

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen
Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
kfst@kfst.dk

Høring over udkast til Konkurrencerådets beslutning om at indlede en markeds- efterforskning af markedet for skadesforsikringer til private, jf. konkurrencelovens § 15 f, stk. 2.

DI Bilbranchen ønsker med dette høringssvar at bidrage til den igangværende høring om Konkurrencerådets beslutning om at indlede en markeds efterforskning af markedet for skadesforsikringer til private. DI Bilbranchen repræsenterer overvejende landets autoriserede bilforhandlere, deres værksteder og lakerere.

Vores medlemmer har som udgangspunkt et tæt og mangeårigt samarbejde med forsikrings-selskaberne om de flere hundredetusinde bilreparationer, som skadesværkstederne udfører hvert år. Dette høringssvar har til formål at give Konkurrencerådet et indblik i nogle af de strukturelle udfordringer, vores medlemmer oplever i dagligdagen relateret til samarbejdet om skadesreparationer med skadesforsikringsselskaberne.

Høringssvaret er inddelt i fire afsnit ud fra formålsbeskrivelsens fire punkter på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside:

<https://kfst.dk/konkurrenceforhold/markedsefterforskning/20250401-skadesforsikring>.

Vurdering af konkurrenceforholdene på markedet for skadesforsikringer til private

Konkurrencemyndighederne er særligt optaget af selskabernes fastsættelse af priser og vilkår i deres kontrakter med forbrugerne. Skadesforsikringsselskaber markedsfører sig fra tid til anden med "frit værkstedsvalg", hvilket ofte dækker over, at det "frie valg" enten er et valg blandt en række på forhånd af forsikringsselskabet godkendte værksteder eller, at forsikringsselskabet i deres vilkår forbeholder sig retten til at vælge et værksted, hvis forsikringstagers valg ikke kan accepteres. Det kan overvejes, om brugen af "det frie værkstedsvalg" i markedsføringen er rimeligt, når valget af værksted alligevel ikke er helt frit.

Eksempel 1: Eksempel på et forsikringsselskabs på forhånd udvalgte leverandører ved glasskade

Anmeld skaden til vores samarbejdspartnere

X

Du skal anmelde glasskader uden ansvarlig modpart direkte til en af vores samarbejdspartnere: Carglass eller Dansk Bilglas.

Carglass
[Anmeld skaden online på Carglass' hjemmeside.](#)

Du kan ringe til Carglass på 45 20 40 33
Mandag-fredag kl. 7.30-17

Dansk Bilglas
[Anmeld skaden online på Dansk Bilglas' hjemmeside.](#)

Du kan ringe til Dansk Bilglas på 70 11 55 55
Mandag-torsdag kl. 7-18
Fredag kl. 7-16

Eksempel 2: Eksempel på et forsikringsselskabs på forhånd udvalgte leverandører ved påkørsel bagfra

Hvis du har en kaskoforsikring, kan du allerede nu booke tid hos et værksted. Værkstedet kontakter dig inden for to timer. Du kan altid ombestemme dig, hvis du ændrer planer.

Se anbefalede værksteder nær dig:

Postnummer*
9000

Autocrash.dk - Aalborg

Indkildevej 12h, 9210 Aalborg Sø

Vælg værksted

Skorstensgaard

Nibevej 54, 9200 Aalborg Sv

Vælg værksted

Skadecenter Nibe Aps

Jacob Petersens Vej 5, 9240 Nibe

Vælg værksted

Vilsen Biler As

Stenholm 3, 9400 Nørresundby

Vælg værksted

Brdr. Hosbond A/S

Skjernvej 4, 9220 Aalborg Øst

Vælg værksted

Bøgsted As

Hadsundvej 113, 9000 Aalborg

Vælg værksted

Uggerhøj A/S

Enggårdsgade 74, 9000 Aalborg

Vælg værksted

Når du har valgt et af værkstederne herover, udveksler vi følgende oplysninger med værkstedet:

Dine kontaktoplysninger, oplysninger om din bil, og hvor på bilen der er skader.

Nej tak, jeg ønsker selv at kontakte et værksted - klik her

Side 2 af 5

Flere forsikringsselskaber arbejder i relation til "det frie værkstedsvalg" med såkaldte "fordelsværksteder" eller lignende, som det enkelte forsikringsselskab har indgået aftaler med om reparation af bilskader. En meget stor del af bilskaderne udføres derfor qua den store markedsconcentration hos forsikringsselskaberne på disse forsikringsselskabers fordels- eller samarbejdsværksteder. Det kan være relevant at se på, om forsikringsselskabernes kunder rent faktisk økonomisk har nogen fordel ved, at skadesarbejdet udføres på de af forsikringsselskabet godkendte værksteder, eller om den økonomiske fordel derved alene ligger hos forsikringsselskabet.

Vurdering af det forhold, at skadesforsikringsselskaberne som et vilkår i forsikringspolicerne og lignende indeksregulerer forsikringspræmierne, typisk med lønudviklingen i den private sektor

Ifølge analysen synes der at være opstået en praksis, hvor skadesforsikringsselskaber årligt hæver prisen for skadesforsikringer for eksisterende kunder med lønstigningen i den private sektor. Den årlige stigning formodes at skulle dække de stigninger, forsikringsselskabet oplever i omkostningerne for udbetalinger.

I et par årtier er antallet af bilskader generelt steget år for år, og dermed er forsikringsselskabernes skadesudbetalinger på bilskader også samlet set steget i samme periode. Én af forklaringerne er den stigende bilpark, hvor vi eksempelvis er gået fra 2,7 millioner person- og varebiler i 2015 til 3,2 millioner i 2025. Andre faktorer som friskadedækning, dyrere reservedele (som har fået kunder til i højere grad at få dækket skaden af forsikringsselskabet, fremfor selv at betale) og elbilers hurtige acceleration kan i øvrigt også være medvirkende forklaring til stigningerne i de samlede skadesudbetalinger. Bilparkens udvidelse betyder imidlertid samtidig isoleret set, at der naturligvis sælges flere bilforsikringer, og dermed er stigningen i forsikringsselskabernes skadesudbetalinger således ikke alene et udtryk for stigningen i omkostning pr. bil.

Det er en relevant pointe, når vi taler om at indeksregulere bilforsikringernes pris for forbrugerne. Samtidig må det antages, at denne prisstigning således gør sig gældende i aftaleforholdet mellem forsikringsselskab og værksted ved skadesreparationer. Det er imidlertid langt fra gældende for de samarbejdsaftaler, som forsikringsselskaber og værksteder indgår, hvor mange aftaler slet ikke omfatter en indeksregulering. Én af årsagerne kan være, at fraværet af et indeks "tvinger" parterne til at mødes årligt, for at genforhandle aftalevilkårene, hvilket kan være fornuftigt i en bilbranche, hvor teknologi- og omkostningsudviklingen kan gå hurtigt.

Det er imidlertid ikke bilforhandlernes oplevelse, at der historisk har været den samme stigning i aftalernes priser som i lønstigningerne for den private sektor. Tal fra F&P indikerer, at der i løbet af de seneste fire år har været en stigning på ca. syv pct. i arbejdslønnen på værkstederne, imens gennemsnitsprisen for en bilskade godkendt af en taksator i Autotaks er steget med ni pct. i samme periode. Ser vi på indekset for lønudviklingen i den private sektor, er lønstigningerne således steget betragteligt mere end gennemsnitsskaden, der er repareret på et skadesværksted.

Pointen er således, at såfremt rabatter i forsikringsselskabernes stordriftsfordele (aftaler med "fordelsværksteder") for alvor skulle se sig fordelagtige for kunderne, vil det kunne afspejles i øget rabat til privatkunder. I de tilfælde hvor det ikke gør sig gældende, gavner stordriftsfordelene alene forsikringsselskabet og aktionærerne, og ikke forsikringstager, imens værkstederne ofte ikke får dækket deres omkostningsstigninger.

Læg dertil, at de mange og store effektivitetstiltag som eksempelvis øget brug af robotter frem for manuelle taksatorprocesser alt andet lige skulle gøre det billigere for forsikringstager. I samme omgang lægges mere arbejde ud til skadesværkstederne, der langt fra i alle tilfælde får betaling for de ekstra ydelser, som forsikringsselskabet pålægger værkstedet. Dette hænger sammen med forsikringsselskabernes forhandlingsstyrke, der er forklaret nedenfor.

Vurdering af hvem der er relevante markedsaktører og myndigheder for markedsefterforskningen
DI Bilbranchen har ingen kommentarer til dette punkt.

Vurdering af hvilke forhold det vil være relevant, at markedsefterforskningen omfatter

DI Bilbranchen finder anledning til at pege på, at markedsefterforskningen også bør omfatte skadeforsikringsselskabernes position som købere af reparationsydelser. En virksomhed, der *køber* varer eller tjenesteydelser, kan som en virksomhed, der *sælger* ydelser, i særlige tilfælde have en dominerende stilling ("købermagt"). Hvis en virksomhed har en dominerende stilling i kraft af købermagt, kan det f.eks. vise sig ved, at virksomheden kan diktere de priser og vilkår, der skal gælde, når virksomheden køber ind, eller når den dominerende virksomheds konkurrenter skal købe ind. I særlige tilfælde kan to eller flere virksomheder tilsammen have en dominerende stilling ("kollektiv dominans").

På markedet for indkøb af reparationsydelser for skadede biler er der efter DI Bilbranchens opfattelse flere tegn på, at et eller flere af skadeforsikringsselskaberne tilsammen indtager en dominerende stilling, når de køber ind hos bilværkstederne. Som nævnt ovenfor, benytter mange forsikringsselskaber sig af fordelsværksteder eller lignende, som forsikringsselskabet har indgået en samarbejdsaftale med om levering af reparationsydelser til forsikringsselskabets kunder. Det danske forsikringsmarked nærmer sig grænsen for, hvornår et marked anses som højt koncentreret. Det betyder at få og meget store selskaber "sidder på" en væsentlig del af bilskaderne, og dermed kan være i stand til at diktere den pris, selskabet vil betale for en konkret skadesreparation såvel som de priser, der skal gælde mellem forsikringsselskab og værksted generelt, og i øvrigt de reparationsformer som forsikringsselskabet pålægger værkstedet at arbejde efter. Nedenfor er forskellige eksempler herpå, hvor konkurrencen stort set er sat ud af spil.

Eksempel 3: Eksempler fra F&P's Autotaks-system på ydelser med ingen eller meget lidt prisforskel på tværs af forsikringsselskaber

Metode: Eksemplerne er fremsendt fra et værkstedsmedlem af DI Bilbranchen, der har lavet en kørsel fra skadesopgørelsessystemet Autotaks. Eksemplerne viser elementer (kaldet 1001-numre) som er aftalt ved siden af de generiske informationer fra bilproducenterne, som Autotaks-systemet er bygget op om. Det vil sige, at det er op til det enkelte værksted at lave en aftale for disse elementer med hvert forsikringsselskab. 1001-numrene og priserne er oftest ens for alle fordelsværksteder i det enkelte forsikringsselskab. Forsikringsselskabernes navne er anonymiseret.

Sealing af en reservedel

Beskrivelse	Antal arbejdsenheder	Kroner	Navn
Sealing løs del	-	120	Forsikringsselskab 1
Sealer pr. del	3	130	Forsikringsselskab 2
Sealing en del	-	120	Forsikringsselskab 3
Sealing (Lille)	3	130	Forsikringsselskab 4

Dæmperpap

Beskrivelse	Antal arbejdsenheder	Kroner	Navn
Dæmperpap pr del	1	65	Forsikringsselskab 1
Dæmperpap	2	60	Forsikringsselskab 2
Dæmperpap	1	65	Forsikringsselskab 3
dæmperpap		85	Forsikringsselskab 4

Udskæring til anhængertræk

Beskrivelse	Antal arbejdsenheder	Navn
udskæring træk	3	Forsikringsselskab 1
Udskæring træk	3	Forsikringsselskab 2
Træktøj udskæring	3	Forsikringsselskab 3
Udskæring til træk	3	Forsikringsselskab 4

Tillæg for en varebil hos lakerer

Beskrivelse	Antal arbejdsenheder	Navn
Varev.till.>2,8m	35	Forsikringsselskab 1
Laktillæg, Storstov	35	Forsikringsselskab 2
Storstovtillæg	35	Forsikringsselskab 3
Storstovtillæg	35	Forsikringsselskab 4

Eftersom disse selskaber kan flytte den enkelte skadede bil til et andet værksted, eller opsige samarbejdet med værkstedet generelt, vil det pågældende værksted miste en væsentlig del af sin omsætning, hvis værkstedet ikke efterlever forsikringsselskabets krav. Dette kan også eksempelvis give sig udslag i forsikringsselskabets krav om anvendelse af reservedele, som ikke er originale eller af tilsvarende kvalitet som originale dele, ved at stille krav til måden, hvorpå værkstedet skal udføre reparationen, eller ved at stille krav til værkstedet om at yde forsikringstager gratis lånebil i reparationstiden.

Forsikringsselskabernes forhandlingsstyrke og kommercielle størrelse overfor mange værksteder påvirker markedet, og medfører en risiko for misbrug af forsikringsselskabernes dominerende stilling som værkstedernes kunder. Jo større markedskoncentration, jo mere sårbar bliver det enkelte værksted for, hvis et forsikringsselskab opsiger samarbejdet. Forsikringsselskaber med tilstrækkelig købermagt kan langt hen ad vejen handle uafhængigt af sine leverandører – værkstederne – og påtvinge disse urimelige vilkår, der begrænser værkstedernes evne til at udnytte deres position eller spille værkstederne ud mod hinanden for at opnå bedre vilkår.

Konkurrencen om at kunne udmærke sig særligt begrænses således. På markedet for reparation af bilskader må der særligt lægges vægt på køberens (forsikringsselskabets) størrelse og koncentration, den kommercielle betydning for sælgeren (værkstedet), og særdeles gode muligheder for at skifte leverandør/reparatør (der er ca. 4.600 skadesværksteder i Danmark, hvoraf ca. 1.000 værksteder står for ca. 90 pct. af alle skadesreparationer).

DI Bilbranchen står naturligvis til rådighed for uddybelse af ovenstående, hvis styrelsen får brug for det.