



## Temadag om forsikringsudbud i Odense den 9. marts 2023.

### Arrangeret i samarbejde med Poul Schmith/Kammeradvokaten.

Referent og foto:  
Allan Petersen, Senior  
Danske Risikorådgivere

Sted:  
Odense Rådhus  
Festsalen  
Flakhaven 2  
5000 Odense

### Velkomst og program

Foreningens formand Peter Oriats og bestyrelsesmedlem Flemming Riddersholm bød velkommen til de 70-75 deltagere og introducerede Partner, advokat (L) Malene Roose Bagh fra Poul Schmith/Kammeradvokaten.



#### Temaer:

- Forsikringsudbud efter udbudsloven
- Risikostyring i Kommunerne
- Muligheder og begrænsninger i forsikringsudbud
- Paneldebat
- Faldgruber



Inden seancen begyndte, fremførte Flemming Riddersholm følgende hovedspørgsmål:

- "Er kommunerne ikke attraktive nok?",
- "Er konkurrencen for svær?" og
- "Er vores risikostyring for dårlig?"



v/ Malene Roose Bagh, Partner,  
Advokat (L) KAMMERADVOKATEN



## Gennemførelse af et forsikringsudbud efter udbudsloven fra A-Z – Quickformat

Malene bad os alle om at installere app'en KAHOOT! på vores mobiltelefoner. Kahoot er et gratis, webbaseret evaluerings- og quiz- værktøj, der giver mulighed for at gennemføre små test i undervisningen og for at aktivere og engagere deltagerne.

Agendaen for oplægget omfattede:

- Udbudsretlig tidslinje – overblik
- Udbudsbekendtgørelse og prækvalifikation
- Udbudsmaterialets indhold og tilbudsfasen
- Ændringer efter kontraktindgåelse
- Konsekvenser ved fejl – hvilke sanktioner kan pålægges en ordregiver?

Bemærk at der kommer nye standardformularer fra Kommissionen, som bliver pligtmæssige at anvende i oktober 2023.

Første spørgsmål: Hvilken udbudsprocedure bruger og ser I oftest ved forsikringsudbud (ordregivere og tilbudsgivere)?

Svar på KAHOOT ud af 43 svar, svarede 30 "Offentligt udbud".

Andet spørgsmål: Oplever I, at det er svært at udfylde og anvende ESPD (både jer som er ordregivere, og jer som er tilbudsgivere)?

Svar på KAHOOT ud af 39 svar, svarede 18% "Nej, det er pæret af at anvende ESPD". 13% svarede "Ja, vi oplever ofte, at det er svært at anvende ESPD". 31% svarede "Vi oplever af og til vanskeligheder med at anvende ESPD". 38% svarede "Hvad er ESPD?".

Herefter blev forløbet i et udbud gennemgået, begyndende med udbudsbekendtgørelsen (udvalgte punkter) og efterfulgt af prækvalifikationsfasen, herunder proceduren for gennemgang af de modtagne ESPD'er. Denne fase omfatter også en vurdering af, om der er grundlag for udelukkelse af tilbudsgiver efter udelukkelsesgrundene (bemærk den nye obligatoriske udelukkelsesgrund jf. § 134 a).

Så kom vi til udvælgelseskriterierne, hvor navnlig følgende spørgsmål skal undersøges:

- Egnethed til at udøve en erhvervsaktivitet
- Økonomisk og finansiel kapacitet
- Teknisk og faglig kapacitet
- Er alle formkrav overholdt?

Herefter nåede Malene frem til "Håndtering af manglende oplysninger", specielt med henvisning til udbudslovens § 159, stk. 5.

Afslutningen af prækvalifikationsfasen blev gennemgået til sidst.

Så nåede vi frem til det tredje punkt ifm. fremlæggelsen: "Udbudsmaterialets indhold og tilbudsprocessen". Udbudsmaterialet omfatter typisk følgende:

- Aftalevilkår med bilag (police), herunder kravspecifikationen.
- Udbudsbetingelserne, herunder tildelingskriterierne og evalueringsmetoden.

Tilbud skal afgives indenfor tilbudsfristen og skal herefter evalueres.

Når resultatet af tilbudsevalueringen foreligger, skal der laves en skrivelse om indhentning af dokumentation til den eller de potentielle vinder(e). Slutteligt skal der ske underretning om tildeling, og der skal afholdes en standstillperiode (10 dage). Underretningen skal ske samtidig til alle. Afslagsbrevene skal indeholde en begrundelse samt en klagevejledning.

Som afslutning af udbudsproceduren skal der ske offentliggørelse af en ordretildelingsbekendtgørelse inden 30 dage.



**Der blev lyttet intenst**

Sidste punkt: "Konsekvenser ved fejl - hvilke sanktioner kan pålægges en ordregiver?"

Den sidste afdeling i dette oplæg omhandlede sanktioner. Malene orienterede om Lov om Klagenævnet for Udbud - også kaldet Klagenævnsloven - der regulerer forskellige sanktioner så som muligheden for annullation af tildelingsbeslutningen og "uden virkning"/økonomiske sanktioner.

I den forbindelse kom Malene også ind på muligheden for erstatning og gav nogle eksempler herpå.

En generel take away fra oplægget var bl.a., at udbudsmaterialet langt hen ad vejen kan skræddersys som man ønsker, idet man dog som ordregiver skal være påpasselig med omfanget af mindstekrav (dvs. krav som skal være opfyldt for at tilbuddet er konditionsmæssigt).

v/ Peter Oriat, Formand, Danske Risikorådgivere



## Risikostyring i kommunerne

Kommunerne har nogle gange ryggen mod muren og kan komme i klemme hvis reglerne ikke overholdes. Peter gennemgik følgende 10 opmærksomhedspunkter:

1. Det nødvendige, uddannede personale afsat til opgaven.
2. Dataopsamling og systemunderstøttelse.
3. Frekvensskader kontra stor-skader.
4. Prioriteret skadeforebyggelse.
5. Legitimitet
6. Formidling
7. Adfærd og motivation
8. Netværksskabelse
9. Opfølgning og kontrol
10. Rapportering til ledelsen

Risikostyringsfunktionen i nogle kommuner nedprioriteres. Fx ser vi at medarbejderne ikke har den fornødne uddannelse som eksempelvis Risikokoordinator.

Mange har ikke styr på deres frekvensskader. De har udelukkende statistik på større- og stor-skader.

Ofte er der ikke formuleret en beskrivelse for hvordan kommunerne udfører skadeforebyggelse af diverse risici.

Opgaven ligger ikke altid hos den der har kompetencen. Der mangler legitimitet for hvem der har kompetencen med en beskrivelse af regler for at udfører tingene.

Formidling af processen udføres ikke altid i det rigtige "sprog". Der kan være behov for at sagsbehandler er mere imødekommende.

Adfærd og motiv kan være motiverende for modparten.

Vær ambassadør som talerør til net-skabelsen.

---

Det gælder om at belyse risici til ledelsen. Det kan ende fatalt hvis ledelsen bliver misinformeret.

---

v/ Malene Roose Bagh, Partner,  
Advokat (L) KAMMERADVOKATEN

## Muligheder og begrænsninger i forsikringsudbud

Malenes agenda for dette indlæg var:

1. Hvornår er der udbudspligt, herunder hvordan forsikringsaftalens værdi opgøres i forhold til tærskelværdierne i udbudsloven.
2. Medregnes optioner i forsikringsaftalens værdi?
3. Hvad gælder for indkøb af forsikringer under tærskelværdien?
4. Kan en kommune opdele sin forsikringsportefølje, fx bygninger/løsøre, ansvar, personskader?

De overordnede regler for udbud er følgende:

- Traktaten
- Udbudsdirektivet (2014/24/EU)
- Forsyningsvirksomhedsdirektivet (2014/25/EU)
- Forsvarsdirektivet (2009/81/EU). Forsvarsdirektivet er ikke relevant for kommunerne.
- Koncessionsdirektivet (2014/23/EU)

Udbudsdirektivet er implementeret i dansk ret i udbudsloven (Lov nr. 1564 af december 2015 med senere ændringer) – seneste lovændring pr. 1. januar 2023. Herudover er der 2 kontroldirektiver, klagenævnsløven og bekendtgørelse om Klagenævnet for Udbud.

For at vurdere beløbsstørrelsen af en påtænkt forsikringsaftale kan man lave en markedsdialog for at vurdere økonomien samt få kendskab til, hvad selskaberne kan byde på, deal breakers, cost drivers etc.

Der bør udarbejdes dokumentation i form af skuffenotater (skal gemmes og kunne fremlægges).

Hvis der er tvivl i forhold til tærskelværdien og forsikringsaftalens værdi, bør man følge udbudsreglerne.

Man må ikke opdele dækningerne med henblik på at undgå udbudspligt.

Staten, kommunerne og "offentligretlige organer" er omfattet af udbudsloven.

v/ Thomas Due Hansen,  
Gjensidige (i venstre side)  
Rickard Svensson, if  
Forsikring (i midten)  
Oscar Erichsen, Protector  
(Norge) (til højre)

## Paneldebat med underwriteere fra Gjensidige, Protector og if Forsikring

Så var der paneldebat med Gjensidige, Procetor og if.



De tre underwriteere præsenterede sig selv og deres virksomhed. If kunne ikke lade være med at rose sig selv for deres 1. plads ifm. to topscorer i en EPSI måling indenfor erhvervsforsikring i forbindelse med "Skadebehandling for erhvervskunder" og vurdering i relation til den samlede kundetilfredshed indenfor erhvervsforsikring.

Der kom gode spørgsmål – med stor spørgeløst fra salen. De gode spørgsmål affødte således nogle svar som kommunerne kan være værd, at tænke over i forbindelse med udarbejdelse af forsikringsudbud, heriblandt:

- Beliggenhed kan have betydning for beregning af præmien, vær derfor specifik i beskrivelsen.
- Selvriskoen hænger ofte sammen med skadetypernes statistiske størrelse.
- Kommuner med egen risikoafdeling vægter positivt
- Risikoafdelinger med eget budget vægter højere
- Kommuner med den rigtige kompetence i risikoafdelingen vægter højere.
- Kommuner med styr på frekvensskader har betydning.
- Kommuner der har gjort en indsats og som kan bevise resultaterne heraf har betydning.
- Kommuner med fremtidsplaner for risikoforbedringer har betydning.
- Kommuner der fx har installeret ITV – som også kan begrænse brande m.v. har betydning.

Det blev således præciseret hvor vigtigt det er at have styr på sin statistik, at have de rigtige kompetencer, at kommunen gør risikoafdelingen synlig i organisationen.

v/ Malene Roose Bagh, Partner,  
Advokat (L) KAMMERADVOKATEN



## Faldgruber – hvor skal man navnlig være opmærksom i et forsikringsudbud efter udbudsloven – nedslag i udbudsprocessen

Hermed kom vi til agendaens sidste faglige indlæg. Malene præsenterede sin agenda således:

1. Krav til egnethed
2. Tildelingskriterier
3. Forholdet mellem aftalevilkår og forsikringsbetingelser
4. Eksempler på kendelser fra Klagenævnet for Udbud vedrørende forsikringsudbud.

Vi gik på KAHOOT igen. Spørgsmål: Giver håndteringen af selskabernes egne forsikringsbetingelser anledning til tvivl (udbudsmateriale og ved tilbud?)

*Svar på KAHOOT* ud af 37 svar, svarede 34% "Vi oplever altid, at forsikringsbetingelserne er lette at håndtere", 66% svarede "Vi oplever ofte, at forsikringsbetingelserne er uklare at håndtere".

Vedrørende egnethed må der stilles krav til:

- Udøvelse af det pågældende erhverv, fx tilladelse til at drive forsikringsvirksomhed.
- Økonomisk og finansiell formåen, fx soliditetsgrad, rating, m.v.
- Teknisk og faglig formåen, fx teknisk kapacitet, referenceliste, m.v.

Ifm. udvælgelse skal der udvælgelse min. 5

tilbudsgivere. Husk:

- Ingen nationalitetsdiskrimination!
- Undgå overlap mellem udvælgelses- og tildelingskriterierne.

Malene fokuserede herefter på tildelingskriterierne og formuleringen/anvendelsen af disse. Herunder var der bl.a. følgende råd:

- Undgå ord som "især", "navnlig", "m.v."
- Opfyldelsen af kravene skal kunne måles
- Det skal fremgå, hvad der vægter positivt (det er ikke en gættekonkurrence)

---

Malene sluttede af med at gennemgå nogle af de kendelser fra Klagenævnet for Udbud, der har været indenfor forsikringsområdet. Hermed en af disse:

Factor Insurance Brokers A/S mod Haderslev Kommune, kendelse af 17. juni 2015, hvor det blev udfordret, at kriterierne ikke var egnede, og at vurderingen ikke var sket på grundlag af indholdet af klagerens tilbud. Factors påstand blev ikke taget til følge.

Konklusion. Ordregiver har en vid skønsmargin ved den faglige evaluering af de kvalitative kriterier, og der skal ret meget til for, at klagenævnet tilsidesætter ordregivers faglige skøn. Det sker sjældent.

---

v/ Peter Oriat, Formand, Danske  
Risikørådgivere

### **Afslutning**

Peter takkede alle for deres deltagelse og sendte en stor tak til Odense Kommune for deres gæstfrihed og lån af den flotte festsal.