

MODERNA

M A G A Z I N E

Ett magasin från Moderna Försäkringar - Företag & Industri

Ett riktigt bra
samarbete
s 6 - 7

Bästa
sommartipsen!
s 14 - 15





6 - 7

A och O är säkerhet



9

Moderna Försäkringar -
Privatförsäkringar

8

Möt vår nya vd, Nicklas Larsen



10

Från underdog till know-how

14 - 15

Bästa sommartipsen!

Moderna
Försäkringar

Besök oss på
modernaforsakringar.se/foretag

Moderna Försäkringar, filial till Tryg Forsikring A/S | Bolagsverket | Org. Nr. 516403-8662
Tryg Forsikring A/S | Erhvervsstyrelsen | CVR-No. 24260 666 | DK-2750 Ballerup | Danmark

Tid för reflektion

Det är alltid lika tillfredsställande att få skriva dessa rader. Dels har vi ännu en gång ett välfyllt magasin framför oss att få presentera för er och dels ger det ett bra tillfälle för reflektion.

Det nu i slutet på maj och sommarmånaden juni står för dörren. Skolavslutningar och värme (?) på midsommar och allt som hör juni till väntar. Samtidigt befinner vi oss i den kanske konstigaste eller i vart fall mest annorlunda period många av oss någonsin upplevt. Frågan är om den kan överträffas och vad innebär det för just t ex skolavslutningar och midsommar? Vi tänker på Corona så klart. Vad innebär det för vår vardag professionellt och privat? Vad innebär det för hur vi möts, hörs, tar hand om våra gemensamma kunder och får tillvaron att fungera? Vi ägnar en del av Magazinet åt en fördjupning. Vi tar upp både ett externt perspektiv i relation till er våra förmedlare och ett internt perspektiv för att ge en bild av Modernas situation. Allt för att vi ska komma varandra ännu närmare, särskilt viktigt nu när vi inte ses på samma sätt. Läs mer på sidan 4.

Maj innebär traditionsenligt SFM:s årsstämma med presentation och prisutdelning av årets förmedlardisk/försäkringsbolag. Hur det gick i år? Vi är otroligt stolta över att vi fick administratörernas förstapris och kom på en hedrande andraplats när förmedlarna röstade. Du får mer detaljer på sid 12.

Vi har som många av er vet ställt om våra skadeseminarier till digitalt format och vilket gensvar

vi har fått, tack! Vi får höra att ni gillar det digitala formatet, att det är effektivt och att det möjliggör för er att vara delaktiga när det passar er på ett sätt som ett fysiskt möte vid en given tidpunkt och plats inte möjliggör. Givetvis saknar vi att ses fysiskt men framtiden kommer säkert medföra att vi har nya och utvecklade sätt att mötas och höras på.

Vad som också är nytt är att Moderna Försäkringar har fått en ny VD, Nicklas Larsen. Ni träffar honom i en intervju i Magazinet på sidan 8. och får lära er om hans bakgrund och perspektiv. Välkommen Nicklas!

Med det önskar vi er en riktigt skön och fin sommar!



Affärsområdeschefer Kajsa Peedu och Erik Enkullen

Att jobba i Corona-tider

Det har inte undgått någon att det är en annorlunda tid för oss numera. Från att varje dag ha åkt till kontoret sitter vi numera hemma och sköter vårt arbete på distans. Vi på Moderna Försäkringar har arbetat så sedan slutet av mars och vi kan konstatera att det har fungerat mycket bra. Visst är det en omställning att från att ha haft en mängd kollegor omkring sig, genomfört besiktningar, kund- och mäklarbesök samt rest mellan kontoren i hela landet, till att befinna sig vid köksbordet hela dagarna.

Corona har bl a inneburit att vi har fått ändra vår seminarieturné och den har blivit digital i stället (läs mer på s 10). Vi har haft över 400 deltagare under turnén och det är ett gensvar som vi aldrig hade kunnat drömma om. Tack för det! Vi kommer förstås att återkomma med fler liknande upplägg under hösten.

Vi ställs nu också dagligen inför frågor kring hur försäkringen

gäller, vad det betyder för kunder som på något sätt drabbas av Corona och därmed intäktsbortfall, hur gör man med en resa som blir inställd, vad är myndighetsingripande och hur fungerar epidemiavbrottsförsäkringen är några av många exempel. Vi har svarat löpande på frågor, allt för att hålla en bra och snabb service. Vi har förstås full förståelse för att det är många frågor, då situationen är helt ny för oss alla. Vi gör vad vi kan för att ha så bra svar som möjligt.

Vi är övertygade om att vi kommer att se ändrade beteenden framöver och då tänker jag främst på hur vi har möten, hur vi reser och hur vi interagerar med varandra. Begrepp som Teams, Skypefika och Digital AW var relativt okända för två månader sedan, numera är det vanligen förekommande. Vi på Moderna är övertygade om att det kommer komma bra saker ur detta också.

Hur gör jag med min tjänsteresa?
Jag kan inte åka p g a Corona?

Min omsättning har halverats,
hur gäller försäkringen då?

Vad avses med myndighets
ingripande? Vilka myndigheter
är det?

Hur gör vi med besiktningar av
Elektriska Nämnden när vi inte
får ta emot besökare?

Hur fungerar epidemiavbrotts-
försäkringen? Täcker den Corona?
Min omsättning har nästan
försvunnit och det är pga smittan.

Jag vill frysa min försäkring
tre månader, hur gör jag då?

Många anställda sitter hemma
och jobbar nu, hur gäller vår
företagsförsäkring då?

Text: Kajsa Peedu

Hej, jag heter Ebbot,
läs mer om mitt arbete
på sidan 12.



Ebbot
Chatbot



Ashkan Soleimani
Produktägare



Jonas Annergård
Senior Underwriter

Vi välkomnar våra nya eldsjälar



A OCH O ÄR SÄKERHET, SÄKERHET, SÄKERHET

Att arbeta aktivt med skadeförebyggande åtgärder är nödvändigt på både små och stora företag. Här berättar vi om vårt samarbete med en av våra större kunder. Vi vill berätta om hur vi tillsammans jobbar med säkerhetsfrågor och vill visa hur företaget agerar och tänker. Det är stort och det är imponerande.

Moderna arbetar främst med företag som har säkerhetsfrågor högt upp på agendan och då inte minst när det gäller brandrisker och säkerställandet av en relativt normal drift i verksamheten, även om olyckan är framme.

Det kan röra sig om ”hårda” parametrar där byggnadskonstruktion, verksamhet, brandlarm, sprinkler etc är exempel som påverkar riskaptiten men även ”mjuka” faktorer har en stor betydelse för hur

pass bra man kan komma att hantera en allvarlig händelse som till exempel en brand. Med mjuka faktorer avses människan, hur man är organiserad och agerar kring dessa frågor.

För de handelskunder Moderna samarbetar med är hjärtat i verksamheten ofta ett stort centrallager vilket förser ett större antal butiker med varor. En händelse i butik leder oftast inte till några ”stora skador”, i jämförelse med lagret, utan rör sig främst om

frekvensrelaterade inbrott eller rån. Att hantera riskerna inom lagret är därför en större fråga och handlar inte sällan om företags möjligheter att kunna driva sin verksamhet vidare.

Sedan något år tillbaka inledde Moderna ett samarbete med en av de större handelsbolagen i landet vilka har många av de hårda och mjuka faktorerna på plats. Vartefter företaget vuxit har dessa delar blivit alltmer viktiga och omfattande.

HÅRDA FAKTORER

Bland de ”hårdare” delar finns flera viktiga delar som medför att risken för att en brand skulle kunna leda till en katastrof har reducerats kraftigt. Byggnadskonstruktionen i det stora centrallagret är indelat i flera olika brandceller där de avskiljande väggarna är ”dubblade” och även konstruerade så att de kan klara av eventuella ras som skulle kunna inträffa. Det här gör att en brand skulle kunna hållas isolerad till en brandcell och att övriga delar kan fortsätta leverera till butiker. Utöver byggnadskonstruktionen finns även ett heltäckande automatiskt vattensprinklersystem och därtill ett brandlarm vilket ger såväl tidig upptäckt som snabb släckning.

MJUKA FAKTORER

De ”mjuka” faktorerna hanteras inom företagets säkerhetsorganisation där ett antal personer ingår. Ansvarsområdena är många fler än man skulle kunna tro, t ex att:

- delta i planering/resonemang när det ska göras underhåll och arbeten inom anläggningen.
- arrangera kontinuerliga möten med olika avdelningar inom företaget och diskutera de ronderingar som utförs samt uppföljning av dem.
- underhålla sprinkler/brandlarm samt se till att revisioner sker
- se till att besiktning sker av elektriska installationer samt uppföljning av eventuella anmärkningar så att de åtgärdas enligt Elnämndens föreskrifter.
- se till att återkommande brandutbildning av all personal sker. (På varje arbetsskift finns dessutom personal som är särskilt utbildad i brand vilka kan göra en första insats samt inledningsvis leda räddningstjänsten rätt inom anläggningen).
- se till så att mängden brandfarliga

varor/vätskor håller sig inom tillåtna ramar samt att de förvaras på ett riktigt sätt i lagret.

- se över återkommande utrymningsövningar.
- hålla löpande kontakt med räddningstjänsten vilka gör återkommande besök på anläggningen vilket gör att de känner varandra väl.
- ta fram och uppdatera företagets kontinuitetsplan vilken reglerar hur man ska agera i händelse av en katastrofbrand. Varje scenario har en bedömd avbrottstid och en plan

”Företagets hårda förutsättningar tillsammans med de mjuka i säkerhetsorganisationen samt de engagerade personer som arbetar där och verkar för att skydda företaget på bästa sätt gör att vi hoppas och ser fram mot många år tillsammans.” säger Henrik Stern, Underwriter.

för hur denna tid ska minimeras där alternativa lösningar och möjligheter på förhand har analyserats.

- träna företagsledningen i att hantera en kris bl a med användande av kontinuitetsplanen.
- se till att incidentrapportering sker så att man hela tiden lär för framtiden.

SÄKERHET PÅ HÖG NIVÅ

I samband med en provkörning av sprinkleranläggningens två sprinklerpumpar fann man problem med en av dem vilken då bedömdes vara aktuell för ett byte. En ny pump beställdes omgående och man meddelar att den återstående är felfri och opåverkad av haveriet på nummer två. Information

lämnas också om att den återstående fungerande pumpen är dimensionerad för att ensam klara sprinklersystemets behov av vatten och att kapacitetsprov på flöden nyligen genomförts med godkänt resultat. Som en säkerhetsåtgärd infördes förbud mot all form av heta arbeten inom anläggningen till dess att den havererade pumpen ersatts med en ny.

Inte långt efter informationen om den havererade sprinklerpumpen blir vi åter kontaktade av företagets säkerhetschef, vilken meddelar att de är i akut behov av att genomföra heta arbeten, innan den nya pumpen är på plats, detta för att undvika avbrott i verksamheten. Dvs ett avsteg önskas göras från det som tidigare meddelats om att heta arbeten ej skulle utföras.

För att kompensera riskerna som följer har de tänkt igenom arbetet och valt att ”bygga in” området för det heta arbetet i en kur, inhyrning av räddningstjänsten inklusive lastbil med vattentank där vattenslang är framdragen, flera brandvakter på plats, egen brandslang framdragen, lång efterbevakning samt att två namngivna personer på plats ser till att säkerhetsbitarna efterlevs och har mandat att stoppa arbetet för det fall det inte kan ske utan risk.

Med anledning av riskökning meddelar företaget även att de kommer att genomföra byten av stora delar av yttertakets på centrallagret där bland annat heta arbeten kommer utföras.

Företaget beskriver varför arbetet är nödvändigt, vad som kommer utföras, vilka entreprenörer som utför arbetet (ansvarsförsäkringar kontrollerade), hur tillståndshantering för heta arbeten skulle ske samt att företagets egen värmekamera skulle användas i samband med arbetet.

Vi är stolta över samarbetet med företaget och ser fram mot att få jobba ihop flera år framöver.





Välkommen till oss Nicklas Larsen

Det är klart att det varit en annorlunda start med allt som hänt i samband med Corona-krisen, men den första perioden då jag hann träffa många medarbetare gjorde ändå att jag har kunnat hantera hemarbetet på ett enklare och mer naturligt sätt. Moderna Försäkringars kultur har verkligen visat sig genom den här krisen; alla har tagit ansvar och hjälpt varandra och på så sätt har vi tillsammans gjort oss ännu starkare som verksamhet. Vi vet nu att vi kan hantera stora kriser på ett flexibelt, snabbt och fokuserat sätt.

Är rollen som VD hos oss som du väntade dig?

Mycket är precis som jag väntade mig, jag visste vilka utmaningar Moderna Försäkringar står inför och jag har dessutom varit i koncernen tidigare. Samtidigt har jag fått ett otroligt varmt välkomnande av alla jag mött och jag är imponerad av den starka kultur som Moderna Försäkringar har.

Vad är det som har högsta prioritet just nu?

Min högsta prioritet är att vi ska hålla fokus på vår service till kunder, försäkringsförmedlare och våra partners genom Corona-krisen och att vi säkrar vår verksamhet samtidigt som vi ska värna om medarbetarnas säkerhet och följa Folkhälsomyndighetens rekommendationer. Ett starkt fokus har vi också på att förbättra lönsamheten under 2020, lägga grunden för 2021 samtidigt som vi är i slutfasen av vårt strategiarbete fram mot 2023.

Vilka är våra största utmaningar/möjligheter som du ser det?

Moderna Försäkringars största utmaning är samtidigt vår största möjlighet. Vi är en mindre spelare på svenska försäkringsmarknaden och det kan vara svårt att konkurrera med relativt stora spelare då vi är ett mindre känt varumärke. Samtidigt ger vår relativa litenhet oss en möjlighet att välja var vi vill vara och till vilka vi ska vara extra bra för och där ser jag många möjligheter. Jag tror att vi ska fortsätta bygga våra starka samarbeten med våra förmedlare och fortsätta utnyttja den kompetensen till att utöka våra partnersamarbeten under den närmaste strategiperioden.

Vad har du för framtids tankar om Moderna? Vad ser du oss om 5 år?

Om 5 år har Moderna Försäkringar lyckats ta markant större marknadsandelar i våra utvalda fokussegment på privatmarknad och vi har byggt vidare på våra starka samarbeten med förmedlare samtidigt som vi etablerat digitala lösningar till våra privat- och företagskunder både via direkta kanaler och partners. Vi har lyckats skapa den växten på ett lönsamt sätt i samarbete med ett antal nya partners och i nya digitala kanaler. Om 5 år är Modernas kultur ännu starkare och nyckelorden är fortsatt Utmanare, Tillsammans och Engagemang.

Vad är det bästa du gjort i din karriär innan du kom till oss?

Jag är nöjd med mycket i min karriär och om jag ska peka på något så är det valet att börja i försäkringsbranschen och valet att bli ledare. Jag trivs otroligt bra och jag tror att jag utnyttjar flera mina styrkor i ledarskap inom försäkring. Det steg som jag tog från konsult och finansvärlden för 15 år sedan, till en ledarroll för Motor UW i If är det som betytt mest för min karriär.

Vad var det som lockade dig med tjänsten som vd på Moderna?

Under de 5 år som jag arbetade inom Tryg tidigare så trivdes jag otroligt bra och såg fram emot att komma tillbaka. Jag har alltid sett på Moderna Försäkringar som en utmanare på svenska försäkringsmarknaden med massor av potential och det i kombination med att alla talar så gott om kulturen i Moderna Försäkringar var det som attraherade mig mest.

Vilka är dina främsta styrkor?

Jag har en bred erfarenhet från försäkring och har varit med och lett framgångsrika teams genom förändring och "turnarounds". Jag är en ledare som fördelar och delegerar mycket. Samtidigt är jag mån om att vara tillgänglig för att coacha och stötta i de situationer som kräver det. Jag tror genuint på att en laginsats ger bästa resultat samt att lösningar som diskuteras fram har långt större bärkraft än beslut som kommer från en person.

Ganska snart efter din start drabbades världen av corona-viruset och vi fick alla börja jobba hemifrån. Hur påverkade det dig?

Ett år med Mammastygn och Sveriges första förlossningsförsäkring



produktområdet. Det är tydligt då våra erbjudanden inom gravidförsäkringen i kombination med att vår barnförsäkring är topprankad av Konsumenternas tilltalar målgruppen.

Men kanske viktigast av allt så rapporterar våra skadehandläggare att Gravid Förlossning har haft en direkt positiv påverkan på födande kvinnors liv och det är den största segern för oss.



Eva Jarnhäll, initiativtagare och talesperson Mammastygn

Text: Eva Jarnhäll

Förändrad båtmarknad i kölvattnet av Corona

Under våren har båtbranschen sett tydliga effekter av Coronapandemin i form av inställda mässor och evenemang, färre besök hos marinhandlare och en nedgång i efterfrågan på nya båtar. Anders Ritzler, försäljningschef på Atlantica Båtförsäkring, ser trots en tuff inledning på året positivt på utvecklingen för branschen både på kort och lång sikt.

Efterfrågan på nya båtar har visserligen minskat i takt med att fabriker i Europa stängde vilket medförde osäkerhet kring leveranser av nya båtar. Men när möjligheten att resa utomlands begränsats har vi sett ett ökat tryck på försäljningen av begagnade båtar när det letas efter alternativ inför sommarsemesteren, säger Anders Ritzler.

Även om båtmarknaden självklart påverkas av generella förändringar i konjunkturen tror Anders på en återhämtning även för försäljningen av nya båtar.

Den totala efterfrågan är fortfarande hög och kombinerat med nya resvanor i kölvattnet av Corona tror vi på sikt att fler kommer snegla på båten som ett attraktivt alternativ. Vi såg redan förra året att semesterfirare sökte efter lokala alternativ till utlandsresan och där är båten ett attraktivt alternativ. När produktionen av nya båtar öppnar upp kommer efterfrågan

sannolikt öka även för nya båtar.

En effekt av att fler ger sig ut på sjön är att kunskapen om sjölivet kommer vara mer varierande i år. Med en lägre kunskapsnivå spår Anders att det kommer ställas högre krav på tillgänglighet från oss som försäkringsbolag.

När vi får fler ovana båtmänniskor i våra vatten ökar naturligtvis risken för skador och här räknar vi med ett ökat behov av information och assistans från vår sida. Vi som jobbar på Atlantica är själva båtmänniskor som förstår situationen och Atlantica assistans står beredda dygnet runt 365 dagar om året som en extra trygghet för våra kunder som får någon typ av problem. Oavsett vilken båt du har och hur du utnyttjar den så står vi redo för att ta hand om dig!



Text: Anders Ritzler

Aha-moment i ny tappning Från Underdog till Know-how

Aha-moment är vår skadeseminarium-turné som vi i år håller för tredje året i rad. Våra kollegor på skadeavdelningen delar då med sig av sina erfarenheter till förmedlarvänner och målet är att vi med denna kunskap tillsammans ska kunna hjälpa våra kunder till ett försäkringsskydd anpassat till deras verksamhet och som ger trygghet när skada inträffar.

Inför årets seminarier ställdes vi i och med Corona inför en utmaning och behövde tänka om. Lösningen blev digitala Teams-möten. Vi höll nio stycken under maj månad och mötena blev snabbt populära. Vi hade totalt runt 400 deltagare.

Årets önskade ämnen

- Skada i följd av trafik.** Tomas Engström, trafikskadespecialist, var talare. Han presenterade ett antal spännande och svårbedömda skador kopplade till händelser där bedömningen ”skada i följd av trafik” var avgörande, och förklarade hur trafikförsäkring gäller.
- Internationella program och särskilda problemställningar.** Här berättade Klara Blomkvist, skadejurist, om struktur och uppbyggnad av masterförsäkring respektive lokal försäkring samt särskilda problemställningar i skadehanteringen.
- Cyberskador.** Här redogjorde vår kollega Karin Puhl, internationell koordinator, för ett antal cyberincidenter och berättade vad som hänt, hur detta påverkat försäkringstagaren och hur skadehanteringen gått till.

Genom att ställa om till digitala skadeseminarium nådde vi många fler än om vi skulle ha haft de fysiska. Men de båda skiljer sig från varandra. Inte innehållet, men mötet. Det är ju förstås en vinst att vi har nått ut till så många förmedlare. Men vi har saknat att träffa våra förmedlarvänner.

Vi ska nu utvärdera årets skadeseminarium. Kanske blir det nästa år ytterligare en variant.



Har du som förmedlare tankar om detta som du vill dela med dig till oss om är du alltid välkommen att maila dina tankar till marknadforetag@modernaforsakringar.se.

Text: Monica Larsson



Moderna Djurförsäkringar är ett nischat varumärke specialiserat på försäkringar för hundar och katter. Vi erbjuder veterinärvårdsförsäkring, livförsäkring och försäkring anpassat till hund- och kattuppfödare. Vi köpte en liten portfölj i slutet på 2014 och har sedan dess utvecklat våra produkter och plockat andelar på marknaden. Moderna Djurförsäkringar har sedan 2017 gjort en bred satsning på digital marknadsföring. I princip all marknadsföring sker digitalt på Google och i Sociala medier. Målet är att vara en given del av det digitala community där hund- och kattägare befinner sig. Vi vill hjälpa djurägare till ett enklare och roligare djuräggande genom att informera och inspirera.

En stor del av arbetet har varit att sökordsoptimera hemsidan, så kallad SEO. Förändringar har gjorts i grundstruktur och kategorisering så att man lättare hittar det man letar efter. Vi har också fyllt på med del av det digitala community där hund- och kattägare befinner sig. Med allt från fakta om hundar till hälsotips för djuren och en test för att välja rätt hundras. Sökordsanalyser hjälper oss att se vad djurägare ställer frågor om och sen ser vi till att ha svaren.

Nu börjar allt arbete att bära frukt. I april hade modernadjurforsakringar.se mer organisk trafik än någonsin. Resultatet är en kombination av ökad trafik på Google generellt, att intresset för att skaffa ett husdjur har ökat samt att man enkelt hittar oss när man letar information. SEO-arbetet planeras och genomförs i samarbete med byrån RAW Digital. Tillsammans landade vårt case på shortlist i den nordiska tävlingen SEMrush Nordic Awards! Har du hund eller katt? Eller är redo att skaffa en fyrbent kompis? Spana in hemsidan www.modernadjurforsakringar.se.

Text: Linnéa Kjellén

Produktnyheter

Nytt villkor för Maskiner och motorredskap



Viktigt att veta om villkoren för ditt försäkringsskydd
Detta är inte de fullständiga försäkringsvillkoren, utan en kortfattad översiktlig information med syfte att ge en sammanfattning av vad din försäkring omfattar. Du har möjlighet att få denna information innan du köper försäkringen och det är viktigt att du läser den.
Om du råkar ut för en skada så är det de fullständiga försäkringsvillkoren tillsammans med ditt försäkringsbrev som utgör avtalet.
Villkoren innehåller fler begränsningar och säkerhetsföreskrifter än de som räknas upp här. Om något skydd är särskilt viktigt för dig ta reda på om det omfattas av försäkringen genom att kontakta ansvarig förmedlare. De fullständiga villkoren hittar du på modernaforsakringar.se.

Premie
Försäkringens pris, även kallat premie, beror på flera olika faktorer, exempelvis angiven verksamhet, storleken på verksamheten, egenoms värde och antal anställda. Du kan själv påverka premien genom att exempelvis välja en annan grundsjälvrisk. För att försäkringen ska gälla måste du betala premien i rätt tid. Betalas premien för sent börjar försäkringsskyddet gälla först från dagen efter betalningen om försäkringen inte hunnit sågas upp innan.

Allmänt
Försäkring för maskiner och motorredskap kan tecknas för olika typer av entreprenad- och arbetsmaskiner. De flesta maskiner är trafikförsäkringspliktiga. Med halvförsäkring ingår utöver trafikförsäkring brand-, stöld-, gläsrute-, skadegörelse-, resgods-försäkring.

- From 2020-02-01 gäller ett nytt villkor för maskiner och motorredskap. Det är en allmän uppdatering men även några nyheter.

Kaskoförsäkringen omfattar fast monterad utrustning i eller på fordonet men även utrustning som är avmonterad och som är ersatt med något annan utrustning till exempel skopor, rivare, skärare, rototilt. Högsta ersättning är 6 prisbasbelopp. Om beloppet inte räcker till går det att teckna en tillägsförsäkring. Tidigare gällde 5 prisbasbelopp för utrustning i eller på fordonet och 3 prisbasbelopp för avmonterad utrustning.

Säkerhetsföreskrifterna för brandförsäkring är uppdaterade i enlighet med kraven i SBF 127 och är viktigt att ta del av. Till exempel ska fordon årligen genomgå brandskyddskontroll av auktoriserad besiktningsman och ett besiktningsprotokoll upprättas. Vid skada ska ett besiktningsprotokoll som inte är äldre än 14 månader kunna uppvisas.

När det gäller stöldförsäkringen kan självrisken reduceras vid skada om fordonet utrustas med startspärr, spårssystem och märkning.

Ansvarsförsäkringen för verksamheten har dessutom förbättrats genom att det nu ingår ersättning för skada vid lyft upp till högst 250 000 kr, detta oavsett om lyftet är tillfälligt eller ej.

Försäkringsskyddet inträder då krok, kätting, wire eller dylikt anbringats (monterats) eller då pallgafflar placerats för arbetets omedelbara påbörjande och fortlöper under lyftet och under eventuell kortare transport som ingår i lyftet samt upphör så snart egendomen placerats på avsedd plats och befriats eller skulle kunna befrias från fordonets lyftanordning.

Nytt villkor för Flytande försäkring för bilhandel och bilverkstad

- From 2020-05-01 gäller ett nytt villkor för flytande försäkring för bilhandel och bilverkstad. Det är en allmän uppdatering i takt med övriga motorvillkor. Försäkringen begränsas till att gälla inom Norden, tidigare gröna-kortområdet. Det har tillkommit några särskilda trafiksjälvrisker såsom till exempel en ungdomssjälvrisk. I övrigt har säkerhetsföreskrifterna uppdaterats för respektive fordons-typ till nya omvärldsregler. Inbrottskyddsklass 2 är inlagd i sin helhet i villkoret för bilhandel och bilverkstad och några nya definitioner har tillkommit.

Nytt villkor för Bostadsrättsförening

- Till hösten kommer villkor Allriskförsäkring för bostadsrättsförening K 40 i ett nytt format. K40 upphör och ersätts med vårt grundvillkor på Egendom Allriskförsäkring för företag och fastighet E 10 samt ett antal separata villkor. Omfattningen är densamma som tidigare.

Nytt villkor för Förmögenhetsbrottsförsäkring

- Tidigare har vi haft ett separat villkor för förmögenhetsbrott för företag, FB 5 och ett separat villkor för förmögenhetsbrott för bostadsrättsföreningar, FB 401. Genom nya villkoret FB 6 slås dessa två villkor ihop och uppdateras. Det nya villkoret gäller således för både företag och bostadsrättsföreningar.

Text: Kerstin Söderberg och Desideria Westman Soltesz

Chattboten Ebbot

Strax innan Påsk började en ny medarbetare hos Moderna Försäkringar - chattboten Ebbot!

Ebbots huvudsakliga arbetsuppgifter är att hjälpa våra kunder att få svar på sina frågor samt att ge vägledning i våra digitala flöden. På grund av Corona och för att säkra god service och tillgänglighet för våra kunder lanserade vi Ebbot något tidigare än först planerat. Nästa steg är att lära Ebbot att svara på kundspecifika frågor i inloggat läge samt att vi fortsätter träna Ebbot tills att han blir riktigt varm i kläderna. Gå gärna in på vår hemsida och testa.

Det är mycket glädjande att Ebbot redan är på plats långt innan initialt planerad lansering och ett bevis på att vi har ett starkt och lösningsfokuserat projektteam som arbetar med utvecklingen och träningen av honom. Arbetet fortlöper nu och successivt kommer Ebbot kunna hjälpa våra kunder med fler och fler frågor. På sikt kommer Ebbot bli ett viktigt komplement till våra fantastiska rådgivare och ge våra kunder möjlighet till omfattande service dygnet runt.

Under 2019 växlade vi upp vårt digitala fokus rejält och fick

Ebbot

Hej

Jag heter Ebbot, och är Moderna nya chatbot.

I dagsläget är jag tränad på **Reseförsäkring/Corona, Djurförsäkring och Betalning.**

I framtiden kommer jag vara tränad på alla våra försäkringar.

Hur kan jag hjälpa till?

Coronavirus

smartare och smartare de kommande månaderna och åren. Vi välkomnar Ebbot till Moderna-familjen!

Text: Fredrik Lihammer

SFM Årets förmedlardisk/ Årets försäkringsbolag 2019

Vid SFM:s årliga tillställning med presentation och prisutdelning till Årets Förmedlardisk/Försäkringsbolag 2019 tog Moderna hem åtråvärda priser.

Vi vinner guld när Administratörerna får välja, hack i häl ligger Dina och If. Vi tar silver när Förmedlarna väljer och här slås vi av If och har Dina återigen hack i häl. Vi är riktigt glada över detta starka kvitto från både förmedlare och administratörer och det är i ordets rätta bemärkelse ett resultat av hårt arbete tillsammans av teamet på Moderna ihop med våra förmedlarbolag.

I år har 204 administratörer och förmedlare svarat på frågor om just Moderna. Det ger oss en bra grund att stå på i vårt fortsatta arbete i att utveckla våra samarbeten, vår affär och vår service.

När vi bryter ner resultatet i viktiga delkategorier som engagemang, enkla att arbeta med, kompetens och skadehantering ligger vi på starka topp 3, både när du frågar förmedlare och administratörer. Vi är starka i fundamenten för vår leverans, att få det kvittot från er är fantastiskt.

Text: Erik Enkullen

Din åsikt är viktig för oss

Tidigare i år genomförde vi Moderna AW och Moderna kvinnan. I samband med detta ställde vi ett antal frågor som var viktiga för oss att få svar på. Här delar vi med oss av resultatet:

Vad tycker du är det bästa med Moderna?

Vi fick flera svar som på olika sätt beskriver att vi är: "Snabba, duktiga och proaktiva", "Ni är långsiktiga", "Ger snabb service och återkoppling", "Kontakten med UW och storska-deorganisationen", "Snabba processer och korta beslutsvägar", "Snabba och flexibla", "Lösningsorienterade".

Vilka förbättringar tycker du att vi ska prioritera?

"Digitaliserade försäkringslösningar för mindre kunder där vi förmedlare enkelt kan teckna försäkringar", "Mer digitalisering i skadeprocessen", "Ännu snabbare svarstider", "Ännu tidigare förnyelseprocess".

Vad behöver vi göra för att öka vår gemensamma affär?

"Fortsätt på den utstakade vägen", "Mer digitalt samarbete", "Snabbare ledtider", "Öka riskaptitien", "Närvaro, utbildningar och bra dialog".

Tack för alla svar! De visar att vi satsat rätt och vi jobbar på fler digitala lösningar. Vi ska definitivt fortsätta att vara enkla att samarbeta med genom att ha hög kompetens och snabb service.

Text: Hans Berglund

Från SAS Eurobonus Gold och SJ Prio Svart, till svart bälte i digitala möten

2020 är året då Covid -19 har skakat om våra liv, fått världen att hålla andan samtidigt som det har fört oss närmare varandra än någonsin trots strikta råd om social distansering.

Men om vi lyfter blicken och försöker se bortom de svarta rubrikerna och de oroväckande rapporteringarna om dödstal och antal smittade, visst kan vi se vissa positiva effekter av de restriktioner som råder? Vi utmanas att stanna upp, reflektera och tänka nytt. Det är grymt imponerande att se hur snabbt vi har ställt om våra verksamheter och trampat upp nya stigar för att hitta effektiva lösningar att mötas digitalt.

Vi utmanas att ifrågasätta om vi behöver resa land och rike runt i samma utsträckning som vi har gjort tidigare. Vi tvingas även att reflektera över vilka möten som verkligen behöver ske fysiskt och vilka som kan bytas ut till digitala möten. Så hur ska vi på bästa sätt stärka relationer, öppna upp för delaktighet och bygga värdeskapande möten genom en kamera och mikrofon vid en dator?

Man pratar ofta om att försäkringsbranschen är en relationsbransch, vi behöver känna förtroende för de vi gör affärer med. Det fysiska mötet är odiskutabelt den viktigaste ingrediensen i relationskedjan. Det är i mötet vi kan skapa förtroende och bygga värde – mötet mellan försäkringsbolag och förmedlare, mötet mellan förmedlare och kund samt mötet kollegor och branschkollegor emellan.

Ska nya tidens frukostmöten bestå av ett webinar med en frukostpåse som kommer med budbil till kontoret eller hemmet?

Personligen så har jag alltid haft en stark tilltro till att ha det första mötet fysiskt för att lägga grunden, skapa relation och förtroende för att därefter hålla affärsrelationen igång via mail, telefon och möten, såväl digitala som fysiska. Men efter de senaste månaderna så är jag redo att utmana mig själv att träna på att ta det ett steg till – fler digitala möten. Men vad behöver vi tillföra för att ta den första kontakten digitalt? Hur ska vi stärka relationen och dialogen ytterligare? Hur skapar vi delaktighet? Ska vi alltid ha webbkameran igång? Och hur kan vi flytta in det egna kontorets "korridorssnack" in i det digitala mötet? Är det genom att bjuda in till en digital fika med kollegor eller är det ett digitalt nätverksmingel med branschkollegor? Ska nya tidens frukostmöten bestå av ett webinar med en frukostpåse som kommer med budbil till kontoret eller hemmet?

Fantasin sätter inga gränser men det står klart att vi behöver tänka nytt nu när alla har fått svart bälte i digitala möten!

Marie-Louise Skoog
Försäljningsansvarig SAK
Säkra



Vildmarksvägen - Det vackraste av det vackraste

Vildmarksvägen är en av Sveriges högst belägna vägar som byggdes för kopparbrytning i Stekenjokk.

Vägen går över fjället och på våren är det en uppmärksam vägskötsel med snödjup upp mot 6-8 m. Sträckan får höga betyg då det är en av få vägar som går över fjäll med hög kvalitet och området är med på listan under både höst och vintertid med de högst uppmätta vindstyrkorna i Sverige (47,8 m/s).

Om du är riktigt uppmärksam kan du få se både kungs-

örn och björn då djurlivet är mycket aktivt. Med korta turer kan du också på sträckan nå 11 vattenfall och det mest kända är Hällingsålfallet i närheten av Gäddede. Sträckan påbörjas eller avslutas i Vilhelmina och den totala sträckan Vilhelmina-Stekenjokk-Strömsund är 360 km.

Örjan Backlund, Skadeför Motor Sverige & Atlantica
Båtskadeför, älskar sitt Norrland.



För kropp och knopp

Jag vill tipsa om Hittaut, ett kul sätt att hitta nya mål för en promenad, lära känna ett område och utmana både dig själv och dina vänner.

Skapa ett konto på <https://www.orientering.se/provapaaktiviteter/hittaut> och ladda sedan ner gratisappen Hitta Ut.

I appen väljer du en ort och får då tillgång till en karta med numrerade checkpoints som du sedan ska hitta fysiskt. När du hittat punkten via kartan skriver du in den bokstavskod som angetts på "checkpointen".

Det här är både kul och utmanande för inga gatu-namn finns angivna. Också är det en perfekt aktivitet i sällskap och samtidigt kunna hålla social distansering.

Agneta Andrén, client koordinater,
gillar att röra på sig i alla väder.



Bli rik på berättelser du också

Med en ljudbok i öronen har jag händerna fria till annat. Jag lyssnar på bok när jag städar, borstar tändarna, hänger tvätt, rensar trädgårdslandet eller när jag är ute på promenad. Vissa i min omgivning tycker säkert att jag är osocial men jag tycker att jag blir rik på berättelser. Berättelser som är upplästa för mig med inlevelse och känsla.

En bok jag vill tipsa om är "Tatueraren i Auschwitz" av Heather Morris. I höstas var jag i Krakow och besökte då Auschwitz -Birkenau, ett besök som väckte känslor och tankar. Att i denna bok få uppleva fångarnas hemiska vardag med lidande och förtryck när jag sett omgivningarna var speciellt.

Nu ska jag lyssna på den fristående uppföljaren "Cilkas resa" samtidigt som jag målar staketet.

Mycket nöje!



Sara Ekberg, underwriter, föredrar
ljudböcker framför fysiska böcker.

Är du tillräckligt modig?

I så fall får du inte missa trilogin "Stjärnklart", "Stjärnfall", "Stjärndamm".

Det är en trilogi skriven av Lars Wilderäng och är en synnerligen högaktuell bokserie i dessa tider för den som tycker om science fiction. En dystopi med kusligt verklighetstrogen handling även om det är fiction.

Vad händer med ett samhälle och dess människor när tillvaron omkullkastats fullständigt p. g. a. yttre faktorer? Hur påverkas livet och tillvaron när elektriciteten slås ut?

I böckerna får vi följa ett antal människor och läsa om hur de förändras i kampen för överlevnad. Det är en så där härligt spännande trilogi där mystiken och ovissheten håller oss på helspänn. Det är en serie som verkligen gav mig en tankeställare och som har beröringspunkter med rådande situation idag.



Börje Holgersson, ryggar inte för
spännande läsning under semestern.

Sommar för mig är grillat & vattenmelon

Det är en konst att välja rätt vattenmelon. Enklaste tipset är att slå på skalet och försöka höra efter eko-aktigt ljud. Jag ser alltid ut som en galning i mataffären när jag står och försöker hitta rätt vattenmelon och folket runtomkring tror att jag pratar med vattenmelon. Konsumtionen för mig är ca 5 kg om dagen. En sommar utan grillad mat är för mig som jul utan snö. Mitt grilltips till dig är persiskt saffranmarinerad kyckling (joje-kebab). Joje står för kyckling och kebab står för grillad.

- 6 spett med Djoje kebab
- 1 saffranspåse (0,5 g)
- 0,5 dl hett vatten
- 3-4 st kycklingfile
- 1 lök, 1 lime, 1 dl yoghurt, 0,5 dl olivolja
- paprikapulver, gurkmeja, salt och peppar

Tillbehör: Hela tomater och lök delade i halvor

Lös upp saffranet med 0,5 dl hett vatten. Låt stå en stund, minst 30 min. Skär kycklingfileerna i bitar. Riv eller kör löken i en mixer. Pressa limen. Blanda ihop alla ingredienser och låt kycklingen få marineras, gärna över natten. Efter att kycklingen marinerats trär du kycklingbitarna på spett.

Ashkan Soleimani, produktägare, för honom
blir det ingen sommar utan grillat special.



Erik Ringkvist, skadeför, gillar aktiviteter
tillsammans med sin familj.

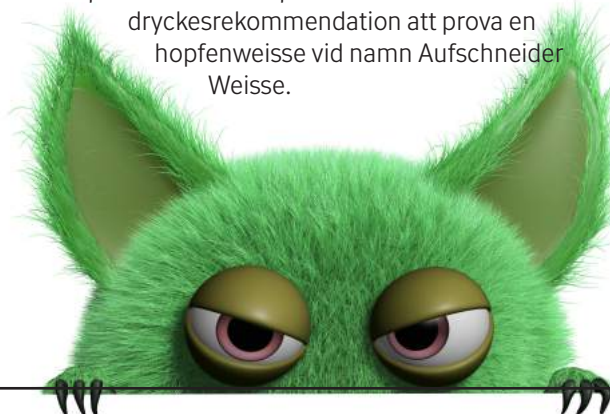
Ta med familjen till Trolska Skogen

Som nyinflyttad Hälsing med småbarn så blir mitt självklara tips att besöka Trolska Skogen som med en fantastisk scenografi och duktiga skådespelare är riktigt kul även för vuxna.

Efteråt äter ni givetvis på Sjömärket i Mellanfjärden. Annars är Hölick väster om Hudiksvall en riktig höjdare. Varför inte prova lite lyxcamping i en tipi?

Ovanstående bygger givetvis på att det blir tillåtet att resa runt i landet och om det istället skulle bli en sommar hemma så får tipset bli att läsa något som Kjell Westö skrivit, dricka en iskall Julep och sen lägga något från din lokala matproducent på grillen. Framför

grillen och till det grillade är min dryckesrekommendation att prova en hopfenweise vid namn Aufschneider Weisse.





SÅ HÄR NÅR DU OSS

- foretag@modernaforsakringar.se
- www.modernaforsakringar.se/foretag/kontakt
- 0200 – 22 23 24
- En sluten Facebookgrupp finns förstås för dig som förmedlare



Vi är fortsatt stolta sponsorer av Help to Help.