

MARSH



MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN

Forsikringsforeningen 26.11.2008

FINANSKRISEN

**“Noen konsekvenser sett i perspektiv
forsikringstager / megler”**

Alf Henriksen, Adm.dir. Marsh AS
Formann Forsikringsmeglernes Forening

NÅSITUASJONEN

- Meglers misjon er å gi rådgivning som best mulig sikrer kunders materielle verdier og mennesker involvert. Som en del av dette vil risiko overføres til andre, herunder forsikring
- Finanskriser og resesjon i realøkonomien skaper *utrygghet* for riktige veivalg hos våre eksisterende og potensielle kunder
 - Kunden har større behov for uavhengig rådgivning
 - Megler får mer arbeid på eksisterende kunder
 - Meglers profesjonsansvar mer utsatt
 - Konflikt oppstår mellom kortsiktig "krise" i kundens egen driftsøkonomi opp mot sikring av mennesker/materielle verdier på lang sikt
 - Fra fokus primært på hva og hvordan overføre risiko til forsikringsmarkedet, nå også til HVEM man vil overføre



KUNDENES / MEGLERS “BEKYMRINGER”

Får vi oppgjør ved skade?

- Garantiordningen på 20 mill. per skade OK for privatmarkedet, UTILSTREKKELIG sikkerhet for næringslivet
- Soliditet/rating "godt nok"?
 - Kredittilsynets overvåking ingen garanti i seg selv, for lave krav i forhold til dramatisk utvikling på selskapenes forvaltning av egne og kundenes midler
 - Kan man stole på at ratingselskapene er à jour?
(Børsene +/- 10% på en dag!!)
 - Hva med "langhalet" forretning?
(Y/Y, ansvar, pensjon etc)
 - Finansiell trygghet i norske selskaper i forhold til utenlandske, hva er de "andre lands nasjonale" krav/systemer for å overvåke soliditet?
- Megler har profesjonsansvar for at selskap har tilstrekkelig soliditet
 - Er megler søkergod (store/små meglere)
 - Gjeldende krav til forsikring hos megler er svært begrenset (10 mill +)
 - Har megler avtalt redusert ansvar med kunden?

KONKLUSJON: INGEN ABSOLUTT GARANTI FOR OPPGJØR VED SKADE.

HVA KAN VI GJØRE HVIS VI IKKE LENGER STOLER PÅ FORSIKRINGSSELSKAPETS EVNE TIL OPPGJØR, HVA MED PREMIE BETALT? (SKADEFORSIKRING)

- Små bedrifter, kan flytte, får tilbake premie til gode (egne regler er etablert)
- "Store" bedrifter (250 ansatte, 100 mill. omsetning, aktiva 50 mill., 2 av 3 kriterier)
 - Selskapene unntar disse konsekvent fra flytteretten
 - Megler må forhandle om flytterett
 - Kredittilsynet vil ikke ta initiativ til å endre FAL § 1-3 selv nå under finanskrisen
- Ingen sikring av "premie til gode" ved konkurs/avvikling av Forsikringsgiver
- Megler kan ha til dels store midler på klientkonto (til tider flere hundre mill kr), Banksikringsfondet i Norge gir kun 2 mill NOK per konto. Megler har ansvaret for midlene på klientkonto, men kan selv ikke være søkergod eller tilstrekkelig forsikret for dette ansvaret.
Flytte klientmidler til f.eks Danmark med fullt oppgjør per innskuddskonto?

KONKLUSJON:

- UTILBØRLIG "INNLÅSING" AV KUNDENS FORHOLD TIL SELSKAPER SELV VED RASK FORVERRING AV SOLIDITET
- PREMIE INNBETALT DIREKTE/VIA MEGLER ER RISIKOUTSATT FOR MANGLENDE TILBAKEBETALING

VIL FORSIKRING BLI DYRERE? (EG. RATENE!)

- Selskapene har i mange år fokusert på for svake "tekniske skaderesultater"
(bedt kundene se bort fra "kortsiktige" gunstige finansresultater)
- Vil selskapene nå "tilpasse" sin argumentasjon mot selskapenes totalresultat?
- Færre tilbydere/mindre kapasitet, risikopremie priset etter "tilbud/etterspørsel"
- Reassuransekostnader, "ekte" argument? (kvote/fakultativ)

KONKLUSJON: FORSIKRINGSSELSKAPENE BØR NÅ VÆRE TROVERDIGE I SIN ARGUMENTASJON OM PREMIEUTVIKLING

VIL TILBUD/KAPASITET BLI BORTE / REDUSERT?

- JA, særlig på noen områder!
 - Ser problemer på kredittforsikring!
 - Risikovillig kapital borte?, evt bort fra forsikring
 - Utilstrekkelig utvikling egenkapital fra eget resultat år til år, redusert evne til volumvekst innenfor gjeldende kapitalkrav

KONKLUSJON: TEGNINGSKAPASITET BLIR ET ENDA TYDELIGERE KONKURRANSEELEMENT

HVORDAN KAN VI REDUSERE OMKOSTNINGER FOR FORSIKRING?

- Mange muligheter, men vil aktuelle behov for reduserte omkostninger gjøre at kundene tar for stor risiko på egen hånd?
 - Høyere EA?
 - Redusert forsikringssum?
 - Dårligere forsikring av de ansatte?
 - Anbudsrunde?
 - Førsterisiko/fullverdi?
- Hva skjer nå med motivasjon / investeringer i skadeforebyggende tiltak?
- Noen forsikringsklasser har klar korrelasjon med konjunkturutviklingen, som burde gi lavere rater
(Auto: negativ konjunkturer, færre skader!
Skip: Skipsverdier og stålpriser ned!)

KONKLUSJON: NOEN KUNDER VIL IKKE / HAR IKKE RÅD TIL Å FØLGE
MEGLERS RÅD (megler må passe på eget profesjonsansvar!)

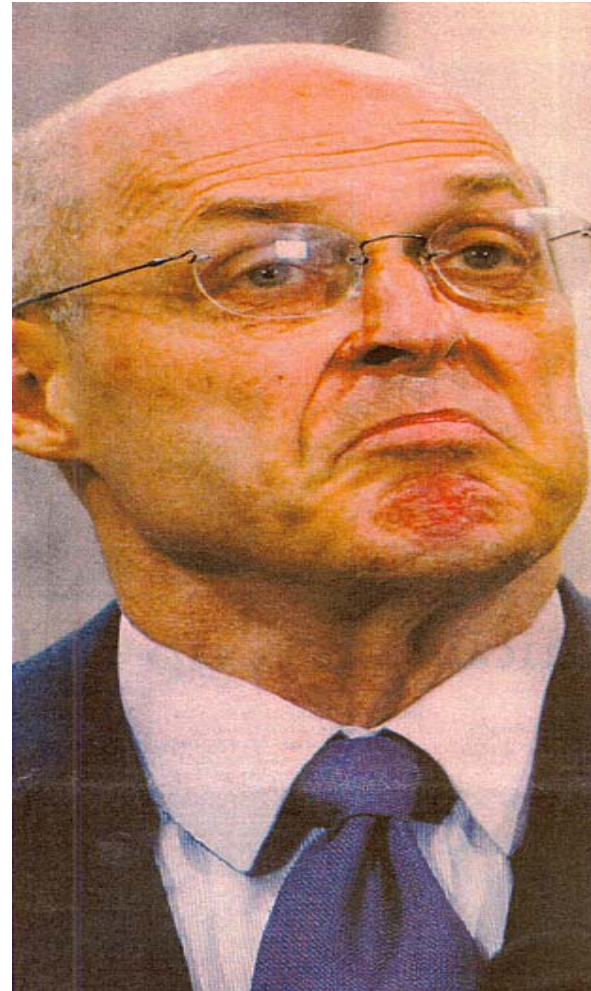
OPPSUMMERING

MARSH “TROSBEKJENNELSE”:

Vi tror at en velferdsstat bygger på bevaring og utvikling av materielle og menneskelige ressurser. Risiko for forringelse av ressurser ved uforutsette hendelser vil alltid eksistere. For å tåle slike hendelser må konsekvensen fordeles på flere.

Hank Paulson (USA's finansminister):

"The alternative of leaving businesses and consumers without access to financing is totally unacceptable"



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN!

MARSH



MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN