

Motion 22

Vi måste synas och skapa mervärde

Inlämnad av:

Koncernklubben Volvo Car Group

Förening:

Teknik & Motor

Bakgrund:

Ute bland våra medlemmar börjar det jäsa. Dom börjar tycka att medlemsavgiften är för hög. Dom ser inte att dom får något mervärde för den avgift dom betalar. Dom övningar vi har är koncentrerade till storstadsregionerna. Inkomstbortfallsförsäkringen är inte tillräckligt bra. Utvecklingen går allt mer mot att människor som betalar något vill veta exakt vad man får för dom pengar man betalar.

Jag/vi tycker därför att Ledarna ska:

- att Ledarna skall se till att ordna lokala träffar som lockar våra medlemmar.
- att Ledarna skall se över vår inkomstbortfallsförsäkring.
- att Ledarna skall ta fram ytterligare förmåner för att behålla våra medlemmar och kunna locka nya.

Jag/vi yrkar att kongressen beslutar:

- att Ledarna skall se till att ordna träffar lokalt som lockar våra medlemmar.
- att Ledarna skall se över vår inkomstbortfallsförsäkring.
- att Ledarna skall ta fram ytterligare förmåner för att behålla våra medlemmar och kunna locka nya.

Motionssvar motion 22 - Vi måste synas och skapa mervärde

Förbundsstyrelsens yttrande

Ledarnas löfte är att hos oss blir du en bättre chef. Vår strategi är att erbjuda medlemmar trygghet och utveckling i sin chefsroll och i sitt chefsuppdrag. Utveckling och leverans av vårt erbjudande utgår ifrån denna strategi, det vill säga samma som Ledarna haft sedan 1905 när organisationen bildades.

Ledarnas medlemmar är generellt mycket nöjda med sin organisation. Löpande under åren mäter vi medlemmarnas uppfattning om de olika leveranser vi presterar. Detta gör vi genom RMI (rekommenderat medlemsindex) mätning. Totalt sett för alla medlemmar har Ledarna ett RMI-värde som är drygt 70% vilket är mycket högt. För vissa specifika leveranser såsom utbildningar ligger det så högt som 96%. Vi kan i våra mätningar se att de medlemmar som är i kontakt med Ledarnas rådgivning, coaching och ärendehantering över lag ger ett högre RMI-värde, ofta över 80%. Sammantaget visar våra mätningar att Ledarnas medlemmar är mycket nöjda. Detta ska dock inte tas som inteckning för att inte utveckla och bli bättre, därför pågår löpande en utveckling av medlemserbjudandet samt system och former för gemenskap.

Ledarna har en omfattande lokal- och regional verksamhet genom klubbar, föreningar och i kansliets regi. Under senare år har ett lokalt utbildningsprogram erbjudits med seminarier och utbildningar på mindre orter parallellt med de som presenteras på våra större orter. Tyvärr har vi haft svårt att locka tillräckligt med deltagare till de lokala träffarna medan efterfrågan på de större orterna ofta varit större än tillgången. Mot bakgrund av detta har vi satsat på utveckling av Ledarna Play, digitaliserade leveranser via digitala plattformar. Vi har också från 2016 gett möjlighet att avropa en aktivitet/seminarium lokalt om man är en tillräckligt stor grupp.

Ledarnas inkomstförsäkring utsätts ständigt för utveckling och förbättring inom de ramarna som är möjligt utan att det innebär betydande ökning av försäkringspremien.

Under 1900-talets senare hälft erbjöd flera fackliga organisationer sina medlemmar förmåner i form av rabatter och specialerbjudande. Dessa kunde organisationerna förhandla sig fram till i kraft av storlek och genom att erbjuda en kommunikationskanal till sina medlemmar. Detta är ett fenomen som i princip är borta idag med undantag av vissa områden såsom grupp-försäkring. Idag kan varje enskild individ på egen hand förhandla sig fram till bättre erbjudande. Tillika är det viktigt för Ledarna som organisation att bygga vårt erbjudande på egna bestående meriter inom vårt valda område.

Förbundsstyrelsen föreslår att kongressen beslutar

att anse motionen besvarad