



# KAN BILFORSIKRING VÆRE EN VINN-VINN-SAK?

Som forsikringstaker føler du fort at du er prisgitt selskapets premisser. Og at ditt eneste privilegium er å bytte selskap hvis du finner et med lavere premie. Men kanskje er det mer nyansert enn som så? Kanskje er det slik at noen partnere passer bedre for hverandre enn andre, og at begge parter faktisk kan vinne på det. Vi tok en prat med Jack Skallerud Bråthen, adm. direktør i WaterCircles Forsikring, bil- og scooterentusiast - og i tillegg NSK-medlem.

Tekst og foto: Ulf Johannessen og Egil Nordlien



Som så mange av oss andre ble Jack miljøpåvirket i ung alder, oppvokst i baksetet på en gammel SAAB med rallylykt på taket. Senere utdannet han seg til Handelsøkonom (MBA) og begynte å arbeide i forsikringsbransjen, men med en alltid tilstedeværende bilinteresse, som i fritiden utfoldes i en Austin Healey. Og på jobb går det ellers mye i bilforsikring.

Nettopp bilforsikring, og da veteranbilforsikring spesielt, har vært viktig for mange av våre medlemmer i mange år, og var mye av fundamentet for vårt medlemskap i LMK. Selvfølgelig hadde denne organisasjonen et annet, og mer ideelt hovedformål, men i praksis desimerte den seg inntil nylig til en assurandørforetning. Dette var viktig nok for de av oss med eldre biler, som gjennom NSKs medlemskap i LMK fikk sikret billige forsikringspoliser. Etter hvert ble det adskillig turbulens i LMK, og organisasjonen valgte blant annet å skifte forsikringspartner fra WaterCircles til If. Som en konsekvens av all uro

meldte NSK seg ut av LMK, og meldte seg i stedet inn i AmCar og KNA, som begge har gode bilforsikringsordninger å tilby. AmCar også med If. Og KNA nettopp med WaterCircles som partner. Nå har det seg imidlertid slik at forsikringsavtalene er en sak mellom forsikringstaker og forsikringsselskap, og for vår klubbs del virket det som de aller fleste av våre medlemmer fortsatte sitt forsikringsforhold med WaterCircles, også etter at NSK hadde meldt seg ut av LMK. En interessant bieffekt av dette er at den provisjonen som tidligere tilfalt LMK, har KNA valgt ikke å beholde selv, men tilbakeføre til de respektive medlemsklubbene. For NSK betyr det en tilleggsinntekt på ca. kr 20.000 i året. Så forsikrer du i WaterCircles, støtter du også NSK økonomisk.

*Men vi spør: Det som skjedde rundt LMK endte jo også i mang en skittentøyvask, og som en følge av dette advarslar og spørsmålstegn rundt*

**WaterCircles inntjening og soliditet. Hvordan skal eksisterende og potensielle kunder forholde seg til dette, Jack?**

- Dette er forhold som den enkelte forsikringstaker ikke trenger å ta inn over seg, svarer en framoverlent forsikringsdirektør med adskillig overbevisning. - Det finnes vel knapt bransjer i Norge som er mer gjennomkontrollert enn bank og forsikring. Man opererer med dobbelt sett revisorer, virksomhetene må hvert kvartal rapportere til Finanstilsynet. Vi er reassurert i verdens største reassuranseselskap, Munich Re. I tillegg er det slik i Norge at hvis et forsikringsselskap ikke kan gjøre opp for seg, vil kunden få oppgjør fra Garantioreningen for skadeforsikring, på lik linje med Bankenes Sikringsfond.

*Såpass overbeviste ble vi at vi fortsatte samtalen med det aller naturligste oppfølgings spørsmål*

**let: Hvorfor skal våre medlemmer velge WaterCircles Forsikring?**

- Av den enkle grunn at ansvarlige kunder fortjener et forsikringsselskap som består av de beste kundene i markedet for øvrig. Og når vi snakker om bilforsikring med fokus på eldre biler, er vår erfaring at folk som eier spesielle biler bryr seg mer om tingene sine, og derfor representerer færre skader enn gjennomsnittskunden. Det gir oss en bedre inntjening på denne kundegruppen, som igjen kan brukes til å tilby den samme gruppen gunstigere forsikringspremier, som igjen gir oss flere kunder. Et annet forhold er at forsikring er mer komplisert for dyrere og nyere biler enn for eldre og rimeligere. Et eksempel på dette er at et frontruteskifte kan koste 5.000 kroner på de enkleste bilene, kontra over 50.000 på de mer kompliserte, uten at forsikringspremien bestandig kan ta høyde for de høyeste skadepriene. Dette

Jack Skallerud Bråthen i WaterCircles Forsikring har passion for både bil og forsikring - og ikke minst scootere.



er også med og bidrar til at eiere av eldre biler er en spesielt interessant kundegruppe for oss. Det betyr at vi kan selge forsikring til utvalgte kunder og tilby en bra premie tilbake. Med andre ord, en vinn/vinn situasjon, fastslår Jack Bråthen.

**Men forsikring dreier seg vel om mer enn lave forsikringspriser, ymter vi, noe som jo ofte viser seg den dagen man skulle trenge forsikringen?**

- Helt klart, parerer vårt samtaleobjekt. - I denne bransjen er vi en liten aktør, med en markedsandel på ca. 0,5 %. Og i en liten organisasjon er det alltid et menneske å snakke med. En person som kan levere personlig service. Vi har hatt 16.221 unike veteranbiler forsikret hos oss, og behandlet over 1.357 skadesaker på disse. To personer håndterer disse sakene, og har derfor opparbeidet en betydelig kompetanse på denne type biler. Vi opplever at 93 % av våre kunder fornyer forsikringene hos oss, mot bransjegjennomsnittet på 84 %. Vår forretningsmo-

dell er basert anbefalinger som viktigste markedsføringsverktøy, og det skaper en sikkerhet for kundene i seg selv. I tillegg til at vi betaler penger tilbake til der verdiskapningen skjer, nemlig hos klubbene.

- Vi er et selskap for alle typer forbrukerforsikring, og de fleste av våre kunder er faktisk total kunder. Vi har spesialkompetanse på spesielle biler, og har vår veteranforsikringsordning for alle biler eldre enn 30 år, og entusiastforsikringsordning for biler mellom 20 og 30. Men for all del, ring oss uavhengig av bilens alder. Jo, flere kunder vi får som er bedre enn markedet generelt, jo mer konkurransedyktige blir vi på pris. Til vårt felles beste, konkluderer en hyggelig og overbevisende, Jack Skallerud Bråthen. Og vårt besøk bekreftet at den personlige kontakten nok på alle måter er godt ivarettatt i selskapet. Så er det opp til deg å finne ut hvor gunstige prisene og vilkårene ellers er i akkurat ditt tilfelle, da.

## NYE KLUBBJAKKER

Det er lenge siden vi hadde noen aktuelle klubbartikler å tilby medlemmene. Desto hyggeligere er det nå å kunne tilby denne flotte jakka.

Den er vattert, med avtagbar hette og lomme på bryst, i front og på arm. Elastisk snor på hette og i nedre del av jakka. Armene er justerbare med borrelås. Akkurat så tykk at den varmer i en åpen bil eller på en litt sur vår- og høstdag, men lett og behagelig også i varmere vær. Ytterstoffet er 100 % polyamid, foret 100 % polyamid og vatteringen 100 % polyester. Og den er forhåndstestet av klubbens styremedlemmer. Jakkene fås i både dame-

og herrestørrelser. Fargen er svart med røde kontraster. NSK-logoen står på venstre bryst, og hvis du ønsker den med logoen for nettopp ditt bilmerke, kan du bestille jakka med din ønskelogo på høyre side. Denne vil da være ca. 75 mm i diameter og være gjengitt i en lys gråtone.

Ønsker du jakka bare med NSK-logo er prisen kr 1315,- Vil du ha den med din individuelle logo, koster den kr 1875,- Henter du jakka selv på adresse i Oslo, sparer du frakt. Ønsker du den sendt som Norgespakke er portoer kr 200,- i tillegg. Alle priser er inkludert moms.



## SLIK BESTILLER DU:

Bestilling sender du på mail til: [per.fjeld@noradvice.no](mailto:per.fjeld@noradvice.no)  
Der samles bestillingene, tilrettelegges, settes i produksjon og distribueres.

### PÅ DIN BESTILLING MÅ DU OPPGI:

- Antall jakker
- Dame eller herre
- Størrelse (Small-4XL)

- Eventuelt hvilken tilleggslogo du ønsker, legg gjerne med en pdf-fil
- Leveringsadresse

Du vil da motta en ordrebekreftelse, betaler fakturabeløpet og får jakken levert.



**DEKKMESTEREN  
ØNSKER ALLE  
MEDLEMMER I NSK  
VELKOMMEN TIL  
EN HYGGELIG  
DEKKHANDEL**

**DEKkmesteren** 

- BERGER • ENEBAKK
- HOLMLIA • KALBAKKEN
- HØVIK • DRAMMEN
- TØNSBERG

**FINN KONTAKTINFO PÅ  
DEKKMESTEREN.NO**

