

SKUP 2000 – 18

Prosjekt: Åge Korsvolds fall og Jan Petter Colliers smørekultur

Medarbeider: Jarle Aabø og Bård Bjerkholt

Publikasjon: Dagens Næringsliv

Publisert: September – november 2000

Medium: Avis

Tema: Næringsliv

Åge Korsvolds fall
og
Jan Petter Colliers smørekultur

Av
Jarle Aabø og Bård Bjerkholt

Tittel på prosjektet:

Åge Korsvolds fall og Jan Petter Colliers smørekultur

Publikasjon:

Artiklene er publisert i Dagens Næringsliv i tidsrommet 23. september 2000 til fredag 24. november 2000

Denne metoderapporten omtaler i alt femten publiserte artikler. Vi har valgt å ikke inkludere de mer klassiske oppfølgingssakene som utgjør omlag 50 artikler. Artiklene er likevel inkludert som vedlegg til denne rapporten.

Redaksjon:

Dagens Næringsliv
Finansredaksjonen
Postboks 1182 Sentrum
0107 Oslo
Tlf: 22001000

Journalistenes adresse:

Bård Bjerkholt
Normannsgata 52
0655 OSLO
e-post: bard.bjerkholt@dn.no

Jarle Aabø
Underhaugsveien 3a
0354 OSLO
e-post: aabo@madwar.no

Hovedartikler:

Tidligere Storebrand-sjef Åge Korsvolds kjøp av tre opsjonspakker i 1994, i 1998 og i 2000.

Åge Korsvolds samliv med Anita Bemer og rolleblanding.

Åge Korsvolds hemmelige funkisvilla til 26 millioner kroner.

Sjefmegler Jan Petter Collier og Sundal Collier & Cos smøremetoder.

Vedlegg 1 til 14.

Supplerende artikler:

Vedlegg 15 til 73

6. Redegjørelse for arbeidet

a) Ideen

Noen minutter på ti fredag 22. september, går følgende melding ut fra Oslo Børs:

Åge Korsvold har den 21. september solgt 1.000.000 aksjer i Storebrand i markedet til kurs NOK 65 pr. aksje etter å ha utøvet kjøpsopsjon på i alt 1.000.000 aksjer til innløsningskurs NOK 56,50 (justert for utbytte på 1 krone pr aksje). Opsjonsavtalen ble inngått 24. september 1998.

Korsvold har samtidig kjøpt en opsjon på 1.000.000 aksjer i Storebrand. Opsjonen løper frem til 25. september 2001 og innløsningskurs er NOK 72,50 pr aksje. Opsjonspremien er avtalt til NOK 2,80 pr aksje.

Korsvold har etter at ovennevnte transaksjoner er gjennomført opsjoner på kjøp av 1.000.000 aksjer i Storebrand.

Børsmeldingen var ikke overraskende. At Åge Korsvold drev med private opsjonshandler i Storebrand-aksjer var velkjent, både for offentligheten og finansmiljøet. Under følger utdrag fra en artikkel, publisert i Dagens Næringsliv 25. september 1999:

Konsernsjef Åge Korsvold i Storebrand er en rik mann. Lukrative opsjonsavtaler med Storebrand og egne investeringer har brakt Korsvold opp i en årsinntekt på 32 millioner kroner. I tillegg eier han aksjer for nærmere 60 millioner. Sangen om dårlige norske topplederlønninger er gammel. Ligningslistene for Oslo viser dessuten at den ikke nødvendigvis er riktig. Kun 16 mennesker i hovedstaden tjent bedre enn Åge Korsvold i fjor. Og i motsetning til Kværners styreformann, Christian Bjelland, driver ikke Korsvold annen butikk enn Storebrand. Bjelland er privat investor, og tjente nærmere 30 millioner kroner det samme året som Kværner kollapset. Korsvolds gigantlønn stammer blant annet fra innløsning av opsjoner han har fått tildelt, med påfølgende salg av aksjer. 25. september i fjor innløste Korsvold 850.000 opsjoner, og solgte samtidig 873.677 aksjer i Storebrand. Av de 850.000 opsjonene ble han tildelt 250.000 som et ledd i ansettelsesavtalen. De siste 600.000 kjøpte han på egen hånd da han begynte i Storebrand.

Det som aldri hadde vært gjort tidligere, var en nærmere undersøkelse av vilkårene i Korsvolds avtaler. Hvem som utstedte opsjonene var for eksempel ikke kjent. Dette spørsmålet ble selvsagt svært interessant med en gang opsjonene så ut til å være solgt med rabatt. Et par timer etter børsmeldingen var sendt, får Jarle Aabø et tips om at det kan være en ide å undersøke opsjonsavtalen nærmere. Aabø var hjemme den dagen, men tok kontakt med kollega Bård Bjerkholt. Da det var gått ut børsmelding om transaksjonen, var det all mulig grunn til å handle raskt. Vi ble enige om at Bjerkholt skulle gå selve opsjonsavtalen nærmere etter i sømmene, mens Aabø skulle forsøke å finne avtalens motpart. Fra før av jobbet Aabø allerede med to andre problemstillinger som skulle vise seg å bli sentrale, Storebrands representasjonsbolig og Bemer-saken.

b) Problemstilling ved starten av prosjektet

Før vi går inn på problemstillingen vil vi ta med noen få linjer om de finansielle instrumentene som stod sentralt i denne saken; aksjeopsjoner. En aksjeopsjon er en rett, men ikke plikt, til å kjøpe (selge) en bestemt aksje på et fremtidig tidspunkt eller i løpet av en bestemt tidsperiode til en avtalt pris. Grovt sagt er det to typer opsjoner i det norske markedet. Standardiserte opsjoner, det vil si opsjoner på utvalgte børssnoterte aksjer med standardiserte (like) vilkår. Slike opsjoner kan man observere markedspriser på, på samme måte som i aksjemarkedet.

Åge Korsvolds Storebrand-opsjoner var ikke av denne typen. Avtalene var såkalte ad hoc, eller ikke-standardiserte opsjoner. Slike kontrakter er unike, i den forstand at det ikke finnes like avtaler i markedet. Det finnes altså ingen observerbar "markedspris" å sammenligne med. Men det er ikke det samme som at en hvilken som helst pris kan sies å være "markedsmessig". Opsjoner er såkalte avledede finansielle instrumenter, det vil si at verdien bestemmes av et underliggende objekt, i dette tilfellet aksjer i Storebrand. Det er altså mulig å bestemme en riktig pris, eller markedspris, på en ad hoc-opsjon selv om det ikke er mulig å observere en slik pris i markedet.

Et regneøvelse ved hjelp av en opsjonskalkulator viste at opsjonspremien Korsvold betalte var besynderlig lav. Det så ut til at Storebrand-sjefen hadde fått en million opsjoner i eget selskap med en rabatt på flere millioner kroner. Før vi gikk videre tok vi også kontakt med Oslo Børs for å kontrollere at tallene i børsmeldingen var korrekte, og rabatten ganske enkelt skyldtes en feil i meldingen. Det var ikke tilfelle.

Samtidig hevdet kilder i meglerbransjen at Sundal Collier & Co var megler i Korsvolds siste opsjonsavtale. Sundal Collier & Co har gjennom nittitallet vært et av de toneangivende meglerhus i Norge. Eier, sjef og primus motor Jan Petter Collier har blitt oppfattet som drivende dyktig til å gjennomføre corporate-oppdrag, som kapitalutvidelser, og han har via sine prestisjetunge kunder spilt en sentral rolle i norsk næringsliv. Jan Petter Collier har også i flere år vært venn med Åge Korsvold. Samtidig har Storebrand vært Sundal Collier & Cos viktigste kunde. Jan Petter Collier har gjennom årene tjent titalls millioner – om ikke mer – på sin kunde Storebrand. Collier var Storebrands finansielle rådgiver både i Christiania-fusjonen og ved oppkjøpet av Finansbanken, for å nevne noe.

Dermed hadde vi fra første stund en todelt problemstilling å jobbe utfra:

1. Fantes det et gave-element i Korsvolds opsjonsavtaler, og i tilfelle hvor stort var det? Gitt at opsjonsavtalene innebar en gave, hvem var giveren? Innebar opsjonsavtalene en form for skjult smøring?
2. Hvilken rolle hadde Jan Petter Collier ved utformingen av opsjonsavtalen? Var de gunstige vilkårene Colliers egen ide, eller var det Korsvolds hemmelige motpart som hadde insistert på å gjøre opsjonene billigere?

c) Endringer i problemstillingen i underveis

Vi leverte første artikkel i saken samme dag som børsmeldingen om opsjonshandelen gikk fredag 23. september. De påfølgende dagene gikk med til å undersøke Korsvolds andre to opsjonsavtaler, samt innhenting av ytterligere dokumentasjon på rabatten. Vi oppdaget dessuten at den siste opsjonshandelen hadde en annen og viktig side:

Var den siste opsjonsavtalen Korsvold inngikk i tråd med loven?

Verdipapirhandelens kapittel 2a setter et absolutt forbud for visse grupper ansatte i finansinstitusjoner som Storebrand å handle opsjoner som ikke er utstedt av arbeidsgiverforetaket. Det er heller ikke lov for ansatte å bruke en meglerforbindelse til private aksjehandler som har nære bånd til arbeidsgiverforetaket. Disse reglene trådte i kraft fra og med 1999 som en direkte konsekvens av NAT-saken. Historien om NAT ble publisert i DN i 1997 og vi kjente derfor til dens konsekvenser spesielt godt.

Foranledningen til at vi begynte å se på lovverket, var en bemerkning fra en av Storebrands aksjonærer. Sent på ettermiddagen 26. september tok vi en runde blant Storebrands største eiere for å få synspunkter på opsjonsavtalene. Ikke overraskende var de aksjonærene vi snakket med stort sett positive til en toppsjef som kjøpte aksjer i eget selskap. Uttalelsen fra finansdirektør Per Victor Nordan i KLP Forsikring var i så måte typisk:

- Jeg synes det er positivt at Korsvold kjøper aksjer i eget selskap. Dessuten er jo disse tingene strengt regulert i lovverket, og jeg går ut fra at Korsvold har holdt seg innenfor loven.

Ved første gangs gjennomlesing av de relevante lovbestemmelsene satt vi med et bestemt inntrykk av at opsjonsavtalen kunne være ulovlig. Vi hadde likevel vanskelig for å tro våre egne øyne: Var det mulig at Storebrands administrerende direktør, som hadde opplevd å miste to sentrale medarbeidere nettopp som følge av NAT-saken, ikke hadde satt seg inn i de nye bestemmelsene på dette området? Vår første innskyttelse var at vi på et eller annet punkt hadde misforstått lovteksten, og at det ikke kunne stilles spørsmål om lovligheten av avtalen. Det mente forøvrig Kredittilsynets direktør Børn Skogstad Aamo også. Vi hadde henvendt oss til ham tidligere på dagen, og fikk etter flere timer, følgende svar:

- Dette er ikke en sak for Kredittilsynet, med mindre nye momenter dukket opp.

Samme dag som Aamos uttalelser sto på trykk, begynte Kredittilsynet med en to måneder lang granskning av saken, der forholdet til Verdipapirhandelloven sto sentralt. Noen nye momenter hadde ikke dukket opp. Derimot hadde vi, etter samtalen med Per Victor Nordan i KLP, henvendt oss til en kilde i Kredittilsynet og drøftet forståelsen av de aktuelle bestemmelsene i Verdipapirhandelloven. Dagen etter var Kredittilsynet i full gang med granskningen. Dessverre rakk vi ikke å få artikkelen på trykk før neste dag slik at dette også ble synlig for leserne.

Samtidig hadde en tredje og mer delikat problemstilling meldt seg. Jarle Aabø hadde tidligere arbeidet med representasjonsboligen og Bemer-saken. Korsvold hadde skaffet seg en gunstig opsjonsavtale i kraft av sin stilling. Hadde han også skaffet seg et billig husvære? Og hva med hans samboer Anita Bemer? Skyldtes hennes lynkarriere i Storebrand det faktum at hun hadde innledet et forhold til Åge Korsvold, som hun senere flyttet sammen med?

d) Organisering av arbeidet m.v.

Korsvold-saken har i stor utstrekning vært et samarbeidsprosjekt mellom de to undertegnede. Etterhvert som saken ble fellesstoff og mer hendelsesstyrt, ble også flere av de andre journalistene i finansredaksjonen involvert i arbeidet. Uten deres innsats hadde vi ikke klart å få ut saken om Anita Bemer og representasjonsboligen på et såpass tidlig tidspunkt.

Stort sett har vi benyttet felles byline på stoffet. Dette til tross, vi har hatt en relativt klar arbeidsdeling. Bård Bjerkholt har lagt hovedvekten på spørsmål rundt prising av opsjonsavtalene, og vurderingen av avtalene opp mot Verdipapirhandelloven. Jarle Aabø har arbeidet med å finne Korsvolds motpart, representasjonsboligen, samboerskapet med Anita Bemer og Jan Petter Colliers roller. Vi vil under gi en beskrivelse av arbeidet med saken, herunder hvilke metoder vi benyttet og spesielle utfordringer vi støtte på.

Kildebruk

Korsvold-saken er basert på åpne kilder. I arbeidet med saken har vi imidlertid funnet det nødvendig også å benytte anonyme kilder. Dette reiser en rekke viktige problemstillinger. Er opplysningene korrekte? Hva er kildenes motiver for å bidra med informasjon? Lar opplysningene seg kontrollere?

I de tilfellene hvor anonyme kilder er brukt har vi imidlertid alltid vært i stand til å kontrollere opplysningene, enten gjennom åpne kilder eller på annet hold. Et eksempel på det er opplysningen om at Sundal Collier & Co var megler i den siste opsjonsavtalen, et faktum som vi slo fast i første artikkel. Opplysningen kom fra en anonym kilde, men var lett å etterprøve, fordi alle meglerhus tilknyttet handelssystemet til Oslo Børs kan se hvilke meglerhus som er part i en gitt handel. (Denne informasjonen er nå offentlig etter en regelendring fra børsen).

I Bemer-saken var anonyme kilder helt vesentlig for saken. Dette gikk særlig på hvordan Storebrands representasjonsbolig så ut innvendig, noe som hadde direkte relevanse i forhold til Storbrands forklaring på hvorfor Korsvold bodde der. Her var materialet av en slik karakter (bilder av representasjonsboligen innenfra) at det etter vår vurdering gjorde informasjonen pålitelig uavhengig av kildens eventuelle motiver. Andre opplysninger, som priser på oppussing osv. sjekket vi derimot med faglig ekspertise.

Prisingen av opsjonene har budt på særlige kildekritiske problemstillinger. Vi visste at det var nødvendig med svært god dokumentasjon for å hevde at premien Korsvold betalte var under markedspris. Å trykke saken basert på egne beregninger eller basert på beregninger fra anonyme kilder, var uaktuelt. Vi trengte en åpen kilde med tilstrekkelig faglig tyngde, og som samtidig hadde den nødvendige uavhengighet, både i forhold til Korsvold, Storebrand og meglerhuset Sundal Collier & Co.

Valget falt på Norsk Oppgjørssentral (NOS). Dette er et datterselskap av NOS Holding, som eies av en rekke banker, forsikringsselskaper og meglerhus. Oppgjørssentralens oppgave er å utøve oppgjørsvirksomheten (clearing) for handel med opsjoner og terminer ved Oslo Børs. I praksis betyr dette at NOS er sentral motpart og garantist for at partene i en opsjonshandel får oppgjør, i tilfelle manglende betaling fra en av partene. Som følge av dette foretar NOS daglige beregninger av opsjonspremier i forbindelse med risikostyringen av posisjoner i markedet. NOS som kilde i denne saken betrakter vi derfor som faglig kompetent, nøytral og med svært god innsikt i den praktiske

virkeligheten i opsjonsmarkedet. Det var sjefen for risikostyringen i NOS, Risk Manager Morten Larsen, som utførte beregningen av Korsvolds siste opsjonsavtale. Beregningen viste en rabatt på mellom 3,2 og 6,2 millioner kroner.

Vi var også i kontakt med flere meglerhus for å innhente beregninger av opsjonspremiene. Vi var imidlertid forsiktige med å basere oss på denne type kilder. Her kunne åpenbart andre motiver gjøre seg gjeldende og dermed få innvirkning på regnestykkene. Som en sentral maktperson i norsk næringsliv, særlig med tanke på den pågående maktkampen i Orkla, der Åge Korsvold nettopp var blitt utnevnt til ny styreformann, kunne flere ha interesse av å svekke Storebrand-sjefens stilling. (Dette perspektivet har siden blitt luftet i mediene med henvisning til at DN drev kampanjejournalistikk mot Storebrand-sjefen. Vi vil komme tilbake til denne påstanden, og nøyer oss i første omgang med å si at vi ikke var blinde for denne problemstillingen.)

Til tross for reservasjoner mot å bruke meglerhus som kilde, brakte vi i en av artiklene (vedlegg 2) uttalelser fra opsjonsekspert i meglerhusene DnB Markets, Pareto Fonds og Orkla Enskilda. Dette skyldtes delvis at vår kilde i den første artikkelen, risk manager Morten Larsen i Norsk Oppgjørssentral hadde fått munnkurv og ikke fikk lov til å snakke med DN lenger. Dermed var Larsen avskåret fra å forsvare seg mot Storebrands påstander om at han hadde regnet feil. Vi syntes også det var viktig å vise at det var bred enighet i meglermiljøet om at opsjonen ikke var kjøpt til markedspris.

Vitenskapelige ansatte på Norges Handelshøyskole og Handelshøyskolen BI var en tredje type kilde vi brukte i beregningen av opsjonsprisene.

Metodebruk

Dagens Næringsliv har lang tradisjon for kritisk og undersøkende journalistikk. Vi bruker databaser og annen skriftlig dokumentasjon daglig i vårt arbeid. I denne saken har vi gjennomgått absolutt all offentlig informasjon rundt personene og de aktuelle selskapene. Vi har tatt rolleutskifter, sjekket grunnboka og lest regnskap, lover og årsberetninger. Mesteparten kom aldri på trykk, men ga oss viktig ballast og et informasjonsoverskudd som overrasket de involverte parter. Vi har valgt å gå relativt detaljert til verks nedenfor for å vise hvordan vi har arbeidet med de ulike delene av saken.

Opsjonsavtalene

Hvem var så Åge Korsvolds motpart? Mulighetene var i utgangspunktet flere, men vi bestemte oss for å starte med Korsvolds vennekrets siden rabatten var så stor. I tillegg hadde vi et annet spor. Utstederen (selgeren) av en kjøpsopsjon risikerer store tap dersom han ikke eier aksjene han skriver opsjoner på. Med dette som utgangspunkt begynte vi å lete blant de større aksjonærene i Storebrand. En av dem er det Stein Erik Hagen-kontrollerte selskapet Steen & Strøm. Det er allment kjent at det er nære forbindelser mellom Stein Erik Hagen og Åge Korsvold. De har gjort milliardforretninger sammen i Steen & Strøm og har også omgang privat. Vi hadde kun få timer til deadline og fikk først tak i Hagen sent på ettermiddagen fredag 23. september. Han ble paff og svarte at det "neppe kan være meg, nei, nei, nei". De to siste neiene ble strøket av desken i artikkelen som kom på trykk, men Hagens kryptiske blåneking gjorde oss sikre på at han visste mer om opsjonsavtalen enn det han ønsket å gi inntrykk av (vedlegg 1).

Etter at den første artikkelen stod på trykk hadde vi gjennom helgen kontakt med Storebrands informasjonsdirektør, Egil Thompson. Han var svært interessert i å få rede på hvor mange kilder vi hadde som mente at Korsvolds opsjoner var billige. Thompson sa også at han trodde NOS hadde misforstått eller regnet feil. Det syntes da klart at Storebrand planla et motangrep som gikk ut på å sverte NOS som kilde, og bruke Sundal Collier til å forsvare prisingen. Et grep var å kontakte toppledelsen i NOS. Risk manager Morten Larsen i NOS fikk munnkurv fra toppledelsen i NOS og kunne ikke lenger snakke med DN.

For å unngå å havne i et journalistisk "dødvann" der Storebrand og Sundal Collier slo tilbake, mens vår kilde ikke kunne forsvare seg, bestemte vi oss for å gå detaljert inn i forutsetningen for prisingen av de tre opsjonskontraktene. Normalt er det verken ønskelig eller hensiktsmessig å bruke mye finansiell teori på trykk, selv om det tidvis kan ligge til grunn for større artikler eller analyser i DN. Risikoen ved denne strategien var at debatten ble teknisk og utilgjengelig for leserne. På den annen side ville vi unngå å havne i en situasjon der leserne fikk inntrykk av at påstand sto mot påstand, og at DN hadde valgt side. Vi syntes det var viktig å presentere hele begrunnelsen for at den lave premien i realiteten innebar en milliongave, og ikke bare ferdige regnestykker servert av opsjonseksperter.

Prisingen av opsjonene

Det springende punkt i prisingen av opsjonene var Storebrand-aksjens volatilitet. Denne størrelsen er kort sagt et mål uttrykt i prosent på hvor store svingninger det er i aksjekursen i en viss periode. Jo høyere volatilitet, jo større kursbevegelser er det i aksjen. I opsjonssammenheng er volatilitet et viktig begrep, siden høy volatilitet betyr økt sannsynlighet for gevinst for innehaveren av en kjøps- eller salgsoption. I den siste opsjonsavtalen Korsvold tegnet, var innløsningskursen 72,50 kroner, mens aksjekursen på avtaletidspunktet var 65 kroner. Medregnet premien på 2,80 kroner, måtte altså aksjekursen i Storebrand stige til 75,30 kroner før Korsvold kunne innløse opsjonen med gevinst. Jo høyere volatiliteten i en aksje er, jo mer sannsynlig er det at en slik kursstigning inntreffer, og jo dyrere blir derfor opsjonen.

For å få regnestykket sitt til å gå opp hadde Jan Petter Collier forutsatt en volatilitet på 15 prosent på Storebrand-aksjen. Prisen på Storebrand-opsjoner på dette tidspunktet viste at markedet regnet med en volatilitet på 35-40 prosent, over det dobbelt av tallet Collier la til grunn. Såvel fagfolkene fra NHH og BI og andre meglerhus avviste at det var mulig å legge en så lav volatilitet til grunn (vedlegg 2). Selv Storebrandeide Finansbankens Peter Warren mente at Korsvold hadde handlet opsjoner til en betydelig rabatt. Ved å nitidig etterprøve Sundal Colliers begrunnelse for prisingen, hadde vi dermed oppnådd å slå fast at påstanden om at prisen var markedsmessig ikke holdt.

Lovbruddene

Om den siste opsjonsavtalen var ulovlig, var avhengig av om hvorvidt Korsvold i lovens forstand kunne sies å ha innsyn i forvaltningen av finansielle instrumenter for foretaket. Vi satte oss derfor fore å finne ut mest mulig om hvordan forvaltningen av finansielle instrumenter foregikk i Storebrand. En rolleutskrift på Korsvold viste at han var styreformann i Storebrand Kapitalforvaltning, selskapet som forvalter over 150 milliarder kroner for ulike Storebrand-selskaper (se vedlegg 4). Bare dette faktum viste at Korsvold måtte ha relativt god innsikt i forvaltningen. Et annet metodemessig grep var intervjuet med direktøren for Storebrand Kapitalforvaltning, Allan

Åkerstedt. Han hevdet at ingen investeringsbeslutning var for stor til at han ikke kunne gjøre den uten å konferere med sin styreformann og øverste sjef (vedlegg 9). Dette, som virket åpenbart urimelig, bidro til å forsterke inntrykket av at Korsvold måtte omfattes av loven. Vi kunne også påvise at Storebrands eget regelverk for aksjehandel var i strid med Verdipapirhandeloven (vedlegg 5). Ettersom Kredittilsynet svært raskt konkluderte med at Korsvold var omfattet av handleforbudet, rettet vi oppmerksomheten mot andre juridiske problemstillinger.

Styreformann og advokat Jon R. Gundersen forsvarte opsjonsavtalene i det lengste. Et av Gundersens argumenter var at Korsvold gikk ned i lønn da han ble ansatt som Storebrand-sjef i 1994, og valgte å kompensere for dette gjennom å inngå en opsjonsavtale. Siden vi allerede hadde dokumentert at avtalene inneholdt en skjult gavepakke på flere millioner kroner, kunne det tenkes at også allmennaksjeloven kunne få anvendelse på opsjonsavtalene. Det er nemlig ikke tillatt for ansatte i allmennaksjeselskap å motta godtgjørelser fra andre enn arbeidsgiveren i anledning sitt arbeid for selskapet (se vedlegg 6). Hvorvidt dette spørsmålet er vurdert av Kredittilsynet, og er en del av det materialet som er oversendt Økokrim, er ikke kjent.

Colliers smørekultur

Som nevnt innledningsvis var det viktig å finne ut hvilken rolle Jan Petter Collier hadde i transaksjonen. Ikke minst skyldes dette forholdet til lovens krav om god forretningsskikk. Hadde Collier gitt Korsvold gunstige vilkår på bekostning av Korsvolds motpart, kunne dette fått alvorlige konsekvenser. Et meglerhus som forleder sine kunder kan miste konsesjonen til å drive aksjehandel. Stein Erik Hagen hevdet overfor oss at han ikke hadde "filla peil på opsjoner", og stolte på Collier. Men når Hagen forstod at Collier kunne få trøbbel med sin bevilling som utstedes av Kredittilsynet, forlot han denne forklaringen. Uansett, Jan Petter Collier forsøkte i flere dager å forsvare opsjonene med at disse hadde en spesiell karakter og derfor hadde markedspris.

Mens Korsvold-saken rullet ble vi kontaktet av et styremedlem i et større børsnotert selskap som mange ganger hadde kjøpt tjenester av Sundal Collier & Co. Han ønsket å være anonym. Kilden fortalte at selskapets ledelse hadde i 1998 lagt frem et opsjonsprogram for styret. Arkitekten var Collier. Etter at styret hadde regnet på programmet ble det sendt i retur til administrasjonen. Styret mente at det fikk være måte på grådighet, ifølge kilden. Han fikk i denne sammenheng en telefon fra Collier, der han ble gjort oppmerksom på at flere nøkkelpersoner kom til å slutte hvis ikke opsjonsprogrammet ble vedtatt. Kilden vurderte lenge å overlevere dokumenter som ville kunne dokumentere påstandene, men han turte ikke. Vi fikk også et tips om at det fantes lukrative opsjoner i det Hagen-kontrollerte Gresvig. Dette viste seg å være riktig og Dagens Næringsliv omtalte denne saken (vedlegg 45).

Vi skal ikke påstå at Jan Petter Collier har brukt smøring som regelmessig metode og at det er noe av forklaringen på hans enorme inntjening de senere år, men vi tror at dette har skjedd i de tre ovennevnte eksemplene. Kredittilsynet kunne senere fastslå at Collier ikke hadde krevd meglerhonorar av Korsvold for opsjonskjøpene, noe som tilsynet mente kvalifiserte for brudd på god forretningsskikk. Selv om Collier hadde brutt loven, var ikke lovbruddet av en slik karakter at det fikk noen konsekvenser for meglerhusets bevilling.

Representasjonsboligen og Anita Bemer

I midten av august 2000 svirret det rykter om at Åge Korsvold hadde flyttet fra sin private villa i Hafrsfordsgate og til nabogaten Kristinelundveien på Frogner i Oslo. Ryktene skulle også ha det til at Åge Korsvold hadde innledet et forhold til sin sekretær og at paret ventet barn, til tross for at Korsvold i mange år hadde vært og fortsatt var gift med en annen kvinne. I det stille undersøkte vi ryktene nærmere, men uten særlig entusiasme. Grunnen var at vi anså at slike historier aldri ville egne seg for trykk i DN, fordi avisen ikke begir seg inn i det private rom uten en spesiell og saklig grunn.

Onsdag 27. september besluttet vi å undersøke Korsvolds privatliv nærmere, parallelt med arbeidet med opsjonene. Grunnen til det var en ren magefølelse: Hvorfor i all verden skulle Åge Korsvold flytte? Var det fordi han følte det ubehagelig å være nærmeste nabo til Orkla-sjef Jens P. Heyerdahl i det nye maktbildet som hadde utkrystallisert seg i norsk næringsliv: Kjell Inge Røkke og Heyerdahl på den ene siden, og Orkla-raiderne Stein Erik Hagen og Christen Sveaas på den andre? Eller var det en eller annen deal Korsvold hadde gjort med Storebrand? Via kilder fikk vi bekreftet at Korsvold hadde innledet et nytt forhold. Ikke til det ryktene tidligere hadde omtalt som hans sekretær, men til hans tidligere personlige rådgiver Anita Bemer. Hun var fortsatt var ansatt i Storebrand nå som direktør. Hun var gravid i femte måned og hadde flyttet inn i Kristinelundveien i medio august.

For å kartlegge alle forhold rundt denne saken gikk vi igang med å sjekke ut offentlig tilgjengelig informasjon om eiendommer og personer. Vi valgte bevisst å ikke ringe til Storebrand eller Åge Korsvold, fordi vi ville vite så mye som mulig på forhånd. Det skulle vise seg at funkisvillaen i Kristinelundveien var eid av Storebrand og het i konsernets bøker representasjonsbolig. Korsvold flyttet dit på vårparten 2000.

Utskrifter fra eiendomsregisteret fastslo at funkisvillaen ble kjøpt av Storebrand i 1998 for 11,2 millioner kroner. Den var på 413 kvadratmeter fordelt over tre etasjer. Vi tok også rolleutskrifter på Åge Korsvold og Anita Bemer. En rolleutskrift er en tjeneste som selges fra kredittopplysningsfirmaer som Dun & Bradstreet og gir opplysninger om ligningsinntekt og formue, eierskap i aksjeselskaper, styreverv og betalingsanmerkninger. Rolleutskriften på Bemer viste at hun hadde et styreverv i et tannlegefirma. En telefon dit brakte oss i kontakt med hennes far som åpent kunne bekrefte graviditeten, at hun bodde hos Korsvold og at han syntes det var hyggelig å ha fått en slik svigersønn. Vi siterte faren aldri på trykk.

På ettermiddagen den 27. september tok vi kontakt med Storebrands informasjonsdirektør Egil Thompson. Thompson svarte at det kun var deler av representasjonsboligen som var tatt i bruk av Korsvold. Storebrand benyttet fortsatt deler av boligen som representasjonsbolig. Grunnen til at Korsvold hadde flyttet skyldes sønnens sykdom og Thompson lovte å gi utfyllende svar på hva Korsvold betalte i husleie. Han understreket også at når det gjaldt flyttingen var de nødvendige klareringer gjort i forhold til de styrende organer i Storebrand. Vi fulgte umiddelbart telefonsamtalen opp med en e-mail der vi gjentok spørsmålene:

Til Thompson

27.09.00 13:44

Takk for svar. I forbindelse med vurderingen av om DN noen gang skal fortelle om denne saken håper jeg å kunne få mer og presis informasjon med utgangspunkt i følgende spørsmål:

1) Du opplyste at årsaken til at Korsvold flyttet til Kristinelundveien var hans sønns helsetilstand. Jeg har behov for å vite mer om årsakssammenhengene rundt dette. Skyldes dette for eksempel at det var vanskelig å bo i Hafrsfjordgate på grunn av husets utforming? Eller f. eks. avstand til helsetjenester? Minner om at DN oppfatter dette som en privatsak og trenger svar som bakgrunn for de videre vurderinger.

2) Siden Korsvold skal betale skatt av fordelene ved å bo i representasjonsboligen ønsker jeg å vite hva Storebrand har kalkulert i husleie overfor ligningsmyndighetene. Du sa at dette var markedsleie. Hva er markedsleie - 10.000 15.000 eller 20.000 i måneden?

3) Når ble Bemer og Korsvold samboere i Kristinelundsveien?

4) Styrende organer er det styreformannen, deler eller hele styret? Har det vært en styresak eller kun på det uformelle styreplan?

Jarle Aabø

Thompon svarte dette noe senere:

Hei!

Svar på spørsmålene:

1. Jeg setter pris på at DN oppfatter dette som en privatsak. Nærmere informasjon om dette forholdet vil ikke bli gitt.

2. De nærmere forutsetninger knyttet til representasjonsboligen gis de instanser som skal ha opplysningene. Det kan vår styreformann bekrefte.

Når det gjelder Anita Bemer kan jeg opplyse følgende:

Hun begynte som analytiker i konsernkontrollerenheten i 1995 januar 97 til august 98 var hun rådgiver for Åge Korsvold August 98 til februar 99 var hun ass. direktør i avdeling for organisasjons- og lederutvikling. Bemer rapporterte i denne perioden til Gry Gautneb. Febr 99-Aug-2000 Direktør Organisasjons- og lederutvikling Aug 2000- Direktør for ekstern og Intern kommunikasjon i Storebrand Kapitalforvaltning.

Med hilsen

Egil Thompson

Storebrand

Storebrand var med andre ord svært lite villige til å føre en åpenhetslinje i denne saken, noe som for oss ble en bekreftelse på at vi var på sporet av noe vesentlig. For å holde trykket oppe valgte vi å skrive det vi hadde, nemlig at Åge Korsvold hadde flyttet dit sammen med Anita Bemer og at Storebrand ikke ville opplyse hva Korsvold betalte i husleie eller hva som ble innberettet til skattemyndighetene. Vi la også vekt på Thompsons påstand om at Korsvold kun benyttet deler av representasjonsboligen. Fra M2 Eiendomsmegling fikk vi oppgitt at Korsvold minst burde betale 300.000 kroner i husleie i året. Saken som ble levert desken 27. september kom aldri på trykk, fordi DN's ledelse mente at det ikke var "noen sak" at Korsvold og hans nye samboer hadde flyttet inn i Storebrands bolig (vedlegg 72).

Dette ergret oss. For det første var det grunn til å mistenke Storebrand for å subsidiere sin konsernsjef med en praktvilla på Frogner. At selskapet ikke ville fortelle hva Korsvold betalte i husleie til Storebrand, mente vi var oppsiktsvekkende og at dette burde være interessant for DN's lesere, Storebrands kunder og aksjonærer. Selskapets egen kontrollkomite burde også fatte interesse for bruken av representasjonsboligen. Det vi savnet internt i DN var veiledning og diskusjon rundt temaene slik at vi kunne levere en artikkel som var egnet for trykk. Den kom aldri. Storebrands argument om at Korsvold måtte flytte på grunn av sin syke sønn fikk gjennomslag hos DN's ledelse.

Til tross for Storebrands argumenter jobbet vi videre med saken. Det skulle vise seg at to av Thompsons sentrale påstander var direkte feilaktige. Her følger punktvis hans påstander og hva som egentlig var det faktiske forhold.

- 1) *Korsvold bruker kun deler av representasjonsboligen.* Via grunnboksopplysninger og muntlige kilder fant vi frem til at dette ikke kunne være riktig, fordi boligen hadde en utforming som en enebolig. 2. etasje bestod av soverom og bad, mens 1. etasje hadde kjøkken og stuer. Det var ikke praktisk mulig for Storebrand å bruke deler av villaen til det opprinnelige formålet, samtidig som Korsvold og hans samboer benyttet huset.
- 2) *Sønnens helsetilstand.* Et styremedlem i Storebrand utdypet dette til at Korsvolds sønn hadde en hjertefeil. I forbindelse med operasjonen ønsket Korsvold å være så mye sammen med sin sønn som mulig. Styret hadde fått opplyst at hvis Korsvold i en kort periode kunne få bo i representasjonsboligen kunne han ha forretningsmøter der, samtidig som sønnen befant seg i samme bygning. Bekjente av Korsvolds sønn hevdet at han ikke bodde i Kristinelundveien. Begge Korsvolds sønner ble værende igjen i Hafsfjordsgate da faren flyttet. At sønnene til Korsvold ikke bodde i Kristinelundveien ble også bekreftet fra annet pålitelig hold, uten at vi kan gå nærmere inn på dette. Om Korsvolds sønn var syk har vi ikke klart å få bekreftet fra noe pålitelig hold, heller ikke fra Åge Korsvold. Uansett, det var ingen grunn til å tro at sønnens helsetilstand hadde noe med Korsvolds flytting å gjøre.

For å komme rundt Storebrands informasjonsdirektør og DN's vegring mot denne saken bestemte vi oss for å gå lete videre rundt representasjonsboligen og å se nærmere på Anita Bemer. Denne gangen forsøkte vi å behandle stoffet uten å ta hensyn til de private elementene. Med andre ord, vi latet som om at dette var forhold som ikke hørte hjemme i det private rom og klarte å legge vekk en del tilbakeholdenhet overfor kilder. Vi startet med Bemer som på dette tidspunktet arbeidet som direktør i Storebrand Kapitalforvaltning.

Hvorfor hadde hun fått jobben? Kilder på hennes arbeidsplass bekreftet at mange hadde reagert negativt på utnevnelsen av Bemer og at det hadde vært uro internt. Var det grunn til å tro at Bemer hadde fått en free-raid i Storebrand siden Bemer startet som Korsvolds personlige rådgiver og endte opp som hans samboer med direktørtittel? En tittel som ifølge rolleutskriften ga henne en årsinntekt på minst 900.000 kroner.

Anita Bemer er utdannet ved Handelshøyskolen i Bergen. Etter å ha snakket med hennes studiekamerater og tidligere kolleger i Storebrand fant vi ut at Bemer var en høyt kvalifisert medarbeider og det var ingenting ved hennes bakgrunn og prestasjoner som skulle tilsi at hun ikke burde ha fått de ulike stillingene i Storebrand. Hva med den interne uroen? Var det fortsatt bråk?

Tirsdag 3. oktober løsnet det. Opsjonssaken hadde rullet i norsk presse i 11 dager. De ansatte i Storebrand hadde sett Korsvold hos NRKs fredagsunderholder Fredrik Skavlan. Der snakket

Korsvold villig vekk om sin kones fødsler. Korsvolds nye samboerskap i selskapets representasjonsbolig var velkjent blant de ansatte. Det skapte reaksjoner internt at Korsvold ikke sa noe om på tv at han var i ferd med å bli far på nytt. En informant i Storebrand kunne på ettermiddagen den 3. oktober fortelle at Åge Korsvold hadde avholdt et spontant allmannamøte med de ansatte i Storebrand Kapitalforvaltning. Temaet hadde vært ansettelsen av Bemer. Korsvold hadde åpent fortalt om sin kjærlighet til Bemer, at de ventet barn og at han fortsatt ønsket å være gift med sin kone.

Sjef for Storebrand Kapitalforvaltning er Alan Åkerstedt. Vår erfaring med han var at han alltid forsøkte å være åpen. På grunn av dette valgte vi å ringe direkte til Åkerstedt for å konfrontere ham med våre spørsmål. Åkerstedt bekreftet uroen, allmannamøtet og at det var irregulære forhold knyttet til Bemers ansettelse, slik vi hadde mistanke om. Bemer hadde ikke informert Åkerstedt om sitt forhold til konsernsjefen i ansettelsesintervjuet. Artikkelen stod på trykk 4. oktober med tittelen "Samboer ble direktør" (vedlegg 10).

Saken vakte storm i Storebrands styre. To styremedlemmer har senere uttalt at det var Bemer-saken som fikk begeret til å flyte over. Korsvolds forhold til Bemer ble aldri lagt frem for styret, noe som ble oppfattet som grovt illojalt.

Samme kveld, 4 oktober, klarte vi endelig etter åtte dager å komme i kontakt med en person som satt på vesentlig informasjon om representasjonsboligen. Uten at vi kan gå inn på hvordan vi fant frem til denne personen og hvordan vi fikk tak i diverse materiale, skaffet vi oss på lovlig vis detaljert kunnskap om hele villaen. Fra det minste kjellerkott til jakttapeten på soverommet i annen etasje. Vi skaffet også til veie bilder av huset innvendig. Vedkommende hadde også innsyn i husets historie siden 1998. Storebrand hadde ikke spart på noe i oppussingsarbeidet. "Det eneste som ikke er nytt er de sandblåste radiatorene", kunne kilden fortelle. Han la frem tall som viste at huset hadde blitt pusset opp for nærmere 15 millioner kroner inkludert innbo og løsøre.

Vi fikk også vite at Korsvold selv var svært engasjert i oppussingen og interiørarkitekten forholdt seg direkte til ham når designmøbler og farger skulle velges. Vi skjønnte, uten at vi kunne skrive det på det tidspunktet, at funkisvillaen i Kristinelundveien aldri var ment å være Storebrands representasjonsbolig. Den skulle være Åge Korsvold nye hjem. Senere kom det også frem at Korsvold selv, sammen med Stein Erik Hagen, hadde vært på en privat visning før Storebrand kjøpte boligen.

5. oktober ble historien om representasjonboligen skrevet, og den var planlagt som en dobbelside i Dagens Næringsliv (se vedlegg 73). Slik gikk det ikke. På ettermiddagen innkalte Storebrand til pressekonferanse der styreformann Jon R. Gundersen fortalte at Korsvold hadde fått sparken på grunn av opsjonssaken. Samtidig bekreftet Gundersen (ubevisst) våre oppfatninger om representasjonsboligen. Korsvold hadde for lengst inngått en avtale om at han skulle kjøpe villaen til kostpris, som en del av hans sluttvederlag.

Det Gundersen og Korsvold ikke visste noe om var den detaljerte informasjon vi satt på om boligen. Av den grunn ble det flere pinlige svar når vi begynte å stille konkrete spørsmål om kostprisen og husets beskaffenhet. Gundersen visste ikke at vi hadde vært "på besøk" hos Korsvold og kjente til hva hvert eneste kunstmaleri var verdt og hvor mange flasker vin som lå i kjelleren. Våre beregninger, som senere ble bekreftet av Storebrand, viste at Korsvold gjennom denne operasjonen skaffet seg en ny gavepakke på ti millioner kroner. I øyeblikket forhandler Korsvold med Storebrand om kjøp av boligen.

For Gundersen ble avsløringene om representasjonsboligen ødeleggende. Da han svært motvillig trakk seg 10. oktober beklaget høyesterettsadvokaten at han ikke hadde informert resten av styret om Korsvolds bolig-fallskjerm.

7. Arbeidstid

Det gikk 11 dager fra første artikkel sto på trykk til Åge Korsvold måtte gå av som Storebrand-sjef. Først etter at syreformann Jon R. Gundersen trakk seg noen dager etter, begynte temperaturen i saken å falle. Research og skrivning foregikk dermed over en relativt kort periode, samtidig med kontinuerlig publisering.

Vi vet ikke hvor mange timer vi har jobbet med den, men vi levde med saken døgnet igjennom i de første to ukene. Anslagsvis hadde vi arbeidsdager på mellom ti og tolv timer, inkludert helgejobbing, i denne perioden.

8. Spesielle forhold

Nødvendigheten av å gå inn i på en persons privatliv gjorde denne saken spesiell i forhold til mye annen næringslivsjournalistikk. I ledelsen i DN var entusiasmen for å jobbe på disse områdene liten. Vi ble ikke nektet å jobbe videre, men ble heller ikke oppmuntret og fikk svært få råd om hvordan vi kunne gripe saken an. Da artikkelen Samboer ble direktør ble skrevet hadde vi en intern diskusjon om Korsvolds kone skulle bringes inn. Vi som reportere hadde i utgangspunktet en holdning om at Korsvolds kone skulle omtales siden Korsvold selv hadde berørt dette temaet på det spontane allmannamøtet, og siden han, uten å ha blitt spurt om det, snakket mye om sin kone i intervjuet med DN lørdag 30. september. DNs ledelse bestemte først at hustruens pikenavn ikke skulle brukes. Dette som en slags form for anonymisering. Denne løsningen holdt i knappe fem minutter, og hele navnet ble satt inn i artikkelen. Etter at sjefredaktøren kom hjem og hadde tenkt seg om ytterligere, ringte han vaksjef og ba om at Korsvolds kone skulle holdes utenfor. Begrunnelsen for dette var en viss redsel for at disse opplysningene skulle spore av saken fra det den egentlig dreide seg om. Vi har i denne metoderapporten bevisst valgt å ikke bruke navnet på Åge Korsvolds hustru.

Fra Storebrands side har det vært en regel å unngå å svare, gi feilaktige opplysninger og å sverte vårt og DNs omdømme. Vi syntes også at det var spesielt at konsernsjefen i landets største forsikringsselskap skjøv andre foran seg i sine forsvarsforsøk. For eksempel ble vi fra Korsvolds venner anmodet om å ikke skrive om Anita Bemmer, fordi Korsvolds syke og sengeliggende kone ikke var informert om de faktiske forhold. Også sønnens sykdom ble benyttet som argument da Korsvold skulle ufarliggjøre problemstillingene. Vår vurdering var likevel at samboeren og boligen ikke lenger var en privatsak, men også angikk hans profesjonelle liv i Storebrand.

Et annet grep Storebrand-sfæren gjorde var å gi inntrykk av at DN stod i ledetog med Jens P. Heyerdahl i maktkampen om Orkla. Det ble fremmet påstander i annen presse om at vi drev en kampanjejournalistikk mot Korsvold, Stein Erik Hagen og Christen Sveaas. Til det er det bare å si: Korsvoldsaken startet med en offentlig børsmelding. Den startet ikke som en lekkasje. Mesteparten av den informasjonen vi hentet inn videre var også åpen informasjon som alle kunne tilegne seg. At Korsvolds avgang kom beleilig for Jens P. Heyerdahl, er sånn sett bare noe vi må leve med.

Konsekvenser av saken

Åge Korsvold måtte gå av som toppsjef i Storebrand. Senere trakk han seg som styreformann i Orkla. Korsvold annullerte også de to opsjonsavtalene med Steen & Strøm, og betalte tilbake en gevinst på rundt 5 millioner kroner. Han er nå under etterforskning av Økokrim og risikerer bøter eller fengsel.

Jon R. Gundersen trakk seg som styreformann i Storebrand.

Kredittilsynet satte igang en bred granskning av Storebrand og styrets rolle i saken. Granskningen endte med kritikk av det sittende styret på flere punkter.

Storebrand sa opp sin løpende rådgivningsavtale med meglerhuset Sundal Collier & Co. Det interne regelverket ble endret i overensstemmelse med Verdipapirhandelloven. Ledelsen ble sendt på etikk-kurs.

Meglerfirmaet Sundal Collier & Co fikk også kritikk av Kredittilsynet etter brudd på Verdipapirhandellovens bestemmelser om god forretningsskikk.

Korsvold-saken førte også til en maktforskyvning i norsk næringsliv. Åge Korsvold var plassert som styreformann i Orkla av Stein Erik Hagen og Christen Sveaas. Deres plan var trolig å kaste Jens P. Heyerdahl og få frem Orklas verdier gjennom en oppsplitting. I Storebrand hadde Korsvold og Hagen også lagt planer for en slakt av selskapet. I følge våre kilder hadde disse to prosessene grepet i hverandre hvis Korsvold ikke hadde blitt kastet som styreformann. Og Hagen og Sveaas hadde nedkjempet Heyerdahl mye raskere og med mye større effekt hvis Korsvold hadde vært Orklas styreformann. Vi har aldri kunnet skrive om denne saken, fordi den krever åpne kilder. Å skrive om en plan som aldri er blitt gjennomført er det enkleste i verden å dementere.

Oslo, 19. januar

Jarle Aabø og Bård Bjerkholt