

Markedsutviklingen i skadeforsikring

Sett fra et meglerperspektiv

Julie Warming, Leder Skadeforsikring Næring

Markedet

**Rådgivningsrollen har
blitt viktigere på alle
områder**

Mindre fokus på pris, mer
fokus på rådgivning og
forebygging av skader

**Forsikringsselskapene
har begrenset
risikoappetitt og
kapasitet**

Markedet har strammet til
siste 3 årene

**Forskjell på store
komplekse virksomheter
og SMB-markedet**

Førstnevnte har store
utfordringer. Fasilitet løsning
for SMB

Markedet

Forsikringsselskapene har gode resultater og store overskudd

- Porteføljelønnsomhet industri vs. småbedrift/privat

Fornyelser / anbud

- Siste 3 årene med kraftig prisvekst
- Færre tilbydere
- Nødvendig med flere anbud enn tidligere
- Indeksreguleringer ut over fastsatt indeks fra Finans Norge – kjepphest for meglerbransjen



Risikoappetitt

Begrenset risikoappetitt hos forsikringsselskapene

- Krever omfattende dokumentasjon
 - Skadeforebyggende tiltak
 - Teknisk informasjon
 - Kontrakts regime

Risikoappetitt kan deles i

- Foretrukket risiko
- Selektiv risiko
- Nei-risiko



Kapasitet

Begrenset kapasitet hos forsikringsselskapene

- Få nye aktører i markedet
- Innskrenkede fullmakter
- Sier opp eksisterende avtaler
- Lettere å få plassert en andel og ikke 100 % av risiko
 - Behov for å spre risiko



Ansvar

Finans Norge melder

- Bestandspremie ansvar doblet på 10 år
- Erstatninger årlig ca. kr 1 mrd.
- Bedriftsansvar utgjør klart største andel av utbetalinger og i antall
 - Viser en økende trend
- Formueskade/profesjonsansvar som nr. 2 andel av utbetalinger

Profesjonsansvar

- Svært begrenset risikoappetitt og få tilbydere
 - Flere bransjer får nei
- Økte premier og egenandeler



Styreansvar

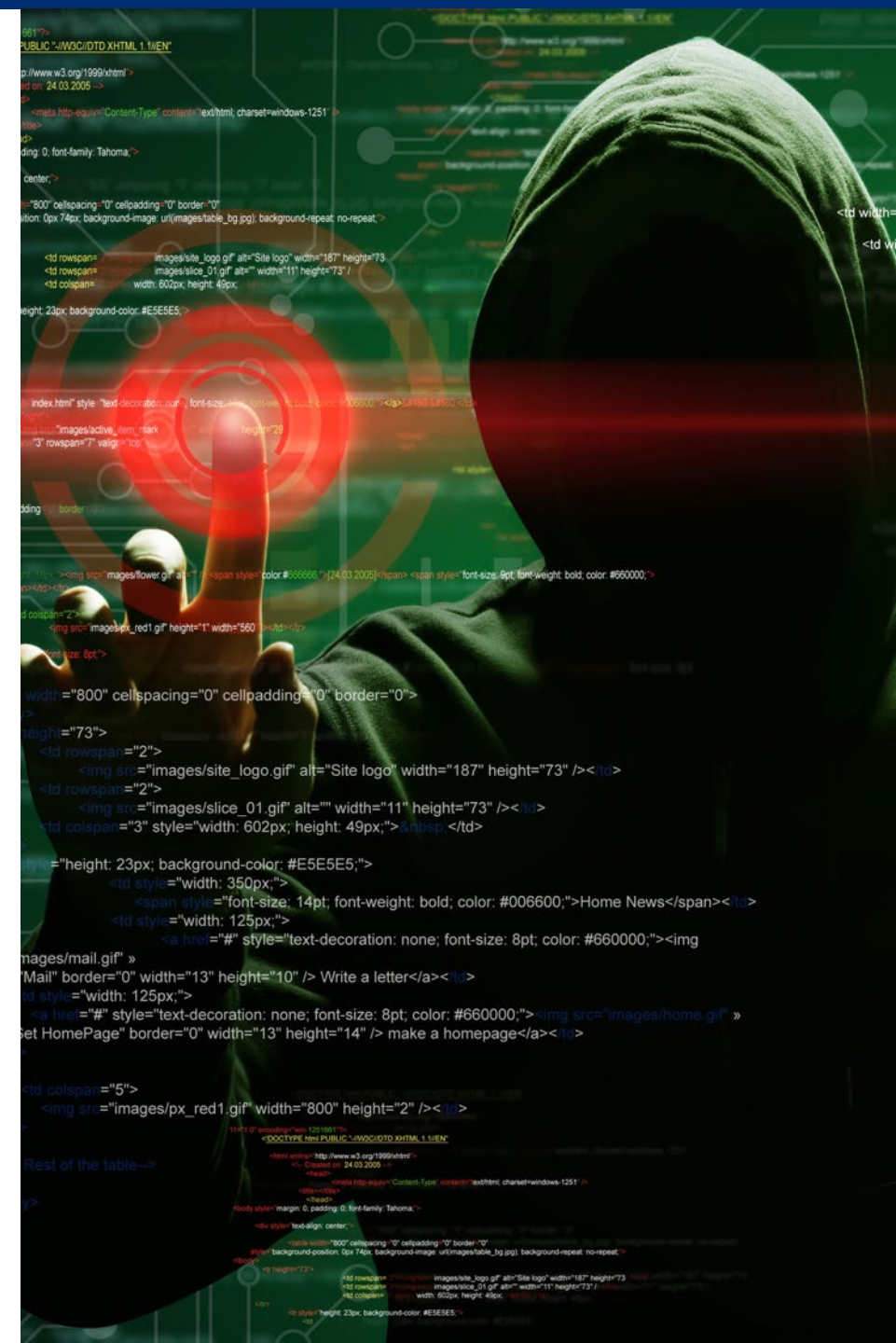
Covid-19 effekt

- Større krav til styrets involvering i virksomheten
- Forventer flere erstatningskrav i forb. med konkurser og manglende likviditet (kultur, restaurant, butikk)
- Strengere krav for opplysninger og likviditet ved fornyelse og nytegning

Generelt ingen større vilkårsendringer eller endring i antall tilbydere

Prisnivå øker prosentmessig, men med relativt lave premier gir det ikke store utslag





Analyse

Det er vanskelig å være bedriftskunde i dagens marked!

Risikoanalyse

- Kartlegging

Vilkårsanalyse

- Differensiere mellom forsikringsselskaper
- Bedre rådgivning

Selskapsanalyse

- Overvåking av markedet (rating)

