



FORSIKRINGSNYT

OMVERDENEN PÅVIRKER KOMMUNENS FORSIKRINGER

NORTH
your risk guide

Af [Dorthe Albertsen](#),
Forsikringsmægler, North

Hos North arbejder vi hver dag på at være proaktive og kloge i nuet ved at rådgive og hjælpe vores kunder til at imødegå den fremtid, som vi ser ind i forhold til risiko og risikoforebyggelse. Og risiko forebygger man ikke på bagkant, men på forkant.

Krig i Europa, efterslæb efter Corona, følgerne af klimaforandringer, grøn omstilling og mange andre faktorer betyder, at vi i disse måneder og år forholder os til, at det globale og lokale risikobillede er under kraftig forandring, hvilket tilsvarende forventes at påvirke forsikrings-markederne kraftigt. Flere af disse faktorerne, har drevet inflationen, som har været et af hovedargumenterne for højere forsikringspræmier, ved de seneste to fornyelser.

Gensidighedsprincippet omkring forsikringer er under voldsomt pres og vi ser flere og flere forsikringsselskaber sige nej til risici, som de tidligere tog "på bøgerne", mens de selskaber, der fortsat siger ja, stiller nye og langt mere restriktive krav, ligesom der selekteres yderligere i de risici der bydes på. Dertil er reassurancemarkedet, på især property, kraftigt stigende med opadgående priser, som ultimativt også vil ramme kunderne.

Er vi i et "blødt" eller et "hårdt" marked?

Med de ovennævnte faktorer taget i betragtning, er det ikke vores forventning, at der vil ske en opblødning af forsikringsmarkedet for kommuner den kommende tid. Det betyder, at de kommuner, der skal i udbud inden for det kommende år, må forberede sig på en stigning i den samlede præmieudgift sammenlignet med udgangspunktet fra seneste udbud, eller som minimum "status quo".

Det hårde marked kan naturligvis ikke stå alene og en væsentlig ændring i skadebilledet – enten forbedret eller forværret – kan være det, der får tilbuddet til at afvige, fra det generelle billede vi ser. Således har vi også ifm. forsikringsudbuddene i 2023 kendskab til kommuner, der har opnået mindre besparelser og "status quo" løsninger, men på bedre vilkår/betingelser.

Særligt for frekvensramte forsikringstyper, som fx motor, har selvriskici ikke fulgt med inflationen og kommunens egenbetaling i nominelle kroner er derfor blevet væsentligt udhulet de seneste par år. En god overvejelse, med henblik på at afværge en eventuel præmieforhøjelse, er derfor en forhøjelse af den nuværende selvrisiko. Hos North står vi naturligvis også til rådighed med at kvalificere en sådan overvejelse.

Hvornår er man en attraktiv kommune?

Med afsæt i stigningerne i reassurancemarkedet og den skærpede risiko-

villighed i forsikrings-selskaberne, følger et større ansvar hos den enkelte kunde, der aktivt skal arbejde med begrebet "risk management" med henblik på at gøre sin risiko mere attraktiv.

Dertil er det også meget væsentligt at illustrere det gode arbejde, som I hver især leverer dagligt, og som viser, at I tager jeres risiko seriøs, hvilket der bliver lagt vægt på ved en risiko- og præmievurdering.

De områder, som vi i North, ser som særligt relevante, er:

- Ønsker om en fremtidsplan for de næste 5 år
 - Beskrivelse af risikoplan
 - Budget for gennemførelse
 - Milestones
 - Uddannelse af medarbejdere
- Sikkerhed i forbindelse med opladning
 - Køretøjer af enhver art
 - Håndværktøj etc.
- Brandsikring af tage m.v.
 - Stor aktivitet på besigtigelser og udbedringsplaner
 - Hvordan elimineres de mange brandfælder?
 - Solpaneler
- Omfang af særlige aktiver og byggeplaner
 - Nye byggemetoder, fx CLT-/træbyggeri
 - Omfang af asylcentre, flygtningeboliger o.l.
- Automatisk brand-alarm-anlæg (ABA)
- Containerplaceringer – vejledning 29
- Drifts-, Kontrol- og Vedligeholdelsesplaner (DKV)

Det er ikke afgørende, om man på nuværende tidspunkt har igangsat initiativer på alle områder, men hvis der i kommunen foreligger en risikopolitik og en realistisk plan (inkl. budgetplan), og hvis disse beskrives og illustreres tydeligt, kan det være med til at gøre en forskel på, hvor attraktiv en kunde forsikringsselskabet ser kommunen som.

Behov for sparring og rådgivning?

Som forsikringsmægler, er det en af vores fornemmeste opgaver at have fingeren på pulsen og vide, hvad der rører sig i forsikringsmarkedet og derudover også i omverdenen på de faktorer, der kan have konsekvenser for jeres risiko.

En mægler kan ligeledes bidrage med at identificere de ovennævnte udfordringer og komme med anbefalinger til, hvordan risici kan nedbringes og samtidig videreformidle essentielle tiltag til forsikringsselskabet, så det sikres, at der tages højde for forbedringerne i præmieberegningen eller ved fornyelsen.

Forud for hvert udbudsår arbejder vi i kulissen på aftalevilkår samt at kravspecifikationer er opdaterede og afstemt med de tendenser og den udvikling som vi ser og hører i markedet. Der sker efterfølgende høringer med de relevante forsikringsselskaber, således at når et givent udbud annonceres er deltagelsen størst mulig.

North håndterer årligt mellem 50 og 100 udbud for offentlige virksomheder og andre udbuds-pligtige kunder, så metode og proces er gennemprøvet mange gange og virker. Vores store aktivitet på markedet gør, at vores materiale er letgenkendeligt for forsikringsselskaberne, hvilket minimerer risikoen for formelle fejl i processen. Vores store erfaring og synlighed på markedet er værdiskabende for vores kunder, da det sikrer stor aktivitet og interesse fra forsikringsselskaberne i en udbudsproces.

NORTH Netværksdag 2024

Sæt kryds i kalenderen den 13. juni 2024, hvor NORTH afholder den årlige netværksdag.

NORTH – din finansielle guide

NORTH er Danmarks første uvildige rådgivningshus inden for erhvervsforsikring, firmapension, financial procurement og overvågning af realkreditlån. Vi er en innovativ, faktabaseret virksomhed, der er sat i verden for at ryste træet i den finansielle branche. Vi har gentænkt finansielle services og tilbyder netop det, som moderne virksomhedsledere har brug for. Og med et digitalt set-up til at indsamle og organisere data, kan vi forstå den enkelte kundes unikke behov i dybden og præsentere vores løsninger klart og præcist.