

Bestyrelsens beretning i GF Nordvest

Bestyrelsens beretning

Til den ordinære generalforsamling i GF Nordvest 2016

Kære medlemmer.

Det er mig en glæde på bestyrelsens vegne at aflægge dette års beretning.

2015 har været et vendepunkt for GF Nordvest.

For første gang i mange år er vores portefølje i antal biler og øvrige brancher steget. Antal biler med 2,6% og antal øvrige brancher med 3,8%

Den samlede portefølje er for andet år i træk steget. I 2015 er porteføljen steget med næsten 2 mill., så vi nu har en samlet portefølje på mere end 37,3 mil. kr.

Det betyder at personale opnormeringen, der er foretaget de seneste år, har virket, samtidig med at afgangene har været faldende. Det ser ud til at vores kunder er rigtig godt tilfredse med klubbens dygtige medarbejdere og deres måde at løse de stillede opgaver på.

Selvom vi har haft vækst i både antal policer og samlet portefølje, har salget ikke været tilfredsstillende. Det manglende salg bevirker, at klubben ikke har haft de indtægter fra nytegningsprovision, der har været budgetteret med, og selvom der har været meget fokus på omkostningerne, har vi ikke kunnet undgå at komme ud med et underskud.

Der var budgetteret med et underskud der skulle modsvares af en underskudsgaranti, men underskuddet er blevet større end budgetteret. Årets resultat ender på et underskud på 320.031 , og det betragter bestyrelsen som mindre tilfredsstillende. Det skyldes primært at vi måtte sige farvel til en medarbejder, der ikke levede op til salgsmålene. Det har betydet en ekstra lønudgift i fritstillingsperioden uden tilsvarende indtægter. Men også at vores samarbejdspartnere ikke har bidraget med det forventede, har været med til at vi ikke har nået det ønskede resultat.

For at undgå endnu et år med svigtende salg og dermed svigtende nytegningsprovision, arbejdes der i langt højere grad med målstyring

af salget og indtjeningen. Der er daglig fokus på salget og aktiviteten. Specielt aktiviteten er der fokus på, og når der i perioder er nedgang i aktiviteten, sættes der ind med tiltag, der skal styrke aktiviteten.

Det er stadig bestyrelsens holdning, at kunderne i vores område skal have mulighed for at få besøg af en assurandør i deres hjem, hvis de ønsker det. Og det er stadig bestyrelsens holdning, at det kan betale sig at opnormere, så fra 1.januar i år er der ansat 2 assurandører, der kører ud til nye kunder, hvis det er et ønske fra kunden.

Desværre har vi måtte sige farvel til Lasse, som 1. april i år er blevet tilknyttet GF kontoret i Nykøbing. Lasse bor i Nykøbing, og da der blev en ledig stilling der, var det fristende at søge den og dermed spare ca. 10 timers transport om ugen.

Da GF-Nordvest stadig satser på vækst for at holde den opadgående udvikling i porteføljen, der har været de sidste par år, har vi ansat Piia til at afløse Lasse. Piia har mange års erfaring indenfor forsikringsbranchen.

Med ansættelse af endnu en assurandør er vi 8 i alt på kontoret og i marken, og vi forventer at dette vil bevirke, at vi kan komme ud med en endnu bedre vækst til næste år.

I 2014 og 2015 indgik selskabet samarbejde med Ældresagen, Jyske Bank, Automester og Diabetesforeningen.

Samarbejdet med Ældresagen og Diabetesforeningen har i tilfredsstillende grad levet op til forventningerne.

Samarbejdet med Automester ligger langt under forventningerne, og klubben forventer ikke, at samarbejdet med Automester vil blive bedre i 2016.

Heller ikke Jyske Bank har levet op til forventningerne i 2015. Der er en landsdækkende målsætning om at hver bankrådgiver skal henvise en ½ kunde om ugen. I vores område er det blevet til ca. ¼ kunde om ugen. Det vil sige vi har fået ca. halvdelen af de kundeemner, der er budgetteret med, hvilket har medvirket til at vi ikke har haft det forventede salg.

Klubben får ofte henvendelse fra unge mennesker, der søger praktikplads i forbindelse med deres finansøkonomuddannelse. Vi har ikke tidligere haft praktikanter fordi der hverken har været fysisk plads eller personaleressourcer til at give en praktikant den indsigt i faget, der skal til for at praktikanten kan skrive afsluttende opgave

indenfor forsikringsfaget.

I en periode først på året sidste år havde vi et ledigt skrivebord og tilstrækkelig personale til at vi følte, at opgaven var noget for os. Vi besluttede at sige ja til en af ansøgerne. Den unge mand vi valgte havde 3 gode måneder hos os, hvor han blev meget klogere på forsikring, og han afsluttede sin opgave med et pænt resultat.

Konkurrencesituationen indenfor forsikringsmarkedet er ikke blevet mindre i det forløbne år. Vores rådgivere og assurandører kommer ofte ud for at vi er dyrere end konkurrenterne. Der er meget fokus på pris hos de personer, der ønsker at få tilbud fra os. Det betyder at personalet skal blive bedre og bedre til at sælge på vores værdier, vores nærhed og vores gode produkter.

Der bliver udbudt salgskurser, kurser i kunderedning og kurser i hvordan man får referencer og hvad der ellers er relevant kursustilbud, der skal hjælpe rådgivere og sælgere til at blive endnu bedre til at sælge vores forsikringer.

Der er i begrænset omfang givet mulighed for at give rabat i de tilfælde, hvor vores priser afviger væsentlig fra det kunden kan få andre steder. Samtidig har produktudvikling i Odense hele tiden fokus på at vi skal have konkurrencedygtige priser, samtidig med at de enkelte produkter er lønsomme.

For at forbedre vores konkurrenceevne uden at sætte lønsomheden over styr, er der i 2015 implementeret 2 nye produkter. En indboforsikring og en husforsikring. De nye produkter er prissat så præmien på den enkelte forsikring i højere grad svarer til den risiko, der er i det enkelte tilfælde.

Ny indboforsikring og husforsikring er blevet forbedret i forhold til de produkter, de afløser, med en del tilvalgsdækninger. Bl. a. kan der på indboforsikring vælges briller og høreapparat og udvidet vandskade, og så selvfølgelig alle de tilvalgsdækninger, der også var på det gamle produkt. På husforsikringen kan man nu vælge kosmetisk skade og udvidet vandskade. To dækninger, der i en årrække har været meget efterspurgt, og med det nye produkt tages der i langt større grad højde for husets alder, så nye huse bliver billigere at forsikre end gamle huse.

Også prisen på bilforsikring, som oftest er den forsikring, der er mest fokus på, bliver hele tiden tilpasset, så vi har priser, der kan måle sig med de selskaber, vi er oppe imod, når vi giver tilbud til nye kunder eller vores nuværende kunder skal have sig en ny bil.

Vi har lige fået overskud tilbage på bilforsikringen. Skaderegnskabet for 2015 viser et resultat på 12,6%. Bestyrelsen har valgt at udbetale 12% og hensætte det resterende til skadesreserverne, der nu er oppe på kr. 2.127.903

2016 bliver sidste år hvor GF Forsikring tilbagebetaler overskud i marts måned. Allerede fra slutningen af 2016, når næste års præmie skal betales, vil overskuddet i stedet for være fratrukket præmien. Og fremover vil der være overskudsdeling på alle produkter.

Vi skal dog til at vende os til et mindre overskud, da præmien fremover vil være nærmere den faktiske pris, og hvis præmien ikke har været helt rigtig, vil for meget betalt præmie blive modregnet i næste års præmie. Og er der betalt for lidt vil der ikke komme en efterregning. Så fremover skal vi ikke først betale en for høj præmie for så at få et stort overskud tilbage igen året efter.

Selvom det har blæst og regnet meget i 2015, har det dårlige vejr ikke været så voldsomt som året før. Det betyder at skadesudgifter til vejrlig skader har kunne holdes på et lavere niveau og dermed give det samlede GF et pænt resultat.

Også afgangene til andre selskaber har udviklet sig positivt, så selvom der på landsplan ikke har været et tilfredsstillende salg, har porteføljeudviklingen været tilfredsstillende, og målet er stadig, at GF Forsikring skal have en omsætning på 2 milliarder med udgangen af 2018.

GF-NORDVEST har nu kørt med mulighed for at fravælge abonnementet til Dansk Autohjælp i 2 år, og ordningen fungerer fint. 87% af vores kunder har valgt at være med i transportordningen. Det er et fald på 4% i forhold til sidste år. Selvom flere har valgt at fravælge Dansk Autohjælp i det seneste år, er der stadig så stor en del af de samlede medlemmer, der har valgt at benytte sig af ordningen, at vi også i det kommende år kan fortsætte med den meget lave pris.

2015 har været et krævende år for personalet. Salgskravene har været høje, salgsmål er blevet en del af dagligdagen, og selvom ikke alle synes det er sjovt at blive målt hele tiden, så har alle på bedste vis og med højt humør påtaget sig de udfordringer, der har været. Alle kender efterhånden hinanden rigtig godt, og fungerer rigtig godt sammen, både socialt og fagligt.

Det så vi i sommers da vi rev en dag ud af kalenderen og tog på

teambuilding. Vi var igennem mange opgaver, hvor det drejede sig om samarbejde. Det var en spændende og sjov dag, hvor alle blev udfordret på en anden måde end i dagligdagen.

Der er aldrig en, der går forgæves efter hjælp og vejledning, hvis der er en udfordring, man gerne vil have hjælp til. Alle hjælper alle. Alle møder glade på arbejde hver dag og bidrager hver især med gode ideer til, hvordan vi kan gøre vores arbejde endnu bedre.

GF Nordvest lægger meget vægt på at personalet trives. Det er personalet, der udfører det daglige arbejde. Det er personalet, der møder medlemmerne og nye kunder i øjenhøjde. Uden klubbens personale var vi ingenting.

Med en stor tak for godt samarbejde og en fantastisk indsats fra personalet, bestyrelsen, og andre, der har gavnet GF Nordvest, overdrages beretningen til generalforsamlingen.

Formand
Connie Bruun