

LMK-forsikringen -på godt og vondt (mest godt)

av generalsekretær Stein Christian Husby

Siden LMK-forsikringen så dagens lys i 1983, har målsettingen vært å tilby en spesialtilpasset forsikringsordning tuftet på tre elementer; gunstige vilkår, fordelaktig pris og faglig ryggdekning fra LMK. Denne kombinasjonen var - og er - ment å gi LMK medlemmene de beste forutsetninger når uhellet er ute.

Alt det ovennevnte har LMK oppnådd. Dette har gjort det trygt og rimelig å ha et veterankjøretøy forsikret hvor alle tenkelige deknninger nærmest er en del av basisforsikringen. Forsikringen kan utvides uansett verdi på objektet, og den er med tiden videreutviklet til å gjelde både ombygde kjøretøy, tyngre kjøretøy og såkalte blivende klassikere - alt i henhold til medlemmenes ønsker og behov. LMKs veihjelp er unik, i den forstand at den gjelder helt hjem - eller til foretrukket verksted - uavhengig av hvor du måtte befinne deg - i Europa. Alt dette fordi du er medlem i en LMK-tilsluttet klubb.

Mange har kontaktet LMK fordi prisen etter flere tiårs stillstand nå har økt mer enn konsumprisindeksen. Prisjustering har tvunget seg gjennom fordi det er misforhold mellom forsikringens lave pris og dagens virkelighet hva angår pris på reparasjoner og/eller deler. Dette har for lengst har gitt seg til kjenne på ordinær bilforsikring. Vi ser samtidig en økt tendens, særlig på glasskader, men også på økt bruk av veihjelp.

I høysesong har økte utbetalinger gjennom et lengre tidsrom gitt en urovekkende høy skadeprosent. Dette innebærer igjen at ordningen ikke tjener tilstrekkelig med penger. Normalt har man hentet inn dette om vinteren, når kjøretøyene er uvirksomme. Muligheten for digital av- og påregistrering, som sammen med

endringene rundt trafikkforsikringsavgiften, har medført at mange avregistrerer på høsten og bytter til lagringsforsikring. Da forsvinner forsikringsselskapets lønnsomhet i vinterhalvåret. Denne differansen må hentes inn igjen gjennom økte priser.

Økonomien i LMK og klubbenes faktiske bruk av LMK-forsikringen henger sammen. IF på sin side gis tilgang til våre medlemsklubber med en samlet medlemsmasse på om lag 52.000. Likevel viser tallene at bare om lag 10.000 medlemmer benytter seg av dette unike tilbudet. Provisjonen fra IF bidrar også til at LMK-klubbene belønnes med en kontingent på et unormalt lavt nivå. Derimot opplever vi at klubbene ikke lojalt holder seg til én partner, men shopper fordeler fra andre aktører - gjerne flere - med ulike former for tilbud. Når kjøp av forsikring blir gjenstand for dette, utfordres grunntanken bak LMK-forsikringen. Medlemmenes lojalitet til forsikringsproduktet skulle sikre lave premier, og samtidig holde kontingent lav, men på samme tid sikre

driftsmidler til LMK. Det er derfor urovekkende at vi registrerer at andelen med en LMK-forsikring - i mange klubber - er vesentlig lavere enn prosentvis andel av forsikringstakere hos IF på landsbasis. Hva skyldes dette? Medlem i flere klubber og oppgitt en annen tilsluttet klubb, eller forsikret i et annet selskap? Grunnpilaren for drift av forbundet, er



Foto: Edwood Christensen, 1949, eier: Universitetsbiblioteket i Bergen

tuftet på at LMK-forsikringen blir aktivt markedsført i egne klubber, foretrukket og brukt. Det er viktig at dette budskapet formidles og at medlemmene ser sammenhengen mellom god forsikring, lav pris og et levedyktig LMK!

Smale spesialordninger som LMK-forsikringen, er sårbare ved skader. Porteføljen vil styrkes dersom vi skaper volum gjennom forsikring av andre eiendeler med bedre bruttofortjeneste. Det gjelder i hovedsak bolig, innbo, fritidsbolig og bruksbil, men også reiseforsikring, forsikring av kjæledyr etc. Alle LMKs medlemmer gis tilgang til IFs fordelsprogram, som også innebærer gode rabatter på andre forsikringer fra første produkt. Kanskje tiden er inne for å gjennomgå egen forsikring?

