

# General Information

nemi  
Forsikring ASA

# Historical Development

1989

1. Norsk Energiverk Forsikring AS (NEFO) established in 1989 as a Captive for a number of Norwegian Hydro Utility Companies.

2000

2. Fender Forsikring ASA (established in 1941 as Kystskibsassuransen) purchased in December 2000, a company with focus Marine and Fish Farming.

2002

3. Joint venture agreement and directed share placement towards Norway Marine Insurance AS in October 2002, new common multi niche strategy with focus on Marine, Cargo, Aviation, Commercial, Hydro Utilities and Fish Farming.

2003

4. From October 1st 2003, Norway Energy and Marine Insurance ASA (abbreviated "NEMI"). Private Placement of shares – MNOK 80.

2004

5. August 24th 2004, First rating from Standard & Poor's (S&P), 'BBB-' with stable outlook.

2005

6. June 7th 2005, Public listing under Oslo Stock-Exchange.

2006

7. November 15th 2005, NEMI upgraded by S&P to a clean 'BBB'. The outlook was stable.

2008

8. June 12th 2006, changed name to NEMI Forsikring ASA.
9. 1st October 2006, Tryggingamiðstöðin (TM) completed it's acquisition of all shares in NEMI.
10. January 25th 2008, Strategic decision to expand NEMI from a multi niche company into a general insurance company including private lines.

# A general insurance company

---

NEMI is a specialised P&C insurance company with leading positions within its selected niches

**Vision**  
The active challenger

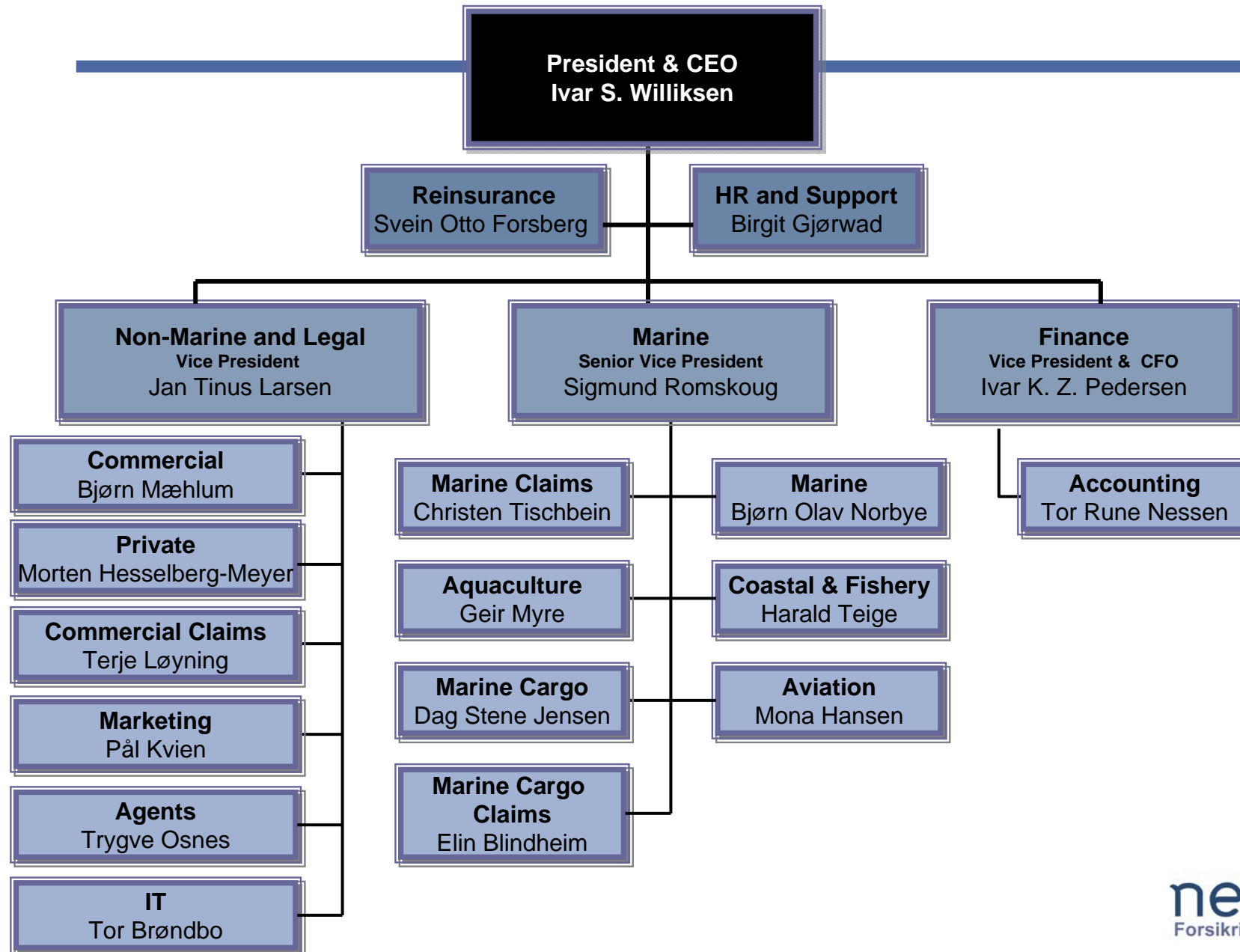
**Core Values**  
Flexibility, Nearness, Engagement, Responsibility

# A general insurance company

---

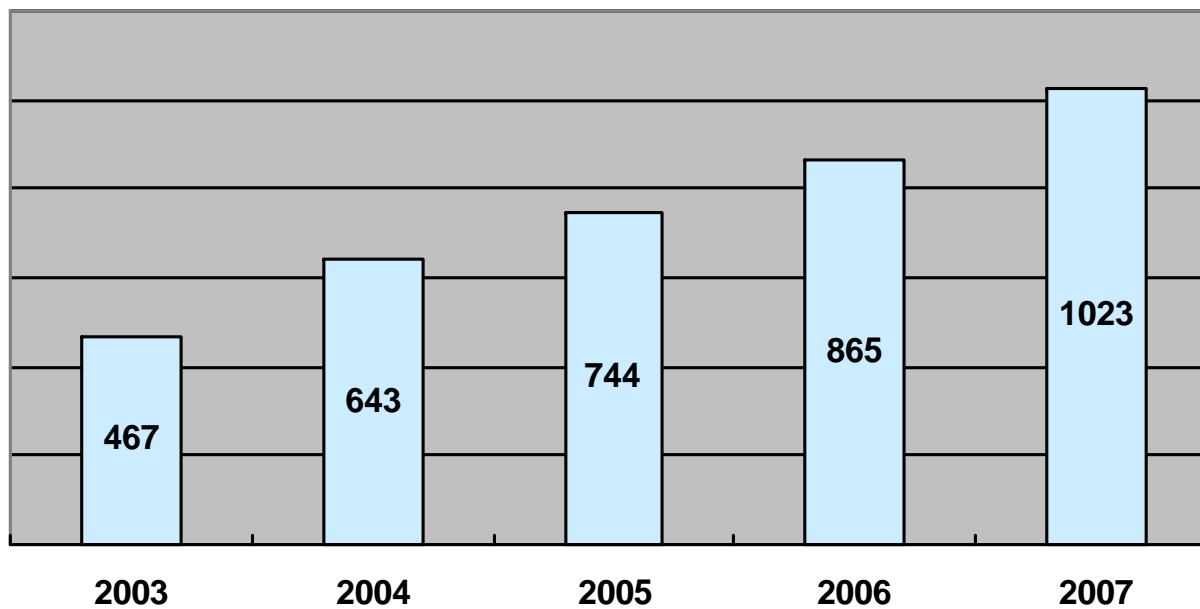
<b>Property and allied Perils</b>
<b>Motor Hull &amp; Liability</b>
<b>GTPL</b>
<b>Employers Benefit</b>
<b>Customised Solutions</b>
<b>Dam-owners Liability</b>
<b>Ocean Hull &amp; Offshore</b>
<b>Coastal &amp; Fishing</b>
<b>Aquaculture / Fish farm</b>
<b>Marine Cargo</b>
<b>Aviation</b>
<b>Private</b>

# Organisation chart



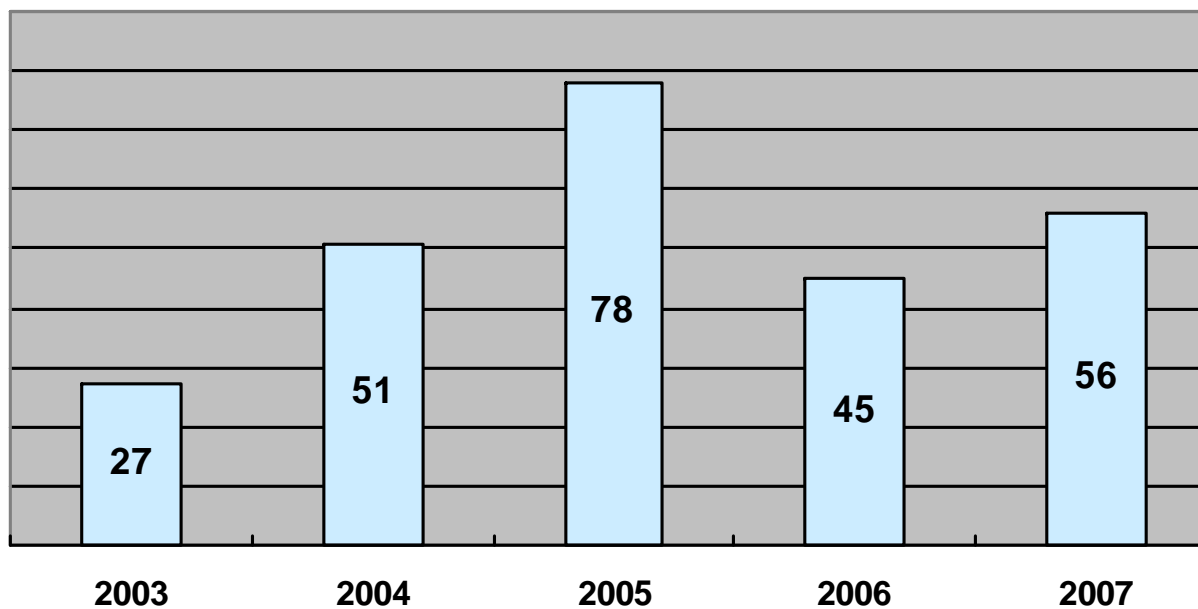
# Financial performance last years

## Premiums gross written (MNOK)



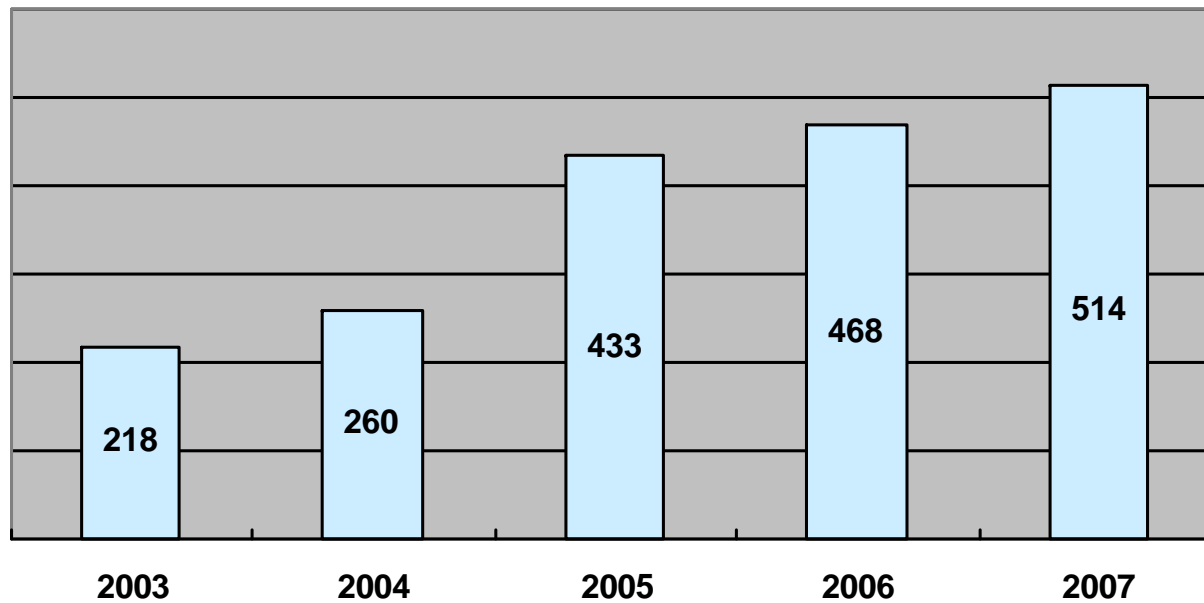
# Financial performance last years

## Operating profit (MNOK) \*



# Financial performance last years

## Solvency capital (MNOK)







# Kan både de etablerte og de nye selskapene oppnå god lønnsomhet?

---

- ✓ **Markedet i realiteten dominert av 4 aktører**
- ✓ **God lønnsomhet i mange år**
- ✓ **Fornuftige forsikringstekniske resultater**

## Hva kan de nye selskapene gjøre annerledes – og bedre (?) – enn de etablerte?

---

- ✓ **Vi i NEMI har stor respekt for våre konkurrenter**
- ✓ **Vi har alle lang erfaring fra andre selskap - kunnskap**
- ✓ **I bedriftsmarkedet – mulig å selektere risiko på en bedre og annen måte enn de etablerte**
- ✓ **Ansatte får større eierskap til kunder og resultat og det er kortere beslutningslinjer**
- ✓ **I privat markedet vil vi se lik risiko som markedet med mindre man kun satser på grupper/ nisjer**
- ✓ **Avgjørende – kostnader**

## Hvilke distribusjonskanaler vil selskapene satse på – hvordan vil de forholde seg til meglerne?

---

- ✓ De fleste nyetableringer innefor bedrift, lite i privat før nå
- ✓ Hvorfor? Distribusjonskostnader!
  - Lett å etablere seg via meglere
  - Stor konkurranse og presset pris
  - Nøkkelen er direkte markedet både innenfor bedrift og privat
    - Bedrift agenter
    - Privat – nettløsninger
- ✓ IT = lavere kostnader
- ✓ IT = fleksibilitet

## Hvorfor satser mange nå på etablering eller å vokse i det norske markedet?

---

- ✓ **God lønnsomhet over tid**
- ✓ **For NEMI – vi må konkurrere på samme arene som våre store konkurrenter**
- ✓ **Det er mulig å finne måter for distribusjon som ikke er kostnadmessig avskrekkende**

**Finnes det nok kompetanse innen næringen til å bygge et marked med mange nye aktører?**

---

**- Ja - men.....**