



HEKTISK: Frank Andås og Mjøsa Forsikring har hatt stor pågang i sommer.

FOTO: MJØSA FORSIKRING

■ Frank ble nedringt i sommer

– Folk vil spare penger

Mjøsa Forsikring opplever denne sommeren et renn av kunder som kontakter

TRYM SAGSTUEN ANDERSEN
trym@oa.no

Økte priser på blant annet drivstoff og strøm dette året, har ifølge daglig leder Frank Andås i Mjøsa Forsikring gjort oss mer bevisste på privatøkonomi. Forsikringsselskapet har hatt stor pågang denne sommeren.

– I mine snart 20 år innen forsikringsbransjen har jeg aldri opplevd at folk er så opptatt av sin private økonomi. Både under pandemien, og nå etter krigen i Ukraina med påfølgende høye strøm- og drivstoffpriser, har vi merket en økt pågang fra kunder som selv tar kontakt med oss for å få en bedre forsikringsavtale. Mange er opptatt av å spare der de kan, men samtidig sikre verdiene sine på en god måte, sier Andås til Oppland Arbeiderblad.

Travel sommer

Ifølge Andås har det vært en hektisk sommer på kontoret. Til tross for en mager ferie feri-

en er han godt fornøyd med kundetilgangen.

– Tradisjonelt er juli en rolig forsikringsmåned, men i år har jeg og de fleste andre ansatte hos oss vært på jobb hele sommeren grunnet det store trykket fra kunder som selv tar kontakt med oss. Jeg synes det er svært gledelig at folk i hele Innlandet ønsker å benytte oss som en lokal tilbyder av forsikringer.

Avlyser ikke

Selv om Andås mener kundene har blitt mer opptatt av pris, opplever han ikke at folk velger å avlyse forsikringer for å ha penger til andre ting.

– Vi opplever at folk gjerne er mer nøye med å ha korrekt kjørelenge på biler, og at mange er opptatt av hva forsikringene dekker. Pris er selvfølgelig viktig også i vår bransje, men vår oppgave er ofte å informere kunder om hva de forskjellige dekningene innebærer, også er det selvfølgelig kunden selv som bestemmer hvilke forsikringer den enkelte synes det er viktig å ha

– Kan bli dyrt

Daglig leder Raymond Skaug-

rud i Tøten Forsikring forteller at også de har merket en endring når det gjelder folks bevissthet.

– Sommeren hos oss i Tøten Forsikring har vært relativt normal, men vi merker at kunder er mer bevisste på hva de betaler for og det å ha riktig forsikring for sitt behov. Privatøkonomien til folk flest er jo et hett tema fortiden, men forsikring er litt annerledes på dette området, forteller han.

Kundene er likevel mest opptatt av å ha sine eiendeler godt forsikret, og anbefaler ikke folk å velge bort de litt dyrere forsikringene.

– Det kan bli veldig dyrt å velge bort toppdekninger på eksempelvis bolig eller bil for å spare penger. Derfor har vi hos oss stort fokus på å hjelpe hver enkelt kunde med å få dekket sitt behov på korrekt måte til rett pris. Dette gjelder både for skadeforsikringer og personforsikringer, sier han.

Garasje på luftetur

– Vi ser at vi svært ofte konkurrerer meget godt i markedet. Som lokalt forsikringsagentur er det viktig for oss å skille oss ut. Vår store styrke er at vi er



LUFTETUR: Garasjen til Dag Roger «lettet» da den kraftige vinnen tok tak.

FOTO: MJØSA FORSIKRING

personlige og lokale, og de fleste av våre kunder er fornøyd med at hos oss kan de gjerne kontakte sin egen rådgiver direkte også utenfor vanlig kontortid.

Andås forteller at de ikke bare får henvendelser om pris eller innhold i forsikring, men at det også kan komme saker noe utenom det vanlige.

En stund tilbake mottok selskapet en henvendelse om en

garasje på luftetur.

Dag Roger Nedrud og kona Kari Tørmoen hadde nettopp parkert bilen i garasjen. Fra inne i huset hørte de et forferdelig brak, og kun sekunder senere var garasjen omgjort til pinneved. I garasjen sto parets to biler, og til deres store forundring, uten en eneste rype. Garasjen har senere blitt bygget opp igjen.