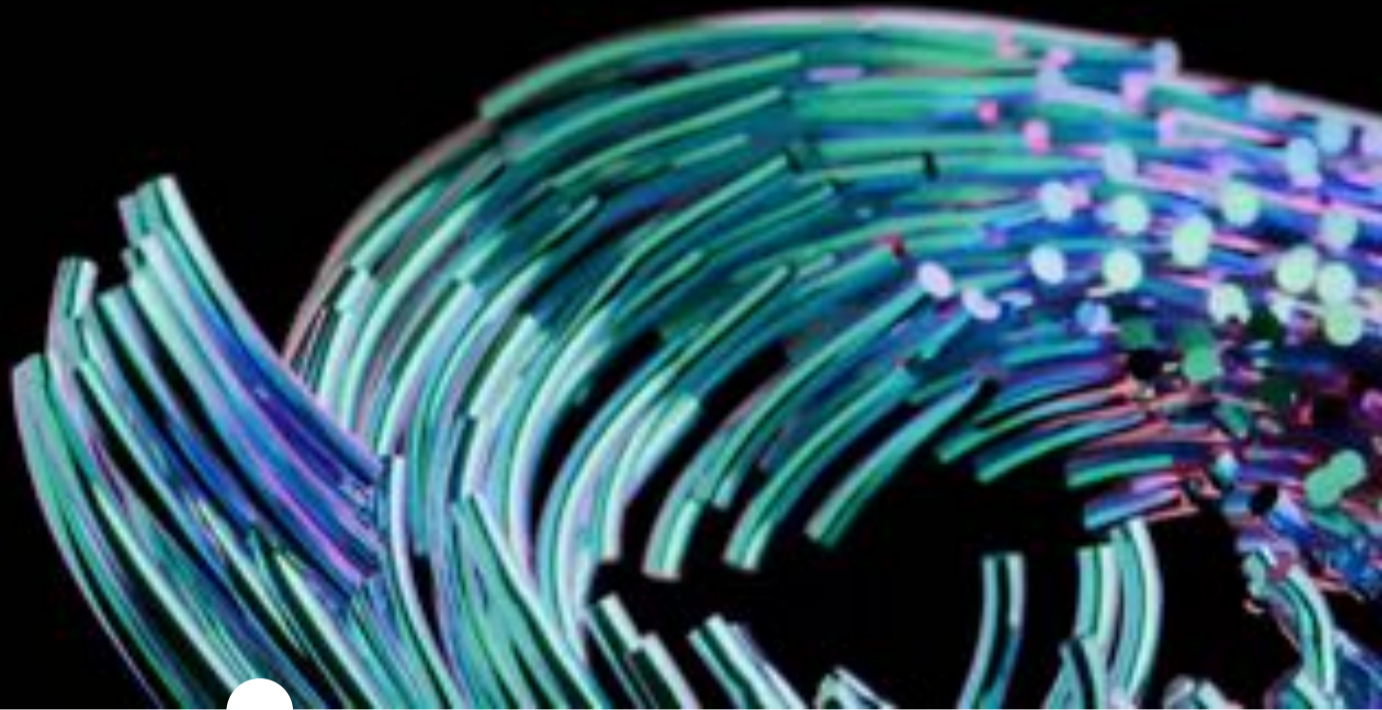


We keep
hybrid
workplaces
moving



ANNONCE

FINANS

Nu vil Tryg også sælge afbudsrejser

Forsikringselskabet Tryg vil nu begrænse sine omkostninger ved at gensælge afbudsrejser. En online rejseportal skal være løsningen på de tomme fly- og bussæder



Trygs kunder afbestiller årligt rejser for 50 mio. kr., fortæller rejseskadedirektør Janus Egelund Larsen. Foto: Simon Fals
Foto: Simon Fals

NIKLAS LENANDER **AMANDA SIGRID HALLUM BENDTSEN**

[25. FEB. 2023 KL. 12.00](#)

[DEL](#)

Lige fra skiferie og badeferie til storbyrejse og roadtrip. Umiddelbart forbinder man ikke et forsikringselskab med at sælge afbudsrejser. Alligevel vil Tryg nu sælge rejser, som dets danske kunder afbestiller.

Over 50 mio. kr. kostede de aflyste rejser forsikringselskabet sidste år, når deres kunder blev forhindret i at rejse som planlagt. De mange aflysninger gjorde, at ingen benyttede de tomme fly- og bussæder – og det skal der ændres på, mener Tryg.

“Nu går vi jo i gang med at teste det på vores medarbejdere, hvor vi forventer at sælge en masse afbudsrejser. Vores forventninger til salget er høje,” siger Janus Egelund Larsen, rejseskadedirektør i Tryg.

Alene sidste år blev tusindvis af pakkerejser aflyst, fordi deres kunder blev syge eller af andre årsager ikke kunne rejse. En pakkerejse omfatter mindst to forskellige ydelser – f.eks. fly og hotel.

“

Vi forventer at sælge en masse afbudsrejser. Vores forventninger til salget er høje

Janus Egelund Larsen, rejseskadedirektør i Tryg

Lige nu er det rejsearrangøren selv, som nogle gange sælger pakkerejsen videre til en tredjepart – og det vil Tryg ændre. Too Great to Cancel, en online rejseportal, skal være løsningen. De har indgået et samarbejde med Tryg. Det er nemlig den online rejseportal, der skal stå for videresalg og distribution af de aflyste rejser.

Tryg ønsker ikke at offentliggøre det præcise tal for, hvor mange rejser der afbestilles årligt af deres kunder.

Testes på Trygs ansatte

Afbudsrejserne skal i første omgang testes på Tryg-medarbejdere – og efterfølgende til deres danske kunder. Men det er ikke kun forsikringssselskabets kunder, som på sigt skal have glæde af afbudsrejser. De skal sælges til hele Danmark.

“Det rummer et stort potentiale, og det er planen, at det først skal bredes ud til vores ansatte og efterfølgende resten af Danmark,” siger Janus Egelund Larsen.

FAKTA
TOO GREAT TO CANCEL

FOLD IND ^

Tryg Forsikring er nu på vej med en ny rejseportal, hvor man kan købe de rejser, som Trygs kunder afbestiller.

Portalen hedder Too Great to Cancel og testes først på Trygs medarbejdere, men senere i år forventer Tryg at åbne portalen for alle danskere.

De fleste rejser på portalen vil være med afrejse inden for den nærmeste uge.

tojo

Rejseskadedirektøren håber, at det kan øge videresalget og mindske antallet af ubrugte pakkerejser i fremtiden.

Ifølge Jan Auerbach, der er partner i konsulenthuset Deloitte med forsikring som ansvarsområde, er Tryg det første forsikringssselskab, der forsøger sig med en rejseportal. Men idéen om videresalg har flere fået øjnene op for.

“Jeg kender ikke til konkrete eksempler på videresalg af rejser, men der er masser af eksempler på, at forsikringssselskaber sælger aktiver, som på trods af en skade fortsat kan anvendes,” siger han og uddyber:

“I forbindelse med bæredygtighed tænker forsikringssselskaber også i genanvendelse, og der findes allerede platforme for videresalg af særligt større værdifulde ting, som kun har lettere skader – det gælder både boliginventar, smykker, ure og vin.”

Kunder skal ændre vaner

Oftest aflyser forsikringssselskabets kunder først få dage inden afrejse – i gennemsnit tre dage inden afrejse. Derfor forventer Tryg, at det kræver en adfærdændring hos deres kunder, hvis det skal gøres til en forretning at sælge afbudsrejser.

“Vi vil gerne i dialog med kunderne, så de afbestiller deres rejse hurtigst muligt. Det giver os mulighed for, at vi kan sælge rejsen videre til andre, som kan få glæde af den,” siger Janus Egelund Larsen.

Pakkerejseloven gør det muligt, at pakkerejsen kan videresælges af Tryg via Too Great to Cancel med et digitalt samtykke fra den sælgende part.

Tryg og Too Great to Cancel har ambitioner om, at rejserne skal være tilgængelige for deres kunder i løbet af andet kvartal i år. På Too Great to Cancels hjemmeside vil der optræde pakkerejser op til otte uger før afrejse, dog vil de fleste af rejserne ligge på hjemmesiden op til en uge før, melder Tryg.

DEL

GEM TIL SENERE

ANDRE LÆSER OGSÅ

Analyse: Danske Banks resultat-fremgang er ikke så imponerende, som det kan se ud



Engang var det verdens fabrik – nu leder erhvervslivet efter alternativet til Kina

