

## JØRGEN SVENDSEN



Uddannet aktuar og direktør i AFPR. Forsikringsmægler. Rådgiver inden for forsikring og pension. Tidligere ansat som direktør i pensionsselskaber og mæglervirksomhed. JS@afpr.dk

**Haldor Topsøe** er den sidste i rækken af store firmapensioner, som vælger at skifte Danica Pension ud til fordel for PFA. Omkring 20.000 medarbejdere, som er ansat i en af de større danske virksomheder, har over de seneste år fået ny pensionskonto i PFA. I nedenstående tabel 1 er listet de mest omtalte firmaaftaler, som har skiftet udbyder.

Det er et betydeligt forretningsomfang på omkring seks mia. kr. opsparet samt en mia. kr. årligt i nye indbetalinger. Og det er de helt store virksomheder og centrale spillere i erhvervslivet, der skifter. Spørgsmålet er, om det er Danske Banks økonomiske udfordringer, som smitter af på datterselskabet, eller om det er Danicas nye ledelse, der ikke kan ramme skiven? Eller er det PFA, der har fået et nyt ekstra gear i konkurrencen?

**Svaret er ikke** entydigt. Danica Pension gør det bedst på ekspeditionstider og kundeservice – og der er altid styr på sagerne i den centrale administration. Som i Danske Bank har IBM leveret et robust og fleksibelt IT-kundesystem, som oftest giver konkurrenterne baghjul. Senest har Danica igen været først færdige med en fleksibel løsning til at afgiftsberigtige kapitalpensioner. Det er også en fornøjelse at se, hvorledes Danica lukrerer på koncernsamarbejdet og genbruger Danske Banks nyeste teknologier, eksempelvis markeds bedste løsninger på mobiltelefonen.

I tabel 2 er der derfor givet topkarakter til Danica-medarbejderne og Danske Banks oprindelige forretningsrødder.

Omvendt har Danicas ledelse kigget SEB Pension over skuldrene de senere år for at lave samme selvbetjente rådgiverløsning. Altså en strategi med flere kolde hænder i serviceleverancen. Selvbetjening er omkostningsbesparende og giver mulighed for at reducere serviceomkostningerne.

**Omvendt er pensionsopsparing** både kompliceret og kedeligt. Alt for mange kunder glemmer at optimere dækningsbehov, flytte klatpensioner og investere pensionsformuen hensigtsmæssigt. Det er således min erfaring, at kunderne fortsat foretrækker den kompetente personlige rådgivning, og de betaler gerne ekstra for det praktiske registreringsarbejde. Det er også erfaringen, at der er betydelige økonomiske gevinster ved periodisk at få en kyndig pensionsrådgiver til at guide en rundt i det fleksible udvalg af produktmuligheder, de fleste pensionselskaber stiller til rådighed.

Fakta er, at de danske pensionsformuer vokser hastigt – dermed også kundefordelene ved personlig rådgivning. Danica burde derfor i større omfang genbruge Danske Banks roste Private-Banking koncept i kombination med Danicas dygtige rådgiverkorps.

**Et parallelt strategiskifte** i Danica i retning af flere »varme kundefænder« er blevet meget mere sandsynligt den seneste måned. Danske Bank valgte netop at skifte topchefen ud med Thomas Borgen for at stoppe kundeflugten. Og i denne sammenhæng også strategien med at holde igen med lukning af bankfilialer og i stedet fastholde den tætte personlige kundekontakt.

Et dagblad mente i foråret, at Danica-bossen ligefrem kom med en »genistreg« i salgs-jagten på de små pensionskasser. Ingen tvivl om at Danica Pension har gode kort på hånden med de effektive IT-systemer m.m., men indtil nu er det klare resultat, at den sande geni-mester i dette salgs-game om pensionskassernes kærlighed er AP Pension.

AP Pension har nemlig vundet de to største pensionskasser ISP og FSP. Særligt den

# Danica Pension taber milliard-aftaler til PFA

**Magtbalance.** Styrkeforholdene i pensionssektoren er under hastig forvandling.

## Milliardaftaler

Store firmaaftaler	Skønnet antal i aftalen	Præmie-volumen	Pensionsformue
Danfoss, Siemens Windpower, Journalistforbundet, Grontmij, Haldor Topsøe, DONG, Robert Bosch	20.000	1 mia.kr.	6 mia.kr.

## Scoring på centrale konkurrenceparametre fra 1-5, hvor 5 er bedst

	PFA Pension	Danica Pension
IT, forretningsgange, produktfleksibilitet	4	5
Kundeservice, rådgivere og ekspeditionstider	3	5
Direktion - strategi & forretningsudvikling	4	2
Samlede afkast i traditionel & markedsrente	4	2
Administrationsomkostninger og udgifter til forsikringsdækning	4	4
Tilbagebetaling af solvenskapital (kunde kapital eller formuetilskud)	5	2
Kapitalstyrke - selskabssoliditet	4	4

BERLINGSKE INFOGRAFIK / HANS FÆRCH-JENSEN



Forsikringsekspert Jørgen Svendsen mener, at Danica Pension bør udnytte slægtsskabet med Danske Bank om investeringer af pensionskronerne. Danske Bank ligger investeringsmæssigt i top, mens Danica halter bagefter. Foto: Torben Christensen

sidst nævnte FSP (Finanssektorens Pensionskasse) med en stor andel ansatte i Danske Bank, burde have ligget godt til Danica-bossen.

**Endelig når der** sammenlignes på det essentielle for pensionsøkonomien, pensionsafkastet, halter det i Danica Pension. Det er alene afkastet på traditionel pensionsopsparing, der ikke har ramt skiven i en længere årrække. Danica ligger helt i bunden på absolutafkast – og de stakkels kunder er havnet i et kursværn, så de ikke kan trække deres opsparing ud til den pålydende værdi.

Man skal huske på, at afkastet i traditionel pensionsopsparing fortsat er det vigtigste kundeafkast. Det skyldes, at to tredjedele af pensionsformuerne ligger investeret i dette produkt, og samtidigt er afkastet centralt for selskabernes basiskapital.

Det er således en nærliggende oprydningsstrategi, at Danica uddelegerer investeringsopgaverne helt til Dansk Banks investeringselskaber. De er i øvrigt ofte fremhævet i medierne som bedst til afkast på diverse udvalgte segmenter.

**At årsagen til** Danica mister kunder til PFA skyldtes i høj grad også, at PFA Pension har gjort det godt de seneste tre til fire år. PFA er kommet mere på omgangshøjde med Danica Pension på de klassiske administrations- og produktområder – og kan næsten spille 1:1 på alle serviceområder. Men den nye økonomiske konkurrenceforskydning er, at PFA Pension – i takt med kunderne forlader de solvensbindende traditionelle pensioner – får frigjort det meste af 100 års opsparede solvenskapital.

I stedet for at give kunderne et stort engangstilskud holder de på kunderne ved kun løbende at udbetale en overrente, som de kalder kudekapital. Overrenten kan forventes de kommende ti år at være på 10-15 pct., dog kun på godt fem pct. af pensionsformuen. Men det betyder økonomisk i en sammenligning med Danica eller attraktive tilbud, at PFA kommer markant bedre ud i en økonomisk sammenligning.

Det vil være godt og sundt for konkurrencesituationen på firmapensionsmarkedet, hvis PFA skulle udbetale solvenslettelsen til de kunder, der har optjent overskud, som et engangstilskud.

Jørgen Svendsen skriver hver måned om pension på pengesiderne i Business lørdag.

▼ ERHVERVS-KONTAKT

▼ ERHVERVSKONTAKT

**Professionelt Internationalt byggefirma** søger nye opgaver! Vi kan løse alle opgaver inden for renovering og nybyg. Kontakt os i dag på tlf. 30823929. PS: Vi samarbejder med danske rådgivere.