

Megleren

UTGITT AV VESTA FORSIKRING

INFORMASJONSAVIS FOR NON-MARINEFORSIKRINGSMEGLERE OG ANSATTE

Konsernresultatet: Norge ligger best an i 1. halvår

- I første halvår har TrygVesta oppnådd det beste forsikringstekniske resultatet noensinne, og det vil si at resultatet ikke er dominert av at vi har tjent penger på våre finansinntekter, men på selve driften, sier konserndirektør Peter Falkenham.



Konserndirektør Peter Falkenham i TrygVesta.
Foto: Ann-Magrit Berge

TEKST: ANN-MAGRIT BERGE

- Vi ser dette som et resultat av at vi de siste tre til fem årene har arbeidet målrettet for å tjene penger på vår basisforretning, forsikringsdriften, i både Danmark og Norge. Arbeidet ble først startet i Danmark, men de siste tre årene har også Vesta arbeidet målbevisst, og nå ser vi resultat av det. Det er et fantastisk flott og velbalansert resultat, sier Falkenham.

Norge best an

- For få år siden hadde vi en situasjon hvor vi ikke tjente penger i Norge i det hele tatt. I fjor var det balanse mellom inntjeningen i de to landene, og etter første halvår i år ligger Norge best an. Det er første gang i de nesten seks årene TrygVesta har eksistert som konsern. Dette er et resultatet av en målrettet innsats som vi er meget fornøyde med.

Ingen nye omkostninger

- Den største resultatforbedringen kommer på

skadeutviklingssiden hvor vi bruker langt de fleste pengene, men det er også gjort en fantastisk innsats på omkostningssiden. Vi har redusert omkostningsprosenten fra i underkant av 30 prosent til ca. 20 på den samlede TrygVesta-forretningen. Det hører også med til historien at vi har utvidet vårt forretningsomfang, vi har fått høyere premier og vekst på noen områder. Dette har vi gjort uten å pådra oss nye omkostninger.

Flott combined ratio

- Vi har aldri hatt en så god combined ratio som nå. Vi har vært vant til resultater som lå på godt og vel hundre, og dette gikk på grunn av høye finansinntektene og høyt rentenivå. Med dagens rentenivå på to-tre prosent er det ingen som kan leve av, så nå må vi tjene penger. Industri er det området hvor vi har hatt de største utfordringene. Der hadde vi en combined ratio på ca. 120 i både Danmark og Norge, men

også her er vi i likhet med resten av TrygVesta nå nede på 92, noe vi er meget god fornøyd med. Men vi har også litt medvind på grunn av få storskader for tiden, sier Peter Falkenham.

Oppjusterer forventet resultat

- Hva med forventningene til fremtiden?

- I år har vi oppjustert det forventede resultatet to ganger, først ved offentliggjøringen av regnskapet for første kvartal og igjen da vi la frem halvårsresultatet. Vi har en samlet forventning på 2.100 millioner kroner, med en usikkerhet på pluss minus 200 millioner, og regner med å oppnå det beste resultatet noensinne. Men investeringsavkastningene kan selvfølgelig endre seg.

Tredoblet forbedring

- Hva med Industri-resultatet?

- Helhetsinntrykket er et resultatet stort sett på samme nivå for alle tre forretningsområdene vi opererer i, Privat
(forts. side 2)

Vesta

Nr. 2/2005. 7. årgang.

Ingen premieøkninger i høst
Skadeforsikringsmarkedet viser fortsatt en positiv utvikling.

Side 3

Juridisk strukturrendring
TrygVesta søker om å omdanne Vesta Forsikring til filial.

Side 3

God økonomisk plattform
Den gode økonomiske situasjonen gir bedre muligheter.

Side 4

Ratingen fastholdes
Ratingbyråene Moody's og Standard & Poor's har fornyet sine ratinger.

Side 4

Endringer i Megler Vest/
Nord
Porteføljeansvaret flyttes til Stavanger i Mette Osvalds fravær.

Side 5

TrygVesta på børs
Aksjene er nå notert på Københavns Fondsbørs.

Side 5

Meglerpolitikk
Vestas MAP-satser er vurdert på nytt etter innføringen av nordisk meglerpolitikk.

Side 6

Markedsposisjonen fremover
Grunnet gode tall tydeliggjør Vesta sin profil og markedsposisjon.

Side 6

Reassuransemarkedet
Store orkanskader preger markedet.

Side 7

Vellykkede golfturneringer
Her er vinnerne av konkurransene.

Side 8



Selv om det er for tidlig å oppsummere 2005 kan vi allerede nå konstatere at dette blir et begivenhetsrikt år for Vesta.

For det første har vi i år markert Vestas 125 års jubileum. Det er en anselig alder for en virksomhet, og det er med glede vi kan konstatere at vi i jubileumsåret kunne legge frem et solid økonomisk resultat for virksomheten etter første halvår.

En annen stor begivenhet for oss er børsintroduksjonen av TrygVesta. Ut fra kommentarene i avisene ser det ut til at mottakelsen av aksjene i markedet er over forventningene, og i Danmark snakkes det om at dette blir den nye folkeaksjen. Jeg har håp om at børsintroduksjonen ytterligere vil bidra til å profesjonalisere vår virksomhet og skape positiv oppmerksomhet rundt vårt nordiske konsern.

Sist vil jeg nevne beslutningen om å søke om og gjøre Vesta til en filial av TrygVesta. Selv om dette av flere oppfattes som en vemodig beslutning i et historisk perspektiv, er dette i realiteten mer en formalisering av organiseringen av konsernet slik det har fungert gjennom det siste året. Ut fra de tilbakemeldingene jeg så langt har fått fra markedet, har jeg tillit til at våre profesjonelle samarbeidspartnere ser mer på vår evne til å levere gode forsikringsløsninger enn om vi er en filial eller ei.

Uansett alle store begivenheter vil vi i meglerkanalen fortsette å ha fokus på de nære og dagligdagse ting knyttet til vår virksomhet. Vi er opptatt av å levere konkurransedyktige tilbud og fornyelsesbetingelser, levere korrekte poliser til rett tid og ha det beste servicenivået ut mot meglerne. Vi tror dette er resepten for 125 nye gode år for selskapet.

Truls Holm Olsen

Utgiver:

Vesta Forsikring AS
Industri Megler
Lilleakerveien 2
Postboks 184 Lilleaker
0216 Oslo
Telefon: 04040

Ansvarlig redaktør:

Truls Holm Olsen
Telefon: 23 29 72 39
E-mail: truls.holm.olsen@vesta.no

Redaksjonssjef:

Ann-Magrit Berge
Telefon: 33 45 15 30
E-mail: amberge@axmail.no
Design: Tibe Republic/Vesta
Layout: Lobo Media AS
Trykk: Lobo Media AS
Neste nummer kommer
våren 2006.

(forts. fra side 1)

& Næringsliv Norge, Privat & Erhverv Danmark og Industriområdet. Bak Industriresultatet ligger forskjellig utvikling i Danmark og Norge. Danmark hadde gode resultater allerede for et år siden, mens man i Norge tapte penger første halvår i fjor. Det har endret seg i år. Dette er en fantastisk turn around som skyldes personskadeproduktene yrkesskade, gruppeliv og sykdom. Der hadde vi første halvår i fjor avsatt mange penger til å dekke gamle skader, fordi vi ikke hadde avsatt nok den gang skadene oppsto. I år har vi heldigvis sluppet å avsette penger i samme omfang til ytterligere styrkelse av våre reserver. Resultatforbedringen i Industri som er ca. tredobling av resultatet i første halvår, kommer primært fra den norske delen av forretningen, men den danske ligger på samme nivå som i fjor.

Beholde den gode porteføljen

- *Hva med de langsiktige ambisjonene i Industri-markedet?*

- Vår største prioritet i Industri-markedet er å beholde den lønnsomheten vi har arbeidet så hardt for å oppnå de seneste tre-fire årene, samt å beholde den porteføljen av kunder vi nå har. Vi vil gjerne vokse, men vi vil ikke akseptere vekst på bekostning av lønnsomheten. Det gjelder både det norske og det danske markedet. Det betyr at for TrygVesta som konsern prioriterer vi vekst innenfor Privat & Næringsliv høyere enn innenfor Industri-området. På sistnevnte område har det de seneste årene handlet om en optimering for å oppnå lønnsomhet. Det har vi nå oppnådd og nå gjelder det å beholde den gode porteføljen vi har opparbeidet, sier Falkenham.

Forebyggelse og risikovurderinger

- Vi arbeider nå med å utvide våre leveranse til kunden så den ikke bare omfatter forsikringer, men også rådgivning. Ikke bare på forsikringsområdet, men totale risikovurderinger. Forsikring handler i bunn og grunn mest om å unngå skader, fremfor hva man skal gjøre når skaden er skjedd. Det er selvfølgelig bra at man får økonomisk kompensasjon når skaden er skjedd, men det aller beste for kunden er å unngå skader. Så å arbeide med forebyggelse er bra for alle parter.

Forbedringspotensiale

- Kvalitet er et annet område vi vil arbeide spesielt med fremover. Industri har tradisjonelt vært et meget "vanskelig" området å arbeide med, men nå skal vi prøve å homogenisere og lage moduler som kan settes sammen til de kundebehovene vi møter. Vi kan forenkle noe, gi kundene ett bedre overblikk og levere raskere. Og akkurat lang leveringstid er et problem innenfor Industri. For oss medfører det ekstra kostnader og kundene har ikke sikkerhet for at de har de riktige dekningene før de sitter med polisene. Og her er det fremdeles et stort potensiale for forbedring.

Satser i Sverige

- *Og snart vil TrygVestas forsikringer også bli å få kjøpt i Sverige?*

- Fra rundt halvårsskiftet 2006 begynner vi å selge TrygVestas forsikringer til svenske privatkunder via Nordea. Her trekker vi på våre erfaringer fra Finland, hvor vi siden 2001 har solgt forsikringer via Nordeas distribusjonskanaler, sier konserndirektør Peter Falkenham i TrygVesta.

Ingen generelle premieøkninger i høst

Skadeforsikringsmarkedet viser fortsatt en positiv utvikling. Meglet forretning i Vesta Forsikring AS har også den seneste tiden vist en tilfredsstillende lønnsomhet etter mange år med generelle påslag.

I perioden fremover vil det ikke bli generelle premieøkninger for kunder med normal skadeutvikling og tilfredsstillende ratenivå. Kunder med lave rater eller utsatt lønnsomhet vil bli vurdert spesielt ved fornyelse.

Varsle i god tid

- Som normalt vil vi fortsatt varsle fornyelsesbetingelser i god tid før forfall. Vi har som ambisjon å kunne varsle fornyelsesbetingelser tidligere enn to måneder for majoriteten av kundemassen, sier meglersjef Håvard Stokke i Region Øst.

Ingen varsling

- Kunder med samlet premie under kr. 250.000 vil ikke bli varslet per brev med mindre det skal gjennomføres premieøkninger eller andre tiltak av betydning for kunde, megler eller forsikringselskap.



Stabile rammebetingelser

- Vi håper med dette å gi våre samarbeidspartnere på

meglersiden stabile og forutsigbare rammebetingelser i tiden fremover, sier Stokke.

*Meglersjef Håvard Stokke
i Region Øst.
Foto: Ann-Magrit Berge*

Endring av den juridiske strukturen

TrygVesta A/S vil i løpet av høsten søke norske finansmyndigheter om å omdanne Vesta Forsikring AS til filial. Videre vurderes det å gjøre Enter Forsikring AS til direkte datterselskap av Tryg Forsikring A/S.

- Dette er noe vi har arbeidet på lenge, men det er ganske komplisert derfor har vi ingen fast kjøreplan, sier konserndirektør Peter Falkenham i TrygVesta.

Betydelige fordeler

- Det har vært noen overordnede skattemessige forhold vi skulle ha avklart med de norske myndighetene, og nå har vi fått en avklaring av de skattemessige konsekvensene som gjør at vi søker om å gjøre

Vesta til filial. Det er betydelige fordeler både økonomiske og styringsmessige knyttet til å drive den norske og den danske virksomheten gjennom ett felles selskap. Gjennomføringen av endringen får ingen praktisk betydning verken for organisering og bemanning av den norske virksomheten eller for kundene, sier Falkenham.

Beholder Vesta-navnet

Virksomheten til forsikrings-

selskapene Tryg og Vesta er i den daglige forretningsdrift allerede organisert og integrert som ett felles selskap. En omdanning av de juridiske eierforholdene vil dermed ikke få noen praktisk betydning for organisering og bemanning av den norske virksomheten. Konsernet ønsker fortsatt å benytte varemerket Vesta overfor norske privat- og bedriftskunder.

Gode resultater gir muligheter

Vesta og Megleravdelingen har gått fra en vanskelig lønnsomhetsmessig situasjon til nå å ha en god økonomisk plattform. Dette gir muligheter for å sikre langsiktighet, forutsigbarhet og stabilitet for meglere og meglede kunder, og å utvikle porteføljen videre.

Kundeservice- og salgsdirektør
Truls Holm Olsen
i Industri Norge
Foto: Ann-Magrit Berge



TEKST: ANN-MAGRIT BERGE

- Først og fremst vil jeg gjerne gi honnør til medarbeiderne og organisasjonen for det arbeidet som er lagt ned de siste årene. Det målbevisste arbeidet som har vært gjennomført gjennom de seneste årene har gitt resultater, og gjort at vi nå har fått en solid økonomisk plattform. Vi har nå en fornuftig og god inntjening på porteføljen, og en forventet avkastning på den kapitalen som er stilt til rådighet. Dette må sies å være en suksess for Vesta ut fra de målene vi har satt oss, sier kundeservice- og salgsdirektør Truls Holm Olsen i Industri Norge.

Fullverdig leverandør

- Nå er vi der vi gjerne vil være rent lønnsomhetsmessig, og vi er glade for og stolte av at vi har greid å få det til. Vår ambisjon fremover er at vi skal ha en stabil lønnsomhet på vår

meglede portefølje, samtidig som vi får til en vekst i porteføljen. Hovedmålet da vi etablerte Industri var at vi skulle være en langsiktig, stabil og forutsigbar leverandør i meglermarkedet. Nå har vi fått det fundamentet vi trenger for å være nettopp det, og det har igjen skapt optimisme og positiv energi i Megleravdelingen. Da vi startet opp var vi opptatt av at vi skulle kunne levere og være med på anbudsforespørsler, og komme med fornuftige og gode tilbud. Den økonomiske situasjonen gir oss nå god mulighet til dette.

Gir muligheter

- Hva vil Vesta i første rekke bruke denne situasjonen til?
- Vi vil som nevnt sikre forutsigbare og stabile rammebetingelser for de eksisterende meglede kundene. Dessuten vil vi legge mye

krefter inn på å gi tilbud på nye kunder slik at vi kan utvikle vår portefølje ytterligere. Det er dessuten min vurdering at vi nå har fått styrket samarbeidet mellom meglere og Vesta, og jeg håper at dette også skal være med på å kunne bidra til at vår portefølje utvikles videre.

Fokus på effektivt samarbeid

- Megleravdelingen har i det siste året vært gjennom en omstillingsprosess. Vi har lagt ned tre av seks meglerkontorer. Selv om vi gjennom denne kostnadsbesparelsen har mistet flere svært dyktige medarbeidere, er det vår

ambisjon og målsetningen at vi fremover skal levere bedre kvalitet til meglere. Vi arbeider derfor med å forbedre våre fornyelsesrutiner slik at meglere får rett polise til avtalt tid, samt at vi bruker mye tid på å utvikle samarbeidet mellom Megleravdelingen og Underwriting-avdelingen. Vi håper at dette sammen med stabile og gode rammebetingelser skal gjøre at Vestas samarbeid med meglere skal blomstre og at vi får en fin utvikling på vår meglede portefølje, sier Truls Holm Olsen.

Fornyhet "A-" rating

Standard & Poor's har fornyet sin "A-" rating (outlook stable) av Tryg Forsikring AS og Vesta Forsikring AS, som til sammen utgjør TrygVesta.

TEKST: ANN-MAGRIT BERGE

Også ratingbyrået Moody's har fastholdt sin grunnrating A3. Men Moody's rating har fått et lite hakk opp fra "stable outlook" til "positive outlook". Begge ratingene er konserndirektør Peter Falkenham i TrygVesta godt fornøyd med.

Betydelig styrket

- Fra begge ratingbyråene har vi fått vite at til tross for at de begge fastholdt grunnratingen, så har den styrket seg betydelig sett i forhold til for et år siden. Da var det en innebygget forventning til at vi skulle forbedre oss og det har vi gjort. Dette medfører at

TrygVesta får enklere adgang til kapital hvis man får bruk for det. Enten for å foreta oppkjøp eller hvis det oppstår en alvorlig situasjon som gjør at konsernet har behov for å styrke kapitalgrunnlaget, sier Falkenham.

Krav om rating

- Hvorfor trenger konsernet rating?

- Det er i første rekke industrimarkedet og den meglede delen som har dette behovet. Det er relativt få,

men store industrikunder som etterspør ratingen. Men det er ikke tvil om at dess mer virksomhetene begynner å arbeide med risikostyring generelt, vil man også sette fokus på den kredittrisiko som ligger i det å være forsikret i et selskap som ikke har en ordentlig rating. Og de internasjonale meglerhusene har krav om at de forsikringsselskapene de samarbeider med skal ha en minimumsrating, sier Peter Falkenham.

Endringer i Megler Vest/Nord

På grunn av at Mette Osvold i Bergen går ut i barselspermisjon vil det bli visse endringer fremover for meglere fra Trondheim og nordover.

Mette Osvold som skulle være hovedkontakt for meglerne fra Trondheim og nordover, er kommet i lykkelige omstendigheter. For tiden er hun sykmeldt og vil gå ut i fødselspermisjon i oktober. For meglerne betyr dette at ansvaret for porteføljen flyttes til Stavanger i Mettes fravær, og at Anne K. Nilssen som er teamleder for meglerdesken der har kontaktansvaret til man får oppnevnt kontaktpersoner for den enkelte kunde.

Fornylsesbrev

I disse dager sendes fornyelsesbrev ut av ny kundeansvarlig. Anbud kan sendes til Anne K. Nilssen som fordeler disse videre. Tilbudet vil så komme fra oppnevnt kundeansvarlig.

- Da vi har fått overført en ganske stor kundemasse som vi ikke kjenner i tillegg til den vi har fra før, samtidig som det tar noe lengre tid å sette seg inn i ukjente kunder, ber vi meglerne være litt tålmodige med oss. Men vi skal selvfølgelig stå på og gjøre det best mulig, sier Anne K. Nilssen.

Telefonsløyfe

I et forsøk på å bedre tilgjengeligheten, har man satt telefonene i sløyfe mellom Bergen- og Stavangerkontoret. Det betyr at hvis alle på meglerdesken i Bergen er opptatt, vil telefonen automatisk bli satt over til Stavanger.



Anne K. Nilssen, teamleder av meglerdesken i Stavanger.

Børsnoteringen er klar

TrygVesta-konsernet har sammen med sin eier Tryg i Danmark smba besluttet seg for å notere TrygVesta på Københavns Fondsbørs. Mandag 26. september fikk man de danske myndighetenes tillatelse, det vil si Finanstilsynet og Danmarks Fondsbørs' godkjenning av prosjektet som danner grunnlaget for børsintroduksjonen.

TEKST: ANN-MAGRIT BERGE

Aksjene vil bli notert på Københavns Fondsbørs og børsintroduksjonen blir markedsført overfor private investorer i Danmark og institusjonelle investorer i Danmark og internasjonalt. Tryg i Danmark smba har engasjert et konsortium av

investeringsbanker til å bistå i forbindelse med børsnoteringen av TrygVesta.

- Jeg er glad for representantskapets beslutning. En børsnotering vil sikre en risikospredning i Tryg i Danmark og forbedre adgangen til kapitalmarkedene for TrygVesta, sier styreformann

Mikael Olufsen i Tryg i Danmark

Kun eksisterende aksjer

Tilbudet vil utelukkende bestå av eksisterende aksjer og Tryg i Danmark vil fastholde majoriteten av aksjene i TrygVesta etter børsnoteringen. Eierne har besluttet seg for å selge opptil 40 prosent av aksjekapitalen, men det er ikke snakk om noen utvidelse. Aksjene tilbys i utgangspunktet i tidsrommet fra 4. til 13. oktober, og vil utgjøre en samlet børsverdi på mellom 4.817 og 5.681 millioner DKK.

Stor interesse

- *Hvordan er interessen for aksjene?*

- Den er meget stor i Danmark og mange investorer har uttalt seg meget positivt. Også internasjonalt vises det interesse. Børsintroduksjonen har vært mye omtalt i den danske pressen, og vi har også sett at de danske forsikringsaksjene i den siste måneden har utviklet seg mer positivt enn børsmarkedet generelt på grunn av dette, sier konserndirektør Peter Falkenham i TrygVesta.

Felles nordisk meglerpolitikk

Som følge av den felles nordiske organiseringen har TrygVesta også innført felles nordisk meglerpolitikk. Denne er ment å regulere samarbeidet mellom TrygVesta og det enkelte meglerselskap på en profesjonell og forpliktende måte for begge parter.

I forbindelse med innføringen av den nye meglerpolitikken, er Vestas MAP-satser i det norske markedet vurdert på nytt.

Nedjustering

For nye kunder med premie under 1 million kroner per bransje, vil eneste endring være at fradraget for sykdom fremover harmoneres med fradraget for gruppeliv. I praksis betyr dette at fradraget for sykdom justeres fra 9 til 7 prosent. Dette skyldes i all hovedsak generelt fallende kostnader innenfor industriforretning i TrygVesta. Øvrige produkter er uendret.

Individuell MAP

Når det gjelder kunder med

premie over 1 million kroner per bransje vil det for fremtiden beregnes individuell MAP.

I vurderingen av individuell MAP vil blandt annet følgende forhold ligge til grunn:

- Kundens størrelse
- Kundens struktur
- Kvalitet i anbuds materialet

For kunder med individuell MAP vil Vesta kunne opplyse om det faktiske fradraget som er gjennomført. Endringen omfatter ikke eksisterende kunder ved årsskiftet 2005/2006.

Vesta ser frem mot et fortsatt godt samarbeide, og eventuelle spørsmål rundt praktiseringen kan rettes til Håvard Stokke eller Torbjørn Stangnes.

Meglerassistert premie

Standardfradragene er som følger, så fremt ikke annet er spesifisert i tilbud eller avtalt mellom megler og Vesta Forsikring AS. Naturskade og grunnpremie omfattes ikke av fradraget.

Eiendom	9 %
Transport	9 %
Sykdom	7 %
Øvrige bedrift personprodukter	9 %
Øvrige skadeprodukter	9 %
Gruppeliv	7 %
Fiskeoppdrett	7 %
Privat skadeforsikringsprodukter	7 %
Kystkasko	5 %
Auto	4 %
Yrkesskade	4 %

Markedsposisjonen for Vesta fremover

Grunnet gode tall i norsk skadeforsikring også innenfor industrisegmentet kommer det stadig nye nisjeaktører. Som følge av dette ønsker Vesta å være tydelig på egen profil og markedsposisjon fremover.

Hvorfor velge Vesta på meglersiden?

1. Effektiv samarbeidspartner gjennom:

- Få feil i avtaleproduksjonen.
- Fornylsespremie varsles i god tid.
- Elektroniske poliser.
- Kort vei til rett svar.

2. Konkurransedyktige betingelser:

- Konkurransedyktige økonomiske betingelser for nye og eksisterende kunder innenfor ønskede områder.

3. Stabil, langsiktig og seriøs samarbeidspartner:

- Stabil/langsiktig i prissetting og segmentering.
- Seriøs aktør med faglig dyktighet, funksjonelle skadepgjør, tilgjengelighet og raske tilbakemeldinger.



Store orkanskader preger reassuransemarkedet

Det store samtaleemnet på årets reassuransekonferanse i Monte Carlo i midten av september var selvfølgelig skadene etter orkanen Katrina i USA. Denne kommer på toppen av andre litt mindre orkaner som kom rekordtidlig i USA.

TEKST: PER FLAATEN, ACCOUNT MANAGER, GROUP CEDED REINSURANCE, TRYGVESTA GROUP

Man diskuterer fremdeles hvor mye Katrina kan komme til å koste, men seneste estimater ligger på USD 60–70 milliarder i forsikrede verdier og kanskje 140–150 milliarder i økonomiske tap totalt.

Mye advokatmat

En del av usikkerheten rundt hvor mye skaden vil komme til å koste forsikringsmarkedet, er hvorvidt flomskader inkluderes eller ikke. I prinsipp dekker ikke forsikringsselskapene flom, men kun vindskader og lignende. Spørsmålet her er hvorvidt dette er flomskader etter orkanen eller om det er to separate skader. Her ligger masse fremtidig advokatmat.

Noen offshore-skader

Orkanen Rita får ikke så mye fokus. Den representerer så langt bare 4–6 milliarder dollar i skader, og gjør dermed ikke så mye fra eller til. I hvert fall så langt vi vet foreløpig. På offshore er denne skaden større en Katrina, da den rammet et område med større plattformer som fikk betydelige skader. Totalt sett er skadene for Rita små sett i forhold til de Katrina etterlot seg.

Betydelig skade

I tillegg hadde vi etter lokal målestokk i Norden en betydelig skade i januar med Erwin/Gudrun skaden. I TrygVesta er denne skaden

satt til ca. DKK 830 millioner.

Tilstramning

Som en konsekvens av dette kan vi nok for nordiske katastroferisker, hvor også Sverige og Danmark er inkludert, forvente en stigning i kostnader på opp til 20–30 prosent. For ren norsk naturkatastrofe, det vil si Norsk Naturskadepool, som har vært skadefri til reassurandørene siden stormen i 1992 og flommen 1995, vil vi nok forvente en liten tilstramning på 10 prosent, i stedet for en forventet prisreduksjon før sommeren dersom programmet var uforandret.

Svakt stigende prisutvikling

For øvrig forretning som ansvar forventes en mer eller mindre flat prisutvikling, mens man kan ane en svak økning på eiendom per risk uten katastrofeeksponering. Dette var et område vi hadde forventet mindre reduksjoner før orkan-skadene i USA.

Kraftig rammet

Det fakultative property-markedet er kraftig rammet av skader som følge av skader på store enkeltrisker (spesielt sykehus og hoteller) i Louisiana.

Har høstet synergier

Det faktum at Tryg og Vesta er blitt en enhet på reassuransemarkedet har gitt synergier, men vi har allerede høstet masse av disse synergiene i løpet av de siste to-tre årene.



Per Flaaten, Account Manager, Group Ceded Reinsurance, TrygVesta Group.

Nå er vi på det nivået hvor vi skal være, men klarer vi å finne flere felles nordiske synergier, kommer vi også til å ta ut disse. Rent konkret er dette på små deknninger. Vi ser hele tiden på hvor det er optimalt å kjøpe felles eller separate deknninger, og da er det overordnet TrygVesta som gjelder. Og finner vi synergier, henter vi ut disse.

Selskapenes rating

Når det gjelder selskapenes rating, er flere selskaper på Bermuda satt på en såkalt "watchlist", og noen har fått en minus. Men foreløpig er det ikke skjedd noe dramatisk på

dette området som følge av Katrina. Det var ett selskap som ble nedgradert uten at det hadde relasjoner til Katrina. På den annen side er et selskap (SCOR i Paris), som ble nedgradert for to år siden, oppgradert i år.

Følger nøye med

Man følger imidlertid situasjonen med et våkent øye, og det er nok noen av selskapene som kommer til å hente inn ny kapital for å opprettholde og sikre at ratingen ikke påvirkes.



Vellykkede golfturneringer

Det er svært gledelig at så mange også i år har sluttet opp om turneringene.

Vinnere individuelle turneringer

Første individuelle turnering ble avviklet i strålende vær på Losby Golfklubb 1. juni med 39 påmeldte. Det ble spilt i to grupper. De med lavere handikapp enn 25 i gruppe A og de øvrige i gruppe B.

Vinner gruppe A:

Sindre Ek, Norwegian Broker AS

Vinner gruppe B:

John-Harald Fusche, Vesta

Andre individuelle turnering gikk i Drøbak 18. august med 31 påmeldte. Også da i fint spillvæ.

Vinner gruppe A:

Arve Nøst, Orkla Finans AS

Vinner gruppe B:

Svein Bårdsnes, Aon Grieg

Sammenlagtvinners for disse to turneringene:

Vinner gruppe A:

Arve Nøst, Orkla Finans AS

Vinner gruppe B:

John-Harald Fusche, Vesta

Vinnere lagturneringen

Lagturneringen ble arrangert i Drøbak 8. september i fint spillvæ. med 12 påmeldte lag.

Vinner ble ubeskjeddent Vesta/Nordea med følgende på laget: Leif Rønneberg, Steinar Bytingsvik, Bengt Olsen og John-Harald Fusche. Disse tok dermed sitt andre napp i vandrepokalen. Aon Grieg AS og Factor AS har

også to napp i denne pokalen. Det ligger med andre ord an til en spennende lagturnering neste år.

Vinnere tilleggskonkurranser

I hver turnering ble det lagt inn en tilleggskonkurrans som går på Longest drive på fairway og Closest to pin. Når det gjelder Closest to pin konkurrerer damer og herrer på lik linje.

Siste turnering fikk følgende vinnere:

Longest drive herrer:

Thomas Grenhov, CIP AS

Longest drive damer:

Her var det ingen som landet på fairway

Closest to pin:

Hild Osa, Aon Grieg AS



Vesta Forsikring AS
Industri Megler
Lilleakerveien 2
Postboks 184 Lilleaker
0216 Oslo
Tlf: 04040