

Beretning for 2014.

2014 blev et rigtig spændende år for GF forsikring og for GF skive og omegn.

Året startede med, at klubben sammen med de øvrige GF klubber skulle tiltræde en ny samarbejdsaftale med GF forsikring. Samarbejdsaftalen er et sæt overordnede spilleregler for samarbejdet mellem klubberne og selskabet. Aftalen beskriver ting som tegningsområde, aflønning, god skik regler og ikke mindst arbejdsfordelingen mellem selskabet og klubberne. Der var et behov for en ny revideret udgave af samarbejdsaftalen, da forsikringsmarkedet hele tiden er i bevægelse. Den nye aftale stiller skrappe krav til klubberne netop for at sikre, at GF konstant er et selskab, som følger med tiden og udviklingen i markedet. Desværre indebærer den nye samarbejdsaftale også at klubbens indtjening i visse tilfælde bliver beskåret en anelse. Dette er med til at give problemer for enkelte klubbers økonomi. Klubben her i Skive gør, som vi plejer: vi passer på pengene og lader en lidt gammeldags snusfornuft råde over økonomien, og så sætter vi tæring efter næring. Dette skal sikre vores berettigelse i markedet, også i fremtiden.

GF forsikring har indgået 3 store strategiske samarbejdsaftaler i 2014. Det første samarbejde startede den 1.8.2014. Det er et samarbejde med Ældre Sagen. Ældre Sagen er organiseret lidt som GF med mange små lokale foreninger, og netop GF's lokale forankring var en væsentlig årsag til, at samarbejdet blev en realitet. Vi er lokalt tilstede og giver mulighed for rådgivning om forsikringer i øjenhøjde. I praksis betyder det, at Ældre Sagens medlemmer har mulighed for at komme med i et skadesregnskab kun for Ældre Sagens medlemmer, men stadig modtage den lokale rådgivning i klubben. Det nye samarbejde har dog ikke overbebyrdet klubben.

1 måned senere, den 1.9.2014 startede et samarbejde med Jyske Bank. Jyske Bank var en af de meget få banker i Danmark, som ikke solgte forsikringer, og derfor var det vigtigt for Banken at finde en samarbejdspartner, som er repræsenteret over hele landet. Jyske Bank sælger ikke selv forsikringerne, men nøjes med at henvise kunder til GF. Dette sker for at værne om de øvrige bankforretninger. Da flere af de store selskaber har samarbejde med en anden bank, så har Jyske Bank en naturlig interesse i at flytte kunderne fra disse forsikringselskaber over til GF, som ikke sælger bankprodukter. For klubben i Skive fungerer dette samarbejde meget fint. Vi har et godt samarbejde med vores venner fra Jyske Bank i Skive.

Sidst på året blev det meldt ud, at GF har indgået et samarbejde med Automester. Dette samarbejde er ligesom Jyske Bank, en aftale om at Automester skal henvise kunder til GF. Det har længe været et ønske fra Automesters side at få en samarbejdspartner på forsikringsområdet, da dette også er et forretningsområde, øvrige bilhandlere er inde i. Det har dog vist sig at Automester har meget svært ved at overbevise de mange lokale værksteder om, at dette forretningsområde også kan være vigtigt for dem. Vi venter stadig på, at de finder det rigtige gear.

For GF forsikring på landsplan har der i 2014 været et mindre nysalg af forsikringer end forventet. GF's bestyrelse har en vækstplan, som desværre hænger lidt i bremsen. Porteføljen har derfor ikke haft den ønskede stigning. På landsplan oplever man, som i Skive, en øget konkurrence. Flere nye selskaber fra udlandet dukker op, og nogle kunder lader sig friste af lokkende tilbud. Hos GF ligger vi vægt på at

kunderne skal have mulighed for at møde os lokalt, og der skal udbetales den rigtige erstatning i tilfælde af en skade. Dette er 2 meget vigtige parametre for mange mennesker, når der skal købes forsikringer, men ikke ret mange kunder er villige til at betale den pris, som det naturligvis har. I hvert fald ikke før de har oplevet problemer med et andet selskab. Mange mennesker oplever kun sit forsikringselskab når regningen skal betales, og det er der sjældent problemer med. Problemerne opstår typisk først når, der sker en skade. Netop når der sker skader er GF rigtig gode ved kunderne set i forhold til andre selskaber. Dette kan aflæses i forsikringsankenævnets statistik, hvor GF har meget få sager, set i forhold til antallet af skadesbehandlinger. Dette kan vi i GF være stolte af.

I Skive har vi også oplevet en svag tilbagegang i vores portefølje. Vi har i løbet af 2014 mistet 359 policer i alt. Dette svarer til ca. 2 %, hvilket må siges at være acceptabelt. Skive og omegn er jo ikke et område, hvor befolkningen vokser, og derfor må vi også erkende, at det kan være rigtig svært at opnå fremgang.

Den samlede præmieindtægt var pr. 31.12.2014 på 41.195.760 kr. Heraf udgjorde bilerne 16.011.569 kr. Set i forhold til året før, er det en stigning på 170.487 kr. En af de væsentligste årsager til denne stigning kan vi finde i de nye regler for rejseforsikring. I August 2014 kom der nye regler for det gule sygesikringskort, som bevirker, at alle fremover skal have en rejseforsikring med når man rejser til udlandet. Det gule sygesikringskort gælder ikke mere i udlandet. Så husk at lave en rejseforsikring hvis I skal til udlandet. Dette gælder også ved små ture som eksempelvis en indkøbstur over grænsen, eller en rejse til Bornholm over Sverige. Man kan også blive ramt af sygdom eller trafikulykke på sådan en tur.

Skadesregnskabet på bilforsikringer:

Ultimo 2014 havde vi 4029 biler med i klubben. I løbet af 2014 er der anmeldt 894 skader. Det er tæt på én skade til hver 4. bil. Det tæller alt fra små glasreparationer til store uheld med personskaade. Hvis vi sammenligner 2013 med 2014, så er det specielt de helt dyre skader, der skiller sig ud. De 10 dyreste skader i 2013 kostede tilsammen 1.012.000, men i 2014 kostede de 10 dyreste skader 2.825.000 kr. Så selvom det faktisk har været ganske godt vejr med milde vintre i 2014, så har nogle få dyre skader været med til at reducere i tilbagebetalingen. Hvis de 10 dyreste havde været som i 2013, så var tilbagebetalingen formentlig blevet ca. 10 % højere. Når en skade bliver så dyr, så skyldes det som regel personskaadeerstatning. Netop på dette punkt er GF forsikring et af de selskaber, som opfører sig rigtig pænt overfor kunderne. Forsøg på snyd indgår ikke i dagsordenen, da ærlighed er en af GF's værdier.

SKADEREGNSKAB for 2014

Total indtjent præmie inkl. afgift		19.283.892
Ansvarsafgift (42,9% af ansvarspræmie)	-3.264.977	
Administration & reassurancebidrag	-6.071.168	-9.336.145
		<hr/>
Til rådighed til skader		9.947.747
Ansvarsskader	-5.681.448	
Kaskoskader (skader på egen vogn)	-4.979.778	
Andre udgifter (taksationer mv.)	-1.809.263	-12.470.489
		<hr/>
Stormskader 2013, regulering		0
Dækket af fællesassurance		3.829.607
		<hr/>
		1.306.865
Beregnet skadeudvikling (IBNR) primo	201.128	
Regulering af skader for 2012	248.587	
Regulering af skader for 2013	-186.839	262.876
		<hr/>
Overført fra skadereserver mv.		508.177
		<hr/>
		2.077.918
Nettooverskud på ansvarsafgiften for 2014		875.232
		<hr/>
Samlet resultat for 2014		2.953.150

Resultatet svarer til et overskud på 15,31% af den præmie, det enkelte medlem/forsikringstager har indbetalt for hele eller dele af skadeåret 2014, inkl. afgift.

Der har været nok at se til for personalet i 2014. Vi har haft ikke mindre end 13.000 telefonopkald og 4.147 besøgende på kontoret, så der har været nok at se til. Den høje aktivitet på kontoret har da også været med til, at vi havde behov for flere hænder på kontoret til at løfte opgaverne. Bestyrelsen havde besluttet, at vi skulle ansætte en forsikringselev. Det gjorde vi pr. 1.9.2014. Vi fandt en dygtig ung mand til jobbet, men desværre har han valgt at afbryde uddannelsen igen, af personlige årsager. Så nu trækker de gamle cirkusheste igen læsset. Det var ikke med vores gode vilje, at han forlod os, så vi ønsker ham alt det bedste fremover. Nu vil vi lige vente og se hvad fremtiden byder af arbejdsmængde inden vi ansætter hans afløser. Der skal jo være økonomi til det i klubkassen.

Klubben er blevet mødt med stigende krav fra GF-forsikring. Dette var medvirkende til, at vi i november 2014 søgte efter en assurandør. Målet med denne udvidelse af bemanningen er, at tilbyde nye kunder besøg i hjemmet udenfor normal åbningstid. Når vi samtidig har det lokale kontor til servicering af bestående kunder, så har vi en nærhed til vores kunder, som ingen andre selskaber har. Det er klart, at når vi vælger at have rigtige mennesker til at betjene kunderne i stedet for computere, så har det

en pris. Men det kan også være en særdeles høj pris at betale, hvis man køber en forsikring med for store huller i dækningen. Da vi mener, at forsikringsmarkedet kan være komplekst, så er det også vigtigt, at købe sine forsikringer hos en person og et selskab der er stor tillid til. Personalet hos GF forsikring i Skive og omegn bor alle i Skive eller omegn, med en enkelt undtagelse, medmindre Mors hører med til omegnen. Det betyder, at vi kan møde vore kunder/medlemmer i fritiden, når vi er på indkøb. Så er det rart at vide, at der er kvalitet bag den rådgivning og de produkter vi sælger. Vi er dog kun mennesker, og selvfølgelig kan vi lave fejl, men da kontoret er i byen, så er det let at komme ind, og fortælle os det, så vi kan rette op på det. Har man valgt et andet selskab med kontoret i København eller Århus, så er det altså noget sværere at få øjenkontakt med rådgiveren.

Salget af nye forsikringer har været i et acceptabelt niveau for klubben i Skive. Der blev solgt en anelse flere forsikringer i 2014 end i 2013. Desværre oplevede vi også afgang i 2014. Dette var i høj grad begrundet i at selskabet valgte at justere priserne på ulykkesforsikringerne. Når det sker, så kan det ikke undgås, at nogle kunder vælger at stoppe sin forsikring. Så må vi bare ønske for disse kunder, at der ikke sker en ulykke. En prisjustering i opadgående retning, sker selvfølgelig kun når der er behov for det. Eller sagt på en anden måde. Mange har haft glæde af forsikringen.

Der har til gengæld været en pæn fremgang i klubbens autohjælpsordning. På trods af at antallet af forsikrede biler er faldet en smule, så er antallet af medlemmer med autohjælp steget. Flere ønsker at gardere sig i tilfælde af uheld, som eksempelvis en punktering når man er i sit fine tøj på vej til sølvbryllup. Fremgangen er med til at vi kan holde prisen nede på kun 310,- kr. årligt uanset hvor gammel bilen er. Dette er meget billigt set i lyset af, at det billigste Falck abonnement koster ca. 600 kr. årligt.

Kundebilen.

Vi er en af de få GF klubber, som stadig har en kundebil til rådighed. Bilen blev i december fornyet, så vi nu har en lille fin Toyota Yaris. Bilen har været udlejet 4 gange i løbet af 2014. Det er ikke meget, men vi har derudover brugt bilen i klubben i stedet for at udbetale kørselsgodtgørelse. Så den er blevet brugt, når der har været kursus eller lignende. Dette kan godt betale sig for klubben. Derudover er der ingen tvivl om, at de kunder, som har lejet bilen, har været glade for det. Bilen kan lejes for kun 50 kr. pr. dag og dette inkludere de første 33 km. pr. dag. Øvrige km koster 1,50 kr. Får I behov, så kontakt kontoret.

Vi oplever til tider at medlemmer kommer ind på kontoret, og fortæller om en kedelig oplevelse i forbindelse med indbrud i hjemmet. Selvom man er godt forsikret, så er det en rigtig træls oplevelse, når det sker. Vi vil lige benytte lejligheden her til at give nogle simple gode råd, så det er lettere at komme igennem sådan en situation. Tag nogle billeder af hjemmet, og specielt hvis I ejer sølvtøj og smykker eller andre værdigenstande, så er det lettere at huske, hvad det var man mistede, og har man ting af særlig høj værdi, så er det en god ide at få lavet en vurdering af genstanden. I disse tider kan billeder let gemmes på internettet, så billederne ikke mangler hvis huset er brændt. Hvis I ikke ved hvordan billeder gemmes på internettet, så har I sikkert nogle meget unge mennesker i familien, som ved hvordan man gør.

Rigtig mange familier vælger at sikre sit hjem med en alarm. Dette gør tyvens arbejde sværere, men vil selvfølgelig også betyde, at tyven bare går videre til et hus uden

alarm. Efterhånden som flere og flere får alarm, så vil dette betyde, at dit hjem er mere udsat, såfremt du ikke har en alarm i huset. Hos GF i Skive vil vi gerne hjælpe medlemmerne med denne problemstilling. Vi har derfor allieret os med et firma, som gratis tilbyder en sikkerhedsgennemgang af hjemmet. Gennemgangen indebærer naturligvis også, at I får et tilbud på en alarm, men der er jo heller ingen der ved, hvor tyven laver indbrud næste gang. Sikkerhedstjek bestilles i klubben.