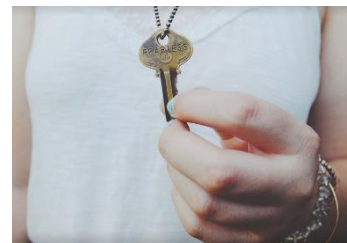


Forsikring og deleøkonomi – Nye udfordringer og muligheder for forsikringselskaber

Forsikringskunders behov ændres hele tiden, og derfor er forsikringsbranchen konstant i udvikling. Tidens nye trend er deleøkonomi, hvilket får stor betydning for håndtering af risici. Derfor er forsikringselskaber nødt til at udforske nye markeder og udvikle nye produkter, som opfylder kundernes nye behov.



Dansk Erhverv har foretaget en undersøgelse omkring deleøkonomiens vækstpotentiale¹. De undersøgte, hvad der afholder danskerne fra at benytte deleøkonomiske tjenester. Her svarer 79%, at de er bekymret for, om de kan stole på udbyderen. Derudover svarer 61%, at de er bekymret for, om de er dækket af forsikringen, hvis der i forbindelse med brug af tjenesten skulle hænde et uheld. De høje procentsatser afslører, at der blandt danskerne hersker en skepsis og uvidenhed over for deleøkonomien – specielt i forhold til hvorvidt henholdsvis lejer og udlejer er forsikret.

En kort introduktion til deleøkonomi

Deleøkonomien er et produkt af et fundamentalt skifte i forretningsmodeller, som kan vise sig at være en unik mulighed for forsikringselskaber. I en undersøgelse foretaget af Dansk Erhverv er det estimeret, at danskernes samlede forbrug af deleøkonomiske tjenester pr. år udgør omkring 1 mia. kr. Dette beløb har en opadgående kurve, og det medfører, at der er stort indtægspotentiale inden for deleøkonomi. Forsikringselskaber skal besvare dette skift med de rette risikomodeller. Ydermere skal de tilbyde skræddersyede produkter, der effektivt adresserer de forsikringsmæssige udfordringer, som opstår i forbindelse med deleøkonomiske tjenester. For at det lykkes for forsikringselskaberne, kræver det endvidere, at de kan stille den nødvendige forsikringsmæssige tryghed for brugere af deleøkonomiske tjenester. Denne faktor er en af de største udfordringer.

Deleøkonomi - eksempler

Tjenester som GoMore og Airbnb vinder frem i det danske marked (Uber var også populært, inden det blev lukket i Danmark). Det afstedkommer, at folk i stigende grad låner i stedet for at eje. Deleøkonomi er et økonomisk princip, hvor privatpersoner eksempelvis låner eller lejer deres bil, bolig eller arbejdskraft ud til hinanden. I den traditionelle forretningsmodel køber eller lejer en kunde direkte af en udbyder, som er ejer af et produkt eller service. I den deleøkonomiske forretningsmodel er det udbydere såsom Uber, GoMore eller Airbnb, der faciliterer teknologiske platforme. Disse platforme gør det muligt at koble personer, der vil leje en tjeneste sammen med personer, der tilbyder en tjeneste. Deleøkonomien er kommet for at blive, og PWC estimerer, at industrien globalt vil vokse fra 100 mia. kr. i 2013 til 2.300 mia. kr. i 2025². En undersøgelse foretaget af Nordea i 2016 konkluderer, at i alt 11,5% af den danske befolkning mellem 18-65 år har deltaget i deleøkonomien – det svarer til ca. 400.000 danskere³.



¹ Dansk Erhvervs Perspektiv #7, (2016). Deleøkonomiens potentiale

² PwC, (2016). Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe.

³ Nordea, (2016). Deleøkonomi 2016

Det grundlæggende princip for deleøkonomi er ikke nyt. Deling af ressourcer har altid eksisteret, og derfor har mange personer benyttet en service inden for deleøkonomien. Udlejning af lejligheder har længe været praktiseret, biblioteker har eksisteret siden oldtiden, og mange har lånt værktøj af naboen. På den måde er deleøkonomien ikke ny for os. Det nye er, at den teknologiske udvikling er så fremskreden, at økonomien kan systematiseres og gøres global. Teknologien understøtter deleøkonomien, og det bevirker, at privatpersoner i hele verden lettere kan interagere via teknologiske platforme. Dermed bliver deling til et attraktivt og nemt alternativ til at eje.

En unik mulighed

Den Europæiske Kommission konkluderer på baggrund af en undersøgelse⁴, at der ved leje af overnatninger og biludlejninger hovedsageligt kun bliver tilbudt forsikring til udlejeren og skader mod det udlejede aktiv. Den store udfordring ved forsikring inden for deleøkonomien er mangel på information i forhold til, hvad og hvordan kravets gyldighed vurderes. Dette bevidner endvidere om, hvor gunstigt markedet er for forsikringselskaber. Forsikringselskaber kan til en vis grad gøre udlejere og lejere mere trygge. Forsikringselskaber kan stille en form for sikkerhed gennem forsikringer, og derved give brugere af deleøkonomiske tjenester et større incitament for at deltage i deleøkonomien.

I Danmark forekommer det, at forsikringselskaber indgår partnerskaber med deleøkonomiske platforme. Eksempelvis har Tryg indgået et samarbejde med deletjenesten Happy Helper. Brugeren betaler for at være forsikret, når deletjenesten benyttes, og betalingen stopper, når denne ikke længere bruger tjenesten. Det samme er gældende for Alm. Brand, som har indgået aftale med deletjenesten Yepti. Når man lejer sine ting ud gennem Yepti, er forsikringen automatisk med som en del af kontrakten.

Tendensen er, at forsikringselskaber forsøger at oprette partnerskaber med deleøkonomiske platforme, således at forsikringen er en del af kontrakten. Fordelene ved dette er blandt andet, at det vil danne grundlag og adgang til en større kundedatabase for forsikringselskaberne, som derved kan erobre kunder fra andre selskaber. Forsikringselskaber forsøger i stigende grad at designe flere såkaldte korttidsforsikringer efter en pay-per-use model. Derved betaler lejeren kun for forsikringen i den tid, han eller hun benytter deletjenesten.

Eller for stor en udfordring?

Mens deleøkonomien bibringer gunstige muligheder for øget præmieindtægter og større kundekreds for forsikringselskaberne, følger der også udfordringer med. Der er opstået et nyt og anderledes behov for at være forsikret. Deleøkonomien har skabt behov for nye typer forsikringer i det komplekse grænseland mellem private og erhvervsdrivende. Traditionelt er personlige forsikringspolicer tiltænkt individer eller familier, der ønsker at forsikre deres ting til privat brug. Deleøkonomien skaber et behov for policer, der i lighed med kommercielle forsikringsprogrammer også dækker kunder, der låner eller lejer sine ting ud. Når brugere af deleøkonomiske tjenester lejer deres ting ud, er det kun for en begrænset tidsperiode. Dermed fremkommer et behov for forsikringstyper, som gælder on-demand eller pay-per-use, hvor brugeren kun betaler for forsikringen, når denne benytter sig af den deleøkonomiske tjeneste.

⁴ European Commission, (2017). Exploratory study of consumer issues in online peer-to-peer platform markets

I en undersøgelse foretaget af den Europæiske Kommission konkluderes det, at ca. 25% af de undersøgte deleøkonomiske platforme tilbyder en form for forsikring⁵. Enten som en del af transaktionsgebyret eller som en add-on service/tilvalgsmulighed til enten lejer eller udlejer.

Ved traditionel forsikring er forsikringsselskabet i besiddelse af vigtigt information i forhold til, hvad der forsikres, hvem der benytter det forsikrede og i hvilket henseende. Eksempelvis ved bilforsikringer er forsikringsselskabet bekendt med bilejerens alder, adresse, biltype, kørselshistorik etc. (risikoprofil). Det samme er gældende for andre traditionelle forsikringer. Det er en udfordring at prisfastsætte forsikringer i forbindelse med deleøkonomi korrekt, eftersom forsikringsselskaber ikke er i besiddelse af samme mængde information som ved traditionel forsikring.

Nedenfor er en opsummering af udfordringerne ved deleøkonomien og forsikringer set fra forsikringsselskabernes synspunkt:

- Grænselandet mellem privat og kommercielt brug
- Højfrekvente transaktioner (hvis det formodes, at hver enkel transaktion prisfastsættes individuelt)
- Utilstrækkelig information ved prisfastsættelse – ukendt risikoprofil og større afhængighed af ekstern data

⁵ European Commission, (2017). Exploratory study of consumer issues in online peer-to-peer platform markets

Vil du høre mere om forsikring i forhold til deleøkonomi? Kontakt

Birthe Elkjær

CEO

☎ +45 44 73 11 21

✉ bel@fdc.dk



Om FDC

Høj faglighed og kompetent sparring har gjort os til en betroet rådgiver og samarbejdspartner for vores kunder.

FDC har været i branchen i over 50 år og er i dag en af Skandinavien største leverandører af IT-løsninger til forsikrings- og pensionsbranchen. Vores position er styrket de seneste år og gennem målrettede investeringer, arbejder vi på at fastholde vores forspring som en moderne og serviceorienteret virksomhed.

FDC



Lautrupvang 3A, 2750 Ballerup



+45 44 65 45 00



info@fdc.dk



www.fdc.dk

