

MODERNA

M A G A Z I N E

En tidning från Moderna Försäkringar - Företag & Industri

MÅKTIGA INKALEDEN



FÖLJ MED VÅR SKADEHANDLÄGGARE INOM INTERNATIONELLA
SKADOR, LISA BERGLUND, TILL ETT AV VÄRLDENS SJU UNDERVERK

ÅRETS TEMA

SÅ TAR DU RÄTT
BETALT FÖR DIN
SERVICE OCH DINA
TJÄNSTER
S. 14

KLOCKOMANI

ANDERS WALLIN
DELAR MED SIG AV
SIN PASSION FÖR
KLOCKOR
S. 5

TÄNK NYTT KRING FINANSIERING

KREDITFÖRSÄKRING
INTAR MARKNADEN
PÅ NYTT
S. 12

NYHETER / SKADOR / SERVICE



5

KLOCKOMANI MED ANDERS WALLIN



8

RESA: MÄKTIGA INKALEDEN MED MODERNAS LISA BERGLUND



12

TÄNK NYTT KRING FINANSIERING

14

ÅRETS TEMA: SÅ TAR DU RÄTT BETALT

18

BÄTTRE REGLER KRING PREMIEBETALNING

19

LILLIANS BOKTIPS

Moderna
Försäkringar

Ansvarig utgivare
Jan Söderblom/Moderna Försäkringar

Fotograf
Gideon Vaala Fotografi
Erik Bäck
Jan Söderblom

Besök oss på
www.modernaforsakringar.se/foretagindustri

Att ta rätt betalt för service och kvalitet

Vi har nu genomfört två seminarier om hur ni som förmedlare kan öka mervärdet och förmågan att ta rätt betalt. Vi är glada för att konstatera att intresset har varit stort och att det varit många intressanta diskussioner under dessa tillfällen. Vi hoppas och tror att vi med dessa seminarier kan stimulera er förmedlare att inse ert värde för kunden i ännu högre utsträckning än tidigare.

Det var nämligen något som vi identifierade vid fjolårets Advisory Board med flera av landets förmedlare, det vill säga detta att man hade svårt att sälja in mervärden man tillhandahåller och den service man levererar. Därigenom blir det svårt att ta rätt betalt för sina tjänster. Ännu svårare kommer det naturligtvis bli om det införs ett provisionsförbud.

De frågor som ni som försäkringsförmedlare hanterar är så oerhört stora och viktiga för ett företag. Många gånger kan det handla om att säkerställa ett företags överlevnad om det värsta tänkbara inträffar. Frågan om att leverera kvalitet är därför väldigt viktig här. Om kunden väljer att jobba med en kompetent och kunnig försäkringsförmedlare får de en trygghet i sitt företagande och behöver inte vara oroliga för några negativa överraskningar. Kvalitet kostar och måste få kosta. Även vi som försäkringsbolag vill att kunderna får kvalitativa råd och upplysningar.

Jag rekommenderar därför starkt att du försöker vara med i något av våra kommande seminarier i Göteborg eller Malmö. Vi kör seminarierna tillsammans med SFM:s VD Karin Lindblad samt författaren och föreläsaren Karin Klerfelt som är expert på frågan om att ta rätt betalt. Läs mer i detta nummer på sidan 14-17.

/ Uffe Gertz Johansson

Affärsområdeschef, Moderna Företag & Industri



Lediga tjänster

Vi söker efter en skadereglerare med inriktning maskin

Vi söker antingen dig eller en du känner som har gedigen kompetens inom försäkring med flera års yrkeserfarenhet från reglering av maskinskador. Du kommer att ingå i en grupp av 10 medarbetare som hanterar alla typer av skador inom egendomsförsäkring, vilka drabbat våra företags- och industrikunder. Du kommer i första hand att hantera våra maskinskador men också egendom- och byggsador. Du är som person framåt, engagerad och ansvarsfull med en hög servicekänsla och du har alltid kunden i fokus.

Intresserad? Läs mer och sök tjänsten på www.qsearch.se

VÅREN 2016

April

5 april - Luleå

Seminarium - Våga ta betalt

7 april - Stockholm

Seminarium - Våga ta betalt

Maj

11 maj - Göteborg

Seminarium - Ta rätt betalt

12 maj - Malmö

Seminarium - Ta rätt betalt

Augusti

Nytt nummer av Moderna Magazine

Klockomani!

Vår skadereglerare Anders Wallin talar ut om sin passion för klockor



Vem är Anders och varför gillar du klockor?

Jag samlar på vintageur främst från 60- och 70-talet med huvudsaklig inriktning på mekaniska sport- och dykarkronografer. Klockan är både en uttrycksfull accessoar och ett otroligt hantverk. Det är en tidsstudie i design och om man vill och behöver en identitetsstärkande livsstilsmarkör. Den erbjuder en funktion som aldrig går ur tiden. För egen del så tillfredsställer mitt klocksamlande något annat också, en ständig utmaning som kräver tid och engagemang.



En Vintage Omega Speedmaster Mark ii 145.014.

Vilken är din favoritklocka / drömklocka och varför?

Jag har några favoriter som jag varierar mellan och oftast brukar det vara originaliteten snarare än anseendet som jag faller för. En favoritklocka som precis i detta nu är på väg in i samlingen är en Vintage Omega Speedmaster Mark ii 145.014. Jag har under flera år jagat efter rätt exemplar och har nu äntligen hittat rätt så denna kvalar in som personlig favoritklocka tycker jag. I övrigt så finns det egentligen tonvis med drömklockor men vintageklockornas vintageklocka får väl ändå bli en Rolex Cosmograph Oyster Daytona ref: 6263 från slutet av 60-talet, även känd som en ”PN” – Paul Newman.

Finns det något som folk bör tänka på innan de köper en klocka?

Man ska köpa det man själv uppskattar och inte vad marknaden eller annan anser vara ett bra köp. Dock bör man söka information innan köp och vara lite sunt skeptisk om man söker utanför de etablerade tillverkarna då det

idag skapas otroligt många nya märken där överlevnaden ligger i att sälja mycket snabbt snarare än långsiktig utveckling. Man bör ha klockans användningsområde i åtanke, vad ska klockan klara av i form av t.ex. vatten- och stryktålighet och hur kommer klockan att användas. Är klockan dedikerad till specifik funktion (dress, sport) och ställs det krav på mått, urverk etc?!

Sjunker värdet på en klocka om säg 10-20 år om jag köper den idag?

Det beror nog på vad det är för objekt men vintageklockor av hyfsad kvalitet och skick och däröver kommer mest sannolikt bara att bli dyrare. Prisutvecklingen på bättre vintageur har stigit kraftigt på senare tid i takt med att det allmänna intresset och kunskapen ökar. Efterfrågan ökar medan utbudet är statiskt där bra skick premieras. Denna prisutveckling har dragit med sig marknaden för övriga vintageur också. Vissa ansedda tillverkare står sig alltid bra även på nyttillverkat och det finns inget som talar för att det skall förändras. Däremot för många etablerade tillverkare så skulle jag tro att marknadsvärdet på en idag nyköpt klocka ligger lägre om 10 år.



Om jag vill ha en schysst ”nybörjarklocka”, vilken/vilka skulle du rekommendera?

Beror helt på vad man är ute efter men en mekanisk klocka från etablerad tillverkare. Seiko, Tissot och Certina är prisvärda exempel.

Kan du berätta någon hemlighet du har som är kopplat till klockor?

Nja, det är väl ingen hemlighet att det är bättre att ha pengar på armen än på banken!

3 SMARTA KLOCKOR ATT HÅLLA KOLL PÅ



Apple watch 2

Det var många som hade hoppats på en ny generation Apple Watch på eventet i mars men enligt rykten kommer andra lansering ske om några månader. Rykten säger också att klockan kommer ha en inbyggd Face time-kamera samt Wi-Fi-anslutning som gör det möjligt att ta emot e-post och SMS.



Withings Activité Pop

Med den senaste tekniken och en tidlös design, hjälper Activité Pop dig anamma hälsosamma vanor. Den vattentäta klockan med inbyggd stegräknare känner automatiskt av när du simmar, springer eller går och lagrar din aktivitet i Withings gratis mobilapp.



Bubblare!

Blocks Smart watch

Blocks Smart watch lär inte vara ute förrän i mitten av 2016 men från vad ryktet säger kommer den bli helt unik. Det är en moduler klocka vilket innebär att bandets länkar har olika funktioner och kan bytas för att passa bärarens behov. Vill du ha mer passningstid? Lägg till några batterilänkar. Ska du gå på en vandring? Lägg till en GPS-länk. Blocks Smartwatch avslutade sin framgångsrika Kickstarterkampanj i slutet av november och fick mer än 1,6 miljoner dollar i bidrag.



MÖT VÅRA STUDENTER

I samarbete med Help to Help

Erik Bäck och Malin Cronqvist från Help to Help. Foto: Erik Bäck/Help to Help

Help to Help sponsrar universitetsutbildningen för unga i utvecklingsländer, initialt i Tanzania. De hjälper studenter med stor potential genom att betala deras studieavgifter, men också genom att hjälpa dem att få kontakt med företag, som en sorts talangnätverk. Genom Help to Help sponsrar Moderna Försäkringar tre studenter; Petro, Anitha och Somoe. Vi har valt att sponsra dessa tre eftersom de är eldsjälar som passionerat och dedikerat vill förändra och förbättra livet för andra, och det värmer våra hjärtan!

Via organisationens hemsida helptohelp.se samlar Malin Cronqvist och sina medarbetare in pengar genom bidrag från privatpersoner och samarbeten med företag för att täcka de studerandes skolavgifter. Studenter ansöker till Help to Help, som gör ett noggrant urval baserat på studentens finansiella situation, akademiska meriter och framförallt deras personlighet och driv att

bidra till utveckling i sitt land. Därefter skapas deras profiler på hemsidan där Help to Helps supportrar kan börja bidra genom crowdfunding. Skolavgiften som samlas in förs över direkt till respektive universitet för att allt ska gå rätt till.

– Vi försöker skapa en så tydlig bild av deras ekonomier som möjligt, men det är svårt då många kommer från fattiga byar långt ut på landet, säger Malin.

Help to Helps strategi är att i hela ledet vara tydlig och transparent.

– Vi strävar alltid efter att vara personliga och att skapa engagemang och öppenhet i vår organisation, säger Malin. Ett mål är att vi vill vara en tillväxtfrämjande faktor och ett av de största talangnätverken i Afrika. Vi vill bli en betydande aktör som hjälper till självhjälp genom att erbjuda unga möjligheten att studera på universitetet. Innan året är slut vill vi ha runt 75 studenter som har gått våra program, avslutar Malin.

Läs mer om vårt samarbete på modernaforssakringar.se/helptohelp



Petro Hyera

Bachelor of Education in Community and Adult Education

Petro har precis avslutat halva sin lärarutbildning. Han drömmer om att arbeta med samhällsfrågor, att utbilda landsbygden och att upplysa vuxna om vikten av utbildning både för sig själva och för sina barn.

Petro är en sann eldsjäl som gärna delar med sig av idéer och sprider positiv energi till sin omgivning.



Anitha James

Bachelor of Technology in Agricultural Engineering

Anitha läser sitt tredje av fyra år på St. Joseph College of Agricultural Science and Technology. Hon är uppvuxen på landsbygden i en lantbrukarfamilj och hon drömmer om att förändra förhållanden för just bönder.

Anitha vill arbeta med att förbättra utformningen på jordbruksmaskiner och bevattningssystem samt hjälpa bönder att bli bättre på att driva företag.



Somoe Mohammed Khalfan

Diploma of Nursing at Muhimbili University of Health and Allied Sciences

Somoe har lyckats ta sig igenom hälften av sin treåriga sjuksköterskeutbildning. Hon är en oerhört stark ung kvinna som trots att hon är föräldrarlös har en unik livsglädje och ett driv som heter duga.

Somoe brinner för sitt framtida yrke och engagerar sig både som studentrepresentant i skolan men också i Tanzanian Nursing Association.

MÄKTIGA INKALEDEN

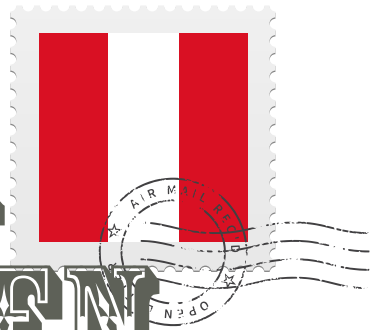


Lisa Berglund är en Moderna Företag & Industris skademedarbetare och dessutom en erfaren globetrötter. Följ med hennes resa på Andernas mäktiga natur med sagolika vyer.





MÅKTIGA INKALEDEN



Molntäckta berg, gömda städer tusentals meter över havsytan och storslagen natur. Ända sedan arkeologen Hiram Bingham upptäckte Machu Picchu vallfärdar tusentals turister till monumenten som finns placerad på Unescos världsarvslista. Lisa Berglund på Moderna Företag & Industri är en av dem. – Det är en tuff vandring, både fysiskt och mentalt, men det glömmet du bort när du får se naturen omkring dig, säger hon.

Djupt inne i Anderna ligger Machu Picchu, en bortglömd stad men med en populär vandringsled kallad Inkaleden. Inkaleden till Machu Picchu ligger i närheten av staden Cusco och är Perus mest populära vandringsrutt och möjligen en av de mest spektakulära promenadsträckorna i Sydamerika. Vandringsleden är en lång stenbelagd stig byggd vad man tror är 1 400 år före Kristus av Inkafolket. Varje år vandrar över tiotusentals människor från hela världen den stenbelagda stigen för att komma till den gömda staden Machu Picchu, djupt inne bland Cuscos moln, 2 500 meter över havet.

Moderna Företag & Industris medarbetare Lisa Berglund är en av många resenärer som vandrat Inkaleden. Hon beskriver det som en fantastisk och oförglömlig resa.

– När jag var här 2006 var jag – i alla fall vad jag trodde – väl förberedd och påläst, men man kan aldrig vara väl förberedd inför en fyra dagars lång vandring med för lite syre, säger Lisa. Många drabbas nämligen av höjdsjuka under sin vandring. Den tunnare luften får hjärta och lungor att anstränga sig mer för att kompensera för syrebristen. Höjdsjuka är mycket allvarlig och många drabbas av tung andning, huvudvärk, yrsel och dålig aptit. Därför brukar många vandrare mellanlanda i Cusco för att akklimatisera kroppen av den höga höjden innan de börjar sin vandring.

– Jag är glad att jag tog en paus i Cusco annars skulle jag aldrig klara av vandringen, säger Lisa.

Den erfarne vandraren delar upp leden i tre delar och börjar på ruten Ollantaytambo och vandrar längs med den 88 kilometer långa

Cuscojärnvägen som totalt tar tre till fyra dagar att ta sig fram vid noggrann planering. – Det är en tuff vandring, både fysiskt och mentalt, men det glömmet du bort när du får se naturen omkring dig, säger Lisa. Vandringen sträcker sig över höjder där turisterna får uppleva imponerande natur som sträcker sig från Andernas slätt ner till molniga skogar. Leden fortsätter upp genom två höga passager som är belägna 4 200 meter över havet, innan man når Inti Punku eller Solporten som den också kallas. Den något late kan enkelt ta sig med tåget hit på fyra timmar och behöver därefter ”bara” vandra de 12 sista kilometerna till Solporten och således Machu Picchu. Den riktigt late kan åka tåg hela vägen från Cusco till Machu Picchu. Många väljer dock att vandra hela vägen och se resan som en pilgrimsfärd. – Vi som vandrar kan se tåget tuffa förbi, men man får mer en känsla av stolthet när man går istället. Resan dit är också en resa i sig självt, säger Lisa.

En av sevärdheterna i promenadleden är de granithuggna Inkabosättningarna Wiñay Wayna, som nyligen öppnades för allmänheten. Bosättningarna är byggda omkring hisnande natur som ramas in av olika arter av orkidéer och fåglar som ger besökare energi att fortsätta sin vandring. Väl framme i Machu Picchu förstår du varför staden är med på Unescos världsarvslista sedan 1983 och klassad som ett av världens sju underverk. Här uppe kan du njuta av den hisnande vyn över Andernas bergstoppar och klättra upp för de 100 trappor som förenar stadens tempel, palats och ruiner. – Det är ett av mina bästa resmål hittills som jag kan bocka av i min bucket list! säger Lisa.

LISAS 5 BÄSTA TIPS TILL INKALEDEN

1

Boka långt i förväg: bara ett visst antal personer tillåts gå Inkaleden per dag och man måste därför ha god framförhållning för att få plats. Även fast man kan besöka Machu Picchu via tåg så är vandringen via Inkaleden en upplevelse, och känslan när man är framme efter vandringen är otrolig.

2

Kom till Cusco några dagar innan du ska gå Inkaleden. Dels för att det är en mysig stad att utforska men framför allt på grund av nödvändigheten att vänja sig vid den höga höjden. Man vill inte påbörja Inkaleden med känningar av höjdsjukan, det är tillräckligt fysiskt utmanande utan problem med andning eller huvudvärk!

3

Använd en walking stick. Jag tyckte själv att det verkade onödigt att ha men lät mig övertalas och var tacksam för det. När man gått i 2–3 timmar uppför ett berg och sedan ska nedför direkt efter så är en walking stick ett uppskattat hjälpmedel när knäna skakar och benen vill vika sig.

4

Ge dricks till dina porters. När det är tungt i en brant del och du kämpar med din egna packning på 5 kilo så bli inte förvånad om en porter bärades ett campingbord och tält på ryggen skuttar förbi dig utan bekymmer. Man kan inte annat än bli imponerad och vilja visa sin uppskattning för deras hårda arbete.

5

Var förberedd för sista morgonvandringen till Solporten. Man kliver upp i mörker och påbörjar vandringen, det kan vara ganska mycket folk som ska ta sig fram på denna sista bit så var uppmärksam på vart du går, använd gärna fick- eller pannlampa! Denna sista del av vandringen är spännande och inget slår ögonblicket när man når Solporten och ser solen gå upp över Machu Picchu nere i dalen.

RESA DIT

British Airlines och American Airlines flyger från Stockholm via Miami till Lima, från ca 8 200 kr.

KLM flyger från Stockholm och Göteborg via Amsterdam till Lima, från ca 8 600 kr.

Continental flyger från Stockholm och Göteborg via Newark till Lima, från ca 9 000 kr.

Under december och början av januari kan priserna gå upp något.

Resa från Lima till Cusco

Flyg mellan Lima och Cusco går flera gånger varje dag och tar 50 minuter. En enkel biljett kostar ungefär 1 000 kr. Buss är billigare, men tar minst 24 timmar. Mer information: www.andeantravelweb.com/peru/transport

Arrangörer i Cusco

SAS Travel. Cirka 2 200 kr för fyra dagar. www.sastravelperu.com.

Inkawasi Travel. Cirka 2 000 kr för fyra dagar. www.inka-trail.com.

Andean Life Cirka 2 200 kr för fyra dagar. www.andeanlife.com.



Assistant International Claims

Jobbar mest med: Koordinerar skador på internationella program. Lisa är även deltagare i diverse projekt inom affärsområdet.

Bakgrund: Lisa har examen från Malmö Högskola inriktning Peace & Conflict och International Relations.

Lisas passion: Älskar att resa. Hittills har hon hunnit med att arbeta på bananfarm och vinodling i Australien, och jobba på turistattraktionen The London Eye och surfat i Portugal och Costa Rica.

Lisas vandring upp mot Machu Picchu. – När jag var här 2006 var jag, i alla fall vad jag trodde, väl förberedd och påläst. Men man kan aldrig vara väl förberedd inför en fyra dagars lång vandring med lite syre, säger Lisa.



Tänk nytt kring finansiering – använd försäkringslösningar

Nya krav på bankerna ger anledning till alternativa finansieringslösningar som svenska bolag inte har uppmärksammat i samma utsträckning som utländska. Det är dags för en förändring, säger Leif Förare, VD på Moderna Garanti.

De nya reglerna för bankernas kapitaltäckning, *Basel III*, ställer högre krav på bankernas balansräkningar och som en direkt konsekvens av detta, även på kundernas balansräkningar. Vid utlåning till företag kräver bankerna nästan alltid förstärkta motsäkerheter i form av företagshypotek, spärrade konton eller annan pantsatt egendom. Många företag klarar inte av att motsvara dessa krav och följden blir att företagen får svårt att finna finansiering till en rimlig kostnad. Det finns dock alternativa lösningar som kringgår alla dessa problem och som dessutom är både billigare och enklare att använda. Lösningar som till en lägre kostnad förstärker värdet av företagets balansräkning och skapar kortfristig finansiering. Sådana lösningar används flitigt i andra europeiska länder, men här hemma är det relativt få som känner till dem.

Förskott från kunden med försäkringsgaranti

Anta att ett företag säljer tekniska anläggningar såväl på den inhemska marknaden som på export. Sammansättningen sker till största delen i en egen fabrik innan slutmontering äger rum i kundens egen anläggning. Finansieringen av såväl sammansättning som inköp av ingående delar kan ske genom egen kassa, genom bankfinansiering eller genom förskott från kunden. Förskott är ett alternativ som – till skillnad från i Sverige – är mycket vanligt utomlands. Exempelvis kan företaget få 30 procent av köpeskillingen redan vid avtalstecknandet, och på så vis skapa nödvändig finansiering utan hjälp av banken. Utmaningen för företaget är att den som lämnar förskott generellt kräver en säkerhet för

förskottet, vanligtvis en bankgaranti. Banken ställer då oftast krav på motsäkerheter som företaget kanske har svårt att ställa, och som även begränsar företagets utrymme för annan bankfinansiering.

”Försäkringsgaranti ställer inga krav på motsäkerhet”

Företaget kan i detta läge välja ett alternativ med samma funktion som en bankgaranti – en s.k. försäkringsgaranti. Denna innebär att en tredje part ersätter kunden om leverans av olika skäl uteblir. En försäkringsgaranti ställer inga krav på motsäkerheter och utställs av försäkringsbolag som till skillnad mot bankerna inte tar risken i egen balansräkning. I stället återförsäkrar (sprider) garantiställaren sina risker. Det innebär också att garantin i de allra flesta fall kan erbjudas till en lägre premie. Eftersom försäkringsgarantin inte ställer några krav på motsäkerheter förbättras företagets möjligheter till annan nödvändig bankfinansiering. Förskott ger också kunden en möjlighet till vettig avkastning på kortsiktig överlikviditet utan att själv ta någon kreditrisk. Parterna kan till exempel komma överens om en kassarabatt som kompensation för förskottet. Ett avtal med överenskommelse om förskott mot en försäkringsgaranti skapar med andra ord en win-win-situation för både kunden och leverantören.

Kreditförsäkring stärker balansräkningen

Föreställ dig ett företag med löpande kundfordringar som löper på

mellan trettio och sextio dagar. Kunderna är generellt bra betalare. Företaget har behov av en ökad rörelsekredit, och funderar därför på hur de kan öka värdet på sin utställda motsäkerhet, i detta fall ett företagshypotek. Företaget bestämmer sig för att utnyttja en Kreditförsäkring. En sådan säkrar värdet av kundfordringarna från en tredje part som ersätter den försäkrade om fakturan inte betalas. Kreditförsäkring är en tjänst som är mycket populär utomlands men som av olika skäl inte är lika vanlig i Sverige. En viktig orsak är att vi har en jämförelsevis hög betalningsmoral, och att vi under lång tid har haft en väl fungerande indrivningsprocess genom kronofogden. En kreditförsäkring erbjuder dock också en helt annan positiv effekt som många företag skulle kunna dra nytta av. Med hjälp av kreditförsäkringen ökar företaget värdet av kundfordringarna, vilket i sin tur ökar värdet av företagshypoteket.

”Med en kreditförsäkring kan företaget få en utökad rörelsekredit till bättre villkor.”

Banker värderar möjligheten till en utökad rörelsekredit genom bland annat värdet av motsäkerheter och erbjuder villkor och volym baserad på denna värdering. Med en kreditförsäkring har företaget i praktiken ökat möjligheterna till en utökad rörelsekredit, dessutom till bättre villkor. Sverige behöver nya lösningar i spåren av de tuffare kapitaltäckningsreglerna för banker. Banker har börjat hänvisa sina kunder till kreditförsäkringar och försäkringsgarantier och företag med internationell handel har stor kännedom om kreditförsäkring och finansiering genom förskott. Vad behövs för att de inhemska svenska företagen skall hänga på den internationella trenden?



Leif Förare, VD Moderna Garanti

Moderna Garanti

OM MODERNA GARANTI

Moderna Garanti är specialiserade på garantier och är Nordens största kreditförsäkringsbolag inom detta område. Vi är helhetsleverantör av garantier för bygg, anläggning, handel och industribranschen till förmån för beställare i Sverige och internationellt. Besök oss på www.modernagaranti.se

A close-up portrait of Karin Klerfelt, a woman with blonde hair, smiling. She is wearing a dark blue jacket with a ruffled collar. The background is a blurred, light-colored wall.

Ta rätt betalt!

Karin Klerfelt är författaren bakom "Jacka upp priset!" och ska tillsammans med Moderna Företag & Industri inspirera förmedlar- och försäkringsbranschen i hur man tar rätt betalt i förhållande till den service man levererar.



Så tar du rätt betalt!

Karin Klerfelt, författare och föreläsare bredvid Jan Söderblom, Försäljnings- och marknadschef på Moderna Företag & Industri.

Karin Klerfelt är författaren bakom ”Jacka upp priset!” och ska tillsammans med Moderna Försäkringar och SFM inspirera förmedlar- och försäkringsbranschen i hur man tar betalt i förhållande till det service man levererar. ”Första steget är att acceptera att vi är för dåliga på att ta betalt för den service vi levererar”, säger Karin Klerfelt.

Moderna Företag & Industri har under 2015 startat ett Advisory Board där de tillsammans med oberoende sakförsäkringsförmedlare diskuterat de utmaningar som finns i förmedlar- och försäkringsbranschen. Under 2016 har Moderna tagit ett steg längre. Genom anonyma enkätundersökningar och seminarier med förmedlare har Moderna bestämt sig för att jobba för att stärka branschens status och lönsamhet.

– Vi vet att förmedlare utför ett viktigt arbete för såväl kunden som försäkringsbranschen. Via vår Advisory Board har vi under 2015 belyst problemområden och kommit fram till att det behövs mer kunskap om hur man säljer in sina förmedlartjänster till sina kunder. Moderna Företag & Industri kommer under 2016 att samarbeta med förmedlare kring detta, säger Jan Söderblom, Försäljning- och marknadschef för Moderna Företag & Industri.

Fortsatt långsiktigt samarbete
Eftersom Moderna uteslutande jobbar med

förmedlare är de utmaningar som de står inför indirekt också Modernas utmaningar. Förutom gemensamma utmaningar som generationsväxling och konsolidering är dessutom förmågan att sälja in värdet av sin tjänst och att kunna ta betalt för sin service en gemensam nämnare.

– Jämför vi oss med andra närliggande branscher som till exempel banksektorn eller olika konsulttjänster inom fastighetsmarknaden är utrymmet för att diskutera kostnaden för aktuell tjänst näst intill obefintligt. Därför är arbetet viktigt för vårt fortsatta långsiktiga samarbete med förmedlare, fortsätter Jan.

Enkätundersökningar och seminarier
Arbetet började redan i januari med anonym enkätundersökning som skickades ut digitalt till landets alla förmedlare i syfte att stärka vårens seminarier med förmedlare. Undersökningen skedde i samarbete med Karin Klerfelt som är framgångsrik egenföretagare,

författare och föreläsare.

– Karin har skrivit flera böcker i ämnet och rankas av sina kollegor som en av landets absolut bästa inom området och arbetet har hittills varit väldigt lyckat, säger Jan. SFM:s VD Karin Lindblad har även varit med och fungerat som stöd för Moderna och förmedlare under hela arbetsperioden. Sedan april har de tillsammans åkt på seminarieturné i Luleå och Stockholm. I maj intar de Göteborg och Malmö. Såväl kommentarerna kring seminariet samt deltagarlistorna till seminarierna har varit mycket positiva.

– Efter antal träffar med förmedlare märker vi nu att detta har varit en stor önskan bland förmedlare. Det känns bra att vi kan tillsammans vara med och förändra branschen, säger Jan.

Förändrat värde på förmedlarens roll
De anonyma enkätsvaren som Moderna har fått in från förmedlare visar även att branschens roll och värde kan stärkas. En

majoritet av förmedlarna har uppgivit att bolagets omsättning ökat samtidigt som vinstmarginalen förblivit oförändrad. Adderar man dessutom det faktum man som förmedlare idag anser att man lägger betydligt mer tid på varje kund blir slutsatsen att det inte är en särskilt lönsam kombination.

– Jag är helt övertygad om att de flesta förmedlare har stor kompetens och stor kunskap om marknaden, men det ska inte vara gratis! Vi måste därför utveckla något jag kallar för affärsmässigt självförtroende – att våga ta betalt, säger Karin Klerfelt, författare och föreläsare inom ämnet och som följer med på Modernas turné.

Konkreta exempel från verkligheten
Karin har en bakgrund från Uppsala universitet och på IBM. Sedan 2004 driver hon företaget Astarcan som är specialiserat på entreprenörsutbildningar i affärsprocessens samtliga steg. Med glöd i röst och glimt i blick delar hon med sig av 20 års koncentrat av kunskap kring hur man kan bli stjärna på att göra affärer. Karins föreläsningar kantas av igenkännande leenden och konkreta exempel om hur olika branscher tar betalt och hur de tar betalt på ett långsiktigt sätt. Förmedlare kan anamma samma exempel fast i sin egen bransch.

– Vi behöver inte uppfinna hjulet! Här finns det massor med kompetens vi kan kopiera från andra branscher och det ska jag hjälpa förmedlare med. För om andra branscher har lyckats höja sin lönsamhet samtidigt som de ger mer för kunden, varför kan inte förmedlarbranschen göra det? fortsätter Karin. Vid Karins senaste föreläsning i Stockholm lyfte hon upp ovanstående påstående och frågade åhörarna om det verkligen stämde. Det gjorde det. Tar vi exemplet när man som förmedlare går igenom sin kunds verksamhet med till exempel en riskingenjör och ser till att eliminera en mängd tänkbara risker och eventuella skador blir kunden betydligt bättre ur försäkringsgivarnas syn och därmed sjunker premien och – som en konsekvens av det sjunker också ersättningen, förutsatt att man

jobbar efter provisionsmodellen. Karin fortsatte att fråga om det verkligen kunde stämma att provisionen steg när försäkringsbolaget såg ett mönster med frekvensskador och därför höjde premien för en annan mer skadedrabbad kund? Ja, följer man provisionsmodellen är det riktigt att provisionen ökar som en följd av att kunden har ett dåligt skadeutfall i försäkringsgivarens ögon. Försök att förklara den logiken för en person verksam utanför branschen...!

Kundvärdet viktigt
För att kunden skall förstå alla delar av förmedlartjänsten är det oerhört viktigt att berätta om det kundvärde förmedlaren tillför och hur kunden också kan räkna hem det. Inte sällan glöms det bort att berätta för kunden vilket stort arbete som nedlagts till exempel i samband med inhämtandet av olika offerter under upphandling av företagets försäkringar. Istället för att säga både för sig själv och till kunden att: ”allt arbete ingår i min ersättning” föreslår Karin att man lämpligen delar in det i tre delar; före, under och efter, det vill säga vilket arbete som man utför innan man ens gick ut och frågade marknaden om offerter, vilket arbete som utförts under själva processen och slutligen efter valet av försäkringsgivare – vilket arbete som man som förmedlare utfört då.

– Om man inte berättar för kunden vad man gjort är det väldigt svårt att förstå vad som gjorts och också att kunna ta betalt för det arbetet, säger Karin.

Moderna vidareutvecklar branschen
För att vidareutveckla branschen och samarbeta närmare med förmedlare rörande ämnet genomförs ytterligare två seminarier för förmedlare i Göteborg och Malmö under maj månad. Moderna Företag & Industri fortsätter även driva frågan under lång tid framöver.

– Det här är bara början och vi kommer att fortsätta driva frågan om branschens lönsamhet och status tillsammans med branschföreträdare under lång tid framöver, säger Jan.

Locka fram dina superkrafter inom säljande argumentation, förhandling samt prisstrategi med författaren och föreläsaren Karin Klerfelt. Seminariet är kostnadsfritt och du som förmedlare och assistent är välkommen att delta.

Turnéstopp:

5 april Luleå

7 april Stockholm

11 maj Göteborg

12 maj Malmö



5 tips till att ta rätt betalt

- 1 Skriv ned ditt mål i form av ett ekonomiskt nyckeltal.
- 2 Ta fram Porters säck och bestäm vilken sida som du vill ligga på.
- 3 Sätt pengar på kundnyttan – vad är din styrka och vad är det som gör att kunden väljer dig, hur märker kunden detta och hur kan du räkna hem det för kunden?
- 4 Lista dina tjänster utifrån före, under och efter din förmedlade tjänst. Gör en prislista - men kom ihåg att ta betalt i stora tjok.
- 5 Paketera ihop dina tjänster och gör olika erbjudanden.

Nytt Entreprenadvillkor

Nu finns ett helt nytt och förbättrat villkor för Entreprenadförsäkring. Villkoret inkluderar nu även vissa texter som tidigare angivits i försäkringsbrevet.

Nya kapitel

- Befintlig egendom
- Forcerings- och extrakostnader
- Avbrottsförsäkring
- Tilläggsvillkor: Åtkomstförsäkring för entreprenör och Stilleståndsförsäkring för entreprenör.

Ny tilläggsmöjlighet: Stilleståndsförsäkring för entreprenör

Omfattar ersättning för arbetskostnad för arbetstagare som inte kunnat sysselsättas även om förlust avtäckningsbidrag inte kan visas.



Lillians boktips

Lillian är inte bara vår Underwriter på Motor utan även en riktig bokslukare. I varje nummer ger Lillian oss en inblick i böckernas värld.

Helveteselden

Karin Fossum

Redan på första sidan reser sig nackhåren av obehag och så håller det i sig. Fossum är en mästare på psykologiska drama. Ungefär i mitten av boken förstår jag vem som är den bestialiska mördaren, men varför? Perfekt liten bok att sluka på väg till eller från jobbet.



Premiehöjning inom motorfordonsförsäkringar

För att kunna arbeta med en långsiktig prisstrategi är det viktigt att göra rätt avsättningar för storskador. En av de grundläggande principerna för försäkring är att alla i försäkringskollektivet är med och delar kostnaden för storskador. Sedan 1 januari 2016 har därför Moderna Företag & Industri justerat premierna på motofordonsförsäkringar med en ökning på 12 %. Detta är något som görs för att även i framtiden kunna erbjuda långsiktiga och förutsägbara försäkringslösningar.

– Med hjälp av flera års statistik kan vi nu konstatera en tydlig kostnadsökning för våra storskador, något som delvis beror på att dagens fordon utrustas med mer avancerad och dyrare teknik men också att frekvensen av storskador ökar. Vi har varit försiktiga med premiejusteringar tidigare med anledning av att vi har en relativt ung motoraffär och ville säkerställa att det är en reell utveckling av storskadekostnaden och inte bara ett eller ett par ”dåliga år”, säger Anders Höök, Chef Företagsmotor.



Bättre regler kring premiebetalning

Nu har vi förenklat reglerna gällande betalningen så att försäkringen gäller till sista betalningsdagen på påminnelsen.

I de gamla reglerna fanns det risk att förmedlare inte visste att kundens försäkring var obetald vid förfallodagen, vilket då betydde att kunden stod utan skydd. De nya reglerna ger kunden fortsatt skydd fram till sista betalningsdagen på påminnelsen.

Följ de senaste nyheterna från Moderna Företag & Industri via vår slutna Facebookgrupp

– exklusivt för förmedlare och förmedlarassistenter

www.facebook.com/modernaforetagindustri

Moderna
Försäkringar

~~AVS: MODERNA FÖRSÄKRINGAR
BOX 7336
163 98 STOCKHOLM~~

FÖRETAG
NAMN
ADRESS
POSTNUMMER ORT

PORTO
BETALT