



Markedsrapport 2022

WTW Danmark

Nærum

Rundforbivej 303
2850 Nærum
+45 8813 9600

Aarhus

Tangen 17
8200 Aarhus N
+45 8813 9400

Holstebro

Nypark 49F
7500 Holstebro
+45 8813 9400

Aalborg

Østre Havnepromenade 24
9000 Aalborg
+45 8813 9200

dk-info@willistowerswatson.com

wtwco.com

© WTW 2022

INDHOLD

Introduktion	4
Nyt fra markedet og WTW	6
Erhvervs- og produktansvar	10
Arbejdsskade	13
Property	14
Entreprise	16
Projektansvar	19
Transport	20
Cyber	22
Bestyrelses- og direktionsansvar	24
Kriminalitet	24
Employment Practices Liability	25
Professionelt ansvar	25
Motor	27
Rejse og ulykke	29
Risikostyring	30
Health, Wealth & Career	32

En helt ny virkelighed

Det er svært at spå. Især om fremtiden. Sådan lyder et gammelt citat. Inflation på over 8 procent. Lange obligationsrenter på over 4 procent. Og krig i Europa. På samme tidspunkt sidste år var inflationen under 3 procent. De lange obligationsrenter lå i niveauet 1 procent. Og der var ikke krig i Europa.

Vi skal tilbage til 1985 for at finde inflation i et niveau på 8 procent. I alle mellemliggende 37 år har inflationen været væsentligt lavere og omkring 2-4 procent årligt. For de lange obligationsrenters vedkommende skal vi tilbage til finanskrisen i 2011 for at finde et niveau omkring 4-5 procent. I de sidste 10 år har den lange rente ligget væsentligt lavere og i længere perioden ligefrem under 1 procent, mens de korte renter i flere omgange har været negative.

Samtidig er vi i 2022 blevet vidner til krig i Europa. Der har de sidste 20-30 år været regionale konflikter i Europa, men vi har ikke siden anden verdenskrig set en situation, hvor en stormagt foretager en egentlig invasion af et andet og uafhængigt land i Europa. For at sætte situationen i perspektiv er der kun 1800 kilometer i bil fra København til hovedstaden Kyiv i Ukraine. Tilsvarende er der 1900 kilometer til Rom og 2500 kilometer til Barcelona, som begge er to populære feriemål, mange af os besøger og opfatter som værende tæt på.

Stigende priser

Med andre ord har 2022 budt på en helt ny virkelighed, og effekterne opleves i det daglige af os alle.

Fødevarer er samlet set steget med 15 procent i pris hen over perioden juni 2021 til juni 2022.

Energipriserne er et andet og markant eksempel. For den almindelige forbruger er naturgaspriserne inklusive afgifter steget til cirka 16-18 kroner per kubikmeter (data fra august 2022) fra et gennemsnitsniveau under 9 kroner per kubikmeter de seneste 10 år.

Gasprisernes himelflugt og den tørre, varme sommer i Europa skubber også til elpriserne. I 2022 har den gennemsnitlige forbrugerelpris inklusive afgifter

passeret 4,64 kroner per kilowatt-time (august 2022), hvor det gennemsnitlige niveau har ligget omkring 2,25 kroner per kilowatt-time de seneste fem år.

I Europa er vi samlet set helt afhængige af import af energi – eksempelvis olie og gas – fra lande uden for Europa. Afhængigheden, der måles i en såkaldt 'dependency rate', ligger omkring 60 procent. Med andre ord har vi i Europa kun selv energi til cirka 40 procent af vores forbrug, mens resten må importeres.

2022 har budt på en helt ny virkelighed, og effekterne opleves i det daglige af os alle

Af den importerede naturgas til Europa kommer (under normale forhold – det vil sige før 2022) næsten halvdelen fra Rusland via rørledningen Nord Stream 1, der ejes af det russiske statselskab, Gazprom. Russerne har i sommeren 2022 reduceret leverancerne til Europa via Nord Stream 1 med 80 procent. Uanset årsagen hertil er den kortsigtede konsekvens mulige nye prisstigninger på gas – men også forsyningsbekymringer for den kommende vinter. I Spanien har man allerede indført forebyggende forbrugsbegrænsninger, mens andre europæiske lande overvejer det.

Positive signaler

Det er dog ikke skidt det hele. Det går faktisk ganske godt for dansk erhvervsliv. Arbejdsløsheden er på cirka 2,5 procent – og i nogle sektorer (eksempelvis i bygge- og anlægsbranchen) endda endnu lavere. Samtidig viser tal fra Danmarks Statistik, at industriens produktion fortsat vokser. Produktionsindekset

i andet kvartal ligger hele 6,9 procent højere end i første kvartal 2022.

I juli 2022 udvidede det amerikanske arbejdsmarked sig med hele 528.000 nye jobs, hvad der var mere end dobbelt så meget som ventet. Arbejdsløsheden i USA er på 3,5 procent, og det er det laveste niveau i 20 år – og har dermed mere end indhentet de negative konsekvenser af covid-19 pandemien.

Den amerikanske økonomi er interessant – ikke mindst, fordi den er så tæt forbundet med den europæiske. Undgå en tilbagegang/recession i USA, er det sandsynligt, at vi kan opleve en tilsvarende positiv udvikling i Europa. De højere renter er sandsynligvis noget, vi samtidig må vænne os til, idet centralbankerne i både USA og Europa benytter renteforhøjelser som instrument til at bekæmpe den stigende inflation. Men det er værd at huske på, at de højere renter stadig er meget lave set i et historisk perspektiv.

Men hvad betyder alt dette så for forsikringsmarkedet i Danmark og udlandet? Og hvilke konsekvenser vil det få for vores kunder, når forsikringer skal fornys eller nytagnes?

Vi havde i forvejen et hårdt marked, men hvad betyder den nye virkelighed set med forsikringssekskabernes øjne i forhold til præmier og risikovillighed? Hvad tænker de hos forsikringssekskaberne? Og hvad kan vi forvente os i den kommende tid?

Det kan du læse mere om i det følgende.

WTW går forrest

Det forpligter at være Danmarks største forsikringsmægler. Vi har en ufravigelig strategi om altid at gøre en markant forskel for vores mange og ikke mindst forskellige kunder. Store udfordringer kalder på stor kreativitet – og det er netop, hvad du som kunde finder hos os.

På de næste sider kan du læse om vores markedsledende metoder, værktøjer og koncepter, som vi udvikler med det ene formål at navigere bedst muligt i markedet – eksempelvis vores nye *WTW Cyber Defender*, der vil gøre en stor forskel på cyberområdet for både større og mindre virksomheder.

Giver nogle af artiklerne dig anledning til spørgsmål eller kommentarer, kan du

naturligvis kontakte din sædvanlige kontaktperson hos os. Du er også velkommen til at kontakte de forskellige artiklers forfattere eller mig. Vi sætter pris på dialogen.

Som en nyskabelse i årets Markedsrapport 2022 har vi medtaget udvalgte trends og nyheder fra vores kolleger i HWC, Health, Wealth & Career som rådgiver virksomheder og enkeltpersoner i forhold til virksomhedens medarbejderpolitik og den enkeltes sundhed, trivsel, tryghed og pension. Erfaringen viser, at virksomheder med de bedste forhold for medarbejderne også er de, der vinder i kampen om at tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere. Den kamp har som bekendt aldrig været vanskeligere end nu. Kontakt jeres sædvanlige CRB-kontaktperson og aftal evt. et uforpligtende møde med vores dygtige kolleger fra HWC

Vi ønsker vores kunder og samarbejdspartnere et godt og sikkert efterår – og ikke mindst god læselyst.

Venlig hilsen

Camilla Elverdal
CEO, Corporate Risk & Broking



Et år med nye og hidtil usete udfordringer



Torben Højlund
Executive Vice President



Jesper Danvad
Chief Broking Officer

Allerede nu kan vi sige, at det blev – og er – et travlt 2022. Efter et forår, hvor vi ganske uventet fik travlt med de mest umiddelbare forsikringsmæssige konsekvenser af situationen i Ukraine, har vi de seneste måneder været travlt beskæftiget med at forberede fornyelserne for 2023. Der er mange forhold, der påvirker fornyelserne – eksempelvis inflation, forsyningskrisen på blandt andet træ, stål og elektronik, forøgede bygge- og anlægsomkostninger, flaskehalse i byggeriet, generelt stigende løn- og materialepriser og ikke mindst den stadigt større cybertrussel mod danske virksomheder.

Som Danmarks største forsikringsmægler er det vores privilegium at rådgive og servicere mange tusinde danske virksomheder – herunder også offentlige virksomheder og organisationer. Vores kunder spænder vidt fra de mindre virksomheder til nogle af Danmarks største virksomheder – og i flere tilfælde børsnoterede virksomheder med internationale snitflader. Bredden giver os en unik markedsindsigt

Under de aktuelle markedsforhold er virksomhedens proaktive arbejde med forebyggelse ofte en forudsætning for, at der overhovedet kan tegnes forsikring, og at forsikringspræmien er til at betale

– og på vegne af vores kunder er vi den største enkelt samarbejdspartner i flere af de store danske forsikringsselskaber.

Relationen til forsikringsselskaberne kredser om vores ambition om altid at skaffe vores kunder de bedste vilkår og priser. Løbende samarbejde om produkt- og konceptudvikling er en anden hjørnesteen i samarbejdet. Samtidig er vores gode relationer til forsikringsselskaberne ofte medvirkende til en fleksibel løsning, når en kompliceret skade er opstået. Samarbejdet med forsikringsselskaberne foregår i en tæt, tillidsfuld og også indiskutabelt uvildig atmosfære.

De mange nye og hidtil usete udfordringer, som 2022 allerede har budt på, har gjort, at vi har rakt ud til de største af vores samarbejdspartnere blandt forsikringsselskaberne. Vores spørgsmål har kredset

om, hvordan forsikringsselskaberne opfatter udviklingen – både generelt og i forhold til de forskellige forsikringstyper. Formålet med dialogen er at forberede os selv og vores kunder bedst muligt på fornyelsen for 2023 – herunder at igangsætte udvikling på udsatte områder, hvor der enten ses mulige, store prisforhøjelser, og/eller hvor markedet måske svinder ind på grund af manglende risikovillighed.

Hvordan udvikler markedet sig i 2022?

Kombinationen af et i forvejen overophedet arbejdsmarked med historisk lav ledighed og inflation har over en bred kam givet anledning til større skadeomkostninger. Skadeomkostningerne påvirkes af stigende priser på materialer – eksempelvis træ og stål – på arbejdskraft og energi, der igen er afledte effekter af blandt andet forsyningskrisen og konflikten i Ukraine.

Forsyningskrisen giver helt grundlæggende sværere adgang til reservedele som eksempelvis elektronik og råvarer som træ og stål, der igen betyder, at tiden, fra en skade opstår, til den er udbedret (time to settle), er forlænget markant. Det har indvirkning på mange forskellige forsikringstyper – eksempelvis på bygningskader, driftstabskader, motorskader og ansvarsskader, hvor sidstnævnte ansvar ofte er koblet til underliggende tingskader, og det påvirker samlet set forsikringsselskabernes omkostninger – men også kundernes behov for driftstabsforsikringer.

Det går grundlæggende rigtig godt for dansk er-

hvervsliv, og netop derfor kan effekterne af en pludselig opstået skade også blive mere alvorlige end ellers. Under normale forhold vil en skaderamt virksomhed ofte selv kunne kompensere for en mindre skade ved at øge produktionen på andre af virksomhedens linjer/anlæg. Men arbejder virksomheden med fuld kapacitetsudnyttelse, er der ingen ledig kapacitet – og driftstab tager derfor længere tid at indhente – og bliver derfor både større og af længere varighed.

Hos WTW oplever vi en markant stigende efterspørgsel efter vores forebyggende værktøjer/analyser – eksempelvis er Business Continuity-produkter ('Hvad gør virksomheden helt konkret, hvis ...') ét af vores p.t. mest efterspurgte værktøjer. At være godt forberedt på det, man grundlæggende ikke ønsker sker, kan vise sig at være en rigtig god investering, når skaden pludselig rammer.

Forebyggelse før forsikring

Ønsket om at undgå skader (forebyggelse) er altid foranstillet ønsket om at modtage erstatning (forsikring). Under de aktuelle markedsforhold er virksomhedens proaktive arbejde med forebyggelse desuden ofte en forudsætning for, at der overhovedet kan tegnes forsikring, og at forsikringspræmien er til at betale.

Tidligere tiders muligheder for at shoppe rundt mellem forsikringsselskaberne er afløst af enslydende krav fra markedet om effektiv risikostyring, fore-





byggelse (risk management) og ikke mindst fyldestgørende dokumentation.

Det er ikke nok at gøre det rigtige, man skal også kunne dokumentere, hvad der er gjort, og hvilke betragtninger der ligger til grund. WTW's risikoanalyser er igennem adskillige år udviklet til at give forsikringselskaberne denne indsigt – og vores rapporteringsformat er anerkendt som markedsledende blandt de største og mest toneangivende forsikringselskaber.

Forsikring ved tingskader og driftstab

Særligt på området for tingskade (bygninger, maskiner og varelagre) og driftstab påvirker inflationen de forsikringssummer og dækningsperioder. Hvor det tidligere måske var tilstrækkeligt med 24 måneders driftstabsperiode, kan behovet i dag være et helt andet – måske 36 måneder – henset til virksomhedens kapacitetsudnyttelse internt og problemerne med eventuelt at skaffe nye maskiner/reservedele i tilfælde af en skade. Samtidig ses også eksempler

på mere udsatte forhold mellem virksomheden og dens egne leverandører og kunder, der udsættes for identiske påvirkninger.

I sin yderste konsekvens kan effekterne af inflationen føre til underforsikring. Vi anbefaler derfor grundige drøftelser mellem kunde og mægler. Overvejelserne smitter desuden af på ansvarsforsikringerne, der i cirka halvdelen af skadesagerne udløses som konsekvens af en tingskade på eksempelvis motorområdet, hvor en forsikringstager/virksomhed findes erstatningsansvarlig for at have påført tredje mand et tab. I takt med inflationen på tingskadeområdet stiger også sumbehovet på ansvarsområdet. Også her bør forsikringssummerne drøftes og eventuelt revurderes.

Påvirkning af flere forsikringsområder

Motorforsikring påvirkes også af forsyningsproblemerne med en række elektroniske komponenter, som det tager længere tid og er dyrere at skaffe – også i fragt, og skadeudgifterne påvirkes af blandt

andet energipriserne til eksempelvis laktørring hos autolakerere og generelt stigende lønninger, men også af de nyere og stadig mere komplicerede biler med automatiske nødbremsesystemer, forskellige, dyre sensorer og særlige ruder med specielle funktioner som for eksempel head-up displays eller akustisk dæmpning.

Arbejdsskadeforsikring påvirkes også af renteniveau og inflation. Det stigende renteniveau har positiv indvirkning på selskabernes såkaldte skadere-servere, mens forventede opadgående reguleringer af satserne for offentlige ydelser trækker den anden vej. Samtidig er den såkaldte anerkendelsesprocent steget fra 52 procent (2015) til 80 procent (2021), og flere selskaber indikerer, at de tilmed venter op til 10 procent flere skader med heraf stigende omkostninger til skadebehandling og muligvis også til øgede erstatninger.

Konkurrencen på arbejdsskadeforsikringsområdet er imidlertid hård med nye, store spillere, og prisudviklingen ventes derfor ikke nødvendigvis at være stigende.

Cybertruslen mod Danmark stiger markant

Center for Cybersikkerhed (CFCS) vurderer løbende cybertruslen mod Danmark. CFCS er etableret i 2012 som en del af Forsvarets Efterretningstjeneste og udgiver løbende trusselsvurderinger. I den seneste vurdering fra 28. juni 2022 lyder det blandt andet:

»Truslen fra cyberkriminalitet er meget høj. Den mest alvorlige trussel fra cyberkriminalitet mod Danmark kommer fra ransomware-angreb. Cyberkriminelles muligheder for samarbejde, arbejdsdeling og specialisering understøtter truslen og bidrager til at fastholde den meget høje trussel fra cyberkriminalitet.«

Hos WTW har vi i en længere årrække udvidet vores kompetencer på området – og en stadig stigende andel af vores både mindre og større kunder udtager cyberforsikring for at beskytte sig bedst muligt i forhold til de økonomiske skadevirkninger, som eksempelvis et ransomware-angreb kan have.

Hvad med forebyggelsen?

WTW har sammen med cybersikkerhedsvirksomheden Truesec skabt et helt nyt cyberkoncept, der hedder *WTW Cyber Defender*. WTW Cyber Defender består af seks delelementer, som hver især er med til at styrke virksomhedens cybersikkerhed/-bered-

skab, og som samlet set giver de bedste forudsætninger for at forebygge skader og undgå tab på grund af brud på datasikkerheden.

Tidligere tiders muligheder for at shoppe rundt mellem forsikringselskaberne er afløst af enslydende krav fra markedet om effektiv risikostyring, forebyggelse (risk management) og ikke mindst fyldestgørende dokumentation

WTW Cyber Defender dækker hele spektret fra forebyggelse over forsikring til krisehåndtering, hvor Truesec og WTW hver især byder ind med ekspertise. WTW Cyber Defender bidrager derfor både til at reducere risikoen for et succesfuldt cyberangreb og til at begrænse konsekvenserne, hvis det alligevel sker. Konceptet er tilmed meget attraktivt prissat. Hør mere hos din sædvanlige kontaktperson hos os og få tilsendt vores brochure.

Analyse, forebyggelse og løbende dialog

WTW Cyber Defender er det seneste eksempel i rækken af markedsledende koncepter, hvor vi fra WTW's side går forrest med udviklingen af værktøjer, der på svære eller udfordrede områder udvider vores kunders indsigt i egne forhold, tilbyder et fundament for yderligere forebyggelse og samtidig fungerer som det bedst mulige grundlag for eventuelt indkøb af forsikring.

Kombinationen af analyse, forebyggelse og en tæt, løbende dialog mellem virksomheden, mægleren og forsikringsmarkedet er en forudsætning for at kunne skabe de rigtige forsikringsløsninger til den bedste pris.

ERHVERVS- OG PRODUKTANSVAR

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud
				

Det hårde marked er stagneret



Anne Friborg
Practice Lead, Liability

Det er den overordnede tendens på området for ansvarsforsikring, at det hårde marked er ved at stagnere. 2022 har ikke budt på de samme markante stigningstakter, som var tilfældet i 2020 og 2021. Forsikringselskaberne har fortsat fokus på at få profitable porteføljer, men præmievurderingerne nuanceres nu i stigende grad i forhold til de konkrete risici.

Detaljegraden af de krævede risikooplysninger synes til gengæld ikke at blive mindre. I løbet af de første seks måneder af 2022 har forsikringselskaberne efterspurgt stadig mere detaljerede risikooplysninger – også for kunder, der har været i samme forsikringselskab i en længere årrække.

For de udenlandsk-ejede forsikringselskaber er den lokale autorisation til at indtegne forretning ikke blevet udvidet i takt med en lettere opblødning af risikoberegningerne, og derfor bruger disse forsikringselskaber fortsat væsentlig mere tid på både fornyelser og udbud (nytegning).

Markedet synes således at være faldet lidt mere til ro, men der vil fortsat kunne forventes væsentlig

længere tid til både fornyelser og nytegning – primært forårsaget af ønsket om en meget detaljeret risikovurdering. En fornyelsesproces, der opstartes tre måneder før forfald, vil derfor kunne blive udfordret på tid. Din sædvanlige kontaktperson hos os er opmærksom herpå.

Hos WTW søger vi en dialog med forsikringselskaberne fra opstart af såvel fornyelser som udbud for at imødekomme generelle begrundelser for præmiejusteringer og få skabt en nuanceret og individuel præmieberegning, hvilket ligeledes bør bidrage til reduceret tidsforbrug forbundet med fornyelser og udbud.

Dækning

Kapaciteten i ansvarsmarkedet er fortsat acceptabel, men desværre fortsætter udviklingen fra 2020-2021. Forsikringselskaberne opretholder således en restriktiv holdning til, hvilke risici de ønsker at indtegne, og hvilke de takker nej til. Kapaciteten kan derfor indskrænkes, hvis risikoen ikke anses for attraktiv, og i værste fald kan det betyde, at der slet ikke kan tilbydes kapacitet.

Forsikringsmarkedet har ikke ændret deres – i øvrigt generelt meget restriktive – syn på eksponeringer i USA. Flere forsikringselskaber tilbyder slet ikke dækning for eksponeringer i USA. For danske virksomheder, der har aktiviteter i eller ønsker at ekspandere til USA, betyder det stigende vanskeligheder med at opnå den nødvendige forsikringsdækning for risiciene i USA. Alternativt vil forsikringsmarkedet begrænse dækningen i USA ved eksempelvis at nedsætte summen dér og forhøje selvriskoen yderligere.

Dækning for auto excess i USA har fortsat meget højt fokus hos forsikringselskaberne, da selv de danske forsikringselskaber oplever skader på egne bøger. Det må derfor forventes, at markedet fortsat vil være meget restriktivt såvel i forhold til auto excess dækning som i forhold til generelle risici i USA.

Der synes at være faldet mere ro over behovet for generelt at forhøje selvrisici og introducere nye undtagelser. Dog har krigen i Ukraine skabt en generel og geografisk undtagelse fra størstedelen af forsikringselskaberne og herved undtages dækning i forbindelse med al aktivitet i Rusland, Belarus og Ukraine. Enkelte selskaber anerkender dog sanktionsklausulen som værende tilstrækkelig og undlader følgelig at indsætte en geografisk undtagelse for de nævnte lande. Sanktionsklausulen medfører,

at transaktioner til og fra sanktionerede lande ikke vil være omfattet af forsikringsdækningen.

Prissætning

Der ses fortsat stigende rater, selv om markedet synes at stagnere, men stigningstakten er væsentligt lavere end for 2020 og 2021. I de første seks måneder af 2022 har vi set en stigning i præmieraterne på mellem 2 og 10 procent. Stigningen afhænger af risiko og industri. Forsikringselskaberne begrundes præmiejusteringerne med behovet for at opnå rentable porteføljer.

Markedet synes at være faldet lidt mere til ro, men der vil fortsat kunne forventes væsentlig længere tid til både fornyelser og nytegning – primært forårsaget af ønsket om en meget detaljeret risikovurdering

Det er vores klare opfattelse, at virksomheder, der kan tilbyde en høj detaljegrade af risikoinformationer, vil have væsentlig bedre mulighed for at påvirke præmieniveauet og i bedste fald undgå præmiestigninger.

Fremtiden

Forsikringsmarkedets helt generelle tilgang til risici synes at være ændret. Der ses en større vilje til at præmieberegne de forskellige branchetyper individuelt, hvilket begrænser præmieraternes forhøjelse på et generelt plan, men omvendt introduceres en risiko for høje præmiestigninger på de områder, der anses for særligt risikable i et selskabsperspektiv.

Vi forventer følgelig, at resten af 2022 – og givetvis også 2023 – vil kræve adskillige, individuelle forhandlinger, der kan bidrage til at fastholde ansvarspræmierne i et rimeligt niveau.



ARBEJDSKADE

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud
	Ikke relevant			

Større konkurrence



Daniel Pihl
Practice Lead,
Workers Compensation

De høje stigninger i indeksregulering er til dels fortsat ind i 2022, hvor forsikringselskaberne over en bred kam har indeksreguleret præmierne på arbejdsskadeforsikringen i niveauet 10-14 procent. Indeksreguleringen udgøres af tre komponenter:

- udviklingen i lønindekset for den private sektor som offentliggjort af Danmarks Statistik
- udviklingen i det af Arbejdsskadestyrelsen tilkendte gennemsnitlige erhvervsevnetab
- udviklingen i Arbejdsmarkedets Erhvervsikrings tilkendelsespraksis

Siden foråret 2022 har der været særligt fokus på inflation og lønudvikling, og generelt er lønindekset for den private sektor steget med 2-2,5 procent siden starten af 2021. Lønudviklingen i de sidste kvartaler af 2021 og første kvartal 2022 er højere end de tilsvarende kvartaler i 2020-2021. Det kunne godt tale for, at vi kan forvente indeksregulering på niveau med sidste år – altså en stigning på 10-15 procent.

Ud over stigende indeksregulering er der tilføjet en ny omkostning i form af et bidrag til Garantifonden for skadesforsikringselskaber. Garantifonden er etableret ved lov i 2003 og træder til ved kon-

Nye forsikringselskaber har set muligheden for at etablere sig og er medvirkende til at skabe konkurrence i et ellers konservativt marked

kurser i skadesforsikringselskaber og yder dækning for primært private forbrugere. Garantifonden har i de senere år måttet træde til i tre store konkurssager: Husejernes Forsikring, Alpha og Qudos.

Garantifondens formue opbygges via obligatoriske bidrag på en række forsikringer – herunder arbejdsskadeforsikring. Størrelsen på bidraget fastsættes af Finanstilsynet og er for 2022 fastsat til 30 kroner per fuldtidsforsikret, hvilket var en del lavere end forventet henset til de store tab. Bidraget for det kommende år (2023) kendes på nuværende tidspunkt ikke, men meldes ud senest 1. november 2022.

Markedet for arbejdsskadeforsikring er i de senere år blevet tilført yderligere konkurrence. Nye forsikringselskaber har set muligheden for at etablere sig og er medvirkende til at skabe konkurrence i et ellers konservativt marked.

I 2022 har der ikke været lovændringer af betydning for arbejdsskadepræmien. Dog er en allerede vedtaget lovændring om fristen for anmeldelse af arbejdsulykker trådt i kraft per 1. juli 2022. Anmeldelsesfristen efter arbejdsmiljøloven og arbejdsskadesikringsloven er nu ensrettet, og arbejdsgiveren har herefter 14 dage til at få anmeldt en arbejdsulykke via EASY.

En undersøgelse fra Arbejdstilsynet har vist at kun cirka halvdelen af alle anmeldelsesberettigede arbejdsulykker anmeldes. En arbejdsulykke skal anmeldes, hvis:

- ulykken har medført fravær ud over tilskadekomstdagen, eller
- der forventes ydelser efter arbejdsskadesikringsloven, selvom ulykken ikke har medført fravær.

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

Et fortsat hårdt marked



Kasper Dybmark
Practice Lead, Property

Vi ser fortsat et hårdt marked på forsikring af bygning, løsøre og driftstab. Underwriterne i de enkelte forsikringsselskaber har generelt mindre beføjelser til at træffe egne afgørelser og er i stadig stigende grad underlagt nye interne underwriting-guidelines samt langsommelige interne godkendelsesprocesser. Det skal være med til at sikre, at forsikringsselskabet ikke indtegner en risiko, der ligger uden for forsikringsselskabets appetit – og at det, der tegnes ind, ikke afviger fra selskabets internt fastsatte minimumspræmierater.

Generelt er oplevelsen fortsat, at forsikringsselskaberne er mindre risikovillige (de er risikoaverse) end tidligere, og begreberne prestigekunde og langvarigt samarbejde har for de flestes risici vedkommende ikke længere nævneværdig betydning, hvis den underliggende risiko, dækning eller prissætning ikke længere harmonerer med selskabernes interne underwriting-guidelines.

Ser man mere makroøkonomisk på forsikringsmarkedet, så har den høje inflation og store stigning i materialepriser haft en stor betydning på genanskaffelsespriserne og dermed også på de bygnings- og løsøreværdier, som bør forsikres. De højere værdier giver i pengemæssige termer dyrere skader, højere præmier og risiko for underforsikring. Komponentmangel og udfordrede værdikæder har ligeledes forlænget nedeperioder efter storskader

Forsikringsmarkedet stiller flere krav til virksomhedernes indsigt og forståelse af egen risiko, og den ønskede detaljegrad til netop risikooplysningerne er stadig kraftigt stigende

og dermed bidraget til markant større og længere driftstab end tidligere estimeret.

Risikooplysninger og risikostyring

Forsikringsmarkedet stiller flere krav til virksomhedernes indsigt og forståelse af egen risiko, og den ønskede detaljegrad til netop risikooplysningerne er stadig kraftigt stigende. Ved såvel fornyelser som udbud/nytegnning oplever vi klare forventninger om præcise risikooplysninger. Samtidig stiger antallet af spørgsmål fra forsikringsselskaberne, og kravet om dokumentation for de afgivne svar er ligeledes stigende. Flere forsikringsselskaber har desuden indført krav om at besigtige en eller flere lokationer med egne ingeniører.

Forventningerne og kravene til, hvad virksomhederne skal gøre for at sikre bygninger, løsøre og

værdikæden, er blevet højere og er i flere tilfælde et kardinalpunkt for forsikringsselskaberne, hvis de skal enten forny en police eller byde ved et udbud. Områder med særligt stor fokus er i denne kontekst brandrisikoen, kortlægning og styring af interne og eksterne afhængigheder i virksomhedens værdikæde og Business Continuity-planer med en klar strategi for, hvad virksomheden kan/vil gøre for at komme hurtigt på fode igen efter en storskade.

I kølvandet på den grønne omstilling og et højt fokus på CSR-profilen opstår også nye risici som eksempelvis solceller på hustage og ladestandere til elbiler. Der er tale om nye teknologier og nye brugsmønstre, og begge eksempler er potentielle brandkilder. Emnet har stor opmærksomhed hos forsikringsselskaberne.

Dækning og kapacitet

Vi oplever fortsat god kapacitet på markedet – det vil sige rigeligt med forsikringsselskaber, som principielt kan forsikre op til relativt høje beløb hver for sig. Det kræver dog, at risikoen passer ind i det enkelte forsikringsselskabs appetit. Er det ikke tilfældet, oplever vi stadigt oftere, at forsikringsselskabet hurtigt takker nej eller kun tilbyder en meget mindre andel af forsikringsprogrammet, hvor man eksempelvis går fra at have 100 procent til måske kun at ville tilbyde 40 procent af risikoen fremadrettet ved fornyelsen. Det kræver derfor i en del tilfælde en ny programstruktur eller et udbud for at få det hele forsikret.

På dækningsiden ser vi særlig stor opmærksomhed og restriktioner på følgende områder:

- Naturkatastrofedækninger. Særligt i udfordrende områder såsom USA, hvor forsikringsselskaberne de seneste år har lidt store tab.
- Rusland, Ukraine og Hviderusland. Forsikringsselskaberne ekskluderer i stor stil dækning i de tre konfliktramte lande, og har man som virksomhed en eksponering her, kræver det særlig stor opmærksomhed og muligvis nye og alternative løsninger.
- Leverandørdriftstab. Ved høje forsikringssummer kræves der meget risikoinformation.
- Pandemiklausuler og cyberklausuler. Disse eksklusioner er som sådan ikke nye, men de opdateres og udvides løbende. Typisk grundet nye krav fra genforsikringsselskaberne.
- Fredede bygninger. Her er der generelt meget

lidt appetit i det danske forsikringsmarked.

- Der er generelt en tendens til at indskrænke flydende og svært kvantificerbare dækninger.

Prissætning

Generelt er markedet fortsat hårdt, og præmieraterne er oftere opadgående end nedadgående. Positive resultater kan dog fortsat opleves efter velgennemførte udbud, men forsikringsselskabernes udgangspunkt for fornyelserne er dog ofte en stigning i niveauet 0-10 procent. Særligt udfordrede industrier, risici og skadebelastede porteføljer kan opleve større stigninger.

Fremtiden

Vi forventer, at udviklingen fortsætter i resten af 2022, og vi ser umiddelbart heller ikke klare tegn på lavere rater/priser i det kommende år.

Hvad kan man gøre?


Det bedste sted at starte er at se på risikoen. I mange tilfælde bygger forsikringsselskabernes frygt på reelle skadeerfaringer, og det er i alles interesse at undgå, at skaden sker. Konkret og ikke mindst veldokumenteret forebyggelse er en helt afgørende forudsætning. Jo bedre risici forebygges og dernæst dokumenteres desto bedre forudsætningerne for det videre arbejde. Usikkerhed og manglende forebyggelse koster på præmien.

Vores bedste anbefaling til vores kunder er derfor, at man aktivt arbejder med at styre og forbedre risikoen, og at man sørger for at dette dokumenteres og kommunikerer til brug for markedsføring af risikoen. Virksomheden bør også kortlægge sine afhængigheder og planlægge, hvordan et tab kan minimeres, hvis skaden sker.

Søg råd og vejledning, inden I laver væsentlige ændringer, eksempelvis ved installation af solceller, opsætning af ladestandere eller ved opførelse af nye bygninger. Det er altid nemmere og oftest også billigere at lave tilpasninger, som forbedrer risikoen, før projekterne sættes i gang.

Sørg også for, at værdierne er opdaterede, så de reflekterer den reelle stigning, der er på nyværdien.

Drøft ovenstående i god tid med jeres forsikringsmægler, og læg sammen en strategi for den kommende fornyelse – inklusive eventuelle analyser, projekter, ændring af struktur eller andre tiltag, som kan bidrage til en forbedring af risikoen og en god fornyelse/udbud af policerne.

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud
				

Rigelig med kapacitet, men stor forskel på on- og offshore



Michael Ekdahl
Practice Lead, Construction

Markedet for Construction All Risks-forsikring (CAR) tilbyder overordnet set fortsat betydelig kapacitet. Men der er store forskelle. Markedet for offshore-risici er eksempelvis – i lighed med de senere år – kendetegnet ved forsikrings-selskabernes krav om relativt høje selvrisiko og en række begrænsninger, når det gælder forsikrings-summer og vilkår. Raterne er fortsat høje og regnes i procenter af de forsikrede anlægssummer, men stigningstakten er fladet ud i 2022 efter voldsomme forhøjelser i perioden 2016-2021. Sammenligner vi det aktuelle niveau med historiske forsikringsplace-ringer foretaget omkring 2016, er to- eller tredoblingen af præmierne ikke usædvanlige.

Med til historien hører imidlertid, at stigningerne kommer fra et niveau, der dengang ikke var bæredygtigt (set med forsikrings-selskabernes øjne) i forhold til de omkostninger, som skader på off-shore-anlæg rent faktisk medfører. Store skader primært i udlandet – og også på danske risici – har således betydet, at de få tilbageværende, større og mere opportunistiske (det vil sige billigere) markeder de senere år har forhøjet deres rater til et mere ensartet markedsniveau.

Markedet for onshore-risici – altså bygge- og anlægsvirksomhed på land – kendetegnes ved stag-

Forsikrings-selskaberne takker nej til risici, som de enten ikke forstår sig på (uden for ekspertise), eller som ikke er ordentligt belyst i udbudsmaterialet

nerende rater – et såkaldt fladt marked – i forhold til 2021.

Fælles for både on- og offshore-risici er imidlertid, at hvor forsikrings-selskaberne tidligere brugte pris (altså præmie) som instrument i forhold til usikkerhed, så er situationen en anden i dag. Nu veksles eventuel usikkerhed ofte med et fravalg efter devisen 'better safe than sorry', hvor forsikrings-selskaberne takker nej til risici, som de enten ikke forstår sig på (uden for ekspertise), eller som ikke er ordentligt belyst i udbudsmaterialet.

Den rigtige dækning til projektet

Som bygherre og entreprenør er det helt afgørende, at I ved jeres indledende risikoanalyse af et kommende projekt bliver knivskarpe på, hvilke risici jeres virksomhed har behov for at afdække i projektet og i hvil-

ket omfang. Den rigtige forsikring til et givent projekt vil altid være en balance mellem dækninger og pris holdt op imod kontraktforholdene i projektet (hvilke forpligtelser har I) og den forsikringspolitik, I selv har (hvilken forsikringsbeskyttelse ønsker I selv at have).

Kan I eksempelvis nøjes med en begrænset sum, eller kan I acceptere en højere selvrisiko for udvalgte specialdækninger, så vil det være med til at skabe mere konkurrence mellem selskaberne ved placeringen.

For ganske få år tilbage blev mange entrepriseforsikringer etableret med en række udvidelser, hvor flere heraf var drevet af konkurrencen forsikrings-selskaberne imellem mere end af reelle identificerede behov. Men markedet er vendt og konkurrencesituationen i dag en helt anden – og nu er fokus et andet, nemlig kun at købe den dækning, der præcis er nødvendig.

Forsikring som en konkurrencefordel

I en udfordret branche med lave dækningsgrader på projekterne kan et optimalt tilrettelagt forsikringsindkøb – og dermed lave forsikringsomkostninger

– være netop det, der gør forskellen, når et tilbud i en byggesag skal holdes op imod konkurrenternes. Fordelene ved en god forsikringsproces kommer både bygherre og entreprenør til gode. Bygherren vil gerne have de samlet set laveste omkostninger og entreprenøren vil gerne vinde opgaven med det bedste bud.

Tænker man forsikring ind på et sent tidspunkt i sit projekt, så løber man en ikke ubetydelig risiko for, at man på papiret måske opnår en forsikringsløsning, men at løsningen indholdsmæssigt er både ringere og dyrere, end hvad der kunne have været opnået, hvis der havde været fokus på forsikring fra et tidligere tidspunkt i projektløbet.

Ønsker du at optimere dit forsikringsindkøb til et projekt i forhold til risikoeksponering, risikoafdækning, omfang af dækninger og pris, så anbefaler WTW, at du tænker forsikring ind som noget af det første. Det giver tid til en reel risikoanalyse, til de rigtige dækningsanbefalinger, en grundig markedsdialog med selskaberne og samlet set skabes det bedste grundlag for en optimering af kvalitet og pris i forsikringsløsningen.





PROJEKTANSVAR

Præmie	Selvrisko	Sum	Dækning	Udbud

Uforudsigeligt marked



Lene Pedersen
Practice Lead, PI

Markedet for projektansvarsforsikringer er fortsat ekstremt vanskeligt, og udviklingen de seneste 12 måneder har ikke været gunstig. Præmierne er fortsat stigende – noget, vi især ser på risikobetonede projekter eller på projekter, der kræver særligt høje forsikringssummer.

Udviklingen skyldes en fortsat negativ udvikling i selskabernes profitabilitet som følge af flere og større skader samt stigende omkostninger både på den enkelte skadessag og på selskabernes indkøb af genforsikring.

Projektansvarsforsikring er såkaldt 'langhalet forretning' – dels på grund af dens ofte lange, flerårige forsikringsperiode, men også fordi ansvarsskader generelt er væsentlig længere undervejs end tingskader under Construction All Risks (CAR)-forsikringen. Det betyder, at forsikringselskaberne er bundet af deres tilsagn i en lang periode uden mulighed for at justere risikoappetit og præmieniveauer på allerede indtegnet forretning.

Et ændret risikobillede vil belaste selskaberne væsentlig hårdere på denne type forsikringer end

Det sker oftere, at projekter slet ikke kan forsikres eller alternativt må forsikres med en lavere forsikringssum og/eller mere begrænset dækning

på mere korthalet forretning, ligesom den positive effekt af højere præmier først vil indfinde sig efter flere år. Af samme årsag er selskaberne særligt bekymrede for det nuværende inflationsniveau og de stærkt stigende byggeomkostninger, som rammer allerede indtegnede projektansvarsforsikringer uden mulighed for at justere herfor.

Antallet af forsikringselskaber, som udbyder projektansvarsforsikringer, er desværre begrænset – noget, der til dels kan tilskrives forsikringens langhalede natur, men også at produktet i særlig grad kræver specialistinvolvering/-indsigt ved både indtegnning og skadebehandling.

Varierende præmier

Som mægler oplever vi også, at markedet for projektansvarsforsikringer er blevet endnu mere uforudsigeligt, og at det er blevet markant vanskeligere at forudse udviklingen i selskabernes risikoappetit, ligesom præmien på et konkret projekt kan variere virkelig meget mellem de bydende selskaber.

Det sker endvidere oftere i dag end tidligere, at projekter slet ikke kan forsikres eller alternativt må forsikres med en lavere forsikringssum og/eller et mere begrænset dækningsomfang end ønsket.

God tid til at drøfte projektet med selskaberne samt et godt beslutningsgrundlag i form af projektbeskrivelse, rådgiverkontrakter m.v. er derfor vigtigere end nogensinde, for at vi kan opnå det bedst mulige resultat for vores kunder.

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

Stigende behov for rådgivning og tilpassede dækninger



Søren Staberg
Practice Lead, Cargo

Starten af 2022 har været en smule omtumlet for markedet for transportforsikring, hvor konflikten imellem Rusland og Ukraine har affødt indskrænkninger i forhold til krigsdækninger og udfordringer i forhold til sanktioner. Herudover har større skibe været udsat for brande og tabte containere, hvilket har øget presset på de i forvejen udfordrede globale forsyningskæder.

Ubalancen i udbud og efterspørgsel på containere (særligt fra Asien) har medført, at flere kunder har anvendt alternative transportmetoder på både import og eksport. Ligeledes er der opstået forsinkelser og akutte opbevaringsrisici. Det har skabt et tiltagende behov for rådgivning og dækningsmæssige tilretninger, da ændringer i logistikmønsteret kan medføre, at forsikringen ikke længere dækker en transportskade som forventet.

Vigtig intern kommunikation

Det er netop nu meget vigtigt at sikre en god kommunikation imellem den logistikansvarlige og den

Muligheden for at opnå de brede dækninger til en fordelagtig præmie forudsætter fortsat, at skadestatistikken ser fornuftig ud, og at man kan levere nødvendige risikooplysninger

forsikringsansvarlige i forhold til eventuelle ændringer i virksomhedens transportmønstre, så forsikringsdækningen ikke bringes i fare.

Efter en årrække med et hårdt marked – især uden for Norden – så har øget konkurrence og selskabernes stigende fokus på fastholdelse og vækst stabiliseret præmieraterne, der de seneste år har nærmet sig tekniske priser. Samtidig har selskaberne løbende forhøjet kundernes selvrisici og begrænset udvidelser af basisdækningen. Muligheden for at opnå de brede dækninger til en fordelagtig præmie forud-



sætter fortsat, at skadestatistikken ser fornuftig ud, og at man kan levere nødvendige risikooplysninger om årligt transporterede værdier og afsendelses- og destinationslande.

Øget fokus på risikostyring

Anbefalingen er at have øget fokus på risikostyring – herunder især faste procedurer og klare aftaler med virksomhedens logistikleverandører. Det vil have en positiv effekt på risikoen for en transportskade på gods, som især i disse tider kan være svært at genskaffe/genfremsende hurtigt.

Herudover skal man netop nu være særligt opmærksom på den maksimale forsikringssum per skadebegivenhed og per forsendelse samt beregning af forsikringssummen i policen. I et marked med stigende priser og øget risiko for forsinkelse og ophobning i havne og på terminaler bør man sikre sig, at summen er tilstrækkelig til at dække et worst case-skadescenarie, og at erstatningsberegningen passer til det forventede tab.

Priser

- Øget mulighed for fornyelse uden præmiestigning
- Kunder med detaljerede risikooplysninger og god risikostyring står stærkest
- Generel prisforudsigelse = 0-5 procent
- Varierende rater – markedet bør afsøges bredt

Kapacitet

- Kapaciteten er ikke udfordret på det nordiske marked, og der er øget kapacitet globalt.
- Klart defineret risikoappetit.
- Mere pragmatisk syn på udvidelser af basisdækninger.

Dækning

- Forbedret mulighed for udvidelser eller tilpasninger uden merpræmie.
- Ekstraordinære ophold/oplagring henvises til property.
- Sublimiteret dækning for cyberrelaterede skader vinder frem.
- Tendens til indførelse af øgede sikkerhedsforskrifter på visse segmenter.

Trends

- Selskaberne har fået tilpasset præmieneveuet og har også tiltagende fokus på vækst.
- Fortsat bedre mulighed for forhandling af tilbud, hvis man ikke har været (kraftigt) ramt af skader.
- Etableret kapacitet i forhold til cyberrelaterede risici inden for visse segmenter.

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

Større krav til egenkontrol og overordnet it-hygiejne



Mathias Bauch
Cyber Specialist

Skadebilledet for cyberforsikringer bevæger sig i en negativ retning. Både mængden af skader og det samlede tab per skade er øget. Udviklingen har påført forsikringsbranchen massive tab, hvilket har afstedkommet en række justeringer med det formål at skabe bedre balance mellem præmieindtægter og skadeudgifter.

Den mest synlige konsekvens er de voldsomme prisstigninger, som vi har set de seneste to år, men selskaberne har også taget flere instrumenter i brug – eksempelvis højere selvrisiko og ændringer i dækningsomfang.

Overordnet set har alle selskaber øget deres fokus i indtægningsfasen, og derfor må købere af cyberforsikring forvente, at forsikringselskaberne stiller større krav til egenkontrol og overordnet it-hygiejne. Det kan medføre, at enkelte potentielle kunder helt afvises, hvis forsikringselskabet ikke mener, at virksomheden har gjort nok – eller det rigtige – for at beskytte sig imod de eksponeringer, der ønskes afdækket via en forsikring. Det kan også betyde, at forsikringselskabet stiller konkrete krav

Der har været mørke skyer over cybermarkedet i nogen tid, men vi begynder dog at kunne ane de første spæde solstrejf i horisonten

til risikoforbedrende tiltag, der skal implementeres i forsikringsperioden.

En eventuel manglende efterlevelse af disse krav vil som minimum få dækningsmæssige konsekvenser, ligesom tidsforbruget for implementeringen af tiltagene – og eventuelle engangsudgifter til disse tiltag – bør regnes med i den samlede udgift for forsikringen.

Krigen i Ukraine har medført geografiske begrænsninger i dækningen. Kunder uden aktiviteter i Rusland, Ukraine og Hviderusland vil som sådan ikke blive berørt, men man bør være opmærksom på de potentielle dækningsmæssige konsekvenser af krigs- og sanktionsundtagelser, som altid er at

finde på alle cyberforsikringer. WTW har tidligere berørt dette emne i vores notat om krigens forsikringsmæssige konsekvenser.

Pris

Eksisterende købere af cyberforsikring er blevet ramt af voldsomme prisstigninger i 2021 – uagtet at de oftest ikke har haft nogen skader. Dette billede fortsætter ind i 2022, hvor det desværre opleves, at virksomhederne kan blive ramt af nye prisstigninger. Prisstigningerne varierer i størrelse alt afhængig af industri, den ønskede dækning og forsikringselskabets vurdering af den enkelte kundes risiko. Generelt er prisstigninger på mere end 30 procent ikke ualmindelige. Prisstigninger og omkostningstunge risikoforbedrende indtægningskrav har gjort, at flere og flere virksomheder overvejer om en cyberforsikring fremadrettet giver mening.

Hertil bør tilføjes, at mindre virksomheder ikke nødvendigvis vil kunne genkende billedet, da selskabernes prisstigninger hovedsageligt har været fokuseret på de mellemstore og større virksomheder.

Dækning

Mens antallet af selskaber, der tilbyder cyberforsikringer, er uændret, så er kapaciteten i markedet generelt yderligere begrænset. Det skyldes, at de enkelte selskaber har reduceret den kapacitet, de hver især ønsker at stille til rådighed per kunde.

Derudover er enkelte tilvalgsdækninger blevet sværere at købe end hidtil, ligesom at undersum-

mer og begrænsning af dækning ved tab forvoldt af ransomware er blevet hyppigere anvendt, end vi hidtil har set.

Fremtiden

Der har været mørke skyer over cybermarkedet i nogen tid, men vi begynder dog at kunne ane de første spæde solstrejf i horisonten. I takt med at danske virksomheder øger deres overordnede it-modenhed, og at forsikringselskabernes lønsomhedsforbedrende initiativer begynder at skabe balance imellem skadeudgifter og præmieindtægter, er en portion forsigtig optimisme på sin plads om en fremtid med mere forudsigelige og stabile priser.

I et andet spor bør nævnes, at branchen generelt arbejder på at finde en måde at kontrollere den såkaldte akkumulerede eksponering. Herved forstås risikoen for, at en enkelt katastrofal hændelse (eksempelvis et ransomware-angreb) rammer flere af forsikringselskabets kunder på samme tid. Her kan man eksempelvis forestille sig de potentielle verdensøkonomiske konsekvenser, hvis en udbredt cloud-løsning – som eksempelvis Microsoft Azure eller Amazon Web Services – rammes af angreb, der påvirker mange eller ligefrem samtlige brugere.

Opgaven gribes an forskelligt fra selskab til selskab, men fælles for disse løsninger er, at de forventeligt vil indebære en forringelse af dækningen for kunderne i form af nye klausuler.



BESTYRELSES- OG DIREKTIONSANSVAR

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

KRIMINALITET

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

Fortsatte udfordringer med enkelte tegn på forbedring



Esben Bundsgaard
Practice Lead, Finex

Bestyrelses- og direktionsansvar

Markedet for bestyrelses- og direktionsansvarsforsikring har forbedret sig siden det hårde marked toppede i tredje kvartal 2020. Ratestigningerne fortsætter, men i et væsentligt mere moderat tempo, og det er en udvikling, som vi også forventer for resten af 2022.

Nye aktører i markedet, der ikke har den samme tyngende skadehistorik som de mere velkendte forsikringsselskaber, har vist sig tiltrukket af det nuværende præmiemiljø, hvilket har resulteret i en tilstrømning af ny kapacitet. Det har særligt for excess markedet haft en positiv effekt og givet forsikringstagerne en forhandlingsfordel og en bedre mulighed for eventuelt at skabe konkurrence om sit forsikringsprogram.

Den overhængende skygge over forsikringsmarkedet det næste års tid er 'økonomisk usikkerhed'.

At vi er ved at komme os fra den længerevarende covid-19-pandemi har medført økonomisk vækst, men vi møder også nye udfordringer – særligt afstedkommet af konflikten i Ukraine, sanktionerne mod Rusland, øvrige globale spændinger (eksempelvis i Taiwan), inflation m.v. – faktorer, som tilsam-

men medfører stor usikkerhed for udviklingen den næste tid i forhold til virksomhedernes fortsatte vækst, risiko for insolvens og mange andre forhold.

Forsikringsselskabernes underwrite vil forventeligt fokusere på virksomhedens finansielle styrke (og særligt dens likviditet), covid-19-modstanddygtigheden og ikke mindst virksomhedens arbejde inden for ESG-området, der er et paraplybegreb for en række forskellige eksponeringer inden for miljø, sociale forhold og god selskabsledelse.

For 2022 forventer vi en fortsat stabilisering af præmieraterne – altså en fortsættelse af 2021 ovenpå et 2020 med store præmiestigninger. Sammen med mere tilgængelig kapacitet i markedet forventer vi derfor et mere købervenligt miljø i 2022 – og særligt for de gode risici.

Kriminalitet

Markedet for kriminalitetsforsikring er fortsat hårdt og vil fortsætte med at være hårdt i 2022. Forsikringsselskaberne fortsætter med at være fokuseret på særligt to områder:

For det første 'Social Engineering Fraud' (SEF), hvor kriminelle udgiver sig for at være andre, end de er, og dermed stjæler enten penge eller fortrolige data fra virksomheder via medarbejdere i god tro. Forsikringsmæssigt vil SEF i de fleste tilfælde fortsætte med alene at kunne dækkes ved en under-sum (hvis risikoen overhovedet kan dækkes). Høje summer eller lave selvrисici vil kun være tilgængelige for virksomheder med best-in-class-kontroller og -procedurer. Og selvom man har SEF forsikrings-

EMPLOYMENT PRACTICES LIABILITY

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

PROFESSIONELT ANSVAR

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

dækning, er skadebehandlingsprocessen ofte langvarig, da skaderne ofte er komplekse. Anbefalingen fra WTW er derfor en klar opfordring til vores kunder om at fokusere på skadeforbyggende tiltag.

Hør mere om mulighederne hos din sædvanlige kontaktperson hos os.

For det andet har forsikringsselskaberne fokus på at eliminere eventuelle dækninger i kriminalitetspolicer, hvis disse også kan være dækket under en cybepolice. Eksempler på berørte dækningstyper er eksempelvis afpresning eller destruktions af data.

I de tilfælde, hvor en virksomhed ikke køber cybereforsikring, skal man være særligt opmærksom på denne problemstilling.

Employment Practices Liability (EPL)

Vi forventer, at EPL-markedet vil fortsætte med at være udfordret i 2022. For risici uden ændring i risikoprofil (eksempelvis i antallet af ansatte, virksomhedens geografi osv.) skønnes eventuelle præmiestigninger til at være moderate med et fortsat stort fokus på selvriskoniveauer i USA.

Ved aktivitet i en høj-risiko stat i USA – eksempelvis Californien – indføres typisk særskilt selvrisiko for skader i den pågældende stat.

Der hersker en generel nervøsitet omkring covid-19-relaterede krav i forhold til, at medarbejderne nu vender tilbage til arbejdspladserne og de procedurer, som indføres i forhold til hjemmearbejde m.v.

Antallet af forsikringsselskaber i det danske marked, som kan løfte denne type risici er fortsat meget begrænset.

Priser

- Ledelsesansvar – Primære fornyelser rater mellem flad til +20 procent og for excess fra -5 til +10 procent
- EPL og PI – Fladt marked med eventuelt let stigende præmier
- Kriminalitet – Moderate præmiestigninger
- Forsikringsselskaberne opererer fortsat under strenge præmie- og selvrisiko-guidelines. Engagement fra virksomheden i underwriting-processen er essentiel

Kapacitet

- Forsikringsselskaberne har tilpasset deres kapacitet de seneste år, og derfor forventes der ikke yderligere tilpasning
- Ny/mere kapacitet er flydt til markedet
- Fokus på forsikringssum og selvrisiko

Dækning

- Varierende dækning i markedet
- Stigende brug af undersummer og/eller co-assurance ved særligt eksponerede områder – eksempelvis Social Engineering Fraud (SEF)
- Fortsat begrænsede muligheder for at forhandle særlige udvidelser
- Forsikringsselskaber i proces med at trække cyberdækninger ud af andre forsikringstyper

Trends

- Fokus på detaljeret risikoinformation
- Forsikringsselskaberne ønsker at kende risici langt bedre
- Rusland/Ukraine/Hviderusland-eksponering i fokus samt tilknytning til sanktionerede lande generelt
- ESG står højt på agendaen



MOTOR

Præmie	Selvrisiko	Sum	Dækning	Udbud

Motorforsikring er ramt af flere af tidens trends



Jesper Danvad
Chief Broking Officer

Motorforsikring er særligt udsat for flere af tidens store trends. Inflationen påvirker reparationsomkostningerne via stigende priser på både energi, reservedele og arbejdsløn. Og flskehalse i forsyningskæden – til dels afstedkommet af krigen i Ukraine – giver ovenikøbet væsentligt længere leveringstider på en række komponenter – eksempelvis elektronik.

Samtidig bliver nye personbiler og lastvogne stadig mere avancerede – der tilføjes mere og mere elektronik, andelen af elbiler vokser og både el-, benzin- og dieseldrevne køretøjer får flere og flere sensorer/systemer som baksensorer, head-up displays, lane-assist og blind spot detection-systemer. Sensorerne til de mange nye funktioner sidder i sagens natur oftest udvendigt på køretøjerne og på steder, der er særligt udsatte ved kollision- eller parkeringsskader.

Og det har betydning, idet kollision- og parkeringsskader andrager op imod ni tiendedele af forsikringssekskabernes samlede motorskadeudbetalinger.

Reservedelene er dyre, og den gennemsnitlige skadeomkostning vil muligvis vokse yderligere i årene, der kommer. De stigende energipriser slår også

Kollisions- og parkeringsskader andrager op imod ni tiendedele af forsikringssekskabernes samlede motorskadeudbetalinger

igennem flere steder på motorforsikringerne. Et eksempel er på udbedring af lakkader, hvor udgifterne til tørring hos autolakerere er steget betydeligt.

Forventninger til 2022/2023

Markedet for motorforsikring er præget af god konkurrence og samlet set er forventningen, at motorforsikringer vil stige cirka 6-8 procent svarende til den indeksregulering, der medfølger af den aktuelle og meget høje inflation. Enkelte selskaber kan muligvis have ambitioner om præmiestigninger ud over pristalsudviklingen (altså reelle præmieforhøjelser), men konkurrencesituationen vil kunne virke dæmpende herpå.

Som for alle andre typer af forsikring vil der også for motorforsikring være individuelle udsving i forhold til den enkelte kundes lønsomhed.



REJSE OG ULYKKE

Præmie	Selvrisko	Sum	Dækning	Udbud

Stabilt marked



Kristoffer Albretsen
Account Director

Udgifterne til medicin og hospitalsophold er steget kraftigt i hele verden, og selvom rejseaktiviteten igen er stigende i forhold til afmatningen i 2021 under covid-19-pandemien, så er de samlede omkostninger til rejseforsikring og skader/reserver fortsat i et nogenlunde stabilt niveau ind i 2022.

For kollektiv ulykkesforsikring er udgifterne til forsikring generelt på niveau med tidligere år, men ligesom for rejseforsikring vurderes det generelt, at omkostningerne til skader/reserver reelt har været faldende – blandt andet på grund af afledte effekter af covid-19.

Enkelte nye forsikringsmarkeder melder sig på banen, hvilket er positivt for vores kunder i forhold til konkurrencen og videreudvikling af dækninger og nye initiativer.

Den generelle tendens er derfor fortsat, at forsikringsmarkedet er stabilt og kan være faldende i forhold til virksomhedernes risikoprofil og godt skadeforløb. Den stigende inflation kan dog også komme til at spille en negativ rolle på prissætningen, hvis de øgede udgifter i samfundet fortsætter med at stige.

Forsikringsmarkedet er stabilt og kan være faldende i forhold til virksomhedernes risikoprofil og godt skadeforløb

Priser

- Generelt uforandrede eller faldende præmier

Kapacitet

- Stadig mange aktører på marked lokalt og globalt
- Nye forsikringsmarkeder i det danske og nordiske marked

Dækning

- Fokus på forsikringssekskabernes kumul-begrænsning og maksimal erstatning pr. skade
- Det er stadig muligt at få skræddersyet dækningsudvidelser eller ønsker til at minimere administration
- Forsat mulighed for tilpasning af 'undersummer' i policen
- Muligheder for at tilpasse præmiereguleringsklausul
- Nye covid-19-dækninger – eksempelvis ved karantæne og isolation

Trends

- Forsikringsmarkederne har fokus på god risikoinformation og forebyggelse
- Telehealth i hastig udvikling

Kend din risiko – og dokumentér den



Anders Busk Sørensen
Practice Lead, ERM

De seneste års begivenheder har understreget vigtigheden af at kende sine risici. Et detaljeret kendskab giver ikke blot fordele i forhold til forsikringsindkøb, der opnås også forretnings- og konkurrencemæssige fordele – og i sidste ende, hvis uheldet er ude, kan kendskab og planlægning være nøglen til virksomhedens overlevelse. Det kan måske lyde dramatisk, men med mere end 35 års samarbejde med dansk erhvervsliv har vi adskillige eksempler at tage af.

I et hårdt forsikringsmarked er indsigten og ikke mindst dokumentérbarheden særligt vigtig, fordi det skaber en nødvendig og troværdig kobling mellem virksomheden og forsikringsselskabet. Indsigten i egne forhold og risici er ikke kun vigtig i forhold til forsikring, men også i forhold til virksomhedens egen ledelse, bestyrelse, investorer, medarbejdere og eksterne samarbejdspartnere.

Præcis risikoinformation er nøglen til vurdering af risikoeksponering – herunder om indsatsen er tilstrækkelig i forhold til at forebygge og minimere mulige risici og tab. Ledelsen får med bidrag fra risikoinformationen et styrket beslutningsgrundlag – eksempelvis i forhold til om et nyt initiativ eller en ny investering er risikoen værd, om de budgetmæssige og strategiske mål er realistiske m.v.

I forhold til forsikring er præcise og velunderbyggede risikoinformationer – herunder kendskabet til mulige tabsniveauer, hvis skaden sker – en vigtig ingrediens i beslutningsgrundlaget. Har man den rigtige forsikring? Bør forsikringen udvides med eks-

tra dækninger? Eller kan forsikringen ligefrem indskrænkes? Og har man den rigtige forsikringssum og selvrisikoniveau?

Risikokæden som proces

Risikokæden er en optimeret proces om værdiskabelse og ressourceudnyttelse i forhold til intern risikoledeelse. Processen er generisk og kan derfor benyttes i relation til mange forskellige risici – eksempelvis driftsforhold, ansvars eksponering, bygninger, it/cyber, forsyningskæde og meget andet.

Risikokæden består af fem trin. Processen giver indsigt i risici og niveauet af risikostyring og tilbyder et beslutningsgrundlag forud for afklaring af den relevante tilgang til risikooverførsel – herunder om forsikring er det bedste og rigtige instrument. Processen giver en rød tråd i afdækningen af risiko, eksponering og det mulige behov for bedre risikostyring og beredskab.

Større krav til kriseledelse og beredskab

Virksomheders beredskab ved pludseligt opståede (negative) begivenheder bliver vigtigere dag for dag. Når marginalerne er små, konkurrencen om kunderne hård, og verdensøkonomien generelt er uforudsigelig, bliver det væsentligt at forebygge og ikke mindst vide, hvad man gør, hvis uheldet er ude, eller en anden krisesituation opstår (beredskab).

Kravene til forebyggelse og beredskab kommer ikke kun indefra, men stilles også af kunder, leverandører, samarbejdspartnere, investorer og forsikringsselskaber.

En krise skal kunne håndteres uanset om en bygning brænder, en vigtig leverandør stopper sine leverancer, grænserne lukker, kunderne udebliver, eller medarbejderne pludselig kun kan arbejde hjemmefra.

Ingen var eksempelvis forberedt på covid-19-pandemien og de globale konsekvenser, men virksom-

Risikokæden



1. Risici identificeres, analyseres og prioriteres af virksomheden. 2. De væsentligste risici, der er identificeret og udvalgt, kan nu effektivt og konkret forebygges. 3. Med opfølgning, kontrol og overvågning sikres, at man løbende ved, om risikoen forandres, om nye risici opstår og om forebyggelsen giver den ønskede effekt – og samtidig bliver behovet for og værdien af mulige ændringer afklaret. 4. Hvis risikoen fortsat er særlig kritisk og samtidig overstiger risikovilligheden, kan et beredskab vise sig nødvendigt. 5. De tilbageværende risici (restrisiko) kan overføres/finansieres via forsikring, kontrakt og/eller strategiske valg. Trin 1-4 i risikokæden identificerer og beskriver virksomhedens egen risikoappetit, og først herefter kan det konkrete forsikringsbehov defineres. En minimeret risiko, der samtidig er velkendt, dokumenteret og ikke mindst styret, er langt mere attraktiv, når forsikringsselskaberne skal byde på risikoen.

hederne har de seneste par år erfaret, hvor svært og anderledes det er at navigere i en krise, der ikke kun rammer en del af forretningen, men hele virksomheden både indadtil og udadtil.

Mange virksomheder har indset vigtigheden af et fokus på kriseledelse og evnen til at kunne føre virksomheden helskindet igennem en krise. Hos WTW oplever vi derfor stor efterspørgsel på vores værktøjer til risikoanalyse (identifikation og forebyggelse) og ikke mindst Business Continuity Planning (beredskab). Hør mere hos din sædvanlige kontaktperson hos os.

Risikoanalyser skal være ajour

Netop evnen til at kunne lede, kommunikere og hurtigt omstille sig til nye omstændigheder har været afgørende for de virksomheder, der har klaret sig særligt godt igennem de seneste års kriser.

De selvsamme foranstaltninger og forhold påvirker også muligheden for forsikringsdækninger, summer og præmier. Forsikringsselskaberne kvitterer kontant med fravalg af risici, man ikke forstår, eller som ikke er ordentligt dokumenteret, mens risici, der er veldokumenterede og omfattet af aktiv forebyggelse, har helt anderledes gode forudsætninger for at kunne forsikres til en fornuftig præmie.

Med den turbulens vi har oplevet globalt, har alle virksomheder og organisationer et naturligt behov

for at genbesøge risikoanalyser, beredskab og strategisk risikostyring for at vurdere, hvilke typer af (nye) risici der potentielt kan ramme drift, budgetter og strategi – og hvordan virksomheden bedst muligt forbereder sig på at håndtere disse risici. Men også for at kunne udnytte de forretningsmæssige muligheder, der opstår.

Samtidig skal et beredskab kunne tage over, når den strategiske og daglige risikostyring og forebyggelse ikke længere er tilstrækkelig. I det gode, forberedende beredskabsarbejde er der en klar sammenhæng mellem den proaktive risikoledeelse og virksomhedens forsikringer.

Hos WTW har du adgang til erfarne og højtuddannede specialister, der udelukkende beskæftiger sig med identifikation, dokumentation, forebyggelse og beredskab i forhold til virksomhedens risici. Specialisterne arbejder tæt sammen med vores forsikrings eksperter.

Samarbejdet betyder, at din virksomhed får adgang til viden, forebyggelse og forsikring på det høje niveau, du vil forvente dig fra Danmarks største forsikringsmægler. Vores værktøjer er samtidig udviklet, så vi både kan hjælpe de allerstørste virksomheder, men også de mindre – og uanset ambitionsniveauet altid på en måde, hvor omkostningerne står mål med resultaterne.

Mennesker er et vigtigt aktiv, men også en væsentlig risiko



Lars Christensen
CEO, Health, Wealth & Career



Martin Søgaard
Senior Director



Annemette Sloth
Client Relationship Director

Med en aktuel og historisk lav ledighed har kampen om de bedste medarbejdere aldrig været større. Det samme gælder behovet for at være en attraktiv arbejdsplads

WTW rådgiver virksomheder og enkeltpersoner om pension, sundhed, trivsel og tryk i forretningsbenet Health, Wealth & Career (HWC). WTW bistår med rådgivning, analyser, markedsindsigt og med hjælp til den enkelte medarbejder igennem alle livets faser fra tidligt arbejdsliv til sen pensionstilværelse – ikke mindst, når der sker væsentlige ændringer i livet.

Ruslands invasion af Ukraine har rykket krig og konflikt tæt på vores ellers trygge hverdag, og det samme er bekymringerne for, at krigen kan brede sig til resten af verden. Krigen er i sig selv forfærdelig, men den påvirker også finans- og råvaremarkederne. Det danske og de internationale aktiemarkeder nåede et foreløbigt 'all time high'-niveau i slutningen af 2021 og var rent faktisk allerede i en nedadgåen-

de trend, da invasionen af Ukraine startede i februar, men den nedadgående trend er blevet forstærket af kraftigt stigende renter og inflation.

Krigen i Ukraine gav anledning til fornyet uro, især fordi prisen på en række råvarer steg, hvilket igen var med til at skubbe inflationen og dermed renten yderligere op.

I løbet af sommeren er der faldet ro på markederne, som har været i stand til at genvinde noget af det tabte. Siden invasionen er danske aktier steget cirka 5 procent, mens kursen på amerikanske aktier stort set er uændret. De tyske aktier, der er mere afhængige af russisk naturgas, er faldet med cirka 2 procent.

I løbet af foråret/sommeren 2022 er finansmarkedernes bekymring så småt skiftet fra krigen i Ukraine til frygt for en eventuelt lurende recession. De seneste tal fra august 2022 peger dog på, at vores egen danske økonomi står særlig stærkt, og at vi undgår teknisk recession, som er to efterfølgende kvartaler med negativ vækst. Andet kvartal 2022 viser således en positiv vækst på 0,7 procent efter negativ vækst i første kvartal. Herudover er der grundlæggende

enighed om, at der venter en svær global periode forude, hvor forsyningsproblemer med energi (især naturgas), stigende rente og inflation kan påvirke forbruget nedadgående.

Pension og investeringer

Timing er altid vanskeligt, når det gælder investeringsmarkedet, og det vigtigste er da også, at pensionsopsparingen ligger korrekt placeret i forhold til den enkelte pensionsopparers risikoappetit – og med det lange sigte for øje. Vi oplever desværre, at mange har valgt en lav risiko, og dermed opnår et for lavt afkast i forhold til en lang opsparingshorisont. Det er noget, vi har stort fokus på, og som vi løbende håndterer blandt andet med målrettede kampagner.

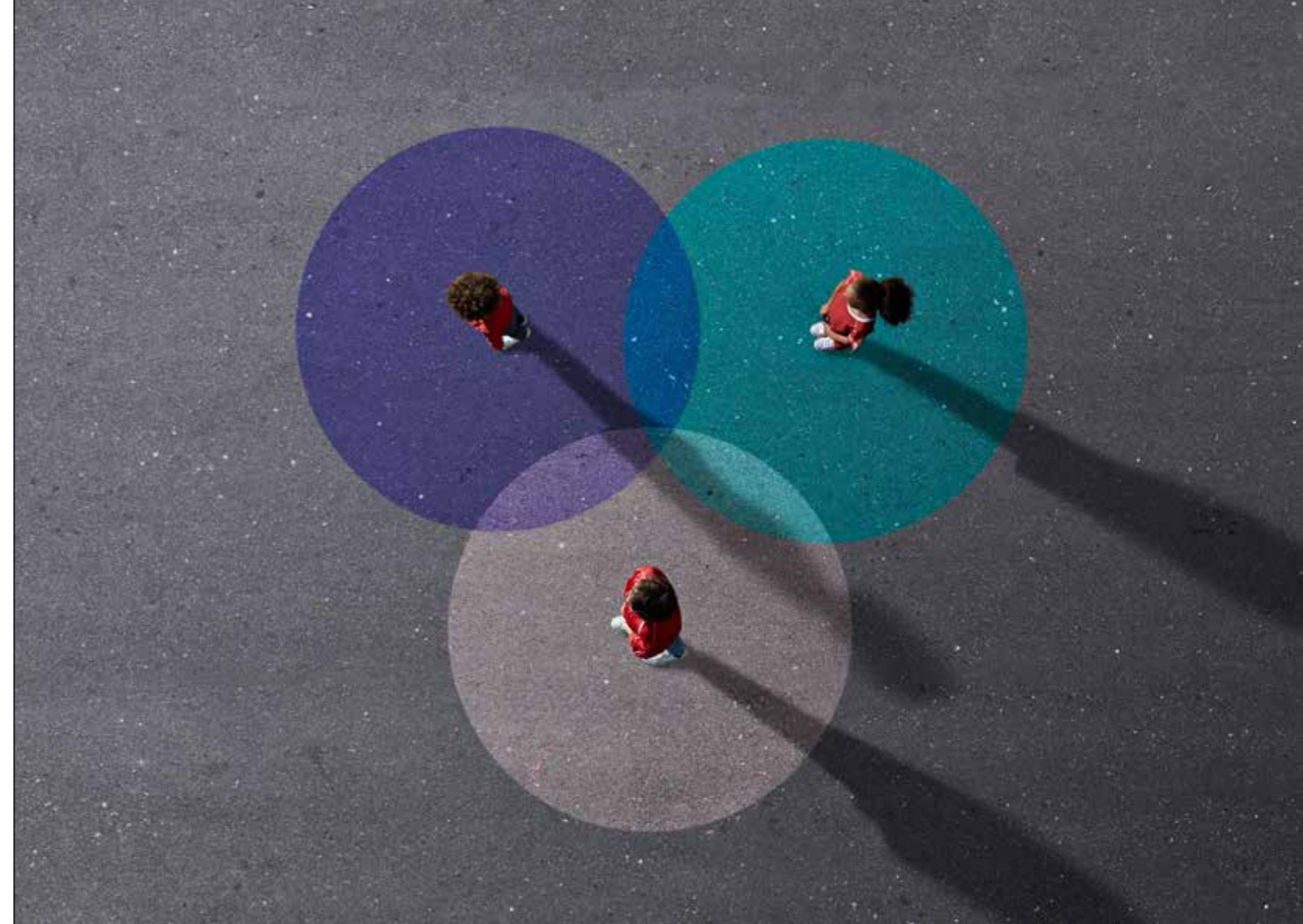
For mange af os har covid-19-pandemien betydet, at vi har vænnet os til helt nye måder at arbejde på. Vi er blevet mere bevidste om teknologiens mange muligheder og de gevinster, der kan opnås ved at udvise fleksibilitet i forhold til medarbejdernes forskellige måder at arbejde på. For langt de fleste

virksomheder er det tydeligt, at tilliden til medarbejderne er velbegrunderet – der er ydet en kæmpe indsats under hele nedlukningsperioden 2020-2021. Medarbejderne skal samtidig også have fuld tillid til lederne i virksomhederne, når den fysiske arbejdstid og rammerne omkring arbejdets udførelse skal prioriteres.

I WTW har de nye måder at arbejde på eksempelvis betydet, at mange af vores personlige rådgivningsmøder er blevet virtuelle i stedet for fysiske på virksomheden. De virtuelle møder giver en langt større tidseffektivitet og flere valgmuligheder i forhold til mødetidspunkter, og kundetilfredsheden er da også steget yderligere til 6,8 på en skala fra 1 til 7, hvor 7 er bedst.

Kampen om de bedste medarbejdere

Med en aktuel og historisk lav ledighed har kampen om de bedste medarbejdere aldrig været større. Det samme gælder behovet for at være en attraktiv arbejdsplads. WTW's globale medarbejderundersøgelse fra 2021 viser, at 41 procent af de deltagende



Rådgivningstilbud

FIRMAPENSION

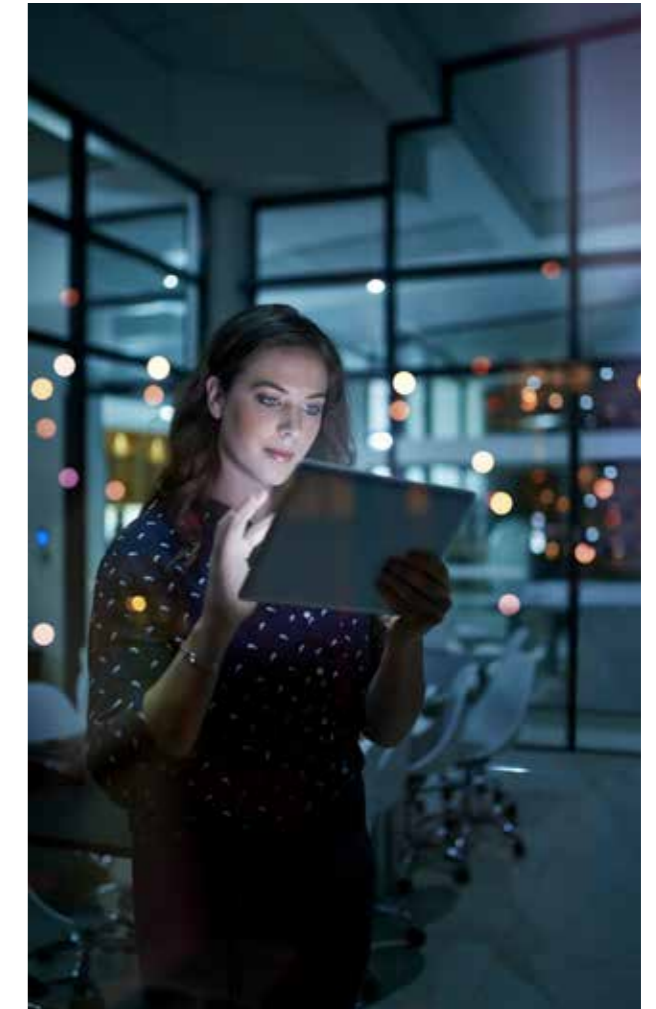
-  **Optimering af firmapension**
Analyse, sparring og løbende optimering af virksomhedens firmapensionsordning
-  **Rådgivning af medarbejderne**
Individuel, uvildig rådgivning, hvor dækninger og pensionsopsparing optimeres
-  **Sundhedsforsikring**
Sygefraværet mindskes og trivslen stiger, når sygdom og lidelser behandles hurtigt
-  **Hjælp til sygemeldte**
Professionel støtte og vejledning fra første sygedag kan afkorte en sygemelding
-  **Skadehåndtering**
Der sikres korrekt skadebehandling via uvildigt gennemsyn af alle skadesager

MEDARBEJDERTRIVSEL

-  **Uvildig sundhedspartner**
Analyse, rådgivning og løbende sparring sikrer optimering af virksomhedens sundhedsindsats
-  **Digital APV-løsning**
Fuld afdækning af arbejdsmiljø og trivsel på baggrund af alle relevante datakilder
-  **Motion på arbejdet**
Korte, online motionsprogrammer motiverer til bevægelse og afhjælper fysiske gener
-  **Online lægehjælp**
Mulighed for online lægekonsultation sikrer rettidig behandling, når behovet opstår
-  **Tandforsikring**
Når tandproblemer klares rettidigt uden frygt for regningen, øges medarbejdernes trivsel

PRIVATØKONOMI

-  **Seniorøkonomisk rådgivning**
Individuel, uvildig planlægning og optimering af medarbejdernes seniorøkonomi
-  **Privatøkonomisk rådgivning**
Uvildig rådgivning – fx målrettet konkrete situationer som afskedigelse eller forfremmelse
-  **Hotline og værktøjer**
Økonomisk ro via adgang til privatøkonomisk hotline, værktøjer, guides og webinarer



virksomheders medarbejdere overvejer at skifte job, mens 25 procent af den globale arbejdsstyrke angiver, at arbejdsgiverne '»kræver for meget af dem'.

Derudover fortæller 70 procent af medarbejderne, at de har stort fokus på virksomhedens samfundsansvar, diversitet, lige muligheder og inklusion, når de skal vælge (ny) arbejdsgiver. Og hele 60 procent ønsker fleksibilitet i deres muligheder for arbejdsplanlægning.

Blandt undersøgelsens mange resultater springer det især positivt i øjnene, at medarbejdere ikke bare går på arbejde, men rent faktisk ønsker at kunne identificere sig med virksomheden. Jo mere omsorg, der udvises for den enkelte medarbejder, desto bedre. Også derfor er det vigtigt, at medarbejderne kender til alle de fordele, som arbejdspladsen rent faktisk tilbyder dem.

Hos WTW mener vi, at det at stille en uvildig rådgiver til rådighed er et afgørende medarbejdergode.

Uvildighed skaber personlig og økonomisk tryghed, men gør også, at man har en ekspert på sin side, hvis man eksempelvis bliver alvorligt syg eller kommer til skade og har brug for hjælp fra det offentlige eller fra sit forsikringselskab.

Den uvildige rådgivning bør synliggøres bedst muligt for medarbejderne som en del af den samlede benefit-pakke.

Højere priser på vej

Pensionselskaberne i Danmark har i adskillige år været udfordrede i forhold til at skabe balance mellem indtægter og udgifter. Selskaberne har fremvist massive tab på forsikringsdriften, og denne praksis har kunnet fortsætte, fordi det har været muligt at dække tabet ind med andre indtægtskilder.

Især investeringsomkostningerne har måttet holde for, når underskuddene på forsikringsdriften skulle dækkes. Sagt med andre ord, så har kunderne via omkostninger på kapitalforvaltningen betalt for

de tab, som pensionselskaberne har haft på forsikringsiden.

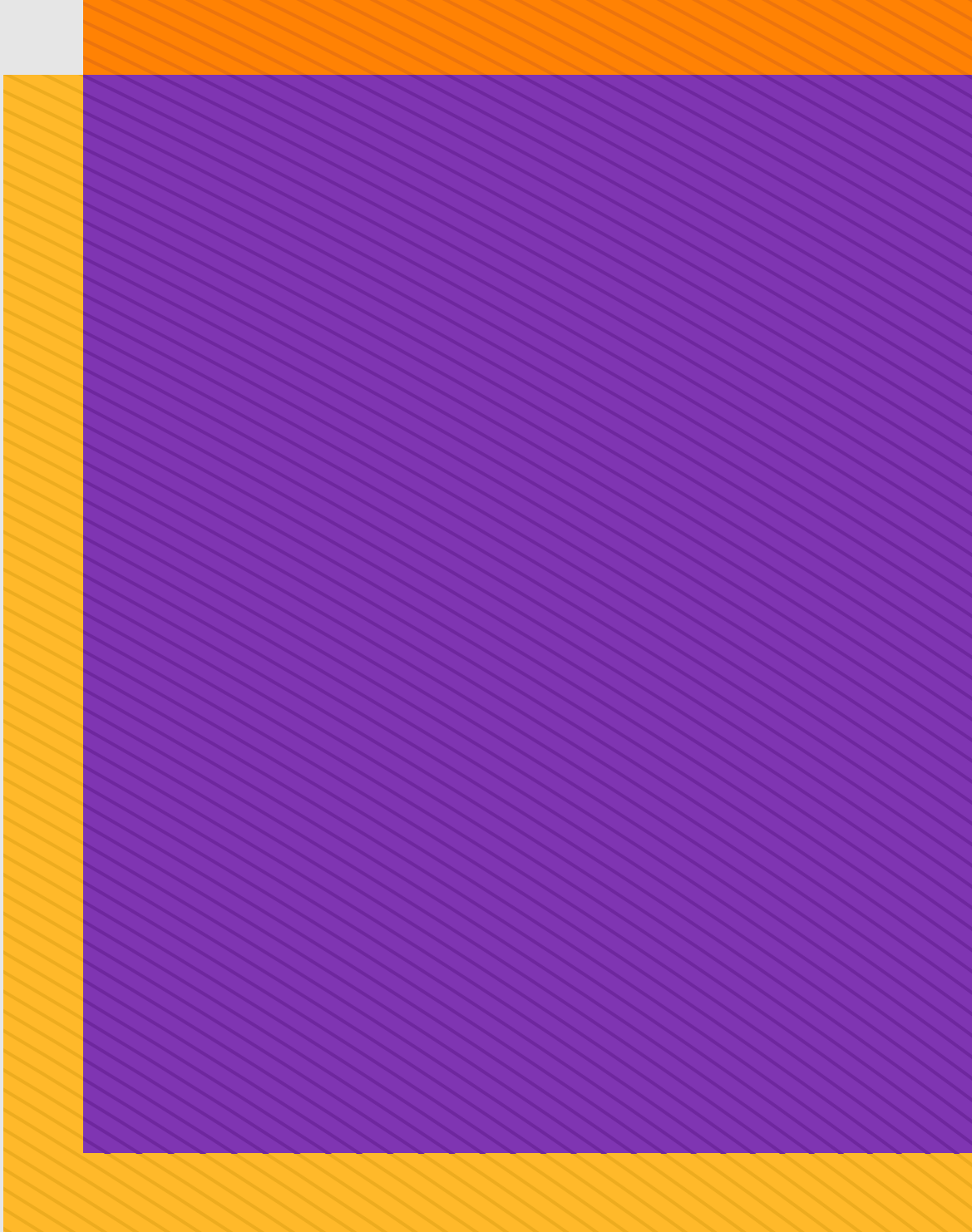
Finanstilsynet har længe haft fokus på de systematiske underskud på forsikringsiden – særligt syge- og ulykkesforsikring (SUL) hos de kommercielle pensionselskaber. Ved indgangen til 2022 fulgte Finanstilsynet op med den såkaldte SUL-bekendtgørelse, der har til hensigt at tvinge pensionselskaberne til at skabe balance i deres regnskaber. Finanstilsynet udtalte i den forbindelse:

»Med bekendtgørelsen fastsætter Finanstilsynet nye krav til særskilt forvaltning af selskabets SUL-forretning og livforretning for at beskytte pensionsopsparernes interesser. Fremover skal selskaberne have holdbare forretningsmodeller i begge forretningsområder, således at hvert forretningsområde hviler i sig selv.«

Det skal ikke længere være muligt at sælge forsikringsdækninger med tab og dække tabet ind med overskuddet fra andre kilder – eksempelvis

investeringsomkostningerne. Den stærke konkurrence på pensionsmarkedet har været med til at understøtte denne praksis, og selvom systematisk ubalance ikke er noget at stræbe efter, så er en generel forhøjelse af priserne dog heller ikke optimal. Med bekendtgørelsen ønsker Finanstilsynet at påvirke pensionselskaberne til at fastsætte passende forsikringspriser, der kan skabe balance i SUL-regnskaberne.

Hos WTW forventer vi på kundernes vegne, at de højere forsikringspriser vil medføre tilsvarende lavere priser for kapitalforvaltningen. Risikoen er selvsagt, at resultatet i stedet bliver markant forhøjede forsikringspriser og kun marginalt lavere eller uændrede investeringsomkostninger. Vi tager naturligvis udfordringen op på vegne af vores kunder og sørger for at skabe gennemsigtighed – lige som alle parametre indgår i forhandlingerne med pensionselskaberne, så vores kunder sikres den størst mulige, samlede værdiskabelse.



About WTW

At WTW (NASDAQ: WTW), we provide data-driven, insight-led solutions in the areas of people, risk and capital. Leveraging the global view and local expertise of our colleagues serving 140 countries and markets, we help you sharpen your strategy, enhance organisational resilience, motivate your workforce and maximise performance. Working shoulder to shoulder with you, we uncover opportunities for sustainable success — and provide perspective that moves you. Learn more at [wtwco.com](https://www.wtwco.com).