



Nærings- og fiskeridepartementet
postmottak@nfd.dep.no

Deres ref.: 16/6363-

Innspill til Regjeringens strategi for eksport og internasjonalisering

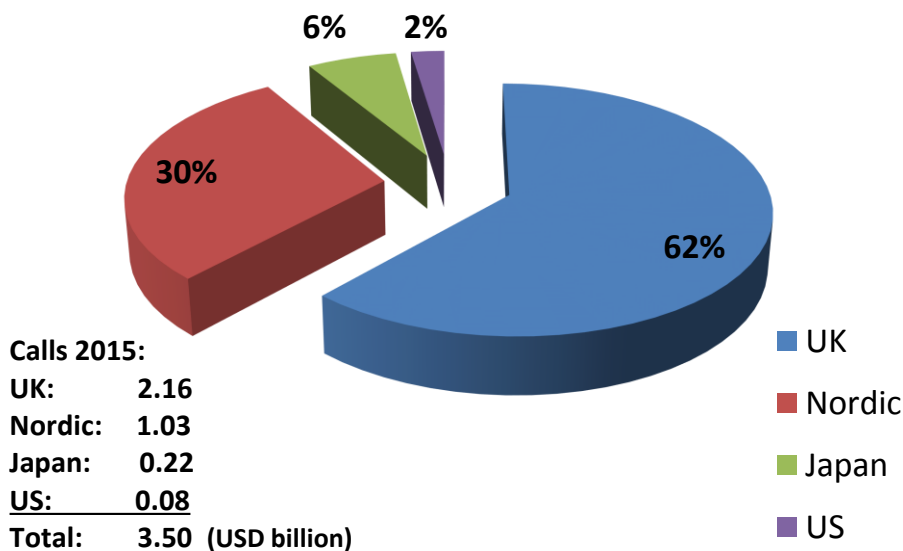
Vi viser til brev av 21. april d.å., og takker for anledningen til å gi innspill til Regjeringens arbeid med utarbeidelse av en strategi for eksport og internasjonalisering.

Norsk sjøforsikring internasjonalt

The Nordic Association of Marine Insurers (Cefor) er den nordiske organisasjonen for selskaper som driver sjø- og transportforsikring. Flere av våre norske medlemmer er verdensledende innen sine områder og driver i hovedsak med salg av forsikringstjenester i et globalt marked. Samlet ikke norsk-relatert premie utgjør mer enn 80% for Gard, Norwegian Hull Club og Skuld som er de tre største selskapene. Innen ansvarsforsikring (P&I), har de to norske P&I-klubbene Gard og Skuld rundt 30% av markedet internasjonalt¹.

P&I Clubs International Group

Gross Calls 2016 (Premiums) – Operational locations²



¹ Andel innen International Group of P&I Clubs med 13 gjensidige klubber som til sammen står bak nærmere 90% av all ansvarsforsikring av skip på verdensmarkedet..

² Kilde: IUMI Global Marine Insurance Report 2016, IGP&I

For kaskoforsikring tegner våre medlemmer andeler i 26% av verdensflåten (46% for de største skipene):

Year of Build	1000-3999	4000-6999	7000-10000	>10000	Grand Total
Cefor share					
2011-2016	14.6%	26.9%	20.7%	46.1%	36.6%
2006-2010	12.5%	20.0%	37.9%	50.6%	33.7%
2001-2005	11.2%	22.0%	34.1%	57.2%	35.9%
1996-2000	16.6%	18.6%	25.5%	47.3%	30.9%
1991-1995	8.8%	12.6%	14.3%	29.4%	15.6%
1986-1990	6.6%	8.9%	15.3%	23.0%	10.5%
<1986 or (blank)	3.6%	4.6%	5.4%	13.2%	4.9%
World Fleet					
2011-2016	2757	1153	598	8840	13348
2006-2010	3236	1380	1247	7044	12907
2001-2005	1741	632	425	3835	6633
1996-2000	1600	842	368	2636	5446
1991-1995	1803	578	286	1187	3854
1986-1990	1835	500	187	599	3121
<1986 or (blank)	7666	1637	529	1364	11196
Total Cefor share	9.1%	16.0%	25.5%	46.0%	26.1%
Total World Fleet	20,638	6,722	3,640	25,505	56,505

Cefor share = No. of vessels partly or wholly covered by Cefor members in 2015/2016, divided by the no. of vessels in the world fleet with IMO-number (World fleet as of January 2017, LLI "World Fleet Update")

Nedenfor omtales kort noen av de mest sentrale rammevilkår for det norske sjøforsikringsmarkedet i forbindelse med Regjeringens strategi for eksport og internasjonalisering.

Markedsadgang

Sjøforsikring, inkludert offshore, er en internasjonal næring preget av få men store, profesjonelle aktører. Dette sikrer tilstrekkelig kapital til å forsikre stadig dyrere og mer kompliserte forsikringsobjekter samt innfri krav i forbindelse med nye og strengere ansvarsregimer.

Det er ikke mulig for selskapene å være registrert med lisens i alle landene man tilbyr forsikring (Gard selger eksempelvis forsikringer i 90 land). Da motparten også er en profesjonell partner, er det i Norge og de fleste vestlige land fri markedsadgang og et norsk rederi står fritt til å velge forsikring fra norske eller utenlandske aktører.

Befolkningsvekst, handelsvekst og økonomisk vekst i ulike land og regioner påvirker i stor grad etterspørselen etter sjøforsikring. Mens norske selskaper tradisjonelt har hatt en sterk posisjon i Norden og Europa, er andelen langt lavere i nye vekstøkonomier og -regioner. Dette skyldes dels manglende markedsadgang.

Etter enkelte lands lov kan eksempelvis selskaper kun tegne forsikring utenfor landets grenser dersom tilsvarende forsikring ikke er tilgjengelig i hjemlandet. Dette er tilfelle for P&I-forsikring, som gjerne tillates da det finnes få alternativer og ingen med tilsvarende kapasitet som det klubbene kan tilby gjennom International Group. For all annen marin forsikring stilles krav om at forsikringen må plasseres lokalt.

Eneste mulighet for norske selskaper kan da være å tilby reassuranse eller såkalt fronting gjennom lokale selskaper fremfor direkte salg og oppfølging av kunder slik det norske produktet er utviklet for. Dette er fordyrende, og vanskeliggjør bygging av tillit gjennom nærhet til kunden. I sum er dette en konkurranseulempe for norske aktører.

Sjøforsikring er allerede i dag en prioritert tjenestesektor i Regjeringens arbeid med frihandelsavtaler. Betydningen av slike avtaler vil bare øke med forventet vekst i markeder der norske sjøassurandører i dag ikke har full markedsadgang, og det er derfor naturlig at en slik prioritering også reflekteres i Regjeringens strategi for eksport og internasjonalisering.

Norske rammevilkår

For å kunne hevde seg internasjonalt er norsk sjøforsikring avhengig av kunne konkurrere på like vilkår. Særskilte norske krav til beskatning av kapital og finansskatten som ble pålagt også den eksportrettede andelen av premien er svært uheldig, og vil kunne påvirke selskapenes videre konkurransekraft og vekst med utgangspunkt i Norge³.

Sjøforsikringsmarkedet i Norge er nært knyttet opp til de øvrige maritime aktører. Det tette samarbeidet har vært en forutsetning for at norske sjøforsikringsselskaper har kunnet utvikle produkter tilpasset veksten og kompleksiteten innen offshore. Dette er også årsaken til at våre medlemmer nå ligger langt fremme i vurderinger av nye risikoer knyttet til bl.a. vind, polare områder og autonomi.

Samarbeidet er også viktig for utviklingen av forsikringsvilkår tilpasset brukernes behov. Det er i dag et formalisert samarbeid mellom Cefor og rederisiden om utviklingen av den nordiske sjøforsikringsplanen⁴, som er et standard vilkårssett for marine forsikringer (med unntak av P&I). Dette samarbeidet er unikt internasjonalt, og har satt en standard ingen andre markeder har kommet opp imot.

Internasjonalt konkurransedyktige rammevilkår for hele den norske maritime klyngen er følgelig viktig også for å beholde og styrke posisjonen til norsk sjøforsikring i årene fremover.

Kompetanse

Tilgang på kompetanse er helt avgjørende for at norske sjøforsikringsselskaper kan hevde seg i en internasjonal konkurranse. Norges posisjon som ett av verdens største sjøforsikringsmarkeder har selskapene tatt blant annet ved å bygge opp interne ressurser som aktivt bistår sine kunder, spesielt innen skadehåndtering og skadeforebyggende aktiviteter. En forutsetning for utviklingen av dette unike produktet har gjennom en årrekke vært tilgangen på kompetanse med utdanning og erfaring fra ulike posisjoner til sjøs og offshore, leverandørindustri, klasse og juridiske miljøer.

Nordisk Institutt for Sjørett (NiFS) ved Universitetet i Oslo har i mer enn 50 år vært en viktig bidragsyter for rekruttering, kompetanse- og kunnskapsutvikling innen skipsfart og offshore. Dette gir instituttet en internasjonal anerkjennelse som også de tilknyttede næringer nyter godt av gjennom utdanning av kompetente jurister, regelforståelse og -utvikling.

³ Det vises i den forbindelse til vår høringsuttalelse til FIN ifm forslag om skattemessig fradrag for avsetninger i forsikringsselskaper ifm Solvens II, datert 2. juli 2015, samt innspill til Stortingets Finanskomité ifm innføring av finansskatt i Norge, datert 13. oktober 2016.

⁴www.nordicplan.org

NiFS er i dag formelt engasjert av partene i samarbeidet om ovenfor nevnte sjøforsikringsplan. Dette gir produktet en juridisk holdbarhet og legitimitet som gjør den til et av verdens mest anerkjente sjøforsikringsvilkår.

For å sikre norsk juridisk kompetanse innen sjørett og sjøforsikring i en internasjonaliseringsstrategi, er det avgjørende å ivareta instituttets rolle gjennom satsing på rettsvitenskapelig forskning innen disse fagene og en grunnfinansiering som muliggjør videre drift.

Vi imøteser Regjeringens strategi, og står selvsagt til disposisjon for ev. utfyllende kommentarer.

Oslo, 23. mai 2017

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Helle Hammer'.

Helle Hammer
Adm. direktør