

Forsikringsaken hos LMK

LMK valgte i fjor å si opp forsikringsavtalen med oss i WaterCircles. Da gjorde vi en avtale med KNA. Vi opplever dessverre at prosessen rundt dette forsikringsbyttet ikke har vært ryddig og vi ønsker å oppklare fakta i saken.

Leserinnlegg av Jack Skallerud Bråthen, adm. dir. WaterCircles Norge AS

LMK og WaterCircles startet sitt samarbeid i 2011, på et tidspunkt hvor forsikringsporteføljen til LMK var på 13 millioner kroner. I 2017 var den på 34 millioner kroner, og takket være denne suksessen har vi bidratt med over 10 millioner kroner i provisjon til LMK siden 2011. Likevel ønsket LMK seg ut av avtalen etter seks år, et år før avtalen utløp.

Forklaringen vi har fått på dette var at de så på oss som en for liten aktør etter at vi fikk konsesjon til å drive som eget forsikringsselskap.

Rett før LMK sitt landsmøte i 2017 ble det sendt ut et brev til fagpressen, våre samarbeidspartnere, våre aksjonærer og flere i veterankjøretøymiljøet for å forsøke å sverte WaterCircles. Allerede i tittelen stilles det spørsmål om WaterCircles er "en gigantbløff i godt driv mot stupet". Brevet var underskrevet Didrik Dale. Om dette er en reell person eller om noen har brukt den onde karakteren fra Olav Duuns roman Medmenneske, kan man bare lure på. Brevet hadde uansett som mål å skade vårt omdømme og kom med en rekke useriøse påstander som heller ikke ble dokumentert på noen som helst måte.

Blant annet ble vi kritisert for å få våre ansatte til å investere i selskapet, noe som er vanlig praksis i en rekke norske selskaper. Videre ble det hevdet at If ønsket seg ut av vårt selskap, noe som heller ikke medfører riktighet. Påstanden om at WaterCircles ikke er rigget for å dekke kostnadene ved en stor skade faller også på sin egen urimelighet.

Vi er gjenforsikret i et av verdens største forsikringsselskap München Re. Dessuten er WaterCircles medlem i Garantiordningen for skadeforsikring. Dette betyr at erstatningskrav kan dekkes dersom forsikringsselskapet mot formodning ikke er i stand til å dekke kostnadene ved et skadeoppgjør. Kunder kan derfor være sikre på at de får sin rettslige erstatning.

WaterCircles er et seriøst selskap. Vi valgte derfor å ikke å forfølge et slikt useriøst utspill, men vi omtaler brevet nå fordi det kan tenkes at den negative omtalen har en sammenheng med det som senere har skjedd i forbindelse med forsikringsavtalen til LMK.

LMK er selvsagt i sin fulle rett til å samarbeide med hvilket forsikringsselskap de ønsker. Vi synes likevel det er grunn til å stille spørsmål om hvorfor de ønsket seg ut av avtalen med oss før utløpstiden og om de vet hvor mye penger LMK kan ha tapt på dette.

Vi kunne ha gått til sak mot LMK da de ønsket seg ut av avtalen før tiden, men vi mente det ikke var riktig av oss å gå til sak mot en organisasjon som i stor grad er preget av frivillighet. Vi kom derfor frem til et forlik som gjorde at avtalen gikk ut i 2017, i stedet for 2018 som var avtalt.

Vi synes det var merkelig at en organisasjon som er så avhengig av sin forsikringspartner byr opp til konflikt på denne måten, med alt det innebærer av advokatkostnader og tapte inntekter. Dette gjør de altså mot oss, som har vært LMK sin viktigste inntektskilde takket være forsikringsprovisjon de siste årene.

I prosessen rundt forsikringsbyttet har vi også registrert flere løgnaktige påstander i forsøket på å få flest mulige av LMK sine medlemmer over til If. Da er det verdt å nevne at LMK har samarbeidet med If tidligere, men ikke uten konflikt. Det gikk faktisk så langt at det på LMK sin webside ble skrevet en artikkel om at LMK burde anmelde If den gangen.

Faktisk var hele grunnlaget som LMK sitt Landsmøte i 2017 la til grunn for behandling av saken om å søke ny samarbeidspartner på forsikring spekket med faktafeil, samt en blanding av skremselspropaganda og usannheter. Vi sitter på dokumentasjon som viser at det grunnlag som landsmøtet fattet sitt vedtak på, ikke var det som var grunnlag for oppsigelsen med oss.

Vi stiller oss derfor spørsmål om landsmøtet ble villedet i den informasjonen som lå til grunn for beslutningen? Videre kan man lure på om konsekvensene, som blant annet kostandene ved å bytte forsikringsgiver i form av bortfall av profitshare (lønnsomhetsprovisjon) til LMK og frafall av kunder, ble diskutert?

Ser man på informasjonen fra LMK i ettertid, der de ber om medlemmenes støtte når LMK nå ser mot nye allianser, blir vi usikre. Kanskje det lå helt andre bakenforliggende årsaker til grunn for ønsket om å bytte forsikringspartner?

Mange av LMK sine medlemmer ønsker fortsatt å ha sin forsikring hos oss i WaterCircles. En gjennomsnittskunde skifter forsikringsselskap tre ganger oftere enn en WaterCircles-kunde med veterankjøretøy. Det er vi stolte av, og det viser at kundene er fornøyd.

Hos oss har vi hatt et team på fire personer som har inngående kjennskap til veterankjøretøy, og som har kunnet gi personlig service. Vi samarbeider også med de beste verkstedene, som betyr mye hvis du er eier av et veterankjøretøy.

Vi har behandlet 5000 skadesaker for LMK sine medlemmer de siste årene. Kun i to av disse tilfellene ble vi ikke enige med kunden om erstatningen, men i begge disse tilfellene var Finansklagenemnda enige med oss.

Vi har også satt ned prisen i 2018 og vi gir kundene våre en vilkårsgaranti som betyr at uansett hvilke vilkårsforbedringer du får fra andre selskaper, så garanterer vi at du vil ha rett på samme skadeerstatning hos oss.

Samarbeid med KNA

Etter at LMK ville bryte samarbeidet med oss, inngikk vi en avtale med KNA, som har laget en egen klubbforsikring. Dette er en ny forsikring som er spesialtilpasset klubbmedlemmenes kjøretøy, og som samtidig styrker klubbens økonomi og handlingsrom, da tre prosent av din totale premie går tilbake til din klubb.

Etter at vi lanserte denne forsikringen har vi blitt beskyldt av LMK for å være illojale, og at vi sammen med KNA har hatt som mål å ramme LMK økonomisk og organisatorisk. Dette er en beskrivelse vi ikke kjenner oss igjen i.

Vi er et forsikringsselskap som fortsatt ønsker å ha eiere av veterankjøretøy som våre kunder. Mange av våre veterankjøretøykunder er strålende fornøyd, og ønsker fortsatt å ha forsikring hos oss. Med KNAs nye klubbforsikring har vi laget en ordning som vil styrke de ulike klubbens økonomi. Det er et positivt bidrag til norske entusiastklubber.

Det er også slik at det er langt fra alle LMK-klubbene som har sine forsikringer via de, så markedet er stort – både for WaterCircles og andre forsikringsselskaper, og et «monopol» på veterankjøretøyforsikringer gagnar ingen.

Vi forstår og respekterer at mange i miljøet ønsker å vise solidaritet med LMK, men KNAs klubbforsikring er uansett et godt og annerledes tilbud.

KNA er Norges første og eldste bilklubb og et høringsorgan som har kjempet for bilisters rettigheter i Norge i over 100 år. Et større og sterkere KNA vil også være bra for veterankjøretøymiljøet i Norge. Det seneste eksemplet er kjøpet av Tyrigrava i fjor.

At alle organisasjonene konkurrerer om medlemmer og har en pragmatisk tilnærming for å øke medlemsmassen er også naturlig.

Uheldig timing

I høst oppstod det en beklagelig situasjon mellom KNA og LMK på grunn av uheldig timing og at organisasjonenes arbeid med forsikringsordninger ikke var koordinert.

LMKs generalsekretær oppfattet at KNA holdt informasjon om sine samtaler med WaterCircles skjult. Dette var aldri KNA eller WaterCircles sin intensjon. Helt siden KNA sitt Landsmøte i 2014 har det vært tema å skaffe en egen veterankjøretøyforsikring, noe som har vært kjent. Da KNA kontaktet WaterCircles, fant de en riktig partner for en slik forsikring. Da avtalen var et faktum har KNA naturlig nok henvendt seg til alle aktuelle bilklubber i Norge med sitt tilbud.

I Norsk Motor Veteran før jul beklaget KNAs generalsekretær at LMK oppfattet manglende åpenhet, og uttrykte ønske om å komme sammen med LMK igjen for å finne fellesarenaer for samarbeid som alle er tjent med. Så langt har ikke LMK ønsket dette.

Vi ønsker å tilby kundene den beste forsikringen

Vi synes det er beklagelig at LMK har kommet i den situasjonen de har gjort i forbindelse med forsikringsbyttet. Vi tror det beste for LMK, både økonomisk og på andre måter, hadde vært å fortsette samarbeidet med WaterCircles.

Vi har imidlertid ingen skjulte agendaer. Vi ønsker fortsatt å tilby den beste veterankjøretøyforsikringen for de kundene som ønsker det. Vi er et seriøst selskap med noen av landets mest kjente investorer i ryggen.

Vi har heller ingen intensjon om å skade LMK. Dessverre opplever vi at LMK har skadet seg selv i denne prosessen, og som et resultat av avtalebruddet med oss har vi opprettet et godt alternativ gjennom vårt samarbeid med KNA.

Så får det bli opp til hver enkelt hvor man ønsker å være forsikret.