

REMA 1000 utfordrer i privatmarkedet – Konkurransen og markedskreftene

Pia Almvang, adm.dir REMA Forsikring

REMA

Forsikring

REMA

1000

+

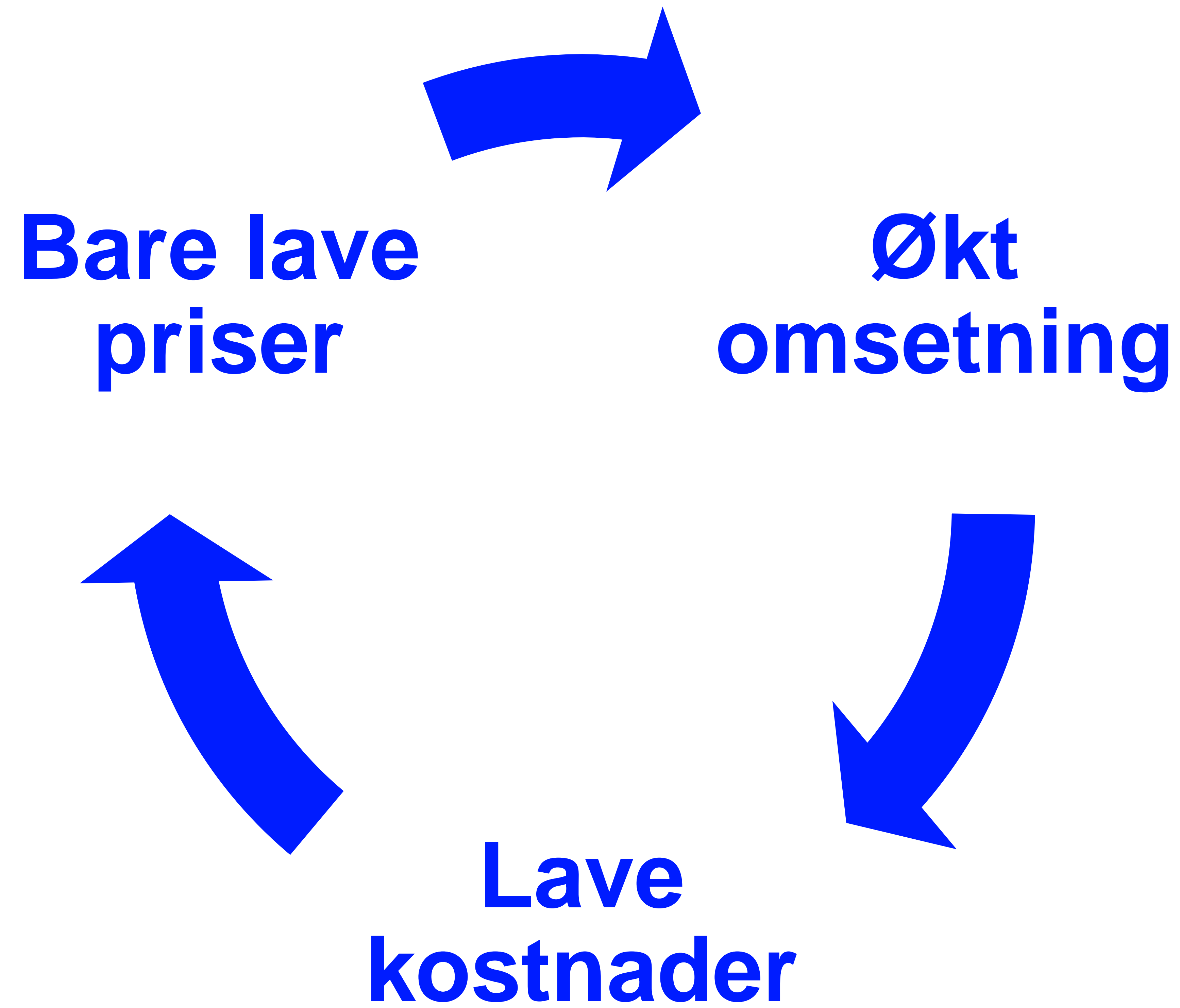
REMA

Forsikring

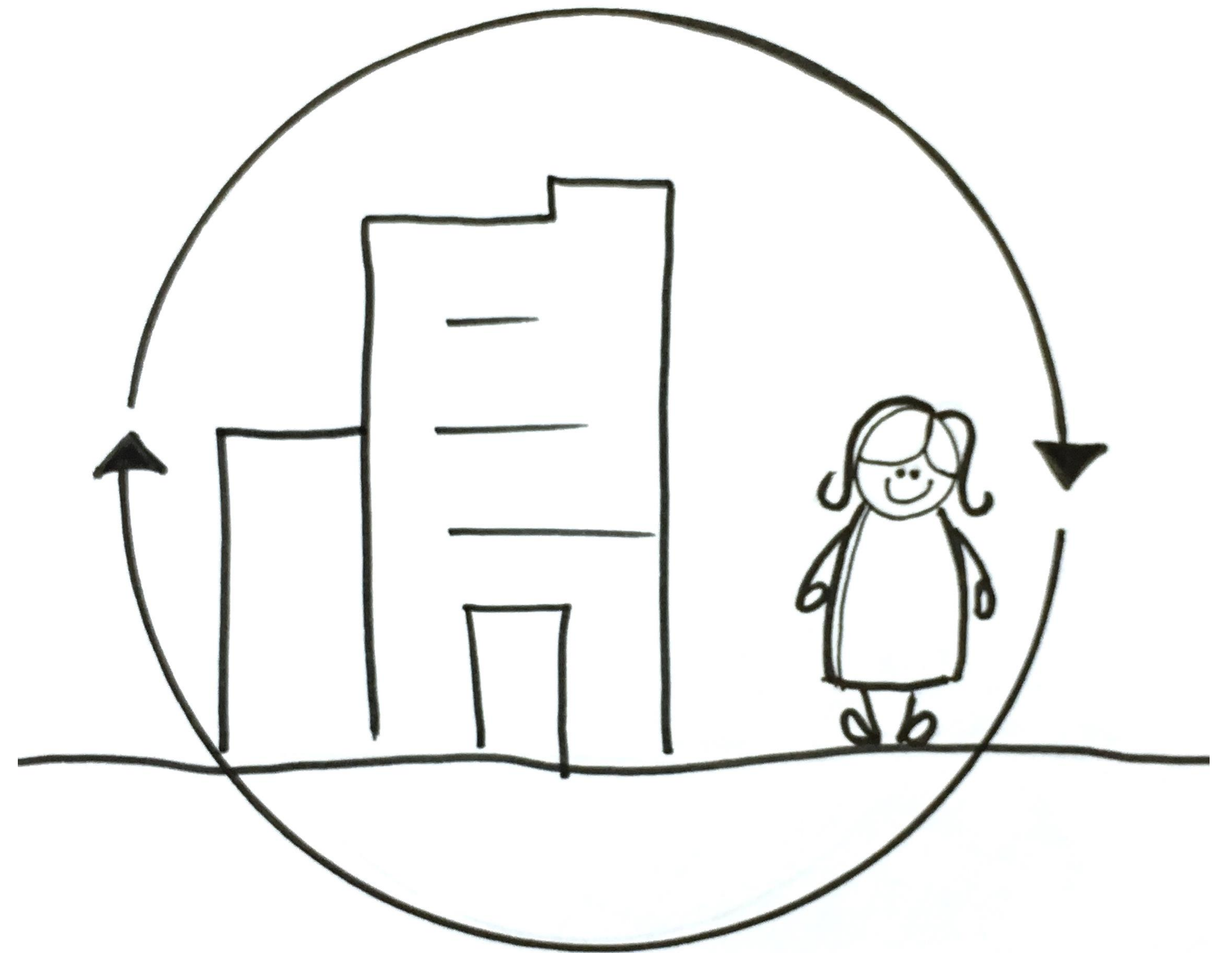
«REMA 1000 har i flere tiår sørget for at norske husholdninger får dagligvarer til de laveste prisene og spart norske kunder for store beløp hvert eneste år.

Nå ønsker vi å gjøre tilsvarende innen skadeforsikring. REMA 1000 vil gjøre forsikring enklere og billigere!»



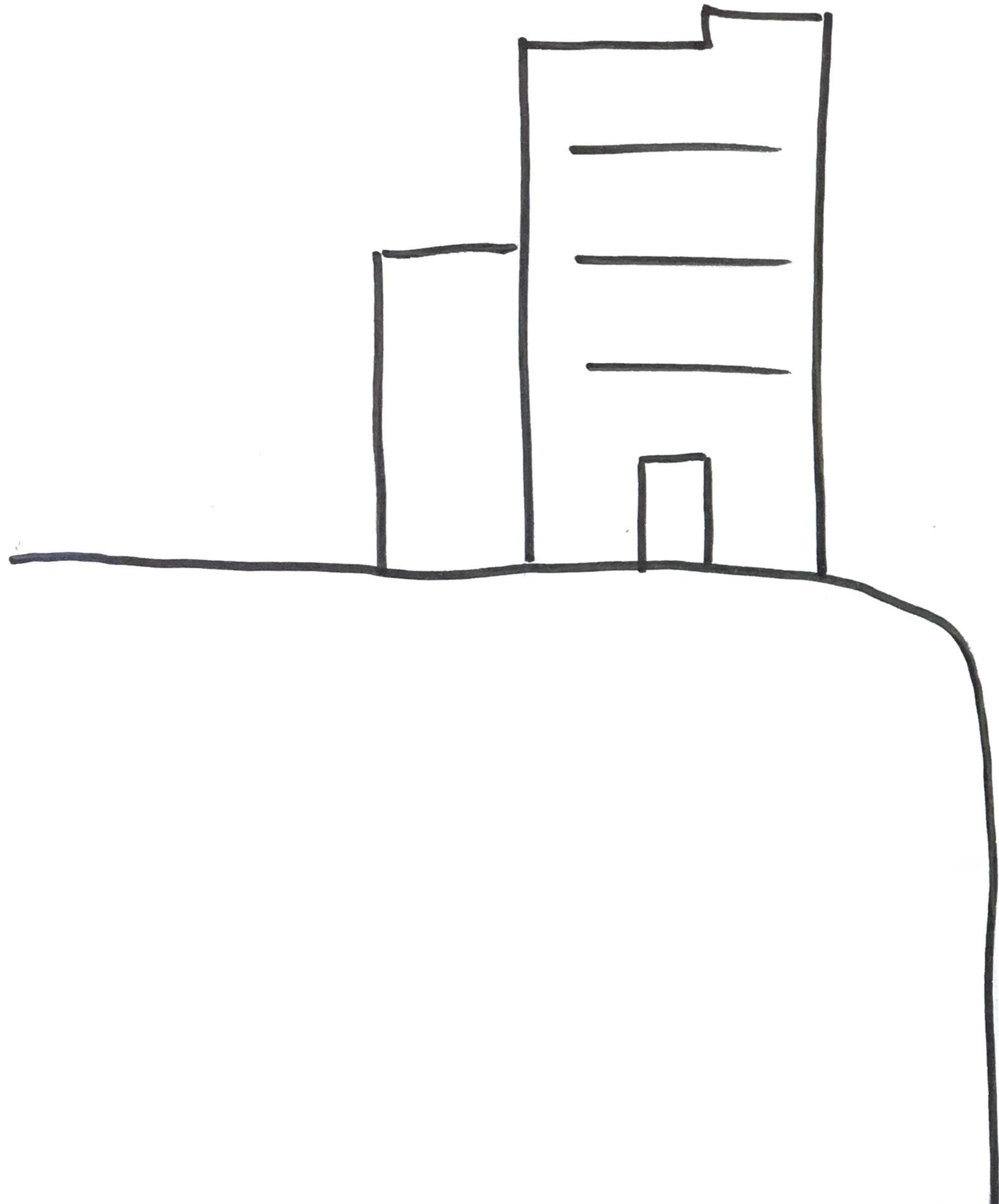


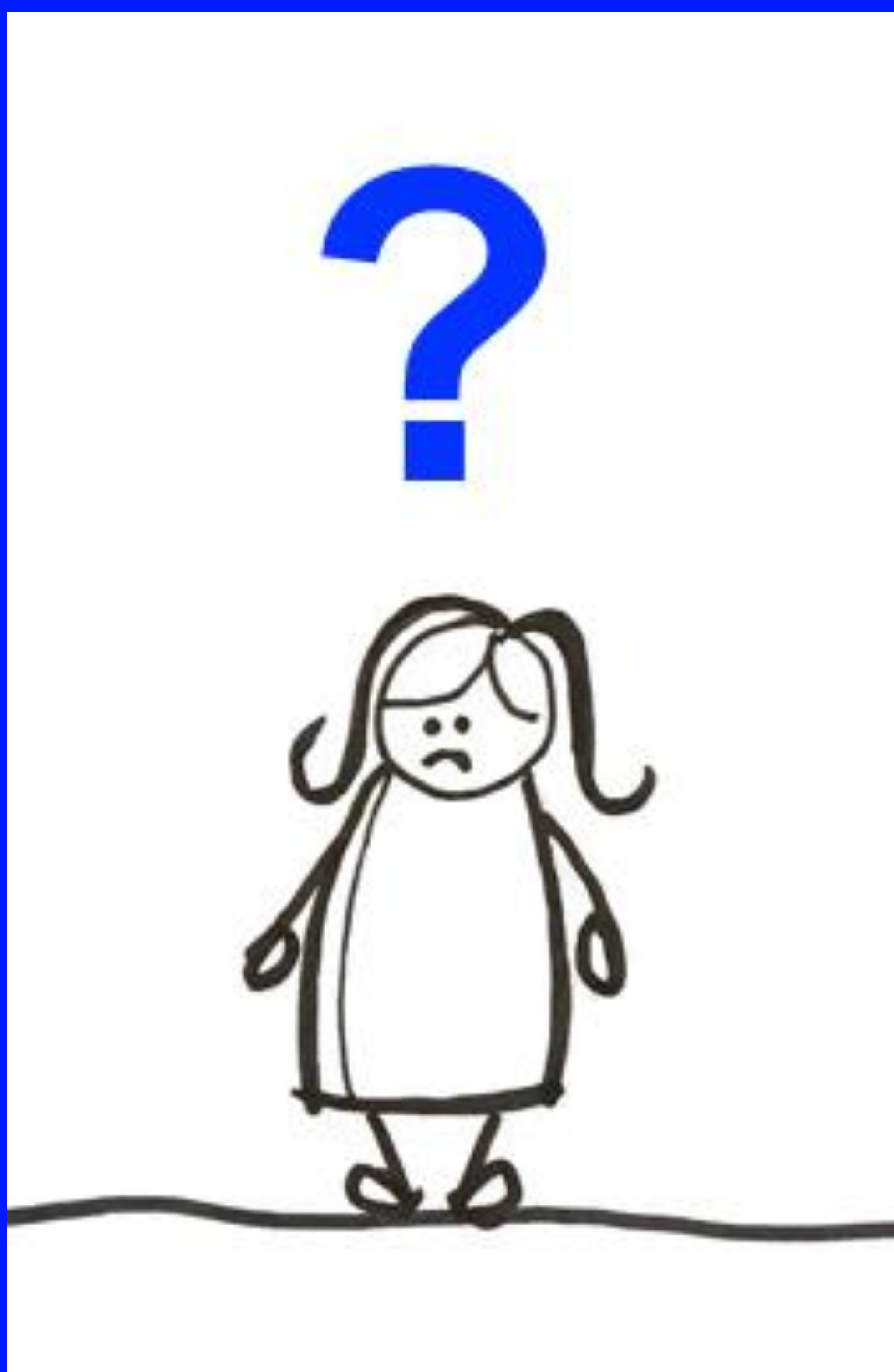
+



Kunden er vår øverste sjef







Forsikringselskap: Mange betaler for ting de ikke trenger

Av VEGARD MØLLER, JOHNSEN, BROOM.NO

16. oktober 2016, kl. 21:29

DEL Les TA-1.co

Seksdelt forsikringstilbud

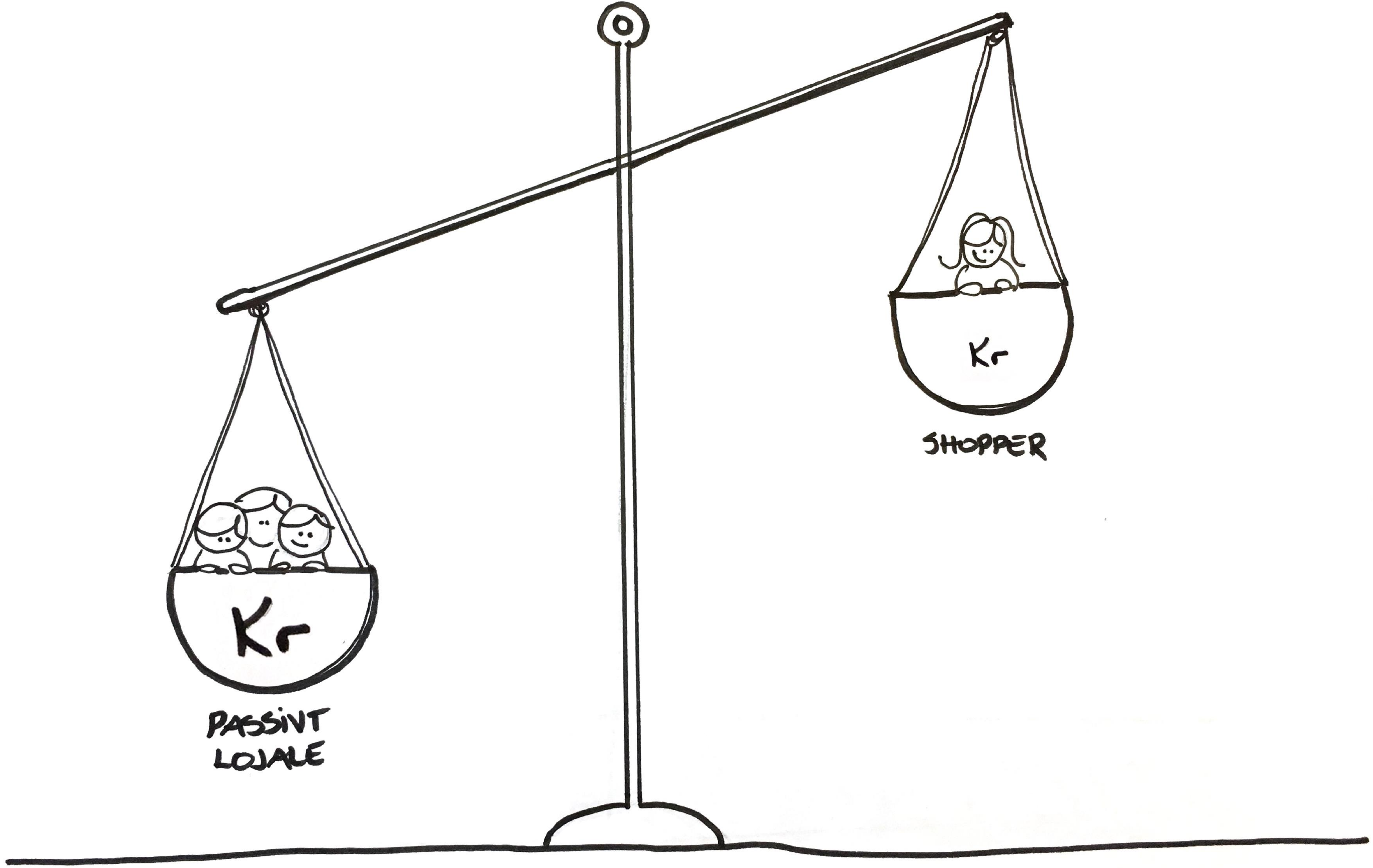
Codan har nå valgt å «dekonstruere» bilforsikringen for kundene sine, slik at man som kunde kan velge vekk unødvendige/overflødige elementer. På denne måten får man prisen ned. Forsikringen blir med andre ord mer skreddersydd til den enkelte bileieren.

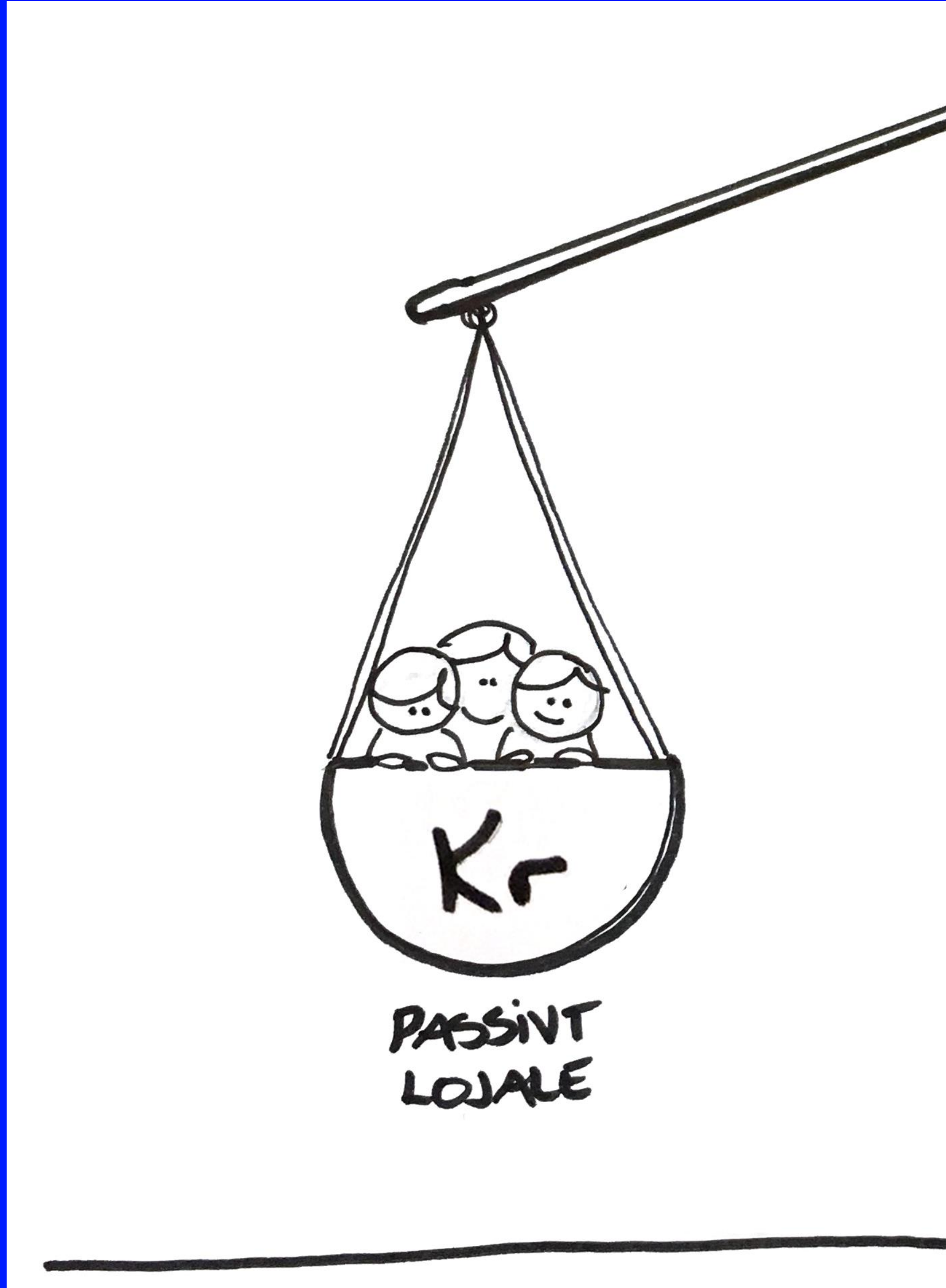
Det kan spare deg for tusenlapper i forsikring



10-12 prosent lavere premie

En av Norges største aktører på bilforsikring, If, har analysert sine kundedata og kommet frem til at rundt 20 prosent av kundene kunne justert kjørelengden de har oppgitt til et lavere nivå.





Luksusfellen-Hallgeir: – Føler meg snytt

Hallgeir Kvasdheim satte opp en «felle» for forsikringsselskapet sitt, med seg selv som agn. Seks år senere ser han resultatet – og blir sjokkert.



Silje Krosby
Journalist



Torbjørn Morvik
Journalist

MER OM FORBRU
LVSSTIL)

MER OM FORSIK

Publisert 16.11.20

If vil ha slutt på lokketilbud

If Skadeforsikring vil gi alle kunder samme behandling, og for bransjen kan det bety slutten på historisk høy lønnsomhet.

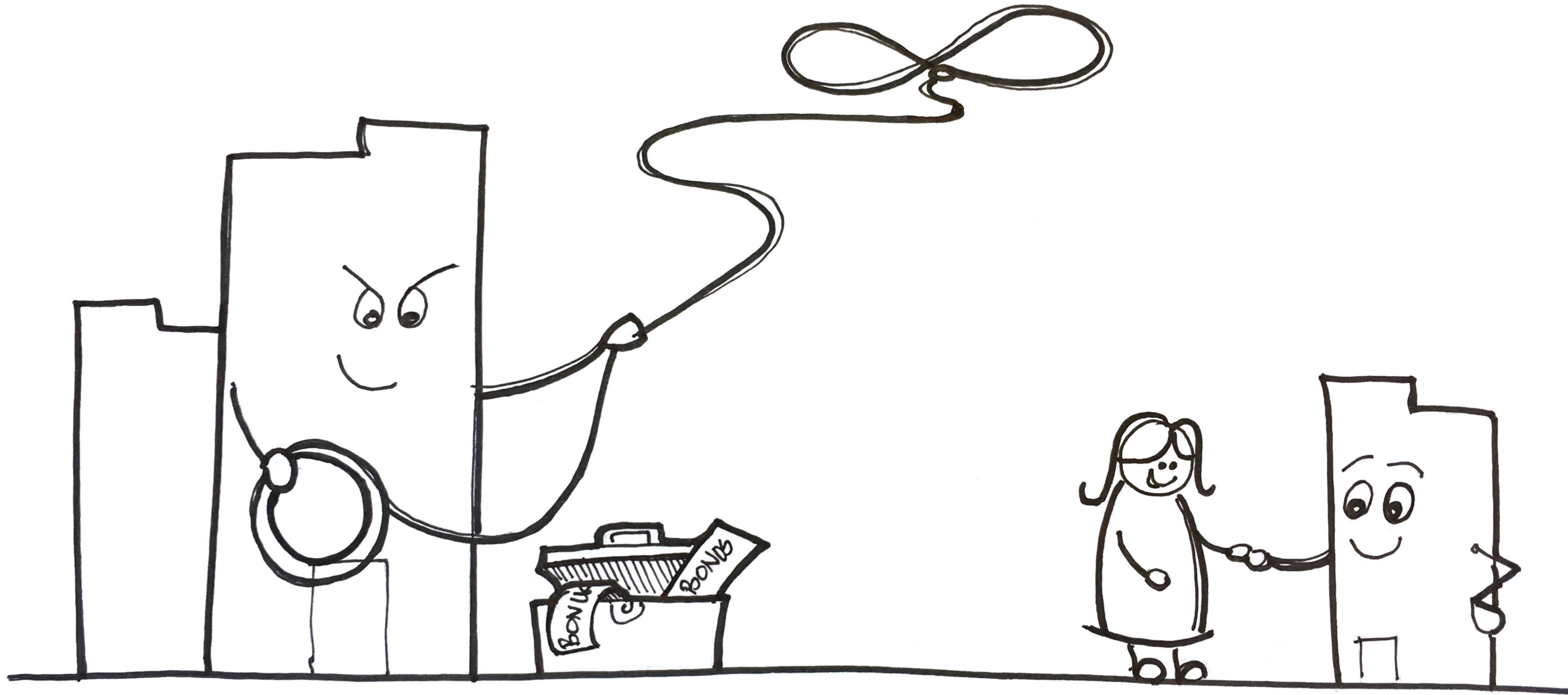


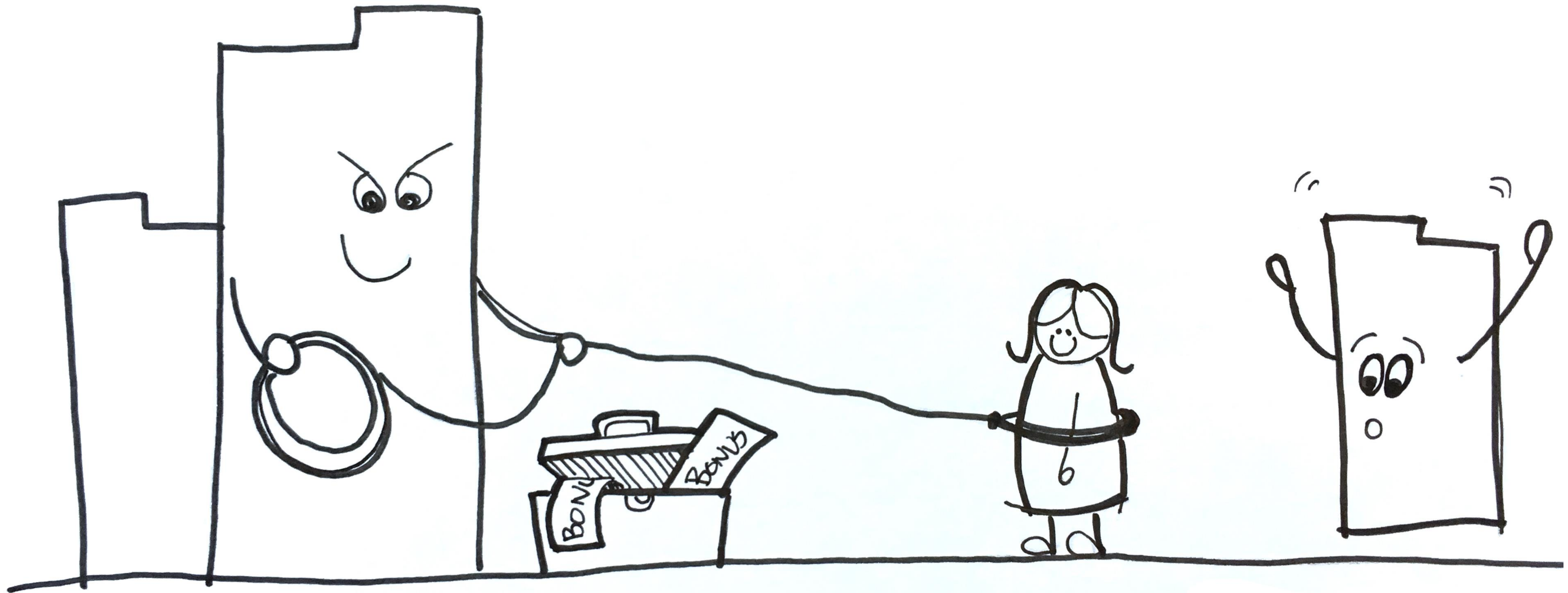
- I stedet for å gi store rabatter til noen, gir vi lik behandling til alle, sier Morten Thorsrud, konserndirektør for privatkunder i If til DN.

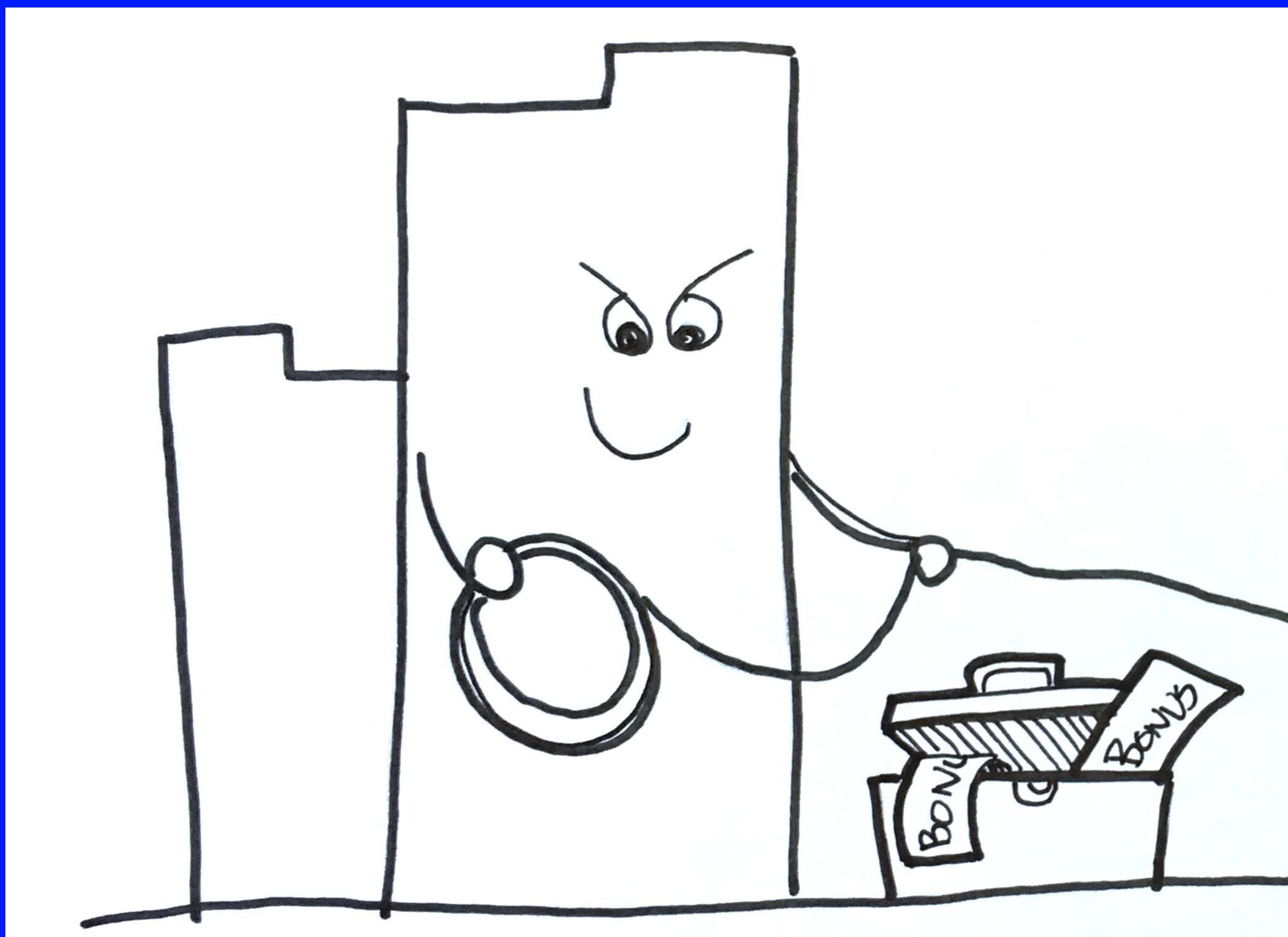
Nyheter Finans

Varsler priskrig på forsikring

If vil ettårige lokketilbud på forsikring til livs og gir alle kundene samme behandling. For bransjen kan det bety slutten på historisk høy lønnsomhet.



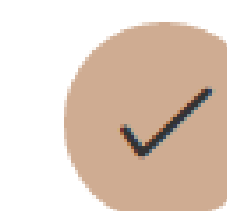




Det er ikke sikkert det lønner seg å ta bilskaden på forsikringen - her gjelder det å lage et skikkelig regnestykke før man bestemmer seg. Illustrasjonsfoto.

Forsikring: Noen ganger lønner det seg å punge ut selv

Ikke sikkert det smarteste er å bruke forsikringen.



Belønning for å være skadefri

For hvert år uten skader får du minst 200 kroner i egenandelsfordel. Denne kan brukes til å dekke egenandelen hvis du skulle få en skade.



Du får toppbonus inntil 4 år raskere enn det som er vanlig i markedet.

Egenandelsfordelen

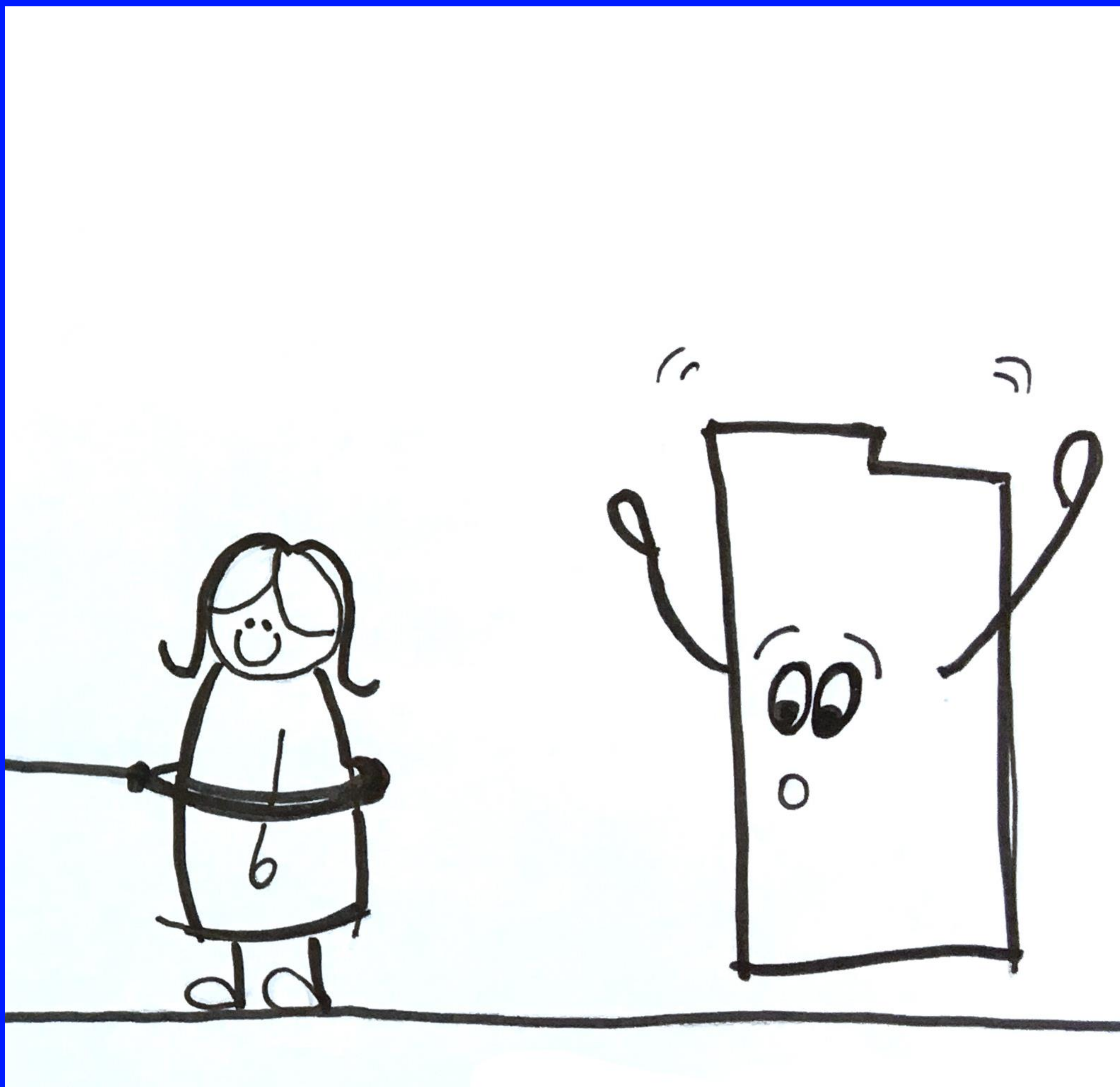
Med egenandelsfordelen betaler du 4 000 kroner mindre ved én kollisjonsskade i året.

Du får egenandelsfordelen hvis du har Bil Kasko eller Bil Pluss og 2 andre forsikringer.

Ungdomsbonus - få inntil 50% i startbonus

Barn som forsikrer egen bil i Tryg kan få inntil 50% i startbonus dersom barnet har vært registrert som bruker av foreldrenes bil og bilen ikke har hatt bonusreducerende skader.

[Les mer om Ungdomsbonus her.](#)



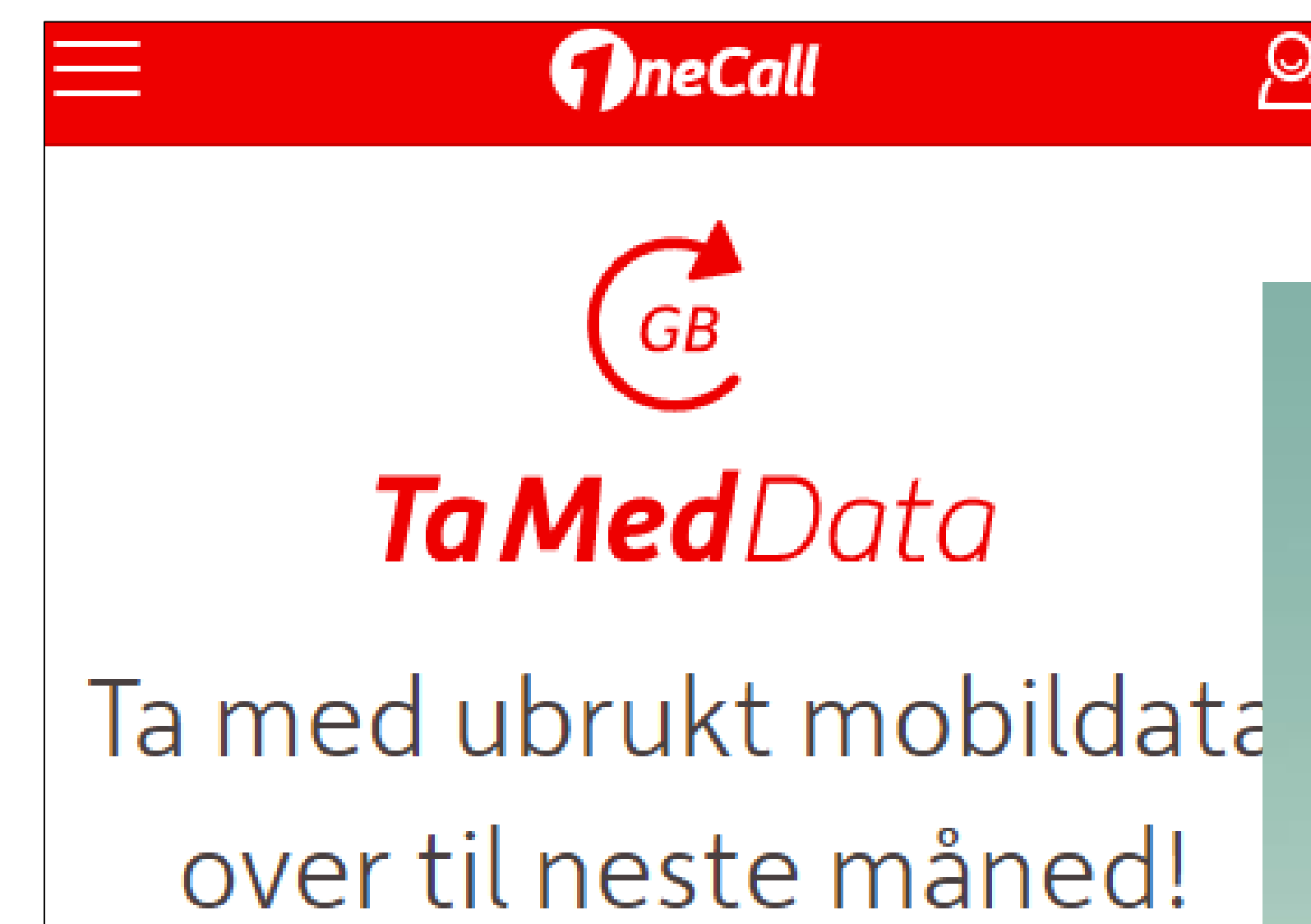
Forbud mot «winback» ved bytte av mobiloperatør

Ny regel presser mobilselskapene til å gi deg bedre tilbud

Mobiloperatørene må heretter kjempe om å beholde deg som kunde - mens du faktisk

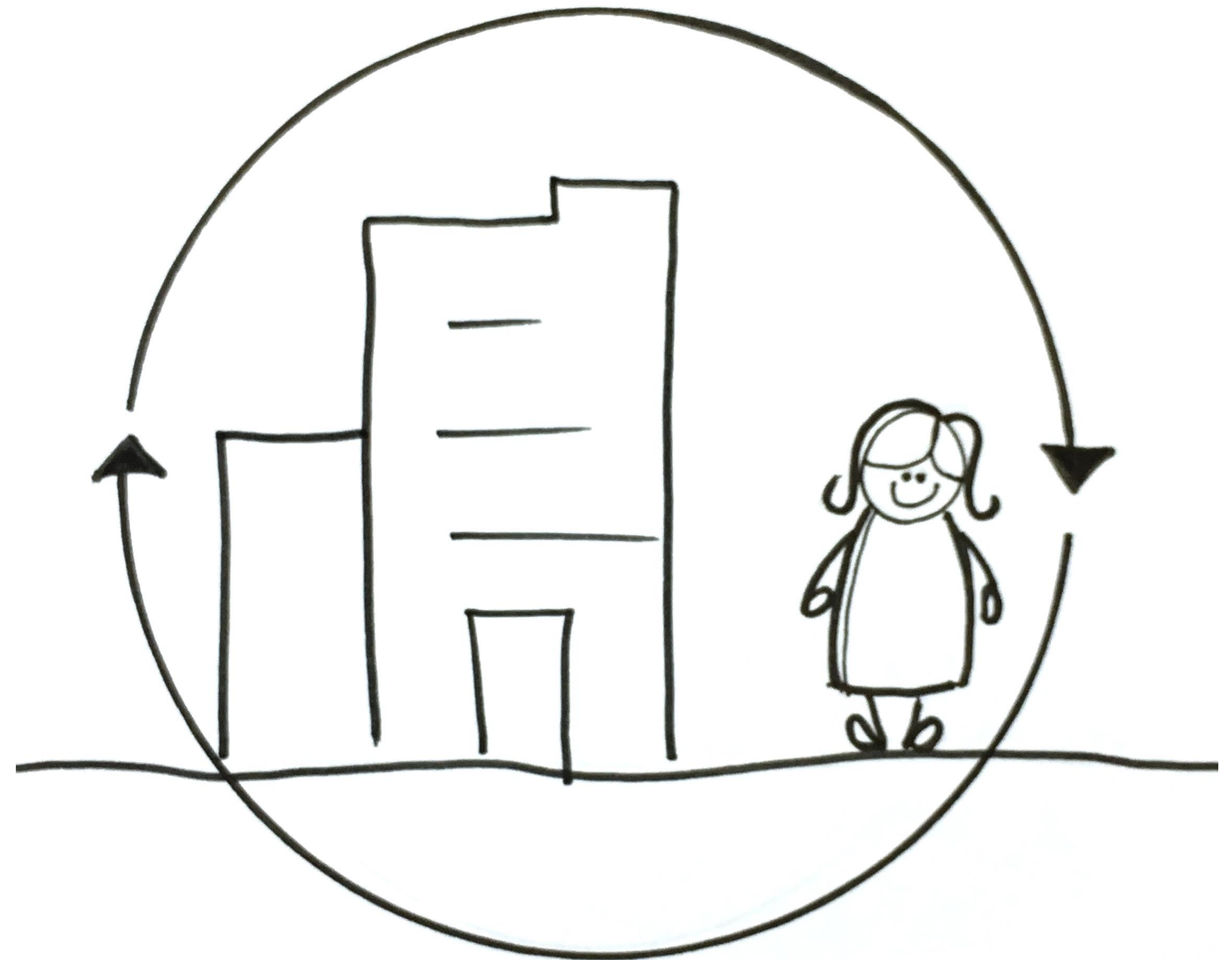
Mener «Winbacks» favoriserer de største aktørene

- Kundens rett til å flytte telefonnummeret til ny tilbyder senker terskelen for å velge ny tilbyder, og legger derfor til rette for økt konkurranse. Praksisen med «winback» innebærer etter Nkoms oppfatning en favorisering av etablerte tilbydere med sterke posisjoner i markedet, skriver Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) [i en pressemelding](#).



REMA

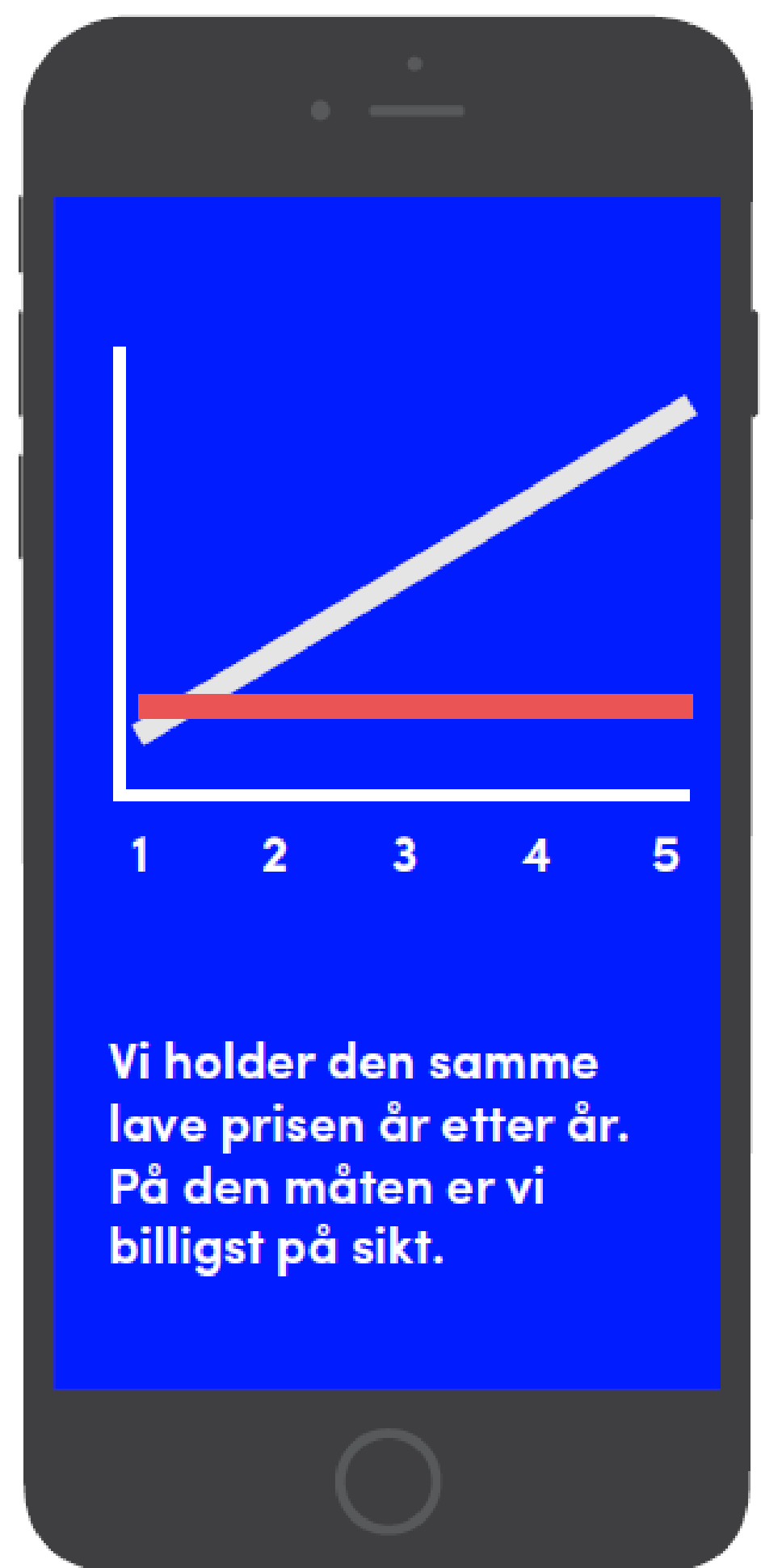
Forsikring



Ingen lokketilbud eller kampanjer.

Ingen spesialpriser til bare de heldige.

Prisene holdes lavest mulig, år etter år.





Google



amazon





Det var alt