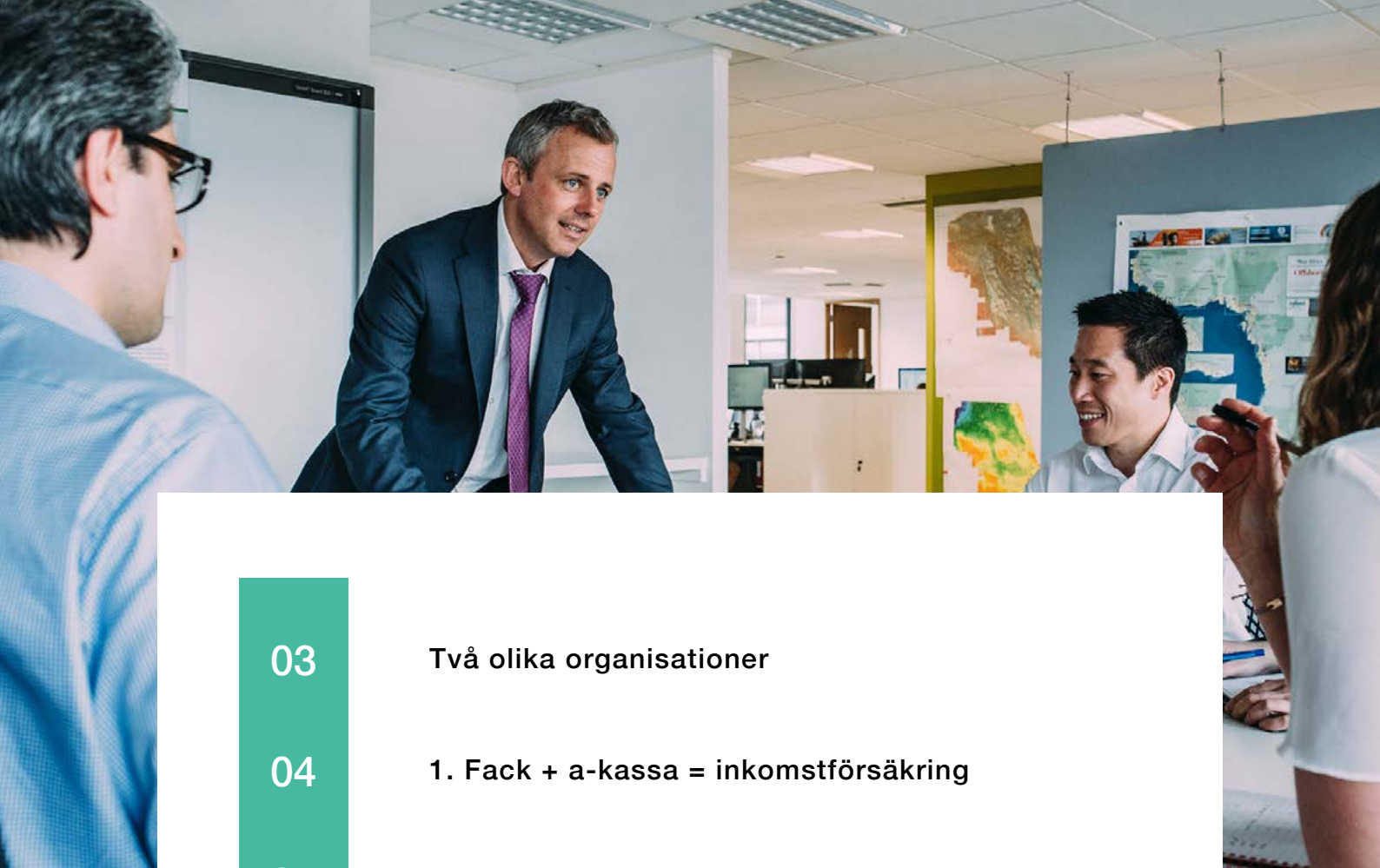




Säljarens guide till a-kassa och fackförbund



03

Två olika organisationer

04

1. Fack + a-kassa = inkomstförsäkring

04

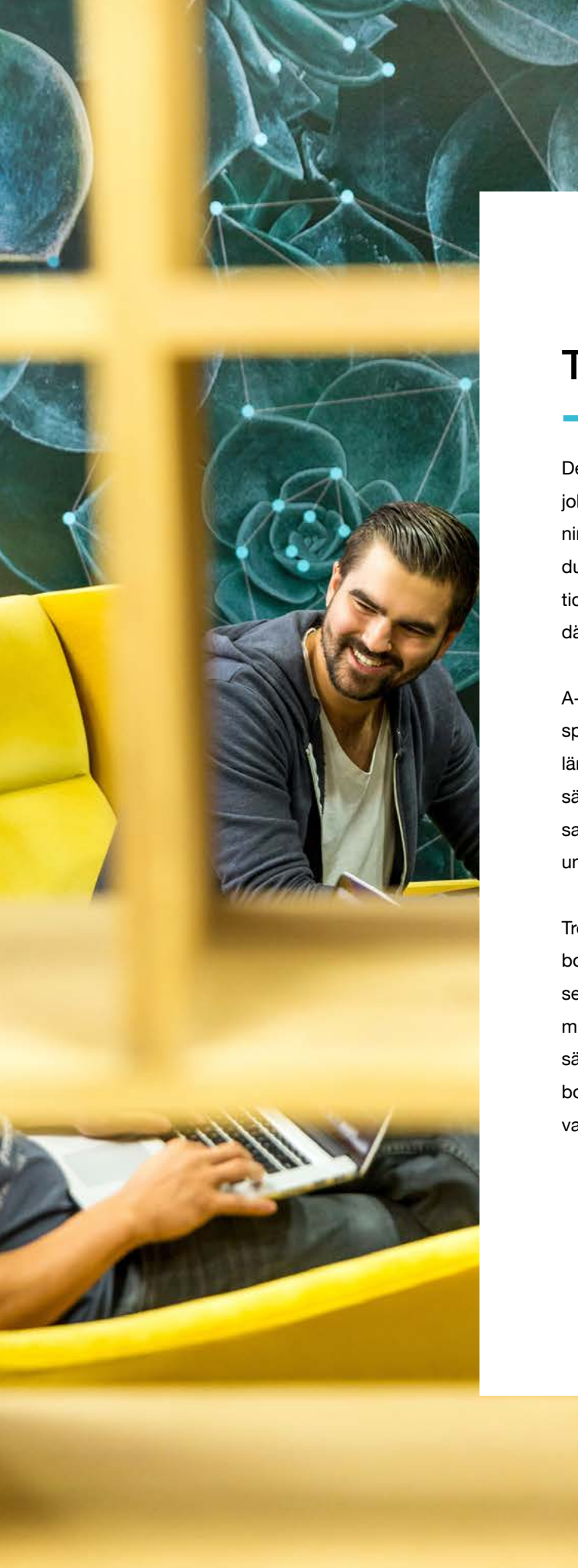
2. Bättre villkor om du själv säger upp dig

05

3. Hjälp med frågor om rörlig lön

Inledning

Vi får ofta frågan “vad är egentligen skillnaden mellan fack och a-kassa?”. Ett vanligt missförstånd är att man automatiskt får a-kassa genom att vara medlem i facket. Låt oss reda ut detta en gång för alla! I den här guiden går vi igenom varför du behöver både fack och a-kassa.



Två olika organisationer

Den grundläggande skillnaden mellan verksamheterna är att facket jobbar uteslutande med arbetsrättsliga frågor i anslutning till anställningen – innan, under och efter. A-kassan, däremot, skyddar dig när du är mellan jobb. Från a-kassan kan du få ersättning baserat på din tidigare inkomst. Tillsammans utgör de ett kretslopp: a-kassan tar vid där fackets hjälp upphör, och tvärtom.

A-kassan bedriver myndighetsutövning och verkar under tillsyn av Inspektionen för arbetslöshetsförsäkringen. Facket får därför inte heller lämna besked i frågor om a-kassa. Undrar du hur mycket du kan få i ersättning om din anställning tar slut? Det är enligt lag en fråga för a-kassan – inte facket. Man kan säga att organisationerna är åtskilda men under samma paraply. Och du behöver båda för att ha ditt på det torra!

Trots detta händer det ibland att fackligt anslutna medlemmar väljer bort a-kassan. Om man aldrig har varit mellan jobb kan det var svårt att se varför man skulle behöva en extra livlina. "Jag ska ändå inte avsluta min anställning förrän jag har en ny att hoppa till", är ett vanligt tanke sätt. Många är med i fackförbund för att nätverka och få tillgång till ett bollplank under anställningen – men utan en tanke på att a-kassan kan vara en minst lika viktig investering.

Därför behöver du både och!

1. Fack + a-kassa = inkomstförsäkring

Om du är medlem i både a-kassa och fackförbund får du tillgång till en värdefull inkomstförsäkring. Medan a-kassan ger dig 80 % av 18 700 kronor per månad, täcker inkomstförsäkringen 80 % av din individuella lön upp till 50 000 kronor. En markant skillnad i levnadsstandard alltså!

Att bli av med jobbet – vare sig det är frivilligt eller inte – leder ofta till ett gapande hål i plånboken. Som säljare med rörlig lön är man i regel van vid höga berg och djupa dalar, men att vara arbetslös är inte nödvändigtvis detsamma som att vänta in nästa stora kund.

Många liknar att vara mellan jobb med att vara mellan affärer och tänker att nästa arbetsgivare är precis runt hörnet. Och visst kan det vara så! Men varför chansa? Man må skapa sina egna förutsättningar, men du vet fortfarande inte vem som kommer betala ut din nästa lön – eller när det kommer ske. Vore det inte skönt att kunna luta dig tillbaka lite och välja nästa arbetsgivare efter hur attraktiv du tycker arbetsplatsen är – och hur du personligen vill utvecklas? Inte baserat på att du måste ha en inkomst igen till varje pris. En inkomstförsäkring kan ge dig bättre förutsättningar för att hitta ett nytt jobb som du faktiskt trivs med – istället för att du ska hamna i en situation där du måste ta första bästa.

2. Bättre villkor om du själv säger upp dig

Får man a-kassa om man väljer att säga upp sig själv? Egentligen inte. Om man själv avslutar anställningen infaller vanligtvis en längre karenstid innan a-kassan kickar igång. Den kortaste karenstiden på sju dagar får du i vanliga fall bara om du blivit ofrivilligt arbetslös. Men det finns undantag! Hos vissa a-kassor – Säljarnas till exempel – kan du som har provisionsbaserad lön och ligger under kravet för minimum slippa karenstiden.

Att känna att man har friheten att säga upp sig och söka nytt jobb är en förutsättning för att komma vidare i karriären. Och öka inkomsten! Du kanske saknar grundlön och bara har provisionen att förlita dig på? Då kan det vara skönt att ha a-kassan i ryggen om du bestämmer dig för att säga upp dig och söka nytt jobb.

Vad har din a-kassa för villkor om du säger upp dig själv? Hör av dig och fråga. Du har rätt att vara kräsen när du investerar i en a-kassa.

Dags för föräldraledighet? I blogginlägget ["Så maxar du din föräldraledighet som säljare"](#) tar vi upp tre saker att reda ut före föräldraledigheten!

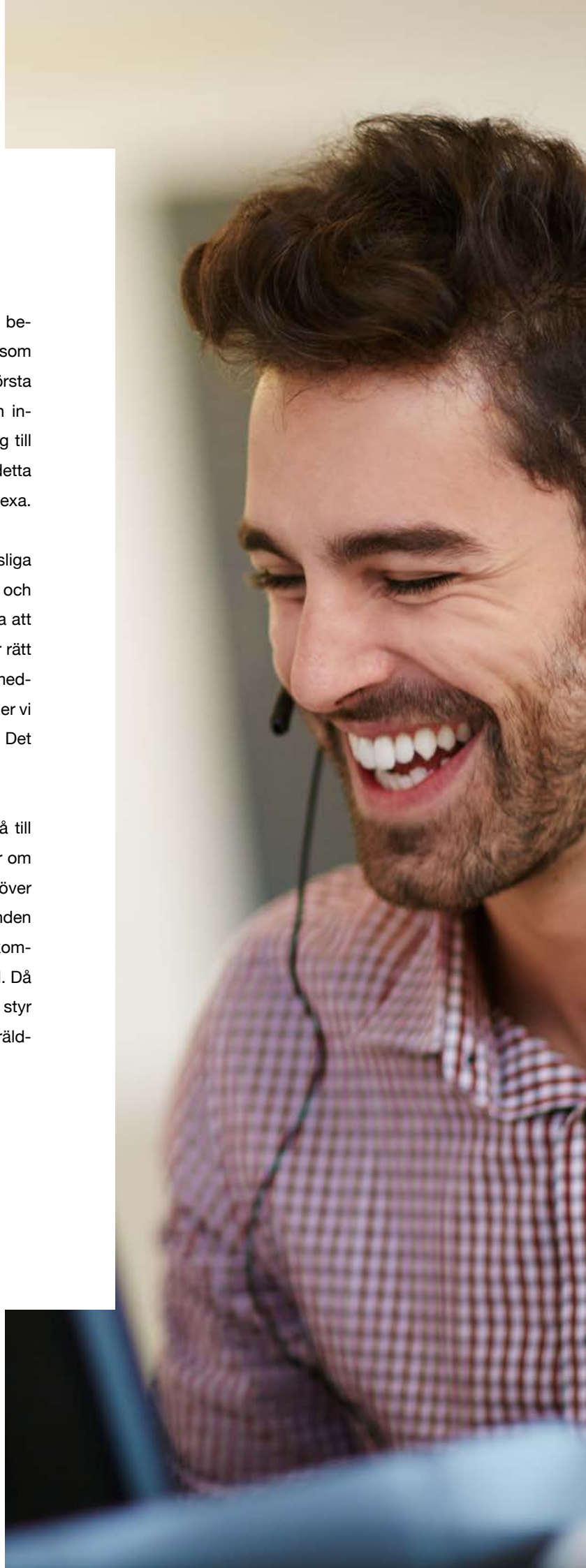


3. Hjälp med frågor om rörlig lön

Nog om a-kassan, nu undrar du såklart varför du dessutom behöver vara medlem i facket. Räcker det inte att ha a-kassan som livlina om du blir av med jobbet? Oftast inte! En av de största fördelarna med att ha både fack och a-kassa, bortsett från inkomstförsäkringen som vi nämnde ovan, är att du får tillgång till kostnadsfri juridisk rådgivning. För dig med rörlig lön blir detta extra fördelaktigt, i och med att säljtal ofta är ovanligt komplexa.

Som medlem i facket har du möjlighet att ställa arbetsrättsliga frågor till jurister, få hjälp med förhandlingar av avtal och – till och med – bli företräd i domstol. Allt detta ingår. Det händer ofta att medlemmar ringer in till oss bara för att få klarhet i om de har rätt eller fel i en sakfråga. Ibland mynnar det ut i att vi företräder medlemmen i förhandling med arbetsgivaren. Andra gånger kommer vi med råd så att medlemmen ska kunna ta diskussionen själv. Det beror helt på vad det finns för önskemål och behov.

Däremot händer det väldigt sällan att ett ärende behöver gå till domstol, utan för det mesta räcker det att den anställde talar om för arbetsgivaren att facket är inblandat. Förhandlingar behöver varken bli utdragna eller leda till dålig stämning. De flesta ärenden handlar om att den anställde och arbetsgivaren har svårt att komma överens, vilket ofta grundas i okunskap eller missförstånd. Då kan det vara skönt att en utomstående part kommer in och styr upp frågan, oavsett om det rör sig om semesterersättning, föräldraledighet eller hur mycket bonus som ska betalas ut.



Sammanfattning

Något som är värt att tänka på är att både a-kassan och facket är proaktiva tjänster. Man kan inte vänta tills det brinner och förvänta sig att samma förutsättningar ska gälla om man tecknar medlemskap i efterhand. Så ta en funderare kring hur du kan skapa de bästa förutsättningarna för din framtid – och agera redan nu!

Du kan läsa mer om framtidssäkring i blogginlägget [“Säljare mitt i karriären – säkra din framtid i 6 steg”](#).

