

24-10-2017 10:26 CEST

Hudya tar opp kampen i det norske forsikringsmarkedet - sammen med Frende

Hudya ønsker å utgjøre en forskjell for kundene, og vil fra 1. november også gå inn i forsikringsmarkedet som et ledd i sin storsatsning.

Selskapet tar med det stormskritt mot en digital markeds plass som vil inkludere strøm, mobiltjenester, alarm, banktjenester og altså forsikring. Det er det norske forsikringsselskapet Frende som blir leverandør inn i markeds plassen med hele 43 produkter innen privat-, bedrift- og personmarkedet.

– Vi er ekstremt lykkelige for å ha fått Frende med som strategisk partner. Vår ambisjon har vært at folk skal kunne få tilgang til de beste løsningene gjennom Hudya sin markeds plass, og Frende er en gjenganger når man måler Norges mest fornøyde forsikringskunder, sier administrerende direktør Børge Leknes i Hudya.

Samarbeidspartner med vekstambisjonerFlere store aktører var aktuelle for Hudya-plattformen. Fremover skal 75 sertifiserte rådgivere hos Hudya tilby forsikringsløsninger fra Frende.

– Vi fikk tidlig signaler om at Frende var førstevalget blant annet basert på Hudyas totale analyse av våre priser, best-i-test-produkter, og gode kundeservice. Det er klart vi oppfatter dette som en fjær i hatten, sier salg- og markedsdirektør Erik Bjordal i Frende. Forsikringsselskapet har vært Norges mest voksende det siste året.

– Alt i alt vurderes dette som en meget god avtale som vil bidra meget

positivt til vårt mål om ha de beste kundeopplevelsene i tillegg til vår vekstambisjon fremover, sier Bjordal om den nye samarbeidsavtalen.

Hudya vil nå være en komplett leverandør av skadeforsikring både til privatpersoner og til bedrifter, og vil også ha liv-produkter i forsikringsporteføljen.

Finner formen

Hudya sin grunnleggende forretningside er å tilby strøm, mobil, forsikring, bank, alarm og andre høyrelevante produkter og tjenester folk normalt sett ikke er så interessert i å følge opp, i en digital og unik markeds plass.

– Hudya har siden etableringen vært opptatt av transparente prismodeller, og ikke lokketilbud hvor prisen settes opp i løpet i kundeforholdet slik vi ofte ser i dette markedet. Frende er derfor en stabil, troverdig og veldig passende samarbeidspartner, mener Leknes.

– Hudya har allerede lansert strømproduktet sitt og vi ser at vi er konkurransedyktige, både B2C og B2B. Nå ser vi at vi får til det samme på forsikringsproduktene våre. Rundt nyttår vil vi lansere mobiltelefoni-produktet vårt også. Plattformen er nå en realitet, og ikke lenger kun på tegnebrettet.

Kjøpte seg opp i Sverige

Parallelt med å lansere nye produkter på Hudyas tekniske plattform, satser de også stort på såkalte "Mission Centres" som er salgs- og servicekontorer – som både skal brukes internt og eksternt. Målsetningen er å bli en ledende leverandør av effektive salgs- og service organisasjoner for selskap i Skandinavia.

I august kjøpte Hudya opp det svenske konsernet Gradén Mattsson. Gradén Mattsson bygger, forvalter og utvikler salgs- og serviceorganisasjoner, og er blant de største av sitt slag i Sverige med sine 220 ansatte og omsetning på om lag 100 millioner SEK.

– Oppkjøpet av Gradén Mattsson gjør at vi kan realisere synergier innen IT- og plattformutvikling. Sammen kan hurtigere øke både utviklingstakt og

innovasjonsgrad, sier Leknes.

Om Frende:

Helnorske Frende Forsikring eies av 15 lokale sparebanker. Gjennom eierbankene og egne salgssentre er Frende representert fra Lindesnes i sør til Tromsø i nord. Hovedkontoret ligger i Bergen, hvor vi har 200 ansatte og over 200.000 privat- og bedriftskunder med forsikringsløsninger innen skade- og livsforsikring over hele landet. Frende er samarbeidspartner for Det frivillige Skyttervesen med 130.000 medlemmer og leverandør for fordelsprogrammet i NorgesGruppen gjennom Trumf Forsikring.

Om gründerne:

Gründerne har lang fartstid fra selskaper som If, Norsk Familieøkonomi, Telge Energi, Cisco, OBOS, Eniro, SEB, Tandberg og en lang rekke oppstartsselskaper. Grupperingen har bl.a. brakt Vardia forsikring fra 0 til 1,5 milliarder NOK i GWP og børsnotering i løpet av 4,5 års drift.

Hudya er et fremtidsrettet, norsk konsern med virksomhet i Sverige, Danmark og Norge, og nærmere 300 ansatte. Vi sparer kundene våre for tid og penger, og har bygget en unik, digital plattform hvor vi har samlet tjenester både privatpersoner og bedrifter har behov for, på ett sted. I dag tilbyr vi mobil, strøm, forsikring og refinansiering til ærlige vilkår og priser. Vi har internasjonale ambisjoner, og jobber mot å skape og distribuere tjenester til en lav kostnad over hele verden, med oppstart i Skandinavia.

Kontaktpersoner



Morten Kvam

Pressekontakt

Chief Communications Officer

mk@hudya.no

+ 47 930 28 970