Hei!

Tryg og KNBF starter en aktivitet den 01.03.22 som har til hensikt å tilby rådgivning på forsikring til medlemmer av båtlag, med kollektivt medlemskap.

**Hvorfor er gjennomgang av forsikring viktig?**

Forsikring er ikke et «høy interesse» produkt, men et produkt som en oftest tenker på når uhellet er ute.

Tryg og KNBF ønsker at kundene skal ha en god innsikt i hva de kan forvente fra forsikringsselskapet, for å gi kundene den tryggheten som de ønsker.

* **Hvilke forsikringer trenger kunden?**
* **Hvor omfattende forsikring er ønskelig, ekstra dekning, osv.**
* **Hva vil kunden betal i egenandel? Mange kunder har ikke et forhold til det.**
* **Har kunden feil i sin eksisterende avtale, som kunne ha kostet kunden mye ved et uhell/skade?**
* **Kan kunden spare noe etter en rådgivningssamtale?**

Det å ta en gjennomgang av sitt forsikringsbehov kan ofte vise seg å bli lønnsomt. Både før og etter skade, og med den gode avtalen som KNBF og Tryg tilbyr igjennom Norske Sjø, så vil nok mange oppleve en rådgivningssamtale som viktig.

For at flest mulig skal kunne få tilbud av rådgivningssamtale med et av våre Franchisekontor, så trenger vi din hjelp.

En rådgiver fra Tryg Forsikring vil ta kontakt med deg i nærmeste fremtid for å avtale evt videre samarbeid for å ha fokus på medlemsfordelene og forsikringsavtalen som Tryg og KNBF tilbyr sammen.

**Kampanjen er også viktig for KNBF fordi:**

* Gir medlemmene av båtlaget en profesjonell rådgivning på gode produkter og priser.
* Knytter medlemmene i båtlaget mer til KNBF og de fordelene det gir.
* Provisjon fra Norske Sjø salget er viktig for å opprettholde og øke aktiviteten i KNBF.

**Med vennlig hilsen**

**Jan Erik Johansen**

**Regionleder**

**Kongelig Norsk Båtforbund (KNBF)**

**Region Nordland**

**Mobil:   41623116**

**E-post:  leder.Nordland@KNBF.no**

**Web:**[**www.knbf.no**](http://www.knbf.no/)