

Penger å spare i banken

Etter dannelsen av DnB NOR for vel et år siden er det fortsatt mange tannleger som ikke har oppdatert kundeforholdet sitt og oppnådd alle medlemsfordelene de får gjennom å være tilsluttet en Akademikerorganisasjon. Nå oppfordres tannlegene til å ta kontakt, slik at de kan begynne å spare penger så fort som mulig. Det kan kanskje være lurt for noen hver å sjekke litt både her og der, så man oppnår den beste løsningen for seg selv og sine.

Hvilke tannleger er det dere vil ha kontakt med, markedsjef Hilde Christensen?

– For det første vil vi gjerne ha kontakt med alle de rundt ett tusen tannlegene som var kunder i NOR før fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. De hadde ingen avtaler gjennom Akademikerne i sitt kundeforhold i NOR, men får tilbud om det nå i DnB NOR. Dessuten er det altfor få av de ett tusen fem hundre tannlegene som opprinnelig hadde et kundeforhold i DnB som har benyttet seg av de fordelene som har ligget der hele tiden. Av to tusen fem hundre tannleger som er kunder i DnB NOR i dag er det, i følge våre riktignok litt usikre tall, bare mellom syv og åtte hundre som utnytter medlemsfordelene fullt ut.

– Hvordan kommer tannlegene lettest i kontakt med banken?

– De kan ringe telefonnummer 04700 eller ta kontakt med sitt nærmeste DnB NOR-kontor. De trenger bare si at de er tannlege og at de ønsker informasjon om fordelene det innebærer. Man kan også lese om tilbudene og ta kontakt



Hilde Christensen, markedsjef i avdelingen for bedrifts- og foreningsallianser i DnB NOR, ønsker at alle tannleger som er kunder i DnB NOR skal få fullt utbytte av medlemsfordelene i Akademikerne.

via www.medlemsradgiveren.no. Vi kommer også til å ta kontakt med hver enkelt tannlege etter hvert, men det er fint hvis tannlegene kommer oss i forkjøpet.

– Hvilke fordeler er det snakk om?

– Vi har ulike kundeprogrammer for Akademikerkundene våre, avhengig av hvor de er i livsløpet; om man er student, er i etableringsfasen og har mye gjeld og blir totalkunde eller om man er kommet dit hvor man har mye penger og blir det vi kaller sagakunde.

Alle tannleger som er programkunde

i DnB NOR kan få inntil 50 prosent rabatt på kundeprogrammene. Programmene inneholder Mastercard og Visa, kjøps- og reiseforsikring og nettbank. Videre gir vi Akademikerne vår laveste boliglånsrente, som per i dag er 2,70 prosent innenfor 60 prosent av verditakst på lån over én million. Det forutsetter at man sparer litt, men bare litt, og beløpet man har spart kan gå til nedbetaling av lånet ved slutten av hvert år. Det handler bare om at vi vil ha aktive kunder. Vi har forresten ikke noe etableringsgebyr ved etablering av lån, forteller Hilde Christensen.

– Er det noe nytt på forsikringssiden etter fusjonen mellom DnB og Gjensidige Nor?

– Nei, der er alt som før. Vi har fortsatt det samme gode tilbudet til tannlegene. En oppfordring her er at tannlegene bør samle forsikringene sine på skadesiden bedre, og dermed spare mer penger også på forsikringssiden. Og så ser vi at særlig de yngre er for dårlig dekket når det gjelder livsforsikring. Her er legestudentene og legene mye bedre dekket, mens vi andre ikke synes å ha det samme forholdet til at uførhet og død også kan ramme unge mennesker. Hvis en tannlegestudent eller ung tannlege blir ufør, har ikke vedkommende noe annet enn folketrygden å falle tilbake på, og det er ikke stort sammenlignet med den inntekten man hadde sett for seg som aktiv yrkesutøver, avslutter Hilde Christensen i DnB NOR.

Tekst og foto: Ellen Beate Dyvi

Link til medlemsrådgiveren finner du også på
www.tannlegeforeningen.no