



Vår samarbeidspartner gjennom Særforbundsalliansen:

## FRISK forsikring i fin fremgang

Frisk Forsikring har hatt en markant økning i antall nye kunder og ikke minst innkommende samtaler i sommer.

Massiv eksponering i media og ved ulike arrangementer bidrar sterkt til den positive utviklingen. Hele 78 prosent av alle ”vervede” personer fikk et tilbud på forsikring, hvorav 42 prosent resulterte i salg, forteller salgsansvarlig Maren Brevik.



# FRISK FORSIKRING

### **Hva skyldes oppgangen?**

- Vi merker at stadig flere har hørt om Frisk Forsikring. I tillegg mottar vi langt flere innkommende telefoner enn tidligere – fra personer som ønsker å få et tilbud på forsikring fra oss, sier leder for kundesenteret til FRISK Marius Haug Pedersen.

### **Pris er viktig**

- Det er klart at et kjent merkenavn skaper tillit hos kundene, men salgsoøkningen kan forklares ut fra flere forhold, sier Pedersen. – Vi tilbyr en svært god bilforsikring til en av markedets beste priser sammen med det beste bonussystemet. Dette er ofte inngangen til en god totalløsning for kunden. Det kan virke som om flere av de største selskapene øker prisene på dette produktet i en tid med mye skader, mens vi holder prisene stabile over tid.

### **Penger til klubben**

- Jo flere kunder, jo mer penger til klubben, sier Maren Brevik, som jobber med å få flere klubber til å forstå sitt eget inntekspotensial. 3,5 % av forsikringspremien går til klubben så lenge kunden er i FRISK. Dette er en stor potensiell sjekk for alle klubber. Vi er ”Norges raskeste idrettsdugnad”. Nå kan støttespillere, familie og venner støtte seg selv og egen lokale klubb på en annerledes og langsiktig måte, bare ved å flytte forsikringene sine til Frisk Forsikring.

### **Vår oppfordring!**

Sjekk med egen forsikring! Verv venner, familie og kjente og meld telefonnummer som kan kontaktes tilbake til oss. Det kan lønne seg for flere.