



FORSIKRINGSNYT

ET NYT ÅR MED SPÆNDENDE UDFORDRINGER PÅ FORSIKRINGSOMRÅDET

Kommunerne kan se frem til et år med nye regler på arbejdsskadeområdet og fortsatte udfordringer med at få den rette forsikringsdækning til en acceptabel pris.

Af Kurt Henriksen, WTW



Udbud med den rette strategi

I 2024 fortsatte tendenserne fra de foregående år på særligt markedet for property (byggnings- og løsreforsikring), hvilket fik den generelle forsikringskapacitet, som det enkelte forsikringselskab ønsker at stille til rådighed for en given risiko, til at skrumpes. Det ses typisk med indførelsen af såkaldte loss limits (den maksimale erstatningssum, som man kan få udbetalt i en skadesituation). Protector indførte eksempelvis loss limit ved stormskader for at holde deres reinsuranceomkostninger nede og dermed deres egne præmier over for deres kunder nede. Det ramte også den kommunale sektor.

Markedsændringerne har ifølge udbudschef Nikolaj Simonsen fra WTW stor betydning for strategien for det enkelte udbud. Kan kunden eksempelvis acceptere en lavere konkurrence med færre deltagende forsikringselskaber, eller kan kunden have gavn af at øge konkurrencen ved at tillade co-assurancer. Afhængigt af det konkrete udbud kan der være fordele og ulemper ved begge løsninger.

En anden afledt konsekvens af markedsudviklingen er behovet for markedsdialog. For år tilbage, hvor forsikringsmarkederne var langt mere forudsigelige, og hvor vi generelt agerede i et såkaldt 'blødt' forsikringsmarked, var præmierne generelt nedadgående, og konkurrencen stærk. Med overgangen til et 'hårdt' forsikringsmarked – og særligt for property – bliver der stillet langt større krav til forsikringsmæglerens interageren med de relevante markeder for at kunne strukturere et udbudsmateriale, som muliggør den bedst mulige konkurrence.

Det kræver naturligvis en dybdegående dialog med kunden om, hvilke forsikringsbetingelser der er 'nice to have', og hvilke der er 'need to have', samt godt kendskab til forsikringsmarkederne, så det er muligt at rådgive om den præmiemæssige konsekvens af til- og fravalg. For at opnå disse mål er det blevet langt mere udbredt end tidligere at anvende det udbudsretlige værktøj 'markedsdialog'. Markedsdialogen tjener typisk to overordnede formål: At få de relevante forsikringsmarkedsaktører til at fatte interesse for et forestående udbud og at klarlægge lige præcis, hvor og hvordan konkurrencen optimeres i forhold til den specifikke kundes risikoeksponeringer.

Udbudsstrategien har generelt set en langt større betydning for resultatet af udbuddet end tidligere, og derfor er det i forhold til placering af forsikringsrisici endnu vigtigere end tidligere at vælge en forsikringsmægler, som har:

- En bred kontakt med forsikringsmarkedet (nationalt såvel som internationalt) for at sikre optimal konkurrence – og kendskab til relevante markedstendenser.
- Et stort sektorspecifikt indblik, som muliggør målrettet rådgivning i

forhold til såvel relevante udbudsstrategier som en afbalanceret risk managementtilgang, som sikrer kunden mest mulig 'value for money' i forhold til forsikringspræmien.

- Relevant erfaring og indblik i de ofte komplekse udbudsregler, så forsikringsplaceringen når helt i mål.

Store udsving i forsikringspriser

Det er stadig kun Gjensidige og Protector, som altid er bydere på property-forsikringerne i kommunerne. Konkurrencen mellem disse selskaber er så hård, at vi stadig opnår yderst tilfredsstillende tilbudsindhentninger. Udbudsrunderne i 2024 viste resultater på plus/minus 20 procent af bestående præmie, hvor de store udsving typisk kan tilskrives ændringer i forsikringsprogrammerne, selvrisci eller skadehistorik – men også en grad af uforudsigelighed i den nævnte hårde konkurrence.

Forsikringselskaberne tillægger stadig stor værdi til de gængse risikooplysninger og opmærksomhedspunkter ved præmiefastsættelsen. Det drejer sig om oplysninger om sikringsinstallationer, fyldestgørende aktivlister, fredede ejendomme, ubenyttede ejendomme, placering af affaldscontainere, håndtering af varmt arbejde, sikring mod skybrud, vedtaget sikringspolitik, midler til risikostyring m.m. I 2024 har vi dog oplevet en stigende opmærksomhed på solcelleanlæg, elopladning og drifts-, kontrol- og vedligeholdelsesplaner (DKV-planer).

Med hensyn til motorkøretøjsforsikringer ser vi – ligesom på property-forsikringerne – en skarp konkurrence mellem Gjensidige og Protector. Præmiemæssigt oplevede vi for første gang en præmiedifferentiering med markant højere præmier for elbiler end på benzin- og dieslbiler, hvilket skyldes en væsentligt højere skadefrekvens og erstatningsudbetaling på elbilerne.

Fortsat konkurrence på entrepriseforsikringer

Endelig på entrepriseforsikringsområdet, hvor kommunerne har en årlig bygge- og anlægsramme på cirka 20 milliarder kroner, er der ifølge practice lead Michael Ekdahl fra WTW fortsat en betydelig kapacitet – især inden for almindelige bygge- og anlægsprojekter. Selskaberne har stort fokus på omfanget og kvaliteten af de risikoinformationer, der leveres af kunderne, og det stiller store krav til både kunder og forsikringsmæglere, som har en fælles interesse i at få projektet forsikret med den bedst mulige dækning og til den mest konkurrencedygtige pris.

WTW ser, at selskaberne i dag er mere tilbøjelige til at afvise at byde på en sag, hvis projektet ikke er tilstrækkeligt belyst. Bygherren skal i højere grad fremvise dokumentation for, at man har arbejdet med og beskrevet de væsentligste risici og risikominimerende tiltag. Det krav bliver mere udtalt, jo større og mere komplekse sagerne bliver.

WTW anbefaler, at der tidligt i byggeriets planlægning opstartes en dialog med forsikringsmægleren i forhold til kontrahering af både rådgivere og entreprenører. Mægleren bistår med rådgivning af, hvilke relevante risikoinformationer der er brug for, og hjælper med at gennemføre udbuddet af byggeriets forsikringer. Processen tager normalt mellem to og fire måneder – og for komplicerede projekter – herunder EU-udbud – minimum fire til seks måneder.

Ved almindelige bygge- og anlægsprojekter – herunder til- og ombygning samt ved projekter, der skal forsikres fra dag til dag og i øvrigt ikke er udbudspligtige – anbefales det ofte at anvende WTW's entreprisefacilitet. Aftalen er særdeles konkurrencedygtig og fleksibel, og den tilbyder et bredt dækningsomfang. WTW's kunder opnår samlet set millioner af kro-

ner i årlige besparelser ved benyttelse af faciliteten.

På de øvrige forsikringer til den kommunale sektor oplever vi desværre lettere stigende præmier som følge af manglende konkurrence, hvor det stort set kun er Gjensidige, som afgiver tilbud.

WTW vil til stadighed forsøge at motivere yderligere forsikringsselskaber og forsikringsagenturer til at byde ind på den kommunale sektor både generelt og specifikt på konkrete forsikringer.

Arbejdsskadereformens konsekvenser

2024 bød på en række større ændringer af arbejdsskadesystemet, der trådte i kraft 1. januar 2024 og 1. juli 2024. Lovændringerne har ifølge practice lead Daniel Pihl fra WTW blandt andet til formål at sænke sagsbehandlingstiden hos AES, at bevare de skadelidtes tilknytning til arbejdsmarkedet og at give de skadelidte en højere erstatning. Særligt en ny og forenklet årslønsberegning og permanente hjælpemidler, der skal erstattes i en længere periode, har givet anledning til store præmiestigninger på det private forsikringsmarked, hvor stigningerne har været på mellem 6 og 15 procent.

Fra 1. januar 2025 træder den sidste af lovændringerne i kraft; voldsskadeforsikringen. Den forpligter visse offentlige og private arbejdsgivere til at tegne en forsikring, der dækker erstatning og godtgørelse efter erstatningsansvarsloven for personskade, der forvoldes ved vold, trusler eller andre voldsomme hændelser mod de ansatte på arbejdspladsen. Der er pligt til at tegne voldsskadeforsikring for ansatte inden for bestemte brancher – især inden for omsorg, sundhed og undervisning. De selvforsikrede arbejdsgivere må fortsat vælge at være selvforsikrede for så vidt angår voldsskadeforsikringen.

Rent økonomisk vil det være nemmere at gå til beregning af hensættelserne til højere erstatninger, da der ikke er ændret på definitionen af en arbejdsskade. Vi har alligevel set en ret stor spredning på forsikringsmarkedet, der – som nævnt ovenfor – har haft meget varierende stigninger. Stigningerne i erstatninger skal de selvforsikrede også indregne i hensættelserne.

Derudover skal de selvforsikrede også tage højde for de øgede omkostninger til voldsskadeforsikringen, da den rammer omsorgs-, sundheds- og undervisningsområdet, der er klassiske arbejdsområder for kommunerne. Det bliver en helt anden øvelse at få forudset de økonomiske konsekvenser, da der er tale om en ny forsikringstype. På forsikringsmarkedet har vi også her set en stor spredning i selskabernes præmiesætning af voldsskadeforsikringen.

Med de mange nye regler og helt nye arbejdsgange for behandling af voldsskader bør selvforsikrede kommuner følge økonomien tæt de næste år, da der kan være væsentligt forøgede udgifter. En tilgang kunne være at gennemgå tidligere arbejdsskadesager for at se, hvilke sager der kunne have potentiale til også at være omfattet af en voldsskadeforsikring. Det kræver et tæt samarbejde mellem forsikringsenheden og økonomiafdelingen.

For at få et mere sikkert grundlag for hensættelserne kan vi anbefale, at kommunerne får lavet årlige aktuarrapporter, der kan støtte økonomiafdelingens egne beregninger.

Er der spørgsmål eller kommentarer til ovennævnte, er I naturligvis velkommen til at kontakte WTW.