

HVOR GÅR NORSK SKADEFORSIKRING?

Nils Ellefsen, Direktør Codan Næring, Norge

Oslo, 24. april 2013

RSA FAKTA

- Et av verdens største multinasjonale forsikringskonsern – etablert i 1710
- 17 millioner kunder i 140 land
- 23.000 medarbeidere i 34 land
- Rent skadeforsikringsselskap
- Hovedkontor i London
- Simon Lee konsernsjef fra november 2011
- Nettopremieinntekter i 2012 på 8,4 milliarder GBP

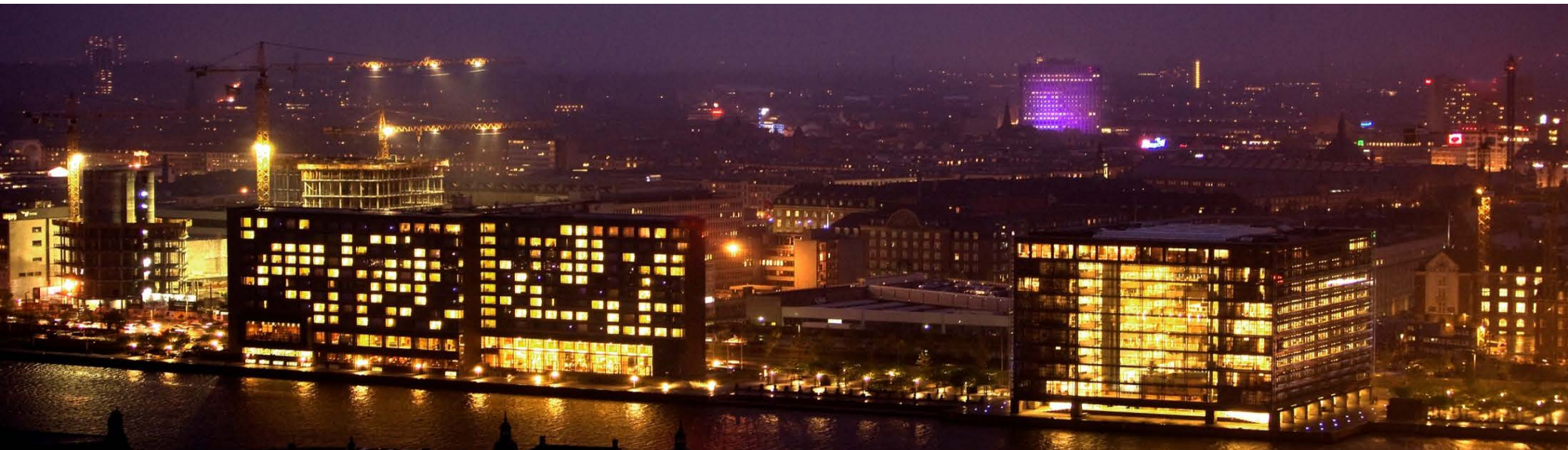
RSA's vision

“To run non-life insurance businesses with strong market positions that deliver sustainable profitable performance”



CODAN – EN DEL AV ET NORDISK KONSERN

- Skandinavias fjerde største forsikringselskap – Premievolum 2012: 16,439 DKK
- 40 kontor i Sverige, Danmark og Norge
- Tilbyr skadeforsikring til privatkunder og næringsliv
- 2,5 millioner privatkunder og 200.000 bedriftskunder
- 3.900 ansatte i Danmark, Sverige og Norge
- Mike Holliday-Williams konsernsjef siden februar 2011



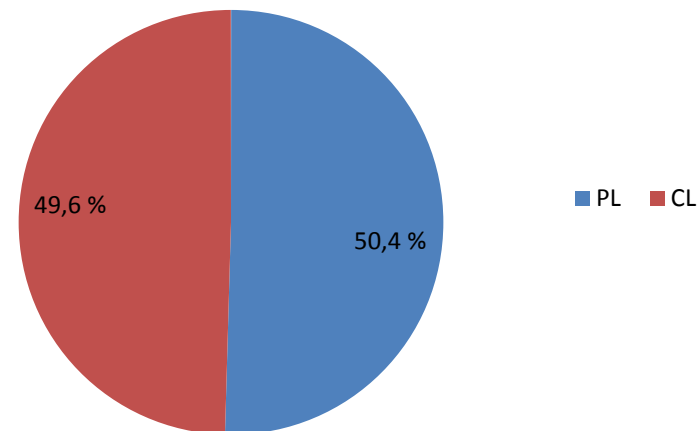
CODAN NORGE

- Rent skadeforsikringselskap for privatpersoner og næringsliv
- Stort agentnettverk i Norge
- En rekke store partnere, som NAF, Vertikal, Autotal

Nøkkeltall for 2012:

- Ca 1.4 milliarder i premieinntekter
- COR på 96,4
- 2,7 % markedsandel Q4 (nr 7 i Norge i dag)
- 250 ansatte
- Markedsleder innen helseforsikring
 - i samarbeid med Vertikal Helse forsikrer vi 1 av 3

NWP 2012- premiesplitt CL og PL



Norsk skadeforsikring har gått gjennom store endringer siden 2000

- 1** Forsikringsselskapene bestod gjerne av en livdel og en skadedel. Flere ben å stå på (tapte den ene – tjente den andre)
- 2** I 2002 kontrollerte de “4 store” 92,9 % av markedet
- 3** Assurandører og agenturer var de sentrale distribusjonskanaler
- 4** Selskapene hadde gjerne betydelig eierskap i norske børsselskaper. Forsikringsselskapene var viktige, ikke bare i forhold til kjernevirksomheten

Hvor er vi nå?

1

De sentrale forsikringsselskaper innen skade driver BARE med dette (eller det er den vesentligste del av virksomheten). Innen Privat har bankassuransse blitt svært sentralt.

2

Ved utgangen av 2012 kontrollerte de "4 store" 75,4% av markedet

3

Distribusjon: Call center, bankassuransse, affinity, forsikringsmeglere, internett

4

Skadeforsikring har blitt lønnsom kjernevirksomhet

Hvorfor drive skadeforsikring i Norge?

1

Muligheten for å tjene penger - avkastning

2

Norsk økonomi er solid

3

Skadeforsikring i Norge vokser sammenlignet med andre markeder, og det er et lønnsomt marked

4

Hvorfor skulle ikke nye aktører ønske å ta en posisjon i Norge?

Fremtiden

1 Lønnsomhet – blir nivået opprettholdt?

2 Suksessfaktorer

3 Distribusjon

4 Andre faktorer



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN!