

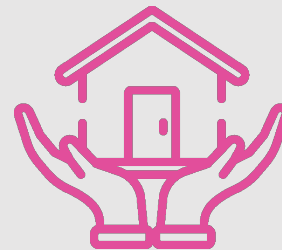
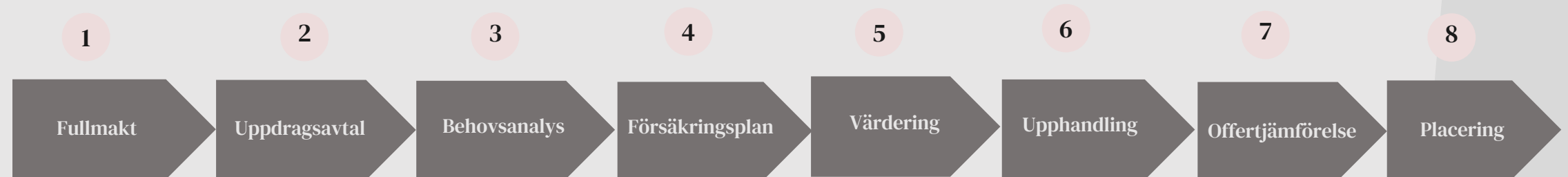
Processen för Försäkringsförmedling

Varje kund är unik med specifika önskemål och behov. Olika situationer och förutsättningar gör att man har olika syn och förväntningar på sin försäkring och dess omfattning.

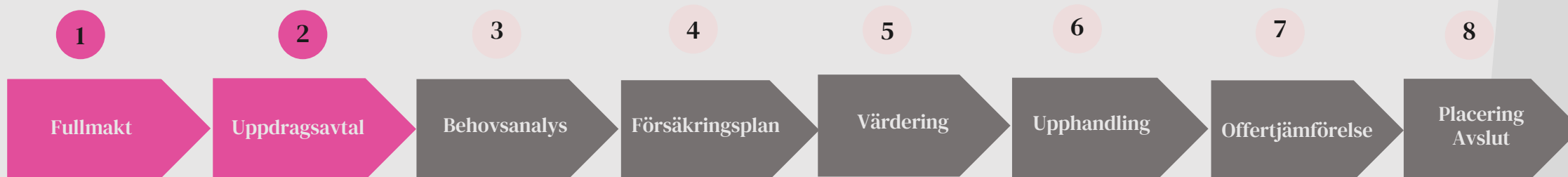
Det är därför vi finns!

Vi skräddarsyr försäkringsskyddet och gör upphandling för kunds räkning – för att, för varje kund, hitta "rätt försäkring till rätt pris".

Så här jobbar vi:



Processen för Försäkringsförmedling



1. Fullmakt

Tjänsten kräver en av kund **signerad fullmakt**, som visar att vi har *behörighet* att agera för kunds räkning i försäkringsfrågor. Man anger organisationsnummer, vilken typ av försäkring det gäller (eller "all företagsrelaterad sakskadeförsäkring"). Fullmakten ska signeras av behörig firmatecknare.

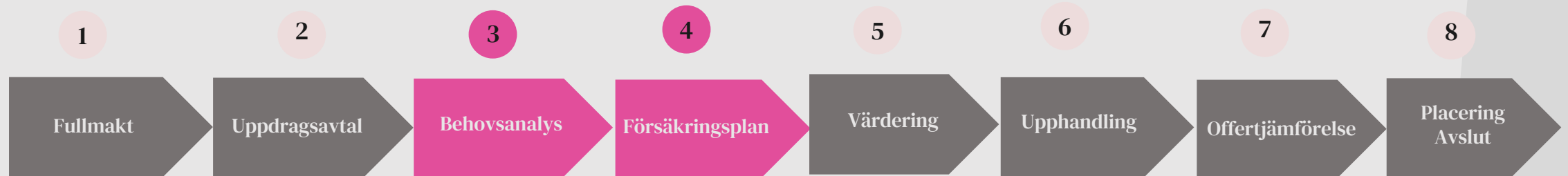
Fullmakten måste vi visa för försäkringsbolagen för att kunna få uppgifter om t ex gällande försäkring och skadehistorik, dessutom för att kunna inhämta offerter och premier.

2. Uppdragsavtal

Vi skriver alltid uppdragsavtal med varje kund som visar vilka *befogenheter* vi har. Avtalet beskriver uppdraget mer i detalj, själva processen och villkoren.

Normalt skrivs uppdragsavtalet för 3 år.

Processen för Försäkringsförmedling



3. Behovsanalys & Riskinventering

Utgångspunkt för varje uppdrag är alltid **kundens behov och önskemål**.

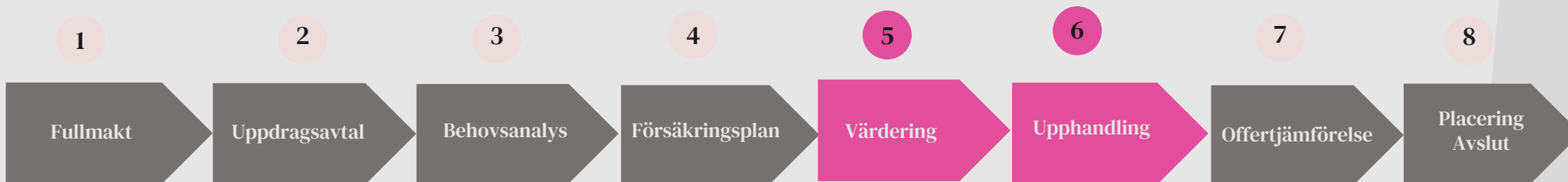
Vi går därför igenom kundens nuvarande försäkringslösning samt analyserar de risker som finns för företaget och/eller verksamheten.

4. Försäkringsplan

Tillsammans med kunden upprättar vi en försäkringsplan / försäkringsmanual.

Denna innehåller övergripande uppgifter om försäkrings omfattning, självrisk och hur ofta vi ska göra upphandling. Också hur kunden jobbar/vill jobba med skadeförebyggande åtgärder – för att minska risken för uppkomsten av brand-, inbrott och vattenskador.

Processen för Försäkringsförmedling



5. Värdering

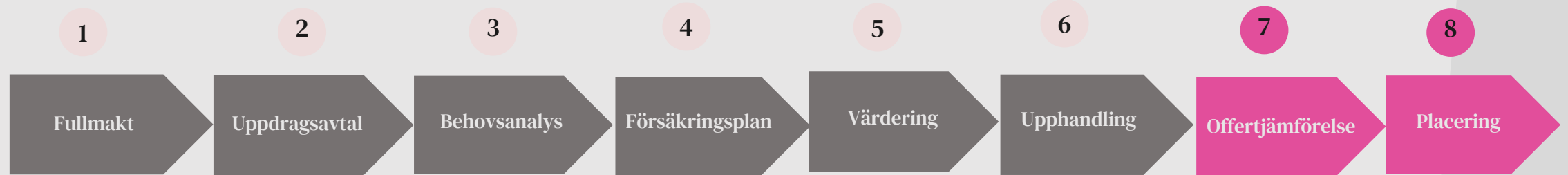
För att kunna försäkra det man vill försäkra, måste man veta värdet på det. Vi samlar in en stor mängd information om kunden, deras fastigheter och deras verksamhet.

Vi tar fram försäkringsbelopp för fastigheter (fullvärde) och annan egendom, så kund kan känna sig trygg med att ha rätt belopp in sin försäkring om olyckan skulle vara framme.

6. Upphandling

Utifrån de information vi nu har inhämtat och analyserat (kunds behov och önskemål, försäkringens omfattning, värdering, självrisker mm) – sammanställer vi nu en Offertförfrågan. Förfrågan skickas ut till ett antal försäkringsbolag som tros vara intresserade av risken, där vi ber dem inkomma med en offert på vad den här försäkringen skulle kosta hos dem.

Processen för Försäkringsförmedling



7. Offertjämförelse

När vi fått in offerterna från försäkringsbolagen gör vi en jämförelse av försäkringsbolagens erbjudande; omfattning, villkor och premier.

I vårt uppdrag ingår att vi ska lämna en *rekommendation* till kund, där vi redogör för varför vi föreslår en viss lösning, i förhållande till kunds behov och önskemål.

8. Placering

Det är trots allt kund som gör *valet* av försäkringsbolag, man måste inte följa vår rekommendation.

Det är sedan vi som placerar/meddelar försäkringsbolaget.

Försäkringsbolaget utfärdar försäkringshandlingarna (försäkringsbrev, villkor och faktura) och skickar dem till oss. Vi kontrollerar att allt är korrekt och skickar sedan vidare till kund. Kund betalar fakturan till försäkringsbolaget.

Under försäkringsåret bistår vi med försäkringsteknisk rådgivning vid ny- till och ombyggnad eller annan förändring av verksamheten.

Inför nästa förnyelse gör vi årlig kontroll och uppdatering av de förmedlade försäkringarna.

Affärsupplägg

Ingen fakturering!

Vi får ersättning från försäkringsbolaget i form av provision. Provisionen är med och transparent redovisad i den faktura som försäkringsbolaget skickar ut till kund.

När kund har betalat sin faktura, får vi provisionsutbetalning från försäkringsbolaget.

Normalt är provisionen 12-15% av försäkringspremien.

Ingen kostnad!

Kostnadsneutral provision

Vår provision ska motsvara det arbete vi utför (möten, informationsinhämtning, värdering, administration etc) som försäkringsbolaget annars skulle gjort själva.

Dvs Premien är *den samma* oavsett om kund själv kontaktar försäkringsbolaget eller om kund anlitar oss som försäkringsförmedlare.