

I første kvartal af 2021 lancerer Alka Mobil to helt enkle og billige mobilabonnementer. Bliv klogere på det nye tilbud her.

- 1 Hvorfor lancerer i Alka Mobil?**

Alka Forsikring har i over 100 år sparet danskerne penge på forsikringer. Nu vil vi også spare danskerne penge på mobilabonnementet og tilbyder derfor DK's billigste mobilabonnement.

Derudover er det i Alkas DNA at tænke lidt anderledes, når vi tilbyder attraktive kundefordele. F.eks. har vi tidligere tilbudt kunder gratis bilvaske, Superligabilletter og rabat på brændstof til bilen.
- 2 Hvem kan købe det?**

Ca. 2,5 million danskere kan købe Alka Mobil.
Alka Mobil er en fordel for dig, som er Alka Forsikringskunde eller medlem af et af de fagforbund, som samarbejder med Alka. Det er også nok blot at bo i en husstand med en, der lever op til én af de to ting.
- 3 Hvorfor er det et særligt tilbud til udvalgte fagforbund?**

Alka har et stærkt og historisk samarbejde med fagforbund i forhold til at levere medlemsfordele, og det vil vi kun gøre endnu bedre fremad. Du kan se hvilke forbund, vi samarbejder med under alka.dk/forsikringer og emnet "for forbundsmedlemmer".
- 4 Betyder det højere priser på forsikringer, at I bruger penge på mobil?**

Nej forsikring og mobil er to forskellige selskaber, og omkostninger i de to selskaber er ikke blandet sammen.
- 5 Bruger I mobildata til at lokalisere mig og prissætte mine forsikringer?**

Nej – vi bruger ikke data fra Alka Mobil til at lokalisere dig, eller prissætte dine Alka forsikringer. Der er vandtætte skotter mellem Alka Forsikring og Alka Mobil, som er to separate selskaber.
- 6 Vil I forsøge at sælge forsikringer til Alka Mobil kunder?**

Efter at have sparet penge på Alka Mobil forventer vi, at nogle kunder vil give samtykke til at vi også prøver at spare dem penge på deres forsikringer. Men det kræver kunden giver samtykke før vi gør det, da det er to adskilte selskaber.
- 7 Hvad får I ud af det? Hvorfor gør I det?**

Vi ønsker at skabe loyale, glade, tilfredse kunder og forbundsmedlemmer. Det gør vi ved at tilbyde god dækning til lav pris både indenfor forsikring og nu også mobil.
- 8 Vil I sælge mobilkunderne på et tidspunkt ligesom det er sket mange gange før i mobilbranchen?**

Vi har lavet et mobilselskab for at skabe glade, loyale og tilfredse kunder – ikke for at sælge det.
- 9 Hvilket mobilnetværk bruger Alka mobil?**

Vi har et samarbejde med Telia, som ejer et telenetværk sammen med Telenor, der har rigtig god dækning. 97% af danskerne vil opleve 4G dækning og 99% vil opleve 3G dækning og 5G er på vej
- 10 Vil 5G være tilgængelig for Alka Mobil kunder?**

Ja, Alka Mobil kunder vil få adgang til 5G. Der er dog meget få danskere, der har en 5G telefon endnu og tidspunkt for hvornår, der lukkes op for 5G er ikke fastlagt endnu.

- 11** **Hvorfor er Alka Mobil så meget billigere end konkurrenterne?** Vi køber ind engros hos Telia og giver rabatten videre til kunderne, da vi ikke skal tjene penge på Alka Mobil isoleret set. Vi håber at tjene investering hjem ved at gøre kunder endnu mere loyale og sælge endnu flere forsikringer.
- 12** **Hvorfor sælger Alka Mobil en Danmarkspakke, der ikke kan bruges i udlandet?** For at få prisen lavest mulig er den ene af de to mobilpakker afgrænset til brug i DK, da mange danskere ikke ønsker at betale for noget, som de ikke bruger. Ofte har man jo mange mobiler i husstanden og det er ikke nødvendigt at man betaler for at de alle kan bruges i udlandet.
Hvis man skal på ferie i udlandet, kan man for kun 25 kr. mere pr. mdr. skifte til en mobilpakke, der også kan bruges i udlandet.
- 13** **Hvornår vil man kunne købe Alka Mobil ?** I begyndelsen af 2021 vil man kunne købe Alka Mobil.
- 14** **Hvordan vil I markedsføre Alka Mobil?** Digitalt og via TV markedsføring fra marts 2021.
- 15** **Vil konkurrenterne ikke blot sætte priserne ned?** Måske vil nogen gøre det, men på den måde opnår vi jo stadig vores mål om at spare danskerne penge på mobilabonnementer.
- 16** **Hvor mange kunder vil I have på Alka Mobil?** Målet er at få 200.000 mobilkunder over fire år, men timing er svær at forudsige, da konkurrenter jo også vil reagere.
- 17** **Hvorfor sælger I ikke mobiltelefoner?** Ligesom Alka forsikring er enkel prøver vi også at holde Alka Mobil enkel. Vi fokuserer på hvad vi mener vi kan gøre bedre og billigere end andre selskaber, og det er selve mobilabonnementet og ikke mobiltelefonen.
- 18** **Hvorfor investerer I ikke i forebyggelse? Er det ikke mere relevant for et forsikringselskab?** I Tryg familien, som Alka er del af, investeres der meget i at finde de rette forebyggelsesløsninger. Fordelen ved at være i en familie er, at ikke alle behøves investere i det samme. I takt med at Tryg og andre selskaber finder frem til de rette forebyggelsesinitiativer vil Alka også overveje løsningerne, men Alka er først og fremmest fokuseret på at tilbyde danskerne forsikring på en enkel måde til en lav pris med en høj kundetilfredshed.
- 19** **Hvorfor sætter I ikke bare prisen på forsikringer ned?** Prisen på forsikringer hos Alka er i forvejen meget lav, og baseret på den enkelte kundes situation og behov. Alka Mobil er et tilbud til alle Alka kunder uanset om de har en enkelt ulykkesforsikring eller hele Alkas forsikringspakke.
- 20** **Tror I jeres kunder er interesserede?** Ja. Vores undersøgelser viser, at der er en stor interesse for to helt enkle og meget billige mobilabonnementer. Især blandt Alkas kunder men også blandt forbundsmedlemmer og potentielle Alka kunder.
- 21** **Hvor man kan købe det?** Alka Mobil kan købes på alkamobil.dk i løbet af første kvartal 2021.