

MARSH

marts 2006

Risiko
orientering



Biotechvirksomheden Genmab A/S valgte
Marsh som forsikringsmægler

„Det giver tryghed“

Indhold:

Leder

– side 2

Genmab:

„Det giver tryghed“

– side 3

Præmierne falder

fortsat

– side 6

Vi er kundens mand

– side 7

Risikorådgivere

hjælper

virksomhedskøbere

– side 9

Kort nyt

– side 11

Loven bør tage udgangspunkt i kundernes behov

Medierne har i den seneste tid været fyldt med artikler om den nye mæglerlov, og forsikrings-selskaber og forsikringsmæglere diskuterer højlydt med hinanden i spalterne. Men i de mange artikler er der ikke et eneste indlæg fra en levende kunde, selvom debatten handler om at skabe mere gennemsigtighed for kundernes skyld. Det ville derfor være mere end relevant at læse om oplevelserne og holdningerne hos en virksomhed, som køber risikorådgivning, erhvervsforsikringer eller pensionsforsikringer.

Det eneste, vi har set, er et par af erhvervsorganisationerne, der har forsøgt at udtrykke, hvordan erhvervslivet ser på den nye mæglerlov. Men organisationerne skal spænde over mange og meget forskellige medlemmer, og vi ved, at specielt flere større virksomheder ser anderledes på mæglerloven end organisationerne. Dette gør bare debatten endnu mere uoverskuelig for lægmand. Kunderne – de enkelte virksomheder – er forståeligt nok ikke interesserede i at deltage i den uskønne debat mellem mæglere og forsikringsselskaber. De vil hellere finde løsninger

på egne forhold i den virkelige verden.

Og der er da også flere aspekter af de omstridte lovforslag, som netop i praksis forekommer helt unødvendige. Inden for skadesforsikring er det for eksempel pudsig, at kunden både skal modtage fakturaer, der afspejler det aftalte honorar, i løbet af året og i tillæg til dette skal modtage en årlig oversigt over de samme sendte fakturaer. Det vil som minimum give ekstra administration.

Men hos Marsh møder vi den nye verden med sindsro. Vi ved, at den afgørende faktor er evnen til at lytte til og forstå kundernes behov, og det er der jo intet nyt i – heldigvis. Den kommende mæglerlov vil hverken ændre i vores forretningsmodel eller vores samarbejde med kunderne.

Vi vil sammen med vores kunder fortsætte arbejdet med at opdele forsikringsselskabernes præmier, så vi kan se, hvad kunderne egentlig køber, og dermed gøre det muligt for kunderne at indkøbe mere selektivt. Det er klart, at forsikringsselskaberne ikke er lune

på ideen. De vil hellere skjule det hele i én præmie. Men lad os få en differentiering og dermed en åbenhed, som giver kunderne bedre mulighed for at vælge.

Den nye mæglerlov er blandt andet inspireret af skandalerne i USA sidste år, hvor forsikringsselskaber og mæglere svigtede kundernes og myndighedernes tillid. Derfor ligger branchen, som den har redt, selvom vi ikke har set lignende situationer i Europa. Men når denne fase er gennemført, vil jeg opfordre til, at fremtidigt lovgivningsarbejde tager udgangspunkt i kundernes behov for gennemsigtighed – ikke i branchens egne forhold.



Jens Brandum er administrerende direktør i Marsh A/S.

Udgiver

Marsh A/S, Teknikerbyen 25, 2830 Virum
Telefon 45 95 95 95, fax 45 95 95 00

Redaktion

Jens Brandum
Henrik Larsen
Anne-Mette Walbom

Tryk

Kailow Tryk A/S
Fjeldhammervej 5-9, 2610 Rødovre



Peter Rasmussen,
Accounting Manager i
Genmab A/S

Det giver tryghed

Biotechvirksomheden Genmab A/S valgte Marsh som forsikringsmægler. Til gengæld fik Genmab større tryghed.

„Det giver tryghed.” Peter Rasmussen tøver ikke mange øjeblikke, når han skal forklare den vigtigste effekt af samarbejdet med Marsh.

„Forsikringer er et område, der hele tiden udvikler sig. Det samme gør virksomhedens behov for risikoafdækning. Forsikringer er samtidig et område, som er lidt sekundært forstået på den måde, at det ikke er vores og heller ikke mit primære arbejdsfelt. Derfor giver det mig en

tryghed, at jeg ved, jeg kontraherer med nogen, som ved hvad de snakker om.“

„Jeg kan jo godt læse en police, men jeg ved ikke hvilke andre muligheder der er. Det ville i min verden kræve mere end en fuldtidsstilling, hvis vi selv skulle sætte os ind i disse ting og løbende holde os underrettet. Så det giver mig stor tryghed, at Marsh sørger for at vi er dækket ind på den rigtige måde.“

af Anders Krarup

For yderligere spørgsmål:
henrik.larsen@marsh.com

Peter Rasmussen, 37, er Accounting Manager i biotech-virksomheden Genmab A/S. I sommeren 2005 blev han kontaktet af Marsh' underdirektør Dorte Birkebæk. Det var en helt uopfordret henvendelse.

„Vi vil altid gerne være åbne for præsentationer fra nye rådgivere – og her blev vi faktisk lidt imponerede. For mig var det afgørende, at det virkede professionelt. Efter de to første møder havde vi en rigtig god fornemmelse i maven. Det her er nogle folk, der ved hvad de snakker om. Dét var det afgørende“, siger Peter Rasmussen.

Han forklarer, at møderne især virkede professionelle, fordi Marsh mødte op med specialister, som hver især holder sig opdateret inden for et specifikt forsikringsområde. Samtidig havde Marsh-folkene sat sig ind i Genmabs virksomhed ud fra offentligt tilgængelige regnskaber og tidligere prospekter, så Peter Rasmussen mødte rådgivere, som allerede ved første møde havde et godt billede af virksomhedens aktiviteter og risikoprofil.

Specialviden

Behovet for forsikringsrådgivning i Genmab er markant. Genmab A/S er noteret på Københavns Fondsbørs og driver sin virksomhed gennem selskaber i Danmark, Holland og USA. Selskabets produkter gennemgår kliniske afprøvninger over hele Europa samt i USA.

Genmab's administrerende direktør er amerikaner og et andet medlem af direktionen er hollænder – og eftersom biotechbranchen er stærkt præget af udviklingen i USA – er det naturligt at koncernsproget i Toldbodgade i København er engelsk.

I Marsh i Danmark er sproget dansk – men alligevel spiller det en stor rolle, at Marsh også er en international virksomhed med tæt samarbejde over grænserne, for som så mange andre brancher kræver biotech stor specialviden, som kun kan opnås gennem internationalt samarbejde.

„Der er jo stor forskel på en handelsvirksomhed med de samme varer på hylden over årene og så en virksomhed som Genmab. Vi udvikler os jo hele tiden – og forsikringsmarkedet udvikler sig også konstant. Derfor er det vigtigt for os, at vores rådgivere altid er med på den udvikling og kan komme med forslag til forbedringer. Det kræver, at Marsh foruden at være opdateret på forsikringsmarkedet også følger med i vores virksomhed og i biotech generelt“, siger Peter Rasmussen.

Han peger også på risikoen for, at Genmab kan bevæge sig én vej – og forsikringsbranchen en anden vej.

„Her er Marsh den faktor, som skal sørge for, at der er sammenhæng mellem de to elementer. Og at de to passer sammen.“

Bestyrelsesansvar

Genmab har lagt hele sin forsikringsmægling hos Marsh. Fra de meget komplicerede til de mere enkle sager. Og særligt er der to områder, der er meget væsentlige for Genmab:

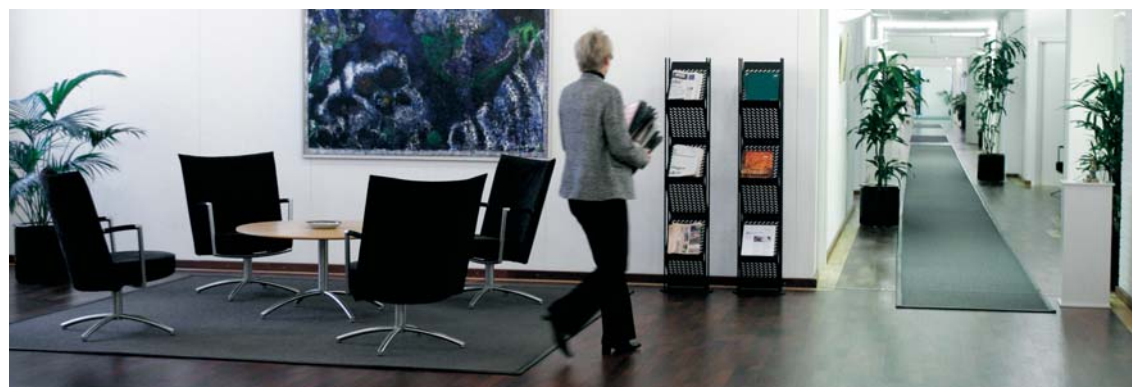
„Det ene er vores bestyrelsesansvarsforsikring, det andet forsikringer på alle vores kliniske studier.

Vi kan bedre tåle, at vi eventuelt har en bilforsikring, der halter lidt, det sker der ikke den store skade ved. Men får vi et problem med bestyrelsesansvar eller de kliniske studier, så er det alvorligt. Der vil vi være dækket.“

„Jeg kan godt læse en police, men jeg ved ikke hvilke andre muligheder der er. Det ville i min verden kræve mere end en fuldtidsstilling hvis vi selv skulle os ind i disse ting og løbende holde os underrettede“, siger Peter Rasmussen, Accounting Manager i Genmab A/S

Ansvarsforsikringer for medlemmerne af bestyrelse og direktion er endnu ikke helt almindelige i Danmark. Her har Genmab nok været lidt foran, siger Peter Rasmussen:

„Behovet er typisk opstået, fordi vi har vores amerikanske bestyrelsesmedlemmer, som oplever det som helt naturligt. Jeg tror, at hvis vi var en rent dansk virksomhed, så ville vi stadig have bestyrelsesansvarsforsikringen i et eller andet omfang, men det var nok kommet senere. Der har vi været tidligt fremme – allerede i forbindelse med børsnoteringen for fem år siden.“



Forsikringerne på de kliniske studier er et lovkrav. Men også her er der stort fokus fra investorer og det omgivende samfund.

„Såvel etisk som økonomisk er det vigtigt, at Genmab opretholder tilstrækkelig forsikringsdækning for de patienter, der indgår i vores kliniske studier.“

Risikorådgivning

Biotech-branchen rummer naturligt mangeartede risici. Derfor har Genmab også haft fokus på risikostyring, allerede inden Marsh kom ind som rådgiver.

„Vi har selvfølgelig talt om det i forbindelse med den store analyse, vi har lavet sammen med Marsh, men jeg mener vi selv har et relativt godt overblik og forsøger at minimere risici, hvor vi

kan. Det ligger i høj grad i branchen, hvor der jo ligger kæmperisici. Og disse risici forholder vi os til.

Genmab er en ung virksomhed med dynamiske medarbejdere, som måske er mere opmærksomme på, at verden ændrer sig hver dag. Derfor må virksomheden og vores risikostyring også tilpasse sig. Det ved vi. Mere etablerede, traditionelle virksomheder kan man opleve sige, at den største risiko er, at den store kunde falder væk. Det kan man forholde sig til. Men hvad nu hvis den største risiko egentlig er, at produktet

bliver overhalet af andre produkter, så alle kunderne falder væk? Dét er svært at forholde sig til, hvis man ikke har noget i sin pipeline – så vælger man måske at fokusere på de „nemme“ risici“, siger Peter Rasmussen.

Han har grundlæggende den holdning, at hvis man blot kender de virkelige risici i virksomheden, så kan man også leve med dem. Man skal blot være klar over, hvad det er for nogle og arbejde på at minimere dem.

Så opnår man tryghed. Det er vel det forsikringsmægling handler om. Eller er det penge?

„Jo, vi sparer også en smule penge på skiftet, men det var ikke det afgørende. Det er tryghed.“

Genmab A/S er noteret på Københavns Fondsbørs og driver sin virksomhed gennem selskaber i Danmark, Holland og USA.

Selskabets produkter gennemgår kliniske afprøvninger over hele Europa samt i USA.

Præmierne falder fortsat

Der kan konstateres fald i præmierne for både tingskadeforsikringer, ansvarsforsikringer og arbejdsskadeforsikringer.



af Klaus Møller
klaus.moller@marsh.com

Faldende præmier er heldigvis stadig tendensen på forsikringsmarkedet, og efter et par gode regnskabsår føler flere forsikringselskaber sig atter polstrede til at være aggressive på pris og vilkår. Det er resultatet af den store fornyelse af forsikringer, som skulle overstås inden 1. januar 2006.

Fornyelsen var imødeset med en del spænding, idet efterårets mange og store naturkatastrofer blandt andet i New Orleans havde givet anledning til nogen rumlen blandt reassurandørerne, og fornyelsen skulle vise, om det blot var teaterorden eller alvor.

Tingskadeforsikring

På det område, som alt andet lige burde være hårdest ramt af naturkatastroferne, nemlig tingskadeforsikringerne (bygning, løsøre og driftstab), kan vi fortsat konstatere fald i præmierne i niveauet 0 til 20 procent. Dette gælder for mere end 50 procent af fornyelserne. Kun i cirka 10 procent af tilfældene har vi konstateret mindre forhøjelser. Vi kan samtidig konstatere, at konkurrencen er rimelig bred, idet der er flere selskaber, som har vundet ny forretning eller med succes forsvaret eksisterende forretning.

Ansvarsforsikring

Fornyelsen af ansvarsforsikringerne giver næsten samme billede som ovenfor skitseret, nemlig et overordnet præmiefald i niveauet 0 til 20 procent. Det gælder her for cirka 40 procent af fornyelserne, og her gælder også, at der i kun cirka 10 procent af fornyelserne har været tale om forhøjelser.

Ligeledes kan vi her konstatere en bred konkurrence, således at flere selskaber står som vindere. Til gengæld er det her et klart mønster, at kun få selskaber tydeligt har mistet forretning.

Arbejdsskadeforsikring

De sidste mange år har præmien for arbejdsskadeforsikringer kun ændret sig i én retning – og det er opad. Men i år har vi endelig oplevet, at denne tendens er blevet ændret, og vi har således også her oplevet fald i en pæn del af vore fornyelser. Samtidig er det dog også det område, som er kendetegnet af de største forhøjelser på mere end 30 procent. Konkurrencituationen for arbejdsskade er modsat de andre områder, idet der her er tale om få selskaber, som er aggressive og nu må føle sig overbeviste om, at det rigtige præmieniveau er nået. Derfor kan der være tale om et kortvarigt fald.

Vi er kundens mand

I 2006 vil Marsh udfordre kunderne: Vil I have hele servicepakken – eller er det nok med en del af kompetencerne?

Interview med Marsh's administrerende direktør, Jens Brandum, om at udfordre kunderne og sig selv.



del for vores kunder vil vi udfordre den gængse opfattelse af, hvilke services man køber hos en forsikringsmægler – og hvilke services man ikke behøver at købe.“

Udfordring til kunderne

Jens Brandum er ikke manden, der fokuserer på at skaffe maksimal omsætning hos kunderne, hvis den ikke er forankret i kundens reelle behov. Derfor kan kunderne vente at blive udfordret af Marsh:

„Vi vil i langt højere grad spørge: „Er du nu sikker på, at du vil have det der væg-til-væg tæppe, eller vil du hellere have en anden model?“ Det vil vi af egen drift tage op med vores kunder. Det er jo i det simple, uskyldige ærinde, at vi vil være sikre på, at vores kunder også ønsker det der væg-til-væg tæppe. Vi kan blive ved den model – eller vi kan høre kunden sige: „Det var da egentlig skægt, kan man også noget andet?“ Så vil vi selvfølgelig være dem, der hos kunderne får kredit, fordi vi selv inviterer til dialog.

Stemningen er god på adressen Teknikerbyen 25 i Virum. 2005 var et godt år for Marsh – efter en række år, hvor resultaterne var vigende og konkurrenterne fik mulighed for at tage en lidt større del af markedet. Marsh er tilbage som en stærk mægler på alle felter – og stadig med de største danske virksomheder som kunder. Marsh i Danmark er fortsat førende inden for risikostyring, ansvarsprogrammer samt bestyrelses- og direktionsansvar.

„2006 bliver året, hvor Marsh vil beskæftige sig med vækst og udvikling – og hvor vi vil give mere lyd fra os. Vi vil blande os i debatten, der hvor vi synes det er fagligt og sagligt relevant“, fastslår Jens Brandum, administrerende direktør i Marsh A/S.

Jens Brandum har stået i spidsen for den danske del af det verdensomspændende firma siden november 2004. Han er ikke en af branchens egne – „jeg er lavet hos IBM“, siger han selv – og har også arbejdet som ledelseskonsulent. For strategien i 2006 og kundernes behov er de to emner, der optager Jens Brandum mest:

„Vi har brugt krudtet i 2005 på at passe vores nuværende kunder. I 2006 vil vi blive mere proaktive. Vi vil være dem, der går forrest, og til for-

Hvis kunden er usikker på, om han får den rigtige vare, så er det jo kun et spørgsmål om tid, hvornår tvivlen begynder at nage. Det vil være væsentligt for os i 2006.“

Til gengæld skal man ikke forvente store stiledede programklæringer ud i markedet. Nok har Marsh mange kunder, men trods alt er der ikke flere end at ledelsen og medarbejderne kan kommunikere direkte med dem. Marsh' rådgivere er i hyppig kontakt med de fleste kunder – det er

af Anders Krarup

For yderligere spørgsmål:
jens.brandum@marsh.com

en naturlig del af arbejdet som forsikringsmægler og risikorådgiver.

Kundens mand

De store udfordringer for Marsh selv vil være konkurrencen blandt mæglerne og konkurrencen fra lokale forsikringselskaber. På alle områder skærpes kampen.

„Det vil sige, at vi på alle områder skal blive bedre, og noget af det, der står øverst på sedlen, det er, at vi skal holde fast i at være kundens mand. Hvis vi er kundens mand, som jeg med stor overbevisning mener vi er, så har vi grundlaget for gode år, for der er altid brug for kundens mand i forsikringsbranchen. Og hvis vi også fortsætter med at forfine vores evner til at arbejde med kvalitet og innovation, så har vi altid noget, der er brug for“, siger Jens Brandum – og tilføjer, lidt forsigtigere, et enkelt punkt:

„Det punkt, der er fremmed for forsikringsbranchen og måske også for mæglerne: Hvis vi også kan blive markant mere effektive, så ser verden lys ud. Forsikringsbranchen har i mange år levet i en meget lukket verden med høje marginaler – så jeg tør godt forsigtigt postulere, at man aldrig har følt sig helt ansøret til at se på effektiviteten.“

Ny gennemsigtighed

På det danske marked indfører Folketinget i 2006 nye regler for forsikringsmæglerbranchen. I første række er de tænkt som en beskyttelse af den private forbruger, men lovgivningen kommer også til at gælde det tunge erhvervsmarked, hvor Marsh opererer. Og selvom branchen som sådan har været kritisk over for en række af reglerne, så vil de faktisk hjælpe både kunderne og branchen generelt videre frem, mener Jens Brandum: „Overordnet set må man hilse de budskaber, der kommer i lovgivningen, velkommen. Helt overordnet er det jo et ønske om gennemsigtighed, og om at aflønningen skal følge opgaven. Sådan opfatter jeg det, og det kan man kun hilse

velkommen. Det kan jo kun give nogle endnu klarere og bedre forhold for kunderne og nogle endnu bedre præmisser for kunderne til at vælge, hvad de vil gøre.“

Til gengæld finder Jens Brandum, at man i loven burde skelne mellem livs- og pensionsforsikring på den ene side og skadesforsikring på den anden. „Vi er jo i skadesforsikring, hvor jeg må sige, at de stramninger, der er på vej, ikke har samme aktualitet som for liv og pension. Derfor er jeg ikke så optaget af, at de stramninger skal gælde for skadesområdet. Jeg synes ikke, at de er så relevante for området.“

Global og lokal

Marsh er verdens største forsikringsmægler og risikorådgiver. Marsh er verdensomspændende med kontorer overalt. Det indebærer, at Marsh kan hjælpe kunder overalt i verden. Og det betyder også, at Marsh har folk, som har forstand på de særlige forhold, der måtte være rundt om på kloden inden for de enkelte fagområder og brancher.

Med Jens Brandums ord: „Vi har kritisk masse nok til at være dygtige til det hele. Vi er jo så store, at vi samlet set kan specialisere os på langt de fleste områder. Og så er vi jo et selskab, som på kundesiden lægger vægt på at være der lokalt, selv om vi er globale. Det lægger vi meget vægt på, for når man er rådgiver, så har man jo at gøre med personlig tillid, relationer og forståelse af lokale markedsforhold.“

Der er samtidig en anden fordel ved at være global – og stor. Forsikringsmarkedet bliver også mere og mere globalt. Da Marsh – på vegne af sine kunder - er en af de største indkøbere af forsikringer globalt, opnår selskabet et kendskab og en indflydelse, som kunderne nyder godt af.“

Risikorådgivere hjælper virksomhedskøbere

Interessen for at benytte sig af professionelle risikorådgivere er stigende blandt virksomhedskøbere – et køb indebærer nemlig et væld af overvejelser omkring risici og forsikring.

Købesum, cash-flow og risikostyring. Der er rigeligt at holde styr på, når man overvejer at købe en virksomhed. Behovet for at kunne identificere, kvantificere og minimere så mange risikofaktorer i en virksomhedsoverdragelse som muligt får flere og flere virksomhedskøbere til at hyre professionelle risikorådgivere.

Det er blandt andet i forbindelse med købers undersøgelser („due diligence“) af target-virksomheden (genstanden for opkøbet), at Marsh oplever en stigende interesse for rådgivning.

Undersøgelserne af target-virksomheden

Når køber foretager en undersøgelse („due diligence“) af target-virksomheden, er det i stigende grad almindeligt, at købers „due diligence“-team ud over revisor og advokat tillige består af flere forskellige rådgivere med særlige kompetencer, herunder rådgivere med særlig kompetence inden for forsikring og risk management – det vi kalder risikorådgivere. Virksomhedskøberne har nemlig erkendt, at regler og forretningsbetingelser på mange områder er så komplekse, at der er behov for mange specialkompetencer for at opnå et retvisende billede af target-virksomhedens risikoprofil.

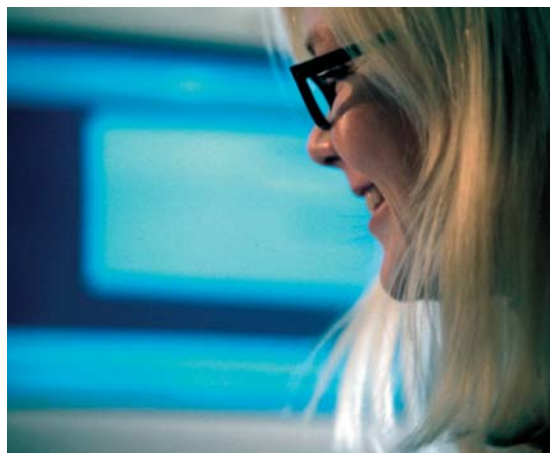
Der er mindst fire årsager til, at virksomhedskøbere i stigende omfang ønsker at få en risikorådgiver til at medvirke ved „due diligence“. For det første skal køberen sikre sig, at target-virksomheden har den indtjening og det cash-

flow, som fremgår af regnskaber, management rapportering og salgspresentationer. Hos Marsh er vi for eksempel jævnligt ude for at target-virksomheden efter vor opfattelse har behov for yderligere dækning, sammenlignet enten med købers egen virksomhed eller sammenlignet med andre virksomheder i branchen. En forøgelse af virksomhedens årlige forsikringsbudget med eksempelvis 500.000 til 1.000.000 kroner er et forhold, som bør tages med i vurderingen af, om presentationen af target-virksomhedens indtjening og cash-flow er retvisende.

Et andet vigtigt formål med en „due diligence“ er at gøre køber i stand til at byde den rigtige pris for target-virksomheden. Kvalitetssikring af target-virksomhedens indtjening og cash-flow, som er omtalt ovenfor, er vigtigt i denne forbindelse. Men præcise informationer om, hvorvidt target-virksomhedens allerede er forsikret imod



af Anders Markvardt
anders.markvardt@marsh.com



Hvad kan professionelle risikorådgivere hjælpe en virksomhedskøber med?

- Vurdering af target-virksomhedens indtjening og cash-flow
- Vurdering af risici ved fastsættelse af købesum
- Overvejelser omkring integration af de to virksomheders forsikringsprogrammer
- Vurdering af target-virksomhedens risikostyring

visse væsentlige risici - eller fremtidigt kan tegne en sådan forsikring – vil alt andet lige gøre køber i stand til at byde en mere korrekt pris.

Det er for eksempel ikke nødvendigt for køber at foretage en væsentlig hensættelse til oprensning af en jordforurening, hvis target-virksomheden allerede har en forureningsforsikring med en relevant dækning og en tilstrækkelig forsikringssum.

En tredje vigtig årsag til at benytte sig af professionel risikorådgivning ved „due diligence“ er spørgsmålet om integration af eget forsikringsprogram og target-virksomhedens forsikringsprogram. For det første er det ikke sikkert, at købers egne forsikringsprogrammer umiddelbart kan dække target-virksomheden. For det andet er det ikke sikkert, at det overhovedet er en god ide at opsig target-virksomhedens forsikringer og integrere dækningen under købers forsikringsprogrammer. Vi oplever for eksempel, at man skal være yderst opmærksom på specielle lokale forhold, idet lokale forsikringsdækninger kan være yderst vanskelige at genetablere, hvis de opsiges.

Endelig er det ofte meget vigtigt for køber at have professionelle rådgivere til at vurdere target-virksomhedens overordnede risikostyring i

praksis. For eksempel ser Marsh ofte, at der ikke er overensstemmelse imellem standardkontrakter og faktisk indgående aftaler. Dette kan betyde, at der ikke er forsikringsdækning for aktuelle ansvarsforpligtelser. Vi ser også eksempler på, at forsikrede værdier er opgjort på et urealistisk grundlag, hvilket kan betyde underforsikring og dermed risiko for manglende dækning i skadesituationer.

Marsh har erfaring med virksomheds-overdragelser

Marsh har stor erfaring med situationer, hvor virksomheder bliver købt og solgt – også når handlen sker over landegrænser. Vort transaktions-team i Marsh Danmark indgår i et internationalt Marsh-netværk af lokale transaktionsteams.

Når vi bliver kontaktet af en kunde, der behøver vor bistand i forbindelse med en virksomheds-overdragelse i udlandet, er vi gennem vort internationale netværk i stand til med meget kort varsel at skabe kontakt til de relevante lokale kontaktpersoner og briefe om den konkrete opgave.

Marsh Industry Practices

Marsh har oprettet Marsh Industry Practices (MIPs), som skal sikre vore kunder adgang til viden, ekspertise og innovativ rådgivning på tværs af landegrænser. MIPs fungerer som én enhed i Europa inddelt i syv segmenter:

- Den offentlige sektor
- Energisektoren
- Medicinal- og kemiindustrien
- Telekommunikation
- Transport og Logistik
- Ejendomme
- Fødevarerindustrien

Har du overordnede spørgsmål til ovennævnte, kontakt Henrik Larsen henrik.larsen@marsh.com

Her vil vi kort fortælle om aktuelle tendenser inden for fem af segmenterne.

Den offentlige sektor

Marsh har fokus på den offentlige sektor blandt andet som forsikringsmægler for nogle af landets kommuner og som rådgivere og forsikringsmæglere for en række virksomheder i den offentlige sektor.

I forbindelse med de igangværende og kommende forsikringsudbud i den offentlige sektor har Marsh – ud over sædvanlige forsikringsmægleropgaver – set en stigende interesse for rådgivning blandt andet i forbindelse med kortlægning af risici og analyser og konsekvenser ved større selvbehold i kommuner og offentlige virksomheder.

Kontakt Bo Thingsted bo.thingsted@marsh.com

Energisektoren

Der sker i øjeblikket en betydelig struktur-udvikling inden for energi-

sektoren (en samlet betegnelse for mange industrigrene såsom el, gas, olie, varme, vand og vind). I forbindelse med denne strukturudvikling har vi hos Marsh set en stigende interesse for rådgivning blandt andet i forbindelse med analyser og kortlægning af risici.

Med vores kendskab til energisektoren generelt ved vi, at virksomhederne arbejder intensivt med risikoidentifikation og risikostyring. Marsh har med stor succes skabt værdi for virksomheder i energisektoren med projekter baseret på metoden „Risk Mapping“, som består i at samle og konsolidere risikoopfattelsen for et bredt udsnit af virksomhedens områder.

Kontakt Jørgen Damgaard Andersen damgaard.andersen@marsh.com

Medicinal- og kemiindustrien

Den europæiske kemi-, medicinal- og life science-industri har købt højere ansvarsforsikringssummer i 2005 som et resultat af faldende priser i forsikringsmarkedet, viser en ny Marsh-undersøgelse fra december 2005.

Generelt er det Marsh's vurdering, at omkostningerne til erhvervsansvarsforsikring er faldende på netop denne industris forsikringsmarked. Men med hensyn til produktansvarsforsikring og forsikring i forbindelse med kliniske forsøg er der desværre udsigt til mulige stigninger i løbet af de kommende 12 måneder.

Det gælder dog fortsat, at de virksomheder, der kan demonstrere god risk management, vil have mulighed for reduktioner i præmie og selvrisiko samt muligvis dækningsmæssige forbedringer.

Kontakt Henrik Jakobsen henrik.jakobsen@marsh.com

Telekommunikation

Inden for telekommunikation tiltrækker Marsh virksomheder med komplekse risici og virksomheder med fokus på Totale Risiko Omkostninger.

Marsh har igennem mange år udarbejdet benchmarkingmateriale til telekommunikationsindustrien. I 2005 deltog mere end 600 virksomheder i undersøgelsen. Vi har derfor mulighed for at understøtte med benchmarkmateriale inden for: programstruktur, forsikringssummer, selvrisici, risk maps, gap analyser med mere.

Kontakt Dorte Birkebaek dorte.birkebaek@marsh.com

Transport & Logistik

Hvordan er dine totale risiko-omkostninger fordelt pr. køretøj? De direkte og indirekte omkostninger relateret til forsikring inden for transportsektoren er stadig stigende.

En undersøgelse foretaget af et forsikringselskab viser, at de indirekte omkostninger i gennemsnit beløber sig til 13.500 kroner pr. skade. Der fokuseres blandt andet meget på selvrisic niveauer, brændstofforbrug og reduktion af køreskader.

Vi har igennem mange år hjulpet med analyser samt efterfølgende løsningsmodeller for kunder overalt i Europa. Løsningerne har blandt andet omfattet kørekurser, incitamentsprogrammer samt selvrisikoanalyser, alt sammen for at minimere de totale risiko-omkostninger.

Kontakt Niels Fogh Kristiansen niels.kristiansen@marsh.com



MARSH

Marsh A/S
Teknikerbyen 25
2830 Virum

Tel +45 45 95 95 95
Fax +45 45 95 95 00
marsh.denmark@marsh.com
www.marsh.dk

Mercer
Human Resource Consulting A/S
Teknikerbyen 25
2830 Virum

Tel +45 45 95 96 97
Fax +45 45 95 96 96
post@mercer.com
www.mercerHR.dk

Mercer
Pensionsrådgivning A/S
Teknikerbyen 25
2830 Virum

Tel +45 45 95 96 97
Fax +45 45 95 96 96
post@mercer.com
www.mercerHR.dk

Afdelingskontor
Klamsagervej 21B
8230 Åbyhøj

Tel +45 45 95 96 97
Fax +45 86 75 59 55
post@mercer.com
www.mercerHR.dk

Marsh er sammen med søsterselskabet Mercer en af de førende risikorådgivere og forsikringsmægler-virksomheder på det danske marked og er samtidig en af de førende udbydere inden for HR konsulenttydelser.

Ny personalegoderapport igangsat

MERCER

Mercer udarbejder hvert andet år en omfattende personalegoderapport, og indberetningsskemaerne til 2006-versionen er netop udsendt.

af Keld Nielsen

Undersøgelsens formål er at give et overblik over, hvilke personalegoder der generelt benyttes på arbejdsmarkedet samt at afdække holdningerne til personalegoder hos danske topledere og HR-ansvarlige. Ved hjælp af rapporten vil det være muligt for den enkelte virksomhed at sammenligne egne forhold med de afdækkede markedstendenser.

Personalegoderapporten dækker blandt andet personalepolitiske og holdningsmæssige emner som principperne for tildeling af personalegoder, holdningerne til flexible benefits og karriereudvikling. Rapporten indeholder ligeledes en analyse af de deltagende virksomheders forhold omkring personalegoder, forsikringer og pensionsordninger, herunder analyser af bonussystemer, aktie- og optionsprogrammer, firmabilordninger samt andre gængse personalegoder.

Rapporten forventes at udkomme den 1. juni 2006, og prisen er DKK 3.800 ekskl. moms, hvor deltagere kan købe rapporten til halv pris.

Ønsker du at høre mere om undersøgelsen eller at rekvirere et indberetningsskema, kontakt da venligst Keld Nielsen på +45 45956888.