

Har du fått de beste betingelsene?

De tar sjansen på å kalle den markedets råeste totalpakke innen bank og forsikring. Det er antagelig ingen råtjans av DnB NOR-konsernet, som inkluderer Vital Skade, Vital Forsikring, Cresco og Postbanken. Er du allerede kunde i DnB NOR-konsernet: sjekk at du har fått alle fordelene. Det kan være lønnsomt. Som medlem av Tannlegeforeningen skal du ha DnB NOR-konsenets beste betingelser.

Markedssjef Erik Hartmann er koordinator på konsernnivå for avtalen som trådte i kraft 1. januar i år, og dermed for tilbudene som medlemmene av Akademikerforeningene kan dra fordel av. Markedssjef Kjartan Wiik representerer Vital Skade. Vi møter dem i konsernets nyoppussede lokaler i Kongensgate i Oslo. Det er et gammelt og ærverdig bankbygg vi snakker om, med marmorhall og lysekroner. Men i det siste har det skjedd store forandringer bak de massive grannittveggene, og nå sitter de gamle bank- og forsikringsgutta i kontorlandskap og jobber. Akkurat dét er litt uvant, synes de. Men gode tilbud til Tannlegeforeningens medlemmer mener de bestemt at de har.

– Hva er det dere helst vil fremheve med denne nye avtalen?

– Først og fremst at den er god og at vilkårene vi tilbyr akademikerkundene er enda bedre enn før. Avtalen er resultatet av en anbudskonkurranse, der alle aktuelle aktører i markedet har vært med, og dessuten grundige forhandlinger med foreningene. Ikke minst Tannlegeforeningen, ved advokat Knut Kjølstad, har vært aktiv i de forhandlingene. Han sitter også i overvåkingsutvalget, som stadig holder et øye med at prisene og vilkårene i avtalen overholdes, og at disse er konkurransedyktige med det som ellers tilbys i markedet. Kjølstad er også opphavsmann for



Kjartan Wiik og Erik Hartmann i DnB NOR-konsernet synes de har et godt totaltilbud, og ønsker at flere tannleger undersøker deres betingelser på bank- og forretningstjenester.

Tannlegeforsikringen – tannlegenes eget forsikringskontor.

Foreningene er avhengige av lojale medlemmer, og de har lagt mye arbeid i å få gode vilkår for sine medlemmer. Vi pleier å si at det er positivt krevende å jobbe med akademikerforeningene. De lar seg ikke by hva som helst, og er svært opptatt av hva vi kan levere. Samtidig har de gode og attraktive kunder å tilby oss. Det kan være greit for tannlegene å vite at Tannlegeforeningen, som en del av Akademikerne, har gjort jobben for dem. Da slipper de selv å «shoppe» bank- og forsikringstjenester hvert eneste år i håp om å skaffe seg gode tilbud.

Tenk langsiktig

– Tør dere love at dere alltid er det beste valget i alle sammenhenger?

– Det kan vi ikke love. Men vi tør si at vi har den beste totalpakken av

bank- og forsikringstjenester. Vi tør også påstå at ingen kan tilby så gode fordeler på så mange områder over så lang tid som oss. Men det er helt sikkert noen som får like gode, eller kanskje bedre vilkår andre steder, på enkelte ting. Men da kan det ofte dreie seg om kampanjetilbud eller andre kortvarige ordninger. Skjønt, noen har gode forbindelser i sin lokale bank, og kan oppnå langsiktige gode vilkår der også. Vi kan godt være de første til å anbefale at man sjekker hva som finnes av andre tilbud, før man bestemmer seg. Men da ønsker vi at de sjekker nøye hva vi kan tilby også. Dessuten er vi opptatt av at de som allerede er kunder hos oss sjekker at de har fått alle de godene de kan få.

– Er det noen som går glipp av noe?

– Ja, det er nok dessverre det. Men det kan rettes opp. Vi forsøker så godt vi kan, ved å vaske medlemslister og

kunderegistre, og fange opp dem som er berettiget til medlemsfordeler, men som ikke har det i dag. I tillegg anbefaler vi at enkeltmedlemmer som er i tvil, tar kontakt med oss, slik at vi kan se på det sammen.

– Hva er det viktigste som medlemmer av Tannlegeforeningen skal tenke på, hvis de er i tvil, eller blir det når de leser dette?

– Det første de må tenke på hvis de er kunde hos oss, er om de er med i et kundeprogram. Medlemmer av Tannlegeforeningen får opptil 50 prosent rabatt på programmene, mens studenter får det gratis i tre år. Er man programkunde kommer mange av fordelene automatisk, som for eksempel gunstig rente på boliglån. Men det kan være at noen ikke har oppnådd alle fordelene på forsikringssiden. Mange tegner forsikring over Internett. Der får de det samme tilbudet som alle andre, men ikke nødvendigvis det beste vi har å tilby medlemmer av Akademikerne.

Attraktive kunder

– Så Akademikerne lever godt på bekostning av andre kunder? Eller er det så få skadesaker blant akademiskerkundene som gjør at de kan få lavere premie enn andre?

– Medlemmene av akademikerforeningene får bedre vilkår enn andre kunder, men vi vil ikke si at det er på bekostning av noen. De som har fremforhandlet avtalen på vegne av tannlegene og de andre akademikerne, har fått oss til å presse marginene veldig. Det er heller ikke slik at det ikke er skader og erstatninger i denne kundegruppen. Hvis vi skal si noe generelt om tannlegene, må det være at de eier mer enn andre, og dermed er mer utsatt for at noe kan skje med det de eier. På den annen side passer de godt på tingene sine, de sikrer boliger og hus, og har trygge biler. Men når det først skjer noe, er det snakk om relativt høye utbetalinger for oss. Summa summarum er de likevel en attraktiv kundegruppe. Det skal vi ikke legge skjul på, sier Kjartan Wiik.

Rådgivningstilbudet forbedres

– Er det noe annet dere vil at tannlegene skal være oppmerksomme på?

– Vi er begynt å legge mer vekt på dette med næringsforsikring, og det er absolutt aktuelt for tannlegene. Tannlegeforeningen har en høyere andel selvstendig næringsdrivende enn noen av de andre foreningene. Vi ser ofte at de som driver egen virksomhet, glemmer seg selv når det gjelder for eksempel yrkesskedeforsikring. Vi anbefaler derfor at de som ikke er helt sikre på at de har alt i orden der, tar en samtale med en av Tannlegeforsikringens rådgivere. Det er bare å ringe 04700, og foreta tastevalg 2.

Alle som er med i kundeprogrammer gjennom DnB NOR, skal ha tilgang til en personlig rådgiver. Vi driver et møysommelig arbeid med å øke kunnskapsnivået hos rådgiverne våre, og begynner å komme i mål med mye av det vi vil. Blant annet å innprente at akademiskerkundene er en viktig kundegruppe hos oss, som skal ha høyeste prioritet. Vi vet at det ikke er så lett som noen vil ha det til, å bytte bankforbindelse, og at mye handler om personkjemi og lojalitet. Sånn har det alltid vært og sånn er det fortsatt, viser det seg. Vi trodde kanskje at det skulle forandre seg da mange ting ble gjort tilgjengelig over Internett, men vi er blitt overrasket over hvor mange, uavhengig av utdanning og andre slike faktorer, som fortsatt vil ha en personlig rådgiver å snakke med når det gjelder for eksempel lån. Det er ikke sånn at man bare går på nettet og ordner det selv. Selv om det er mulig.

– Hvordan kommer man lettest i kontakt med dere, da? Hvis det er noen som lurar på noe nå?

– Vi har dette ene telefonnummeret, som er lett å huske: 04700. Og dessuten www.medlemsradgiveren.no. Der finner de alt vi har, og så er det bare å ringe og spørre, avslutter Erik Hartmann og Kjartan Wiik, og legger til at de siste testene viser at alle får svar etter mellom 11 og 14 sekunder. Da burde tannlegene kunne rekke å ta en telefon også, innimellom alle pasientene.

Tekst og foto: Ellen Beate Dyvi