

## **Forretningsmodel for PKA+Pension (PKA+)**

PKA+'s hovedformål er at give adgang til PKA's kompetencer og brand for nye kundegrupper i Danmark, der ikke faggruppemæssigt hører naturligt hjemme i pensionskasserne, men skaber værdi og loyalitet for ejerne. Derved kan PKA søge ny vækst uden at indføre unødigt kompleksitet i pensionskasserne samt øge stordriftsfordelene inden for PKA-samarbejdet.

### **1. Nye kunder**

Bestyrelsen fastsætter gennem Politik og retningslinjer for forsikringsforretningen, principperne for indgåelse af aftaler med nye kunder.

### **2. Forsikrings- og Pensionsvilkår**

Bestyrelsen fastsætter selskabets forsikrings- og pensionsvilkår.

### **3. Ydelsespakker**

PKA+ udbyder et konkurrencedygtigt produktudbud, der udvikles i samspil med pensionskasserne. Produktuddet består af opsparings- og forsikringsprodukter, og målet er at tilbyde en produktpakke, der løbende tilpasses kundernes livssituation.

Opsparing (livrente/ratepension/alderssum):

- Gennemsnitsrente
- Markedsrente

Forsikringsprodukter:

- Sygdom
- Førtidspension
- Død

Priserne fastlægges for den enkelte ordning efter kollektive og solidariske principper på en sådan måde, at aftalen samlet set er lønsom for PKA-samarbejdet.

Forsikringsdækninger tegnes som udgangspunkt uden afgivelse af helbredsoplysninger, men ved leverandørskifte skal det sikres, at kunder, der på aftaletidspunkt opfylder de helbredsmæssige betingelser for en udbetaling, forbliver i det afgivende selskab.

Hvis der indføres en øget grad af valgfrihed i risikodækningerne, kan det være nødvendigt at skærpe værnsreglerne og/eller begrænse de valgfrie dækninger beløbsmæssigt opadtil.

Ved nytegning kan kunderne vælge mellem et gennemsnitsrenteprodukt eller et markedsrenteprodukt med mulighed for individuelt valg af risikoprofil.

#### **4. Supplerende opsparing**

PKA+ tilbyder kunderne mulighed for supplerende opsparing.

#### **5. Salgskanaler**

Vækst søges opnået inden for dels mersalg til bestående kunder samt salg til nye organisationer og virksomheder.

Salg til nye kunder (Business-to-Business/Business-to-Consumer) sker enten direkte eller via forsikringsmæglere.

Mersalg til eksisterende kunder sker via PKA's Rådgivningscenter i Forca.

#### **6. Risikoprofil**

Bestyrelsen fastsætter den overordnede risikoappetit, som danner udgangspunkt for selskabets risikoprofil. Formålet med selskabets investeringer er at skabe den bedst mulige langsigtede forrentning af indbetalingerne inden for den valgte risikoprofil. Investeringerne foretages kollektivt for alle selskabets midler, og der er således ikke aktiver, der er specielt allokert til specifikke kundegrupper

Investeringsstrategien i PKA+ svarer til strategien i pensionskasserne i PKA-samarbejdet, dog justeret for risikoniveau og rentefølsomhed af aktiverne

Medlemmer med markedsrente vælger selv deres risikoprofil inden for 3 mulige profiler.

#### **7. Administration**

PKA+ har indgået en outsourcingaftale med PKA A/S om at varetage administrationen af selskabets aktiviteter. Den administrerende direktør og den ansvarshavende aktuar er de eneste medarbejdere, som er ansat i PKA+. Aflønningen er en del af administrationsaftalen med PKA A/S.

PKA+ anvender outsourcing for at sikre en effektiv administration med fokus på stordriftsfordele og lave og konkurrencedygtige omkostninger.

Vedtaget af bestyrelsen den 25. oktober 2017.