

MEDLEMSFORDEL · VESTLANDSHUS 2026

VestlandsHus-Forsikring

Forsikrings- og garantivilkår fremforhandlet av Veno for alle kjedens forhandlere.

Gjennom innsikt, rådgivning og forenkling skaper vi trygghet for det betydningsfulle før det uforutsette inntreffer.

Veno – trygt ivaretatt.



Kjedens vilkår – ikke det du forhandler alene

Veno er forsikringsmegler for VestlandsHus. Som forhandler får du tilgang til priser og vilkår som er fremforhandlet på vegne av hele kjeden, i stedet for å måtte forhandle på egen hånd.

Vi er din uavhengige representant overfor forsikringsselskapene – ikke deres selger. Vi tilbyr ikke egne forsikringsprodukter og har ingen bindinger til selskapene. Rollen vår kan sammenlignes med revisorens rolle innen regnskap: vi er spesialister på forsikring og arbeider for å ivareta dine interesser.

ca. 60	40+	28	5
FORHANDLERE I KJEDEN	FORSIKRINGSGIVERE	ANSATTE	KONTOR I NORGE

02 VÅR ROLLE

Hva gjør vi for deg?

- ◆ Gratis gjennomgang av forsikringsavtalene du har i dag
- ◆ Rådgivning i valg av forsikringsprogram og leverandører
- ◆ Tilbudsinnhenting og forhandling med aktuelle selskaper
- ◆ Bistand med byggsikkerhetsgaranti og garantiramme
- ◆ Drift av avtalene – administrasjon, oppfølging og fornyelser
- ◆ Skadehjelp og bistand i forbindelse med oppgjør



Byggsikkerhetsgaranti

Bygger du for forbruker, må du stille garanti etter bustadoppføringslova § 12 når kontraktssummen overstiger 2 G. Vi henter tilbud fra flere garantigivere og følger opp rammen løpende – også når dagens garantigiver ikke lenger kan levere.

GARANTI	OMFANG
§ 12 – oppføringstiden	3 % eller 10 % av kontraktssum, avhengig av om det bygges på utbyggers eller kjøpers tomt
§ 12 – reklamasjonstiden	5 % av kontraktssum i 5 år etter overtakelse
§ 47 – forskuddsgaranti	Tilsvarende forskuddsbeløpet – forutsetter at § 12-garanti er stilt
Entreprenør- og byggherregaranti	Sikkerhet mellom profesjonelle parter etter Norsk Standard

Forutsetning: tilfredsstillende likviditet

Garantigiverne gjør en kredittvurdering av selskapet, så tilfredsstillende likviditet er en forutsetning for å få garanti. For å innhente tilbud trenger vi:

- ◆ Foreløpig regnskap og balanse for inneværende år
- ◆ Likviditetsbudsjett, eventuelt forfallsplaner og kontoutskrifter
- ◆ Oversikt over ordrebok og forventet garantibehov fremover
- ◆ Kopi av aktuell kontrakt
- ◆ Annen relevant informasjon til kredittvurderingen
- ◆ Signert fullmakt



Hele forsikringsbehovet

- ◆ Prosjekt- og entrepriseforsikring (CAR)
- ◆ Bedriftsansvar og produktansvar
- ◆ Bygning, maskin, verktøy og løsøre
- ◆ Yrkesskade og personalforsikringer
- ◆ Bil, maskin og tilhenger
- ◆ Gunstige privatforsikringer for de ansatte

05 KUNDEREISEN

Slik jobber vi sammen

Sammen med kundene sørger vi for at forsikringsprogrammet holdes levende og oppdatert – fra signert meglerfullmakt til løpende drift.



01 /

Meglerfullmakt

Du gir oss fullmakt til å representere deg i markedet.



02 /

Anbud

Vi kartlegger risiko og går til markedet med anbudsgrunnlaget.



03 /

Tilbud

Tilbud sammenlignes på vilkår, dekning og pris – ikke bare pris.



04 /

Plassering

Avtalen plasseres der den samlet gir best løsning.



05 /

Drift

Oppfølging, årlige gjennomganger og bistand ved skade.



06 /

Ny anbudsrunde

Regelmessige runder når markedet eller behovet endrer seg.

Prosessen gjentas – forsikringsprogrammet holdes levende gjennom hele kundeforholdet.

SLIK KOMMER DU I GANG

Signer meglerfullmakt

Det er enkelt, kostnadsfritt og helt uforpliktende. Du søker opp selskapet ditt, signerer med BankID, og vi tar det derfra. Har du flere selskaper, kan du signere for alle i samme runde.

venomegler.no/Home/BliKunde

Eller skann koden med mobilkameraet.



Nicolai Tangen

AVDELINGSLEDER MOLDE
FORSIKRINGSMEGLER

474 50 274

nicolai.tangen@venomegler.no

FEM KONTOR I NORGE

Ørsta

Ålesund

Molde

Bærum

Fredrikstad