

FINANS

Fremadstormende forsikringselskab jagter 200.000 flere kunder med ny satsning

Ny satsning skal styrke Dansk Sundhedssikrings position som førende på sundhedsforsikringer i Danmark



Adm. direktør i Dansk Sundhedssikring Kent Jensen fortæller, at ny satsning skal sikre 200.000 nye privatkunder. Foto: Esther Kofoed Sørensen

EMIL TØNNESEN 12. OKT. 2022 KL. 14:44

Danmarks største udbyder af sundhedsforsikringer målt på forsikrede kunder.

Den titel har forsikringselskabet Dansk Sundhedssikring været indehaver af siden 2019. Herfra har det taget yderligere fart, og selskabet har netop krydset 500.000 kunder.

Adm. direktør i Dansk Sundhedssikring Kent Jensen fortæller, at Dansk Sundhedssikring med en ny satsning vil fortsætte væksteventyret ved at indtage hidtil uberørt land, nemlig det private marked for sundhedsforsikringer.

“Arbejdsgiverne har historisk set taget en stor del af ansvaret på området med sundhedsforsikring, så det handler om at stille spørgsmålet, hvornår vil folk gerne selv supplere, og der tror vi, timingen er rigtig nu,” siger han.

“
Vores ambition er, at vi på en fireårig tidshorisont vil nå 200.000 nye kunder

Kent Jensen, adm. direktør, Dansk Sundhedssikring

Dansk Sundhedsforsikring har hidtil opereret på det såkaldte B2B-marked. Det betyder, at de har udbudt sundhedsforsikringer gennem virksomheder. Med den nye satsning vil de nu også udbyde forsikringer til privatpersoner på B2C-markedet.

200.000 nye kunder

Kent Jensen ser et stort potentiale i markedet for private sundhedsforsikringer, som han spår vil vokse kraftigt de kommende år. Det vil ske som følge af, at vi bliver flere ældre, hvilket vil skabe et øget pres på det offentlige sundhedssystem i Danmark.

FAKTA

DANSK SUNDHEDSSIKRING

- Dansk Sundhedssikring blev etableret i 2012.
- Dansk Sundhedssikring blev i 2019 Danmarks største udbyder af sundhedsforsikringer.
- I 2020 fik de egen forsikringslicens og blev dermed til et forsikringsselskab.
- De har hidtil opereret på det såkaldte B2B-marked og har solgt sundhedsforsikringer til virksomheder, men nu træder de ind på det private marked for sundhedsforsikringer.

Han pointerer dog, at det ikke er et spørgsmål om, at private løsninger skal erstatte ydelser fra det offentlige danske sundhedssystem én til én, men snarere at private løsninger skal være med til at aflaste det.

“Det vil kun gå en vej i forhold til privat engagement i egen sundhed, og den efterspørgsel skal der være nogen, der leverer på. Og kan vi levere et produkt, der kan aflaste dele af maskineriet i sundhedssektoren, så kan det hele kan fungere lidt bedre,” siger han.

Og målsætningen for Dansk Sundhedssikrings nye satsning er klar.

“Vores ambition er, at vi på en fireårig tidshorizont vil nå 200.000 nye kunder på B2C-markedet, og på den måde skal vi befæste vores position som den førende leverandør af sundhedsforsikringer i Danmark,” siger Kent Jensen.

Vil møde udfordringer

Kent Jensen forudser dog ikke, at det vil være uden bump på vejen at træde ind på det private marked for sundhedsforsikringer, og han anerkender, at der vil være store udfordringer forbundet med den nye satsning.

Eksempelvis peger Kent Jensen på, at de skal gøre kunderne opmærksomme på, at de private sundhedsforsikringer indeholder dækninger, som de arbejdsgiverbetalte sundhedsforsikringer ikke dækker.

“Sundhedsløsninger er ikke som at gå ned i supermarkedet og købe den liter mælk, som man ved, at man har brug for hver dag. Så vores opgave bliver at finde ud af, hvordan vi kan opfylde et behov, kunderne ikke altid selv er klar over, at de har,” siger han.

500.000

nye kunder har Dansk Sundhedssikring krydset siden starten i 2012

Et nyt produkt kaldet Familie360 giver en indikation på, hvordan Dansk Sundhedssikring vil erobre privatmarkedet med nye produkter, der ikke er sikret af en arbejdsgiverbetalt sundhedsforsikring. Produktet sikrer, at alle i familien samt bedsteforældre i tilfælde af alvorlig sygdom får stillet en sundhedsfaglig person til rådighed, som skal hjælpe med rådgivning. Kent Jensen beskriver det som, at have en advokat i sundhedsregi.

“Vi skal udfordre rammerne for traditionel sundhedsforsikring, og så handler det om, at vi hele tiden skal være relevante for kundernes behov, så vi må ikke stå stille med produktudbuddet,” siger han.

Kent Jensen er optimistisk for fremtiden, og han forventer, at de om fire år er den største spiller på området for sundhedsforsikringer i Norden.

NÆVNTE EMNER: [Sundhedsforsikring](#) [Forsikring](#)

NÆVNTE BRANCHER: [Forsikring og pension](#)