

# **Bestyrelsens beretning for regnskabsåret 2015.**

På bestyrelsens vegne, aflægger jeg beretning for regnskabsåret 2015.

Beretningen er nummer 47 i rækken af generalforsamlinger, siden klubbens start i 1969.

## **Status for klubben**

**Bestyrelsen har det overordnede ansvar for klubbens drift.** Vi udarbejder den overordnede strategi, og følger op på om strategien bliver fulgt. Vi afholder 5-6 bestyrelsesmøder i løbet af et regnskabsår, og deltager i 2 møder for klubbestyrelser, samt selskabet delegeretmøde og generalforsamling.

Det er endvidere kutyme i bestyrelsen, at bestyrelsessuppleanten deltager på møderne, for at få den fornødne indsigt i arbejdet.

På bestyrelsesmødet lige efter sidste års generalforsamling konstituerede bestyrelsen sig med Erik Lassen som medlem, næstformand Jørgen F. Albrechtsen, og med undertegnede som formand. Bestyrelses suppleant er Else Marie Bak.

Else Marie kender I jo som rådgiver i klubben gennem mange år, og nu hvor hun er gået på efterløn, har hun sagt ja til at hjælpe os, indtil vi finder en afløser.

I maj 2015 besluttede bestyrelsen, at tiden var inde til at lave en langtrækkende handlingsplan, der skulle være med til at skabe vækst i klubben, rette op på egenkapitalen, og mindske sårbarheden ift personalet.

**Klubbens situation** primo 2015 var, at egenkapitalen var under minimumsgrænse fastsat i samarbejdsaftalen mellem GF Forsikring og alle klubberne. Vi var sårbare i forhold til likviditet, og sårbare ift sygdom, barsel afskedigelser etc.

Så vi holdt et møde med udviklingsenheden i GF Forsikring, for at bede om støtte til klubbens fortsatte udvikling.

## **Hvad er udviklingsenheden?**

Udviklingsenheden i GF råder over 25 mio som GF Forsikring har udbetalt til klubberne som udbytte, og klubberne har videresendt beløbet ubeskåret til udviklingsenheden, der skal hjælpe klubberne med vækst ved at yde underskudsgarantier. Et nedsat vækstudvalg har til opgave sammen med klubberne at lave handlingsplaner der understøtter vækst, og indstille til udviklingsenheden om økonomisk støtte.

**Bestyrelsen lavede en handlingsplan** der blev godkendt af vækstudvalget. I planen indgår ansættelsen af 2 nye forsikringsrådgivere og 1 assurandør i efteråret 15, således at vi nu er 2 assurandører, 4 rådgivere og en forretningsfører. Klubben har fået bevilget underskudsgaranti fra Udviklingsenheden for i alt 833.000 kroner i perioden 2014-2018.

Underskudsgarantien kommer til udbetaling hvis driftsregnskabet er negativt.

## **Resultatet af mødet med vækstudvalget blev**

Foreløbig udsættelse af egenkapitalkravet og underskudsgaranti på 835.000 kroner i alt.

I 2014 blev underskuddet på 75.000 kroner – og i 2015 får vi tilført 275.000, og i år budgetterer vi med et underskud på ca. 165.000 kroner der dækkes af underskudsgarantien. I 2017 skulle regnskabet gerne vise et overskud. Så i alt regner vi med kun at realisere 500.000 kroner ud af den samlede underskudsgaranti på i alt 833.000.

Det er oplagt, at klubbens driftsregnskab bliver negativ i 2015 og 2016, og egenkapitalen bliver beskåret. Vi investerer kraftigt i vækst, og det koster på den korte bane. På den lange bane, vil vi i løbet af 4-5 år efterleve kravet fra samarbejdsaftalen til egenkapital, og som sagt allerede have et fornuftigt overskud i 2017.

Den nye handlingsplan afspejler sig tydeligt i klubbens årsregnskab for 2015. Klubben har et underskud på forsikringsforretningen på 452.775 kroner, og et underskud på årsresultatet på godt 539.806 kroner.

Underskuddet på forsikringsforretningen skyldes primært, at ansættelsen af 3 nye medarbejdere i efteråret. Personaleomkostningerne er således steget betydeligt, uden at indtægterne har nået at følge med. Ved ansættelse af en ny medarbejder går der min. 3 måneder fra den første police bliver sat i kraft til klubben modtager provision. Da alle er ansat i sidste kvartal, er der ikke nævneværdige indtægter fra vores nye medarbejdere i indkomståret 2015.

**Når det så er slået fast, så har vi gjort det godt i 2015**, og vi har haft en rigtig fin vækst.

I 2015 har vi lavet tilbud for kr. 27.7 mio. og tegnet policer for 8.1 mio. Det højeste nogensinde i vores historie.

Med udgangen af 2015 har vi nu 2747 biler forsikret og 8337 øvrige policer. I løbet af 2015 har vi altså rundet 11.000 policer i alt. Vores samlede præmiesum er med udgangen af 2015 på knap 30 mio. Det er en rigtig flot stigning i 2015 på over 7 %.

**Det har også været et godt år for vores bilskaderegnskab**. Vi endte med at kunne tilbagebetale 12 % af bilpræmien til klubbens medlemmer. Det svarer til et overskud på knap 1.5 mio. På landsplan gik det også godt. Der er tilbagebetalt 109 mio. til medlemmerne.

**Der er selskaber der gerne vil ligne os, og udbetale overskud.**

Alle forsikringstagere i Tryg er automatisk medlem af Tryghedsgruppen, der er hovedaktionær i Tryg. Tryghedsgruppen har vedtaget en bonusmodel, der sikrer forsikringskunderne i tryk en årlig bid af kagen. Den første bonusudbetaling udgør 8 % af kundernes årspræmie. (4-6% efter skat). Det betyder at GF ikke er alene om at dele ud af overskuddet. Men det gør ikke Tryg til et medlemsejet selskab, men de udfordrer GF's position som selskabet med overskudsdeling.

**Derfor har en enig generalforsamling i GF Forsikring A/S besluttet, at GF fremover tilbagebetaler overskud på alle vores forsikringsprodukter.**

Det sker allerede fra 2017 og på en ny måde. Ved opkrævningen for 2017, bliver det forventede overskud for 2017 fratrukket præmierne på alle produkterne. Så på opkrævningerne vil det fremgå hvad præmien er, og hvor meget overskudsdelingen er. Alle medlemmer får således overskuddet på forhånd – også selvom de har skader. Hvis man derimod forlader GF i løbet af året, får man ikke del af overskuddet. Bilskaderegnskabet kører stadig selvstændigt for de enkelte klubber, mens de øvrige produkter udregnes på selskabsplan.

**2015 var også året, hvor vi fik et nyt indbo og husprodukt**, der begge er mikro tariferet. Det betyder, at der er over 40 parametre der afgør præmien på forsikringen. De 2 nye produkter er blandt de bedste på markedet hvad angår de forskellige dækninger man kan tegne.

Konkurrencen på forsikringsmarkedet bliver stadig større. Kampen om kunderne er meget hård, og vores konkurrenter bruger rigtig mange ressourcer på at få fat i vores medlemmer. Tænk bare på alle de ALKA reklamer der kører i TV.

Så det er stadig vanskeligere at få budskaberne frem i mediebilledet, og gøre opmærksom på, at GF også er på markedet.

Vi vil jo gerne være med i opløbet og give et tilbud, når man vil skifte selskab, og der er det vigtig, at de kan huske GF når de skal vælge hvem de vil ringe til. Det koster rigtig mange penge at sørge for, at det uhjulpne kendskab til GF er højt.

Derfor er det ekstra vigtigt, at vi bruger vores kræfter på hver eneste dag, at fortælle den gode historie om GF til nye kunder, såvel som til vores eksisterende kunder. Det er også vigtigt, at vi får de gode GF medlemmer til at tale varmt om GF, og anbefale andre kunder. Det er stadig den billigste og bedste markedsføring vi kan få.

Det er min overbevisning, at GF på den lange bane bl.a skal overleve ved at vi har et menneskeligt ansigt – at vi vil vores medlemmer, er nærværende og empatiske i alt hvad vi foretager os, og hele tiden sørger for, at behandle vores kunder på en ordentlig måde.

Det er også vigtigt, at vi nu og i fremtiden laver aftaler med strategiske samarbejdspartnere, der kan give os mange gode emner at arbejde med. Vi har som bekendt samarbejde med Jyske Bank, Ældre Sagen og Diabetesforeningen.

Gode samarbejdspartnere der leverer emner til os er rigtig vigtig i en tid hvor kampen om kunderne er rigtig hård – kvaliteten på emnerne er forholdsvis god, det er varme emner, der i de fleste tilfælde er klar til at få et tilbud fra GF.

Medarbejder tilfredshed - Salgskulturmåling 2015

Der udarbejdes med mellemrum en salgskulturmåling i alle klubber i GF. Det er en måling hvor medarbejderne bliver præsenteret for en lang række spørgsmål de skal svare på, så vi kan se hvordan klubbens generelle salgskultur ligger og hvordan vi samarbejder internt og eksternt.

Jeg er glad for at kunne fortælle, at klubbens salgskulturmåling ligger rigtig flot, og at vi ligger langt over gennemsnittet i GF. Det kræver stort fokus fra ledelsen at bevare en god kultur, men det kræver også den helt rigtige indstilling fra medarbejdernes side for at vi lykkes i klubben. Jeg vil gerne sige tusind tak til alle medarbejdere for at være parat til at løfte den store opgave det er, at have et kontor der fungerer så godt som vores gør, og sørge for at medlemmerne er meget tilfredse med den service I yder hver eneste dag.

Kundetilfredshed

Vi er jo stolte af at GF kunder stadig er blandt de mest tilfredse forsikringskunder på markedet. Mere en 90 % af vores kunder er tilfredse eller meget tilfredse med GF. Den positive tilbagemelding skal vi arbejde hårdt på at bevare, både i selskabet men i særdeleshed også i vores klub.

Også i ankenævns statistikken ligger GF rigtig flot. Vi får langt færre klager end vi egentlig skulle have ift vores markedsandel, og de klager der ender i ankenævnet får vi som regel medhold i. Så det viser også at kunderne får en god og fair behandling hos GF.

## **Vejhjælp & klubkontingent**

Bestyrelsen har besluttet at ændre betalingen for klubbens vejhjælp, så prisen afhænger af bilens alder. Det har vi gjort, da vi får stadig flere medlemmer med nye biler, hvor der er mobilitetsgaranti eller vejhjælp med i prisen. Samtidig har vi gjort ordningen frivillig.

Det er fortsat Dansk Autohjælp som vi samarbejder med.

Præmie for vejhjælp pr. 1. jan 2016.

0-3 år kr. 1

3-6 år kr. 150

Over 6 år kr. 300

Normalprisen er ca. 825 kr. for vejhjælp hos DAH eller Falck er det en meget billig ordning for vores medlemmer. Bestyrelsen skønner stadig, at langt de fleste er tilfredse med ordningen, og ikke ønsker at fravælge den.

Klubbens kontingent, der dækker udgifter til driften af kontoret, er uændret 250 kroner pr. medlem.

**Klubbens bestyrelse har gennem beretningsåret arbejdet med forskellige emner** der tilsammen skal sikre klubbens fremtid. Vi har defineret 6 succes kriterier der skal opfyldes i 2016, for at vi når vores salgsmål på 12.5 mio og en vækst på 23%.

Til sidst vil jeg rette en tak til bestyrelse og medarbejdere for en solid og god indsats, der har budt på mange spændende udfordringer i dagligdagen. Det har I klaret med godt humør, stort overblik og stort engagement, og det ved jeg at vore kunder sætter pris på hver dag.

Tak også til vores medlemmer, fordi I fortsat har lyst til at benytte jer af netop denne nærhed og tilgængelighed, og vi er glade for, når I også giver udtryk for at I sætter pris på det. Og tak for den gode omtale, som mange af jer også giver os. Det giver nye gode relationer, der ofte resulterer i nye medlemmer. Vi har brug for positiv omtale i en tid hvor konkurrenterne er ude efter jer. Og udfyld gerne flyer på bordene, så vi kan få flere glade GF'er i folden.

Jeg vil samtidig opfordre vores medlemmer til at besøge os på vores kontor, og få et snak med os om jeres nuværende forsikringsbehov, så vi sammen kan sikre os, at I er godt forsikret.

Med det vil jeg afslutte beretningen for 2015, og overlade beretningen til generalforsamlingen.