

Samarbeid og rivalisering - Tariffsam arbeidet på nye veier¹

Storebrand og norsk skadeforsikring 1960-65	2
Tariffsam arbeidet	7
“Samvirke viser vei”	15
Brannkassen - venn eller fiende	21
Motorvognforsikring	26
Konklusjon	37
Epilog - Storebrand og norsk skadeforsikring 1965-70	
Error! Bookmark not defined.	

På begynnelsen av 1960-tallet, flyttet Storebrand inn i nye lokaler, i Vika i Oslo, sammen med dette startet selskapet å ta i bruk elektroniske databehandlingsmaskiner. Dette markerte kanskje slutten på etterkrigstiden for Storebrand. Det er ikke noe riktig eller galt svar på når etterkrigstiden var over det avhenger av hva man sikter til; hva man ønsker å få frem. Mange har pekt på at etterkrigstiden fikk sin slutt da den økonomiske krisen på 1970-tallet gjorde slutt på flere tiår med stabil vekst. I en forstand kan en si at Berlinmurens fall i 1989 var den storpolitiske slutten på etterkrigstiden. Eller vi kunne gå lenger tilbake i tid og hevde at etterkrigstiden sluttet da staten opphevet de økonomiske restriksjonene som fulgte av krigens knapphet. Da kunne en si at det var da bilrasjoneringen tok slutt, i 1960. Det markerte et tidskille også innen forsikringsbransjen. Brannforsikring hadde vært bærebjelken, nå ble den utfordret av bilforsikring. Dette bidro til en ny dynamikk i næringen, ikke minst intensiv konkurranse, noe som igjen utfordret det tradisjonelle tariffsam arbeidet. Noen snakket om at norsk skadeforsikring ble ”vekket opp av sin tornerosesøvn”.²

Dette manuset tar for seg disse endringene, med et særlig fokus på Tariffsam arbeidet. Vi skulle gjerne sett Storebrand og de andre selskapene mer i kortene. På den annen side er tariffsam arbeidet viktig, store deler av den virksomheten som tradisjonelt finner sted i bedrift, fant sted i tarifforeningene, det være seg kalkyler, prissetting, produktutvikling, strategi, markedsføring og generell håndtering av omverdenen. Det er m.a.o. en helt nødvendig inngang til for å forstå Storebrands virksomhet i Norge. I tillegg favner dette flere av selskapene som gikk inn i Storebrand senere, som Norden og som vi skal Brannkassen. Dessuten spilte tarifforeningene en avgjørende rolle i denne brytningstiden i norsk forsikring. Manuset nøster i begrunnelse for tariffsam arbeidet, og hvorfor myndighetene aksepterte dette. Dernest skal tar det for seg hvordan selskapet Samvirke utfordret tariffsselskapene med lave priser og bedre vilkår.

¹ Dette arbeidet er basert på et kapittelutkast til Storebrands historie. Jeg har omarbeidet det litt, men det bærer sikkert fortsatt litt preg av.

² Egil Mørk: ”UNI-Storebrand historie 1776-1992” *Upublisert manuskript* 1992, s. 103.

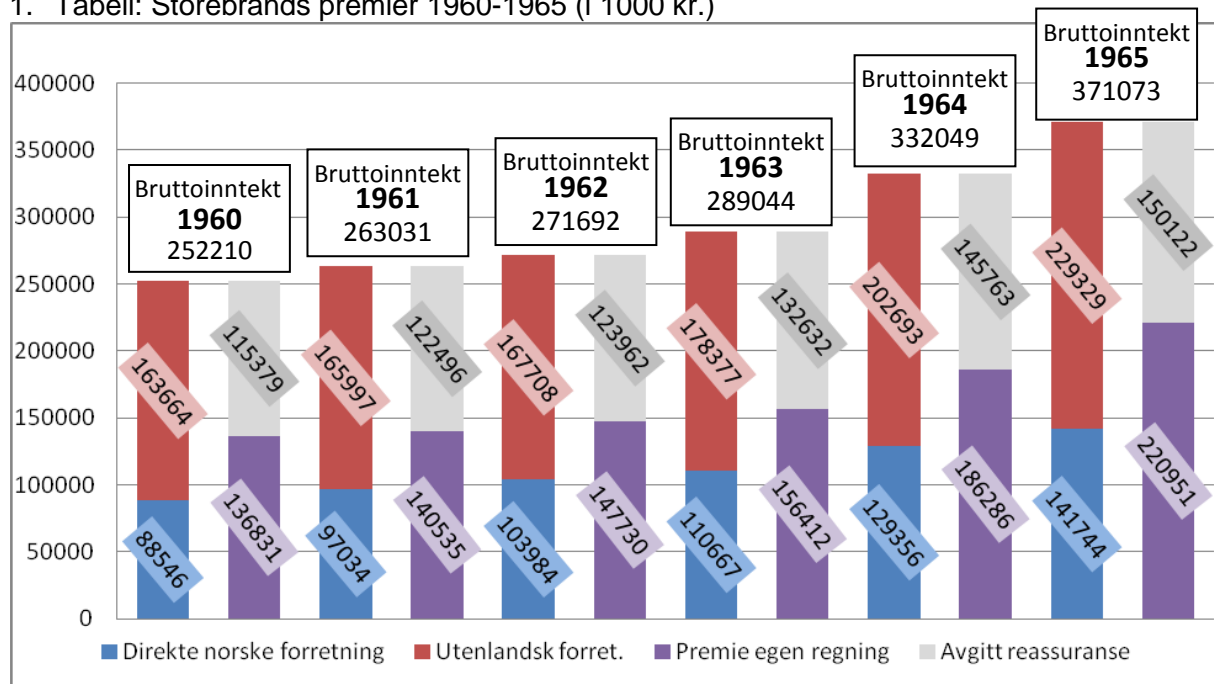
Videre skal ser kapitlet på hvordan tariffforeningen forholdt seg til Brannkassen, da de tok opp nye bransjer. Endelig tar vi for oss konkurranse og diskusjonen rundt dette i motorvognforsikring. Aller først skal vi imidlertid forsøke å få en oversikt over norsk forsikring, selskaper og bransjer.

Storebrand og norsk skadeforsikring 1960-65

Storebrand hadde to grunnpilarer; norsk skadeforsikring og den internasjonale reassuransvirksomheten. Ut i fra de publiserte regnskapstallene er det ikke helt liketil å fremstille størrelsesforholdet mellom de to i første halvdel av 1960-tallet, men vi skal forsøke gjennom å vende og vri på selskapets nøkkeltall. Dette gir oss også en god anledning til å introdusere en del sentrale begreper i skadeforsikring.

I forsikring skiller en mellom ordinære premier som et selskap mottar fra forsikringstakerne, det blir kalt *direkte forretning*. Til dette beløpet legger en til eller trekker fra *reassuransen*, som er nødvendig for å spre risiko. Reassuransen innebærer at selskapet gir fra seg en del av premieinntekten, og en tilsvarende del av erstatningsansvaret, til et annet selskap. Det er forsikringsselskapet som er ansvarlig overfor forsikringstager, og selskapet må ta oppgjøret med sine reassurandører uavhengig av forsikringstager. De fleste selskaper er både assurandører og reassurandører, men enkelte spesialiserer seg på reassuranse, slik det var tilfelle for Storebrands internasjonale virksomhet. Den direkte premien uttrykker i en viss forstand hvor mye forsikring selskapet administrerer det enkelte år, det dreier seg om aktuarvirksomheten, poli-seadministrering osv. Den direkte forretningen, pluss det en mottar i reassuranse, gir selskapets brutto premieinntekt. Hvis man så trekker fra det man avgir i reassuranse til andre selskaper, får man *premie for egen regning* (f.e.r.) Selskapets inntekter, samt risiko det enkelte år.

1. Tabell: Storebrands premier 1960-1965 (i 1000 kr.)



Kilde: Storebrands eksterne årsberetning og regnskap 1960 til 1965.

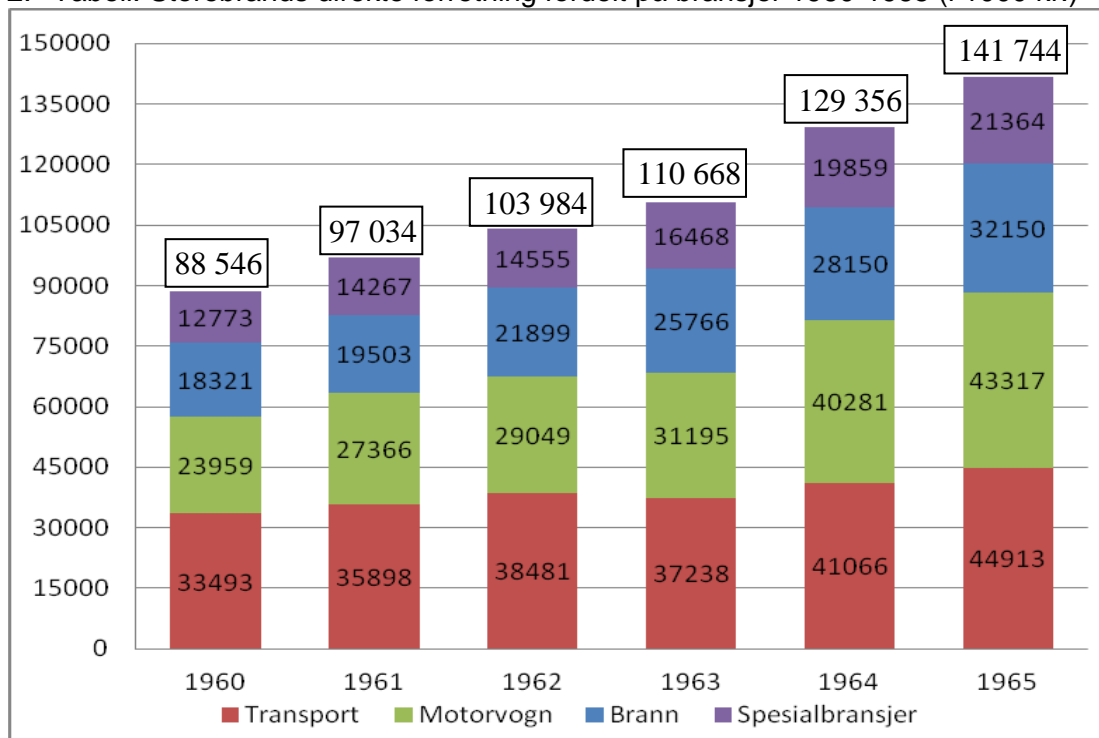
I den grad det var behov for å spre risiko i den norske forretningen, brukte Storebrand *koassuranse*, eller medforsikring, i stedet for reassuranse. Det innebar at flere selskaper delte en polise, og sto sammen ansvarlig overfor forsikringstaker. Det var særlig innen sjø- og/eller transportforsikring at det var behov for risikospredning, gjennom ko- og reassuranse.³ Storebrands behov for koassuranse ble mindre i takt med at selskapet vokste gjennom 1960-tallet; det gjorde at selskapets evne til å bære risiko økte. Det var imidlertid ett felt hvor koassuranse økte, og det var i industribrannforsikring, hvor premieutbetalingene kunne bli svært høye.

De direkte premieinntektene kom fra den norske forretningen. Denne bestod av fire hovedområder. Det var moderbransjen, *brannforsikring*, som var viktig både i privat- og industrimarkedet. På 1960-tallet inkluderte den *kombinert forsikring*, d.v.s. andre forsikringer knyttet til hus og hjem. Derne st var det *transportforsikring*, som i all hovedsak dreide seg om kaskoforsikring av den norske handelsflåten, men også forsikring av varene som ble fraktet. Det var en viktig bransje i Norge, men var i noen grad løsrevet fra den tradisjonelle skadeforsikringen. Derne st var det *motorvognforsikring*, som vokste sterkt etter at rasjoneringen ble opphevet i 1960 og som vi skal se nærmere på etterpå. Og endelig var det *spesialbransjene*, som utgjorde

³ Det som står oppført som mottatt reassuranse ett sted, i de mindre eksterne årsrapportene, står et annet sted (de samme tallene) oppført som utenlandsk forretning. Tore Clausen sa at det var knapt reassuranse i den norske forretning. Men i de store interne årsrapportene står det om reassuranse både på bil og andre forsikringer. Dette er ikke helt enkelt, men vi skal finne ut av det.

mellom 10-20 prosent av den norske forretningen, det kunne dreie seg om alt fra maskin- til smykkeforsikring. Nedenfor ser vi hvordan de ulike bransjene fordelte seg gjennom første halvdel av 1960-tallet. Det mest slående er hvordan motorvognforsikring ble jevnstor med kombinert- og brannforsikring i løpet av disse årene.

2. Tabell: Storebrands direkte forretning fordelt på bransjer 1960-1965 (i 1000 kr.)



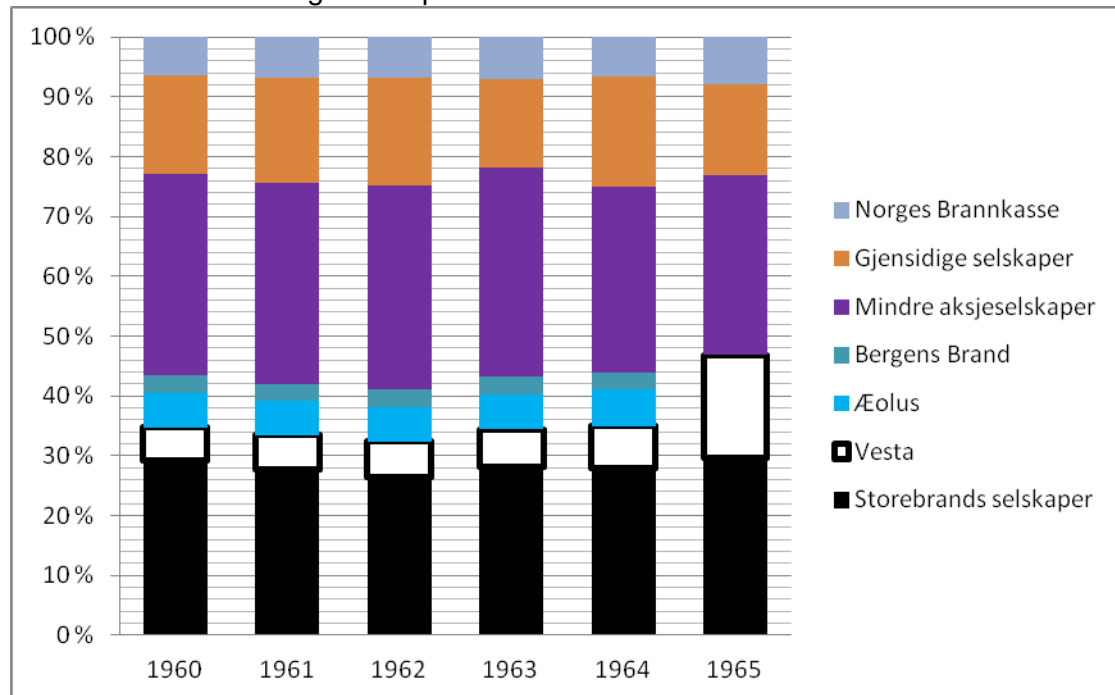
Kilde: Storebrands eksterne årsberetning og regnskap 1960 til 1965.

Norsk skadeforsikring var delt i to leire gjennom mesteparten av 1900-tallet. På den ene siden de gjensidige – kundeeide – selskapene, med opprinnelse i lokale brannkasser, på den annen side aksjeselskapene, som drev et utstrakt prissamarbeid i tarifforeningene. I første halvdel av 1960-tallet var antall skadeforsikringselskaper i Norge relativt stabilt, det sank fra 210 i 1960 til 203 i 1965. Det var rundt 60 aksjeselskaper og rundt 40 gjensidige selskaper. De gjensidige selskapene bestod i hovedsak av de lokale brannkassene, og deres sentralenhet, Samtrygd, som kom til å spille en viktigere rolle utover 1960-tallet. I tillegg kom i overkant av 50 utenlandske selskaper og 50 lokale sjøforsikringslag, men disse var små.⁴

⁴ Even Lange: "Konkurransen og samarbeid: strukturendringer i norsk forsikring 1960-1990", *Rapport 83 - Det nye pengesamfunnet Oslo: Norges forskningsråd, 1996*, og i Basberg et al. I det lange løp: essays i økonomisk historie tilegnet Fritz Hodne, side 266, og Tore Bjørnsen: *Forsikringsrådet 1912-1962*. Oslo: Forsikringsrådet, 1961, s. 125.

Aksjeselskapene dominerte hva gjaldt omsetning, fulgt av de gjensidige selskapene og Norges Brannkasse, som ble betegnet som et slags offentlig gjensidig selskap. I disse årene sto aksjeselskapene for oppunder 80 prosent av de direkte premiene i skadeforsikring, de gjensidige selskapene hadde mellom 10-15 prosent og Brannkassen 5-10 prosent.

3. Tabell: Norske forsikrings selskapers markedsandel 1960-65



Kilde: Norsk Forsikrings Årbok.

Av figuren ser vi at Storebrand, med samarbeidende selskaper, var dominerende innen norsk skadeforsikring, Alene svarte Storebrand for oppunder 25 prosent av premieinntektene i skadeforsikring. Her er det imidlertid viktig å huske at om lag halvparten av Storebrands premieinntekter skrev seg fra den utenlandske reassuransvirksomheten. Så premieinntektene sa noe om selskapets omfang, men var til dels misvisende om selskapets posisjon i det norske skadeforsikringsmarkedet. Likevel, om en inkluderte Christiania Sjø Poseidon, Europeiske reiseforsikring, Kreditt-Atlas, som Storebrand eide, så mottok grupperingen nesten 30 prosent av premiene norske skadeforsikrings selskaper mottok. Blant aksjeselskapene var Storebrandselskaperne enda mer dominerende med nesten 40 prosent fra første halvdel av 1960-tallet. Uten den utenlandske virksomheten var Storebrands andel av det norske markedet nesten 20 prosent. Da forstår vi at selskapets hegemoni ble utfordret da Bergens selskaperne Vesta, Bergen

Brand og Æolus fusjonerte i 1962 og fikk i overkant av 15 prosent av det totale skademarkedet.⁵

Bergensfusjonen satte fart i Storebrands ønske om å vokse, og senere fusjonsfremstøt fra Storebrand var begrunnet i trusselen fra vest. I 1962 overtok Storebrand Kristiandsselskapet Norrøna. I utgangspunktet var ambisjonen å bevare Norrønns “karakter av et Sørlandsselskap”, men å oppnå innsparinger ved at “behandlingen av forsikringsporteføljen i det vesentlige foregår ved Storebrandgruppens nye elektroniske databehandlingsanlegg”.⁶ Det samme gjaldt for så vidt da Storebrand tok over Viking, med datterselskapet Minerva i 1968. I så måte kan en si at Bergensfusjonen utløste en bølge, som preget norsk forsikring helt frem til 1990-tallet, med UNI-Storebrand-fusjonen. Prosessen er godt illustrert av Storebrand-treet, som viser hvordan et nesten hundretalls selskaper utgjør røttene til Storebrand. Dette var ikke et særnorsk fenomen både i Sverige og Danmark har man tilsvarende trær, som vitner om omfattende oppkjøps- og fusjonsprosesser. Det lå flere årsaker bak fusjonene, som stordriftsfordeler innen drift og salg, men også synergier mellom liv- og skadeforsikring. Vi skal se nærmere på dette senere, i denne omgang skal vi knytte noen kommentarer til hvordan tariffsam arbeidet påvirket fordeler og ulemper ved fusjoner.

Tariffsam arbeidet dreide seg i stor grad om å samarbeide om statistikk og risiko. Det var kostbart, ikke minst for små selskaper. I så måte kan en si at tariffsam arbeidet gjorde det mulig for mindre selskaper å eksistere, og således bremsset tariffsam arbeidet fusjonsprosessen. På den annen side var den et insitament til å fusjonere. Veldig enkelt kan vi si at et forsikrings-selskap lever av at forsikringspremiene overstiger erstatninger og forsikringsselskapets omkostninger. I tariffsam arbeidet var premiene de samme og stort sett også skadeomfanget, og dermed erstatningene. Det innebar at man primært kunne utmerke seg ved å redusere omkostningene. En skulle tro at dette ville stimulert et sterkt kostnadsfokus og dermed ønske om fusjoner for å oppnå stordriftsfordeler. Følgelig er det nærliggende å tro at tariffsam arbeidet trakk i begge de retninger som er skissert her, at det både påskyndet og bremsset fusjonsbølgen. Dessuten, når vi skal forstå fusjonsprosessen som ledet frem til at UNI-Storebrand og Gjensidige var de dominerende aktørene, så bør en ikke bare se det som at en rekke småselskaper gikk inn i større selskaper. Et like viktig perspektiv var at man gikk fra et relativt tett tariffsam arbeid, hvor tariffsselskapene, med Storebrand i spissen, konkurrerte med non-

⁵ Lange 1996, s. 266.

⁶ Styres beretning for Storebrands virksomhet i 1962.

tariff selskapene, med Samtrygd/Gjensidige i spissen, til at UNI-Storebrand og Gjensidige konkurrerte med hverandre. I det følgende skal vi se nærmere på nettopp tariff sam arbeidet.

Tariff sam arbeidet

I 1867, hundre år etter at Norges Brannkasse ble etablert, ble Den Norske Brand-Tariff forening stiftet. Mot slutten av 1950-tallet ble tariff sam arbeidet utfordret på flere måter, og i en av flere redegjørelser til Prisdirektoratet, skrev Norske Forsikringsselskapers Forbund (NFF):

Bakgrunnen for dannelsen av den eldste tariff forening – Brand-Tariff foreningen – var at konkurransen selskapene imellom hadde ført til et utilstrekkelig premiegrunnlag for virksomheten slik at det oppstod fare for at selskapene ikke kunne oppfylle sine forpliktelser. Ved regulering av premiene ville man oppnå at forsikringsvirksomheten kunne drives på sunn basis. Dette er sikkert også en fordel for forsikringstagerne.⁷

Senere ble det etablert andre skadetariff foreninger som opererte side om side. I 1958 dreide det seg bl.a. om Auto-Tariff foreningen, Tariff foreningen for Ulykkesforsikring og Ansvarsforsikringsselskapenes Komitè. Disse slo seg sammen til UMA-forbundet i 1963, mens brann og kombinert forsikring ble til *Felles-Tariff foreningen* for skadeforsikring i 1958. Disse to slo seg sammen til Skadeforsikringsselskapenes forening (Skafor) i 1966, som siden besto til Storebrand-Norden fusjonen i 1982. Da valgte Vesta å bryte ut av tariff sam arbeidet, som førte til at man la det ned. Tariff foreningene hadde mange fellestrekk med ordinære bedrifter. Samtidig opererte jo Storebrand og de andre selskapene som selvstendige enheter, og ofte i konkurranse med andre medlemmer av tariff foreningen. Dette gjaldt kanskje særlig Storebrand og Bergens selskapene, som lå i et konstant rivaliseringsforhold; samtidig var dette to dominerende aktørene i tariff foreningene. Så i likhet med andre karteller var tariff foreningens medlemmer både allierte og rivaler.⁸

En viktig inngang til å forstå forsikringsbransjen generelt, og Storebrand spesielt, er hvorfor man unndro seg konkurranse gjennom tariff sam arbeidet. Hva var den historisk bakgrunnen? – og hva var begrunnelsene? Et nærliggende spørsmål for økonomer ville være om det eksisterte en markedsfeil i forsikring, som gjorde at konkurranse ikke egnet seg. En viktig del av forsikringshistorien er hvordan synet på konkurranse og markedsfeil endret seg. Det er flere

⁷ RA, Skafors arkiv, Boks D 00019, Mappe :“Prisdirektoratet (Horisontale konkurranseregulering.) 1958“, HP/GL P.M. for tariff forening for ulykkesforsikring om Prisdirektoratets brev, 11.12.57; NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

⁸ Her trengs en god historisk referanse på karteller.

grunner til at dette spørsmålet var viktig mot slutten av 1950-tallet. For det første skapte den sterke veksten i bilforsikring nye konkurranseutfordringer. Videre opptok Brannkassen andre former for skadeforsikring, deriblant bilforsikring. Dernest intensiverte de gjensidige selskapene sitt samarbeid og konkurranse mot tariff selskapene, gjennom Samtrygd. Myndighetene arbeidet med en prislov og ikke minst mot horisontale konkurransereguleringer. Og endelig valgte selskapet Samvirke å bryte ut av deler av tariff samarbeidet. Det var formelt sett et aksjeselskap, men ingen privatpersoner hadde aksjer i selskapet, som var eid av NKL, LO, samvirkelag og Norske Boligbyggelags Landsforbund.⁹ Samvirke var altså mer et kooperativt selskap enn et aksjeselskap. I tråd med dette hadde det et motsetningsfylt forhold til tariff samarbeidet.

Arbeiderbevegelsen hadde også et ambivalent syn på konkurranse og regulering. På ene side ble konkurranse sett ned på som planløs produksjon, på den annen side var det en innbitt motstand mot truster og monopoler som tok for høye priser fra vanlige arbeidsfolk.¹⁰ *Arbeiderbladet* hadde på 50-tallet flere kritiske kommentarer til tariff samarbeidet i forsikring, f.eks. at ”tariff foreningens arbeid ikke var i publikums interesse, fordi foreningens arbeid bl.a. gikk ut på å forhindre konkurranse selskapene imellom ved å binde dem til en fastlagt premie”.¹¹ Samvirke ble omfavnet fra uventet hold. Det ”hilser vi for vår del velkommen” skrev det liberale tidsskriftet *Farmand*, om Samvirkes utmeldelse og fortsatte: ”Vi bare beklager at det i privat forsikring har eksistert som bremseklosser som har hindret de private selskaper i for lenge siden å ta samme skritt (...). Men «Samvirke» var det første, og fortjener ros for det.”¹² De private selskapene fulgte ikke *Farmands* oppfordring, snarere tvert imot. Samvirkes utmeldelse ble oppfattet som en krigserklæring, og aksjeselskapene styrket tariff samarbeidet; konkurrentene skulle bekjempes med mer disiplin og samhold. *Forsikringstidende*, som talte forsikringsaksjeselskapenes sak, mente det ”ville være en ulykke” om tariff samarbeidet ble

⁹ ”Samvirke opphever soneregrensene i brannforsikring” intervju med Samvirkes adm. dir. Carl Oscar Hovind, *Forsikringstidende* 60.01.

¹⁰ Flere ønsket en mer demokratisk og planmessig fundert økonomi og dermed omfattende regulering av næringslivet og økonomien. Det omstridte forslaget til pris- og rasjonaliseringslov i 1952 vitnet bl.a. om dette. Noe av reguleringsiveren dreide seg imidlertid om å sikre lavere priser gjennom konkurranse. Gunnar Yttri: *Pris- og rasjonaliseringslova. Ordskifte i og ikring DNA- regjeringa 1952-53*, Hovedoppgave i historie Universitet i Oslo, 1993. Se Kristian Trostdahl ”Sosialiseringsspøkelset - bare et knirk i trappen Debatten om sosialisering og demokratisering av norsk forsikring 1915 – 1985”, *Forskningsrapport 4/2007*, s. 151.

¹¹ Sofie Rogstad, *Med samvirke gjennom 50 år*, Oslo - Aktietrykkeriet 1971, s. 85.

¹² [Mangler Farmand referanse](#), her etter Rogstad 1971, s. 88.

forkludret.¹³ Arbeiderbevegelsens avis ønsket altså konkurranse, mens aksjeselskapene og deres tidsskrift ønsket offentlig regulering; en kunne bli forvirret av mindre.

Det kan ha vært en sammenheng mellom Samvirkes ønske om konkurranse og myndighetenes kamp mot horisontal konkurranseregulering. Vi vet ikke, men kanskje Samvirke meldte seg ut fordi selskapet mente å kunne forutse at tariffsam arbeidet ville bli forbudt. Mot slutten av 1950-tallet fikk Prisdirektoratet i oppgave å utarbeide retningslinjer som ville begrense pris-samarbeid. Det dreide seg både om vertikale avtaler, mellom leverandører, og om horisontale avtaler; sistnevnte var tilfelle for forsikringsbransjens tarifføeninger.¹⁴ Konkurranshemmende tiltak skulle forbys, med mindre det kunne godtgjøres at det “bidrar til å fremme samfunnmessig ønskelig rasjonalisering eller ellers må anses å ha samfunnsgagnlige virkninger”.¹⁵ Bransjene ble invitert til å komme med innspill om loven. NFF var høringsinstans for loven og mente tariffsam arbeidet burde tillates, ikke minst fordi Forsikringsrådet førte tilsyn med næringen.¹⁶ Prisdirektoratets leder, Wilhelm Thagaard, aksepterte at livsforsikrings-selskapene var underkastet “vidtgående kontroll” av Forsikringsrådet.¹⁷ Men han “presiserte meget skarpt at de samme hensyn ikke gjorde seg gjeldende for skadeforsikrings-selskapenes virksomhet.” Her hadde prismyndighetene måttet gripe inn “gjentatte ganger” mot for høye priser, og han var således skeptisk til å akseptere tariffsam arbeidet. Vi skal se litt nærmere på bransjens argumenter for at den burde få unntak fra forbudet mot horisontal konkurranseregulering. Som en inngang til dette tar vi veien om Adam Smiths *usynlige hånd*.

I *Nasjonenes velstand* postulerer Adam Smith at hvis alle følger egeninteressen i et marked med konkurranse, vil det gi det beste sluttresultatet for fellesskapet. Hvis det f.eks. er etterspørsel etter sykler, vil en eller annen produsere sykler for å tjene penger, og etterspørselen blir tilfredsstilt. Om sykkelprodusenten tjener (for) mye penger, vil en annen produsent melde seg, og konkurransen produsentene imellom vil føre til bedre og billigere sykler, for å tekkes kundenes egeninteresse. Etterspørselen etter sykler vil bli tilfredsstilt, ikke som resultat av at

¹³ “Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.

¹⁴ Harald Espeli: “Fra Thagaard til Egil Bakke. Hovedlinjer i norsk konkurransepolitikk 1954-1990.”, *SNF-rapport* 29/93; og Espeli, “Private konkurransereguleringer innenfor forsikringsnæringen i Norge 1900-1985 og myndighetenes holdning til disse”, i *Rapport nr. 70 i serien Det nye pengesamfunnet*, 1995, s. 66 ff.

¹⁵ RA, Skafors arkiv, Boks D 00019, Mappe :“Prisdirektoratet (Horisontale konkurranseregulering.) 1958“, Prisdirektoratet “Til sammenslutninger og grupper av ervervsdrivende som foretar konkurransereguleringer av priser eller avanse.” 03.12.57. På den bakgrunn sendte Prisdirektoratet brev til “Til sammenslutninger og grupper av ervervsdrivende som foretar konkurransereguleringer av priser eller avanse”, i 1957 var dreide det seg om ca. 500, de ble bedt om en redegjørelse for “hvorledes reguleringene etter deres syn virker”.

¹⁶ NFF til Prisdirektoratet 11.03.58, her etter Espeli, 1995, s. 68.

¹⁷ NFF til Tarifføeningen for Ulykkesforsikring 26.06.58, de neste sitatene er hentet herfra

noen planlegger og/eller beordrer det, men som om en usynlig hånd styrte det hele.¹⁸ Den usynlig hånd er en av de mest kjente, og virkningsfulle, metaforer i den vestlige verden. Innen norsk forsikring har den imidlertid hatt varierende gjennomslagskraft. En forklaring kan være den Smith gir selv, at ”bransjefolk sjelden møtes, selv i glede og adspredelse, uten at samtalen ender i en konspirasjon mot fellesskapet, eller i et tiltak for å heve prisene”.¹⁹ Det vanligste tiltaket bransjefolkene kom opp med var å hevde at konkurranse ikke egnet seg i bransjen, med en mer eller mindre direkte henvisning til at det forelå en markedsfeil.²⁰ Vi skal se på eventuelle markedsfeil innen forsikring.

Et moment som ble trukket frem, var at forsikring ikke var en tradisjonell vare; derfor ville ikke et tariffsam arbeid være produktivitetshemmende, snarere tvert i mot.²¹ NFF vektla at tariffsam arbeidet ikke primært var et priskartell, og at det ikke hadde ”ført til høyere premienivå i norsk forsikring”.²² Prisdirektoratet var uenig og mente selskapene tjente for godt,²³ og at tariffsam arbeidet ikke hadde ført til ”tilfredsstillende resultater”.²⁴ NFF mente det var samarbeidet om statistikk og risikovurderinger som var det vesentlige, og at det var nødvendig for å ”oppnå riktig premieberegning innenfor et så lite marked som det norske”.²⁵ Om selskapene gjorde dette hver for seg, ville grunnlagsarbeidet bli både dårligere og dyrere.²⁶ Et problem knyttet til dette var når non-tariffsselskapene fikk tak i tarifforeningens tariffer, og underbød

¹⁸ Han har ” hverken en intensjon om å fremme samfunnets interesser, eller forstår i hvilken grad han gjør nett-opp dette”, sier Smith, ”hans ene målsetting er egen vinning, og han (...) ledes liksom av en usynlig hånd mot å fremme et formål som ikke var en del av hans intensjon”, Adam Smith: *Nasjonenes velstand*, Sonstad forlag, Trondheim, 2007, s. 16.

¹⁹ ”People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices.” her etter Adam Smith: *Wealth of Nations*, Prometheus books, 1991, s. 137 (Book I, Chapter 10, paragraph 82).

²⁰ Det kan dreie seg om eksternaliteter, som forurensing, eller offentlige goder, som forsvar og rent vann. Dessuten kan høye faste kostnader gjøre konkurranse vanskelig, som f.eks. det å bygge jernbanelinjer.

²¹ Norske Forsikringsselskapers Forbund til Prisdirektoratet, 28.08.58.

²² RA, Auto-Tarifforeningens arkiv, Boks A 0008, Styregjenpart nr. 11/58: ”NFF utkast til brev til Prisdirektoratet om horisontale konkurransereguleringer”, 19.02.58.

²³ Det går bl.a. frem av Prisdirektoratets brev til Auto-Tarifforeningen 11.03.58, Styregjenpart 25/58.

²⁴ Dette skal Wilhelm Thagaard ha sagt til representanter fra NFF på et møte den 23.06.58, uttalelsen er referert i NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

²⁵ Brev fra Norske Forsikringsselskapers Forbund til Prisdirektoratet 11.03.58, her etter Espeli, 1995, s. 68. Dette var en gjenganger hos forsvarerne av tariffsam arbeidet. I et av internt notat fra tarifforening for ulykkesforsikring het det f.eks. at det norske markedet ”er meget lite i forhold til markedet i andre land.” RA, Skafors arkiv, Boks D 00019, Mappe :”Prisdirektoratet (Horisontale konkurranseregulering.) 1958“,HP/GL P.M. for tarifforening for ulykkesforsikring om Prisdirektoratets brev, 11.12.57.

²⁶ At Norge var et lite marked med begrensede stordriftsfordeler, gjaldt for såvidt alle bransjer. Dessuten er det tvilsomt om dette kvalifiserte som markedsfeil, all den tid kostnadene knyttet til statistikk og risikovurderinger kunne prises inn i produktet.

disse.²⁷ De slapp kostnadene knyttet til statistikk og risikovurderinger og kunne sette tariffen lavere. Dette var en feil som kan knyttes til gratispassasjerprinsippet, som er en klassisk markedsfeil, ikke minst i forsikring, hvor det er viktig for selskapene å holde kortene tett til bryttet. Det interessante i denne sammenheng er at tariffsam arbeidet ikke løste eller begrenset denne markedsfeilen.

Tariffsam arbeidet ble trukket frem som en viktig beskyttelse fra utenlandske konkurrenter, hvilket ble aktualisert i forbindelse med spørsmål om norsk medlemskap i det europeiske frihandelsområdet. Da ”ville de norske selskapene ha «behov for samarbeide for å møte konkurransen fra de store utenlandske konserner»”.²⁸ Et annet poeng som ble fremført, var behovet for reassurans fra utlandet, og i følge NFF krevde internasjonale reassurandører “en sunn premiedekning som i det lange løp gir en viss sikkerhetsmargin”, som tariffsam arbeidet ga.²⁹ Det ser ikke ut til at samarbeidet om statistikk var avgjørende, all den tid ansvarlig statsråd Gunnar Bøe i en redegjørelse til Forsikringsforeningen sa at ”den rasjonalisering som består i felles kalkulasjon eller felles priser og vilkår (...) vil som regel ikke medføre dispensasjon”.³⁰

Et annet moment som gjorde konkurranse vanskelig, var at vilkårene i forsikring var så kompliserte at det for kundene ville ”bli vanskelig – for ikke si umulig – å vurdere og sammenligne de ulike tilbud”, med den følge at de sannsynligvis ville tegne forsikringer med lav premie, men dårlig dekning.³¹ Dette var en mer fundamental innvending mot bruk av konkurranse og markedet, at kundene ikke hadde forutsetning for å vurdere produktet. Dette kunne minne om en markedsfeil, på fagspråket snakker man gjerne om informasjonsasymmetri. Én ting var om kunden forsto vilkårene, en annen var om de faktisk leste dem. Storebrand var oppmerksom på at mens juristen og skadeoppgjørsmannen ønsket “presise juridiske formuleringer”, så hadde “public relations-folkenes krav om en innbydende og populær form”.³² Storebrands Sverre Nyfløt mente det var betenkelig “å velge diffuse uttrykk bare for å få vilkårene lest”.³³

²⁷ Som vi skal se, var dette et argument mot utveksling av ko- og reassurans. RA, Skafors arkiv, Boks D 00019; Ko- og reassuransutveksling med Norges Brannkasse 1960-1970; Usignert notat om “Utveksling av ‘ko- og re-’ med Norges Brannkasse’ 12.06.60.

²⁸ Espeli, 1995, s. 68, siterer brev fra Norske Forsikringsselskapers Forbund til Prisdirektoratet 11.03.58.

²⁹ NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

³⁰ Statsråd Gunnar Bøe: ”Konkurranseregulerende avtaler i forsikring” foredrag i Forsikringsforeningen 05.10.60, referert i *Forsikringstidende* 60.10.

³¹ NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

³² Løren arkiv, skuff i skap: Skatt av innbo og løsøre; Mappe: 20 04 Vilkår, generelt: Nyfløt til Fugelli Referat fra samtale med Jusprofessor Selmer om Popularisering av forsikringsvilkårene 21.09.61.

³³ Løren arkiv, skuff i skap: Skatt av innbo og løsøre; Mappe: 20 04 Vilkår, generelt: Nyfløt til Fugelli Referat fra samtale med Jusprofessor Selmer om Popularisering av forsikringsvilkårene 21.09.61.

Dette er et klassisk dilemma innen forsikring, Tarifforeningens løsning var at alle opererte med samme vilkår. Problemet da var at produktutviklingen lett kunne stagnere.

Det samme var fremme i forbindelse med konkurransen med non-tariff selskapene, at en burde søke å operere med felles vilkår og konkurrere mest mulig på pris. Dessuten mente NFF at tarifforeningen hadde lagt til rette for konkurranse med non-tariff selskapene gjennom "forenkling og rasjonalisering".³⁴ I det hele tatt fremhevet NFF den konkurransesituasjonen tariff selskapene sto i, med utledninger, og non-tariff selskapene, Norges Brannkasse, Samtrygd og etter hvert Samvirke.³⁵ Et vanlig argument mot prissamarbeid er at bedriftene mister insentiver til å drive effektivt, samt å innovere. Dette gjaldt angivelig ikke for non-tariff selskapene, all den tid de ville tjene mer penger, dess mer effektivt de drev. En konkurrerte ikke på produkt- og salgssiden, men på kostnadssiden. Prisdirektoratet så det åpenbart annerledes, og mente prisene ble satt så høyt at de minst effektive overlevde, hvilket innebar at resten av tariff selskapene kunne nyte et overskudd uten anstrengelser.³⁶

Et viktig moment, særlig for Forsikringsrådet, var sikkerheten til selskapene, altså å unngå konkurser. I motsetning til i de fleste andre næringer kom den største kostnaden - skadeutbetalingene - etter at forsikringsselskapene hadde solgt varen, og det var ikke gitt å forutsi den nøyaktig. Det kunne med andre ord være fristende å sette premien for lavt og satse på at de ikke ble rammet av ulykker for å vinne markedsandeler.³⁷ Men "for lave øyeblikkelige premier på lengere sikt kan bringe selskapets eksistens i fare, til skade for forsikringstagere".³⁸ Det var årsaken til at Forsikringsrådet var positiv til tariffsam arbeidet og oppfordret nye forsikringsselskaper til å følge deres tariffer. En konkurs i forsikring kunne få "katastrofale følger i vide kretser og ødelegge selve livsgrunnlaget for både bedrifter og menigmann".³⁹ For lave premier ville ødelegge markedet for seriøse aktører; derfor førte priskrig som regel til moralsk indignasjon fra Storebrand og tariff selskapenes side. En ting var at en konkurs ville ramme tillitten til hele bransjen, men priskriger ga bare god PR når prisene gikk nedover, men det endte som regel med en upopulær prisoppgang til slutt.

³⁴ NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

³⁵ NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

³⁶ Espeli 1995, s. 67.

³⁷ Om en økonomisk aktør i en annen bransje satte prisen for lavt, ville den før eller siden gå konkurs, til skade for seg selv og sine kreditorer, men ikke til nevneverdig skade for andre. Konkurser er en naturlig del av markedsøkonomien, og i en viss forstand er den en fordel om aktører som ikke har livets rett går konkurs. En økonom som Joseph A. Schumpeter ville si, jo før jo bedre.

³⁸ Forsikringsrådet i brev til Sosialdepartementet 28.02.58, sitert i NFF til Prisdirektoratet, 28.08.58.

³⁹ Sverre Nyfløt: *Samarbeid om sikkerhet gjennom 100 år*, Skadeselskapenes forening, Oslo 1976, s. 14.

Et annet forhold som ikke ble nevnt eksplisitt i kontakten med Prisdirektoratet, var ugunstig utvalg.⁴⁰ Kunder med stor skaderisiko har større insitament til å tegne forsikring: Om dette slår til, og alt annet likt, vil forsikringsselskapenes skadeutgifter øke og dermed også premiene. Det vil i sin tur drive kundene med mindre risiko ut og øke premiene ytterligere, og så får man en ond sirkel. Dette har blitt kalt *market for lemon*, som indikerer at varene er dårligere – surere - enn i et naturlig utvalg.⁴¹ Fri konkurranse vil gjerne øke faren for ugunstig utvalg, fordi enkelte selskaper forsøker å tiltrekke seg gode kunder med lav skaderisiko og holde dem med høy risiko ute. Dette kan i noen grad løses med egenforsikring, f.eks. gjennom bonusordninger og egenandeler. En annen løsning er økt differensiering, at man forsøker å finne risikoer som tåler en lavere premie. Dette kan imidlertid være kostnadskreven, og for tariff-selskaper var det fristende å droppe dette, gjerne med henvisning til at for sterk differensiering var usolidarisk. Tariffforeningen mente det brøt med prinsippet om gjensidighet, å lokke til seg kunder med lav risiko, og at det på sikt ville være ødeleggende for både bransjen og forsikringstakerne. For stor bruk av egenforsikring eller differensiering bryter med forsikringsprinsippet om å utjevne økonomisk tap som følge av tilfeldigheter.⁴² Dette gikk igjen i diskusjonene om konkurranse 1960-tallet, ikke minst innen motorvognforsikring, som vi skal se.⁴³

På tross av Prisdirektoratets argumentasjon for et forbud mot tariff-samarbeidet, aksepterte de at “næringen «frembyr så mange særegenheter at det ikke er naturlig » at forbudsforskriftene «gis anvendelse»”.⁴⁴ Næringen var imidlertid underlagt prisloven, hvilket innebar at Prisdirektoratet kunne gripe inn om de mente at tariffforeningen drev prisene for høyt i været. Begrunnelsen for at forsikringsbransjen fikk unntak fra prisloven i 1960 var uklar. Lønns- og prisdepartementet aksepterte uten videre unntaket, og det ble ikke omtalt i stortingets behand-

⁴⁰ Vani K. Borooah "Market Failure An Economic Analysis of its Causes and Consequences", in http://www.borooah.com/Teaching/Microeconomics/Market_%20Failure.pdf, 2003; Petter Osmundsen: "Når noen vet mer enn andre" i *Magma* 4/2002 (<http://www.magma.no/naar-noen-vet-mer-enn-andre>).

⁴¹ Begrepet skriver seg fra George Akerlofs poeng om at i bruktbilmarkedet vil man få et ugunstig utvalg. Kjøpere vil ikke kunne avgjøre om bruktbilen er god eller dårlig, derfor vil man aldri betale god pris for de beste bilene, som gjør at de med gode biler ikke vil selge dem, og da har man et ugunstig utvalg.

⁴² "Skulle man oppfylle forutsetningen om homogenitet strikt, ville tariffen bli så differensiert at man ikke lenger kunne tale om tariff, idet hver forsikringstaker faktisk måtte ha sin særskilte premie." i "Hvor langt bør man gå i differensiering innenfor trafikk- og vognskadeforsikring? - Direktør Henning Helleman's foredrag i Helsingfors." i *Forsikringstidende* 62.07.

⁴³ Dagbladets Michael Grundt Spang var kritisk til for sterk differensiering. Han mente det for så vidt var greit at det var en viss sammenheng mellom risiko og premier, men hvis denne ble for sterk, var det fare for "at hele forsikringstankens lojalitetsprinsipp forsvinner, for da blir vi selvassurandører alle sammen". Sikkert i "Avholdsra-batt, et eksperiment i motorvognforsikring" i *Forsikringstidende* 61.05.

⁴⁴ Espeli 1995, s. 70.

ling av loven.⁴⁵ Statsråd Gunnar Bøe bidro ikke til å klargjøre forholdet i sitt foredrag til Forsikringsforeningen, , utover å peke på at bransjen hadde særtrekk.⁴⁶ Ikke desto mindre, unntaket bidro til å legitimere tariff foreningen og -samarbeidet. All den tid bransjen var så spesiell, at f.eks. kundene måtte ”hjelpes”, kunne en jo spørre seg hvorfor det offentlige ikke tok over? Spørsmålet om å sosialisere forsikringsbransjen ble reist fra arbeiderbevegelsen til ulike tider.⁴⁷

Et alternativ til offentlig eie var ulike former for gjensidige selskaper, eller samvirke, d.v.s. at selskapene var eid av kundene og ble drevet av hensyn til dem, og ikke aksjonærer. Denne eierformen har da også blitt forklart ved hjelp av markedsfeil, at en håndterer markedsfeilen ved å oppheve skillet og dermed interesse motsetningen mellom kunde og eier.⁴⁸ Norges Brannkasse var en hybrid, idet selskapet ble sett som en offentlig variant av et gjensidig selskap. Frem til 1950-tallet hadde det vært en relativt fredfull arbeidsdeling mellom tariff- og non-tariff selskapene, ”skadeforsikring preget av teigdeling mellom disse to gruppene, som begge syntes å leve sine stille, uforstyrrede og i mange tilfeller, svært lønnsomme liv”, skriver Trond Bergh i Gjensidiges historie.⁴⁹ Mens resten av forsikringsnæringen hadde gode etterkrigsår, hadde Samvirke et strev, ikke minst med kundetilfang.⁵⁰

Samvirkes svenske søsterselskap, Folksam, hadde hatt suksess med å melde seg ut av tariff-samarbeidet, og dernest kapre kunder gjennom bedre priser og vilkår. Samvirke var imidlertid redd for å bryte ut av det øvrige tariff samarbeidet i skadeforsikring; selskapet fryktet at tariff-selskapene ville gjøre alt for konkurrere dem ut av markedet. Om Samvirke meldte seg ut, måtte de m.a.o. besørge og bekoste statistikk og risikovurdering selv. Selskapet vant en stor avtale for kollektiv ulykkesforsikring med Årdal og Sunndal verk i 1951, etter alt å dømme fordi de sto utenfor denne tariff foreningen.⁵¹ Dette var en stor oppmuntring og gjorde sitt til at selskapet meldte seg ut av tariff samarbeidet i 1957. En bakgrunn for utmeldingen var ønsket

⁴⁵ Innst. S. nr. 201 1959-60, St.t. 1959-60: 3632.3654, her etter Espeli 1995, s. 71.

⁴⁶ Statsråd Gunnar Bøe : ”Konkurranseregulerende avtaler i forsikring” foredrag i Forsikringsforeningen 05.10.60, referert i *Forsikringstidende* 60.10.

⁴⁷ Kristian Trosdahl ”Sosialiseringsspøkelset - bare et knirk i trappen Debatten om sosialisering og demokratisering av norsk forsikring 1915 – 1985”, *Forskingsrapport* 4/2007.

⁴⁸ ”The obvious advantage of the consumer cooperative in such a situation is that it substitutes an ownership relationship for the imperfect market, thus eliminating the conflict of interest between the firm's owner and consumers”, Henry Hansmann: ”The Organization of Insurance Companies: Mutual versus Stock”, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 1, no. 1 Fall 1985.

⁴⁹ Trond Bergh, foreløpig manus om Gjensidiges historie.

⁵⁰ Sofie Rogstad, *Med samvirke gjennom 50 år*, Oslo - Aktietrykkeriet 1971, s. 89.

⁵¹ Rogstad 1971, s. 84, og <http://www.forsikringsforeningen.no/FHF/Samvirke%20Skade.htm>.

om å innføre *kombinert forsikring*. Det ville si at flere forsikringer ble kombinert på én polise, f.eks. brann, innbrudd og skade, slik som er vanlig i dag. Dette hadde vært vanlig i Sverige og andre land i flere år, og i boken om *Skafør*, medgir Nyfløt at dette ”demonstrerte den uheldigste side ved tariffsam arbeidet. Den unnlot å ta et initiativ som ville vært til åpenbar fordel for kundene”.⁵² Det var en oppsigelsestid før Samvirke kunne tre ut av tariffsam arbeidet, og da den var ute, var de andre aksjeselskapene klare til å starte sitt salg av kombinert forsikring. Det preget Storebrands salg utover 1960-tallet, i årsrapporter og andre kilder som refererte selskaps utvikling, kan en ofte lese denne type utsagn: ”Overgangen til Kombinert fortsetter”.⁵³

“Samvirke viser vei”

Da Samvirke gikk ut av tariffsam arbeidet i 1958, inngikk de en ”agreement” om å få tilgang til Felles-Tariff foreningen stedstariffer for brann, såfremt de baserte seg på dem.⁵⁴ Samvirke sa opp denne avtalen og lanserte en rekke nye tiltak i januar 1960. Dette skal ha kommet uvarslet og uventet på de andre forsikrings selskapene.⁵⁵ Samvirke satte ned premiene, samt endret og forenklet vilkårene. Det meste var etter modell av Folksam, f.eks. å lage mer forståelige vilkår for publikum og veiledende illustrasjoner på vilkårene.⁵⁶ I tillegg opphevet Samvirke de såkalte brannsonene. Det var 700 branntariffsoner i Norge, som var samlet i en “en stor bok på flere hundre blader” og vanskelig å forstå for den alminnelige mann.⁵⁷

Sonepremiene varierte med konflagrasjonsfaren, d.v.s. faren for at en brann sprer seg, altså brannsmitte. Den var størst i områder med tett trehusbebyggelse, og mindre med

„Samvirke” skaper sensasjon i forsikringsbransjen
Større ytelser og lavere premier
Innleder det skjerppe konkurranse?

VG 13.01.60.

murhus og/eller spredt bebyggelse, dessuten varierte den med utbyggelsen av brannvernet, samt vær- og vindforhold.⁵⁸ Prinsippet var at man betalte mindre med lav konflagrasjonsfare og mer med høy. Samvirke ble beskyldt for uansvarlighet fra tariff selskapene og Brannkas-

⁵² Sverre Nyfløt: *Samarbeid om sikkerhet gjennom 100 år*, Skadeselskapenes forening, Oslo 1976, s. 87. Kanskje Norges Brannkasses sterke stilling innen brannforsikring, og det at de ikke drev annen forsikring, bremsset overgangen til kombinert forsikring.

⁵³ Her etter Akkvisisjonen Årsrapport 1961.

⁵⁴ Referat fagkomite brann og kombinert forsikring, 16.09.58., og fra styremøte Felles-Tariff foreningen 14.11.58.

⁵⁵ Det er uklart om Forsikringstidende opererte som selvstendig aktør, eller kun fungerte som talerør fra Tariff foreningen. ”Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.

⁵⁶ Løren arkiv, skuff i skap: Skatt av innbo og løvsøre; Mappe: 20 04 Vilkår, generelt: Nyfløt til Fugelli Referat fra samtale med Jusprofessor Selmer om Popularisering av forsikringsvilkårene 21.09.61.

⁵⁷ “Samvirke opphever sonegrensene i brannforsikring” intervju med Samvirkes adm. dir. Carl Oscar Hovind, *Forsikringstidende* 60.01.

⁵⁸ “Den store revisjonen”, intervju Alf K. Svendsen formen i Felles-Tariff foreningen, i *Forsikringstidende* 60.03.

sen. Først fordi de mente sonene fungerte som en stimulans til “sanering av brannfarlige bebyggelse”, og etablering “av effektive brannvern”.⁵⁹ Det var jo tilfelle for Vika, som var et område med svært høy konflagrasjonsfare før det ble sanert.⁶⁰

Samvirke trodde ikke på at sonene eller størrelsen på premiesatsene stimulerte til sanering. Dessuten mente selskapet det hadde foregått en “revolusjon her i landet med hensyn til utbygging av brannvern, vannverk, nyere bygningsmåter og reguleringsbestemmelser”.⁶¹ Samvirke lot alle betale en premie som tilsvarte en lav konflagrasjonsfare. Tariffselskapene mente dette bare var mulig fordi de fleste av deres kunder bodde i områder med lav brannsmitte.⁶² Forsikringstidende mente det var særlig uansvarlig av et selskap uten ”nevneverdig forsikringsansvar i konflagrasjonsstrøkene”.⁶³ Lars Wilhelmsen, en av Storebrands ledende aktuarer, anklaget Samvirke for å senke prisene for dem med lavere risiko og dermed bidra til ugunstige utvalg.⁶⁴ Primært var det en premienedsettelse, og Samvirke mente det lot seg forsvare fordi det innebar “en enorm forenkling” for forsikringstakere og agenter, som også “sparer selskaps administrasjon for store beløp”.⁶⁵

Felles-Tarifforeningens styre tok dette meget alvorlig, og Storebrands direktør Hjalmar Fugelli ledet en redaksjonskomite som skulle holde tariffselskapene og deres agenter orientert om saken. Tariffselskapene ble bedt om “snarest mulig å søke innhentet nærmere opplysninger angående Samvirkes nye premier og vilkår.”⁶⁶ Direktør Gustav Schibbye fra Norden og Felles-Tarifforeningen og Fugelli ble bedt om “å ta kontakt med Svenska Tarifföreningen for å bli orientert om virkningen av Folksams tilsvarende aksjon i Sverige, hvorledes man hadde grepet saken an og hvilke følger aksjonen hadde fått så vel tariffmessige som forretningsmessige”. Schibbye kontaktet James Maroni, administrerende direktør i Brannkassen. De ble enige “om at ingen av partene måtte foreta noe uten på forhånd å underrette den annen part.” I

⁵⁹ VGs artikkel 13.01.60.

⁶⁰ **Trenger referanse om brannfare og sanering av Vika.**

⁶¹ “Samvirke opphever sonegrensene i brannforsikring” intervju med Samvirkes adm. dir. Carl Oscar Hovind, *Forsikringstidende* 60.01.

⁶² Jeg vet ikke hvordan selskapet sikret seg mot at det kom kunder med høy konflagrasjonsfare, kanskje de hadde en høy egenforsikring.

⁶³ “Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.. Vani K. Borooah "Market Failure An Economic Analysis of its Causes and Consequences", in http://www.borooah.com/Teaching/Microeconomics/Market_%20Failure.pdf, 2003; Petter Osmundsen: ”Når noen vet mer enn andre” i *Magma* 4/2002 (<http://www.magma.no/naar-noen-vet-mer-enn-andre>).

⁶⁴ “Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.

⁶⁵ “Samvirke opphever sonegrensene i brannforsikring” *Forsikringstidende* 60.01.

⁶⁶ Referat fra styremøte Felles-Tarifforeningen 13.01.60. Resten av avsnittet er bygger på samme møte

kampen mot Samvirke sto Felles-Tariff foreningen og Brannkassen sammen, ikke minst i den opphetede debatten som fulgte i offentligheten. De angrep Samvirke i Aftenposten. Direktøren i Tariff foreningen, Alf K Svensen, og Maroni viste til at brannforsikring i Norge ble drevet på basis av årelange tradisjoner og statistiske undersøkelser om varierende konflagrasjonsgrad: ”Samvirke bryter nå bevisst med de prinsipper som har vært gjeldende tidligere”.⁶⁷

Dagbladet var positivt til Samvirkes fremstøt og mente : “Konkurransen i forsikring kan spare oss for millioner”⁶⁸ *Forsikringstidende* støttet som vanlig tariff selskapene og gikk i strupen på ”Samvirkes overraskende og uvarslede utskytning av sin propaganda-rakett”.⁶⁹ Arbeiderbladet mente det var ironisk at det var kooperasjonen som viste vei i konkurransen og oppfordret konkurrentene til å følge etter.⁷⁰ ”Dette låter jo vakkert”, svarte *Forsikringstidende* ironisk, men alle bransjen i vet ”at en fri konkurranse som bare tar hensyn til eget selskaps inntekter lett kan havne i den rene karikatur”.⁷¹ Dette er et illustrerende for det uklare synet på konkurranse. Tariff foreningen og Brannkassen mente konkurranse, og egeninteressen, måtte modereres av samfunnsansvar. Samtidig er det klart at man brukte argumenter om samfunnsansvar for egen vinning, både for å påvirke myndigheter og i kampen mot konkurrenter, som var tilfelle med Samvirke i denne sammenheng. Uklare normer og oppfatninger gir de med mye makt, mer makt, ikke minst definisjonsmakt, som i sin tur er viktig når ting er uklart. Dette er et sirkelargument, fordi det dreier seg om selvforsterkende mekanismer. Det er også verdt å merke seg Tariff foreningen og Brannkassen baserte sin argumentasjon på at de donerte penger til brannvernet.⁷² En innvending mot dette var at direktørene gjorde seg gavmilde på vegne av andre. Dette er et av økonomen Milton Friedmans viktigste argumenter mot bedriftenes samfunnsansvar, at det innebærer at ledelsen gir bort andres penger, kundens og/eller aksjonære-

⁶⁷ ”Samvirkes nye tiltak har skapt oppsikt i forsikringskretser” *Aftenposten* 14.01.60.

⁶⁸ ”Konkurransen i forsikring kan spare oss for millioner” i *Dagbladet* 14.01.60.

⁶⁹ Det er uklart om *Forsikringstidende* opererte som egen aktør, eller kun fungerte som talerør fra Tariff foreningen. ”Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.

⁷⁰ Her etter samme sted.

⁷¹ Tidsskriftet appellerte også til ansvar og moral: ”Og dit er det ingen ansvarlig forsikringsmann som ønsker å komme.” Samme sted.

⁷² Maroni sa sonene hadde preget ”oppbyggingen av det hittil gjeldende premiesystem i brannforsikring”, og vært en ”sterkt medvirkende faktor ved utbyggingen av brannvernet i Norge”. Det var myntet på at Tariff foreningen og Brannkassen hadde brukt store deler av sine inntekter på ”utbedring av vannverk, bygging og forsterkning av brannmeldersystemer, anskaffelser av brannmaterie ll osv., for senere å kunne redusere premiene.” i ”Samvirkes nye tiltak har skapt oppsikt i forsikringskretser” *Aftenposten* 14.01.60. og ”Er enhetspriser forenlig med fri konkurranse?”, i *Forsikringstidende* 60.01.

nes.⁷³ En annen innvending er at dette inngår i en politisk økonomi hvor siktemålet er å sikre sin posisjon og status quo.

Dette var vanlige tanker de første tiårene etter krigen, som var preget av det man på engelsk kaller *stakeholdership*. Administrasjonsstyrte bedrifter var vanlige og gjerne med en sterk leder – en ”corporate statesman”.⁷⁴ Dette gjaldt i aller høyeste grad forsikringsnæringen; her bestemte mektige direktørene i den enkelte bedrift, og i bransjen.⁷⁵ I næringslivet generelt, og forsikring spesielt, var en av ledelsens viktigste oppgaver å bidra til stabilitet og forutsigbarhet, bl.a. ved å begrense konkurransen. Det kunne man gjøre ved å pleie kontakt med offentlige (regulerings)myndigheter og konkurrenter. En avgjørende forutsetning for å lykkes med dette var at selskapet og dets ledelse fremsto som samfunnsansvarlig. I forsikringsnæringen var skadeforebyggende arbeid sentralt i så måte. Både for å fremstille seg som ansvarlig i forhold til skader og for å vise at eventuelle overskudd bedriftene tjente i det regulerte markedet, ble pløyet tilbake til forsikringstakerne.⁷⁶ Et interessant poeng er Samvirke sa at selskapet ønsket forenkle vilkårene så forsikringstakerne kunne forstå sin egen forsikring; de ville spille på lag med den alminnelige mann.⁷⁷ Tariffforeningen på sin side presenterte en revisjon av stedstariffene i mars 1960. De var imidlertid fortsatt kompliserte og sto i fare for å bli karakterisert som ”knappologi”, d.v.s. meningsløs og pedantisk kunnskap.⁷⁸ Det synes altså som tariffforeningen mente at det var viktigere at tariffene var dekkende og presise enn at de var forståelige.

⁷³ Milton Friedman: ”The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, *The New York Times Magazine* 13.09.70.

⁷⁴ Sverre A. Christensen: *Switching Relations – The rise and fall of the Norwegian telecom industry*, Avhandling - Handelshøyskolen BI, Oslo, 2006; Christensen and Harald Rinde: *Nasjonale utlendinger: ABB i Norge 1880-2010*, Gyldendal Akademisk Oslo 2009; Robert B. Reich: *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*, Borzoi Books 2007.

⁷⁵ Aksjonærer var stort sett å regne som passive rentenister og hadde beskjeden makt. I forsikringsselskapene var de stort bare relevante ved fusjoner og oppkjøp. Intervju med Finn Fadum og Kjetil A. Stene.

⁷⁶ ”Norges branntekniske laboratorium - Storslått gave fra Norges Brannkasse og Felles-Tariffforeningen i skadeforsikring” i *Forsikringstidende* 60.09.

⁷⁷ I forbindelse med lanseringen av de nye vilkårene, sa Samvirkes administrerende direktør Carl Oscar Hovind at han regnet ”arbeidere, bønder, fiskere, funksjonærer (...) som Samvirkes klientel (sic.)”. ”Samvirke opphever soneregnene i brannforsikring” intervju med Samvirkes adm. dir. Carl Oscar Hovind, *Forsikringstidende* 60.01.

⁷⁸ Referat fra styremøtene Felles-Tariffforeningen 02.03.60. og 25.03.60. Alf K. Svensen brukte uttrykket i Knappologi ”Den store revisjonen”, i *Forsikringstidende* 60.03. Knappologi betecknar vetande som är meningslöst och pedantiskt systematiskt. Begreppet myntades av August Strindberg i novellen De lycksaliges ö i samlingen Svenska öden och äfventyr. Arkeologiprofessorn Oscar Montelius, som publicerade många viktiga arbeten om fornydendens systematik och typindelning, anses ha stått modell för novellens professor i knappologi. <http://sv.wikipedia.org/wiki/Knappologi>.

Et annen grep fra Samvirke var såkalt *nyverdiforsikring* på innbo. Et viktig prinsipp har vært at forsikringstakerne ikke skal tjene på at en skade inntreffer, derfor skulle erstatningen tilsvare tingens anskaffelsesverdi, fratrukket den verdiforringelse som hadde funnet sted.⁷⁹ Problemet med dette prinsippet var at den skadelidende måtte betale en "egenandel" tilsvarende verdiforringelsen av den ting som var ødelagt, og det kunne dreie seg om betydelige summer. Nyverdi minus verdiforringelse ble kalt dagsverdi. Med full nyverdiforsikring fikk man erstatet tilsvarende anskaffelsesverdi. Problemet da var at forsikringstakerne kunne bli mer ufor-siktige og endog kunne spekulere i å få erstatte gamle ting med nye om de ble ødelagt ved et uhell, altså forsikringsbedrageri. Samvirke tilbød ikke full nyverdiforsikring, men et skritt i retning av det, og la seg således mellom dagsverdi og nyverdi. Uansett, var dette fristende vilkår for kundene, særlig da Samvirke også senket prisene i det sivile skademarkedet. Tarifforeningen var tvunget til å svare og utarbeidet en ny tariff i "samarbeid med Brannkassen".⁸⁰

Et problem som meldte seg i kjølvannet av nyverdiforsikring var at forsikringstakernes formuesskatt sto i fare for å øke.⁸¹ "Da innboskatten ble innført i 1935, medførte den" etter si-gende "et skred av oppsigelser og nedsettelse".⁸² Innbo og løsøre som oversteg 20.000 i salgsverdi var gjenstand for formuesbeskatning, og myndighetene brukte brannforsikrings-summen til å dokumentere verdien av innbo og løsøre.⁸³ Storebrand hadde arbeidet mot denne skatten tidligere og mente det var lite "rimelig om nyverdiforsikring, som økte forsikringsver-dien, skulle føre til økt skatt."⁸⁴ Dessuten fryktet selskapet at det ikke ville "bli tegnet tilstrek-kelig dekkende forsikringer".⁸⁵ Nyfløt skrev til NFF at "forsikringsselskapene av kundehen-syn må innstille seg på å måtte betale erstatninger langt utover hva de har fått premie for."⁸⁶ Dette er et interessant uttrykk for Storebrands identitet som et borgerlig selskap, med fotfeste hos de bedrestilte på vestkanten. Det lå sakens natur at det bare var hos den formuende kun-demassen at dette var et problem. Dette var neppe noen hindring for Samvirke ved nyverdi-forsikring, da de hadde færre formuende kunder som ville rammens av økt innboskatt. Nyfløt

⁷⁹ "nyverdiforsikring forsikring der nyverdien legges til grunn ved fastsettelsen av forsikringssum og ved skade-oppgjør; det gjøres ikke fradrag for verdiforringelse ved elde og bruk. Brann- og kombinerte forsikringer dekkes på nyverdivilkår hvis ikke annet er avtalt i polisen." i <http://snl.no/nyverdiforsikring>

⁸⁰ Styremøte i Felles-Tarifforeningen 02.03.60,

⁸¹ Styremøte i Felles-Tarifforeningen 02.03.60,

⁸² Løren arkiv, skuff i skap (Saksarkiv fra en branndirektør): Skatt av innbo og løsøre; Mappe: 20 00 01 Skatt av innbo og løsøre: Nordens Quistgaard til Schibbye 23.02.60, Om innboskatt løsøre.

⁸³ Samme sted: NFF sirkulære til medlemmer 15.03.60: Formuesbeskatning av innbo og løsøre.

⁸⁴ Samme sted: E. R. P.M. OM Formuesbeskatning av innbo og løsøre 27.10.60

⁸⁵ Samme sted

⁸⁶ Samme sted: Sverre Nyfløt til NFF 15.03.63, om "Formuesbeskatning av innbo og løsøre".

mente at kundene ville forsikre seg flere steder, med tilleggsforsikring i utlandet for å skjule formuen for skattemyndighetene; i så måte var “de forhold denne skatten fører til lite tilfredsstillende rent moralsk sett”.⁸⁷ Om Nyfløt og Storebrand hadde mindre utpreget borgerlig identitet, ville de kanskje ment at det var de som forsøkte å undra seg skatt på ulovlig vis, som representerte det moralske problemet, og ikke skatten i seg selv.

Det er liten tvil om at Samvirke bidro til endringer i forsikringsbransjen. Tariffforeningen hevdet at den allerede hadde satt i gang et arbeid med å redusere antall soner og forenkle og redusere antall soner, og dette arbeidet ble tilskyndet av Samvirkes fremstøt. Arbeiderbladet mente at tariffselskapene gjorde det samme som Samvirke “og som selskapet ble sterkt kritisert for innen bransjen”.⁸⁸ Debatten mellom Samvirke og tariffselskapene fortsatte, ikke minst da Samvirke gjorde nye fremstøt innen ulykkesforsikring, og da særlig kollektiv ulykkesforsikring. I Arbeiderbladet kunne en lese at “Samvirke fører an i priskrig. Ulykkesforsikring ned. Andre svarer med dumping.”⁸⁹ Det var vanskelig å skille mellom annonser og redaksjonell tekst i avisen.⁹⁰ Tariffforeningen svarte på oppslaget med at deres tariffer var fastsatt på den beste statistikken som var å oppdrive i Norge. Videre at det var usikkert hvilken basis Samvirke la til grunn og insinuerte dermed at Samvirkes tariffer var basert på å underby Tariffforeningen. Og derfor måtte Tariffforeningen få lov til “å ta opp konkurransen for å beskytte sine interesser”.⁹¹ De gjensidige beskyldningene om dumping dreide seg altså om prisen var basert på statistikk og risikovurderinger, eller om det kun var at en underbydde konkurrentene. Hellemann spurte om Samvirke ville ha “monopol på å underby andre”, og sa at “han ikke kjente til noe tilfelle av dumping fra tariffforeningens side”.⁹²

Det ble slått stort opp i Arbeiderbladet at Samvirke vant en kontrakt for kollektiv ulykkesforsikring med Bilarbeidernes forening i Oslo.⁹³ Selskapet fortsatte langs denne vei og forsøkte å knytte forsikring opp mot fagforeningen. Både på generell basis, ved å appellere til lojalitet, så “fagorganiserte (...) slutter opp om Samvirke selv om et privat selskap forsøker å presse

⁸⁷ Samme sted.

⁸⁸ Sitert fra “Den store revisjonen”, i *Forsikringstidende* 60.03, jeg vet ikke hvilken arbeideravis det dreier seg om, men sannsynligvis *Arbeiderbladet*.

⁸⁹ “Samvirke fører an i priskrig: Ulykkesforsikringen ned. Andre svarer med dumping.” i *Arbeiderbladet* 15.03.62.

⁹⁰ *Forsikringstidende* og *Brannposten* anklaget arbeiderpressen for dette.

⁹¹ RA, Skafors arkiv, Boks D 00020; Mappe: Samvirke – Ulykke 1958-73; Tariffforening Ulykke brev til Arbeiderbladet 15. 03.62.

⁹² “Kraftig svar på dumping-beskyldninger: Vil Samvirke ha monopol på å underby andre?” i *Aftenposten* 17.03.62.

⁹³ “Kollektiv forsikring for bilarbeidere” i *Arbeiderbladet* 16.03.62.

seg inne med et lavere premietilbud.”⁹⁴ Og mer spesielt, ved at tilbud om forsikringer ble knyttet opp mot medlemskap i LO, slik at “fagforeningsboken ble et gullkantet papir”. I det ene øyeblikket gikk Samvirke inn for fri konkurranse, i det neste forsøkte selskapet unndra salg av forsikringer fra markeds konkurranse. Begge deler var imidlertid basert på et inntrykk av at vanlige folk ble utnyttet av de private forsikringsselskap.⁹⁵

I 1964 intensiverte LO samarbeidet med Samvirke og kjøpte seg opp til 45%, samtidig som de håpet å selge mer forsikring med utgangspunkt i kollektive avtaler for LO-medlemmer. Det kom imidlertid en domstolsavgjørelse som begrenset denne adgangen. Landsstyret i Norsk Kjemisk Industriarbeiderforbund inngikk en avtale om kollektiv hjemforsikring i Samvirke for forbundets medlemmer og økte kontingenten for å dekke dette. Tre arbeidere ved Falconbridge ønsket ikke Samvirkes forsikring, nektet å betale økt kontingent, og saksøkte forbundet for ulovlig vedtak. De vant frem både i byretten og til slutt i Høyesterett. Sistnevnte aksepterte at fagforeninger søkte å oppnå økonomiske fordeler som gikk utover lønn og forhold knyttet til arbeidet. Men Høyesterett aksepterte ikke at det “oppstilles et vilkår for medlemskap som ligger på siden av det som er fagbevegelsens primære formål”.⁹⁶ Det er all mulig grunn til å tro at tariffene var tilfreds med utfallet, og sammen med NFF bisto de Høyesterettsadvokat IB Hjort som førte saken for de tre arbeiderne på Falconbridge.⁹⁷

Brannkassen - venn eller fiende

Konkurransen truet fra flere hold, eller fra flere non-tariffselskaper. I 1958 satte derfor Felles-Tariffene ned et utvalg som skulle “ha oppmerksomheten henvendt på alle de spørsmål som kan reises i konkurransen bl.a. med non-tariffselskapene”.⁹⁸ Relasjonene til disse bedriftene var motsetningsfylte, d.v.s. en kombinasjon av rivalisering og samarbeid. Det var hyppig kontakt mellom representanter for tariffene og non-tariffselskapene. Det dreide seg om å legge forholdene til rette for en funksjonell sameksistens, noen ganger å legge til rette for konkurranse, som ved å avtale vilkår for bonusutveksling, andre ganger om å begrense konkurranse. Tariffene hadde hyppigst kontakt med Norges Brannkasse. De hadde samarbeidet om forebyggende arbeid i lengre tid, og om hvordan bransjen og selskapene skulle

⁹⁴ "Nytt trygdesjokk fra Samvirke - Kollektiv ulykkesforsikring direkte med fagforeningen." i *Arbeideravisen* ???.03.62.

⁹⁵ "Skade-premiene ned 30 mill. på to år, men livselskapene tapper oss for nye millioner." i *Fritt Slag* 28.01.63.

⁹⁶ Høyesterettsdom avsagt 24.11.1967 i sak Rt-1967-1373.

⁹⁷ RA, Skafors arkiv, Boks D 00020; Mappe: Samvirke – Ulykke 1958-73; Knut Henriksen NFF til Hellemann 17.11.66.

⁹⁸ Referat fra Felles-Tariffenes styremøte 14.11.58.

fungere og sameksisterer. Den samkjørte reaksjonen mot Samvirke var illustrerende for relasjonen. Og det er interessant hvor ofte Brannkassens James Maroni og representanter for tariff selskapene, som f.eks. Hellemann, tydde til begrepet samfunnsansvar.

I august 1960 hadde Henning Hellemann, leder av Auto-Tariff foreningen, nok et møte med Brannkassen, denne gang med Cato Schweder. Der ble han fortalt at Brannkassen skulle “ta opp ulykkesforsikring og motorvognforsikring”.⁹⁹ Dette hadde ligget i kortene en stund, og det var flere grunner til det. Den viktigste årsaken var overgangen til kombinert forsikring, som omfattet “flere og flere bransjer. Brannkassen kan derfor ikke risikere et handicap ved ikke å kunne tegne vedkommende bransje.” I forlengelsen av dette ønsket både kunder og sel skaper å samle “skadeforsikringer i samme selskap”. Et viktig aspekt var hensynet til agente ne, provisjoner, og særlig motorvogn var viktig, så i “konkurransen om agenter, må derfor Brannkassen kunne tilby dem å tegne i alle bransjer”. Selvom dette ikke var uventet for Ta riff foreningen, så representerte det en betydelig utfordring. I så måte er det interessant at Schweder spurte Hellemann om “om tariff foreningen vil hjelpe dem bl.a. ved å stille rent ta riffmateriell til disposisjon.”

Det var delte meninger i Auto-Tariff foreningens styre om hvor vennligsinnet en skulle være mot Brannkassen, “idet enkelte mente at vi allikevel ikke ville få noe større igjen for velvil jen, mens Brannkassen i sin oppbyggingsperiode ville kunne gå så å si til dekke bord”.¹⁰⁰ Dette foranlediget et lengre notat fra Hellemanns side, med refleksjoner om forholdet. Brannkas sen kunne ikke inngå i et prissamarbeid, fordi selskapet var “engstelig for offentlig kritikk” for å delta i “kartell dannelser som kan føles rettet mot publikum. Det betyr imidlertid ikke”, skrev Hellemann, “at tariff selskapene og Brannkassen nødvendigvis må konkurrere på livet løs”.¹⁰¹ Dette var typisk for Hellemann, han søkte praktiske løsninger for sameksistens, og ville for enhver pris unngå å sette prinsipielle motsetninger på spissen. Han var oppmerksom på at uoverensstemmelser hadde forekommet mellom tariff selskapene og Brannkassen, men mente til en forsonende holdning. Han trodde partene var “sterkt interessert i et samarbeide, selv om dette ikke kan gi seg uttrykk i egentlig avtaler”. På ansvarlig “hold i begge leire” var

⁹⁹ Referat fra styremøte i Auto-Tariff foreningen 03.08.60. Resten av avsnittet bygger på samme referanse.

¹⁰⁰ Referat fra styremøte i Auto-Tariff foreningen 03.08.60.

¹⁰¹ Notat fra Henning Hellemann til Auto-Tariff foreningens styre, bl.a. med refleksjoner om Brannkassens opptak av nye forsikringer. 11.08.60. Styregjenpart 414. De neste sitatene er hentet herfra om ikke annet er referert.

man “klar over at en bitter kamp vil føre til ulemper for begge parter og til stor skade for norsk forsikring i det hele tatt”. Et brudd kunne få “katastrofale følger” mente Hellemann.¹⁰²

Tariff foreningen risikerte “å få en tredje motstander som går sine egne veier”, mente Hellemann. “På forhånd har vi jo Samvirke og de gjensidige foreninger”. Hellemann ønsket ikke konkurranse, snarere å stabiliserer situasjonen og gjenopprette den gamle orden, hvor bransjefolkene snakket sammen. Han mente samarbeidet hadde “kolossal betydning”, og anbefalte et omfattende teknisk samarbeide, som skulle innledes av grundige samtaler: “Samarbeidet består i at begge parter konfronteres med hverandres argumenter og momenter, hvorefter man forsøker å trekke den beste konklusjon på et sunt grunnlag”. Hellemann ville legge til rette for at det beste argument skulle vinne frem, at tariffene ville bli satt etter en gjensidige meningsbrytning mellom tariffselskapene og Brannkassen.¹⁰³ Samtalene hadde en egenverdi, da de kunne “komme til å utøve en etisk virkning på de to parter. Man vet at man kan bli konfrontert med de anvendte argumenter, og vil kvie seg overfor sund kritikk”. En mer kynisk fortolkning er at Hellemann ønsket å binde opp Brannkassen gjennom forpliktende samtaler, og således begrense deres manøvreringsrom. Flere mente Brannkassens ledelse var opportunistisk, at de dikterte betingelser, men ellers gjorde som det passet dem. En tredje fortolkning, som også har dekning i kildene, er at Hellemann håpet et omfattende “teknisk samarbeide faktisk (kunne) føre til et reelt tariffsam arbeide”.

Et annet spørsmål som også satte forholdet til Brannkassen på spissen, var om tariffselskapene skulle begynne med utveksling av ko- og reassurans med Brannkassen. Det tilforlatelige argumentet var at det var uheldig at denne forretningen gikk til utlandet, uten at man fikk noe igjen. Nå var det begrenset hvor stor forretning tariffselskapene kunne motta fra Brannkassen. Dessuten var det mange tariffselskaper som ikke hadde så mye ko- og reassurans å avgi til Brannkassen, de ville bare få ulempene ved en avtale. Det virker som de strategiske hensyntene var viktigst. Sverre Nyfløt satt i en utredningsgruppe om en slik utveksling, og han fremhevet at det var en egnet måte knytte Brannkassen til tariffselskapene.¹⁰⁴ En viktig motforestilling i forhold til strategi, var at partene ville få “opplysning om hverandres forsikringer og settes derved i stand til å underby hverandre”. Dette kunne en forsøke å begrense ved å dele

¹⁰² RA, Skafors arkiv, Boks D 00019; Ko- og reassurans utveksling med Norges Brannkasse 1960-1970; Hellemann til non-tariffkonkurransen utvalget 16.08.60.

¹⁰³ En skulle nesten tro Hellemann hadde lest Habermas, men hans hovedverk kom ikke før i 1962.

¹⁰⁴ RA, Skafors arkiv, Boks D 00019; Ko- og reassurans utveksling med Norges Brannkasse 1960-1970; Sverre Nyfløts notat - “Utveksling av ‘ko- og re-’ med Norges Brannkasse’ 12.06.60. Avsnittet er basert på dette notatet.

minst mulig opplysninger, samt å begrense muligheten for å endre tariffene, og/eller Brannkassen kunne skrive under “det koassurans-agreement som (tariff)selskapene har seg i mellom”. Argumentet om innsyn i de ordinære tariffene var ikke så relevant. Både var de tilgjengelige hos Prisdirektoratet p.g.a. meldeplikt, og dessuten var det få som hadde noen illusjoner om at Tariffforeningen klarte å skjule tariffene for non-tariffselskapene.¹⁰⁵ Noe annet var det med spesialtariffer, gjerne innen industriforsikring. Det var på dette området ko- og reassurans var aktuelt, da det dreide seg om store risikoer.

I utgangspunktet var ko- og reassurans med non-tariffselskapene i strid med vedtektene, fordi om en var reassurandør for forsikringer med lav tariff, var det “prinsipielt å undergrave tariffforeningen”. Felles-Tariffforeningens hovedstyre kunne imidlertid gi dispensasjon.¹⁰⁶ En løsning var at Brannkassen aksepterte og benyttet foreningens tariff. Nyfløt fremhevet dette som særlig verdifullt, at “Brannkassen vil bli vesentlig hemmet i konkurransen”.¹⁰⁷ Felles-Tariffforeningens Conrad Gärtner var derimot skeptisk til dette; han trodde Prisdirektoratet ville slå ned på prissamarbeid i det sivile markedet. Et prissamarbeid innen industriforsikring var også uaktuelt, fordi våre “venner i industrien ville sikkert ikke gi sin tilslutning til slikt samarbeid.”¹⁰⁸ Men viktigere for Gärtner var at han fryktet at en utveksling på større risikoer kunne hjelpe Brannkassen inn på industrimarkedet, som alltid hadde vært sett på som de private selskaperes “spesielle områder”.¹⁰⁹ Tariffforeningen sto overfor tilsvarende valg innen maskinforsikring, et område der tariffselskapene hadde nærmest full kontroll. Brannkassen satset først på kraftverksektoren, men hadde også ambisjoner innen den private industri. Borger Mobråten fra Æolus var med i utvalget om ko- og reassurans i egenskap av formann for fagkomité for maskinforsikring. Han mente en måtte velge om en skulle konkurrere eller samarbeide med Brannkassen på maskinforsikring. Om en konkurrerte, ville en miste kunder, og få fallende priser. Om en satset på samarbeid var det en fare for at Brannkassen vil få “godt kjennskap til våre metoder som de da kan benytte ved et eventuelt brudd”.¹¹⁰

Ikke desto mindre tok Mobråten til orde for å søke et samarbeid, fordi han mente konsekvensene av konkurransen vil bli for tøffe. Sverre Nyfløt var uenig og mente at en avtale ville

¹⁰⁵ Samme sted: Borger Mobråten P.M. Konkurrans med Norges Brannkasse i maskin 10.05.61.

¹⁰⁶ Samme sted: C. Gärtners notat om Nyfløts P.M. om “ko- og re-“ med Norges Brannkasse 17. 01.61.

¹⁰⁷ Samme sted: Nyfløts Utkast til innstilling om “ko- og re-“ med Norges Brannkasse 23.03.61.

¹⁰⁸ Samme sted: C. Gärtners notat om Nyfløts P.M. om “ko- og re-“ med Norges Brannkasse 17.01.61.

¹⁰⁹ Samme sted.

¹¹⁰ Borger Mobråten P.M. Konkurrans med Norges Brannkasse i maskin 10.05.61.

gi ”Brannkassen innblikk i våre industritariffer”, samt gi dem “adskillig erfaringsmateriale om (tariff)selskapenes metoder og om kundene”.¹¹¹ Aktivister i Brannkassen ville kanskje kunne oppfatte dette som en slags «stille mobilisering» og benytte seg av dette om de slipper til.” Han mente dette ikke ville være tilfelle for dagens ledelse, men han mente en burde “være oppmerksomme på at det er sterke krefter som motvirker «appeasement-politikken» overfor tariff selskapene og styrkeforholdet i Brannkassen idag synes noe labilt.”¹¹² Han mente Brannkassen hadde opptrådt opportunistisk i brannforsikring, i forbindelse med innføring av den nye stedstariffen, og at det ikke var noen grunn til å feste lit til selskapet.¹¹³ Dessuten mente Nyfløt at Samvirke lett kunne undergrave et prissamarbeid, om de angrep områdene avtalen dekket med lavere priser. Det endte med at Nyfløt fikk gjennomslag, i den forstand at Felles-Tariff foreningen ikke ville inngå noen avtale med Brannkassen om utveskling av ko- og reassuranse på generell basis, men de ba utvalget kontakte Brannkassen for å undersøke muligheten for “en utveksling i Maskin på de store kraftverk”.¹¹⁴ Det var en del frem og tilbake de neste årene, uten at det ser ut som det ble noen avtale om utveksling.

*

Mens tariff selskapene hadde samarbeidet relativt tett med Brannkassen, var det ikke tilfelle for de lokale brannkassene. “De levde stort sett sitt eget landsbygd liv uten mye kontakt, hverken i samarbeid eller konkurranse, med bransjen for øvrig” skriver Trond Bergh i Gjensidiges historie.¹¹⁵ På lik linje med resten av forsikringsbransjen, gikk de gjensidige selskapene gjennom store endringer fra slutten av 1950-tallet. Dette tvang frem en reorganisering av de lokale bygdebrannkassene som plasserte deres reassuranseselskap, Samtrygd, i et strategisk sentrum. Det var særlig to forhold som tvang frem endringer, ifølge Bergh: først innføringen av kombinert forsikring og dernest en økende etterspørsel etter ulike type forsikring i landbruket. Det hang sammen med økte investeringer i driftsmidler. De lokale kassene drev bare med brannforsikring og hadde ikke kapasitet til å utvide porteføljen sin. Etter en del frem og tilbake endte det med at Samtrygd, med god støtte av Bondelaget, søkte og fikk konsesjon på å drive forsikringsvirksomhet i alle bransjer.¹¹⁶

¹¹¹ Samme sted: Nyfløts Utkast til innstilling om “ko- og re-“ med Norges Brannkasse 23.03.61.

¹¹² Samme sted.

¹¹³ Samme sted: Nyfløt til Drage, Gärtner, Hagerup “ko- og re-“ med Norges Brannkasse.30.06.61.

¹¹⁴ Referat fra Felles-Tariff foreningens møte 03.10.61.

¹¹⁵ Se Trond Bergh, foreløpig manus om Gjensidiges historie.

¹¹⁶ Se Trond Bergh, foreløpig manus om Gjensidiges historie.

I årene etter krigen tapte tariff selskapene andeler til non-tariff selskapene, ikke minst til bygdekassene og Samtrygd. Foruten at de tapte kunder som følge av priskonkurransen, var en årsak, i følge Hellemann, at forsikringsvolumet økte i område som var naturlig nedslagsfelt for bygdekassene og Samtrygd.¹¹⁷ Det dreide seg om den nevnte økningen av forsikring i landbruket generelt, men også at brannforsikring økte mer på bygdene enn i byene. Det mest slående med bygdekassene og Samtrygd i ettertid er deres raske vekst. De gikk fra å være relativt små aktører i norsk forsikring til å vokse seg store gjennom 1960- og -70-tallet. Selskapet tok navnet Gjensidige fra 1974, de gikk fra en spurv, til en ørn i norsk forsikringsbransjen i løpet av denne perioden. Den viktigste faktor i Samtrygds vekst var opphevelsen av importforbudet på bil. Motorvognforsikring var det "klart mest konkurranseutsatte markedet" og ble Samtrygds viktigste springbrett opp blant de store i norsk forsikring.¹¹⁸ Spørsmålet er om Samvirke vokste fordi de var en gjøkunge, at de ikke kunne klarte dette uten å kunne utnytte Tariff foreningen. Vi skal se nærmere på det nå.

Motorvognforsikring

Bilismen er et av de viktigste trekkene ved det 20. århundre i den vestlige verden. I USA fikk den sitt gjennombrudd på 1930-tallet med *fordismen*, i Europa noe senere; i Norge må en vente helt til 1960-tallet før en kan snakke om massebilisme. Bilrasjonering ble opphevet i oktober 1960, og med det forsvant den siste rest av rasjoneringsregimet fra krigen. Bilparken i Norge vokste jevnt og trutt etter krigen, og etterspørselen var så stor at det var et betydelig oppdemmet behov da rasjoneringen ble opphevet.¹¹⁹ Antall personbiler ble fordoblet mellom 1960 til 1964 og tredoblet frem mot 1970.¹²⁰

Personbiler i Norge 1930-70¹²¹

1930	1940	1950	1960	1970
28 537	54 811	65 028	225 439	747 996

Motorvognforsikring passerte brannforsikring som største marked i Storebrand i 1958, og i det norske skadeforsikringsmarkedet i 1959.¹²² I 1965 utgjorde det 30 prosent av norsk skade-

¹¹⁷ Henning Hellemann: Konkurransesituasjonen 20.06.66., Styregjenpart nr. 46, til Skafors hovedstyre.

¹¹⁸ Trond Bergh, foreløpig manus om Gjensidiges historie.

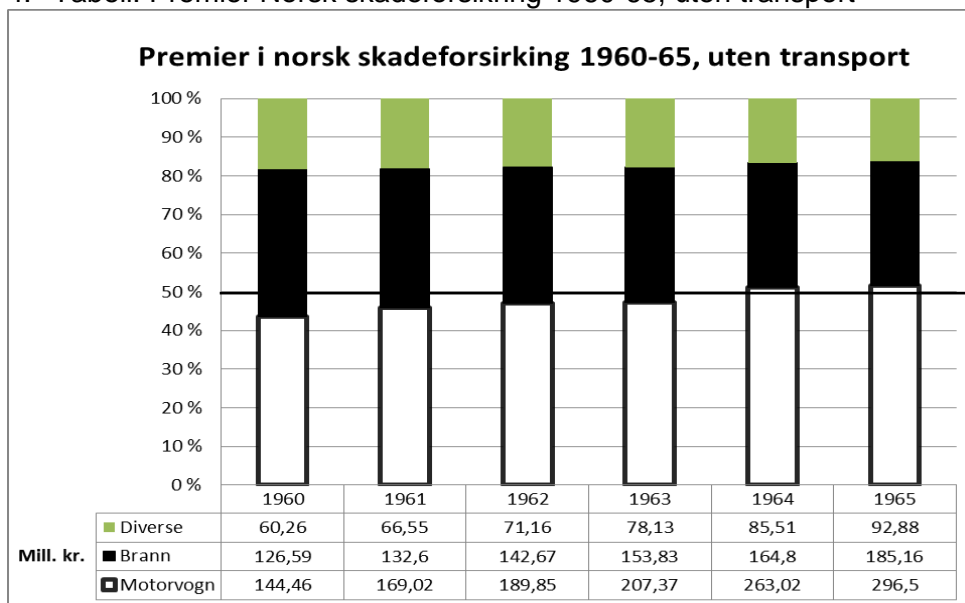
¹¹⁹ Det var bare 3-4 prosent av dem som søkte om kjøpetillatelse som fikk innvilgelse "Statistikk mot år 2000: 1960-1961, Bilen ble allemannseie i 1960" i <http://www.ssb.no/aar2000/art-1999-08-04-01.html>.

¹²⁰ "I løpet av perioden fra 1960 til 1964 ble personbilparken fordoblet til drøyt 410 000 biler." i "Statistikk mot år 2000: 1960-1961, Bilen ble allemannseie i 1960" i <http://www.ssb.no/aar2000/art-1999-08-04-01.html>.

¹²¹ Sverre Knutsen og Knut Boge: *Norsk Vegpolitikk etter 1960 – Stykkevis og delt*, Oslo Cappelen Akademiske forlag, 2005, s. 83.

forsikring. Om en ser bort fra transportforsikring som ikke var rettet mot privatmarkedet, svarte motorvognforsikring for mer enn 50 prosent fra 1964 (se tabell nedenfor). Det var et vannskille i norsk forsikringshistorie. Brann hadde vært utgangspunktet for forsikringsvirksomheten og hadde således preget utviklingen. Skadeselskapene hadde riktignok tatt opp en del andre typer forsikringer knyttet til hjemmet, som innbrudd og vannskade, men dette var stort sett som tillegg til brannforsikringen. Motorvognforsikring ble den viktigste drivkraften i de endringene forsikringsbransjen gikk gjennom fra 1960. Det var en dynamisk del av forsikringsbransjen, ikke minst p.g.a. den intense konkurransen som fulgte med.

4. Tabell: Premier Norsk skadeforsikring 1960-65, uten transport



Kilde: Norsk Forsikrings Årbok.

Non-tariff selskaperens markedsandel økte fra 15% i 1950, til 17% i 1955, og 20% i 1960.¹²³ Tariff foreningen forsøkte å begrense konkurransen også i motorvognforsikring og inviterte derfor non-tariff selskapene til flere møter i 1959 og 1960. Alle var enige om at en trengte et samarbeid som la til rette for sameksistens, overføring av kunder, og dermed bonuser. Men tariff foreningen ville å gå lengre og ønsket seg et premiesamarbeid.¹²⁴ Samvirke brukte tariff selskaperens vilkår frem til de fyrte av sin “propaganda-raket” i januar 1960. Da satte selskapet ned grunnpremiene for private med 5 %, gav organiserte avholdsfolk 10% fradrag i premien

¹²² Målt i forhold til bruttoinntekt var Transportforsikring fortsatt størst, men om en trakk fra reassuransen i denne bransjen og satt igjen med ”premieinntekt for egen regning”, var motorvognforsikring størst fra 1958.

¹²³ Auto-Tariff foreningens årsberetning 1965; Bilag 1 Motorvognsirkulære nr. 7-66.

¹²⁴ Dette er referert flere steder i styremøte til Auto-Tariff foreningen, samt i Årsberetning for 1960.

og innførte endelig nye og bedre bonussatser.¹²⁵ Auto-Tariff foreningen mente betingelsene ikke reflekterte risikoen i bransjen, at Samvirke drev et uansvarlig spill og svarte med å be Samvirke tre ut av *kollisjonsoverenskomsten*.¹²⁶ Samtidig besluttet styret å “rette en forespørsel til de gjensidige foreninger om de er interessert i et fullstendig tariff samarbeide”.¹²⁷ Det var flere møter og en omfattende korrespondanse med de gjensidige foreninger, uten at det kom til noe avklaring. Flere i tariff foreninger mente de gjensidige foreningene trenerte saken for å vinne tid og terreng. Storebrands Kaare Heiberg og Christian Wiese fra Brand i Bergen “anbefalte at man straks bryter et hvert samarbeide med non-tariff selskapene uten å avvente ytterligere svar på vår henvendelse”.¹²⁸

Når man likevel fortsatte, var det fordi situasjonen i motorvognforsikring ble ansett som så krevende at det eneste botemiddelet var premiesamarbeid. På et møte med Samarbeidskomiteen for de gjensidige foreninger høsten 1960 inviterte Hellemann non-tariff selskapene med som medlemmer i Auto-Tariff foreningen.¹²⁹ Dette var like etter at Hellemann jobbet for å få Brannkassen med i tariff samarbeidet, og mye tyder på at han og Tariff foreningen ønsket å isolere Samvirke. Samarbeidskomiteen ble ledet av Ragnar Horn, adm. direktør i Varde, som var avholdsfolkets gjensidige Bilforsikrings selskapet. Norsk Bilforsikring Gjensidige (NBG) og Samtrygd var andre toneangivende medlemmene i komiteén.¹³⁰ Horn ble overrasket over invitasjonen og mente det var urealistisk. Han så for seg et samarbeid om felles vilkår, katastrofe pool, tekniske konsulenter og eventuelt agentprovisjoner, men ønsket åpning for konkurranse. Han foreslo en avtale enten om “felles tariff premie og frihet til forskjellig bonussystem, eller felles bonussystem og anledning til forskjellig tariff premie”.¹³¹ Samarbeidskomiteen ønsket alle fordelene ved et samarbeid, samtidig som man tillot konkurranse. For Hellemann og Auto-Tariff foreningen fremsto en slik løsning helt motsatt: man fikk alle ulempene ved samarbeid uten å få bort den ødeleggende konkurransen.

¹²⁵ “Samvirke opphever sonegrensene i brannforsikring”, i *Forsikringstidende* 60.01.

¹²⁶ Dette var en avtale som innebar at hvis to biler kolliderte og skyldspørsmålet var uklart, ble forsikrings selskapene enige om å dekke skadene på den bilen de hadde ansvaret for. Referat fra styremøte i Auto-Tariff foreningen 17.02.60; brev fra Auto-Tariff foreningen til Samvirke 18.02.60, Styregjenpart nr. 298.

¹²⁷ Referat fra styremøte i Auto-Tariff foreningen 17.02.60. De gjensidige foreninger, etablerte en samarbeids komité som sto for kontakten med Tariff foreningen. Samarbeidskomiteen for gjensidige foreninger til Auto-Tariff foreningen 15.03.60.

¹²⁸ Referat fra styremøte i Auto-Tariff foreningen 15.03.60.

¹²⁹ Hellemanns referat fra møte med De gjensidige foreninger 13.10.60. Styregjenpart 462/1960.

¹³⁰ Samarbeidskomiteen for gjensidige foreninger til Auto-Tariff foreningen 15. 03.60, Styregjenpart nr. 331.

¹³¹ Hellemanns referat fra møte med De gjensidige foreninger 13.10.60. Auto-Tariff for. Styregjenpart 462/1960.

Det ble “åpent innrømmet at de gjensidige foreninger ikke hadde noe ferdig”, rapporterte Hellemann, de “var avhengig av i sin tid å skrive av vår tariff og våre vilkår”.¹³² De skulle altså basere seg på vårt “apparat og regulerende bestemmelser”, men samtidig stå fritt til å sette en lavere tariff skrev Hellemann sarkastisk. Det er liten tvil om at han mente at Horn og de gjensidige foreningene opptrådte som gratispassasjerer. Det var Auto-Tariffforeningen som hadde etablert motorvognforsikring i Norge med stabile tariffer, etablert på et sunt grunnlag, og nå kom non-tariff selskapene og skulle rive dette ned gjennom uansvarlig konkurranse. “Selv om de visstnok var villig til å betale et visst bidrag for bestemte ytelser fra Auto-Tariffforeningen, fant vi ikke grunn til å gå nærmere inn på denne løsning.”¹³³ Tariffforeningen sto overfor et dilemma, enten delta i en priskrig den mente var uansvarlig, eller miste kunder til non-tariff selskapene. En kompliserende faktor var at de ikke ønsket å gå ut med en ny tariff før den nye *Bilansvarsloven* forelå, fordi tariffrevisjon var en så omfattende affære at en risikerte å måtte endre tariffene så snart loven forelå. Derfor fortsatte tariffforeningen med samme tariff ut 1960, med den følge av det rant inn med meldinger fra medlemmene om at de mistet kunder til non-tariff selskapene.

Forsikringsselskapet Dovre skrev at non-tariff selskapene lå 25 prosent lavere, og at de mistet trofaste kunder, “den stadige begrunnelse er at de ikke for gammelt vennskaps skyld kan betalte et par hundre kroner i premietillegg pr. år”.¹³⁴ Norden skrev at det var uholdbart å vente på *Bilansvarsloven* før man tok grep, og at kundene strømmet over til NBG, Samvirke og Samtrygd. De mente også å observere at de satt igjen med et ugunstig utvalg kunder, da der er “nettopp de beste forsikringer som går over til nevnte selskaper”.¹³⁵ NBG kapret mange kunder og ble en av de største aktørene innen motorvognforsikring.¹³⁶ Norske Alliance pekte også på at de mistet sine beste forsikringer til non-tariff selskapene og ba pent om at Auto-Tariff foreningen endret vilkårene, og da særlig bonusene.¹³⁷ Norden mente det samme og fastholdt at “det vil være meget uheldig om spesielt N.B.G. og ‘Samvirke’ ennå i flere måneder skal få

¹³² Samme sted.

¹³³ Samme sted.

¹³⁴ Brev fra Dovre til Auto-Tariffforeningen 01.11.60., Styregjenpart nr. 474.

¹³⁵ Norden til Auto-Tariffforeningen 07.11.60, Styregjenpart nr. 486.

¹³⁶ Det var et kundefid selskap som hadde en samarbeidsavtale om forsikring for medlemmene til Norsk Automobilforbund. Avtalen ga lavere kostnader, og NBG var selektive og klarte å unngå de mest risikable kundene. Trond Bergh, foreløpig manus om Gjensidiges historie.

¹³⁷ Norske Alliance til Auto-Tariffforeningen 14.11.60, Styregjenpart nr. 491.

anledning til å tilby motorvognforsikring på langt gunstigere vilkår enn Tarifforeningens medlemmer”.¹³⁸

Etter mye om og men ble Bilansvarsloven vedtatt i 1961. Det var lite aktuelt å senke premiene etter dette, ettersom loven økte forsikringsansvaret dramatisk. Med uforandrete tariff var det i realiteten ”tale om en reduksjon” i premiene.¹³⁹ Dessuten økte antall skader, med antall biler. I 1962 ble hver ”7. forsikring (...) rammet av skade mot hver 8. i 1961 og hver 9. i 1960”.¹⁴⁰ Og endelig fikk man ikke bukt med de økende verkstedsprisene. Det bekymret Tarifforeningens så mye at den vurderte å starte et eget verksted.¹⁴¹ Auto-Tarifforeningens selskaper gikk noen tunge år i å møte, og Storebrand måtte bare erkjenne at de ikke var ”konkurransedyktig med f.eks. tariffene i NBG, Samvirke og Samtrygd”.¹⁴² Non-tariff selskapene vant markedsandeler med ”meget lavere premier” basert på lave omkostninger, og en ”hard skadepolitikk”.¹⁴³ Heiberg fryktet at Storebrands agenter, som baserte seg på hjemmebesøk, ikke ville nå opp mot agenter som opererte hos autoforhandlerne. Når Storebrand ikke tapte mer, skyldtes det angivelig at selskapet var restriktivt med hensyn til hvem som fikk tegne forsikring, og at man førte en streng skadepolitikk.

Storebrands Autoavdeling, rapporterte om et ”uhyre barsk konkurranseklima hvor vi ikke bare må kjempe mot non-tariff, men hvor vi også dessverre har store vanskeligheter med tariff-selskapene.”¹⁴⁴ Det foregikk ”adskillig unfair konkurranse” blant tariff-selskapene, som var ”vanskelig å arrestere, fordi den enkelte forsikringstager ser sin interesse i at forholdet ikke avklares”.¹⁴⁵ Tariff samarbeidet var sårbart for illojalitet når det gjaldt bonuser. Det ble brukt som lokkemiddel for tiltrekke seg kunder og, i følge Storebrand, også fra andre tariff-selskaper. Og gi for gode bonuser, var en måte å undra seg felles priser og vilkår og var svært vanskelig for Tarifforeningen å overvåke.¹⁴⁶ Heiberg satt i Auto-Tarifforeningens styre, likevel finner vi ingen spor av denne tematikken i foreningens arkiver, noe som gjør det vanskelig å følge opp. Et tema som imidlertid gikk igjen hos Tarifforeningen, var at selskapene ikke innrapporterte skader. “Det er nedslående å konstatere at ikke alle selskaper er à jour med må-

¹³⁸ Norden til Auto-Tarifforeningen 18.11.60, Styregjenpart nr. 493.

¹³⁹ Norsk Forsikrings Årbok 1961, s. 62

¹⁴⁰ Skadeprosenten steg fra 68,5% i 1961, til 76,6% i 1962. Storebrands interne årsrapporter: Auto 1962.

¹⁴¹ Hvilket de også gjorde, må skrive mer om det siden.

¹⁴² Storebrands interne årsrapporter, Årsrapport Akkvisisjonen 1962.

¹⁴³ Storebrands interne årsrapporter: Auto Årsrapport 1961, 7: Utsiktene for 1962.

¹⁴⁴ Samme sted.

¹⁴⁵ Samme sted.

¹⁴⁶ Samtale med Anders Bull-Larsen, 4.9.12.

nedsstatistikken”, het det i årsberetningen for 1960, og det ble gjentatt de neste årene.¹⁴⁷ Under dette lå at de som ikke tok kostnadene med å bidra til Auto-Tarifforeningens statistikk, var gratispassasjerer. God statistikk var særlig viktig med hensyn til å utarbeide differensierte premier.

Før 1960-tallet opererte Tarifforeningen med mindre differensiering av premiene. I prinsippet baserte man seg på gjennomsnittsriskoen, hvilket innebar at de med lav risiko subsidierte de med høy risiko. Forsikring dreier seg jo om å fordele risiko, og det var en oppfatning at en burde drive en form for omfordeling, fra gode til dårlige forsikringstakere. Velferdsstaten kan sees som et forsikringssystem med kraftig omfordeling. De som har lavest risiko for sykdom og uføre er gjerne de med høyest inntekt, og de betaler mest inn til felleskassen. I et foredrag om differensiering hevdet Hellemann at denne progressive beskatningen var begrunnet i pengenes fallende grenseverdi.¹⁴⁸ Selvom dette er et poeng, er det nok den moralske begrunnelsen viktigere: at en i større grad skal yte etter evne og få etter behov. Tilsvarende var, og er, skepsisen mot for sterk differensiering av forsikringstakerne at det rammer de kundene som har mest bruk for forsikring. Tarifforeningen mente jo at Samvirke opptrådte uansvarlig da selskapet forsøkte å trekke til seg de beste kundene. Da tariffselskapene begynte å miste kunder med lav risiko til non-tariffselskapene, måtte prinsippet om omfordeling vike, og en åpnet opp for tøffere differensiering. Konkurransen førte m.a.o. til mer differensierte og markedsbaserte priser, og det moralske elementet forsvant ut. Det er for så vidt i tråd med andre bransjer, går man fra prissamarbeid til konkurranse, forlater man også moralske anføkkelser, til fordel for mer ensidige økonomiske begrunnelser.¹⁴⁹

Differensierte premier dreide seg imidlertid ikke bare om et statisk forhold mellom risiko og premier. Ofte virket det stimulerende på forsikringstakernes adferd og var dermed skadeforebyggende, som at en slutter å røyke eller slanker seg. I så måte kan differensieringen også virke stigmatiserende, noe vi kommer tilbake til når vi skal se på pensjons- og livsforsikring. På samme måte som brannapparat og tyverialarm ga rabatt, ga Auto-Tarifforeningen rabatt for ratt- og gearlås, da det ble ansett som et ”verdifulle bidrag til bekjempelse av de stadig om-

¹⁴⁷ Auto-Tarifforeningen Årsberetning 1960, Auto-Sirkulære 22/61.

¹⁴⁸ “Hvor lang bør man gå i differensiering innenfor trafikk- og vognskadeforsikring? Direktør Hellemann’s foredrag i Helsingfors “*Forsikringstidende* 62.07., s. 184-188.

¹⁴⁹ Innen norsk telekommunikasjonsindustri var det et mer eller mindre løst og offentlig kartell fra 1930-tallet til 1980. Under kartellperioden opererte partene med flere argumenter av moralsk karakter i forbindelse med kjøp og salg av telekommunikasjonsutstyr, det forsvant da man startet med konkurransebaserte tilbud på 1980-tallet, da dreide det seg kun om pris og kvalitet, Christensen 2006.

seggripende biltyverier”.¹⁵⁰ Den verdifulle kundemassen tariff selskapene mistet var privatbiler som kjørte lite, og for å bøte på dette innførte tariff foreningen en rabatt på 20% for biler som kjørte under 6.000 kilometer i året. Dette var imidlertid komplisert med hensyn til rapportering og kontroll. I bilforsikring differensierte man i hovedsak etter to faktorer, bilens egenskaper og bilføreren. Førstnevnte var stort sett greit og objektivt, mens sistnevnte kunne være mer krevende. Det gjelder ikke minst hvis en må gi opplysninger til forsikringsselskapet om personlige forhold; det kan utfordre privatlivets fred. USA har/hadde et system hvor bil-eier og fører må svare på en rekke spørsmål som kan tenkes å påvirke risikoen. I Norden baserte en seg mer på bonussystem, som også differensierte kunder og premier.¹⁵¹ Fordelen med bonussystem er at det virker stimulerende på forsikringstakernes adferd og dermed risiko.

Et annet interessant spørsmål, er hvilke kriterier som bør ligge til grunn for differensieringen. Dette ble debattert i takt med det økende salget og differensieringen innen motorvognforsikring. Det springende punktet er om det er en statistisk eller årsaksmessig sammenheng mellom kriteriet for differensieringen og risikoen. Med hensyn til bilens egenskaper og/eller kjørelengde, er det stort sett en grei kausal sammenheng. Litt mer problematisk er det når kriterier er kjønn og alder. Unge menn har større skaderisiko, men skyldes det at de er unge menn, eller er det kun en statistisk samvariasjon? Dette er et vanskelig spørsmål, og det ble stilt ytterligere på spissen da Auto-Tariff foreningen fulgte i fotsporene til non-tariff selskapene og ga rabatt til sjåførere som var *avholdsfolk*. Dette skapte voldsomme reaksjoner. Kritikerne mente at det ikke var noen årsakssammenheng mellom det faktum at folk ikke drakk og bilkjøringen. Ikke desto mindre var det klart for de fleste at *avholdsfolk* hadde lavere risiko, og *avholdsfolket* mente det var rimelig at dette kom dem til gode. Tariff foreningen begrunnet sin rabatt med at de måtte svare på non-tariff selskapene, og da særlig Varde, *avholdsfolkets* gjensidige bilforsikringsselskap. I Dagbladet kunne en lese at “Bilistene raser mot *avholdsrabatten*”, og at de oppfattet dette som en subsidiering av *avholdsbevegelsen*.¹⁵² Auto-Tariff foreningen fikk den tvilsomme æren av å motta Ukens kaktus fra magasinet *NÅ*, med tilhørende harselas. Til støtte for *avholdsrabatten* foreslo de det “Hagerupske rim: “Alle krokodiller i byen Kragerø bruker mørke solbriller når de måker snø””.¹⁵³

¹⁵⁰ Norsk Forsikrings Årbok 1961, s. 62.

¹⁵¹ “Hvor lang bør man gå i differensiering innenfor trafikk- og vognskadeforsikring? Direktør Hellemann’s foredrag i Helsingfors “*Forsikringstidende* 62.07., s. 184-188.

¹⁵² “Bilistene raser mot *avholdsrabatten*” i *Dagbladet* 3.6.61.

¹⁵³ “Ukens kaktus er tildelt Auto-Tariff foreningen ved formann direktør Axel Baumann” *NÅ* 17.06.61.

En viktig faktor ved differensiering var evnen til rapportering og kontroll, og det meldte seg også ved avholdsrabatten. Arendal Forsikringsselskap spurte f.eks. Tariffforeningen om en skulle gi rabatt til personer de visste var totalavholdsfolk, "men som av prinsipp ikke ville være medlem av totalavholdsforening".¹⁵⁴ En mer humoristisk variant av problemet var folk som ville etablere avholdsforeninger for å få rabatt på bilforsikring. Alf Bjørn Granrud fra Jar i Bærum, skrev til Auto-Tariffforeningen, om "52-kameratene", dette var en vennegjeng fra militæret, hvis felles interesse var biler. De lurte på om de kunne få denne rabatten, om totalavhold ble "innført i klubbens lover og regler".¹⁵⁵ Presset på Auto-Tariffforeningen økte så mye at Storebrand ba om et møte "for å drøfte avholdsrabatten".¹⁵⁶ De største selskapene i foreningen, med Storebrand i spissen, ønsket å fjerne rabatten p.g.a. den "sterke reaksjon i presse og blant publikum", mens de mindre ønsket å beholde den.¹⁵⁷ Et møte ble avtalt, men Heiberg ville ikke vente på det og proklamerte i VG "Storebrand går mot avholdsparagrafen (...). Man må ha råd til å gå tilbake når det viser seg at det var en feilvurdering", sa han.¹⁵⁸

Tariffforeningens avholdsrabatt var nok uttrykk for en desperasjon, over at man tapte både kunder og penger. Antall biler steg med 10,5% fra 1961 til 1962, mens Storebrands autoforretning kun steg med 5,4% og ga dessuten et tap på i overkant av 2 millioner kroner i 1962, hvilket utgjorde en tiendedel av premieinntektene.¹⁵⁹ "Ble ikke priskrigen avblåst" ser det ganske mørkt ut for vår bilforsikring" skrev Heiberg i Storebrands årsrapport i juli 1962, og fortsatte: "Den usunne konkurranse på bilforsikringsområdet virker drepende".¹⁶⁰ I Norsk Forsikrings årbok skrev han at det var "meget forstemmende at selskaper uten nødvendig statistisk materiale lanserer premietariffer som ikke er forsvarlige funderte."¹⁶¹ Situasjonen var blitt så ille at Storebrands administrerende direktør, Per M. Hansson, i foredrag luftet tanken om det offentlig burde gripe inn. Han viste til at de fleste lands selskapers opplevde store tap innen motorvognforsikring, og i Sverige hadde Försäkringsinspektionen pålagt selskapene å øke premiene med 20%.¹⁶² På den bakgrunn stilte han "spørsmål om ikke våre tilsynsmyndigheter bør gå i spissen for å (...) påse at selskapene ikke driver så uhemmet konkurran-

¹⁵⁴ Arendal Forsikringsselskap til Auto-Tariffforeningen 02.06.61, Styregjenpart nr. 714/61.

¹⁵⁵ Alf Bjørn Granrud til Hellemann 03.06.61. Auto-Tariffforeningens styregjenpart nr. 715/61.

¹⁵⁶ Auto-Tariffforeningen styremøte 12.06.61.

¹⁵⁷ Auto-Tariffforeningen styremøte 13.06.61.

¹⁵⁸ "Storebrand går mot avholdsparagrafen" VG 15.06.61

¹⁵⁹ Storebrands interne årsrapporter: Auto Årsrapport 1962.

¹⁶⁰ Samme sted.

¹⁶¹ Norsk Forsikrings Årbok 1962, s. 90.

¹⁶² "Konkurranse og balanse" i *Forsikringstidende* 62.07.

se”.¹⁶³ Det var snarere det motsatte som skjedde, i den forstand at Prisdirektoratet stilte seg kritisk til alle forsøk fra Auto-Tariff foreningen på å sette opp premiene.¹⁶⁴

De fleste selskaper tapte penger, og noen håpet kanskje at det nyetablerte UMA-forbundet, en sammenslåing av ulykke, motorvogn og ansvar, som trådte i kraft 1. januar 1963 ville hjelpe. Heiberg ble formann og hadde stor tro på at et samlende organ kunne ”utrette meget for å skape stabile forhold i norsk forsikring på dette felt”.¹⁶⁵ Brannkassens inntreden i motorvogn-forsikring sørget imidlertid for ytterligere fallende premier i 1963. I tillegg til de for lave premier, mente Storebrand at Brannkassen brukte ”unfair taktikk ved angrep på vår portefølje gjennom bilsakkyndiges bilregistre og lensmennene”.¹⁶⁶ Det var et halvoffentlig selskap, som brukte lensmenn som agenter. Noen agenturer var så lukrative at lensmennene ansatte lensmannsbetjenter for å kunne følge opp sine forsikringskunder.¹⁶⁷ Lensmenn kunne havne i uheldige dobbeltroller ved eventuelle ulykker. Nå hadde flere lensmenn forsikringsagenturer for tariff selskaper også, men likevel gikk Auto-Tariff foreningen inn for et forbud mot at lensmenn skulle opptre som agenter.¹⁶⁸ Loven ble endret, så lensmenn måtte ha tillatelse fra fylkesmannen for å fortsette som forsikringsagenter.¹⁶⁹

I Auto-Tariff foreningen mente flere at non-tariff selskapene opererte som gratispassasjerer og la seg rett under foreningens tariffer. Det var nok en viktig årsak til at Tariff foreningen valgte “å sende ut et sirkulære hvor man anbefaler at det ikke utveksles bonusforespørsler med N.B.G., Samvirke, Norges Brannkasse og Samtrygd”.¹⁷⁰ Det innebar at det var vanskelig for kunder å gå fra tariff- til non-tariff selskaper. Tariff foreningen mente at non-tariff selskapene ikke fulgte inngåtte avtaler om bonuser. Samtrygd reagerte på dette og mente de alltid hadde fulgt opp samarbeidet med de andre selskapene lojalt, deriblant “benyttet samme vilkår som Auto-Tariff foreningen”, nektet å tegne kunder som hadde premierestanser, eller 5-årsavtaler, utvekslet bonuser og operert med samme bonusskala.¹⁷¹ Alt dette var nødvendig om konkurransen skulle fungere noenlunde, og det var derfor Samtrygd var lojale, de ønsket å konkurrere med sine lave priser. Tariff foreningen var nok ikke så bekymret for at konkurransen ble be-

¹⁶³ Per M. Hanssons tale ”Nordisk skadeforsikring i perspektiv”, i *Forsikringstidende* 62.07.

¹⁶⁴ F.eks. Prisdirektoratet til Auto-Tariff foreningen 19.04.63, Styregjenpart nr. 1437.

¹⁶⁵ Norsk Forsikrings Årbok 1962, s. 90.

¹⁶⁶ Storebrands interne årsrapporter: Auto Årsrapport 1962.

¹⁶⁷ Intervju med Kjetil A. Stene.

¹⁶⁸ Henning Helleman: Lensmenn som bilagenter, Auto-Tariff foreningens Sirkulære nr. 9-62.

¹⁶⁹ “Lensmenn og forsikringsagenturer” i *Forsikringstidende* 62.01

¹⁷⁰ Referat fra styremøte Auto-Tariff foreningen 03.01.63.

¹⁷¹ Samtrygd til Auto-Tariff foreningen om bonusforespørsler 23.01.63, Styregjenpart nr. 1365.

grenset. De foreslo at selskapet som mistet kunder skulle betale en avgift ved bonusutveksling, men Samtrygd nektet.¹⁷² Det kom til en ny avtale om bonusutveksling, men ikke lang tid etter mente Auto-Tariff Foreningen at Samtrygd brøt avtalen og nektet bonusutveksling. Poenget er ikke å følge saken i detalj, men å illustrere at det var relativt anstrengte forhold innen norsk motorvognforsikring på denne tiden.

I løpet av 1963 ble tapene for tunge å bære, og etter å konferert med de andre non-tariff-selskapene, ba Samarbeidskomiteen Auto-Tariff Foreningen Tariff Foreningen om et møte med sikte på å sette opp premiene.¹⁷³ Norges Handels- og Sjøfartstidende fikk nyss om dette og skrev "at et «historisk bilforsikringsmøte» skulle finne sted 14. juni 1963."¹⁷⁴ Allerede før møtet måtte Samvirke kripe til korset; det hadde store tap innen autoforsikring og måtte øke sine premier.¹⁷⁵ Forsikringstidende harselerte med Samvirke og skrev om et "betydelig prestisjetap for dem som satte dumping-maskinen i gang". De kalte artikkelen "Fra Via Dubiosa til Via Dolorosa", "Dubiosa" henspilte på tvilsomme saker, i forretningsspråket usikre krav; mens "Via Dolorosa", er smertens vei, er en gate i Jerusalem og regnes som den vei Jesus fulgte på vei til sin korsfestelse.¹⁷⁶ Det synes klart at Samvirkes strategi ikke var vel fundert, og at de gjorde seg skyldig i dumping, men var de så mye verre enn de andre non-tariff-selskapene? Kanskje litt, men det var kanskje lettere å angripe Samvirke, p.g.a. de politiske motsetningene mellom de borgerlige aksjeselskapene og det sosialistiske kooperativet. Krangelen mellom Forsikringstidende og Samvirke nådde et bunnpunkt da Samvirke ble beskyldt for å jukse i et rebusløp Forsikringsidrettsgruppen arrangerte hvert år.¹⁷⁷

Vi har allerede vært innom hvordan Hellemann forsøkte å glatte ut motsetninger, og finne praktiske løsninger på vanskelig saker. Heiberg var en annen type, han gikk av veien for å hovere over de uansvarlige selskapene. Han la for dagen en patroniserende form og advarte selskaper mot å tro at reduserte premier var en farbar vei. Da er det "grunn til å minne om Fader Holbergs ord: «Et er, et Sjø-Kort at forstaae - Et andet Skib at føre»".¹⁷⁸ Holberg siktet til at den vanlige mann nok kunne forstå et og annet i samfunnet, men noe helt annet var det å fak-

¹⁷² Referat fra Auto-Tariff Foreningen styremøte 17.06.64.

¹⁷³ Styremøte i UMA-forbundet 22.05.63.

¹⁷⁴ Bransjeforeningen Motorvogns Årsberetning 1963.

¹⁷⁵ Sofie Rogstad, *Med samvirke gjennom 50 år*, Oslo - Aktietrykkeriet 1971, s. 97.

¹⁷⁶ "Fra Via Dubiosa til Via Dolorosa", *Forsikringstidende* 63.07, s. 183, og "<http://snl.no/dubiosa>."

¹⁷⁷ "Konkurransen og konkurranse-moral" i *Forsikringstidende* 62.09

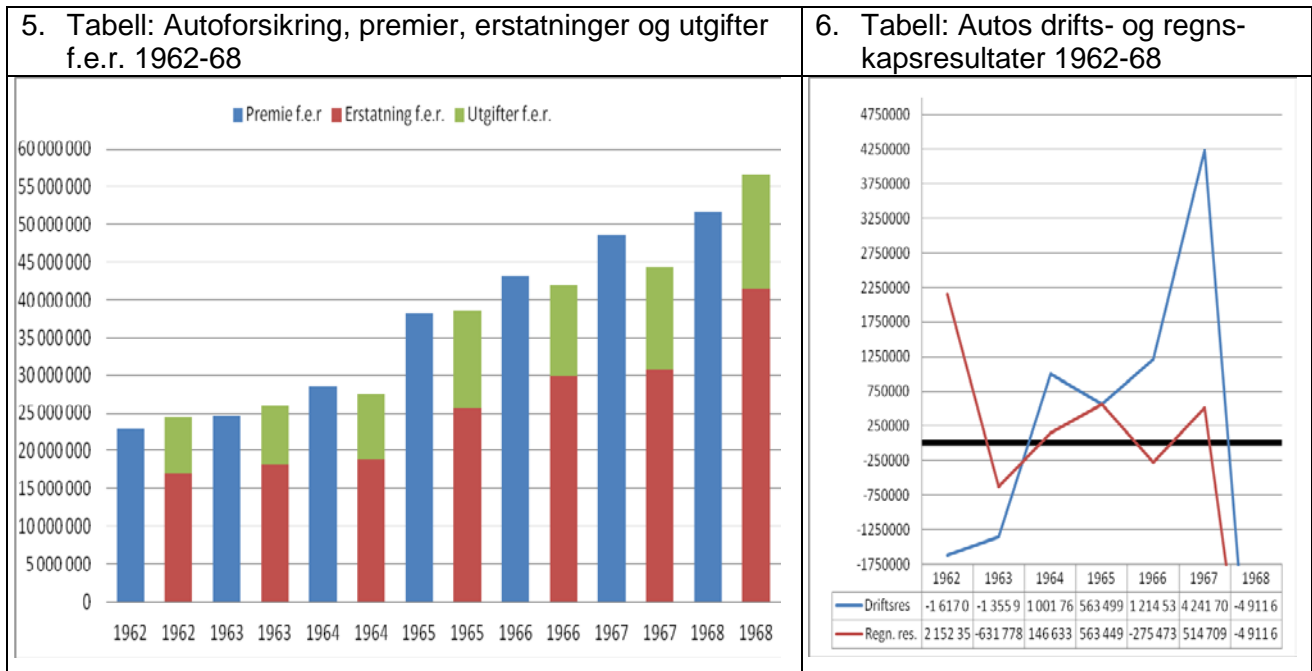
¹⁷⁸ Norsk Forsikrings Årbok 1963, s. 100. En ting er å forstå et sjøkart, noe annet er å føre et skip, Konf. <http://www.indadventt.dk/2011/11/holberg-og-enevaelden/>

tisk fylle en ledende rolle; det måtte overlates til dem med større forutsetninger. Holberg bar preg av en klassisk paternalisme, men en betydelig omsorg for dem som sto lavere på rangstigen, men samtidig mente han at de måtte kjenne sin plass i samfunnet. Heiberg mente øyensynlig det samme om de uansvarlige selskapene som hadde ledet an i den usunne priskrigen. En ting var at de hadde oversikt over bransjen og markedet; en helt annen ting var å manøvrere et selskap gjennom så urolige farvann. Heibergs bruk av ordtaket vitnet om en overbærenhet med de mindre og uansvarlige selskapene, og en form for paternalisme som gikk ut på at de burde ta lærdom og korreksjoner av de større og ansvarlige selskapene, som Storebrand.

De neste årene ble noe roligere innen bilforsikring. Det var fortsatt hard konkurranse og heftige motsetninger, men stort sett var det mildere varianter av det vi har sett på her. En nyvinning, og konfliktområde, var redningsforsikring. Det var omfattende korrespondanse med redningsselskapene Falken og Viking før man fikk etablert identiske forsikringsvilkår på dette feltet. Tarifforeningen fant sin endelig form i 1966. Felles-Tarifforeningen og UMA-forbundet gikk sammen i Skadeforsikringsselskapenes Forening, Skafor. Storebrand fortsatte å spille en toneangivende rolle i tariffsam arbeidet, sammen med Vesta.

Storebrand klarte å stabilisere utgiftene. Videre var det bare en moderat økning i skadeantallet, og dessuten arbeidet en ufortrødent videre med å redusere utgiftene knyttet til reparasjon av skader. Det aller viktigste var imidlertid at man økte premiene, i samarbeid med de andre tariffselskapene, og non-tariffselskapene. Likevel, opplevde Storebrand en jevn vekst i bilforsikring i andre halvdel av 60-årene. Tabell 6 viser premie for egen regning (f.e.r.) i den ene søylen, og erstatninger pluss utgifter f.e.r. i den andre. Hvis førstnevnte søyle var høyest, gikk man med overskudd, og hvis sistnevnte var høyest, gikk man med tap. I 1967 minnet Heiberg i sin oppsummering om at dette var Storebrands største bransje, og at en måtte slutte å snakke om problemene. Han ville avlive inntrykket av motorvogn som "Smertensbarnet" i selskapet.¹⁷⁹

¹⁷⁹ Det var ganske galt tidspunkt å forsøke å gjøre det på. Overskuddet i 1967 skyldtes nemlig for snille avsetninger i 1967, hvilket resulterte i en resultatmmell i 1968. Hvert år satte en av midler til forventet skadebeløp for resten av året; det reflekteres bl.a. i forskjellen mellom driftsresultat og regnskapsresultat i tabell 6.



Kilde: Storebrands interne årsrapporter.

Konklusjon

Vi har sett at tarifforeningene spilte en avgjørende rolle i norsk skadeforsikring og for de ulike selskapene. Vi har også sett at forsikringsnæringen hadde flere særtrekk som tenderte mot markedsfeil. I hvert fall innebar disse trekkene at selskapene måtte ha et omfattende samarbeid for å kunne eksistere og konkurrere sammen. Den kanskje viktigste markedsfeilen var at selskaper kunne unndra seg kostnadene knyttet til statistikk og risiko, ved simpelthen å underby andre selskapers tariffer. De kunne forsvare en lavere pris, bl.a. fordi de hadde lavere kostnader knyttet til statistikk og risiko. Det kan virke som dette var en av årsakene til at Samtrygd, senere Gjensidige, klarte å etablere seg som en hovedaktør i norsk forsikring? Opererte selskapet som en gjøkunge, i den forstand at den dro nytte av Tarifforeningene, og deres utarbeidelse av tariffer? Trond Bergh skriver at motorvognforsikring ble Samtrygds viktigste springbrett opp blant de store. Non-tariff-selskapenes markedsandeler i denne bransjen økte fra 15% i 1955, til 27% i 1963, Brannkassen er ikke medregnet i disse tallene.¹⁸⁰ Samvirke fikk en økonomisk nedtur, det samme gjorde forsåvidt NBG, men NBG ble overtatt av Gjensidige i 1974. På denne måten ble veksten innen bilforsikring Samtrygd/Gjensidiges vei opp blant de store i norsk forsikring.

¹⁸⁰ Auto-Tarifforeningens årsberetning 1965; Bilag 1 Motorvognsirkulære nr. 7-66.