



FORSIKRINGSNYT

## STATUS PÅ UDBUD 2022 OG FORVENTNINGER TIL FREMtidIGE UDBUD

**NORTH**  
your risk guide

Af Jette Gottlieb & Dorthe Albertsen, North

Året 2022 var et mindre udbudsår hos NORTH, og det er det også i 2023, da mange af vores kunder har indgået længere aftaleperioder med mulighed for yderligere forlængelse; en beslutning, der blev taget pga. de meget lave priser vi så tilbage i 2017-2019.

Præmiemæssigt blev 2022 et år, hvor det blev mere tydeligt, at en god skadestatistik og styr på risikoen er altafgørende, hvis præmierne ikke skal stige. Vi så ikke store stigninger, men faktisk prisfald på enkelte del-aftaler.

Vores forventninger til de fremtidige udbudsår er, at kommuner og regioner, der kan fremvise resultater af risikostyringsindsatsen og samtidige har realistiske planer og økonomi for indsatser, kan forvente at få gode tilbud fra selskaberne.

Det er vigtigt at lytte til, hvad selskaberne lægger vægt på af risikostyringstiltag, og herunder har vi skitseret nogle af de vigtigste:

- ABA-Anlæg – på skoler, idrætshaller og også gerne daginstitutioner
- Containere placeres væk fra bygninger jf. Brandteknisk vejledning nr. 29
- Små skraldespande flyttes væk fra bygningerne
- Tilsyn med ubenyttede bygninger – dertil gerne en beskrivelse af hvordan det sikres, at der ikke sker skade som følge af, at en bygning står tom, fx hvor ofte føres der tilsyn, opvarmning, om der lukkes for vandet i perioder osv.
- Skybrudssikring – fx ekstra sikring af døre i kælderskakter, riste renses jævnligt (forår/efterår), lede vandet væk fra bygningen, grundvands-pumper med serviceaftaler
- Plan for udskiftning af skjulte gamle rørsystemer samt generelle vedligeholdelsesplaner
- Vandstop på gamle rørinstallationer – hvor serviceaftalerne skal overholdes

Herudover lægger selskaberne vægt på risikostyringsbudget, herunder hvor mange, der arbejder med forsikring og risikostyring, samt hvilket uddannelsesniveau de har.

### **NORTHS udbudsteam**

NORTH valgte i 2022 at samle sine kompetencer i et udbudsteam. Der er få mæglerhuse, som har dedikerede udbudsspecialister, men tendensen er, at flere og flere mæglere samler sine specialister i teams for at opnå maksimal synergieffekt.

---

NORTHS udbudsteam består på nuværende tidspunkt af tre udbudsspecialister, som håndterer omkring 50 udbud årligt. Centraliseringen skaber de bedste udbudsforhold for NORTHS kunder:

- Udbuddene gennemføres struktureret og procesorienteret. Udbudsteamet har overblik over alle NORTHS kunders kontraktperioder, og kan ressourcevurdere mængden af udbud for 2023 og frem. Udbudsteamet kan dermed dyrke detaljen og skabe tryghed for, at kundens udbudsmål gennemføres indenfor den fastsatte tidsplan.
- En tæt dialog og sparring med forsikringselskaberne om dækningsomfang og betingelser sikrer, at kunderne får tilbudt optimale løsninger. Med mængden af udbud, vi arbejder med i NORTHS udbudsteam, har vi meget godt kendskab til markedets muligheder. Også kundens forsikringsmægler involveres i processen for at sikre, at vi har fuld viden om kundens forsikringsforhold.
- Udbudsteamet sikrer endelig, at de udbudsretslige forhold er i overensstemmelse med gældende regler og lovning på området. Der er stor fokus på at holde sig udbudsretsligt ajour fx via kurser, sparring med kammeradvokaten og løbende gennemgang af kendelser fra Klagenævnet for Udbud.

Kontakt os hvis du vil høre mere om, hvordan vores udbudsteam kan hjælpe dig sikkert gennem udbudsprocessen.