

Til fagpressen, aksjonærer, investorer samarbeidspartnere mm.

Advarsel; Vardia, Silver og snart WaterCircles???

WaterCircles Forsikring – en gigantbløff i godt driv mot stupet?

Forsikring i Norge er lønnsomt! Dette lokker også frem useriøse aktører på banen. Jakten på raske penger frister mange til å prøve lykken i et brennhett marked hvor fortjenesten kortsiktig kan være skyhøy. En rekke skandaler, som Vardia og Silver, viser at medaljen har en bakside – ofte en stor bakside! Dessverre er det sjelden bakmennene bak disse mer eller mindre useriøse aktørene, som betaler denne prisen. De dekker seg godt bak stråelskaper og ulike holdingselskaper. Taperne blir investorer, småsparere, pensjonsfond og forsikringstakere.

I Finansavisen 16. oktober 2016 kunne man lese en solskinnshistorie om WaterCircles Forsikring og underselskapet Winterbergh, som nå tar risiko for egen balanse og danner eget forsikringsselskap. Her kunne man lese at gründerne Jack Skallerud Bråthen og Gaute Herdlevær hadde utviklet et unikt konsept innen forsikring. Investorene var velkjente navn, og til tross for at dette blir landets minste forsikringsselskap lå det i luften at store penger er like om hjørnet.

Allerede her er det grunn til å stoppe litt opp. Livets skole viser at dersom noe virker for godt til å være sant, er det som regel tilfellet. Så også i tilfellet WaterCircles og Winterbergh. Det er direkte naivt å tro at to tidligere finansakrobater som Bråthen og Herdlevær har kokt i hop et forretningskonsept, som avviker fra alle andre forsikringsinstitusjoner og ikke tidligere er forsøkt og forkastet. Opplegg med en verveliknende markedsføring med venners venner som målgruppen, gir klare assosiasjoner til pyramideselskap og T5PC-saken på begynnelsen av 2000-tallet. Det er lett å tenke at produktet like gjerne kunne vært shampoo eller helsekostprodukter, som forsikring i dette tilfellet. I rusen av lovord og svulstige luftslott, er det lett å la seg rive med. Ofte er pillen såpass sukret at den bitre smaken ikke merkes før det er for sent.

Det er derfor god grunn til å ta en nærmere titt på akkurat WaterCircles. I likhet med de store selskapene går også de inn på det skandinaviske markedet. Dette kan være virkningsfylt da bransjetall viser at dårlige regnskapsår sjelden inntreffer samtidig i de ulike landene. Dette gir en mulighet til å hente inn kapital fra de andre markedene dersom de gode resultatene uteblir i ett land. Siden 1990-tallet er dette et velkjent forretningskonsept blant de store aktørene. Dette betinger likevel betydelige markedsandeler og solid solvenskapital.

WaterCircles er nylig godkjent av Finanstilsynet etter en betydelig emisjon via en rekke nye aksjonærer. Selv en dreven finansanalytiker må ha inntatt et par kopper kaffe først dersom man skal kunne sortere og spore de ulike WaterCircles-selskapene. For utenforstående skaper dette forvirring, og det er kanskje også intensjonen fra Bråthen/Herdlevær? En rekke tomme stråelskaper og flere navneendringer i de ulike aktive selskapene, tyder på en hel del lyssky affærer.

Gjennomgang av de ulike selskapene viser påfallende svake regnskapstall. Virksomheten i Danmark og Sverige avdekker virkelig store tap, og situasjonen i Sverige står således i en særstilling. Virksomheten i Norge er ikke nevneverdig bedre, til tross for at tallene med knappst mulig margin holder seg på den rette siden. Lite her gir inntrykk av en gullgruve. Tap av penger kan neppe kalles et unikt konsept. Det har mange gjort før! Likevel er det alltid imponerende at noen til stadighet makter å selge sand i Sahara bare innpakningen er god nok!

Det er grunn til undring over hva de nye investorene egentlig har sett av interesse i dette selskapet. Mulighetene for utbytte, avkastning og vekst synes ikke å foreligge i nær fremtid.

Listen over profilerte aksjonærer skulle tilsi at avkastning var motivet og ikke et støttekjøp for å hindre nok et mikro-forsikringsselskap inn for skifteretten. Det er derfor grunn til å tro at et kraftig oversalg har skjedd. WaterCircles er heller ikke børsnotert og gjør situasjonen mindre målbar for de som måtte ønske og granske selskapet. Bråthen/Herdlevær har også fått flere av de ansatte i selskapet til å investere i det synkende skip, noe som ikke bidrar til å gjøre duoen mer sympatisk.

I artikkelen i Finansavisen skapes det et inntrykk at noe positivt har skjedd. Risikoen er imidlertid ikke berørt. Faktum er at If AB fra 2018 ikke lenger står for solvenskapitalen. Samtidig er ikke If AB lenger på eiersiden i selskapet. Alle med kjennskap til If-systemet vet at dette helt klart har en årsak. Ingen selger seg ut av en gullgruve? Dette innebærer for WaterCircles en reassuranse hos eksterne leverandører. Alle vet at dette er dyrt, fryktelig dyrt. Skal dette være mulig må man gamble på en lav skadeprosent og ta store deler av de mindre skadene av egen lomme. Med litt flaks kan skuta flyte en stund til dersom man kniper inn på egne kostnader og skadeoppgjør. Før eller siden inntreffer skaden med stor S. Da er lett et Klondyke snudd til katastrofe. WaterCircles er neppe rigget for dette!

Dele risiko med dem du vet at vil ha mindre skader enn deg selv, kan høres flott ut. I artikkelen i Finansavisen opplever man at kundene i WaterCircles/Winterbergh representerer kremen av den norske forsikringskunden. En opplevelse av en forsikringens Private Banking er tydelig, hvor kundemassen representerer den ypperste eliten hva gjelder verdier og lav risiko. Dessverre gjelder denne fremstillingen i beste fall Winterbergh-konseptet. Dette er et produktkonsept underlagt WaterCircles, og Brønnøysund-registeret avdekker sammenfallende organisasjonsnummer med WaterCircles. Videre undersøkelser avdekker at Winterbergh-konseptet kun har en relativt ubetydelig del av totalomsetningen. I praksis er WaterCircles-kunden helt vanlig som deg og meg! Dette er ikke en unik gruppe av en engere krets mennesker blant samfunnets elite, men derimot helt ordinære lønsmottakere. Det er derfor ingenting unikt med WaterCircles! Forskjellene ligger her i evnen til å feilinformere og bløffe sine aksjonærer. WaterCircles-kunden er ofte del av større gruppeavtaler som Norsk Hyttelag, Norges Naturvernforbund, Landsforbundet av Motorhistoriske Kjøretøyklubber (LMK), Norsk Elbil Forening for å nevne noen. Det er ingenting ved disse gruppene som tilsier at det burde være noe unikt forbundet til denne gruppen - med spennvidde fra raddiser i islandsgenser til forurensende gamle biler!

Apropos gamle biler; Det kan leses på nettsidene til Landsforbundet av Motorhistoriske Kjøretøyklubber (LMK) at de har sagt opp samarbeidet med WaterCircles. Det innholdsmessige i denne meldingen tilsier at ikke alt er som det burde med samarbeidet, og man kan undres om at bilgutta har fått kalde føtter og luktet lunta ang. WaterCircles. Det er sagt at bilene ofte får bedre stell enn kona, og da er det lite trolig at det her gambles med forsikringen. Nok et illevarslende tegn! Ser man på størrelsen til LMK representerer disse en bærebjelke i WaterCircles norske portefølje. Dette er alene en årsak til at sårt tiltrengte mål ikke lenger kan oppnås. Om dette i seg selv representerer falitt, er usikkert. Likevel er dette et tegn på at idyllen slår sprekker og helt avgjørende omsetningstall uteblir.

For å sitere Winston Churchill:» Dette er nok ikke begynnelsen på slutten men slutten på begynnelsen». Det er derfor god grunn til et dypdykk i selskapets regnskapstall og aksjebøker. De færreste vil nok like å være i aksjonærenes sko nå. Ny kapital vil snart være nødvendig, og spørsmålet er om det foreligger vilje til ytterligere tap. Hvem vil bli med skuta til bunns?

Ærbødigst Didrik Dale



Landsforbundet av Motorhistoriske Kjøretøyklubber
V. gen. sekr. Tom Tryti Græger
Øvre Slottsgate 2b
0157 OSLO