



Når uheldet er ude, når arbejdsgiveren skærer ned, når den faste løn udebliver, så er det godt at være medlem af A-kassen. For mange er det blot et problem, at dagpengene er 725 kr. om dagen ...

NUL HULLER i økonomien!

Af Anders Krarup

Ledernes Hovedorganisation har set det: de 90.000 medlemmer har en indtægt, hvor der er langt fra normal indtægt til dagpenge. Derfor har de et tilbud til medlemmerne.

- Det kan være svært for vores medlemmer kun at leve for dagpenge, konstaterer Uffe Daub, salgs- og marketingchef i Ledernes Hovedorganisation, som af de fleste er bedre kendt blot som „Lederne“.

Det er ingen overdrivelse. De nøgne tal fortæller, at gennemsnitslønnen er 44.000 kr. om måneden. Dagpengene er små 15.000 kr. Det betyder, at der hver måned mangler 29.000 kr. brutto, hvis lønnen udebliver.

For lederne hedder løsningen en tillægssikring for medlemmerne af A-kassen. En løsning, der kan skræddersys helt efter det enkelte medlems ønsker og behov.

- Vi valgte allerede i 2004 at tilbyde en økonomisk

„Mange nye medlemmer tager tillæggsforsikringen allerede når de melder sig ind i A-kassen..“

LEDERNE

Lederne er en interesseorganisation for alle ledere og særligt betroede medarbejdere. Lederne repræsenterer mere end 89.000 medlemmer og sætter ledere og ledelse på dagsordenen.

Til forskel fra andre lønmodtagerorganisationer er Ledernes Hovedorganisation udelukkende bemannet med professionelt personale.

Lederne tilbyder blandt andet LederSparring, rådgivning ved kontraktforhandlinger, juridisk hjælp, lederuddannelse, arbejdsløshedsforsikring, lederudvikling og magasinet Lederne.

pakkelsesløsning, som kan lægges oven på dagpengene. Mange sætter jo tæring efter næring og har mange faste udgifter. Derfor er der et privatøkonomisk behov for at sikre sin indtægt, siger Uffe Daub.

Lederspension

- Det er der jo mange, som ikke spekulerer over før sent i livet. Men mange overser, at der også indgår en dækning for uarbejdsdygtighed, siger Uffe Daub.

Lederne gennemfører kampagner for tillæggsforsikringerne to gange om året for de nye medlemmer. Og salgseffektiviteten er ganske høj. Uffe Daub vil ikke afsløre konkrete tal, men benchmarking på området fortæller, at Lederne er den organisation, som procentuelt tegner flest tillæggsforsikringer.

Mange nye medlemmer tager tillæggsforsikringen allerede når de melder sig ind i A-kassen. De ønsker at være ordentligt forsikret allerede fra karrierens begyndelse.

- Jeg tror det hænger sammen med, at ledere ved meget om hvad der sker i verden og i virksomhederne, så de er også velorienterede om mulighederne for forsikring. De er økonomisk bevidste – også om at dække af for usikkerhederne gennem en forsikring.

Uffe Daub peger også på, at medlemmer, som tidligere har fravalgt tillæggsforsikringen, ofte kan have grund til at genoverveje beslutningen.

Kerneydelse

Ledernes Hovedorganisation administrerer selv ordningen – og det er helt bevidst.

- Vi kunne godt have valgt en løsning i et forsikrings-selskab, så løsningen lå der. Men hvad er synergien i det, spørger Uffe Daub – og peger netop på nogle klare fordele, både for organisationen og for medlemmerne:

- Det er en del af en kerneydelse, og så skal man gerne have det tæt på sig. Når vi rådgiver vores medlemmer, så har vi mulighed for at nævne tillæggsforsikringen. Det betyder jo også, at når medlemmer er uheldige og bliver fyret, så er det godt at kunne give helhedsrådgivning ud fra medlemmets faktiske forhold. Ellers skulle medlemmet ringe rundt til forskellige – og ville de få rådgivning de steder? Eller ville de få en entydig og sammenhængende rådgivning?

Samtidig er der en række administrative fordele. Præmien for at betale forsikringen betales sammen med kontingentet. Derfor er det enkelt at lægge tillægssydelsen ind.

I 2004 var organisationen også med til at udvikle forsikringsordningen, så den opfyldte netop de behov, medlemmerne udtrykte.

Men forsikringer er vanskelige at gennemskue – også for en interesseorganisation. Derfor gennemsnøgte Lederne markedet inden man gik i gang.

- Vi må som organisation erkende, at forsikringsmarkedet er så svært gennemskueligt. Da vi var i dialog med de forskellige forsikringsselskaber måtte vi erkende, at vi havde behov for en tredjepart til at gennemskue det. Når man skal holde de forskellige tilbud op mod hinanden har man behov for en der har kompetencen. Og der fandt vi en meget kraftig kernekompetence hos Marsh, siger Uffe Daub.

„Vi kunne godt have valgt en løsning i et forsikringsselskab, så løsningen lå der. Men hvad er synergien i det...?“

Sådan fungerer det

Dagpengene ved arbejdsløshed udgør 725 kr. om dagen, 3.625 kr. om ugen – ca. 188.000 kr. om året. Det er de maksimale beløb for 2009.

Prisen for en tillæggsforsikring afhænger af dækningen, karenperiode og andre forhold. Medlemmerne kan fx vælge at få en udbetaling allerede efter 30 dages ledighed. Det vil sige, er du bagudlønnet vil du ikke opleve „huller“ i din indkomst.

Et eksempel: Hvis bruttolønnen er 40.000 kr., dækningsperioden seks måneder, karenperioden 60 dage og den månedlige udbetaling skal være 17.153 kr., så er præmien 346 kr. om måneden.

Et andet eksempel: Med en bruttoløn på 30.000 kr., en dækningsperiode på seks måneder, en karenperiode på 30 dage og en månedlig udbetaling på 6.861 kr. er præmien 179 kr. om måneden.

Præmien er fradragsberettiget.