

Mäklarnytt

nummer 3, 2023

Företagsförsäkring

Tips för säker körning
Sidan 3

Årets sakbolag
Sidan 4

Möt våra nyanställda
Sidan 6

Gjensidige



Hösten är här och så även den stora förnyelseperioden

Vi på Gjensidige är väldigt glada för flera utmärkelser till vår Mäklardisk. Service och svarstider är uppe på historiska höga nivåer och vi jobbar ständigt med att förbättra vår service till er förmedlare!

Årsskiftet närmar sig med stormsteg och det innebär den största förfallodagen inom företagsförsäkring. Vi står självklart redo att ta emot och hjälpa er och era kunder.

I detta nummer av Mäklarnytt hittar du flera spännande artiklar kring vår verksamhet och vad som händer inom våra olika avdelningar.

En glad nyhet är att Karim Safar kliver in som ny Mäklardiskchef från och med 1/11. Ett redan känt ansikte för er förmedlare och jag vet att Karim kommer att ta Mäklardisken till nya höjder!

Trevlig läsning!



Hälsningar
Johan Kjellberg
Chef företagsmarknad



Karim Safar
- ny chef för Mäklardisk den 1 november

Dags för vinterdäck

- tipsa dina kunder om säker körning

Att byta däck i god tid är A och O för en trygg och säker körning. Redan vid fem plusgrader förlorar sommardäcken de egenskaper som krävs för att slippa halkolyckor.

När ska man byta till vinterdäck?

När det är eller befaras bli vinterväglag behöver vi i Sverige använda vinterdäck. Vinterväglag råder när det finns snö, is, snömodd eller frost på någon del av vägen. Ditt fordon ska ha vinterdäck eller likvärdig utrustning från 1 december – 31 mars om det är vinterväglag. Kravet gäller såväl tunga som lätta fordon och avser även utlandsregistrerade fordon. Vinterdäck kan vara dubbade eller dubbfria. Exempel på likvärdig utrustning är snökedjor eller sandspridare. Det är tillåtet att använda dubbdäck under perioden 1 oktober – 15 april. Om det är eller befaras bli vinterväglag får du använda dubbdäck även annan tid.

Om bilar med en totalvikt upp till 3 500 kg har dubbdäck måste också en släpvagn som är kopplad till bilen ha dubbdäck vid vinterväglag. Detta gäller även om fordonet är undantaget från kravet på vinterdäck. Har bilen odubbade däck får släpvagnen ha antingen dubbade eller odubbade vinterdäck. Det får inte finnas både dubbade och odubbade däck på fordonet. Dubbdäck på tunga fordon måste alltid sitta på samma axel.

Däcken påverkar bränsleutsläppet

Att välja rätt däck är viktigt då det påverkar bränsleutsläppet på din bil. Bränsleutsläpp i sin tur påverkar både miljön och din plånbok negativt. Med energieffektiva däck kan du spara pengar på bränsleförbrukningen då den blir lägre med bättre däck. Se även till att ha rätt lufttryck i däcken då detta också är en faktor som påverkar förbrukningen av bränsle och bränsleutsläppet.



Bromssträckan och skaderisk minskar avsevärt med bra vinterdäck

Det är skillnad på bromssträcka om du har dubbfria däck eller dubbdäck. Skillnaden på bromssträckorna på is är störst när temperaturen ligger vid noll grader, då är dubbdäck bäst. Vid -20 grader så ger både dubbfria och dubbdäck lika bra grepp.

Våra kollegor på Gjensidige i Norge gjorde ett test för att se hur bilens bromssträcka påverkas av åldern på däcken. Båda bilarna i testet var av samma modell och höll samma hastighet när förarna bromsade. Dessutom hade båda bilarna däck med ett godkänt mönsterdjup. När förarna bromsade vid en hastighet på 60 kilometer i timmen gled den ena bilen 40 meter bort, men den andra gled hela 80 meter innan den stannade. Den enda skillnaden mellan de två bilarna var att den ena hade en helt ny uppsättning däck och den andra välanvända däck.

Att det tog den ena bilen 40 meter att stanna är tankeväckande i sig. Men 80 meter, då är det lätt att föreställa sig vad som skulle kunnat hända i en nödsituation. Bromssträckan kan vara skillnaden mellan liv och död. Är du mer nyfiken på testet, kan du [se hela videon här \(på norska\)](#).

Gjensidige utses till Årets Sakbolag – igen!

– Det är verkligen stort att vi får ta emot utmärkelsen.

Vi är otroligt stolta över att berätta att Gjensidige fick utmärkelsen Årets Sakbolag under Hjertadagarna. Det här är andra året i rad som vi utses till Årets Sakbolag. Förra året fick vi samma utmärkelse från en annan förmedlare, nämligen Tydliga.

Hjertadagarna samlar försäkringsmedlare och branschfolk från hela Sverige. För oss på Gjensidige var det extra fint att vara på plats eftersom vi var det bolaget av alla sakbolag på den svenska marknaden, som kammade hem utmärkelsen Årets Sakbolag 2023.

– Det är väldigt kul att vi vinner Årets Sakbolag, det är stort för oss på Gjensidige att få den här utmärkelsen! Jag är stolt över alla våra proffsiga medarbetare som samarbetar med Hjerta, för det är tack vare dem som vi fått den här utmärkelsen. Det här är ett kvitto på att vi levererar bra service med korta svarstider till Hjerta-förmedlarna, vilket också är något som vi jobbar stenhårt med, säger Johan Kjellberg, chef för Företag inom Gjensidige.



Motiveringen till Årets Sakbolag 2023 lyder:

Hjertas medlemmar har utsett Gjensidige till Årets Sakbolag. Bolaget kännetecknas av lyhördhet och god service och har ett konkurrenskraftigt erbjudande inte minst inom motor, vilket visat sig vara en framgångsfaktor i Hjertas upphandlade erbjudande.



– Det är verkligen stort att vi får ta emot utmärkelsen. Vi på Gjensidige har tillsammans med Hjerta arbetat med en gemensam motorpool som har givit goda resultat. Våra andra populära produkter entreprenad-, projekt- och restaurang/hotellförsäkringar har också Hjertas förmedlare och kunder valt. Jag vill rikta ett stort tack till alla förmedlare, säger Lars Johan "Foppa" Forsberg Account Manager på Gjensidige.



Nya kollegor på Mäklarservice och Mäklardisk

- varmt välkomna till oss!

Vi vill gärna välkomna och presentera alla nya kollegor som börjar hos oss, även om det ibland sker med viss fördröjning. Den här gången kan vi berätta att både Mäklarservice i Luleå och Mäklardisken i Stockholm har fått tillskott - varmt välkomna till Gjensidige!



Anders Pettersson är ny Account Coordinator på Mäklarservice i Luleå inom Företag.



Andreas Åsell är ny Account Coordinator på Mäklarservice i Luleå inom Företag.



Jonas Lindeman är ny Account Manager på Mäklardisken inom Företag.

Välkommen Anders!

Var kommer du från senast och vad hade du för roll?

- Innan jag började på Gjensidige jobbade jag på Sensor Försäkring. De sista åren kan man bäst beskriva min titel som Affärsutvecklare, där jag pysslade med utveckling av hemsidan och digital försäljning, design av marknadsmaterial och villkor samt systemstöd och verktyg för att göra försäkringsrådgivarnas vardag lite enklare.

Vad ser du mest fram emot i din nya roll?

- Den största anledningen till att jag började här var ju att jag ville lära mig mer om företagsförsäkring, och med tanke på hur hjälpsamma alla på UW och övriga kollegor varit när jag peppat med frågor så känner jag att jag hamnat rätt!

Välkommen Andreas!

Var kommer du från senast och vad hade du för roll?

- Jag kommer från min anställning hos Folksam där jag arbetade som skadereglerare på olycksfall i drygt två år.

Vad ser du mest fram emot i din nya roll?

- Jag ser fram emot att ha en daglig kontakt med våra kunder och hjälpa dem med deras försäkringar. Jag vill fortsätta lära mig mer om försäkringar och tycker att det här är en väldigt bra och utmanande roll för det.

Välkommen Jonas!

Var kommer du från senast och vad hade du för roll?

- Jag kommer senast från Folksam där jag jobbade inom koncernen i cirka 17 år, innan det var dags att packa väskan. På Folksam satt jag på företagsavdelningens mäklardisk.

Vad ser du mest fram emot i din nya roll?

- Jag ser mycket fram emot variationen i arbetet som Account Manager. Jag är en social person som gillar att träffa nya människor och bygga relationer, samtidigt som jag lika gärna sitter på kontoret och knappar i systemet och hänger med kollegorna.

Möt Jonas Rosengarten

- ny Underwriter på Ansvar

Hej Jonas! Vem är du? Och hur hamnade du i försäkringsbranschen och i din nuvarande roll?

I likhet med många andra i branschen så hamnade jag här mer eller mindre av en slump. Jag hade haft en del anställningar i andra branscher och såg försäkring som något knastertorr och stelt. Jag hade helt enkelt inga planer på att bli kvar särskilt länge. En av mina bästa förmågor är dock att kunna ifrågasätta mina egna fördomar. Så jag kom på bättre tankar och nu har jag jobbat med företagsförsäkring i mer än 20 år, varav de senaste 16 som ansvarsunderwriter.

Jag är ny på Gjensidige sedan några månader, i min roll kommer jag jobba med att vässa vår profil ytterligare inom ansvarsförsäkring. Det är extra roligt att kunna bidra med min kompetens eftersom det är ett område där Gjensidige har uttalade tillväxtmål.

Vad är det du uppskattar mest med ditt arbete? Och vad innebär ditt arbete i vardagen?

Det allra bästa måste vara variationen. Jag vet aldrig riktigt vad som väntar från dag till dag. De kunder jag jobbar med kan vara allt från internationella koncerner till små utvecklingsföretag.

Sen uppskattar jag att jobbet ställer krav på en pedagogisk förmåga. Jag motiveras av att på ett enkelt sätt kommunicera det som många andra uppfattar som komplext. Det är viktigt för mig att mottagaren förstår varför jag fattat ett visst beslut, det gäller såväl slutkunden som den närmsta kollegan.

I min roll behöver jag också ha en konstant omvärldsbevakning för att göra ett bra jobb. Till exempel innebär ofta innovationer av olika slag att det krävs nya perspektiv för att få till en relevant ansvarsförsäkring.

Vad uppskattar du mest med Gjensidige?

I Sverige är vi ju en relativt liten aktör med mycket



Jonas Rosengarten, Underwriter på Ansvar

kvart att utveckla, men vi har infrastruktur, tradition och kapital från Norge som gör att vi har stadga att falla tillbaka på. Den kombinationen tycker jag är väldigt tilltalande. Jag har ett nära utbyte med mina kollegor i Norge och Danmark, det är nytt för mig och ska bli spännande att utveckla ytterligare. I bolaget finns även en etablerad tillitskultur. Gjensidige är en arbetsgivare som tror på medarbetarnas förmågor och uppmanar till nytänkande, det hjälper oss i att våga vara offensiva på den svenska företagsmarknaden.

Vad gör du utanför jobbet?

Utöver huvudsysselsättningen som tyvärr är att oroa mig för klimatet och mina barns framtid så brukar det landa i ungefär lika delar natur och kultur. Det blir mycket skog, film, skidåkning och antikviteter. Sen varierar det över året, i höst har jag mest ägnat mig åt krautrock och svampplockning.

Varför ska man välja Gjensidige?

Vi är ett försäkringsbolag med genomgående starkt kundfokus. Vår framgång bygger på att känna kunden bäst och bry oss mest.



Göran Djokic blir er nya Key Account Manager på Skador

- för ännu bättre service

Skador fortsätter sitt förändrings- och förbättringsarbete. En del i detta är att ni förmedlare får en egen Key Account Manager och möjligheten att kanalisera alla frågor, funderingar och synpunkter till en och samma person.

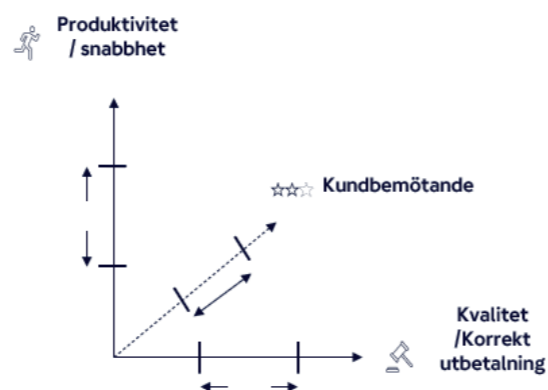
En tid efter att skadeförvaltare Markus Ljungblad tillträdde på Skador Sverige påbörjades ett gediget analysarbete för att identifiera var vi stod i skaderegleringen och vad som drev hög kundnöjdhet.

Arbetet kring kund och kundnöjdhet summerades upp enligt nedan:

- Skadehantering är den viktigaste kontakten en försäkringstagare har med ett försäkringsbolag
- Mycket stor påverkan på kundnöjdhet och NPS (Net promoter Score)
- Nöjda kunder stannar kvar och kunder som stannar i flera år är lönsammare
- Kundnöjdheten vad gäller skadereglering drivs till stor del av snabbhet, enkelhet, kommunikation och tydlighet.

Och med detta som utgångspunkt valde vi att påbörja ett arbete kring tre dimensioner:

- Effektivitet/Snabbhet
- Kundbemötande
- Kvalitet



Detta blev starten för ett förändringsarbete som vi just nu driver på alla våra skadeavdelningar och som fått namnet Ständiga Förbättringar. Ett arbete som inte bara har överträffat våra förväntningar, utan också involverar alla medarbetare i processen. I och med detta arbete har vi nu sett att våra svarstider har blivit kortare, kvalitén har blivit högre och framför allt har vi också sett att antalet nöjda kunder har ökat markant.

Samtidigt har vi påbörjat ett utökat arbete kring digitalisering och automatisering i våra skadeflöden, allt för att kundens väg in ska bli så smidig som möjlig. Vi har lanserat nya anmälningsflöden online för att göra skadehantering så enkel som det bara går, och här ser vi att kundernas tidigare avbrutna

Att få vara ute och presentera Skador och det goda arbete som våra medarbetare gör varje dag har varit fantastiskt kul och inspirerande. Responsen från våra förmedlare har bara varit positiv och vi har märkt att det finns ett stort sug att få höra mer om skador och skadehantering. Det kanske inte är så konstigt då mäklaren ofta får ett första samtal när kund råkat ut för något och vill då gärna hjälpa kunden. Nu hoppas jag ni har inblick i vad Skador gör och vilken insats det ibland krävs vid lite större skador. Vi har sett detta som lärorikt och en win-win för alla parter säger Göran Djokic.



Göran är ny KAM för Skador. Du når honom på 070-566 70 74 eller goran.djokic@gjensidige.se

webbanmälningar minskat i antal. Detta tillsammans med helt automatiska skadeflöden har gjort att skadehantering tagit stora kliv framåt och våra kunder ger oss höga betyg i våra egna kundmätningar och på Trustpilot där vi i skrivande stund har starka 4.0 i betyg.

I samband med att vi jobbat med våra interna processer valde vi på Skador tillsammans med Företag att tillsätta en Key Account Manager för Skador - Göran Djokic. Företagsavdelningen såg ett värde och en direkt fördel för våra förmedlarhus och mäklare då vi kan erbjuda möjligheten att kanalisera alla frågor, funderingar och synpunkter till en och samma person. Detta blir en service som ger dig en enkel och rak väg in till Gjensidige.

Vi har under året också varit ute och träffat några av er. I samband med dessa träffar har vi presenterat aktuella skadecase och delat med oss av best practise kring skador och skadehantering. Vi är glada över att detta mottagits väl!

De försäkringar vi erbjuder kan vi



Ny försäkrings- produkt på den svenska marknaden

Det händer ganska sällan att vi får en helt ny försäkringsprodukt på den svenska marknaden, men nu är det dags. Den 23 december 2023 träder en ändring av Trafikskadelagen i kraft, vilken innebär att en stor del andel av alla elsparkcyklar och andra lätta elfordon på marknaden blir trafikförsäkringspliktiga.

Detta gäller till exempel fordonsflottorna hos uthyrningsföretagen som huserar i de flesta större svenska städerna, men även många fordon som finns i var mans hushåll.

Vi jobbar just nu för fullt på att skapa en konkurrenskraftig produkt som kommer att lanseras på både privat- och företagsmarknaden i god tid innan lagändringen träder i kraft.

Tveka in att höra av er till oss för mer information om denna nya produkt!



Kontakta Mäklarservice

Vi på Mäklarservice hjälper er administratörer och förmedlare både via mejl och telefon. Hos oss får du hjälp med dina offerter eller ändringar på befintliga försäkringar. Vi utfärdar certifikat, ansvarsförbindelser, gröna kort och andra bevis åt dig. Har du frågor om någon försäkring, villkor, betalningar, provisioner eller annat så hjälper vi dig även med dessa. Vi gör allt vi kan för att ge dig så snabba svar som möjligt och jobbar kontinuerligt med att förbättra servicen.

Telefon: 0771 – 608 608

E-post: maklare@gjensidige.se

Öppet vardagar kl. 08.30-16.00



Gjensidige