

FORSIKRINGSMÆGLEREN

Ny formand: Alle har ret til uvildig rådgivning

Forsikringsmæglerforeningen fik på generalforsamlingen i maj ny bestyrelsesformand.

Kent Risvad blev valgt som Søren Lindbos efterfølger, og han har klare holdninger til det kommende arbejde i foreningen.

”Det er grotesk, at de forsikringsmæglere, som skal holde forsikringsselskaberne i ørerne bliver stækket samtidig med, at medier og politikere konstaterer, at konkurrencen på forsikringsmarkedet er sat ud af spillet på dele af privatmarkedet.

På de overenskomstbestemte pensionsordninger er der samtidig store udfordringer, og erfaringsmæssigt er dialog vejen til de bedste løsninger.

Derfor vil jeg invitere fagbevægelsens ledere til dialog om, hvordan vi sikrer medlemmerne de bedste løsninger.

Det forekommer ikke muligt at fastholde et synspunkt om, at lønmodtagere ikke har ret til at få en uvildig vurdering af deres forsikrings- og pensionsforhold.

Vi har alle i forbindelse med finanskrisen været vidne til, hvordan det gik de personer, som alene overlod det til bankerne at komme med ”råd” om investeringer bl.a. i bankens egne produkter.

De mennesker, som måske har allermest brug for rådgivning, må ikke hindres i at få adgang til ekspertbistand,” siger den nylvalgte formand.

En formand med klare mål

Kent Risvad var med til at starte Willis for 27 år siden. ”Dengang var vi fire fra Randers og fire fra København, der drev firmaet fra to mindre kontorer.

I dag er Willis landets største mæglervirksomhed med mere end 500 danske medarbejdere fordelt på afdelingerne i Aalborg, Aarhus, Holstebro, Odense og Nærum,” fortæller Kent Risvad.



Kent Risvad er Forsikringsmæglerforeningens nye bestyrelsesformand

”Jeg har tre mål for min indsats som bestyrelsesformand for FMF:

1. kendskabet til mæglerhvervet skal øges, 2. troværdigheden omkring vores fag skal forbedres, og 3. vi skal synliggøre den værdiskabelse, som ligger udover en besparelse på præmie og dækning.

Jeg har overtaget efter Søren Lindbo, som jeg har fulgt på nærmeste hold som næstformand, og i de ni år, hvor Søren var formand, er der virkelig sket meget positivt i forhold til troværdighed. Vi har desuden også opbygget et tæt og godt forhold til Folketingets partier, til Finanstilsynet og de relevante organisationer. Det skal der bygges videre på.

Mange synes, at forsikringsmæglerfaget lyder kompliceret, men det er faktisk enkelt. Først skal vi fastlægge den optimale dækning til den bedste pris, og derefter skal vi hjælpe kunden til at opnå den korrekte erstatning, hvis uheldet sker.

Det er et stykke arbejde, som alene kan udføres af den uvildige forsikringsmægler,

der har overblikket over markedet og kender styrker og svagheder hos de enkelte forsikrings- og pensionselskaber.

Mange mennesker tror, at mægleren blot skal skaffe den laveste pris og bedste dækning – men de fleste er nok enige i, at det er endnu mere betydningsfuldt, at man har en ekspert ved sin side, når erstatningen eller pensionen skal udbetales.

Det er i den situation, at mægleren virkelig viser sin værdi. Hvad hjælper det med en billig forsikrings- eller pensionsordning, hvis erstatningen eller pensionen er reduceret. ”

Ramt af lavt kendskab

”Det manglende kendskab til forsikringsmæglerfaget rammer os hårdt.

I forlængelse af finanskrisen var der et politisk ønske om at neutralisere effekten af virksomhedsskattelettelsen, så den ikke kom den på det tidspunkt forhadte banksektor til gavn. Den straffeaktion kom helt utilsigtet til at omfatte borgernes vagthund, forsikringsmæglerne, som derfor

FORSIKRINGSMÆGLEREN

fik voldsomme stigninger i lønsumsafgiften. Nu siger politikerne, at det ikke var meningen, men det kræver et lovindgreb at ændre afgiften, så det er bare ærgerligt. Den slags er ikke til at leve med for FMF, og vi arbejder målrettet for at få øget kendskabet til vores virke og helt konkret på at få bedre rammevilkår,” fortæller Kent Risvad og fortsætter:

Barske rammevilkår

“Der er to lande i verden, der pålægger forsikringsmæglere lønsumsafgift; Frankrig og Danmark. Det betyder, at hver gang en offentlig mægleropgave er så omfattende, at den skal i udbud, så taber vi til et naboland uden lønsumsafgift.

I London og Madrid går kunderne direkte ind fra gaden og beder mægleren om at lave tilbud på f.eks. en bilforsikring.

I Danmark er der ikke mange private kunder hos mæglerne. Alene det administrative besvær med analyse og udfærdigelse af samarbejdsaftaler betyder, at den almindelige forbruger giver op og nøjes med at gå direkte til forsikringselskaberne. Det skal derfor gøres lettere for private kunder at bruge mægler.”

Mangler uvildig rådgivning

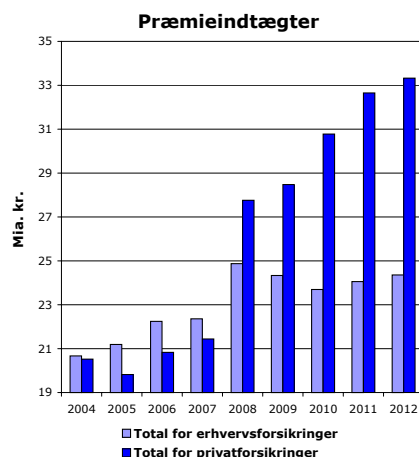
“Forsikringsmæglerne fylder godt hos de professionelle beslutningstagere både i den offentlige og private sektor, mens de private forsikringstagere i Danmark som regel må klare sig uden mæglerrådgivning. Sagt med andre ord: De, som har allermost behov for uvildig rådgivning - de har ikke adgang til den. Der er jo en grund til, at retten til individuel mæglerrådgivning nu drøftes sikret ved lov i England.

I England har man nemlig set, hvilken gavnlige effekt lønmodtagerne kan have af mæglerbistand, men desværre har nogle af de meget magtfulde faglige organisationer i Danmark stor modstand imod mæglerne. De mener, at de selv skal rådgive deres medlemmer på dette komplicerede område. I hvert fald kan vi konstatere, at de største faglige organisationer ikke engang ønsker at drøfte betydningen af, at en lønmodtager benytter en mægler,” siger Kent Risvad.

Kæmpe besparelser

“Det er skidt for de danske borgere, at der ikke er let adgang til uvildig rådgivning. Måler man på, om der er prisforskel på

markeder med og uden mægler, så vil man se, at der ikke er tale om små marginaler. På det private skadesforsikringsmarked kan mæglerrådgivning udnyttes problemfrit i de fleste EU-lande, men ikke i Danmark, hvor forsikringselskabernes praksis betyder, at forbrugerne ikke får andel i den besparelse, som selskaberne opnår, hvis kunden ønsker sig betjent af en uvildig forsikringsmægler. Det betyder, at kunden i disse situationer skal betale to gange for salg og service. Forbrugerne er reelt afskåret fra uvildig rådgivning med den konsekvens, at stigningstakten i præmierne på det private marked i perioden 2006-2012 udgjorde godt 60 pct., mens stigningstakten på B2B-markedet i samme periode kun udgjorde under 10 pct. bl.a. som følge af mæglerens indsats.



Vi kan simpelthen ikke være bekendt at lade almindelige danskere betale prisen for den manglende konkurrence på forsikringsmarkedet,” siger den nyvalgte formand.

Mæglerne efterspørges af lovgivere

“Jeg har deltaget i flere udvalgsarbejder under erhvervsministeriet, hvor konklusionen har været klar; mæglerens rolle på det private forsikringsmarked bør styrkes for at øge konkurrencen.

Vi skal have rammerne på plads. På pensionsområdet er der en samlet årlig præmiebetaling på ca. 110 mia. kr. fordelt med 40 til de lukkede overenskomstbestemte pensionskasser og 70 mia. kr. til de kommercielle selskaber.

De 12 mia. kr. ud af de 70 i de kommercielle selskaber er formidlet via mæglermandat. Her ligger altså et marked på 58 mia. kr. med behov for mæglerrådgivning, som hvis de overenskomstbestemte kasser også åbnes, så handler det om yderligere 40

mia. kr. På skadesområdet ligger den årlige præmiebetaling på privatområdet på 35 - 40 mia. kr. Og her tjener selskaberne så store penge, at de hidtil har holdt mæglerne ude ved simpelthen at lade mæglerbetjente kunder betale dobbelt på de områder, som mægleren løser.

På mæglerensprog handler det om, at skadesselskaberne ikke stiller nettopræmier på privatmarkedet, og det er simpelthen ikke fair. Der er tre veje til en løsning på dette marked: 1. tvinge selskaberne til at stille nettopræmier, 2. agentur adskilt fra mæglerforretningen eller 3. honorering både for at finde den rigtige forsikring til den rigtige pris og for at hjælpe med skadesdækning, hvis uheldet er ude. Det sidste forudsætter, at vi synliggør værdien af mæglerbetjening med de mange andre fordele, som ligger ud over besparelsen på præmien og den bedre dækning.

Jeg er ikke tilhænger af tvungne løsninger og tror derfor mest på den sidste model.”

Sikre kunderne

“Fra forskellig side har der været lagt mange hindringer ud for vores erhvervsudbredelse, men jeg er ikke i tvivl: Forsikringsmæglererhvervet er en af de mest betydningsfulde faktorer, når det handler om at sikre kunderne det, som de er berettiget til.

Jeg tror, at både virksomheder, private og ikke mindst pensionsopsparere ved, hvor svært det er at gennemskue forsikringsvilkår, priser og ikke mindst, hvad man er berettiget til efter en skade. Pensionsopsparing udgør en stadig større andel af økonomien både for os som lønmodtagere, men også i virksomhedernes lønregnskaber, og derfor har det stor betydning, at man får det rigtige og ikke mindst uvildige råd.

Derfor står forsikringsmæglerfaget foran betydelige vækstmuligheder de kommende år, og jeg glæder mig til at være en del af det arbejde,” slutter Kent Risvad med et smil.

