

# Sovepude eller styrkeposition?

Når medlemmerne kommer af sig selv

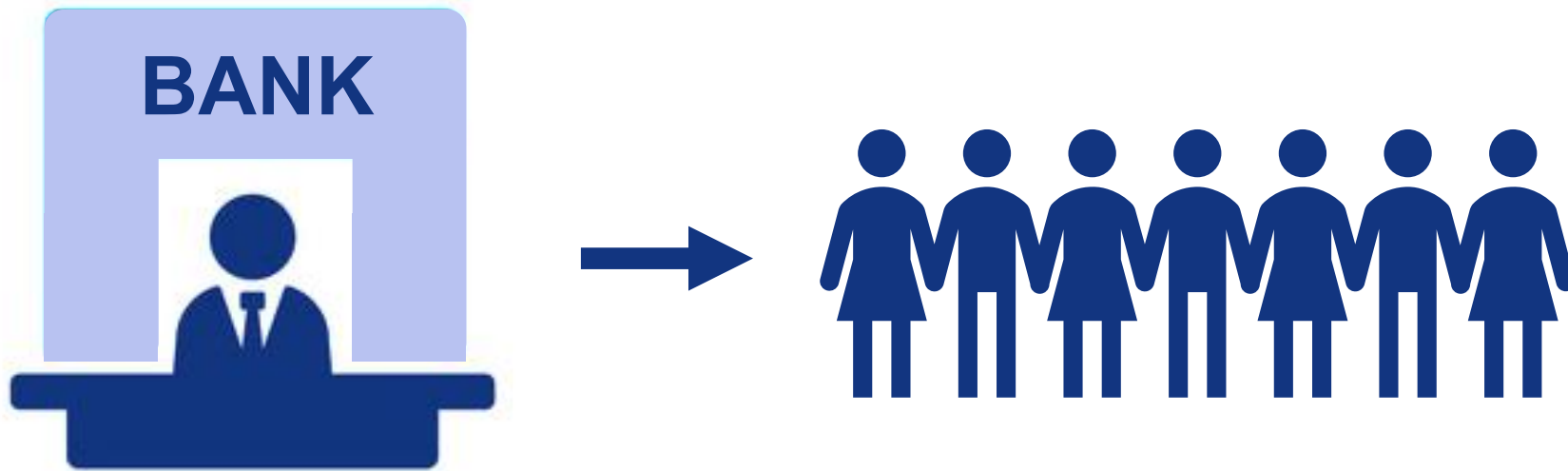
**Kåre Hahn Michelsen**

Adm. direktør

18. juni 2026



# Fra kommerciel bankverden til arbejdsmarkedspensionskasse



# Pensionskassen for akademikere



- P+ er pensionskassen for akademikere
- IDA og Djøfs faggrupper
- 100 pct. medlemsejet
- 125.000 medlemmer
- 200 mia. kr. under forvaltning
- 135 medarbejdere
- Moderne livscyklusprodukt med en række valgmuligheder



# Vores spilleplade i P+



## Klart defineret medlemsgruppe

Optagelsesberettigede i Djøf og IDA

## Obligatoriske ordninger

Hovedparten via overenskomster

Kan tegne ordninger med individuelle, selvstændige og virksomheder

## Medlemsejet

Ingen aktionærer

Alle får samme vilkår

Medlemsdemokrati er del af DNA

## Regulering og krav

Lovgivning, compliance og tilsyn: Både sektorkrav og specifikke

Krav til ordninger via overenskomster

## Samspil med omverdenen

Udvikling i branche og sektor

Generelle forventninger til fx digitalisering, valgfrihed

# Styrkeposition eller sovepude?



## Klare fordele

- Organisk vækst uden stor salgsorganisation
- Homogenitet: Ensartede medlemsbehov
- Fast follower: Behøver ikke være allerførst i markedet
- Lang investeringshorisont



## ...Men med mulige faldgruber

- Manglende fokus på andre veje til medlemsvækst
- Ikke følge med udvikling i marked og omverden
- At blive *for* omkostningsfokuseret
- Manglende skarphed i værditilbud



# Vores svar: Både medlemmer og bestyrelse skal kunne måle os på 3 ting



Høj medlemstilfredshed



Høje afkast

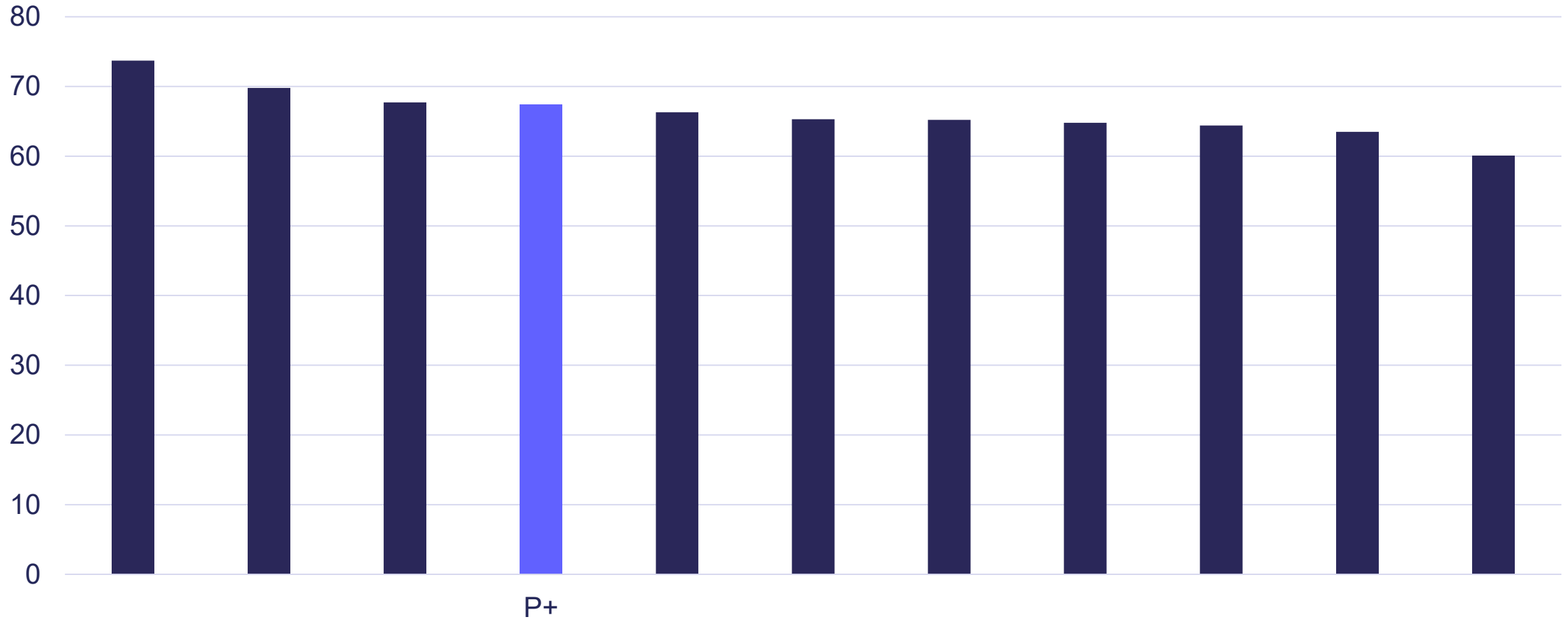


Lave omkostninger

# Medlemstilfredshed i bedste tredjedel



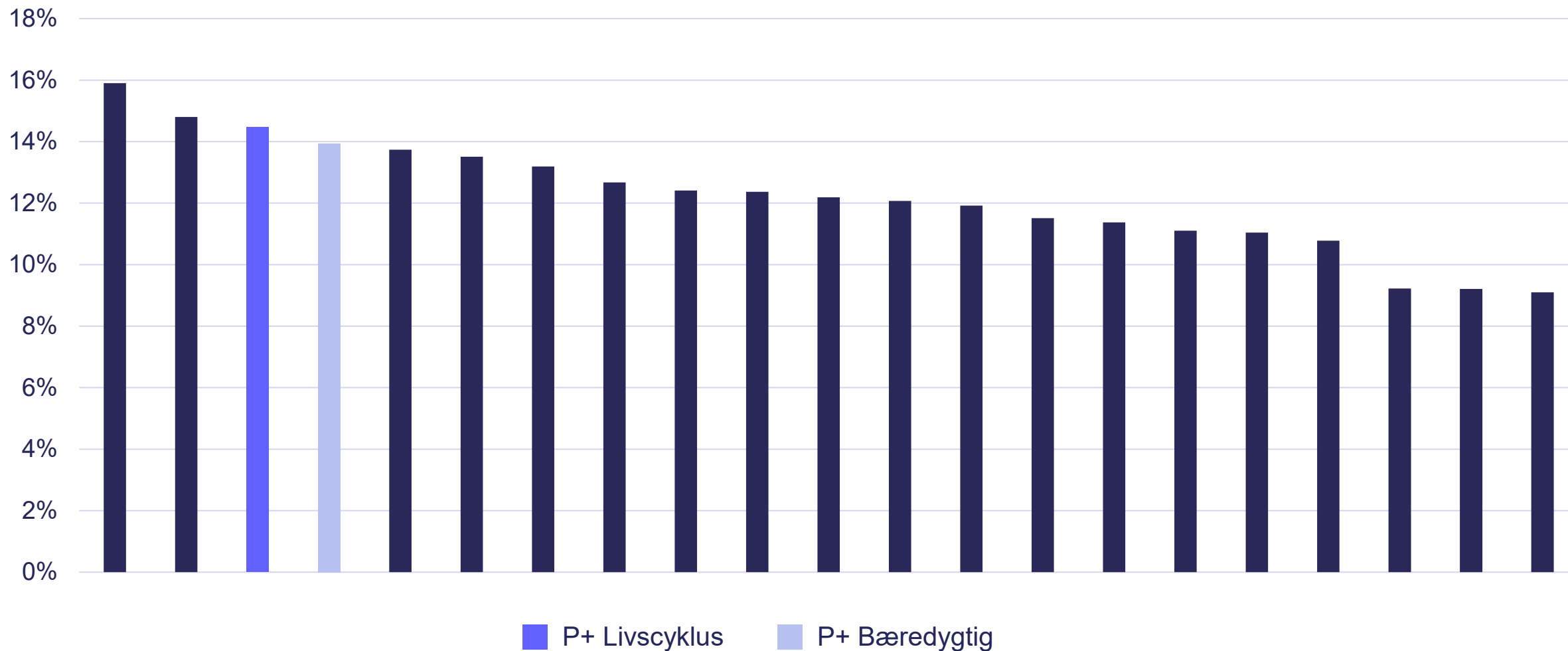
Kundetilfredshed i pensionsbranchen



# Blandt branchens højeste afkast



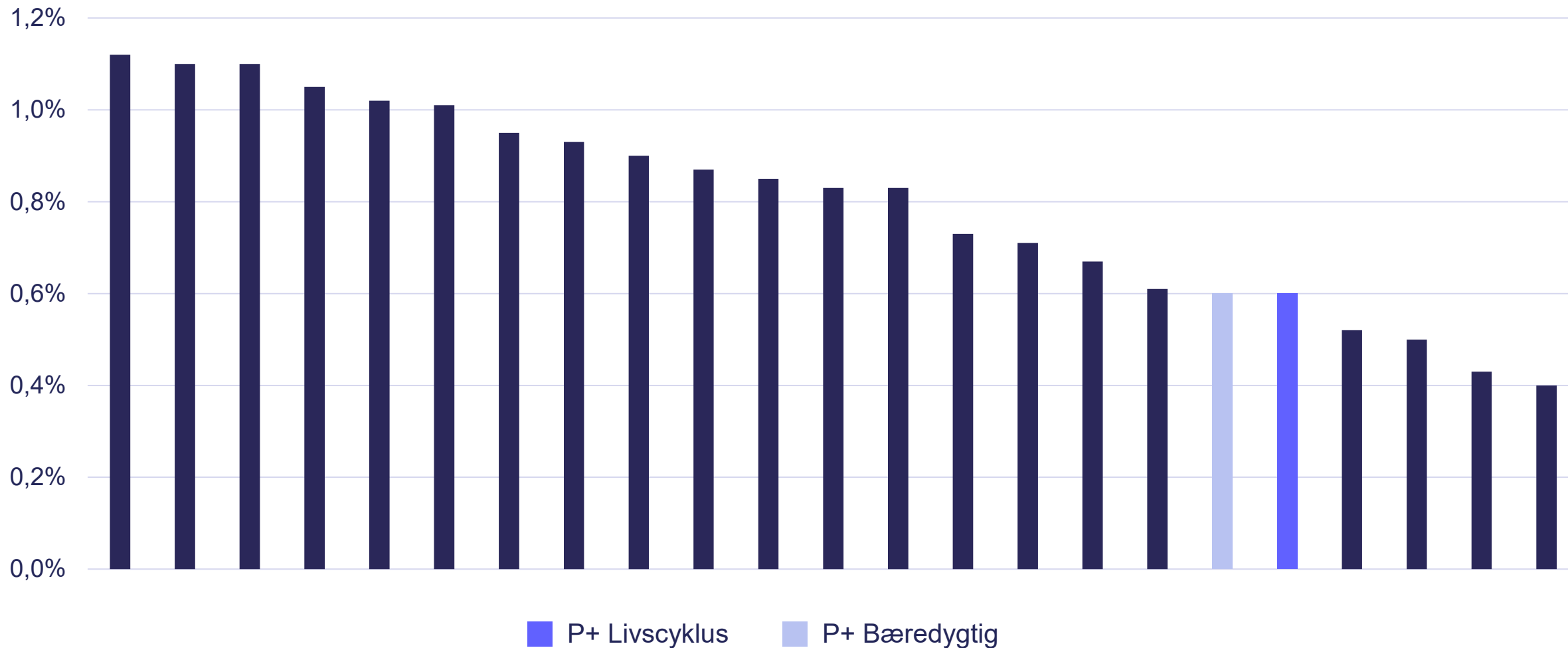
Årligt afkast over de seneste 3 år. Mellem risiko og 15 år til pension



# Fokus på omkostninger i laveste tredjedel



Årlige omkostninger i procent (ÅOP)



# Til- og fravalg: Sådan arbejder vi for at holde os skarpe



- **Benchmark mod peers** – både arbejdsmarkedspensionskasser og kommercielle
- **Fleksibilitet og valgfrihed:** 6 risikoprofiler, høj grad af fleksibilitet i forsikringer og opsparinger
- **Medlemsfokus:** Ingen KPI'er om vækst i AUM
- **Firmaordninger, men i lille skala:** Sikrer løbende markedsprøvning uden at udfordre forretningsmodel
- **Markedsføring:** Ikke større branding- eller markedsføringsindsats, men målrettet kommunikation
- **Balance:** Forretningsudvikling og individuel valgfrihed skal afvejes mod omkostninger for fællesskabet



# Tak for opmærksomheden!



Spørgsmål eller  
kommentarer?