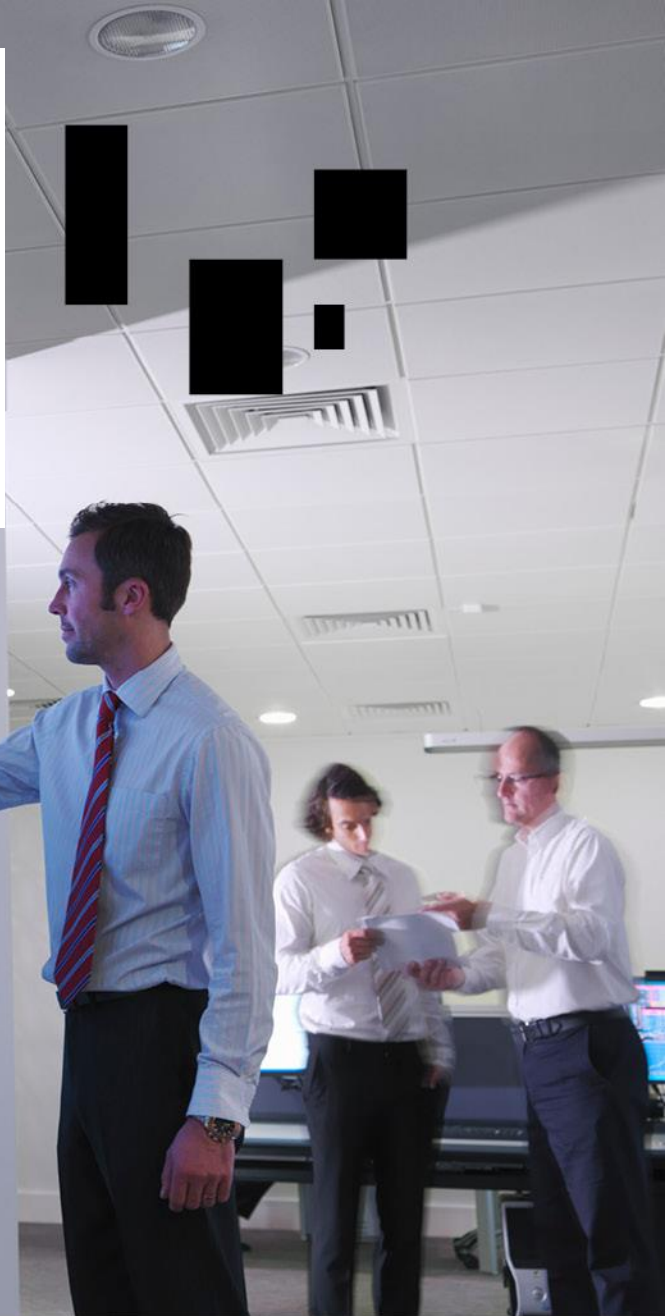


# Forsikringsmarkedet

.....status pr 12.09.2019

Presentasjon til NORIMA 12.09.2019







## Men er det egentlig så ille....

Combined Ratios for første halvår 2019:

■ IF	84,7%
■ Gjensidige	79,5%
■ Tryg	85,0%
■ Protector	106,0%
■ Zurich	95,1%
■ AIG	97,4%
■ AXA XL	98,3%
■ Allianz	94,0%
■ QBE	95,2%
■ SCOR	93,7%
■ Swiss Re	100,5%
■ Chubb	89,6%
■ Munich Re	92,9% (Q1 2019)

# Forsikringsmarkedet Generelt

- Et mer differensiert marked hvor selskapene gjør en betydelig grundigere vurdering av risiko appetitt og kapasitet på kundenivå. Faktorer som spiller inn:
  - Type industri
  - Forsikringsbransje
  - Geografisk spredning
  - Risk Management
  - Skadehistorikk
  - UW informasjon
  - Egenandeler
  - Premienivå / Kundestørrelse
  - Relasjoner
- Ikke lengre en selvfølge at noen av de «norske» selskapene gir tilbud på alt
- London / internasjonale markedet er ikke nødvendigvis et sikkerhetsnett

# Industrier med potensielle utfordringer på forsikrings siden

Eksempler:

- Gjenvinning
- Plast / Tre produksjon
- Aluminium
- On shore olje & gass
- Marine
- Gruver / Metals
- Næringsmidler
- Banker
- 
- 
- Entreprenører
- 
- Eiendomsselskaper med nyere bygningsmasse



Store Utfordringer

Bonanza

# Property

## September 2018

Retail Markets:	NA	London	Bermuda	Europe	Asia	Lat-Carib'	ANZ
Non Catastrophe Exposed	Flat to +5%	Flat to +5%	Flat to +5%	Flat to down	Flat to -10%	Flat to down	+10% & more
Catastrophe Exposed Without Losses	+5% to +15%	+5% to +10%	+2.5% to +10%	Flat to down	Flat to down	Flat to +5%	+10% & more
Catastrophe Exposed With Losses	+15% to +25%	+10% & more	+10% & more	+5% to +10%	+15% & more	+50% & more	+30% & more

■ Increase   
 ■ Flat   
 ■ Decrease

The rates given in this table are indicative only, and should not be relied upon. They are based on the experiences of individual brokers & not empirical data

Juni 2019

Retail Markets:	North America	London* N.A.	London* Int'l	U.K.	Bermuda	Europe	Asia	Latam Caribbean	ANZ
Non Catastrophe Exposed	+5% to +10%	+7.5% to +10%	+7.5% to +15%	Flat to +5%	+5% to +15%	+5% to +10%	Flat to +5%	Flat to +5%	+10% & more
Catastrophe Exposed Without Losses	+10% to +20%	+10% to +15%	+7.5% to +15%	+5% to +10%	+10% to +20%	+7.5% to +12%	Flat to +10%	+2.5% to +10%	+20% & more
Catastrophe Exposed With Losses	+15% to +30%	+15% & more	+17.5% & more	+10% & more	+15% to +30%+	+15% & more	+15% & more	+15% & more	+30% & more

■ Increase   
 ■ Flat   
 ■ Decrease

\* Represents rates for global business written in the London market

The rates given in this table are indicative only, and should not be relied upon. They are based on the experiences of individual brokers & not empirical data

# Ansvar

September 2018

Retail Markets:	NA	London	Bermuda	Europe	Asia	Lat-Carib'	ANZ
Workers' Comp/ Employer Liability	-3% to flat	-5% to +5%	N/A	Flat	Down or flat	Down or flat	Flat
General Liability	Flat to +4%	-5% to +10%	+5% to +10%	Flat or down	Down or flat	Flat to +5%	Flat
Excess/ Umbrella	Flat to +4%	Flat to +5%	Flat to +4%	N/A	N/A	N/A	N/A
Auto/ Auto Fleet	+5% to +9%	+10% to +20%	+15% & more	+5% to +10%	Down or flat	+50% & more	Flat to down

■ Increase    ■ Flat    ■ Decrease

The rates given in this table are indicative only, and should not be relied upon. They are based on the experiences of individual brokers & not empirical data

Juli 2019

Retail Markets:	NA	London*	Bermuda	Europe	Asia	Lat-Carib'	ANZ
Workers' Comp/ Employer Liability	-5% to Flat	Flat	N/A	Flat	+10% to +25%	Flat to +2.5%	Flat to +5%
General Liability	+2.5% to +7.5%	+5% to +15%	+2.5% to +7.5%	Flat to +5%	Flat to +10%	Flat to +2.5%	Flat to +10%
Excess/ Umbrella	+2.5% to +5% / +5% to +10%	+5% to +10% / +10% to +20%	+2.5% to +5% / +5% to +10%	N/A	N/A	N/A	Flat to +25%
Auto/ Auto Fleet	+7.5% to +10%	+5% to +10%	+10% & +20%	+5% to +10%	Flat	-5% to flat	Flat to down

■ Increase    ■ Flat    ■ Decrease

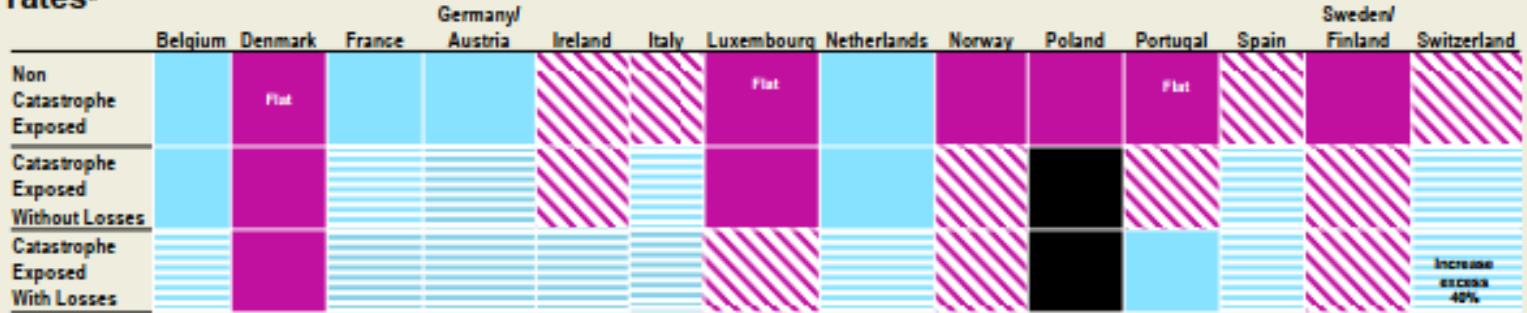
\* Represents rates for global business written in the London market

The rates given in this table are indicative only, and should not be relied upon. They are based on the experiences of individual brokers & not empirical data



# Western Europe - A summary of rates and rate trends at July 2019

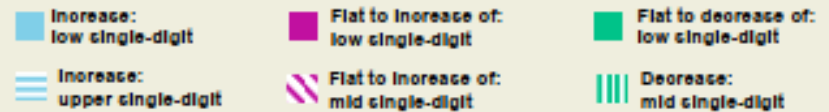
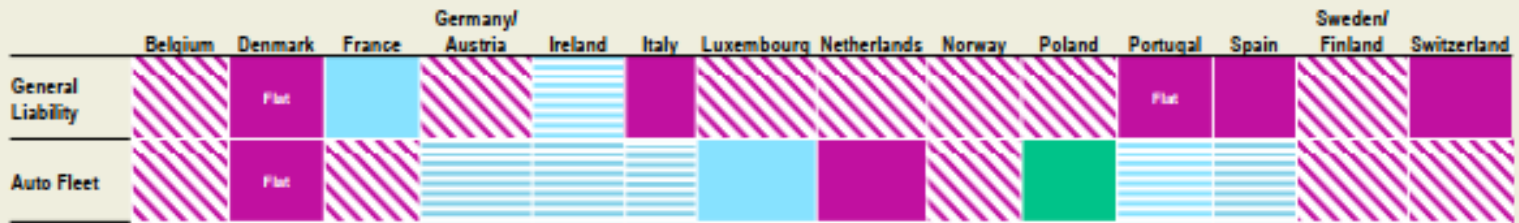
## Property rates\*



## Financial Lines rates\*



## Casualty rates\*



\*Source: Willis Towers Watson broking specialists, based upon Willis Towers Watson book of business

# Property

- Internasjonale forsikringsmarkedet hardner til
- Combined ratios over 100% de siste årene internasjonalt
  - Kapital og kapasitet tilgjengelig men ofte reduksjon i andeler
  - Naturkatastrofe dekninger en utfordring for markedet
  - Press på egenandeler og vilkår (blant annet cyber buy-back)
- Vårt «hjemmemarked» hardner forsiktig – IF er en motvekt til økningene.
- Tryg, Gjensidige, Codan, WR Berkley, Protector – har alle utfordringer og justerer strategien

# State of the property market – Factors affecting rate

May 1, 2019 Update

## Industry Losses

Combined, 2017 & 2018 now account for the most insured losses in back-to-back years on record (USD 230 billion). 2017 driven by “HIM” losses, 2018 had 40+ events (Michael, Florence and CA wildfires).

Q4 2018 was impacted by Hurricane Michael with insured losses of \$6B to \$10B

## Reinsurance

April 1 property reinsurance renewals saw increases as large as 25% to accounts hit by CAT losses, while accounts free of losses of all types were flat in some cases. Primary rates continue to increase faster than treaty.

The landscape continues to evolve. Treaty projections are muted however questions over profitability remain.

Capacity remains available however we are seeing an upward trend in pricing and stricter underwriting guidelines.

## Market Capacity

While Industry capacity was replenished through traditional and alternative sources, the market has shifted to a reduction in the overall deployed capacity. Adverse losses have pushed markets to reduce aggregate exposures.

US Wild Fires and hail storms continue to drive industry loss ratios even higher, also impacting coverage terms.

## Loss Ratios

Property marketplace loss ratios were challenging in 2018. Attritional losses and limited rate continued to erode profitability. Insurers are looking to balance their portfolios and through pricing and altering cat capacity/line size.

Rate Prediction?

## Rate



**Prognosis:** Recent shift to a “decided firming” even for benign risks

### Forecast:

+5% to 10% non CAT  
 +10% to 20%+ CAT  
 +15% to 30% ++ CAT with losses

# Reassuransemarkedet

- Reassuransemarkedet er ikke den primære driveren for tilstramningen vi ser i direkte markedet
- Relativt «flate» fornyelser for treaty fornyelser for selskaper med høye egenregninger og god kontroll på eksponeringen.
- Premieøkninger for selskaper med lav egenregning, mindre god kontroll på eksponeringene, mye NatCat eksponeringer, og som belaster treaty'ene sine.
- Det fakultative reassuranse markedet har strammet seg til betydelig grunnet større skader og redusert kapasitet (primært Lloyds)

# Facultative reinsurance deep dive

**Property loss affected:**



Up to **+25%**

**Property loss free:**




Flat to **+10%**

**Casualty WC/GL:**



Flat to **+5%**

**Casualty auto:**



**+3%** to **+10%**

## Property & liability reinsurance - Fac

### Property

- No Cat, loss free: flat to +10%
- Cat exposed, loss free: +10 to +15%
- Cat exposed with losses as high as +25%
- Builders Risk market is constricting. Expect rate rises of 5-15%
- Increased deductibles and coverage tightening.
- Issues remain with Habitational , Dealers Open Lot, and a few others.

### Casualty

- Rates are firming
- Facultative arbitrage remains possible
- Due to the continued hardening of rates and reduction in capacity in the auto insurance market, the facultative reinsurance market is seeing more activity than ever before . Most activity is in the “buffer” layers between \$1 and \$10 million .

# Liability

- Appetitt og kapasitet er relativt stabilt
- Generelt press for å øke premiene, og snevre inn villkår (spesielt innen formueskade dekninger)
- For kunder med god skadestatistikk – flat fornyelse , eller mindre økning
- Noe press for å få premieøkninger på excess lag.

# Styreansvar

- Selskapene er generelt av den oppfatning at europeiske (og norske) risiker er altfor lavt priset, spesielt selskaper med ADR eksponering i USA
- Store skade utbetalinger i Europa, som langt overstiger totalt premie volum
- Ikke uvanlig med reduksjoner i tilbudt kapasitet
- Press på premieøkninger både på primær- og excess lag
- Noe bedre for ikke-børsnoterte selskaper med god finansiell situasjon.

# Crime

- Tilstramningen i markedet fortsetter
- Stand alone Crime er nesten ikke tilgjengelig, må plasseres sammen med D&O
- Noe reduksjon i tilbudt kapasitet
- Fortsatt tilstramninger i vilkårene, blant annet unntak / sub-limits på «impersonation fraud»
- AXA XL (som tok AIG sin posisjon som det ledende selskapet i Norden på Crime i storkundesegmentet) har hatt svake tall



# Cyber

- «Alle» de internasjonale selskapene i Norden (+Tryg) ønsker å vokse innenfor cyber forsikring i storkundemarkedet.
  - Kapasiteten som hver enkelt tilbyr er noe redusert
  - Global kapasitet er «kun» ca USD 750 millioner
- De nordiske selskapene er noe mer forsiktig og tilbyr til dels smalere vilkår og forsikringssummer som passer best for mellommarkedet.
- Ulike strategier fra selskapene med hensyn til cyber-unntak på PD/BI og Liability deknings
  - Trenden på Property er å innføre unntak, men «write backs» for Named Perils. Enkelte standardvilkår i Norge har brede unntak, også for alle typer følgeskader
  - For Liability innfører flere selskaper cyber unntak for Pure Financial Loss og andre skader som ikke medfører ting- eller personskader.
  - Generell trend mot at selskapene ønsker større forutsigbarhet om hvorvidt cyber er dekket eller ikke.

# Noen kommentarer rundt enkeltelskaper

## IF P&C

- Gode resultater innen storkundesegmentet
- Den store stabilisatoren i storkundemarkedet, spesielt på Property
- Følger sin egen prisingstrategi, lite påvirket av markedet
- Tar store markedsandeler (nye kunder og større andeler)
- Mindre dominante på Ansvar, og enda mindre på Financial Lines

## Gjensidige

- Generelt gode resultater, men ikke så bra resultater innen storkunde
- Trekker seg ut av enkelte kundeforhold innen tungindustri og kunder med for stor internasjonal virksomhet
- Forsøker å prise opp porteføljen på generell basis
- Kan være meget konkurransedyktig for store norske/skandinaviske virksomheter

# Noen kommentarer rundt enkeltsekskaper

## Tryg

- Generelt gode resultater, men svake resultater innen Næringsliv (spesielt på Property)
- Priser generelt opp alle deknninger, noen betydelige.
- Forsiktige på Property, men er løsningsorienterte og kreative.
- Gode på Ansvar og Financial Lines, også etter hvert i storkundesegmentet
- Fremdeles noe mer ustabile i strategien sammenliknet med IF og Gjensidige

## Codan

- Har hatt generelt svake resultater
- Priser generelt opp porteføljen
- En noe uklar strategi (sett utenifra)

# Noen kommentarer rundt enkeltelskaper

## Zurich

- Eneste internasjonale selskap med full UW i Norge.
- Beste resultat på konsernbasis siste tiåret.
- Svake resultater i Norden så langt i 2019 grunnet noen større skader.
- Eneste internasjonale selskap som også fokuserer på det større mellommarkedet.
- Generelt god appetitt innen de fleste bransjer.

## AIG

- Så å si ingen UW igjen i Norge, med unntak av Energy
- Fremdeles markedsleder i Norden innen Financial Lines og spesielt Cyber deknninger
- Veldig selektive innen Property, men godt alternativ for større internasjonale selskaper med solid RM program
- Relativt store endringer i strategier og ledelse senere årene

# Noen kommentarer rundt enkeltselskaper

## Chubb

- Finnes visstnok en markedskoordinator i Norge, ellers gjøres primært Property/Construction fra Sverige og Ansvar/Financial Lines fra Danmark.
- Solide resultater, både i Norden og internasjonalt
- Forsiktig i Norge innen Property og Construction pga lavt premienivå senere årene
- Dyktige og med stor appetitt på Financial Lines og Environmental Liability, også bra på excess Ansvar

## AXA XL

- All UW gjøres fra Stockholm – kompetent organisasjon
- Ikke tilfredsstillende resultater internasjonalt, bedre i Norden
- Ingen større endringer etter at AXA kjøpte XL Catlin, men volatiliteten i XL porteføljen er blitt mindre problematisk
- Samarbeider tett med AXA i Danmark på Construction
- Gode innenfor de fleste forsikringsbransjer, spesielt for kunder med internasjonal virksomhet.

# Noen kommentarer rundt enkeltsselskaper

## Allianz

- Gjør mesteparten av UW for norske selskaper fra København, enkelte ting gjøres fra Stockholm. Construction fra London
- Svake resultater både internasjonalt og i Norden (spesielt innen Property og Financial Lines)
- Svært liten Property appetitt for norske selskaper i nær fremtid.
- Reduksjon av kapasiteter på Financial Lines og vilkårs innskrenkninger på Ansvar

## QBE

- All UW gjøres i hovedsak fra Stockholm
- Ikke tilfredsstillende resultater i Norden
- Tegner de fleste bransjer, men har ikke vært særlig aktive innen Property den senere tiden
- Er i ferd med å ferdigstille ny 5 års strategi, legger opp til en betydelig økning i volum og antall ansatte
- Satser betydelig på Cyber og ønsker lead posisjon

# Noen kommentarer rundt enkeltsselskaper

## HDI

- Gjør all UW fra København og skal ikke bygge organisasjonen i Stockholm eller Oslo.
- Svært positive og salgsorienterte, gode resultater i Norden
- Har hatt mange store tap i Tyskland på Property, og vil derfor ikke tegne Property i Norden nærmeste året.
- Fokuserer primært på segmentet under de aller største kundene (bedre lønnsomhet) for Financial Lines og Ansvar
- Spesielt interesserte i Cyber

## Swiss Re

- Relativt liten UW organisasjon i København
- Svake resultater internasjonalt, også i Norden
- Ønsker å se premieøkninger på Property forretningen sin
- Har vært konkurransedyktige på store prosjekter senere tiden

## Det «nye» markedet fra en meglers ståsted

