

---

## Konkurransedyktige betingelser over tid

---

DEBATT

THOMAS BERGAN

thomas@akademikernepluss.no

Thomas Bergan er juridisk direktør i Akademikerne Pluss.

Forfatteren har ikke oppgitt noen interessekonflikter.

---

### **Akademikerne Pluss fremforhandler på vegne av Legeforeningen avtaler som er relevante og konkurransedyktige for flest mulig leger.**

Erik Solberg uttrykker misnøye med de nåværende bank- og forsikringsavtalene som tilbys Legeforeningens medlemmer (1). Disse avtalene er fremforhandlet av Akademikerne Pluss på vegne av Legeforeningen og ni andre akademikerforeninger. Vår ambisjon er å tilby avtaler som er konkurransedyktige og relevante for flest mulig medlemmer over tid.

---

### **Bankavtaler**

Solberg peker på at leger ofte er attraktive kunder for bank- og forsikringsleverandører og at individuelle tilbud kan være svært gode. De kollektive avtalene vi fremforhandler har som mål å sikre gunstige betingelser som er tilgjengelige for hele medlemsgruppen – ikke bare ved opprettelsen av kundeforholdet, men også på lang sikt.

*«De kollektive avtalene vi fremforhandler har som mål å sikre gunstige betingelser – ikke bare ved opprettelsen av kundeforholdet, men også på lang sikt»*

Dagens medlemsavtale med Handelsbanken har blitt tatt i bruk av mange leger, spesielt av dem med komplekse behov, som kombinasjonen av private og næringsrettede banktjenester. Samtidig erkjenner vi at leger med enklere behov, som lån med lav belåningsgrad i en digital og selvbetjent bankløsning, i dag kan finne rimeligere

alternativer andre steder. Vi arbeider selvsagt aktivt for å forbedre de kollektive betingelsene, men det vil alltid være enkelte individuelle behov som kan dekkes bedre utenfor gruppeavtalene.

---

## Forsikringsavtaler

Forsikringsproduktene fra Storebrand inkluderer både kollektivt fremforhandlede løsninger med medlemspris og ordinære produkter med rabatt. Barneforsikringen, som Solberg trekker frem, har en lav pris sammenlignet med Storebrands individuelle produkt, men en noe smalere dekning. Den kollektive barneforsikringen gir ingen rett til videreføring i voksen alder uten ny helseerklæring, i motsetning til Storebrands ordinære produkt, som til gjengjeld har en langt høyere pris.

Vi har vurdert om den kollektive barneforsikringen burde avsluttes, men det ville redusert valgfriheten for medlemmene. Prisforskjellen på over 2 000 kroner per år per barn gjør den kollektive barneforsikringen til et attraktivt alternativ for mange medlemmer, selv med smalere dekning.

---

## Vårt mål

Vi benchmarker kontinuerlig de kollektive bank- og forsikringsavtalene mot markedet for å sikre konkurransedyktige betingelser. Selv om det er umulig å garantere at avtalene alltid vil være den beste for den enkelte på alle produkter til enhver tid, er vi trygge på at de alltid vil være gunstige og stå seg over tid – og derfor være relevante alternativer som medlemmene bør ta en titt på før de gjør sine valg.

---

## REFERENCES

1. Solberg EE. Gode forsikrings- og bankavtaler for leger? Tidsskr Nor Legeforen 2025; 145. doi: 10.4045/tidsskr.24.0661. [CrossRef]

---

Publisert: 14. januar 2025. Tidsskr Nor Legeforen. DOI: 10.4045/tidsskr.25.0023

Mottatt 13.1.2025, godkjent 13.1.2025.

Opphavsrett: © Tidsskriftet 2026 Lastet ned fra tidsskriftet.no 11. juli 2026.