

Adresseavisen

KOMMENTAR side 3

«Vi kan ta utgangspunkt i etikk og moral og ganske enkelt oppføre oss som folk.»



SVs Mona Bergen er fornøyd med helgens vedtak

Fire av fem rødgrønne partier vil utvide retten til selvbestemt abort
NYHETER side 10 og 11



Barnefamiliene venter med å bestille sommerturen
NYHETER side 4



Rosenborg slapp med skrekken
SPORT side 20 og 21



Har drømt om å starte forsikringssselskap i årevis

Tidligere kolleger fra forsikringsbransjen etablerte i fjor Liv Norden Forsikring – det første nye forsikringssselskapet i Norge på 20 år. Nå er det kjøpt opp av et sveitsisk selskap for 200 millioner kroner. ØKONOMI side 12 og 13

Steinar Moen Sund (fra venstre), Arne Marius Kirknes, Monica Bjørkebakk og Jan Petter Opedal gleder seg til fortsettelsen.
Foto: RUNE PETER NESS

BUNNPRIS
VI FEIRER 40 ÅR
www.bunnpris.no

Fjordland Risgrøt
Laget på helmelk for en fylldig smak
10,-
RISGRØT 460 g Fjordland pr. pk 21.74 /KG

UKENS BUNNPRIS
HELT TIL BUNNS

KLØVER HVETEBOLLER
pr. stk 2,-

FANTA APPELSIN
1.5 l x 4 u/sukker + pant 59⁹⁰,-

UTVALGTE VASKEPRODUKTER JIF, OMO OG BLENDA
Fra 250 ml pr. stk -40%

Tilbudene gjelder t.o.m 2. mai. Gjelder kun private husholdninger. Forbehold om prisendringer, trykkfeil og utsolgte varer.

ØKONOMI



Jan Petter Opedal har jobbet i forsikringsbransjen hele karrieren, men dette er første gang han etablerer et nytt selskap.



Drømte om å etablere trøndersk forsikringsselskap, ble kjøpt opp av sveitsere

De satset alt på drømmen om et eget livsforsikringsselskap i Trondheim, og hadde 108 aksjonærer på plass da et stort sveitsisk selskap kom på banen og ble eiere.

»Trondheim Forsikring

– I dag er vi stolte over å ha skaffet Trondheim ti nye finansarbeidsplasser, og enda flere skal det bli, sier Jan Petter Opedal.

Opedal er tidligere administrerende direktør i Danica Pensjon, han trodde han skulle lede nye Liv Norden forsikring,

men leder nå Youplus, som er den nordiske satsingen til Swiss InsurEvolutions Partners (SIEP) fra Trondheim.

I årevis gikk de med drømmen om å starte et eget livsselskap fra Trondheim, og i oktober 2019 ble Liv Norden Forsikring etablert av Steinar Moen Sund og Arne Marius Kirknes. Snart fikk de med seg Opedal, alle tidligere kollegaer i andre etablerte forsikringsselskap, og da

Adresseavisen besøkte dem for første gang sommeren 2020 var de allerede sju ansatte.

De hadde brukt tiden på å utvikle egen software og var klare for å gå i markedet. Men det var en hake ved det hele: De hadde ennå ikke fått konsesjon fra Finanstilsynet, og derfor gikk de stille i dørene. Adresseavisen gjorde en avtale med å vente med publisering til konsesjonen var på plass.

Kronglete vei mot mål

Liv Norden Forsikring håpte å få konsesjon, 24 år etter forrige gang en slik konsesjon ble gitt i Trondheim.

– Vi trodde da vi startet opp at vi kunne gå i markedet rundt påsketider 2020. Koronapandemien skulle derimot gjøre at veien ble langt mer kronglete enn vi forutså, sier Sund. Først nå, 18 måneder etter etablering, er drømmen realisert.

Nå er det derimot ikke som et lokaleid forsikringsselskap i Trondheim. Da Adresseavisen først besøkte dem i andre etasjen i T. Angen-gården med adresse Dronningens gate, lette de etter lokale investorer. Planen var å fullkapitalisere hele selskapet i Norge og gjerne i Trøndelag.

– Vi må hente inn om lang 150 millioner kroner. Vi har én tredjedel på plass allerede, sa Opedal den gang.

Dette var like før SIEP kom på banen.

– Planene våre ble snudd på hodet da det sveitsiske forsikringsselskapet fikk høre om planene våre. Kjemi var på plass fra første Teamsmøte og når gjengen møttes fysisk i august hadde sveitserne allerede bestemt seg for at Trondheim skulle bli hovedkontoret for deres nye vekst i Norden, sier Sund og lener seg fornøyd tilbake i lenestolen foran

vinduet med utsikt til Dronningens gate. Lokalet er lyst og nyoppusset, med den opprinnelige lysekronen og stukkaturen i taket tatt vare på.

Ikke egne selgere

Det nye forsikringsselskapet skal selge livsforsikringer gjennom andre aktører, og ikke ha egne selgere.

– Vi skal levere livsforsikringsprodukter gjennom aktører som ønsker å tilby dette videre til sine kunder, som et supplement til kjernevirksomheten sin. Dette kan være skadeforsikringsselskaper, banker og andre aktører som møter kunder som vil sikre sin økonomiske fremtid, forklarer Sund.

Det er allerede flere norske livsforsikringsselskap, men gründerne mener det er plass til enda ett.

– Med en white label-strategi blir vi et annerledes selskap.

Les mer:

Les flere økonominyheter på adressa.no



De starter salget av forsikringer i sommer, fra venstre: Steinar Moen Sund, Arne Marius Kirknes, Monica Bjørkebakkk og Jan Petter Opedal.



De får sveitsiske eiere og navnet blir Youplus.



Steinar Moen Sund sammen med gamle kolleger fra forsikringsbransjen gikk i fjor sammen og etablerte Liv Norden Forsikring, som det første nye forsikringsselskapet i Norge på 20 år.

De har jobbet lenge for å få konsesjon til drive forsikringsselskap, nå har de fått det gjennom sveitsisk eierskap. Fra venstre: Steinar Moen Sund, Arne Marius Kirknes, Jan Petter Opedal og Monica Bjørkebakkk. Foto: RUNE PETTER NESS

Dessuten er vi et heldigitalt selskap, vi blir det mest digitale livselskapet i Norge. Vi har brukt mye tid på å bygge opp vår egen software som vi eier selv. Denne gir stor grad av fleksibilitet og gir oss stor grad av innovasjonsevne i form av nye produkter og løsninger som passer inn i markedet, sier Kirknes.

Alt eller ingenting

I dag er de ni ansatte i Dronningens gate, og den tiende

er snart på plass. Gründerne medgir at det ble vanskeligere å få konsesjon enn de trodde.

– Kapitalkravet fra Finanstilsynet var langt høyere enn vi forutså, sier Opedal. Hvor mye sveitserne har kjøpt trønderne for vil de derimot ikke ut med.

– Nå må vi komme i gang, og den endelige prisen blir avhengig av hvor godt vi lykkes de første tre årene, sier Opedal. De 108 aksjonærene som var inne i selskapet før sveitserne

kom er alle kjøpt ut.

Trønderne frykter ikke at den ene eieren nå blir sittende for langt unna.

– Nei, de kjøper folkene her, fordi de vet at denne jobben klarer vi selv, sier Sund. Det var trønderne som tok kontakt med sveitserne, men da for å bare få dem med på eiersiden, sammen med andre.

– Vi manglet kapital og tenkte at hvis de kjøpte rundt 20 prosent av eierandelene så ble det bevis for andre potensielle eiere på at dette er noe å satse på, men så viste det seg at de i Sveits ikke nøyde seg med 20 prosent. De ville ha 100 prosent, sier Sund.

Bratt læringskurve

– Ja, vi blir en del av et stort konsern, men dette er ikke et tungrodd og byråkratisk konsern. Her får vi nødvendig kapital, og vi får bruke den

softwaren vi selv har bygd opp, sier Opedal som nå tror de er i markedet til sommeren, et stort år etter den opprinnelige planen. Deretter vil de fortsette å vokse i Dronningens gate.

– Vi er nok dobbelt så mange innen fem år, sier Opedal. Veteranen legger til:

– Jeg har jobbet hele karrieren med forsikringer, men ikke startet opp noe nytt før. Dette har vært litt av en læringskurve. Forsikringsfolk som oss er grunnleggende trygghetssøkende. Her var vi en stund på utrygt vann, men så kom det en hånd og dro oss opp, sier Opedal.

Finanstilsynet bekrefter at Liv Norden nå har konsesjon.

– Finanstilsynet kan bekrefte at Liv Norden ble gitt konsesjon som livsforsikringsforetak 5. januar 2021, som et datterforetak av et sveitsisk forsikringsforetak. Oppstartstillatelse forutsatte oppfyllelse av nærmere vilkår,

blant annet at nødvendig kapital er på plass, opplyser senior-kommunikasjonsrådgiver Jo Singstad.

På spørsmål om et utenlands foretak kan drive forsikringsvirksomhet i Norge basert på konsesjon fra sitt hjemland svarer Finanstilsynet slik:

– Forsikringsforetak som har konsesjon til å drive tilsvarende virksomhet fra et EØS-land, og som får samtykke fra tilsynsmyndighetene i sitt hjemland har anledning til å drive forsikringsvirksomhet i Norge uten å måtte søke egen konsesjon her. Det vises til reglene i finansforetaksloven som sier at slik filial kan etableres to måneder etter at Finanstilsynet har mottatt tilstrekkelige opplysninger fra forsikringsforetakets hjemlandsmyndigheter.

ANN IREN BÆVRE 95198 788
ann.iren.bevre@adresseavisen.no

– Vi skal levere livsforsikringsprodukter gjennom aktører som ønsker å tilby dette videre til sine kunder, som et supplement til kjernevirksomheten sin.

Steinar Moen Sund