



Ordinær generalforsamling i GF Hovedstaden den 31. marts 2025

Bestyrelsens beretning

GF Forsikring er et fællesskab for medlemmer på tværs af alder, geografi og livssituation. Det glæder bestyrelsen, at så mange har valgt at deltage i årets generalforsamling. Det vidner om et forsat engagement i det medlemsdemokrati, som har været fundamentet for GF Forsikring siden stiftelsen i 1967.

Hver forsikringsklub er en erhvervsdrivende forening, som har aktier i GF Forsikring a/s, og når forsikringstageren tegner en forsikring hos os, bliver vedkommende automatisk medlem af en forsikringsklub. Hvert medlem har via sit medlemskab stemmeret på klubbens generalforsamling og har mulighed for at få indflydelse ved at stille op til klubbestyrelsen. Blandt klubbestyrelsesmedlemmerne vælges der repræsentanter til bestyrelsen i GF Forsikring a/s.

Ved hjælp af GF's klubstruktur med forsikringsklubber rundt om i landet sikrer vi, at ejerskabet er lokalt forankret, og også at GF som selskab er lokalt repræsenteret og tilgængeligt, og vi er dermed helt bogstaveligt tæt på medlemmerne.

GF Fonden er stiftet af forsikringsklubberne og skal sammen med GF Fondens Ejerselskab, sikre, at GF Forsikring forbliver et selvstændigt og uafhængigt dansk forsikringsselskab. GF Fonden skal godkende tilførsel af ekstern kapital, hvis der mod forventning skulle blive behov for dette.

I 2024 tog vi hul på en ny femårig strategiperiode. Vores forretningsstrategi hedder "GF i bevægelse", og den har fokus på tre ben i vores forretning: I perioden 2024-2028 vil vi styrke vores privatforretning, vi vil bygge erhvervsforretningen op, og vi vil digitalisere til fremtiden.

Samlet er det vores ambition, at vi i 2028 er Danmarks førende medlemsejede forsikringsselskab.

Som GF'ere gør vi alt, hvad vi kan, for at gøre os fortjent til vores medlemmers og kollegers tillid. For at opnå tillid går vi selv forrest og udviser tillid til vores omgivelser. Det gør vi ved at være ærlige, overholde aftaler og respektere hinandens beslutninger.

Som GF'ere sætter vi en ære i at gøre vores bedste for vores medlemmer og levere gode resultater for forretningen. Vores passion kommer til udtryk i vores adfærd over for vores medlemmer og kolleger og de aftryk, vi efterlader i samfundet.

Som GF'ere stiller vi høje krav til hinanden og respekterer vores forskellige fagligheder og kompetencer. Vi udviser professionalisme ved at være grundige og ordentlige i alt, hvad vi gør – og vi baserer vigtige beslutninger på viden og fakta.

Vi har justeret lidt på organisationen, så vi i dag har tre salgsledere, Nicklas, Maria og Jesper. Derudover har vi fået 8 nye ansigter, ligesom vi har sagt farvel til et par stykker. Glædeligvis har flere af dem der er stoppet hos os, skiftet til andre GF-klubber i forbindelse med at de er flyttet fra København. Når det lykkedes, bliver vi ekstra glade for at have lokale kontorer, og ikke bare et stort callcenter i landets 3 største byer.

Vi er begyndt at arbejde med DISC-analyseværktøj, hvilket er en personlighedstest der giver os redskaber til at forstå hvorfor vi er forskellige, hvorfor forskellige ting motiverer os, og hvorfor vi en gang imellem reagerer uhensigtsmæssigt. Bestyrelsen er desværre ikke blevet kortlagt endnu, men det må være et



spørgsmål om tid, før det kommer op som forslag.

Så rykker vi to gange til venstre i Vallensbæk, og det gør vi for at kunne rumme den store medarbejdervækst vi har set de sidste år. Kontorerne er fyldt op, og vi har fået et super godt tilbud der skærer 30% af prisen pr. plads i Vallensbæk, sammenholdt med det gamle kontor.

I år har vi sat overskudsdeling på agendaen som et særskilt emne. Det skyldes, at overskuddet på bilskaderegnskabet er under pres, og at vi i GF Forsikring har valgt at gå en helt anden vej end vores konkurrenter.

Vi har valgt for 3. år i træk ikke at lave ekstraordinære prisstigninger på bilpræmierne – selvom vi ved det koster på overskudsdelingen.

Vi har vurderet at vi kan klare os uden prisstigninger, og at det simpelthen er mere attraktivt for vores medlemmer at kende der omkostninger, end at vi sætter priserne op med 10% - eller 30% som andre har gjort, for at kunne betale pengene tilbage året efter. For os handler det om at gøre hvad der er bedst for medlemmerne, også selvom det ville have været fint med en historie om historisk høj overskudsdeling.

Når vi ser på hvad vores eksisterende og nye medlemmer tænker – så ser det ud til vi har valgt rigtigt. Der er massiv vækst i antallet af medlemmer – og de bliver hos os, længere end nogensinde før.

Vi sætter os løbende en række målsætninger, og med henblik på opfølgning af sidste års resultater præsenteres hermed en status.

I år har vi ikke målsætninger med for næste år, for Rune er sammen med formandskabet (Caspar og jeg) i gang med at udarbejde en ny strategi – det er lidt før tid, men vi har faktisk indfriet alle vores strategiske målsætning – ud over at vores næste kontor, som vi forventer at åbne på Amager, når vi når op på 45 medarbejdere.

På regnskabet, har vi leveret en rigtig flot topline-vækst på 12% - når man så løbende justerer for prisindekset, lander vi ikke overraskende på en porteføljevækst på 15%, betyder at vi ikke bare går forbi 300 mio., vi er faktisk i top-10 over Danmarks største forsikringsselskaber i GF Hovedstaden, målt på porteføljen. Ret imponerende af 34 mennesker.

Vores personaleomkostninger er steget lidt mere end antallet af medarbejdere, og det er en bevidst strategi for at have det rigtige udgangspunkt for at vokse så meget som vi gør nu. Det betyder at hver leder har færre i direkte reference, kan fokusere mere på den enkelte, og kan have mere dedikerede ansvarsområder som f.eks. erhverv, oplæring af elever og lign.

Samtidig stiger vores personaleomkostninger også når vi leverer meget høje salgstal, fordi vi opererer med bonus-programmer for vores forsikringssælgere.

Summen er, at vi forventer at se et lidt lavere lønstigning for det kommende år, hvor vi ansætter flere medarbejdere end ledere.

Årets resultat er i lighed med sidste år i den høje ende – men årets resultat bærer præg af at vi har afviklet gæld til en stor underkurs, og at vi har fået et godt afkast på vores investeringer af egenkapital.

Vi ser derfor et driftsresultat som er mere i tråd med hvor vi gerne vil ligge – ca. 1 mio. i plus, og så er de



her engangsbeløb (indløsning af gæld til underkurs og høje afkast på investeringer) noget som må stige og falde lidt fra år til år.

Afslutningsvist, vil jeg sige at bestyrelsen igen i år har haft et fremragende samarbejde, både internt, men også med Rune som er vores direktør og med vores salgschefer. Der er en god stemning på kontoret, der bliver solgt flere forsikringer end nogensinde før, og vi har meget tilfredse medlemmer.

GF Hovedstaden har sat en ambitiøs retning, med det klare formål at levere billigere forsikringer til vores medlemmer år for år. Det kræver skala i København, for det er faktisk der det er allersværest at få enderne til at hænge sammen. Huslejen er dyr, lønningerne er dyre, det tager lang tid at køre fra medlem til medlem pga. trafikken.

Opgaven er at sørge for at medarbejderne synes det er sjovt, og at de trives mens de løber rigtig hurtigt – for det gør de.

Det var bestyrelsens beretning for 2024.