



## **LMK HAR GÅTT TIL SØKSMÅL MOT WATERCIRCLES NORGE.**

*Det er alltid en avveining rundt hvor mye som skal offentliggjøres ved en konflikt. Dette kan ofte være relatert til at man i det lengste øyner et håp om en omforent løsning, som i de fleste tilfeller vil gagne begge parter. Dessverre er det også slik at i noen saker står partene alt for langt fra hverandre til at en løsning innenfor rammene av det akseptable er mulig. Her vil en rettslig avklaring være eneste utvei.*

*De fleste LMK-Klubbene har nok lagt til grunn at tvisten mellom WaterCircles og LMK endte med et forlik 07.07.2017, hvor partene var enige om et samarbeid ut kalenderåret 2017. Med andre ord burde vanskelighetene rundt WaterCircles nå vært et tilbakelagt tema.*

*Virkeligheten har vært en helt annen, og LMK opplevde tidlig at WaterCircles gjorde sentrale og strategiske grep for tidsrommet etter at samarbeidet mellom LMK hadde tatt slutt. Allerede 4. september 2017 mottok forsikringstakerne i WaterCircles en epost om at det var etablert et eget veteranråd med LMKs tidligere generalsekretær Tom T. Græger, som hadde til hensikt å bistå WaterCircles-kundene fremover. Dette skjedde med andre ord lenge før LMK hadde funnet noen ny samarbeidspartner og alternativ til WaterCircles Norge.*

*Allerede i oktober 2017 var KNA-Klubbforsikringen et faktum, og rent økonomisk og organisatorisk kan dette sies å ha vært en «skreddersøm» ment å ramme LMK på en verst tenkelig måte. KNA signerte klubbavtaler og WaterCircles utbetalte «sign on fee», med forskudd helt opp mot 50.000,- til middels store LMK-Klubber, beløp som fremstår nærmest uforståelig i forhold til klubbens størrelse og faktisk antall forsikringer. Heldigvis har de aller fleste LMK-Klubbene gjennomskuet de bakenforliggende hensiktene, og i skrivende stund har fremdeles 140 LMK-Klubber lojalt valgt å avstå fra dette fristende agnet. I kulissene har det blitt avdekket at dette ikke er annet enn et desperat forsøk fra WaterCircles for å unngå at hele deres markedsgrunnlag forsvinner med tapet av LMK som samarbeidspartner.*

*Som de fleste kanskje ikke er klar over, sitter ikke LMK med aktiv kontaktinformasjon på alle med et kundeforhold hos LMK-Forsikring. LMK er og blir et sentralledd hvor vår kontakt går gjennom klubbene. Vi er derfor prisgitt at klubbene videreformidler henvendelser fra oss ut i de fora hver klubb har tilgjengelig for å nå sine medlemmer. WaterCircles har derfor et enormt konkurransefortrinn ved at de enkelt og lovlig kan kontakte samtlige forsikringstakere som er/har vært med i LMK-Forsikring. Dette er en mulighet de har benyttet seg av en rekke ganger. Et leserbrev fra adm. dir. Jack Skallerud Bråthen i WaterCircles Norge*

*datert 11.03.2018 gir en feilaktig fremstilling av en rekke forhold, og LMK ser det påkrevet at vi nå kommer på banen med vår fremstilling med utgangspunkt tatt i det aktuelle leserbrevet;*

### **1) Bakgrunnen for oppsigelsen.**

LMK sa opp samarbeidsavtalen med WaterCircles 27.01.2017 basert på en rekke endringer i selskapet, som gav LMK et berettiget grunnlag for oppsigelse ved avtalebrudd hjemlet i en særskilt bestemmelse i Samarbeidsavtalen mellom LMK og WaterCircles. Det rettslige grunnlaget for oppsigelsen behøver ikke noen ytterligere spalteplass, da det i forkant av Landsmøtet 2017 ble sendt ut en fullstendig redegjørelse til samtlige LMK-klubber, som med vedlegg utgjorde 92 sider. Det var på oppdrag fra LMK forestått en rekke utredninger fra et av landets ledende advokatkontorer, som basert på daværende fremlagte dokumentasjon konkluderte med avtalebrudd fra WaterCircles. Samtidig lå det også en hel rekke andre forhold til grunn som også gjorde at et annet sentral faktor uteble – tillit. Det forelå med andre ord ikke lenger tillit til WaterCircles fra LMK sin side, noe som er påkrevet ved ethvert samarbeid av denne størrelsesorden.

For ordens skyld må det bemerkes at med unntak av én LMK-klubb fikk Styret og Administrasjonen i LMK fullt medhold i at oppsigelsen var berettiget. Det står også å lese i Landsmøteprotokollen fra 2017 at Landsmøtet gir Styret fullmakter til en videre rettslig prosess mot WaterCircles, slik at LMK så snart som mulig kan komme seg ut av avtaleforholdet med WaterCircles. Landsmøtet er LMKs høyeste organ, som på bakgrunn av den fremlagte dokumentasjonen gir et entydig resultat i disfavør av WaterCircles. Det burde være utenkelig at et nærmest enstemmig Landsmøte i 2017 har behandlet og fattet et feil vedtak i denne saken.

### **2) LMK og økonomien i samarbeidet med WaterCircles.**

Da LMK signerte avtalen med WaterCircles i 2012, var WaterCircles et helt ukjent firmaagentur for IF, nærmest uten drift og omsetningstall. Utviklingen i WaterCircles har nærmest vært lineær med utviklingen på LMK-porteføljen, og ved oppstart i 2013 var porteføljen fra samarbeidet med Tennant helt nede på 13 millioner. Utviklingen med WaterCircles viste en sterk vekst de første 2-3 årene, og ved oppsigelsen i 2017 var porteføljen på 33 millioner. Dette var likevel svake tall totalt sett, med hensyn til at ved opphør av det tidligere samarbeidet med IF i 2005 var porteføljen allerede den gang på 35 millioner. Med en inflasjonsjustering av dette samt en årlig vekst på 7-800 nye forsikringer, avdekket dette klare begrensinger hos WaterCircles som en egnet samarbeidspartner for LMK. På Landsmøtet 2016 avdekket adm. dir. Jack Skallerud Bråthens presentasjon at andelen total kunder i landets tre nordligste fylker og deler av Vestlandet nærmest ikke var eksisterende, med andeler nede på 1%. Dette er ikke en tilfredsstillende forsikringsordning for en landsdekkende sentralorganisasjon som LMK.

Tatt i betraktning at LMK representerer over 51.000 medlemskap og 37.000 husstander i Norge, kan ikke 33 millioner i portefølje kalles en suksess. Andre partneravtaler i markedet viser til helt andre tall og utviklingstakter enn det LMK-Forsikring med WaterCircles kan vise

til. Men dette forutsetter store selskap, landsdekkende virksomhet, troverdighet i markedet, og økonomisk grunnlag for å tegne forsikringer og ta risiko.

WaterCircles har trolig tjent på samarbeidet med LMK, noe som også har gitt returprovisjon til LMK i samsvar med Samarbeidsavtalen mellom LMK og WaterCircles. Det faktum at forsikringsordningen har bidratt til betydelige midler til LMK, skal ikke legge en demper på LMKs rett til å trekke seg ut av samarbeidet når WaterCircles bryter sentrale punkter ved Samarbeidsavtalen. LMK skal vel ikke stå i en takknemlighetsgjeld til WaterCircles for at man har hatt et forretningsmessig samarbeid?

Det er også interessant at LMK aldri har fått innsyn i de underliggende regnskapstall som har dannet beregningsgrunnlaget for returprovisjon eller lønnsomhetsprovisjon. Dette til tross for at Samarbeidsavtalen mellom partene berettiget dette. Med andre ord har LMK vært prisgitt at provisjonstallene vi har fått presentert har vært reelle. Det har alltid medført vanskeligheter med å få tilgang til WaterCircles' tall rundt porteføljen, skadeutbetalinger, og lønnsomheten – tall som direkte påvirket utbetalingene til LMK. Er dette bevisst spill?

I sitt leserbrev til klubbene viser Jack Skallerud Bråthen til at LMK har tapt betydelige utbetalinger i form av bortfall av lønnsomhetsprovisjon, som en direkte følge av oppsigelsen. Dette står i sterk kontrast til eposten LMK mottok fra finansdirektør Espen Olav Øyen i WaterCircles 23.03.2017 om at lønnsomhetsprovisjonen uansett ville bortfalt grunnet dårlig lønnsomhet. Hvem av de to snakker her usant?

### **3) Om WaterCircles som ett av Norges aller minste forsikringsselskap:**

I sitt leserbrev viser Jack Skallerud Bråthen til at LMK trakk seg ut av avtalen grunnet at WaterCircles var en for liten aktør på markedet. Bråthen uteglemmer her det faktum at LMK i sin oppsigelse viste til avtalebrudd fra WaterCircles på den aktuelle Samarbeidsavtalen mellom partene. LMKs granskning av hva som hadde skjedd i forbindelse med etableringen av WaterCircles ASA, som nytt forsikringsselskap, bød på en hel del utfordringer hvor advokater måtte engasjeres for å avdekke de mange transaksjonene. Dette skyldes en rekke ulike selskapsstrukturer, flere selskap med nærmest identiske navn, navneendring og selskap som helt eller delvis byttet eiere.

Likevel er et sentralt faktum at det var nye eiere bak WaterCircles Norge, at selskapet ikke lenger hadde eierskap eller styredeltakelse fra IF samt at IF går ut som forsikringsgiver fra hovedforfall på forsikringene i 2018. For LMK sto IF-tilknytningen i WaterCircles alltid sentralt ved markedsføringen og innsalget av et selskap som for de fleste var totalt ukjent.

Bråthen viser hele tiden til at de nå er reforsikret i Munich Re, men unnlater samtidig å fortelle at dette gjelder kun ved storskade over 10 millioner. For alle andre skader vil WaterCircles ASA måtte dekke dette av egne bøker. I tillegg er det en kjensgjerning at reassurans er svært kostbart, noe som heller ikke bidrar til økt lønnsomhet og bruttofortjeneste.

Konsesjonen WaterCircles ASA er gitt fra Finanstilsynet er basert på en moderat vekst i selskapet, forutsatt den risikokapital som de nye aksjonærene har stilt til rådighet. Selskapet følger solvenskapitalkrav etter standardmodellen Solvens II. Betydelig vekst vil følgelig kreve

mer kapital. Foreligger det en videre vilje til ytterligere investeringer i et selskap, som siden oppstart ikke har utbetalt utbytte til egne aksjonærer? Hadde WaterCircles egentlig lenger et reelt økonomisk grunnlag til å utvikle potensialet i LMK?

#### 4) Brevet fra «Didrik Dale» og økonomien i WaterCircles.

I leserbrevet fra Bråthen vies et anonymt brev underskrevet en romanskikkelse fra Olav Duuns litteratur en betydelig omtale. Det aktuelle brevet kom på et tidlig tidspunkt også til LMK, og LMK avkrefter enhver befatning med dette. Brevet gir sprikende hentydninger til sin opprinnelse, men er vel heller et uttrykk for at WaterCircles har utfordringer på flere arenaer enn med bare LMK. Adm. dir. Jack Skallerud Bråthen gir til stadighet uttrykk for at WaterCircles er veldrevet med solid økonomisk forankring, noe som i svært liten grad gjenspeiles i offentlig tilgjengelige regnskapstall fra de ulike WaterCircles-selskapene.

Eksempelvis kan nevnes;

- a) **WaterCircles Forsikring ASA** (org. nr. 915 495 486), tidligere Summersea.  
2015: - 16.098.000,-  
2016: - 9.194.000,-  
2017 (3. kvartal urevidert): - 6.984.546,- Konsernregnskapet viser hele - 30.911.420,-.
- b) **WaterCircles Norge AS** (org. nr. 995 544 830).  
Under samme organisasjonsnummer inngår også Winterbergh Forsikring, Select Forsikring og Bee Sure Forsikring.  
2016: - 519.000,-
- c) **Winterbergh AS** (org. nr. 957 501 877)  
Enheten er slettet 18.10.2017.
- d) **WaterCircles Skandinavia AS** (org. nr. 995 385 538)  
2015: - 16.098.000,-  
2016: - 9.194.000,-
- e) **WaterCircles Sverige AB** (org. nr. 556807-9056) Her inngår også Safetown forsäkring, rettet utelukkende mot digitale kunder.  
2015: - 3.586.142,-  
2016: - 702.449,-
- f) **WaterCircles Danmark** (cvr. nr. 33782853)  
2016: - 1.900.000,-
- g) **Urzus Group AS** (org. nr. 987 494 387)  
2016: - 1.774.000,-

Det er helt normalt at et forsikringselskap er tilknyttet sikringsfond. Dette fungerer som en «fallsjerm» når alt har gått over ende. Riktignok har det i slike selskaper vært store vanskeligheter i lang tid før insolvensen inntreffer, noe som ofte gjenspeiles i selskapets manglende vilje til å ta risiko og avkortning/vanskelige skadeoppgjør. Det kan også gi seg utslag gjennom selskapets reduserte muligheter til å stille med bemanning ved arrangementer, annonseutvikling, reklame og produksjon av salgsfremmende materiell. Dette er små tegn og faresignaler vi allerede merket i LMK under de siste årene av samarbeidet med WaterCircles.

Forsikring handler utelukkende om trygghet – salg av en forventning om hva du får den dagen uhellet er ute. Dette er forhold den enkelte må avgjøre. Som sentralledd kunne LMK ikke lenger innestå for WaterCircles Forsikring – rett og slett fordi vi ikke har tillit til selskapets ledelse eller tro på selve konseptet. Så enkelt er dette!

#### **5) LMK har tatt ut søksmål mot WaterCircles Norge.**

WaterCircles har ikke oppfylt sin del av forliket med LMK fra 07.07.2017 knyttet til en forpliktelse til å betale provisjon ut samarbeidsperioden. Det gjenstår derfor ubetalt provisjon for samarbeidets to siste måneder, november og desember 2017. Dette dreier seg om et beløp på flere hundre tusen kroner.

LMK finner det likevel merkelig at WaterCircles ikke ønsket en mer stilfull avslutning på samarbeidet, men derimot løper fra ubetalte forpliktelser. Saken vil nå få en rettslig avklaring, og videre forløp vil avdekke hvorvidt manglende betaling skyldes evne eller vilje.

#### **6) Veien videre.**

LMK har kommet seg ut av samarbeidet med WaterCircles. Den klemte situasjonen vi har befunnet oss i, har gjort at vi ikke med full tyngde har kunnet informere om alle sider ved den siste fasen av samarbeidet frem til avviklingen. Det er likevel trist lesning når man opplever at klubber med svakere økonomisk ryggrad enn LMK innleder et samarbeid videre med WaterCircles gjennom KNA-Klubbforsikring. Det er lite ved selskapets fremgangsmåte som skulle tilsa at de vil forholde seg annerledes til LMK-klubbene enn de gjorde til LMK sentralt. Det er også grunn til å stille spørsmålstegn ved om disse klubbenes beslutningstakere faktisk leste LMKs redegjørelse i forkant av Landsmøtet 2017. Eller er det slik at penger, provisjoner og egen berikelse hemmer vidsynet, kritiske motforestillinger og lokker frem det verste i oss?

LMK ser nå fremover mot et godt samarbeid med IF videre, som vår nye partner på LMK-Forsikring. Stadig flere flytter sine forsikringer over til LMK/IF da de ser viktigheten av at de har LMKs kompetanse og nettverk i bakhånd dersom noe skulle inntreffe. Dette kan vise seg å bli stadig mer viktig i et brennhett marked hvor prisutviklingen på veterankjøretøy har eksplodert.

LMK aksepterer ikke mer aggressiv fremferd fra WaterCircles, og vi strakk oss meget langt for å fremforhandle et forlik sommeren 2017. Det faktum at WaterCircles heller ikke overholder dette, gjør en rettslig avklaring uunngåelig.

LMK kan ikke annet enn å henstille til at LMK-Klubbenes medlemmer flytter sine forsikringer over til LMK/IF. Vi gjentar at en LMK-Forsikring får dere kun gjennom oss, med et markedsledende produkt med tradisjoner tilbake til 1983. Produktet bidrar til å støtte LMKs drift og eksistens. Et fortsatt kundeforhold hos WaterCircles vil være et skritt i motsatt retning.

Oslo 23.03.2018

Stein Christian Husby  
Generalsekretær LMK

SCH23032018-1-ver.1.0