

Årsmødedebat 2016 - oplæg PBR

Almindelige forsikringer til alle på rimelige vilkår – hvad betyder det?

Indledning:

1. Vi har i år valgt at sætte fokus på forsikrings- og pensionsbranchens rolle i velfærdssamfundet. Det gør vi under overskriften:
 - a. "Almindelige forsikringer til alle på rimelige vilkår – Hvad betyder det?"
 - b. Vi vil gerne sætte fokus på de styrker og de begrænsninger der ligger i at bruge forsikringsløsninger. Og hvordan det adskiller sig fra det, som det offentlige, skattefinansierede system kan levere.
2. Som kunde vil man gerne have, at det man køber, er prisen værd. Ja helst mere end det! Men i forsikringsverdenen betyder det, at vi skal sætte priser, der afspejler den risiko, vi skal dække. På nogle områder er det OK. På andre fører det til løftede øjenbryn. Hvor når er det rimeligt, og hvornår er det ikke – og hvorfor?
3. Den diskussion tager vi gerne.
 - a. For os er det vigtigt, at der er en fælles forståelse – og accept! – af, hvad private forsikrings- og pensionsordninger kan og ikke kan ...

23.04.2016

Forsikring & Pension
Philip Heymans Allé 1
2900 Hellerup
Tlf. 41 91 91 91
Fax 41 91 91 92
fp@forsikringogpension.dk
www.forsikringogpension.dk

Per Bremer Rasmussen
Adm. direktør
Dir. 41 91 90 01
pbr@forsikringogpension.dk

Vores ref. PBR

- b. Og at den rolle vi spiller i velfærdssystemet er accepteret
- c. Det offentlige velfærdssystem kan noget vi ikke kan, og vi kan noget det offentlige velfærdssystem ikke kan.

Forsikring & Pension

Vores ref. PBR

Vi fungerer som udgangspunkt på markedsvilkår:

1. Forsikrings- og pensionsbranchen fungerer *som udgangspunkt* på markedsvilkår. Der er modifikationer – og dem skal jeg nok komme tilbage til.
 - a. Det betyder at vi sælger vores produkter i konkurrence med hinanden. Vi måles og vejes. Og hvis vores kunder kan få en bedre vare eller en lavere pris et andet sted, ja så går de derhen.
 - b. Det kan være et *individuel valg*; Men det kan også være en *kollektiv beslutning*, som det sker når fx en firmapensionsordning skifter leverandør.
 - c. Vi *skal* altså være konkurrencedygtige!
2. Men vi stilles også over for politiske krav eller forventninger, der somme tider stritter i forskellige retninger:
 - a. Vi skal konkurrere og tilbyde billige forsikringer – men vi skal også tage hånd om de svage
 - b. Den enkelte kunde skal have værdi for pengene; men vi skal tilbyde samme vilkår for alle

Solidaritet og mikrotarifering.

1. Mange af diskussionerne om – og ikke mindst modviljen mod - private forsikringsløsninger handler om "*solidaritet*".
 - a. Der er solidaritet i både private forsikringsløsninger og i den skattefinansierede velfærd. Men der er tale om flere forskellige *former* for solidaritet og forskellige *grader* af solidaritet.
 - b. Derfor oplever vi ofte, at begrebet bruges med forskellig betydning.
2. Når man tegner en forsikring, går man ind i et fællesskab med de andre forsikrede.

- a. Man får dækket sit tab, hvis ulykken sker. Og man betaler til de andre, hvis man er blandt de heldige, der ikke får brug for sin forsikring.
 - b. Solidariteten består i, at de der ikke får en skade betaler til dem der får en.
 - c. Men skal alle uden videre have adgang til at dele sin risiko med andre?
 - i. Og skal det være til samme pris? Er det rimeligt?
3. Den solidaritet, vi kan tilbyde, er som udgangspunkt anderledes end fx skattefinansieret solidaritet.
- a. Hos os skal prisen afspejle risikoen. Når vi er på et individuelt marked, er prisen nødt til at afspejle den værdi varen har for kunden, og det vil sige risikoen
 - b. Men hvornår er det i orden? Hvornår er det ikke? – Og hvorfor?

Tingforsikring:

1. Det er dyrere at forsikre sin bil, hvis man kører 50.000 om året end hvis man kører 10.000. For risikoen bliver større, jo mere man kører. Det synes vi vist alle er rimeligt
2. De fleste synes også, det er rimeligt, at en brandforsikring er dyrere for huse med stråtækt tag end for huse med fx tegltag. For brandrisikoen er større.
3. Men hvad med indbrudsrisiko, fx huse, der ligger lige ved siden af S-toget? De udsættes hyppigt for tyveri. Må det afspejle sig i prisen?
4. Enkelte forsikringselskaber har forsøgt sig med at tilbyde fartmålere i bilerne
 - a. De bilister, der overholder fartgrænserne, kan så få en billigere forsikring end dem, der kører for stærkt.
 - b. Det vendte Forbrugerrådet sig imod. Det var at gå for tæt på. Her må man synes, at det er bedre, at fx unge bilister, der kører forsvarligt, betaler for deres jævnaldrende, der kører uforvarsomt

5. Mange er bekymrede for en *fintmasket sortering: Mikrotariffering!* Det er ikke rimeligt. Og det er for nogle et *skældsord*.
6. Men samtidig bliver vi ofte mødt med et krav om, at kunder, der gør noget for at mindske deres risiko, skal have rabat:
 - a. Fx hvis de installerer alarmer.
 - b. Eller højt vandspærre i deres hus, så der ikke kommer oversvømmelse fra kloakken.
 - c. Så bliver forsikringen vel billigere? Det må da være rimeligt?
7. Men den slags rabatter forudsætter altså, at man har lavet en individuel vurdering af risikoen og har sat prisen efter det?
 - a. Altså *mikrotariffering*.

Personforsikringer:

1. Når det drejer sig om personskader, fx tab af erhvervsevneforsikringer, sundhedsforsikringer, livsforsikringer og pensionsordninger, så bliver det sværere. Her kommer følelserne lettere i spil.
2. Det kommer tættere på; måske fordi man ofte ikke selv har stor indflydelse på risikoen eller ansvar for, om man bliver ramt.
 - De fleste synes det er OK, at ulykker ved *ekstrem sport* normalt ikke er omfattet af en almindelig ulykkesforsikring.
 - Risikoen er *for høj* og *for speciel*. Her må man købe en særlig dækning.
 - Men det vækker forargelse, hvis fx *psykisk syge* skal betale mere for en livsforsikring. Selv om det er veldokumenteret, at risikoen er højere.
 - Nogle mener, at solidariteten her skal udstrækkes til at se bort fra risikoen.
3. Vi oplevede det også, da vi tog diskussionen om helbredsoplysninger op. Her syntes vi, det var på tide at modernisere reglerne.

- Det var i loven accepteret at vi spurgte ind til arvelige sygdomme; men ikke til eventuelle gentest, som kunden havde fået foretaget.
- Vi foreslog at man for *alle almindelige forsikringer* afstod fra at spørge til både familiehistorik og gentest.
- Men til gengæld ville vi gerne have lov til det for meget store individuelle forsikringer, hvis - vel at mærke - kunden selv havde fået foretaget en gentest.
- Vi ville bare gerne være sikre på, at vi har samme information som kunden, når det drejer sig om *meget store individuelle forsikringer*. Vi ville gerne i de slags situationer sikre os mod det, der i fagsproget hedder "asymmetrisk information" Altså mod at kunden ved at han/hun har anlæg for en alvorlig sygdom, uden at vi ved det.
- Man kan sige det på den måde, at ligesom det er vigtigt at kunderne ved, hvilken vare det er de køber, så vil vi gerne vide, hvad det for en vare vi sælger.
- Her blev vi hældt ned ad brættet.

Paradokset med organiserede/selektive risikofællesskaber

1. Mange faggrupper slår sig sammen og indkøber forsikringer sammen. Det er almindeligt accepteret. Men samtidig afskærer de andre, der måske har højere risiko, fra at deltage i fællesskabet.
 - a. Mange herinde er eller har været medlem af Juristernes og Økonomernes Pensionskasse. Her er der ikke så mange SOSU-assistenten, jord- og betonarbejdere eller andre med høj risiko for løfteskader eller nedslidning.
 - b. Det kan vi være glade for, for det giver billigere forsikringer og højere alderspension. Så kan SOSU-assistenten selv betale for deres risiko.
2. Det er ikke kun et fænomen på pensionsområdet.
 - a. POPERMO – det er et forsikringsselskab, kun for politifolk. Det er ordentlige folk, der passer på deres ting. Det giver gode og billige forsikringer.

- b. Og en række kommercielle selskaber har særlige ordninger for bestemte faggrupper, fx læger
3. Sådan noget er i orden. Det er rimeligt nok!
4. Men er det også i orden, hvis et forsikringssselskab vejer og måler deres forsikringskunder individuelt, så kun de påpasselige - uden alt for stor risiko - bliver lukket ind? Og hvad er egentlig forskellen?

Ganske kort om undersøgelsen

1. Jeg flere gange refereret til hvad "man" synes er rimeligt og ikke rimeligt, når det drejer sig om at sætte priser, der afspejler risikoen. Det afspejler dels de oplevelser vi som branche har, fx gennem medierne; men de bekræftes også i en undersøgelse, vi har fået foretaget op til dette årsmøde.
2. Jeg har lyst til at supplere med, at når man går fra at spørge om, hvor forsikringssselskaberne og pensionskassernes må tage forskellige priser, og hvor de ikke må, og til at spørge: Hvor meget vil du betale for at andre med en højere risiko ikke skal betale for den, så er solidariteten en anden.

Konkurrence

1. Konkurrence er godt.
 - a. Det giver størst *effektivitet*.
 - b. Det giver de *bedste tilbud* til kunderne.
 - c. Det giver de *laveste priser*.
 - d. *Konkurrence er så vigtig*, at vi har en offentlig styrelse (KFST) til at holde øje med, at konkurrencen nu også er hård nok
2. Men hvordan udfolder konkurrence sig? Ja, bl.a.
 - a. ved forskellige forretningsmodeller,
 - b. ved forskellige produkter og
 - c. ved at sætte skarpe priser
 - i. Jo bedre vi kan vurdere risikoen, jo bedre kan vi give en skarp pris, desto hårdere bliver konkurrencen.

3. Konkurrence kommer bl.a. til udtryk ved, at nogle selskaber forsøger at *undgå høje risici eller prissætte dem efter deres størrelse*.
 - a. Det resulterer i en skarp prisdifferentiering og det kan betyde fravalg af nogle kunder.
4. Andre selskaber vælger at gå en anden vej. Fx ved at henvende sig til relativt ensartede grupper, som man formoder har nogenlunde ensartet risiko.
5. Nogle selskaber tilbyder simple standardprodukter med meget lave omkostninger til alle med normal risiko, fx gruppeliv.
 - a. Med den konsekvens, at de der adskiller sig bare lidt fra normalen, ikke kan købe produktet.
 - b. Fordi det ville være for dyrt at foretage en mere fintmasket vurdering.
6. Konkurrence indebærer altså, at selskaberne forsøger sig med forskellige modeller.

Forskel på offentlige velfærds- og private forsikringsløsninger.

1. Vi gør meget for at leve op til kundernes forventninger.
 - a. Vi har arbejdet intenst med at skabe større åbenhed og gennemsigtighed – på brancheniveau og på selskabsniveau
 - b. Vi har arbejdet meget med den måde vi kommunikerer med kunderne på
 - c. Og vi har arbejdet med simpleere forsikringsbetingelser, der er lettere at forstå
2. Men somme tider lykkes det ikke. Og det er aldrig godt, hvis kunderne forventer en erstatning, men ikke får det.
3. En af grundene til at det kan ske er, at kunderne vurderer forsikringerne ud fra de tildelingskriterier, der gælder for offentlige ydelser

- a. De offentlige ydelser er i vidt omfang *universelle* og *trangsbestemte*. Alle med et dokumenteret og anerkendt behov har ret til en ydelse.
 - b. Men sådan fungerer forsikringer ikke. Her er det forsikringsaftalen, der afgør, om man har ret til erstatning. Og "synd for" eller "behov" er ikke en forsikringsbegivenhed, der giver ret til erstatning.
 - c. Hvis skaden ikke er dækket af forsikringsaftalen, får man ikke erstatning.
 - i. Men derfor kan man jo godt have lidt et tab.
 - ii. Prisen er fastsat på baggrund af de risici, der er dækket.
 - iii. Vi kan sagtens lave bedre dækninger; men så bliver prisen også højere.
4. Forsikring er på mange områder et fint supplement eller alternativ til offentlige velfærdsydelser. Forsikring har en række fordele i forhold til skattefinansierede ydelser, Men:
- a. Forsikring i sin rene form kan ikke håndtere *systematisk omfordeling* - eller *positiv særbehandling* af nogle borgere.
 - b. Det går ikke rigtigt sammen med fri konkurrence.
5. Så hvis der er særlige hensyn, som man fra politisk hold ønsker, vi skal tage, så må man *overveje regulering, eller begrænse den individuelle valgfrihed*.
- a. Sådan fungerer det allerede på en række områder. Fx har vi:
 - b. *Lovpligtig forsikring* som for motoransvar – det giver en fuld markedsløsning; men reguleringen sikrer os mod at bilister uden forsikring forvolder ulykker på andre uden at kunne betale erstatning.
 - c. Vi har også *forbud mod at risikodifferentiere* på en række områder
 - i. Fx reglerne om unisex, hvor man ikke må tage hensyn til, at mænd lever kortere tid end kvinder
 - ii. eller det eksempel, jeg lige nævnte, med gentest og arvelige sygdomme.

- d. Og sidst men ikke mindst har vi aftaleregulering på arbejdsmarkedet vedr. pensionsordninger
 - i. Her er der mulighed for at tage sociale hensyn inden for gruppen, fordi der er tale om obligatoriske ordninger – for den enkelte;
 - ii. , til gengæld er der naturligvis begrænset individuel valgfrihed. i forhold til et individuelt marked
- 6. Man kan altså godt få taget særlige hensyn på et privat forsikringsmarked. Man skal bare være klar over, at det betyder:
 - a. Færre valgmuligheder
 - b. Mindre individuel frihed
 - c. Mindre effektiv konkurrence
- 7. Og det er naturligvis i sidste ende politikernes opgave at foretage den afvejning.

Overgang til debat:

- 1. Så med disse ord vil jeg give ordet til dig Niels, så vi kan komme i gang med debatten.