

Fuld åbenhed om pensionsforsikring

Danmarks største forsikringsmæglervirksomhed Willis har i dag præsenteret et forslag, der skal sikre fuld åbenhed om omkostningerne i forbindelse med pensionsforsikring. Samtidig sikrer det, at mæglerne overlever, og at kunderne også fremover sikres fri konkurrence.

Baggrunden er, at der er fremlagt et forslag til ny lov om forsikringsmægling, som allerede har været kritiseret fra mange sider.

Forslaget lægger op til åbenhed om forsikringsmæglerens honorar, at dette ikke længere må betales af forsikringsselskaberne - og at mæglerne skal opbevare en lang række oplysninger, der i dag opbevares hos forsikringsselskaberne.

Willis har følgende ændringsforslag til lovforslag:

- Kunderne skal kunne lave en reel sammenligning mellem et tilbud fra mægleren og direkte fra pensionsforsikringsselskabet. Den fuldstændige åbenhed og gennemsigtighed om omkostninger skal altså gælde både pensionsforsikringsselskab og mægler.
- Såfremt mæglerne ikke længere må få deres etableringsvederlag (der er store omkostninger ved etablering) fra forsikringsselskabet, SKAL forsikringsselskaberne operere med nettopræmien – altså fratrukket etableringsvederlag – idet dette arbejde udføres af forsikringsmæglerne og udføres af dem . På den måde sikres det, at kunderne kun betaler for ydelserne én gang – enten direkte hos selskabet eller hos mægleren.
- Oplysningerne om kundens forsikringsforhold er i forvejen placeret hos forsikringsselskaberne. Der er derfor ingen grund til, at de samme oplysninger også skal opbevares af mæglerne. Det vil dels kræve, at kunderne sender de samme oplysninger to steder hen og dels kræve, at mæglerne unødigt bruger enorme summer på IT-systemer. Det kan ingen være tjent med.

Baggrunden for Willis' ændringsforslag er, at lovforslaget i nuværende form vil ødelægge hele mægler-markedet til gavn for de to selskaber, der sidder tungt på markedsandelene. Det er PFA og Danica. Forslaget i uændret form betyder:

- At hovedparten af landets cirka 190 mindre forsikringsmæglere helt må lukke.
- At de største pensionsforsikringsselskaber får alle muligheder for at dominere markedet.
- At mobiliteten forringes og konkurrencen begrænses voldsomt.
- At markedet bliver uigennemskueligt for kunderne.

Yderligere oplysninger hos administrerende direktør Lars Gundorph på telefon 39 46 66 00 eller journalist Jesper Schou Hansen på telefon 26 23 73 78.

Se også medfølgende præsentation
Hellerup, 18. august 2005

SE
KLART
IGENNEM



Willis

SE KLART IGENNEM

Adm. Direktør Lars Gundorph

Aktuar Jørgen Svendsen

Willis

Etableringsarbejdet

Selskab

- Tilbud
- Kontrakt
- Police

Mægler

- Pensionspolitik
- Udbudsmateriale
- Analyse og indstilling
- Kontraktforhandling
- Informationsbrochure
- Informationsmøder
- Personlig rådgivning

Løbende service

Selskab

- Policeopdatering
- Depotoversigter
- Risikoregnskaber
- Skadebehandling

Mægler

- Rådgivning :
 - af nye medarbejdere
 - ved fratrædelse
 - ved ændringer
 - ved kontraktstilpasninger
- Kontrol af policer og risikoregnskaber
- Markedstjek og udbud
- Rådgivning ved skader

Aflønningssystemet

Etableringsvederlag

- Typisk 12 % af 1.års præmie

Vederlag for service

- Typisk 1-2 % af præmien

Agenda

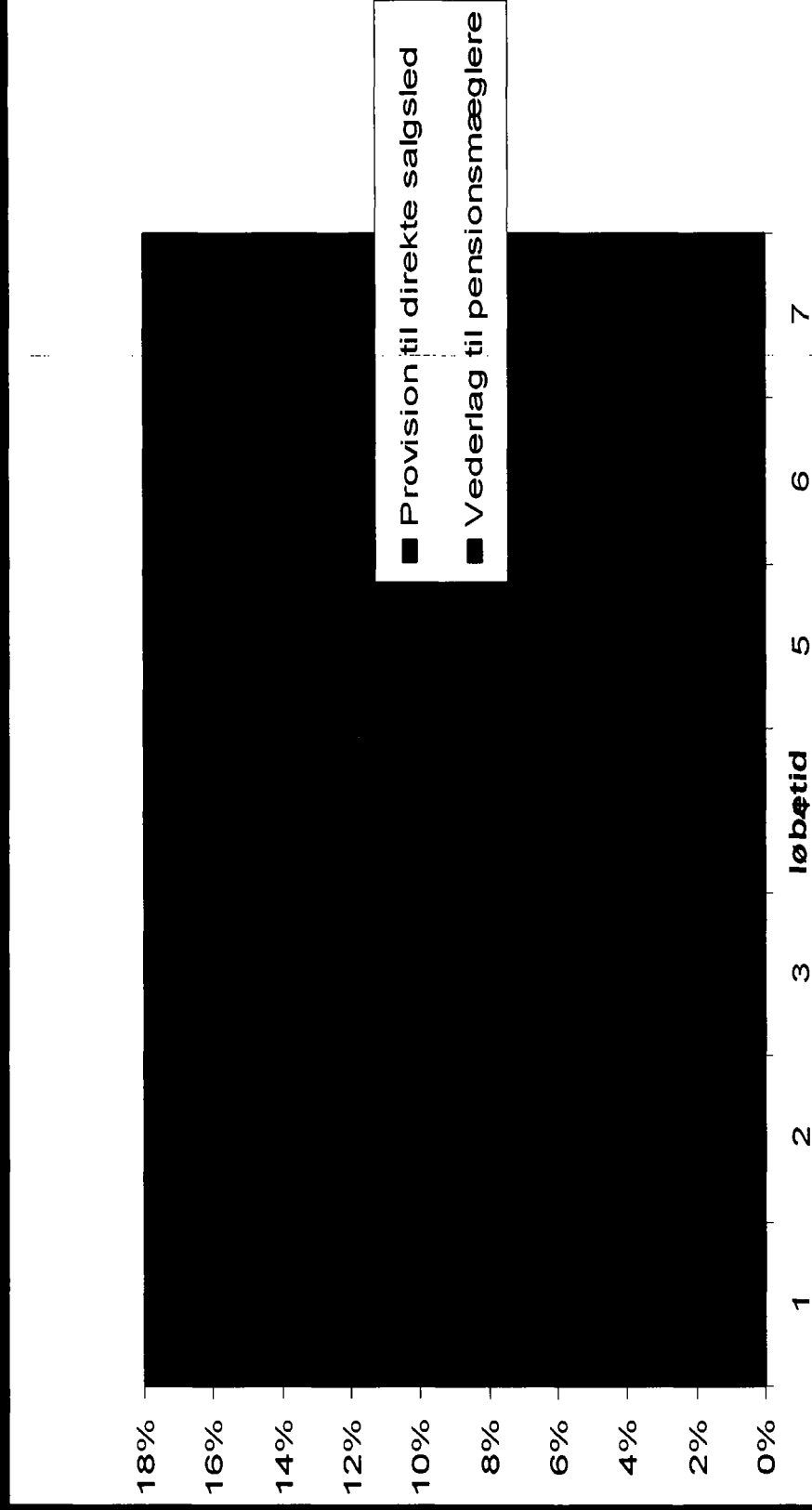
- **Uhensigtsmæssighederne**
 - Få selskabers markedsdominans
 - Mobiliteten og konkurrencen begrænses
 - Uigennemskueligt for kunderne
 - 190 mindre forsikringsmæglere lukker
- **Løsningerne**
 - Ens regler for gennemsigtighed
 - Fuld gennemsigtighed

Forord til forslaget

1. Mæglerne er blevet beskyldt for manglende gennemsigtighed
2. Mægleren placerer forretningen hos de leverandører, som giver høj etableringsprovision
3. Forsikringselskab har kritiseret mæglere for, ikke at være med i udbud
4. De høje etableringsprovisioner har givet forsikringsmægleren incitament til hyppige skift.

Finanstilsynet har i undersøgelsen ikke fundet eksempler på kritikken! Men ville ikke afvise at, sådanne ting kunne have fundet sted ?

Direkte dyrt



- Pensionselskabernes eget salg er dyrere end salg via mægler

Kilder: Storebrand, Top Pension, Codan, Assurandør provisionskontrakter

”Let” administration

- Mægleren skal investere i IT-systemer for at dobbeltregistrere detaljerede indbetalings- og opsparingsoplysninger.
- Mægleren skal endvidere beregne budget for omkostninger på både 5 og 10 års sigt, oplyse om evt. indtægter fra 3. mand samt varsle om ændringer i budgettet.
- IT dobbeltregistreringerne vil fordyre mæglerens ydelser, og vil belaste firmakunderne med ekstra arbejde ved formidling af medarbejderinformationer til mægler og underleverandør.
Registrering og information bør derfor foretages ét sted og regler omkring oplysningspligt bør gælde både leverandør og mægler.

Markedsdominans

- De store leverandører vil kunne dominere markedet via subsidiering af direkte - og banksalgskanaler
- Udenlandske aktører vil stå svagere og ikke kunne konkurrere på det danske marked, medmindre de opbygger lokalt salgskorps.
- Flere af de nuværende leverandører som alene satser på afsætning via mæglere vil miste konkurrenceevne.
- Forhandlingssituationen for mægleren vanskeliggøres når der alene er krav om fuld gennemsigtighed for den ene part

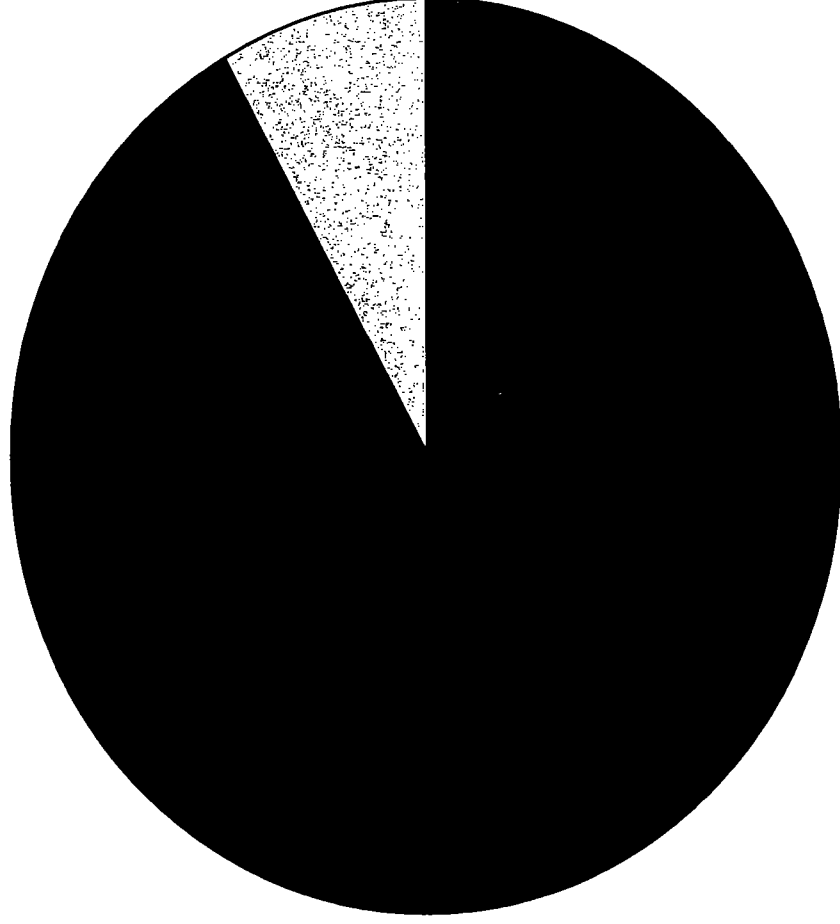
SE
KLART
IGENNEM

Mar

Willis

Mægleren yder 50% af servicearbejdet

Ressourcetræk i en firmapensionsordning



■ Salg, information & marketingsudgifter

■ Personlig rådgivning

□ Administration ved implementering af en ordning

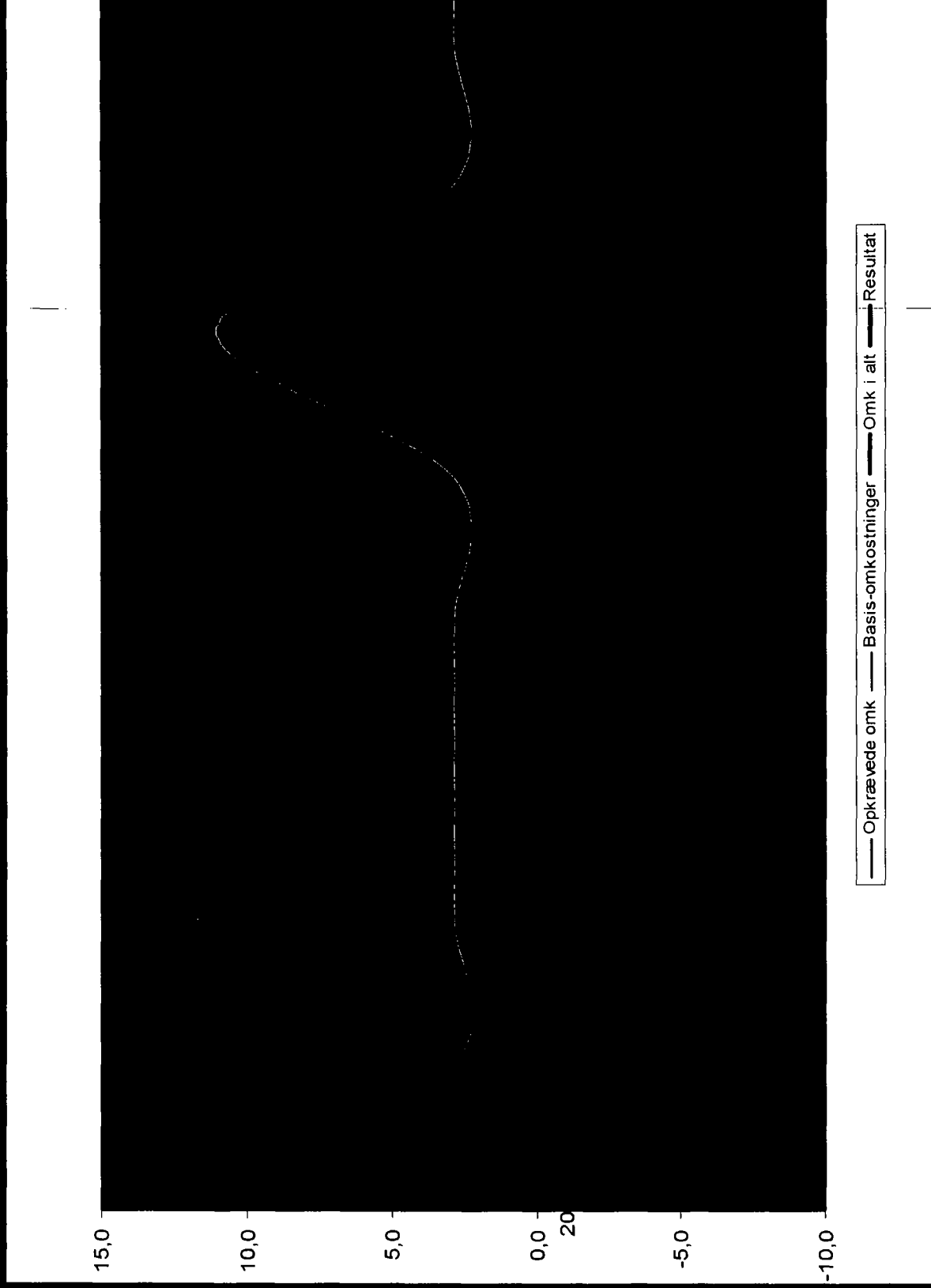
■ Løbende administration og kundeservice

■ Licitation, mæglerservice, tilbud, uddannelse

■ Bestyrelse, direktion & policedrift

■ Investeringsopgaver, risikostyring, IT & udvikling

Mægler- og direkte service ved etablering



Willis

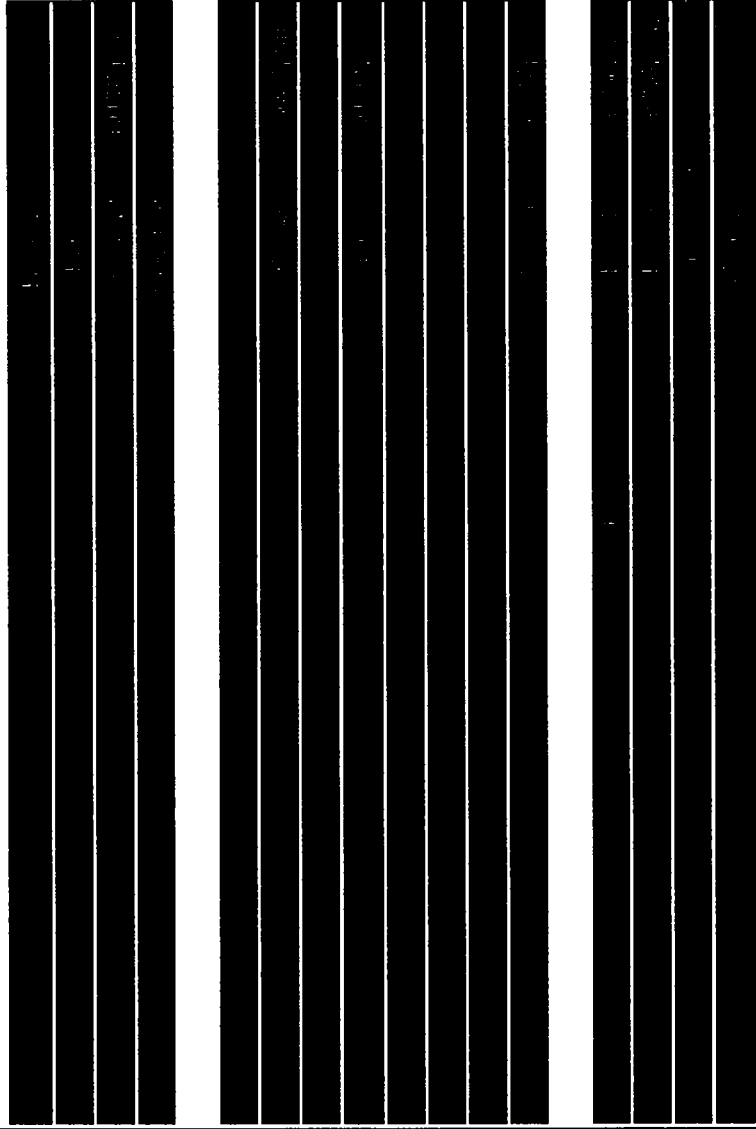
Det meste af isbjerget er usynligt

Hvad blev der egentlig af afkastet?

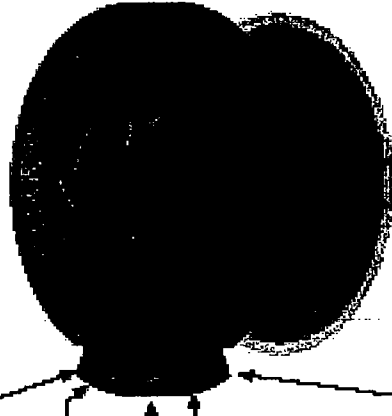
■ Det var kun den lille afslutning

Eksempel med Danica Pension, 2004, Søren Sørensen

Kroner 1 pct.



Dvs. 15%
af lønns
afkast på
48.420 kr.



*) Baseret på data af Willis og Towers

W) Gennemsnit. Baseret på store forsikringsvirksomheders erfaringer.

© 2005 Willis

© 2005 Willis

Willis

Willis ændringer til forslaget

- Ens krav til gennemsigtighed og oplysningspligt
- Samordning af IT og administrative pligter
- Mulighed for videreformidling af netto vederlag
 - Finansieret etableringsvederlag
 - Reelle netto præmier

Ens krav til gennemsigtighed & oplysningspligt

- For at stimulere konkurrencen bør der stilles større krav til parternes oplysningspligt – særligt synes leverandørernes serviceydelser og 3. mands prisaftaler uigennemsigtige.
- Willis foreslår at oplysningspligten skærpes jf. ”infomønten” for at sikre øget og fair konkurrence
- Willis foreslår også øget tilsyn med at del-ydelser som salgs-marketing og serviceydelser samt driftsherretillæg, investeringsmandater mv. indkøbes på markedsniveau, for at undgå at salgskanaler og datterselskaber krydssubsidieres
- Willis ønsker fair konkurrence på rådgivnings- og servicedelen ud fra krav om oplysning af faktiske nettopriser!

Samordning af IT-administrative pligter

- For at lette administrationen for kunder, mæglere og leverandører samordnes den detaljerede beløbsmæssige informationspligt hos leverandøren.
- Der indføres samtidigt uopfordret informationspligt for Mægleren jf. tidligere lovgivning på mæglerområdet, herunder information om faktiske gebyrer, procentsatser og indtægter fra 3. mand.

Mulighed for videreformidling af netto vederlag

- Fortsat mulighed for at leverandøren kan bistå kunden og mægleren med opgørelse og videreformidling af det aftalte mæglervederlag, jf. de aftalte gebyr og procent satser.

Mæglerprovisionen er en netto præmie