exklusivavtal nedan i punkt 313–319.

Ärendehanteringssystemet

307. Slutligen har Maveria anfört att företaget har gjort en betydande initial investering i framtagandet av företagets digitala ärendehanteringssystem, Maveria DSS, och att Maveria löpande lägger tid och resurser på att förbättra systemet genom att lägga till nya funktioner som effektiviserar och ökar kvaliteten på tjänsten.⁴³⁸ Kostnaderna uppgick enligt Maveria i genomsnitt till [REDACTED] kronor per rådgivare under perioden 2020–2022.⁴³⁹
308. Maveria menar att ärendehanteringssystemet, vilket innefattar användande av AI-verktyg, optimerar rådgivningsprocessen⁴⁴⁰ och att återkommande investeringar i generativ AI ytterligare effektiviserar denna process.⁴⁴¹ Genom att arbeta i Maveria DSS lär sig rådgivarna, enligt Maveria, ett effektivt arbetssätt som är inbyggt i systemet.⁴⁴² Maveria menar vidare att verktygen hjälper rådgivarna att få bättre struktur på sina utlåtanden och få bättre förståelse för hur förfrågningar ska besvaras.⁴⁴³ Utan exklusivavtal skulle denna kunskap, enligt Maveria, komma företagets konkurrenter till del utan kostnad.⁴⁴⁴

⁴³⁷ Handl.nr 319, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 321, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 322, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 1; handl.nr 323, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 326, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 327, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 2; handl.nr 329, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 5; handl.nr 330, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 1; handl.nr 333, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 334, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3; handl.nr 335, Bilaga till svar på åläggande från Maveria, s. 3.

⁴³⁸ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveria, s. 4.

⁴³⁹ Handl.nr 946, Svar på åläggande från Maveria, fråga 4.

⁴⁴⁰ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, fråga 4.

⁴⁴¹ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveria, s. 4.

⁴⁴² Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, s. 5.

⁴⁴³ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveria, s. 4.

⁴⁴⁴ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveria, s. 13–14; handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveria, s. 7.



309. Konkurrensverket har utifrån de uppgifter som Maveras lagt fram inte kunnat verifiera att det finns ett samband mellan investeringarna i uppbyggnaden och förbättringarna av Maveras DSS och rådgivarnas kompetens som skulle kunna komma en konkurrent till Maveras till godo i avsaknad av exklusivavtalet. Konkurrensverket kan dessutom konstatera att konkurrenter till Maveras också behöver göra investeringar i att köpa eller utveckla ett ärendehanteringssystem. Dessa investeringar är alltså inte något som följer med rådgivaren om denne tar uppdrag för en konkurrent till Maveras parallellt.

310. [REDACTED]

311. Utöver detta talar även Mavericks eget agerande mot att exklusivavtalen behövs för att skydda ett arbetssätt som rådgivarna lär sig genom att arbeta i Maveras DSS. Maveras tillåter nämligen att rådgivare som tar uppdrag direkt för försäkringsbolag arbetar i Maveras DSS, vilket innebär att även dessa rådgivare kan tillgodogöra sig kunskapen som följer av arbetssättet i systemet.⁴⁴⁶ Maveras har dock, såvitt Konkurrensverket känner till, inte infört någon begränsning för egenkontrakterade rådgivare som arbetar i Maveras DSS att ta uppdrag för konkurrenter.

312. Vid en samlad bedömning finner Konkurrensverket att Maveras inte har visat att kostnaderna för ärendehanteringssystemet objektivt kan motivera tillämpningen av exklusivavtalen.

Sammantagen bedömning av Mavericks investeringar

313. Konkurrensverket bedömer sammantaget att de kostnader som Maveras har lagt fram inte motiverar tillämpningen av exklusivavtalen så som de är utformade. Detta trots att vissa kostnader skulle kunna ses som investeringar i rådgivarnas utbildning och kompetens, vilka utan exklusivavtal skulle kunna komma Mavericks konkurrenter tillgodo och därigenom kunna ge upphov till en snålskjutsproblematik.

314. De kostnader som Maveras har påstått utgör investeringar i rådgivare, och som framgår ovan, kan summeras enligt tabell 7 nedan. Kostnaderna avser

⁴⁴⁵ Handl.nr 17, Svar på åläggande från Maveras, s. 26–27.

⁴⁴⁶ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 10d.

genomsnittliga årliga kostnader per nyrekryterad rådgivare under perioden 2020–2022.

Tabell 7 Mavericks årliga kostnader rekrytering av rådgivare⁴⁴⁷

Maveras kostnader	
Total kostnad per rådgivare år 1	
Initial kostnad	
Estimerat värde e-utbildning	
Mentorskap	
E-utbildning (kostnader för plattformen)	
Rekrytering	
■ samt kostnader för kvalitetssäkring och kompetensutveckling	
Löpande kostnad kvalitetssäkring och kompetensutveckling	
Estimerat värde för seminarier och informationskvällar	
Kostnader för kompetensutveckling & övriga externa kostnader	
Utvecklingskostnader - kvalitetsförbättring och effektivisering	

315. Konkurrensverket bedömer att de kostnader som Maveras angett som uppskattat värde för e-utbildningen, kostnader för e-utbildningen och kostnader för mentorskap, om ■ kronor per rådgivare, kan ses som en initial investeringskostnad i nyrekryterade rådgivare. Dessa kostnader är markerade i grått i tabellen ovan.

316. Maveras har uppgett att den initiala utbildningen av en nyrekryterad rådgivare tar i snitt ■ att genomföra.⁴⁴⁸ Maveras har vidare uppgett att mentorshandledningen, för de rådgivare som avslutade utbildningsprogrammet under 2023, i genomsnitt uppgick till ■ timmar per rådgivare.⁴⁴⁹ Det rör sig således om en initial kostnad hänförlig till rådgivarens allra första tid som uppdragstagare för Maveras. Detta innebär samtidigt att dessa kostnader enbart uppkommer i förhållande till rådgivare som har behov av en inledande utbildning eller mentorskap, och inte i förhållande till rådgivare som har tagit uppdrag för Maveras en tid eller som vid rekrytering redan har tillräcklig kunskap inom försäkringsmedicin.

⁴⁴⁷ Handl.nr 285, Bilaga till svar på åläggande Maveras.

⁴⁴⁸ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 6. Maveras har dock inte specificerat exakt vilka insatser som ingår under denna tid.

⁴⁴⁹ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 7.



317. Vad avser kostnaderna för fortbildning och kompetensutbildning, värdet av seminarier och informationskvällar, föreningsavgifter och övriga externa kostnader bedömer Konkurrensverket som framgår ovan att dessa är investeringar i kvaliteten på Mavericks tjänst. [REDACTED]

[REDACTED] Om dessa kostnader ändå skulle ses som investeringar i de försäkringsmedicinska rådgivarna, vilket Konkurrensverket inte anser, skulle de enligt Maveras uppgång till [REDACTED] kronor för nyrekryterade rådgivare och till [REDACTED] kronor som avser löpande kostnader per år per rådgivare.

318. Av sammanställningen ovan drar Konkurrensverket slutsatsen att Mavericks investeringar i rådgivarna är begränsade. De initiala kostnader som Konkurrensverket bedömer skulle kunna anses vara investeringar i rådgivarna som kan komma andra aktörer tillgodo utgör en bråkdel av den kostnad som Maveras har angett. En stor del av de kostnader som Maveras påstår skulle kunna komma Mavericks konkurrenter tillgodo i frånvaro av exklusivavtalen är kostnader som inte förbättrar rådgivarnas kompetens eller som redan är en del av Mavericks tjänst. En konkurrent till Maveras behöver dessutom stå för samma typer av kostnader.

319. Sammanfattningsvis konstaterar Konkurrensverket att Maveras, utifrån de uppgifter som lämnats, inte har visat att de åberopade investeringarna i de försäkringsmedicinska rådgivarna kan motivera tillämpningen av exklusivavtal som är obegränsade i tid och som omfattar samtliga kontrakterade rådgivare. Exklusivavtalen, så som de är utformade, är alltså inte objektivt nödvändiga för att skydda Mavericks investeringar.

Exklusivavtalen är inte objektivt nödvändiga för att skydda know-how och företagshemligheter

320. Maveras har vidare uppgett att bolagets försäkringsmedicinska rådgivare, genom användningen av det digitala ärendehanteringssystemet Maveras DSS, får tillgång till känslig och värdefull information avseende bolagets användning av AI.⁴⁵⁰ Maveras framhåller vidare att processtödjande funktioner tillgängliggörs via ärendehanteringssystemet, såsom möjligheten att konsultera personskadespecialister, vilket bidrar till utvecklingen av skyddsvärd know-how och företagshemligheter. Företaget hänvisar särskilt till sina arbetsmetoder, expertis i ärendehantering och den insyn som rådgivarna får i funktionerna i Maveras DSS.⁴⁵¹ Mot bakgrund av detta blir frågan om det varit objektivt nödvändigt att införa och tillämpa exklusivavtalen i syfte att skydda Mavericks investeringar, know-how och affärshemligheter.

⁴⁵⁰ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 4-5.

⁴⁵¹ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 10a-b.



321. Vid bedömningen av vad som utgör skyddsvärd know-how och företags-hemligheter kan vägledning hämtas från lagen (2018:558) om företags-hemligheter (FHL) och direktivet om företagshemligheter som avser förhållandet mellan arbetstagare och arbetsgivare.⁴⁵² Enligt 2 § andra stycket FHL framgår att erfarenheter och färdigheter som en arbetstagare får vid sin normala yrkesutövning inte utgör företagshemligheter. Även om företag har ett intresse av att skydda kunskap som arbetstagare utvecklar, anses ett alltför vidsträckt skydd hämma konkurrensen, eftersom det t.ex. skulle begränsa arbetstagares möjlighet att utnyttja sin kunskap i andra anställningar.⁴⁵³ Av 2 § första stycket FHL framgår dessutom att företags-hemligheter avser information som inte är lättillgänglig för den som normalt har tillgång till information av det aktuella slaget, och att innehavaren ska ha vidtagit rimliga åtgärder för att hemlighålla informationen.
322. Den övervägande delen av den påstådda know-how som Maveras syftar på, avser enligt Konkurrensverket sådan kunskap som rådgivarna själva utvecklar genom sin yrkesutövning, vilken kan sägas utgöra yrkesskicklighet som inte omfattas av det skydd lagstiftningen om företagshemligheter ger.⁴⁵⁴ Utifrån den information Konkurrensverket har fått framstår det som att det stöd som rådgivarna får när de arbetar i Maveras DSS i första hand är stöd i handläggningen av ärenden, vilket inte kan anses utgöra sådan känslig och värdefull information som kan motivera exklusivavtal.⁴⁵⁵
323. Konkurrensverket bedömer att det som framför allt skulle kunna utgöra skyddsvärda uppgifter är exempelvis verktygens källkoder, ingångsvärden och instruktioner för ärendehanteringssystemets uppbyggnad. Eftersom rådgivarna, enligt vad Konkurrensverket har förstått, inte har tillgång till denna information, utan endast använder verktyget inom ramen för sin rådgivning, föreligger det inte någon risk för spridning av identifierbar eller användbar know-how som skulle kunna skada Maveras i konkurrens-hänseende.
324. Sammanfattningsvis konstaterar Konkurrensverket att Maveras inte har visat att de försäkringsmedicinska rådgivarna tar del av skyddsvärd know-how och företagshemligheter vid utförandet av uppdrag för Maveras.

⁴⁵² Europaparlamentets och rådets direktiv 2016/943/EU om skydd mot att icke röjd know-how och företagsinformation (företagshemligheter) olagligen anskaffas, utnyttjas och röjs och lag om företagshemligheter (2018:558).

⁴⁵³ Fahlbeck, Bengtsson, Selberg och Svensäter, Lagen om företagshemligheter, version 4A, (JUNO, 2021), avsnitt 5.1.

⁴⁵⁴ Domeij, Från anställd till konkurrent, version 1 (JUNO, 2016), s. 294.

⁴⁵⁵ Handl.nr 283, Svar på åläggande från Maveras, fråga 10a.

*Exklusivavtalen är inte objektivt nödvändiga av andra skäl*

325. Slutligen menar Maveras att exklusivavtalen är nödvändiga för att förhindra att Mavericks kunder rekryterar de rådgivare som tar uppdrag för Maveras till sina egna nätverk⁴⁵⁶ samt för att säkerställa att Maveras kan uppfylla kapacitetskrav.⁴⁵⁷
326. Vad gäller Mavericks invändning om att exklusivavtalen behövs för att förhindra att kunder kontakter rådgivare direkt konstaterar Konkurrensverket att exklusivavtalen i de delar som hindrar rådgivare från att ta uppdrag för kunder till Maveras inte är föremål för Konkurrensverkets beslut. Konkurrensverket gör bedömningen att denna invändning inte är relevant eftersom beslutet inte hindrar tillämpningen av dessa delar av exklusivavtalen.
327. Avseende kapacitetskraven har Maveras framhållit att om rådgivarna tillåts utföra uppdrag för flera aktörer kommer bolaget inte kunna förlita sig på tillgänglig kapacitet hos varje rådgivare på samma sätt, vilket i sin tur kan leda till längre väntetider för kunderna.⁴⁵⁸ Maveras har även understrukt att rådgivarna väljer att ta uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare på sin fritid och att Maveras är beroende av att rådgivaren har tid, ork och lust att utföra försäkringsmedicinska bedömningar vid sidan av sitt ordinarie arbete.⁴⁵⁹ Maveras menar därför att exklusivavtalen behövs för att säkerställa rådgivarnas kapacitet.⁴⁶⁰
328. Konkurrensverket konstaterar dock att exklusivavtalen inte förbjuder rådgivarna från att utföra andra bisysslor vid sidan av sitt ordinarie arbete. Rådgivarna skulle alltså kunna avsätta tid för andra bisysslor, exempelvis forskning och utbildning, trots att de ingått exklusivavtal med Maveras. Exklusivavtalen är därför inte ett effektivt sätt att försäkra sig om rådgivarnas kapacitet.
329. Konkurrensverket bedömer vidare att mindre inskränkande alternativ än exklusivavtal finns tillgängliga. Ett mindre konkurrenshämmande sätt att möta kapacitetskraven vore exempelvis att i uppdragsavtalen ange ett minsta antal ärenden som rådgivaren ska hantera per månad, [REDACTED].⁴⁶¹ Maveras skulle också kunna ange ett visst antal timmar som rådgivaren ska arbeta. Exklusivitet kan därmed inte anses vara nödvändig för att uppnå detta mål.

⁴⁵⁶ Handl.nr 18, Svar på åläggande från Maveras, s. 6.

⁴⁵⁷ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 6–7.

⁴⁵⁸ Handl.nr 339, Tjänsteanteckning från möte med Maveras, s. 6–7.

⁴⁵⁹ Handl.nr 634, Mavericks yttrande över utkast till beslut, punkt 10.

⁴⁶⁰ Handl.nr 641, Presentation från muntligt förfarande, s. 30.

⁴⁶¹ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 24.



330. Konkurrensverket bedömer sammantaget att Maveras inte har visat att exklusivavtalen är motiverade av objektivet godtagbara skäl. Maveras har inte heller visat att tillämpningen av exklusivavtalen är en proportionerlig åtgärd i relation till den snålskjutsproblematik som Maveras påstår finns.

Sammanfattande bedömning av effektivitetsvinster och objektivet godtagbara skäl

331. Konkurrensverket bedömer sammantaget att Mavericks tillämpning av de aktuella exklusivavtalen inte kan motiveras med hänvisning till objektivet godtagbara skäl. Mavericks tillämpning av exklusivavtalen utgör därför ett missbruk av företagets dominerande ställning sedan den 1 januari 2021.

Tillämpning av artikel 102 i EUF-fördraget

332. Av rådets förordning (EG) nr 1/2003 av den 16 december 2002 om tillämpning av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget följer att artikel 102 i EUF-fördraget ska tillämpas på ett missbruk av dominerande ställning som omfattar den inre marknaden eller en väsentlig del av denna och påverkar handeln mellan medlemsstater parallellt med nationell rätt.⁴⁶²

333. För att ett missbruk av dominerande ställning ska anses påverka handeln mellan medlemsstater måste det med tillräcklig grad av sannolikhet, på grundval av en rad objektiva rättsliga eller faktiska omständigheter, kunna förutses att förfarandet direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, inverkar på handelsflödet mellan medlemsstater, på ett sådant sätt att det kan förmodas komma att hindra förverkligandet av en inre marknad mellan medlemsstaterna.⁴⁶³

334. Om missbruket endast omfattar en medlemsstats territorium kan det krävas en mer detaljerad undersökning för att klarlägga om missbruket kan påverka handeln mellan medlemsstater. Det krävs dock inte att handeln faktiskt minskar utan det är tillräckligt att det kan uppstå en märkbar förändring av handelsmönster mellan medlemsstater.⁴⁶⁴

335. Ett exempel på när handeln mellan medlemsstater normalt sett påverkas är när ett företag som har en dominerande ställning som omfattar en hel medlemsstat missbrukar denna ställning genom ett utestängande missbruk.⁴⁶⁵

⁴⁶² Kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artikel 81 och 82 i fördraget (EUT C 101, 27.4.2004, s. 81–96), punkt 19–23.

⁴⁶³ Mål C-439/11, Ziegler mot kommissionen, EU:C:2013:513, p. 92. Se även mål C-295-298/04, Manfredi, EU:C:2006:461, punkt 42.

⁴⁶⁴ Kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artikel 81 och 82 i fördraget (EUT C 101, 27.4.2004, s. 81–96), punkt 77.

⁴⁶⁵ Kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artikel 81 och 82 i fördraget (EUT C 101, 27.4.2004, s. 81–96), punkt 93.



336. Maveria har en dominerande ställning på marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning i Sverige. Det aktuella förfarandet gäller missbruk av denna dominerande ställning i form av exklusivavtal med försäkringsmedicinska rådgivare och har avsett hela Sverige.
337. Mot bakgrund av det aktuella förfarandets karaktär och då det kan leda till en avskärmning av försäkringsmedicinska rådgivare som i sin tur gör det svårare för konkurrenter från andra medlemsstater att träda in och etablera sig på marknaden bedömer Konkurrensverket att förfarandet kan påverka handeln mellan medlemsstater.
338. I utredningen finns vidare ett konkret exempel där företaget Medrev, med säte i Irland, har försökt träda in på den svenska marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning men misslyckats. Att Medrev inte lyckats etablera sig på den svenska marknaden beror enligt företaget framför allt på Mavericks exklusivavtal med rådgivare som leder till en avskärmning av insatsvara och därmed utestängning från marknaden.⁴⁶⁶
339. Påverkan på handeln mellan medlemsstater ska dessutom vara märkbar, och förfaranden som endast påverkar handeln mellan medlemsstater i en obetydlig omfattning faller utanför tillämpningen av artikel 102 i EUF-fördraget.⁴⁶⁷
340. Det aktuella förfarandet utgör ett missbruk som gör det svårare för andra aktörer att träda in och etablera sig på den svenska marknaden, och påverkan på handeln mellan medlemsstater bedöms därför vara märkbar.⁴⁶⁸
341. Med hänsyn till detta finner Konkurrensverket även att Mavericks tillämpning av exklusivitetsklausuler i avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivarna bedöms kunna ha en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstater. Artikel 102 i EUF-fördraget ska därmed tillämpas på förfarandet.
342. En tillämpning av artikel 102 EUF-fördraget leder till samma resultat som en tillämpning av 2 kap. 7 § KL. Missbruket är således förbjudet även enligt artikel 102 i EUF-fördraget.

⁴⁶⁶ Handl.nr 206, Tjänsteanteckning från möte med Medrev, s. 2–3; Handl.nr 605, Svar på begäran om uppgifter från Medrev, fråga 3.

⁴⁶⁷ Kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artikel 81 och 82 i fördraget (EUT C 101, 27.4.2004, s. 81–96), punkt 44.

⁴⁶⁸ Kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artikel 81 och 82 i fördraget (EUT C 101, 27.4.2004, s. 81–96), punkt 96.



Åtgärder mot överträdelsen

343. Som framgår ovan bedömer Konkurrensverket att Mavericks tillämpning av exklusivitetsklausuler i uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare utgör ett missbruk av Mavericks dominerande ställning och därmed en överträdelse av förbudet i 2 kap. 7 § KL och artikel 102 i EUF-fördraget.
344. Enligt 3 kap. 1 § KL får Konkurrensverket ålägga ett företag att upphöra med överträdelser av förbudet i 2 kap. 7 § KL och artikel 102 i EUF-fördraget. Åläggandet får enligt 6 kap. 1 § KL förenas med vite. Av 3 kap. 5 § KL följer att Konkurrensverket även får besluta att ett företag ska betala konkurrensskadeavgift om företaget har överträtt förbudet i 2 kap. 7 § KL och artikel 102 i EUF-fördraget. Det finns inget hinder mot att samtidigt besluta om åläggande vid vite och konkurrensskadeavgift med anledning av samma överträdelse.⁴⁶⁹

Åläggande att upphöra med överträdelsen

345. Av 3 kap. 1 § KL följer att ett åläggande får innefatta beteendemässiga eller strukturella åtgärder som är nödvändiga för att överträdelsen ska upphöra. Konkurrenslagen ger därigenom Konkurrensverket möjlighet att i det enskilda fallet utforma det lämpligaste åläggandet för att säkerställa att konkurrensbegränsningen undanröjs.⁴⁷⁰ Innehållet i ett beslut om åläggande är således beroende av vilken typ av överträdelse det är fråga om och vilken form av åläggande som krävs för att få överträdelsen att upphöra.
346. Av praxis på området framgår att ett åläggande å ena sidan ska vara så entydigt och konkret som möjligt så att företaget i fråga ska veta vad det ska göra eller underlåta.⁴⁷¹ Å andra sidan uttalas också att det inte är lämpligt att myndigheter eller domstolar i detalj reglerar hur företag ska tillåtas konkurrera på en marknad.⁴⁷² Normalt begränsas därför ålägganden till att förbjuda ett visst förfarande, snarare än att ange vilket förfarande som i stället är önskvärt.
347. Vid utformningen av ålägganden är proportionalitetsprincipen av central betydelse. Principen kommer till uttryck i 3 kap. 1 § KL genom att det anges att "vid valet mellan åtgärder som är lika effektiva ska den åtgärd väljas som är minst betungande för företaget". Utöver denna bestämmelse är myndigheter även skyldiga att beakta proportionalitetsprincipen enligt 5 § förvaltningslagen (2017:900) vid sin myndighetsutövning.
348. I det nu aktuella ärendet har Konkurrensverket bedömt att Mavericks tillämpning av exklusivavtal med de försäkringsmedicinska rådgivare som

⁴⁶⁹ Prop. 2020/21:51 s. 213.

⁴⁷⁰ Prop. 1992/93:56 s. 90.

⁴⁷¹ MD 2011:14.

⁴⁷² Patent- och marknadsdomstolens dom den 21 januari 2019 i mål nr PMÄ 2741–18.



tar uppdrag för företaget avskärmar en väsentlig andel av de verksamma rådgivarna från aktörer som vill träda in och expandera på den relevanta marknaden. Konkurrensverket har vidare bedömt att det är avgörande att en konkurrerande förmedlingstjänst har möjlighet att teckna uppdragsavtal med de verksamma rådgivarna för att kunna träda in och expandera på den relevanta marknaden. Mavericks agerande höjer därför inträdes- och expansionshindren för konkurrenterna på den relevanta marknaden avsevärt och innebär en konkurrensbegränsning.

349. Frågan är hur ett åläggande ska utformas för att säkerställa att denna konkurrensbegränsning undanröjs utan att det blir oproportionerligt betungande för Maveria eller går utöver vad som är nödvändigt i det aktuella fallet.
350. En fråga som Konkurrensverket särskilt har övervägt är om det, för att undanröja konkurrensbegränsningen, är nödvändigt att ålägga Maveria att upphöra att tillämpa samtliga exklusivavtal eller om det skulle vara möjligt att begränsa åläggandet till att endast avse en del av exklusivavtalen.
351. Som beskrivits i avsnittet om missbruk av dominerande ställning är försäkringsmedicinska rådgivare inom olika specialistområden inte utbytbara med varandra. Inom vissa områden finns det stor tillgång till rådgivare, trots att vissa av dessa rådgivare omfattas av exklusivavtal med Maveria. Inom andra områden är tillgången till rådgivare mer begränsad och inom vissa områden har Maveria exklusivavtal med samtliga, eller nästintill samtliga verksamma rådgivare. Enligt Konkurrensverkets bedömning innebär detta att exklusivavtalens utestängningsförmåga skiljer sig mellan specialistområden. Detta skulle kunna tala för att begränsa åläggandet till att enbart omfatta exklusivavtal med rådgivare inom vissa specialistområden.
352. Konkurrensverket har dessutom bedömt att vissa rådgivare är mer värdefulla för en ny förmedlingstjänst än andra, eftersom dessa rådgivare är FMR-utbildade eller har tidigare erfarenhet inom försäkringsmedicin. En ny förmedlingstjänst behöver därför framför allt avtal med sådana rådgivare för att kunna träda in och expandera på marknaden, och helt nya rådgivare kan endast rekryteras under förutsättning att det redan finns en andel FMR-utbildade eller erfarna rådgivare i förmedlingstjänstens nätverk. Exklusivavtalen är därmed mer skadliga för konkurrensen när de tillämpas i förhållande till de FMR-utbildade eller erfarna rådgivarna än i förhållande till helt nya rådgivare som rekryteras. Detta skulle kunna tala för att begränsa åläggandet till att enbart omfatta exklusivavtal med FMR-utbildade eller erfarna rådgivare.
353. Som Konkurrensverket ser det skulle det dock vara förenat med stora svårigheter att begränsa åläggandet till att enbart avse exklusivavtal med



rådgivare inom vissa specialistområden eller med viss kompetens, på ett sätt som med säkerhet undanröjer konkurrensbegränsningen. Detta eftersom det för det första skulle vara mycket svårt att dra några säkra slutsatser om hur många rådgivare inom varje specialistområde som konkurrenter behöver ha möjlighet att rekrytera för att konkurrensbegränsningen ska undanröjas. Tillgången och efterfrågan på rådgivare är dessutom inte statisk, utan kan variera med tiden, och det är därför ovisst vid vilken nivå exklusivavtalen skulle innebära en konkurrensbegränsning i framtiden. För det andra är det utifrån de uppgifter som framkommit i utredningen även svårt att fastställa hur många FMR-kurser en rådgivare måste ha genomgått eller hur omfattande erfarenhet denne måste ha för att anses som mer värdefull för en ny förmedlingstjänst. En begränsning av åläggandet utifrån rådgivarnas kompetensnivå skulle därmed vara förenat med stor osäkerhet i fråga om de kvarvarande exklusivavtalens konkurrensbegränsande förmåga.

354. En annan fråga som Konkurrensverket har övervägt är om det skulle vara möjligt att begränsa åläggandet till att enbart förbjuda exklusivavtal som har en löptid som överstiger en viss tid. Detta eftersom Konkurrensverket har bedömt att Maveras skulle kunna ha skäl att tillämpa exklusivavtal i förhållande till nya rådgivare under en begränsad tid för att skydda vissa av de investeringar som företaget gör i samband med rådgivarnas inledande utbildning. Det skulle dock vara svårt för Konkurrensverket att med säkerhet bedöma vid vilken tidpunkt exklusivavtal inte längre kan tillåtas för att undvika att avtalen leder till en konkurrensbegränsning.
355. Enligt Konkurrensverkets sammantagna bedömning är det därmed inte möjligt att begränsa åläggandet, varken till att endast avse exklusivavtal som omfattar vissa rådgivare eller en viss löptid. Det är inte heller lämpligt att Konkurrensverket på detta sätt avgör vilken del av överträdelsen som ska undgå att träffas av myndighetens åläggande. Det är dessutom viktigt att påminna om att Konkurrensverkets utredning avser samtliga exklusivavtal och att bedömningen av exklusivavtalens utestängningsförmåga grundar sig på Mavericks tillämpning av samtliga dessa avtal i deras nuvarande utformning. Av detta skäl skulle ett åläggande som enbart tar sikte på vissa exklusivavtal eller exklusivavtal med en viss löptid inte heller vara förenligt med Konkurrensverkets bedömning i övrigt.
356. Utöver detta anser Konkurrensverket att om åläggandet skulle begränsas till att förbjuda tillämpning av vissa exklusivavtal eller exklusivavtal med en viss löptid skulle detta i viss mån innebära att Konkurrensverket styr Mavericks framtida agerande på marknaden. Om Maveras skulle tillåtas tillämpa exklusivavtal med vissa rådgivare eller med en viss löptid innebär det att konkurrenter som försöker träda in och expandera på marknaden är hänvisade till de rådgivare som inte omfattas av exklusivavtal med Maveras. I förlängningen innebär detta även att antalet konkurrenter som kan träda in



på marknaden begränsas eftersom konkurrenterna då endast kan teckna uppdragsavtal med dessa rådgivare.

357. I EU-rättslig praxis finns ett uttalande som ger stöd för att en dominant inte kan tillåtas blockera en väsentlig del av marknaden med motiveringen att den konkurrensutsatta delen av marknaden är tillräckligt stor för ett begränsat antal konkurrenter. I samma avgörande slog Tribunalen även fast att det inte är det dominerande företags roll att fastställa hur många lönsamma konkurrenter som ska tillåtas konkurrera om den del av efterfrågan som är öppen för konkurrens. Tribunalen uttalade vidare att det inte heller är naturligt att på förhand fastställa hur stor andel av marknaden som får vara bunden utan att de metoder som ett företag i dominerande ställning tillämpar kan stänga ute konkurrenterna. EU-domstolen instämde i Tribunalens bedömning.⁴⁷³
358. Enligt Konkurrensverkets uppfattning skulle en begränsning av åläggandet till att avse exklusivavtal med vissa rådgivare eller med viss löptid indirekt innebära ett fastställande av hur många konkurrenter som ska tillåtas konkurrera på marknaden, vilket inte vore lämpligt. Det är inte heller lämpligt att Konkurrensverket som myndighet i ett ärende som gäller en överträdelse av konkurrenslagens förbud i detalj avgör Mavericks framtida agerande på marknaden.
359. Sammantaget bedömer Konkurrensverket att åläggandet gentemot Maveras ska omfatta samtliga exklusivavtal. Detta för att den identifierade överträdelsen av konkurrenslagen ska undanröjas på ett effektivt sätt. Maveras ska därmed åläggas att upphöra att tillämpa bestämmelserna om konkurrerande verksamhet (exklusivitetsklausulerna) i sina nu gällande uppdragsavtal med försäkringsmedicinska rådgivare.
360. Exklusivitetsklausulernas förbud för rådgivarna mot att direkt eller indirekt erbjuda konsulttjänster eller åta sig uppdrag som försäkringsmedicinska rådgivare åt med Maveras konkurrerande verksamhet, är förenade med vite och skadeståndsskyldighet. Genom att Maveras förbjuds att tillämpa exklusivitetsklausulerna är Maveras även förhindrat att tillämpa bestämmelserna om vite och skadeståndsskyldighet vid brott mot klausulerna. Det finns därför inte behov att precisera åläggandet närmare i detta avseende.
361. I enlighet med 3 kap. 1 § tredje stycket KL gäller åläggandet omedelbart. Det saknas skäl att här bestämma något annat. För att säkerställa att åläggandet får önskad effekt bör de företag som har uppdragsavtal med Maveras som innehåller exklusivitetsklausuler informeras om att dessa inte längre ska

⁴⁷³ Mål T-155/06 Tomra Systems m.fl. mot kommissionen EU:T:2010:370, punkt 240–242 och C-549/10 Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 42–45.



tillämpas. Maveras ska därför, enligt punkten 2 b i åläggandet, informera dessa företag om att exklusivitetsklausulerna inte längre tillämpas. Maveras bör få viss tid på sig för att göra detta. Konkurrensverket har bedömt att sex veckor är en lämplig tid för att fullgöra informationsplikten.

Vite

362. Det är angeläget att åläggandet efterlevs. Åläggandet ska därför förenas med vite enligt 6 kap. 1 § KL.
363. Enligt 3 § lagen (1985:206) om viten ska vite fastställas till ett belopp som med hänsyn till vad som är känt om adressatens ekonomiska förhållanden och till omständigheterna i övrigt kan antas förmå denne att följa det beslut som är förenat med vitet.
364. Av förarbetena till viteslagen framgår vidare att vitet bör bestämmas så högt att det inte blir ekonomiskt fördelaktigt för adressaten att underlåta att iaktta det.⁴⁷⁴ Även andra omständigheter kan beaktas vid vitesbeloppets fastställande, däribland graden av angelägenhet av det påbud eller förbud som beslutet avser.⁴⁷⁵
365. Mavericks tillämpning av de aktuella exklusivavtalen är en överträdelse av allvarlig art och det är angeläget att åläggandet efterlevs. Det är därför angeläget att vitesbeloppet är tillräckligt högt för att säkerställa att Maveras efterlever beslutet. Konkurrensverket har vid fastställande av vitesbeloppet beaktat Mavericks omsättning och resultat och bedömer att vitesbeloppet ska bestämmas till 30 miljoner kronor.

Konkurrensskadeavgift

Rättsliga utgångspunkter

366. Konkurrensverket får enligt 3 kap. 5 § första stycket 1 KL besluta att ett företag ska betala en särskild avgift, så kallad konkurrensskadeavgift, om företaget, eller någon som handlar på dess vägnar, uppsåtligen eller av oaktsamhet har överträtt förbudet i 2 kap. 7 § KL och/eller förbudet i artikel 102 i EUF-fördraget.
367. Enligt 3 kap. 6 § KL får konkurrensskadeavgiften inte överstiga 10 procent av företagets omsättning det år som föregick Konkurrensverkets beslut.

⁴⁷⁴ Prop. 1984/85:96 s. 27.

⁴⁷⁵ Prop. 1984/85:96 s. 27.



Uppsåt/oaktsamhet

368. Påförande av konkurrensskadeavgift förutsätter att företaget i fråga eller någon som handlar på dess vägnar har begått den aktuella överträdelsen uppsåtligen eller av oaktsamhet.
369. För att en överträdelse ska anses ha begåtts uppsåtligen räcker det att företaget eller den som handlat på företagets vägnar inte kunnat vara omedvetet/-en om att det påtalade förfarandet begränsade konkurrensen.⁴⁷⁶ Det krävs inte uppsåt för varje led i förfarandet.⁴⁷⁷ En överträdelse anses vara begången av oaktsamhet om företaget eller den som handlat på dess vägnar rimligen borde ha förutsett att handlandet skulle ha negativa verkningar på konkurrensen av det slag som är förbjudet.⁴⁷⁸
370. Det är inte heller nödvändigt att uppsåt eller oaktsamhet kan konstateras hos en person som intar en ledande ställning i ett företag, utan det är tillräckligt att uppsåt eller oaktsamhet kan konstateras hos en person som handlat på företagets vägnar.⁴⁷⁹ Bristande kännedom om de konkurrensrättsliga förbuden eller misstag om förbudens innebörd befriar inte företag från skyldighet att betala konkurrensskadeavgift.⁴⁸⁰
371. I det aktuella fallet framgår det av Mavericks interna handlingar att avsikten med införandet av exklusivavtalen var att försvåra för konkurrenter att teckna avtal med de försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för Maveras. [REDACTED]
[REDACTED].⁴⁸¹ Exklusivavtalen infördes också i nära anslutning till att konkurrenten Opsy påbörjade sitt inträde på marknaden. Detta talar enligt Konkurrensverkets bedömning för att agerandet var en följd av att en konkurrent börjat ta sig in på marknaden och att Maveras haft ett utestängande syfte med sitt agerande.
372. Före Opsys inträde på den relevanta marknaden hade Maveras i princip varit ensamt på marknaden sedan företaget grundades. Vid införandet av exklusivavtalen hade Maveras en dominerande ställning som närmast kan jämföras med ett monopol och hade därmed en betydande förmåga att påverka konkurrensen.
373. Mot denna bakgrund kan Maveras inte ha varit omedvetet om att införandet av exklusivavtalen begränsade, eller var ägnat att begränsa, konkurrensen.

⁴⁷⁶ MD 2005:7, s. 41 med hänvisning till MD 1999:22 och MD 2000:2, MD 2009:11, s. 103 och prop. 2007/08:135 s. 111–112.

⁴⁷⁷ MD 2005:7, s. 41 och MD 2009:11, s. 103.

⁴⁷⁸ Prop. 1992/93:56 s. 92.

⁴⁷⁹ MD 2005:7, s. 41.

⁴⁸⁰ Prop. 1992/93:56 s. 92.

⁴⁸¹ Handl.nr 17, Bilaga till svar på åläggande från Maveras, s. 2.



Det kan också noteras att Maveria har fortsatt att tillämpa exklusivavtalen sedan företaget fick kännedom om Konkurrensverkets utredning. Maveria måste därför anses ha agerat uppsåtligt eller i vart fall oaktsamt.

Avgiftens storlek

Inledning

374. I 3 kap. 6 och 8–11 §§ KL finns regler om hur storleken på konkurrensskadeavgiften ska fastställas. Konkurrensverket har därtill publicerat ett ställningstagande som redovisar hur Konkurrensverket tolkar och tillämpar KL:s regler om konkurrensskadeavgift, Konkurrensverkets ställningstagande 2021:1.⁴⁸²

375. Utgångspunkten vid bedömningen av konkurrensskadeavgiftens storlek är att avgiften ska vara så ingripande att den avskräcker företaget i fråga och avhåller andra företag från att överträda konkurrensreglerna.⁴⁸³ Avgiften får som nämnt ovan enligt 3 kap. 6 § KL emellertid inte överstiga 10 procent av företagets omsättning det år som föregick Konkurrensverkets beslut.

376. Vid fastställandet av konkurrensskadeavgiftens storlek tillämpar Konkurrensverket en tvåstegsmetod. I det första steget fastställs överträdelsens sanktionsvärde, vilket baseras på objektiva omständigheter avseende överträdelsen. I det andra steget kan sanktionsvärdet höjas eller sänkas beroende på förekomsten av försvårande eller förmildrande omständigheter.⁴⁸⁴

Överträdelsens sanktionsvärde (allvar och varaktighet)

377. Vid bedömningen av överträdelsens sanktionsvärde ska enligt 3 kap. 8 § KL hänsyn framför allt tas till hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den har pågått (överträdelsens varaktighet).

378. När det gäller *allvarligheten*, framgår det av Konkurrensverkets ställningstagande 2021:1 att överträdelsens allvar uttrycks som en andel om högst 30 procent av företagets berörda omsättning. Andelens storlek avgörs särskilt med beaktande av överträdelsens art, marknadens omfattning och betydelse, samt överträdelsens konkreta eller potentiella påverkan på konkurrensen på marknaden.⁴⁸⁵ Dessa omständigheter viktas olika tungt i den totala prövningen. Överträdelsens art intar en väsentlig roll.⁴⁸⁶ Bedömningen av

⁴⁸² Konkurrensverkets Ställningstagande 2021:1. Metod för fastställande av konkurrensskadeavgiftens storlek (fortsättningsvis Ställningstagande 2021:1).

⁴⁸³ Ställningstagande 2021:1, punkt 7 och prop. 2007/08:135, s. 112 och 119–120.

⁴⁸⁴ Ställningstagande 2021:1, punkt 5 och 8.

⁴⁸⁵ Ställningstagande 2021:1, punkt 17–18.

⁴⁸⁶ Ställningstagande 2021:1, punkt 19.



vilken relativ vikt som i övrigt ska tillmätas olika omständigheter när flera förekommer samtidigt avgörs utifrån förhållandena i det enskilda fallet.⁴⁸⁷

379. Överträdelsens *varaktighet* beaktas i regel genom att det allvarlighetsbelopp som fastställts multipliceras med det antal år som företaget deltagit i överträdelsen. Vid fastställandet av varaktigheten räknas som utgångspunkt perioder under sex månader som ett halvår, och perioder över sex månader men kortare än ett år räknas som ett helt år.⁴⁸⁸

380. Vid fastställande av vilken omsättning som ska användas som bas för bedömningen av överträdelsens allvar, utgör företags omsättning på den relevanta marknaden i regel en lämplig utgångspunkt.⁴⁸⁹ Normalt sett används det sista kompletta räkenskapsåret som företaget deltog i överträdelsen, men om detta år inte är representativt för företags försäljning på den relevanta marknaden så kan ett annat räkenskapsår, eller ett genomsnitt av omsättningen under flera räkenskapsår, användas.⁴⁹⁰

381. Utifrån omständigheter hänförliga till överträdelsens allvar och varaktighet sammantaget bedömer Konkurrensverket sanktionsvärdet enligt nedan.

Överträdelsens allvar

382. Det första som Konkurrensverket har att ta ställning till för att fastställa överträdelsens sanktionsvärde är att bedöma överträdelsens allvar, med utgångspunkt i Mavericks omsättning på den marknad som berörs av överträdelsen (den relevanta marknaden).

Maveras berörda omsättning

383. Det saknas anledning att utgå från någon annan omsättning än Mavericks omsättning på den relevanta marknaden under det sista kompletta räkenskapsåret som företaget begick överträdelsen. I det aktuella fallet är det därför Mavericks omsättning på marknaden för förmedling av försäkringsmedicinsk rådgivning för 2025 som ska ligga till grund för beräkningen av konkurrensskadeavgift.

384. Mavericks omsättning på den relevanta marknaden 2025 uppgick till [REDACTED] kronor.⁴⁹¹

⁴⁸⁷ Jfr prop. 2007/08:135 s. 121.

⁴⁸⁸ Ställningstagande 2021:1, punkt 25.

⁴⁸⁹ Ställningstagande 2021:1, punkt 12.

⁴⁹⁰ Ställningstagande 2021:1, punkt 14.

⁴⁹¹ Handl.nr 994, Svar på åläggande från Maveras, fråga 2.



Bedömningen av överträdelsens allvar

385. Nästa steg i bedömningen av sanktionsvärdet är att fastställa en andel av den berörda omsättningen som speglar överträdelsens allvar.
386. När ett förbjudet förfarande är resultatet av en marknads-makt hos företag med dominerande ställning är det enligt förarbetena till 3 kap. 8 § KL särskilt befogat att konkurrensskadeavgiften får en ingripande karaktär. Vissa former av missbruk är särskilt allvarliga, exempelvis när ett företag med monopol-liknande ställning missbrukat denna genom att vidta åtgärder för att hindra nya företag från att etablera sig på marknaden.⁴⁹² Även marknads geografiska omfattning bör särskilt beaktas så att en överträdelse som omfattar hela Sverige bedöms som allvarligare än en överträdelse på en lokal marknad.⁴⁹³
387. Maveria har genom att tillämpa exklusivitetsklausuler i avtalen med de försäkringsmedicinska rådgivare som tar uppdrag för företaget missbrukat sin dominerande ställning på en marknad som omfattar hela Sverige. Maveria har under en längre tid haft en monopolliknande ställning på marknaden och införandet av exklusivavtalen har haft till syfte att försvåra för konkurrenter att teckna avtal med de rådgivare som tar uppdrag för Maveria. Exklusivavtalen infördes dessutom i nära anslutning till att en ny aktör försökte träda in på marknaden. Dessa omständigheter talar för att fastställa ett högt allvarlighetsbelopp.
388. När det gäller överträdelsens konkreta eller potentiella påverkan på konkurrensen så kan det konstateras att det fanns inträdeshinder på marknaden redan före införandet av exklusivavtalen. Detta framför allt med hänsyn till att kunderna efterfrågar en bredd av rådgivare inom samtliga specialistområden som kan aktualiseras inom försäkringsbolagens skade-reglering och att rådgivarna har FMR-utbildning eller erfarenhet av försäkringsmedicinsk rådgivning. Som första aktör på marknaden har Maveria byggt upp ett omfattande nätverk av försäkringsmedicinska rådgivare och en stor andel av dessa rådgivare uppfyller dessutom kundernas efterfrågan vad gäller kompetens. I och med Mavericks tillämpning av exklusivavtalen har rådgivare som är att anses som särskilt värdefulla för förmedlingstjänsterna på grund av deras kompetens avskärmats från marknaden. Exklusivavtalen har därmed förmåga att leda till betydande svårigheter för konkurrenter och potentiella konkurrenter att träda in och konkurrera effektivt på marknaden.
389. Fram till sommaren 2024 innehöll exklusivavtalen dessutom en karenstid som hindrade rådgivare från att ta uppdrag för konkurrerande aktörer under en period om sex månader efter avtalstidens slut, vilket förstärkte avtalens

⁴⁹² Prop. 2007/08:135 s. 124; Ställningstagande 2021:1, punkt 21.

⁴⁹³ Prop. 2007/08:135 s. 124.



inläsningsförmåga. Det faktum att Maveria valt att upphöra att tillämpa karenstiden sedan juli 2024 har i viss mån underlättat för rådgivare att byta till en konkurrerande tjänst, vilket är positivt. Konkurrensverket anser dock att betydelsen av åtgärden är begränsad och att avtalen fortfarande har en påtaglig avskärningsförmåga. Detta eftersom rådgivarna fortfarande är förhindrade att ta uppdrag för konkurrenter parallellt och saknar incitament att byta till en annan aktör eftersom ingen annan aktör kan erbjuda lika många uppdrag som Maveria. Överträdelsen hade dessutom pågått under flera år innan Maveria upphörde att tillämpa karenstiden. Konkurrensverket bedömer sammantaget att denna åtgärd endast minskar överträdelsens allvarlighet i begränsad utsträckning.

390. Sammantaget bedömer Konkurrensverket att överträdelsens allvarlighet motsvarar 12 procent av företagets berörda omsättning.

Överträdelsens varaktighet

391. Maveria beslutade att införa exklusivitetsklausuler i uppdragsavtalen med de försäkringsmedicinska rådgivarna den 30 mars 2020. Justeringen av avtalen påbörjades kort därefter och enligt Maveria hade de befintliga avtalen uppdaterats med exklusivitetsklausuler vid årsskiftet 2020/2021.⁴⁹⁴ Konkurrensverket bedömer att Mavericks missbruksagerande har pågått sedan den 1 januari 2021 och att det alltjämt pågår. Vid tidpunkten för Konkurrensverkets beslut har överträdelsen således pågått i fem år och tre månader.
392. Maveria har invänt att exklusivavtalen inte kan anses ha haft någon utestängningseffekt redan från den 1 januari 2021. Maveria pekar i det sammanhanget på att Opsy saknade omsättning fram till 2023. Konkurrensverket uppfattar det som att Maveria menar att Opsy inte gjorde några seriösa inträdesförsök under denna tid, då även Covid-19-pandemin pågick.⁴⁹⁵ Konkurrensverket påminner om att missbruk är ett objektivet begrepp och att det inte är nödvändigt att påvisa en faktisk påverkan på konkurrensen för att fastställa ett missbruk från ett dominerande företag. Det är tillräckligt att agerandet är ägnat att kunna ge upphov till sådana verkningar.⁴⁹⁶ Mavericks tillämpning av exklusivavtal med rådgivarna har dessutom en utestängande förmåga gentemot alla konkurrenter som vill träda in eller expandera på den relevanta marknaden och är inte endast riktad mot Opsy. Omständigheten att Opsy inte hade någon omsättning under den första tiden då Maveria tillämpade exklusivavtalen saknar därmed betydelse för bedömningen av om förfarandet utgjort ett missbruk. Det kan

⁴⁹⁴ Handl.nr 517, Svar på åläggande från Maveria, s. 2.

⁴⁹⁵ Handl.nr 641, Presentation från muntligt förfarande, s. 33.

⁴⁹⁶ Mål C-85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, EU:C:1979:36, punkt 91, mål C-549/10, Tomra m.fl. mot kommissionen, EU:C:2012:221, punkt 21–23; mål C-377/20, Servizio Elettrico Nazionale, EU:C:2022:379, punkt 53; MD 2007:26.



även noteras att ytterligare två aktörer, Medrev och Careify, har försökt att träda in på marknaden under överträdelseperioden.

Bedömning av sanktionsvärdet

393. Mot bakgrund av det ovan anförda ska sanktionsvärdet fastställas till [REDACTED] kronor.⁴⁹⁷

Justering av sanktionsvärdet

Försvårande eller förmildrande omständigheter

394. Sanktionsvärdet kan höjas beroende på förekomsten av försvårande omständigheter som är hänförliga till överträdelsen (enligt 3 kap. 9 § KL) respektive försvårande omständigheter som inte är hänförliga till överträdelsen (enligt 3 kap. 11 § KL).⁴⁹⁸

395. Sanktionsvärdet kan också sänkas beroende på förekomsten av förmildrande omständigheter som är hänförliga till överträdelsen respektive förmildrande omständigheter som inte är hänförliga till överträdelsen (enligt 3 kap. 11 § KL).⁴⁹⁹

396. Det har inte framkommit några försvårande eller förmildrande omständigheter som påverkar överträdelsens sanktionsvärde.

Högsta tillåtna konkurrensskadeavgift

397. Som angivits ovan får konkurrensskadeavgiften inte överstiga 10 procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår (enligt 3 kap. 6 § KL). Med föregående räkenskapsår avses det räkenskapsår som föregick Konkurrensverkets beslut om konkurrensskadeavgift.⁵⁰⁰

398. Mavericks omsättning 2025 var [REDACTED] kronor.⁵⁰¹ 10 procent av detta belopp är [REDACTED] kronor.

399. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Slutligt belopp

400. Mot bakgrund av beräkningarna ovan och efter avrundning ska Maveria betala konkurrensskadeavgift med 14 300 000 kronor.

⁴⁹⁷ Beräknat som [REDACTED] kronor x 12 procent x 5,5, avrundat nedåt till närmaste tusental.

⁴⁹⁸ Ställningstagande 2021:1, punkt 31–33 och 37–43.

⁴⁹⁹ Ställningstagande 2021:1, punkt 34–43.

⁵⁰⁰ Ställningstagande 2021:1, punkt 48.

⁵⁰¹ Handl.nr 994, Svar på åläggande från Maveria, fråga 1.



Betalning

401. Av 3 kap. 5 § andra stycket KL framgår att sanktionsavgiften tillfaller staten. I 3 kap. 22 § KL anges att avgiften ska betalas till Konkurrensverket inom trettio dagar från det att beslutet fick laga kraft eller inom den längre tid som anges i beslutet.

402. Konkurrensverket har inte funnit skäl att besluta om en längre frist för betalning än vad som följer av huvudregeln i 3 kap. 22 § KL. Avgiften ska därför betalas inom 30 dagar från det att beslutet får laga kraft.

Detta beslut har fattats av generaldirektören. Föredragande har varit konkurrensrådet Malin Vässblad.

Beslutsfattandet har dokumenterats digitalt och beslutet saknar därför namnunderskrift.

Marie Östman

Bilaga

Hur man överklagar

Kopia till:

Opsy AB

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats.