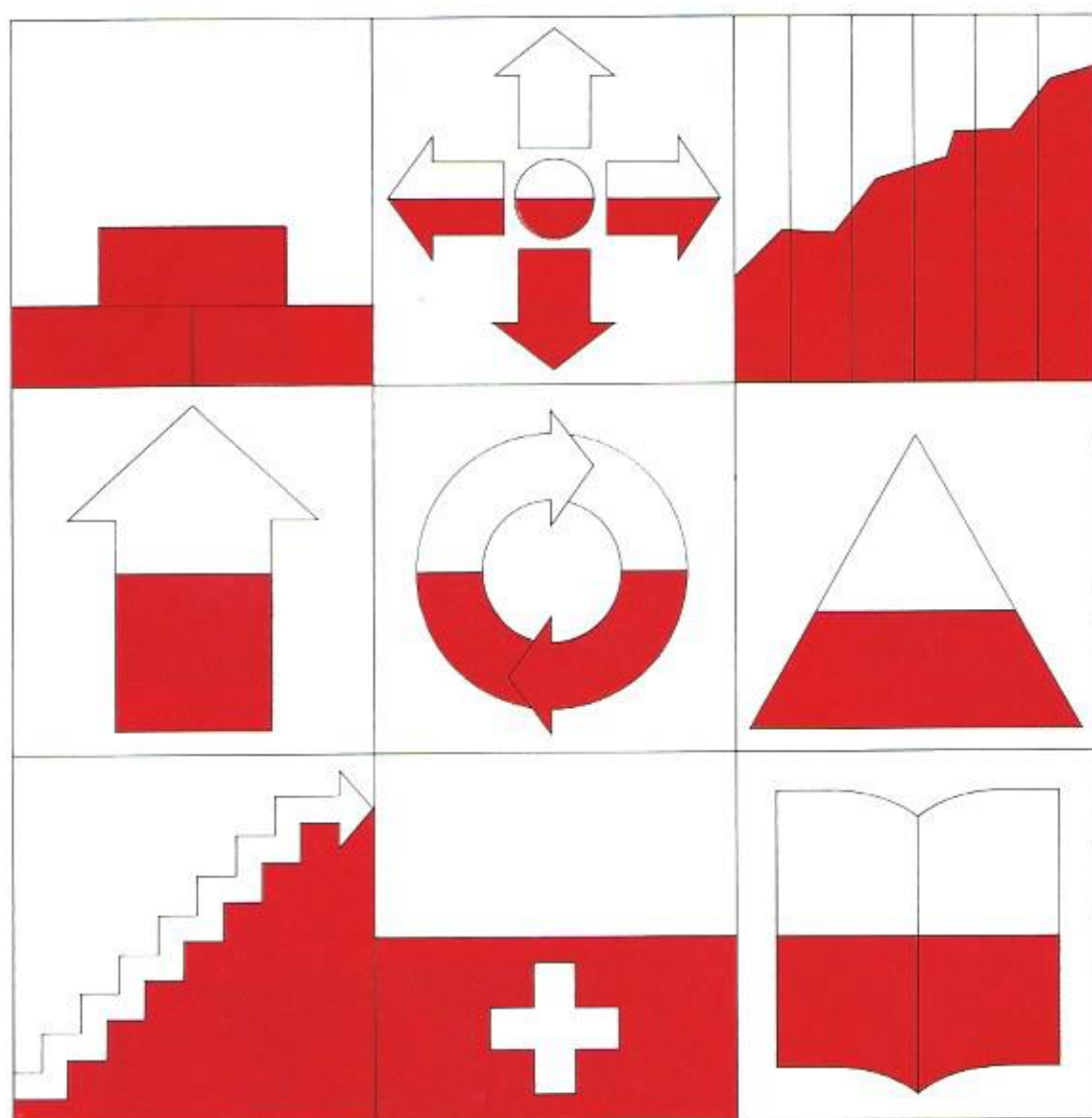


iNTERN FORMATION



Dryp, dryp, dryp

Hvad skal man gøre, når man en kold januar aften pludselig hører vand dryppe, og finder væggene i sit soveværelse lignende en ostebutikks udstillingsvindue ?

For Finn Rasmussen i Gentofte var sagen klar. Han måtte have fat i winterthur-borgen hurtigst muligt. I en sådan situation tænker alle dog ikke på deres policedapecard med telefonnumre, men tyer oftest til den sikre vej, nemlig telefonbogen.

- Det var lidt svært for mig at få lokaliseret jer, da jeg i mange år har været forsikret i borgen-forsikring, men nu skulle finde jer under winterthur-borgen a/s. Da det lykkedes, fandt jeg ingen hjælp her, idet kontortiden var angivet til 8.15-16.30, men intet om hvad man kunne gøre i akutte tilfælde. Først da tænkte jeg på at kontakte min assurandør.

Og fra da skete der ting og sager.

- Han havde ikke lige telefonnummeret til SKADESERVICE, fortæller Finn Rasmussen, men kunne oplyse at den automatiske telefonsvarer på alle kontorer, oplyser om ordningen og telefonnummeret. En meget venlig og belevn ung mand hos ISS beroliger med, at hjælp til affugtning og eventuel afdækning vil være fremme inden en halv time.

Som sagt, således skete det. I ventetiden havde man fået lukket for hovedvandsledningen til etageejendommen, og lokaliseret skaden som et sprængt vandværk i en skunk oppe under taget. Der var nu livlig trafik og samtale mellem naboerne på trappeopgangen. Stor var forundringen blandt beboerne, da der pludseligt dukkede et par folk op fra ISS, iført affugter og andet redningsudstyr, som de stiller op i min lejlighed.

Hvordan kan det lade sig gøre og så så hurtigt, lyder spørgsmålet fra naboerne. Og svaret kommer prompte, med et gran stolthed: "Man ringer da bare til sit forsikringsselskab, så klarer de resten!!"

- Den hurtige indgriben har formentligt begrænset skaden på mit indbo til nogle få hundrede kroner, til rensning af nogle sæt tøj og rene lagner, der har fået nogle fugtskjolder, fortsætter Finn Rasmussen.

Men her stopper den gode betjening ikke.

- Dagen efter ringer jeg til jeres hovedkontor, hvor Jeanne Terkelsen i SKADESERVICE på professionel og sød vis beroliger med, at hunnok skal sende en skadeanmeldelse. Skulle der opstå problemer eller spørgsmål,

kunne jeg blot kontakte hende. Det gav mig tryghed i denne skadesituation, at have en kontaktperson, der kendte min sag helt fra begyndelsen.

- Rent bortset fra det ubehagelige ved at være udsat for en skade, har det således været en fornøjelse af stift bekendtskab med winterthur-borgen service når man allermost har brug for den, slutter Finn Rasmussen.

Som ansat i winterthur-borgen varmer det, at høre en sådan historie, men allermost når den kommer fra en man kender meget godt, nemlig sin egen far !!

Frithjof Rasmussen



En glad far Finn Rasmussen

Lyse nætter

Dagens længde er tiltaget med tre en halv time, er det ikke skønt, og inden længe slår vi over på sommertid. Nemlig natten mellem den 28. og 29. marts, hvor vi stiller uret en time frem, det betyder selvfølgelig, at vi lige skal omstille os på, at det er lidt mørkere om morgenen, men til gengæld får vi lange aftener. Skønt ikke !

- I fjor faldt sommeren sidst i juni, det er spændende i hvilken uge den falder i år. En ting er i hvert fald sikker, det er med at forberede sig godt og tidligt, således at når den er der, så skal man bare springe ud i hængeløben og nyde det.

Bjarne Bukdahl



Fælles børn



Jelecus Purti

Mukamunana Venantie Yanes Emanuel

Furuma Anastase

Winterthur-borgen a/s har fået mange nye medarbejdere inden for de sidste 2 år, og de fleste er sikkert ikke informeret om, at Winterthur-borgen a/s er sponsor for 4 børn igennem C C F Børnefonden (Christian Children's Fond).

Denne sponsor-ordning har vi haft siden februar 1975, hvor vi startede med 5 børn. Udgifterne til disse børn er 120 kr om måneden pr. barn. Det dækker udgifterne til en rimelig skoleuddannelse, samt forskellige småting i forbindelse hermed.

I den forløbne tid har der været en del udskiftning af medarbejdere, som har været med på denne sponsor-ordning, så der-

for har det været svært de sidste måneder, at få dækket udgifterne til vores 4 børn, der på nuværende tidspunkt er 1 pige og 3 drenge.

Vores pige hedder:
VENANSIE MUKAMUNANA
født i 1972 i Rwanda, Central Afrika.

Vores drenge hedder:
ANASTASE FURUMA
født 1974 i Rwanda, Central Afrika,
EMANUEL YANES
født 1974 i Indonesien, samt
PURTI JELECIUS
født 1975 i Indien.

Med et beløb af 10 til 20 kr. om måneden pr. medarbejder (kan

trækkes over lønnen), vil det være muligt at opretholde børnenes skoleuddannelse. Med så mange nye medarbejdere er der måske mulighed for at sponsere et barn mere.

Tilmelding og information angående vores sponsor-børn, kan indhentes hos Margit Golman, regnskabsafdelingen 5. sal eller lokal 164.

Vi har mange søde breve og kort fra vores børn, disse ligger samlet i en mappe til besigtigelse på 5. sal. Mappen kan eventuelt sendes rundt.

Margit Golman

KARYA ASIH II FHP.

P.O. BOX 364

JAKARTA 10002 - INDONESIA

TRANSLATION

February 11, 1987.

Dearest Mother Lilian Svenstrup,
I thank you for your letter and 3 pictures. I feel happy to hear from you because I looked forward to it for a long time. I do well in school and study many subjects, among others - religion, civics, national language, regional language, social studies, mathematics, natural sciences, physical education, art and handicraft. My favorite one is the mathematics. The game I like to do is especially football. Are there many children playing football here in your country? Besides football, I also play baseball, volley ball and do gymnastic and high jump. How are Kenneth and Kasper? Do they like to play game? Have they ever played marbles?
Well, I will end this letter now. Till next time. Happy working to you, I remind. Please, say hello to all the employees in Winterthurn Borgen, Kenneth and Kasper for me.

I always pray for you.

Yanes Emanuel.
932080 / 00028.

KARYA ASIH II FHP.
P.O. BOX 364
JAKARTA 10002 - INDONESIA

Tanggal, 11 Februari

*VENSTRUP
Raya Kiriman Surabaya 3 gambar kiriman
yang sangat indah dan menarik
Lilian saya sangat senang
mendapat kabar baik dari
Anda dan keluarga. Semoga
semua keluarga bahagia dan
sejahtera. Salam sayang
dari Yanes Emanuel.*

*Wah
Kasper
Lilian
Yanes Emanuel
932080 / 00028*

25 års jubilæum

Selv om der er en vis udskiftning i medarbejderstaben, har vi dog mange trofaste medarbejdere.

En af dem er assurandør Erik Brønnum fra Bagsværd kontoret. Han kan den 1. April i år fejre sit 25 års jubilæum her i firmaet.

Siden 1962 har Erik Brønnum skabt sig en stor og trofast portefølje der, hvis de af den ene eller anden grund er bort clearret, loyalt spørger efter Brønnum, der altid har betjent dem så godt.



En portefølje der er opbygget gennem så mange år, kan ikke undgå at være en "blandet landhandel", der stiller store krav til en op til dato viden på samtlige brancher. Det er fantastisk at Brønnum stadig kan udvise den entusiasme, det kræver at køre en millionforretning.

Omkring sin jubilæumsdag, synes Brønnum, at det snart er på tide at vi får en konkurrence af de gode, nu hvor der 20 assurandører der sidste år, har passeret millionen i tegning, og vort firma snart fylder 125 år.

Vi ønsker hjerteligt tillykke og alt muligt held fremover.

Frithjof Rasmussen

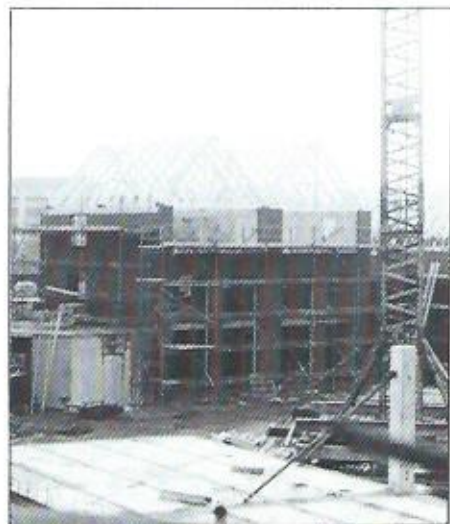


Administrerende direktør William Malling og vicedirektør Søren Schou-Nielsen i samtale med repræsentanter fra Projektformidling Syd.

Torvehusene - en ny stor investering

Tirsdag d. 16-12-1986 kl. 14.30 var der rejsegilde i Kolding. Selskabets nyeste investering kom under tag. Et 2600 m² stort kontorhus placeret smukt og skjermende i en bue rundt omkring "Torvet" i Kolding. Byggeriet består af 10 gavlhuse, i 2 1/2 - 4 etager og er delvist bundet sammen af 2 store glashuse, der anvendes til trapperum. Disse glashuse skulle, jævnfør arkitekten, opfylde intentionen om fra gaden, at kunne få visuel kontakt til torvepladsen. Bebyggelsen er opført i røde mursten og med rødt vingetegl på tagene. Mod gaden fremstår facaderne tunge og lukkede for at skærme mod bilstøjen. Mod torvet åbner husene sig derimod med store glasarealer og lette partier i lys eternit. Arkaderne i 1.sals højde binder husene sammen, og giver mulighed for udeophold. Selve konstruktionen tillader en fleksibel udnyttelse af lokalerne, idet kun toilet, garderobe og køkkenfaciliteter er fastlagt på forhånd. Tagetagerne er med synlige hanebånd og fra husene mod buen, kan man nyde udsigten over Koldings havneområde.

Winterthur-borgen's administrerende direktør, William Malling, indledte rejsegildet i røg og damp (fra den til lejligheden installerede pølsegrill), og bød velkommen til de fremmødte. Direktør Malling fortalte om winterthur-borgen a/s, bevæggrundene bag investeringen og udtrykte samtidig glæde over at kunne investere i et decideret kulturbyggeri. En særlig tak bragte han til bygherren; "Projektformidling Syd" og totalentreprenøren; "Rasmussen og Schiøtz A/S". Direktør Malling sluttede sin tale med at udbringe et trefoldigt leve for "TORVEHUSENE", samt den for rejsegilder obligatoriske skål i bayersk øl.



Byggeriet i Kolding

Derefter fulgte talere fra Projektformidling Syd, Rasmussen og Schiøtz A/S og tegnestuen Mejeriet. Alle udtrykte stor glæde over projektets smukke resultat og over et godt samarbejde med winterthur-borgen.

Under den afsluttende runde med forplejning og almindeligt samvær var der en overordentlig god stemning.

Direktør Malling, Vicedirektør Søren Schou-Nielsen, Kontorchef Claus Bache, Distriktschef Erling Jørgensen og repræsentanter fra koldingkontoret benyttede lejligheden, til en god snak med de fremmødte repræsentanter fra Kolding's erhvervsliv.

Alt ialt, en god start på en god investering.

Per Guldbrandsen.

Alle ælsker bamses molodi

Bamse og kylling er i dag blevet alles kæledægger, som Ingrid. Lillebror, Bimse og Bumse var det i 60'erne.

I studenterkredse er der ligefrem oprettet foreninger der støtter den ene eller anden af dyrene, hvoraf den mest kendte er "Det er så synd for kylling".

Der er fremsat mange teorier om, hvorfor netop sådan to tøjdyr pludseligt slår både "Matador" og "Herskab og Tjenestefolk" i seertal, kan det jo ikke udelukkende være børn under 10 år der kigge-lytter.

Den mest sandsynlige er jo nok, at både deres udseende og deres krops- og talesprog, rører noget centralt i os alle.

I os alle bor der noget bamse og noget kylling. Når Bamse er genert for at blive fotograferet og hele tiden finder undskyldninger for at slippe. Pludseligt siger han så: "Hvordan kan sådan en stor, sød bamse som mig komme ind i sådant et lille fotografiapparat?" Ja, så genkender vi noget fra dagligdagen.

Ligeledes ser vi noget dagligdags, når Bamse og Aske er blevet uvenner, og Bamse sætter sig til at læse op for Aske af en imaginær bamsesbog, hvor historien digtes hen af vejen. Historien handler naturligvis om hvordan de er blevet uvenner og om hvordan Bamse mener problemet kan løses.

Nu kan det måske undre, hvorfor jeg skriver om Bamse og Kylling. Udover at de er meget populære, er det nok de færreste der ved, at Bamses hytte er flyttet fra TV-byen og nord på. Nærmere betegnet til Rungsted og helt eksakt til Forsikringshøjskolens park.



Bamses hus ved Rungstedgaard

At det er en populær serie understreges af, at man mens man sidder på et modul deroppe, flere gange om dagen ser børnehaver udflygte med Bamses hytte som mål.

Det er jo pragtfuldt, men populariteten understreges yderligere af, at det efter sigende skal være svært at tiltrække de studerendes opmærksomhed medens optagelserne står på!

En morsom episode jeg har fået refereret, skal I ikke snydes for.

Under et situationsspil skulle en studerende interviewe en kollega

for at finde hans behov for forsikringsdækning. Stor bliver begejstringen i klassen, da pludselig kylling dukker op lige udenfor vinduet, med håb om at de to der er oppe, bliver hylet ud af fatningen.

Intervieweren er dog ikke tabt bag en vogn, og siger henkastet, med et blik mod vinduet:

"Nå, jeg kan jo se at De holder fjerkræ, så De har i hvert tilfælde brug for en landbrugsforsikring!!"

Frithjof Rasmussen

- og så den lille søde

Set af vågen personalebladsmedarbejder ved Assurandørforeningens ekstraordinære generalforsamling på Hotel Nyborg Strand den 5.12.86:

RESERVERET - FROKOST

Landsforeningen til
bekæmpelse af
ungdomskriminalitet

TA SELV BORD !!

Svend Erik Fisker



Nyt spændende marked

I forbindelse med Michael Klitvad's ansættelse som pensionschef er organisationsstrukturen nu fastlagt til at tage hul på firmapensionsområdet.

Ideen er, at gøre nuværende og kommende erhvervs-kunder til total-kunder ved ud over skadesforsikringerne også at dække behovet for personforsikringer. Michael's opgave er at være med til at udvikle og koordinere salget af firmapensionsordninger til nuværende og fremtidige erhvervs-kunder.

Herudover har Michael sammen med Max Petersen udviklet salgshjælpemidler, så som bordfilipover, analyseværktøjer og tilbudsmaterialer, som gør det nemmere for assurandøren at takle salget på firmapensionsområdet.

Et naturligt udgangspunkt er de nuværende erhvervs-kunder, hvor kendskabsniveauet til winterthurborgen er højt og godt i forvejen.

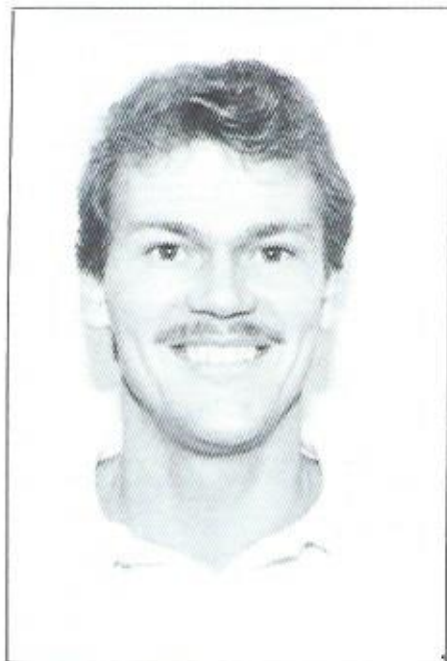
Til administrationen af firmapensionsordningerne er Charlotte Hansen udpeget som den første til at indgå i det positive samarbejde mellem kunden, assurandøren og hovedkontoret, som er en nødvendig forudsætning for at kundens serviceoplevelse er optimal.

Når pensionsordningen er etableret, skal Charlotte med ud til kunden, så den ansvarlige hos kunden ved, hvem der i vores personafdeling er med til at pleje kundeforholdet.

Salgsværktøjet og salgsstrategi for pensionssalget vil blive præsenteret i distrikterne i april måned, som startskud til salget på dette nye spændende marked, som vi venter os meget af. Steffen Skov Jensen.



Michael Klitvad, Pensionschef



Max Petersen, Ekspeditionssekretær



Charlotte Hansen, Assistent

KK

Disse initialer støder man jævnligt på, når man har med papirer fra Distrikt Nordjylland at gøre. Ofte på rabatbegøring, "bonusglidere", kulanceanmodninger, men også på mere "uskyldige" sager. Initialerne dækker over regions- og distriktschef Keld Kristensen, Aalborg.

CHEF

KK blev 1964 ansat i winterthur-borgen som assurandør i Hjørring. Forinden havde han ladet sig uddanne i grovvarerbranchen og havde snuset til sælgerlivet et par år i Dansk Esso. I 1969 - efter 5 års ansættelse - blev KK udnævnt til distriktschef for Nordjylland med tjeneste på selskabets Aalborg-kontor. Herved fik han ansvaret for salg, personale, lokaler og bevarelse og udvidelse af selskabets forretning i det nordjyske. I 1977 blev der igen kaldt på KK, idet han i forbindelse med salgsdirektør Brandstrups død, blev udnævnt til regionschef med ansvaret for salget vest for Storebælt. Først 3 år senere blev der igen ansat en salgsdirektør i selskabet, og så vendte KK tilbage til "kun" at beskæftige sig med arbejdet i distriktet.

DE MAGRE JORDE

På spørgsmålet om det at arbejde i Nordjylland kræver særlige tiltag, svarer KK, at det gør det egentlig ikke. Man skal dog være opmærksom på, at de "magre jorde" heroppe betyder begrænset købekraft og luft imellem husene. Dette kræver en ekstra serviceindsats fra assurandørernes side, idet nordjyder er meget prisbevidste. Vi har på denne baggrund haft et afgangspøblem de seneste år, siger KK, men vi tror på, at indførelsen af WIB-kunder og de gennemførte ændringer for familieforsikringer og bygnings-

kaskoforsikringer på lidt længere sigt, vil løse det problem. Vi ser allerede nu et drastisk fald i de modtagne opsigelser.

EMNE-BANKER

Med hensyn til den nye selskabspolitik med segmentering af assurandørerne, mener KK, at der i Nordjylland er gennemført en stille tilpasning uden radikale ændringer. Det har selvfølgelig krævet en tid at få assurandørerne vænnet til den nye opdeling, men jeg mener - siger KK - at ændringen er lykkedes på en rimelig - og af medarbejderne - accepteret måde, selvom det har betydet nedlæggelse af flere kontorer. Tiden har vist, at det var en rigtig løsning med større og mere service-betonede kontorer. Det næste skridt i omlægningen bliver, at få indført idéen med "emne-banker", hvor den enkelte assurandør reserverer et antal emner, som han så er forpligtet til at akvirere på. Jeg tror på, at assurandørerne - efter en tilvænningsperiode - vil erfare, at vi med emnebankerne kan udpege givtige emner, der kan betyde bevarelse af vor gode udvikling i personforsikring, samt bevirke, at vi får mere privattegnning med hjem. Når jeg tror så meget på denne idé, skyldes det den succes vores læge- og ingeniørgrupper har haft. Og så ved jeg jo godt, at det er "forbandet" for en sælger med begrænsninger, men det er nødvendigt. Blot må vi ikke i udvælgelsen af segmenter blive for forsigtige, men iværksætter-tiltaget tyder ikke på, at det går i den retning.

BEDRE TIL ERHVERV

Udover segment-omlægningen skal Distrikt Nordjylland have forbedret indsatsen på erhvervsforsikringsområdet. Der skal bruges mange kræfter på dette - og vi vil fortsætte indenfor metal - bogtryk - tekstil - vvs og elektronik - og målet må være, at gøre erhvervsgruppen lige så lønsom for assurandørerne, som de tidligere nævnte læge- og ingeniørgrupper.

HVID OG REEL

Herefter går samtalen over på personen Keld Kristensen som distriktschef. Jeg vil gerne, at mine medarbejdere opfatter mig som et ærligt og "hvidt" menneske, siger KK. Med det mener jeg, at jeg prøver at være reel, ikke gennemføre noget på andres bekostning - og i det hele taget at arbejde på en sådan måde, at mine medarbejdere får tillid til, at det jeg gør er til fælles bedste.



Regionschef og distriktschef
Keld Kristensen, Aalborg

Denne tillid er vigtig for mig, idet den skal danne baggrund for den positive interesse jeg forventer, der er omkring nye tiltag. Vi arbejder jo alle for samme sag. På spørgsmålet om han har forandret sig i den efterhånden 17-årige periode som distriktschef, svarer KK efter lidt tøven - og fingerering i fuldskægget, at det har han nok! Så kommer der et stort vendelbo-grin frem - og så uddyber han: "Jo - jeg er nok blevet lidt mere blødt formulerende med tiden - og så har jeg lært at lade en sag få tid til at modnes - men min grundholdning er stadig den samme!".

Svend Erik Fisker

Informationsmødet

Kredsen af deltagere i Informationsmøderne er i den seneste periode vokset gevaldigt. Det skyldes udnævnelser og ansættelser af medarbejdere til højere stillinger. For at begrænse det store deltagerantal, er kriterierne for deltagelse blevet ændret, så der ved dette info-møde var 18 deltagere. Til gengæld har deltagerne pligt til at supplere Intern Information's referat fra mødet, med en målrettet information til eget område.

William Malling kunne ikke deltage i mødet. I stedet bød Per Hessel velkommen

RESULTAT OG SKADER

Per Hessel gennemgik resultatopgørelsen for 1986, som i alt viste et godt resultat.

Med hensyn til skaderne fortalte Per Hessel, at to store skader på Ulykke forrykkede skadeprocenten til et utilfredsstillende resultat på i alt 80,9%.

På Arbejdsskader var skadeprocenten for stor, mens Ansvar og Motor er tilfredsstillende. Privatsiden viser ikke de store afvigelser fra foregående år, mens Erhverv næsten er halveret i forhold til 1985.

Transport viser en skadeprocent på ca. 41% og totalt for selvsikret er skadeprocenten på 72%

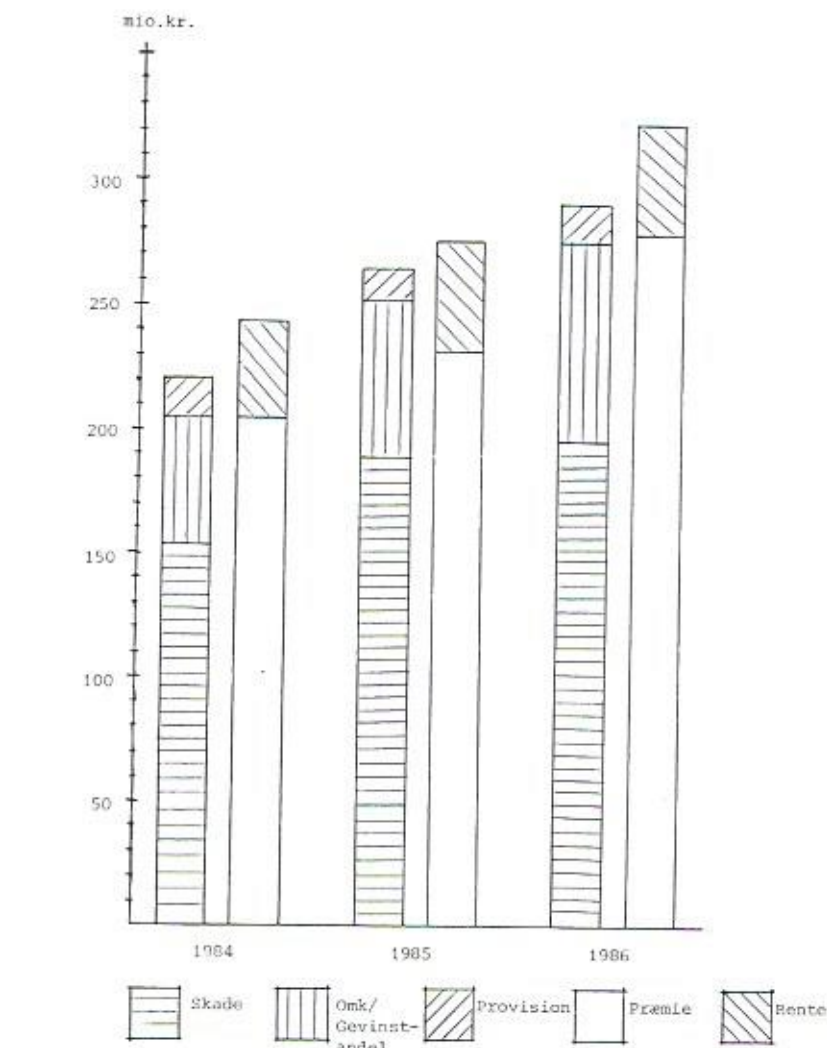
INFORMATIK

Henning Dixner karakteriserede situationen ved at sige, at Teknikken (forsikring) er kommet godt igennem, mens Økonomi er kommet skidt igennem, og at hovedårsagen ligger i, at en leverandør har undervurderet opgaven.

Henning Dixner fortalte, at en fejl, som har generet i flere måneder var blevet lokaliseret, og af IBM omgående var igang med at udbedre fejlen.

Det oprindeligt projekterede system med direkte linier til hovedmaskinen vil indtil videre blive erstattet med en nødløsning, hvor data til distrikterne leveres på bånd. Båndene tænkes opdateret ca. en gang om ugen. Det er således blevet muligt på lokalkontorene at trække policeoplysninger, der kun er nogle få dage gamle.

Den eksisterende maskine på hovedkontoret er for lille. Der er problemer med kapacitet og med svartider. Derfor forventes



en ny maskine installeret og klar til drift efter påske. Maskinen er væsentlig større, så der er plads til Liv, og alligevel en rimelig reserveplads. Desuden er den ca. 4 gange hurtigere.

Per Hessel orienterede om de nødplaner, som iværksættes, eller allerede er igang.

LIVREGNSKAB

Tage Olesen gennemgik nøgletallene for Liv, som viser en stigning i omsætningen, men trods det, er der et negativt tal på den nederste linie.

PERSONFORSIKRING

Steffen Schou-Jensen fortalte, at vi er igang med at bearbejde det område, som kaldes det "kollektive lovområde", altså firmapensionsordningen.

SALG

Søren Schou-Nielsen startede i fin stil og i højt humør med at dokumentere, at "vi er bedre end de andre". Vi løber 3 gange hurtigere end konkurrenterne, når det drejer sig om Liv, og ca. dobbelt så hurtigt på Erhverv.

"Årets nyhed" er et produkt som kaldes Skadekonto. Det tilbydes private med en vis status. Produktet kræver kun en "lille" vedligeholdelse af os, men til gengæld en stor selvrisko af kunden, som sparer ca. 50% på premien. Produktet testes i april.

Søren Schou-Nielsen udtalte stor tilfredshed med de muligheder Informatik giver den udendørsorganisation.

Fra medio marts kan man lave forespørgsler, og om kort tid gennemføres kurser i et nyt analyseværktøj. Det har i længere tid været muligt at bruge tekstbehandling, som er til stor hjælp i den udendørsorganisation.

DIVERSE

Leif Jensen orienterede om status for overenskomstforhandlingerne, hvis resultat formentlig er kendte af alle, når dette blad udsendes.

Der er taget skridt til at finde en løsning på pladsproblemerne i kantinen på hovedkontoret.

Flytningen til 1. sal i Borgenhus forventes foretaget i slutningen af marts.

Verner Eg

FINANSCENTER

ÅBENT
8⁰⁰-20⁰⁰

TILBLUD:
FÅ EN PAKKE-LESLING
KUN: 4898,-

FORSIKRING		BANK		MÆGLER		IND	

Vi bør tilpasse os

Skal vi deltage i de såkaldte finansielle supermarked? Og i givet fald - hvorfor.

Det er jo nok vigtigt, med det samme at slå fast, hvad et finansielt supermarked er: Hvis en og samme person/udbyder kan tilbyde - bankrådgivning - forsikring - leasing - mæglervirksomhed, er der tale om finansielt supermarked, er det så noget vi vil deltage i? Vicedirektør Søren Schou-Nielsen udtaler: Lad os slå fast, at vi allere tilbyder finansielle ordninger, vi har vores præmieservice, som jo er en kreditgivning af vores forsikringer, hvilket bl. a. har bevirket, at vores livtegning er steget eksplosivt. Hvis vores kunder ønsker, at vi skal tilbyde visse finansielle ordninger eller nye produkter er det klart, at vi skal gå ind i det, hvis det er en god forretning for selskabet.

- Vi har inden for det sidste år set store selskaber - starte eget pengeinstitut, er det så det vi skal gøre? Hvis vort moderselskab mener, at det skal være bank, så er det for os OK, men vi skal jo regne med, at i forskel

til andre selskaber her hjemme, ligger vores pengetank i Schweiz, og den er schweizerne gode til at få til, at ynkle - så mon, svarer Søren Schou-Nielsen - og forsætter. Vi har i dag flere salgskanaler, dels via assurandører, som er det primære, men vi har FRI ordningen, som er en god forretning for selskabet, og vi bruger mæglere, og har storkundeafdelingen, også findes der andre salgskanaler, og det er vigtigt, at der blandt vore assurandører, er en positiv holdning til at se, hvis selskabet også kan tjene penge på andre tiltag. Hvorfor skulle vi så ikke gøre det?

Denne udvikling er ingen trussel mod den dygtige assurandør - tvært i mod. I januar blev alle i selskabet præsenteret for winterthur-gruppens selskabspolitik, og af den fremgår det blandt andet, at vi skal følge udviklingen, og at vi er åbne for udviklingen - slutter Søren Schou-Nielsen.

Bjarne Bukdahl

Brand i kulissen

Det brandslukningsanlæg som er installeret i EDB-rummet på hovedkontoret er et Halon 1301-anlæg.

Halon 1301

Halon 1301 optræder i luftform når den anvendes.

I modsætning til de traditionelle brandsluknings-metoder kan man nærmest sige, at Halon 1301 "æder" ilden.

Halon er ret ufarlig for mennesker. Man kan opholde sig i et Halon-fyldt lokale i op til 15 minutter uden at tage skade.

SÅDAN GØR DU

Hvis alarmen i EDB-rummet går igang, skal du gå ud af lokalet og lukke døren efter dig. HUSK!, at der ikke er grund til panik.

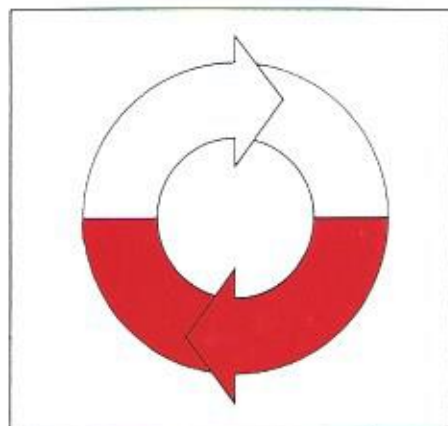
Halon 1301 er helt ufarlig. Vent på brandvæsnet.

Hvis du opdager brand inden alarmen er gået i gang, så tryk på brandalarmen.

Du må ikke:

- begynde at lufte Halonen ud, for hvis branden ikke er helt slukket, så blusser den måske op, når Halonen fjernes,
- bevæge dig ind i lokalet uden åndedrætsværn, hvis der har været kraftig varmeudvikling.
- ryge tobak i lokalet.

VE



Aug. Borgen.

Alle Forsikringsarter.
Første Klassenes Selskaber.
Højbroplads 5.
Telef. 1014 og 2288.

Announce for et livsforsikrings-
selskab anno 1911:

"LANDETS ÆLDSTE; STØRSTE OG RI-
GESTE PRIVATE LIVSFORSIKRINGS-
SELSKAB"

En sådan annonce ville i dag væl-
te samtlige læserbrevsspalter i
dagspressen i flere uger.
Men det var altså i 1911 god re-
klametone, hvor der åbenbart ik-
ke var noget fordækt i, at et
livsforsikrings-selskab var rigt.
Tiderne skifter og folks indstil-
ling til dette og hint ændres.
Således også folks syn på de øko-
nomiske forhold i forsikringsver-
denen. Reklamen dengang skulle jo
nok indgyde tiltro til garanti
for de indbetalte penge, samt
sikkerhed for udbetaling af en
forsikringssum.

For nyligt fejrede Københavns
personbanegård sin 75 års fød-
selsdag. I den anledning udgav
Politiken et særtillæg, med ori-
ginale sider fra udgaverne om-
kring indvielsestidspunktet.
Ovennævnte annonce er hentet fra
advertisementsiderne i denne ud-
gave.

Det er sjovt at se, hvormange an-
noncer der er fra forsikrings-
selskaber og agenturer, blandt andet
fra Aug. Borgen. Mange af dem ek-
sisterer ikke i dag som selvstæn-
dige selskaber. De er opslugt af
den ene fussion efter den anden,
til de store koncerner vi kender
i dag. Gud ske tak og lov for at
vi stadig eksisterer som selv-
stændigt selskab, om end navnet
og ejerforholdet er ændret.

Et sted i særudgaven, er der et
referat af repræsentantskabsmødet
i "Kjøbenhavnske Brandforsikring"
hvor følgende kan læses:
"Det oplyses, at det har været et
yderst gunstigt år 1910-11, idet
det udbetalte erstatningsbeløb
til Brand- og huslejetabsskader
kun beløb sig til 38.574, 06 kr.
Administrationsudgifterne udgjor-
de i samme periode til omvurde-
ringer og eftersyn 14.976 kr. og
til lønninger, kontorudgifter,
husleje m.m. 63.600,78 kr.
Tiderne har sandelig også ændret
sig på disse sider!

I disse M/K tider er det pudsigt,
at bemærke en annonce på bagsi-
den. Et dansk livsforsikrings-
selskab søger to virkelig dygtige
inspektører, - mandlige eller
kvindelige. Der gives en fast ga-
ge og den højeste provision, men
til gengæld vil man kun reflek-
tere på billetter fra folk, der
kan bevise deres evne til at teg-
ne forsikringer.

I kvindefrigørelsens barndom var
det altså ikke nødvendigt, at
lovgive om stillingsannoncers ud-
formning. Det er alligevel be-

mærkelsesværdigt, at man gør op-
mærksom på, at kønnet ingen rol-
le spiller, man ønsker blot den
mest kvalificerede.

En anden type annonce der slår i
øjeblikket, er de mange ledige lej-
ligheder og størrelsen på dem.
Dengang var der øjensynligt et
så stort udbud af lejligheder, at
man ligefrem annoncerede med hvem
der tidligere havde beboet lej-
ligheden.

Således kunne man læse at den
elegante 7 værelses hjørnelejligh-
hed, som afdøde læge Mourier be-
boede på Frederiksberg Alle 56,
bliver ledig april 1912. Lejen
var ikke anført, men andre lej-
ligheder af samme størrelse og
beliggenhed, annonceredes til en
husleje på mellem 800 og 850 kr.
årligt.

75 år er ikke gået sporløst hen
over det danske samfund, hver-
ken politisk eller indstillings-
mæssigt, men det er også rart at
se, at man faktisk på flere punk-
ter har været længere fremme med
ligestillingen end vi er i dag.

Frithjof Rasmussen

Et dansk Livsforsikrings-selskab

søger til-1. Januar 2 virkelig dygtige Inspektører — mand-
lige eller kvindelige — til at arbejde i København og den
nærmeste Omegn. Der gives fast Gage og højeste Provision, men re-
flekteres kun paa Billetter fra Folk, der kan bevise deres Evne til at
tegne Forsikringer. Billet mrk. Distrikt XIV. 4354 modt. Sylvester
Hvids Bureau, Nygade 7. A

Rabat-aftale

Fra Hertz har vi modtaget:

winterthur-borgen a/s & Hertz
Biludlejning M/S har en servi-
ce-/rabataftale, som tilbydes
alle ansatte i såvel forret-
ningsøjemed, som privat.

Hvor intet andet er anført, får
De rabatten på vore normale tid-
og kilometerrater.

EUROPA	Danmark	25%
AFRIKA	V.Europa & & Israel	25%
MELLEMØSTEN	Ø.Europa & Island	05%
	Afrika & M.Østen	10%
ASIEN & STILLEHAVET	Japan Andre områder	20% 10%
USA	USA, inkl. 100 miles/dag (APD)	05%
	USA, Basic	20%
CANADA	Canada, Basic	10%



Han har DM i titler



Hvem er han egentlig, ham Hemicke, som vi ser fare rundt på hovedkontoret, og over hele landet?

- Jo han er såmænd - assurandør, formand, næstformand, repræsentantskabs medlem, samt indehaver af et væld af tillidshverv.

- Peter Hemicke er uddannet indenfor manufaktur i Århus, og for at afslutte sin uddannelse skul-

le han til København på købmandsskole, og her startede det hele.

- Efter afsluttet militærtjeneste, blev jeg i København, hvor jeg havde fået job i et møbel-firma på Nørrebro. Da jeg havde været der i 5 år fortsætter Peter Hemicke, blev jeg head-hunted til Baltica. Efter 2 1/2 år der -og veloverstået assurandør eksamen, fik jeg job hos Vaupel assurance, hvor jeg var i 2 år. Da Vaupel primært arbejdede med læger, var det ligesom naturligt for mig da jeg begyndte for winterthur borgen i 1976, at skulle arbejde med læger, som jeg var tilbudt at skulle gøre. Jeg startede på Virum kontoret, men da vi stod og ville til at købe nyt hus og samtidigt blev et job ledigt på Århus kontoret, flyttede vi hjem til Århus igen.

- I år kan Peter Hemicke fejre 10 år's jubilæum, som bestyrelse medlem i assurandørforeningen hos winterthur borgen, hvor han i dag er formand.

- Det hele startede med, at jeg blev valgt ind, fordi Gert i København var blevet udnævnt, og derfor skulle der nye til i bestyrelsen. Der er sket meget siden. I 1979 blev jeg valgt til bestyrelsen for CDA (central foreningen for danske assurandører), hvor jeg i dag er næstformand, for ca. 2200 medlemmer.

- Jeg har mange funktioner, som formand for assurandørforeningen, bl.a., at varetage den daglige kontakt med selskabet i foreningens spørgsmål, men også de løbende kontrakt-forhandlinger og justeringer der hele tiden er.

- Det er vigtigt, at slå fast, at der findes ingen sejre eller nederlag, når man forhandler, hver-

ken fra assurandørforeningens side eller selskabets, men man indgår en masse kompromisser - som er naturligt ved forhandlinger, og selv om vi ikke altid har samme opfattelse, har selskabet og assurandørforeningen fået meget større forståelse for hinanden - da vi har samme mål - "god indtjening"

FREMTIDEN

Efter min mening vil vores assurandør stab vokse, efterhånden som vi erobrer markedsandele, men vi skal være en force på markedet, bestående af top professionelle assurandører, for der er et stort behov for professionel rådgivning, så i assurandørforeningen imødeser vi fremtiden positivt.

- Ved at sidde i assurandørforeningen forbruger man meget tid, der er mange møder, meget forberedelse, så vi skal ikke lægge skjul på, at det indebærer et økonomisk tab. Vi får diæter og honorarer fra organisationen, og det svarer til ca. 1/2 delen af ens løn, men der udbetales ikke feriepenge, eller pensionsbidrag af dette. Assurandørerne hos winterthur borgen betaler det højeste bidrag til en assurandørforening tilknyttet CDA. Men desværre er det forholdsvis store bidrag ikke nok til, at holde foreningens - bestyrelsens medlemmer økonomisk skadesløse.

- Men vi håber med tiden, at få løst dette problem, så vi også i fremtiden kan få kvalificerede kolleger til, at lægge en tårn i foreningen, uden at dette skal koste dem for meget økonomisk - slutter Peter Hemicke.

Bedre sent, end aldrig

Den 01.07.1986 flyttede distrikt Midtjylland sit Århus-kontor til nye moderne og større lokaler i Højbjerg - 4 km. fra Århus centrum.

- Men det er først nu, det hele er færdigt, og det skyldes ikke mindst en ihærdig indsats fra de ansatte på kontoret.

- En fredag eftermiddag - smøgede de ærmerne op, og malede det nu færdige konference-lokale, som herefter kan tages i brug.

- Kontoret ligger på en stille villavej med gode parkeringsforhold, så der er skabt rigtige rammer om det fremtidige arbejde i Århus.



04 30 HJÆLP! Ja, så gerne

Og det er ikke engang løgn!

Døgnet rundt er dette telefonnummer bemannet (M/K!). I den normale kontortid, er det de fire søde piger fra SKADESERVICE-gruppen i skadecafdelingen, der svarer på opkald. I aften- og nattetimerne stilles der automatisk om til ISS's industri- og skadeservice.

SKADESERVICE-gruppen blev oprettet 1. oktober 1984, som en direkte følge af Bønnerup Strand møderne, for at højne vores service overfor kunderne i skadesituationer. Oprettelsen skyldes måske mest WIB begrebet, som opstod på samme møderække, hvor man ønskede en hurtig og effektiv skadebehandling for disse kunder.

Tiden fra gruppen blev en realitet til aftalen med ISS blev oprettet den 1. maj 1986, er først og fremmest blevet brugt til at undersøge forholdene, siger John Jensen, gruppens daglige leder.

- Vi har undersøgt alle kundegrupper og kan således konstatere, at ordningen i dag i praksis benyttes af alle vore kunder.

Man kan jo sige at det er en udvidelse af den oprindelige funktion, som kommer alle kunderne til gode, og det er da en glædelig og positiv udvikling.

Gruppen består af en lang række personer i skadecafdelingen, hvorfra telefon-frontfigurerne udgøres af Gulla Lassen, Alice Severinsen, Conny Seidenfaden og Jeanne Terkelsen, tilstræber en sagsbehandling på mindre end 5 arbejdsdage.

I gruppen er man enige om, at der ved at lade ordningen gælde samtlige kunder, ligger en begrænsning i omfanget af væsentligt flere skader. Vi kan derfor have en direkte interesse i denne udvidelse.

Vi er dagligt ude for at nummeret benyttes af reparatører, henvendelser fra kunder om løbende sager og sågar af assurandører til forespørgsler.

- Det skal blot præciseres at friskaldsnummeret KUN må benyttes i AKUTTE tilfælde, siger Alice Severinsen. Det er en ambulancefunktion vi bestyrer, og det skal yderligere pointeres, at den kun omfatter almindelige skadeforsikringer og ikke auto.

Telefonnummer 04 30 12 10 er altså forbeholdt kunder i akutte situationer, hvor man har hjælp behov.

Selv med disse begrænsninger bør vi nok informere mere om nummerets eksistens for eksempel i policemappen eller på visitkortet, med udtrykkelig påtegning om anvendelses området.

Ved lukketid på hovedkontoret, kobles som nævnt telefonen automatisk over til ISS. Men arbejdsdagen er ikke nødvendigvis afsluttet for medarbejderne i skadeservice.

- De unge mennesker der betjener telefonen hos ISS, kan komme ud for tilfælde, hvor de siger: "Hvad gør jeg?", fortæller John Jensen. Og i de tilfælde har de to "bagstoppere", der er til at træffe på deres privattelefoner. Primært er det mig selv og H.H. Sørensen, men flere i gruppen deltagere som afløserer under bl.a. ferie.

- Henvendelsen til ISS kan dreje sig om fremsendelse af en skademeldelse, hvilket kan være et akut problem for en kunde. Så skal vi naturligvis hjælpe, selv om det ikke er det vi forstår ved akut hjælp.

Som oftest har henvendelsen til ISS, udløst en aktion af skadebegrænsende karakter. Meddelelsen til hovedkontoret indkommer om morgenen via telefax og den videre skadesbehandling kan derefter straks iværksættes.



12 10

vi er der om en halv time

Den fysiske placering af SKADESERVICE-gruppen giver et klart indtryk af, at der virkelig ER tale om en gruppe. Samtlige skriveborde er samlet i et hjørne af skadeafdelingen, således at alle kan se at "den varme linie" bliver besvaret. Det har ydermere den fordel, der styrker indtrykket af sammenhold, at alle ikke kan undgå at følge lidt med i de andres sager, og dermed kan supplere i fraværssituationer.

At det fungerer fremgår af en artikel andetsteds i bladet, men at der ikke er tale om en enlig svale belyser følgende eksempler.

Den 30. december kl.18 sidste år slog et fyr ud et sted på Sjælland. Hele huset var som belagt med sort sne. Et opkald til SKADESERVICE der ikke kan garantere noget, men lover at man vil gøre hvad der står i ens magt for en hurtig udrykning. Til trods for at det er dagen før nytårsaften lykkes det at få et rengøringshold til skadestedet og få rengjort huset inden løjerne begynder. Vi synes selv, at der her var tale om meget fin service, siger John Jensen, så det var lidt trist at kunden nytårsaften, ringede og klagede over, at man ikke også havde nået at få rensede gardinerne !!

Nytårsaften opdager betjentene i en patruljevogn, at der er brand i en tøjforretning i Roskilde. Der er tilsyneladende smidt noget fyrværkeri ind gennem en sprække i glasdørene og en brand er under udvikling. Betjentene "bryder ind" og slukker branden med en pulverslukker. Det er ikke svært at forestille sig hvor sådant et skud pulver lægger sig udover brandstedet. Hele butikken med samt alle udsalgsvarer, - udsalget skulle starte den 2. januar, ser ud som om at alle mannequinerne har haft skæl, og er blevet redt med en mægtig stor kam.

H.H.Sørensen bliver som bagstopper impliceret og får frementryllet et rengørings hold, der møder op



Skadeservice-gruppen i arbejde

med 6-8 mand som får ryddet op og gjort i stand. Forretningen er ryddet op og klar den 1. januar kl. 23 og udsalget kunne starte planmessigt.

Den sidste episode jeg vil nævne indtraf lørdag den 10. januar i år hos en af vore lægekunder.

Børnene havde fået besked på at plyndre juletræet, mens fru'en i huset var gået ovenpå. Det vi alle frygter sker selvfølgelig, at børnene finder og tænder en stjerneaster på en af grenene og der går ild i træet. Ilden bliver hurtigt bekæmpet, men sodskaden er stor. Kunden melder skaden til os mandag den 12. januar kl.15.45, så familien har skønnet at der ikke har været behov for akut hjælp. Der aftales møde til næste dag kl. 9.30 hos kunden med rengøringselskab og skadesinspektør Leif Bang Hansen og der aftales sodafrensning af møbler, tæpper, reol, gardiner, radio og bøger.

Allerede samme dag kl.ca.13.30 afhentes indbo og maleren er gået i gang med stuen. Kundens kæmpe problem var, at de venter 13 amtslæger besøg fredag den 16. januar!!

Torsdag den 15. januar er maleren færdig og den 16. kl.ca 13.00 afleveres det rensede indbo og Bang Hansen fik telefonisk besked om kundens tilfredshed med rensningen. Dog ønskede kunden at vente med at få ca. 300 bøger tilbageleveret, efter endt ozonbehandling. Vi nåede dog at løse kundens primære problem, nemlig at sikre rammen om amtslæge-besøget. Man kan så håbe på at en stor del af samtalen den aften har drejet sig om winterthur-borgens skadeservice !

Kunden har senere sendt en takkeskrivelse for god service og hurtig skadebehandling.

Gruppens motto burde næsten være, som Gulla Lassen udtrykte det, at "det er sjovt at få tingene til at fungere, at få kunderne til at føle at vi er hos dem, når skaden er sket."

Frithjof Rasmussen

Winterthur-Borgens sportsforening

I w-b har vi også en sportsforening ved siden af alt det med forsikringer. Sportsforeningen hedder "WBI" (winterthur-borgens Idrætsklub).

"WBI" er stiftet helt tilbage i 1964, så det er en forening med en del år på bagen. Her i IN vil vi gerne slå lidt på tromme for "WBI", der er nemlig plads til mange flere medlemmer - også selv om de ikke bruger Rexona.

At være medlem i "WBI" koster kun 5 kr. pr. måned - vi gentager 5 kr. pr. måned!!! Hvad får du så for din femmer? Først er der de sportslige aktiviteter:

Badminton

Fra september til og med april måned spilles der badminton hver tirsdag og torsdag morgen i Carlsrohallen i Rødovre. Er du interesseret i at spille badminton kan du høre om der er plads - om tirsdagen hos Lise Vinther, regnskab og om torsdagen hos Leo Panduro, Glostrup. I maj, juni og august plejer vi at spille badminton hver onsdag eftermiddag i Sundbyhallen.

Bowling

I bowling har vi tilmeldt et hold i KFIU's turnering. Holdet består af Tony Petersen, Inge Fog og H.H.Sørensen. De klarer sig fint og har indtil videre taget førstepladsen i deres række - sådan! Tidligere bowlede vi fast hver 14. dag, men da interessen var noget svigtende stoppede vi træningen. Viser det sig at der er interesse for en fast bowlingdag vil vi selvfølgelig genoptage træningen. Er du interesseret i at bowle, så ring til Tony Petersen, skadeafd. eller Linda Jensen, policeafd.



Bordtennis

Erik Bøgh og H.H.Sørensen er tilmeldt turneringen i bordtennis. De herrer ligger i øjeblikket nr. 2 i oldboys rækken. Der skal kun 2 personer til at danne et hold, så vi bør kunne stable nogle flere w-b-ere på benene. Der er træning hver torsdag mellem kl. 17.00 - 19.00 i Hillerødgade-hallen. Ring og tal med Erik Bøgh, skadeafdelingen.

Fodbold

Som noget nyt har vi startet en fodboldafdeling og et herrehold er tilmeldt KFIU's udendørsturnering for 7 mands hold. Kontaktperson er Martin Marlow, personafd.

Håndbold

Vi har tidligere spillet damehåndbold hver mandag. Desværre er tilslutningen svigtet og vi deltager nu kun i FIK-mesterskaberne og i KFIU's juleturnering. Tag kontakt med Linda Jensen eller Jytte Sørensen, policeafd. hvis du har lyst til at spille med.

Orientering

Aktiviteten indenfor denne sportsgren har ikke været særlig stor. Dog har Jørgen Holm, regnskabsafd. deltaget i FIK-mesterskabet i efteråret 86, hvor han blev en sikker vinder. Vi ønsker tillykke med mesterskabet. Jørgen Holm så jo gerne, at han ikke var den eneste deltager - så ring til ham, hvis du vil deltage.

Svømning

Konny Olsen, omstillingen er aktiv svømmer og går til firmasvømning. Konny ville jo gerne have nogle w-b kolleger med i bassinet. Har du lyst, så tal med Konny og få at vide, hvordan det foregår.

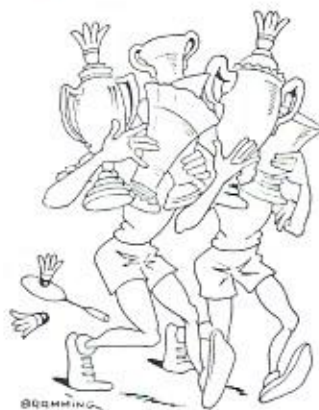
Dart

WBI's dartklub er en af de ny-startede aktiviteter, men desværre er det kun et par stykker der møder op. Lad os få genoplivet klubben ved, at du også deltog en gang imellem. Michael Jensen, personafd. vil meget gerne høre fra dig.

Det er sjældent at en femmer pr. måned giver adgang til så mange aktiviteter!!!

Ved siden af "sportshyggen" arrangerer WBI hvert eneste år en skovtur og et andespil. Disse arrangementer er naturligvis kun for medlemmer!

Det er vigtigt, at du også er med til nogle aktiviteter sammen med dine kolleger udenfor "forsikrings snakken". En af mulighederne er selvfølgelig WBI. Hvis lige netop det som du har lyst til ikke er med på aktivitetsprogrammet - ja så lad bestyrelsen i WBI høre fra dig. Bestyrelsen er p.t. sammensat således:



Formand	: Jytte Sørensen, police
Næstformand	: Max Petersen, salg
Sekretær	: Michael Jensen, person
Kasserer	: Lise Vinther, regnskab
Bestyrelsesmedlem	: Leo Panduro, Glostrup
	: Lars Bülow, person
Supleant	: Niels Palmblad, AI-afd

Vi håber, at du og flere af dine kolleger har lyst til at hygge jer sammen med os andre i WBI og vi glæder os selvfølgelig til at se nogle nye ansigter

KFIU = Københavns Firma Idræts-Union
FIK = Forsikrings selskabernes Idræts-klub

Max Petersen

Har i hørt Har i set Nyt om uddannelse

Der sker nye ting omkring uddannelsen på Forsikringshøjskolen - det betyder også, at vi lægger vor egen grunduddannelse om.

Årsagen til ændringerne er, at der fra selskabernes side er fremkommet ønsker om en mere "markedsorienteret" uddannelse, forstået på den måde, at man tidligere arbejdede "produktorienteret" f.eks. samlet omkring Bygningsforsikring eller Motor- og ansvarsforsikring. Fremover ønsker man at samle sig om Privatområdet eller Erhvervsområdet.

For grunduddannelsen betyder det, at den egentlige viden om produkterne skal ske i selskabet, mens der på Forsikringshøjskolen trænes i anvendelse af denne viden i forhold til kunden. w-b's grunduddannelse kommer til at se således ud for det hold, der starter til september 87.

sept	start kursus	brevopg.	Private forsikr.	brevopg.	person forsikr.	brevopg.	erhv. skade forsikr. adg. pr.
			dec. uge 48		marts uge 9		juni uge 21

Hørt på Forsikringshøjskolen

- Nå du gamle, hvordan er det så gået siden sidst?

- Forfærdeligt! Jeg er forfulgt af uheld. Først forsikrede jeg nogle huse for tre små grise... Så lavede jeg en ansvarsforsikring for et par fyre der hedder Gøg og Gokke og en søforsikring for den spanske armada.

- Jamen det var da skrækeligt, er der slet ikke sket noget positivt?

- Jo, nu ser det ud til lysne. Jeg har lige lavet en fed livsforsikring for en balletdanserinde der hedder Elvira Madigan!

Frithjof Rasmussen

Indeholdt i grunduddannelsen vil der være et par dage med personlig planlægning og for assurandøren 5 dages salgskursus.

Ændringer i moduler på niveau 4:
Nyt modul - 4.23

Personforsikring, behov og dækning.

Et supplement til det nuværende 4.22 - generel personforsikring. 4.23 vil træne behovsanalyse samt livsforsikringsprodukternes anvendelses muligheder. Pensionsbeskatningsloven og koncession.

Nye moduler på Erhvervsskade området.

4.34 virksomhedens typiske forsikringsbehov og dækning. Med udgangspunkt i behovsanalyse, risikoanalyse og risikobegrænsning trænes i at løse komplekse forsikringsopgaver.

4.43 Virksomhedens særlige forsikringsbehov og dækning.

Som navnet siger vil der blive arbejdet med specielle forsikringsbehov, svagstrøm, maskinkasko, entrepriseforsikring etc. Modulet er en overbygning på 4.34.

Nyt modul på Privat/skade området.

4.53 Privates forsikringsbehov og dækning.

Modulet beskæftiger sig med almindelige og specielle forsikringsformer på privatområdet.

Lone Erkmann

Stjålne millioner

De tre første kvartaler af 1986 kostede 645 mio.kr. i tyverierstatning eller 54 mio. mere end samme periode 1985. Det svarer til, at der hver time blev udbetalt 98.000 kr. i erstatning.

Det er tal, der fremgår af Forsikringsoplysningens tyveristatistik for de tre første kvartaler af 1986.

Ifølge Forsikringsoplysningen blev der i denne periode anmeldt 161.587 tyverier eller 590 om dagen, og der blev udbetalt 644.864 mio. kr. i erstatning eller 2,4 mio. kr. pr. dag. Det svarer til en stigning på 9% for såvel antallet af tyverier som erstatningsudbetalinger i forhold til samme periode 85, hvor tallene var henholdsvis 148.827 tyverier og 590.359 mio. kr.

Sommerhuse størst stigning.

Den største stigning har sommerhusforsikringerne. Antallet af tyverier steg med 12% fra 4.837 til 5.402, medens erstatningsudbetalingerne steg med hele 23% fra 18,7 til 23 mio.kr. - Der er ingen tvivl om, at den meget store stigning i erstatningsudbetalingerne for sommerhusindbrud skyldes, at sommerhusejerne lader stadig mere værdifulde ting blive tilbage i sommerhusene, når disse forlades, siger chefkonsulent Christian Skødt, Forsikringsoplysningen.

Manglende forsikringsdækning.

- I øvrigt er der en del, der tyder på, at mange sommerhusejere ikke har forsikret deres indbo i sommerhusene. Således viser politiets statistik, at i de tre første kvartaler har fået anmeldt 6.025 indbrud i fritidshuse, hvor der i samme periode "kun" blev anmeldt 4.776 indbrud til forsikringselskaberne.

Tager man gennemsnitsudbyttet pr. sommerhusindbrud, betyder det, at de 1.250 sommerhusejere, der alene har anmeldt indbruddet til politiet, er gået glip af ca. 5,5 mio.kr. erstatning, siger Christian Skødt, der derfor anbefaler sommerhusejerne at se forsikringerne for sommerhuset igennem og sikre sig, at også indboet i sommerhuset er forsikret.

Brug god løfteteknik

Hvis du ikke kan undgå at løfte, så brug god løfteteknik. Kontrollér altid byrdens vægt. Løft aldrig en byrde der er for tung. Når du løfter:

- LØFT tæt ved kroppen
- LØFT uden at dreje i kroppen
- LØFT med rank ryg
- LØFT midt foran kroppen
- LØFT med let knæbøjning
- LØFT med godt greb
- LØFT i jævnt tempo
- LØFT med godt fodfæste

Om organisationsudvikling

VI VIL SELV!

Spørgsmålet er – om vi kan

Så vidt undertegnede er informeret udmøntede Service Management Group's analysering af winterthur-borgen sig blandt andet i den konstatering, at virksomheden savner "KULTUR". I hvert fald en særpræget og stærkt identificerbar kultur! At vi ubevidst har vidst dette, vidner Per Hessel's udtalelse om vigtigheden af, at i hvert fald halvdelen af aktionsplanen gennemføres.

Ordet organisationsforbedring anvendes ofte i moderne organisationslitteratur, men hvad står begrebet egentlig for? Per Sørensen (personalechef på Lego) og Nils Villemoes har i bogen "Nøgle til organisationsudvikling" valgt at opfatte organisationsudvikling som "foranstaltninger, der tilsigter højere udnyttelse af menneskets intellektuelle kapacitet"

Målet med organisationsudvikling er igennem ændringer og tilpasninger at skabe et miljø, som inspirerer medarbejderne til på egen hånd at arbejde i overensstemmelse med organisationens mål.

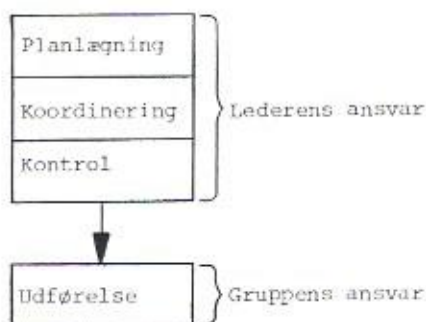
Med andre ord, er målet igennem miljøændringer, at skabe motivationsfaktorer.

De miljøændringer, som i denne forbindelse kan komme på tale, må være af en sådan art, at de enkelte job bliver mere meningsfulde og tilfredsstillende at udføre. Det vil sige, at der skal skabes ændringer i den hidtidige arbejdsdeling. Sammenlægning af arbejdsopgaver og større uddelegering af kompetance a la SAS er et middel.

Etablering af selvstyrede grupper (som hos Hafnias assurandørstand og på Statsanstaltens hovedkontor) kan ligeledes blive

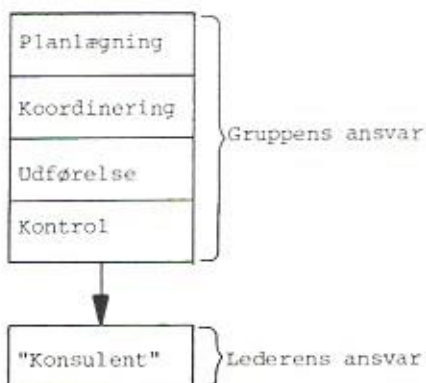
aktuelt i den forbindelse. Ændringerne må være af en sådan art, at medarbejderne både opnår større indflydelse på deres egen jobsituation og på beslutninger

Traditionel lederrolle:



FIGUR 1

Moderne lederrolle:



FIGUR 2

i virksomheden der berører dem direkte.

Som et af midlerne til at opnå dette må der gennemføres en systematisk lederudvikling.

En sådan udvikling kan gennemføres ved afholdelse af forskellige kurser om moderne ledelsesmetoder, hvilket allerede er foranstaltet, men i mange tilfælde vil man sikkert opleve, at det eksisterende lederkorps har svært ved at acceptere nye og radikalt anderledes tanker (for eksempel selvstyrede grupper - har man hørt mæge?). Derfor kan der blive tale om en meget langvarig proces, hvor lederudviklingen kommer til at repræsentere en systematisk erstatning af de ledere der forlader selskabet (af forskellige årsager), idet nyan sættelserne foretages under hensyntagen til den ensartede ledelsesform, selskabet, for at opnå en identificerbar organisation, søger indført.

Per Guldbrandsen

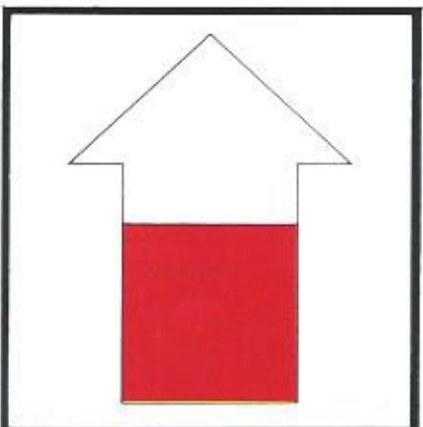
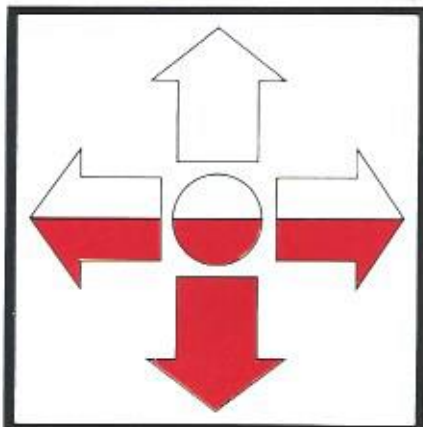


Tak ska' De ha', du der

(Telefonen ringer)

- winterthur-borgen forsikring goddag.
- Goddag - Mit navn er Nielsen, jeg vil gerne tale med afdeling xx.
- et øjeblik (klik-klikke-lik)
- Ja!
- Øh, det er Nielsen, jeg vil..
- Øjeblik!
- (Pause)
- Ja!
- Goddag, det er Nielsen, må jeg tal...
- Dav, Nielsen. Hva' ka' jeg gøre for dig ?
- Joh, ser De. Det er sådan at ..
-
- Det ska' jeg squ' nok klare for dig, Nielsen.
- Nå, jamen så siger jeg tak. Tak skal De ha'.
- Ja, selvtak, du.
- Farvel
- Hej,hej, Nielsen

Ovenstående samtale er opdigtet, og enhver lighed med nulevende, afføde, kendte eller ukendte er helt og aldeles tilsigtet.



Selskabspolitikken er noget mærkeligt noget. Vi har altid haft en. Men vi har måske ikke tænkt så meget over det. Nu har vi en på tryk. Men måske tænker vi stadig lige lidt på det.

I den trykte selskabspolitik, som er gældende for winterthur-gruppen, har vi symboler.

Det midterste er en pil, som går i ring og bider sig selv i halen. I teksten til symbolet står der: "Vor vej til succes - Service i overensstemmelse med markedsudviklingen og kundernes behov. Eksemplet herover lever nok ikke helt op til kravet om "overensstemmelse med (markedsudviklingen og) kundens behov". Denne kundes behov er selvfølgelig at få ordnet sine forsikringsmæssige forretninger, det er helt klart. Men der er en anden side af kunden, som vi også skal tænke på.

Kunden er tydeligt af en årgang, hvor man siger "De" til nogle mennesker. Det er altså også et af denne kundes behov.

Lidt længere nede i hæftet, på den samme side står der: "at vi opfatter tilpasning af service til de skiftende behov som en udfordring".

Og det betyder jo blandt andet, at der to minutter efter samtalen med høflige Nielsen, måske skal siges både du og fornavn til en kunde - som har det behov.

Der står også, at "vi vil tage særligt hensyn til kundens synspunkt i situationer, hvor der skal handles pr. konduite". Med andre ord. Kunden skal have et svar nu og her. Telefonen skal ikke stilles om. Find løsningen, eller lov at ringe tilbage.

Så kommer der noget af det sjove. For nu siger politikken at: "Vi bestræber os på at informere vore kunder om deres rettigheder og forpligtelser i direkte og forståelige ord". Den er godt nok svær. Især i en branche med årelang tradition for at benytte fagudtryk som:

- Bygningskaskoforsikring
- Risikoens art (det står på policens forside)
- Præmie

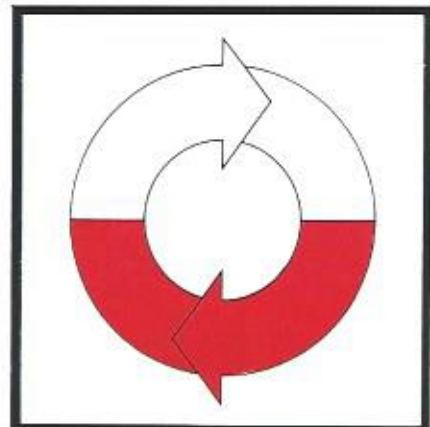
- Risikoforandring
- Bygningsbrandforsikringsvilkårenes ufravigelighed (pyha)
- Rådighedsindskrænkningerne
- Forsikringsbegivenheden
- Motorkøretøjsforsikring
- Nyværdierstatning/Dagsværdierstatning

Udtrykkene bliver meget hurtigt daglige ord, når man færdes i branchen. Men tænk på, at kunden, som ikke ser disse ord til dagligt, kan have det svært. Lige så svært som det for mange forsikringsfolk er at forstå følgende fagudtryk fra undervisningens verden:

- Mathetisk-program
- Syntetisk repertoire
- Stimulus/responskade

Det er ikke altid lige nemt - især ikke hvis man både vil være entydig teknisk korrekt og in-formerende.

"Kunderne har ikke at gøre med et anonymt selskab - men får personlig betjening". Men det kan også - i nogle situationer - blive for personligt.



Symbolet bider sig selv i halen. Og det er måske fordi vi mennesker er egoister. Vi er alle indrettetsådan, at når vi gør noget for nogen, så forventer vi også, at de gør noget for os. Når jeg behandler kunden godt - er der chance for at kunden også behandler mig godt. Hvis jeg behandler kunden skidt - er der stor chance for at kunden også behandler mig skidt.

Vær den første til at smile og være venlig - så er du også den første der få et smil igen.

Verner Eg

En nystartet assurandørs bekendelser

Hvad er det for et job, der kræver 1 skriftlig ansøgning plus 3-4 personlige samtaler - den ene med ægtefælle? Ambassadør i USA? Direktør for LEGO? Nej - assurandør hos winterthur-borgen a/s, distrikt Sydjylland/Fyn, Haderslev-kontoret, pr. 1. marts 1986.

Først må man gå så grueligt meget igennem ...

Ret hurtigt finder man ud af, hvorfor der gås så grundigt til værks, for man skal vist lede længe efter et firma, der bruger så mange ressourcer på uddannelse som w-b. Hele den første uge på jobbet var vi således på skolebænken, på selveste Halmtorvet, hvilken stærk oplevelse for os fra landet! I løbet af den første uge lykkedes det faktisk at proppe så meget viden i os stakkels 12 (nu 11) nyansatte, at vi med rimelig (u)sikkerhed kunne bevæge os rundt i vilkår-tarif-begæringsjunglen. Men lad mig bare indrømme, at det virkede overvældende!

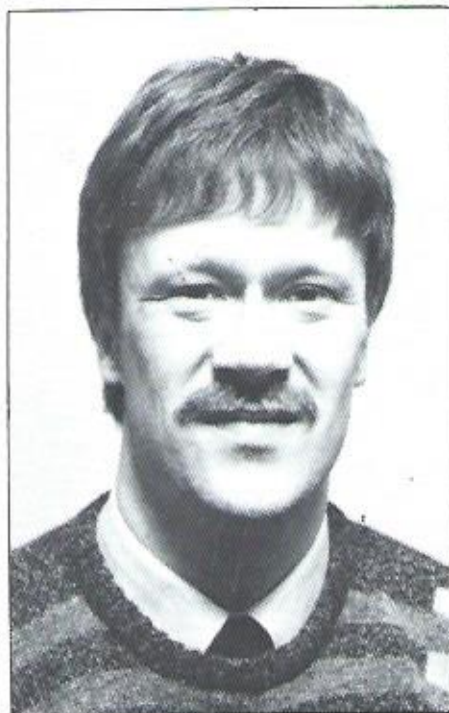
Sideløbende med HK-uddannelsen foregår der i distrikterne en del uddannelse af mere praktisk og salgsmæssig art: lære at lave aftaler, udfyldelse af begæringer, salgstræning via rollespil, og megen anden undervisning. Fra at vide så godt som ingenting om forsikringer, var vi efter ca. 2 1/2 uge i firmaet i stand til at tage ud til en vildt fremmed og få en ordre med hjem! Stakkels kunder - aldrig før har de måttet høre så meget om forsikringer og særlige finesser ved w-b's vilkår! Det var før, vi havde været på salgskursus.

Udover ovennævnte undervisning har vi i HK-regi deltaget i "planlægning", "Personforsikring", "løser", "sø- og transport", "ansvar og arbejdsskade" samt "PAL", inden vi kom til optagelsesprøve til Forsikringshøjskolen, hvor så resten af vores uddannelse skal foregå. Hovedparten af kurserne blev afholdt i Fåborg, og der var vist ikke mange, der gik ned i hverken levestandard eller vægt af at være derovre!

For nu at undgå misforståelser omkring disse kurser, må jeg hellere føje til, at der forud for hver indkaldelse lå en anseelig arbejdsindsats i form af læsning, opgaveløsning samt forberedelse af et mundtligt indlæg, der bl.a. også skulle træne os i at springe på talerstolen i større forsamlinger. Jeg tør godt sige at både det Kgl. Teater og Danmarks Lærerforening

er gået glip af mange store talenter!

Uddannelsen suppleres på bedste vis af det daglige arbejde, hvor vi jo netop skal bruge de ting, vi har lært - vel at mærke uden "lærer" i ryggen! Uddannelse - ud i marken og prøve af - tilbage på skolebænken og lære mere osv.



Assurandør Kenneth Ibsen,
Haderslev

Ja, men så skal du bare lige
skrive under der ... og der ...
og der ... og der ...

Den første tid gav selvsagt mange frustrationer. Måske specielt tilbagemeldingerne fra HK, som man nok nu er mere forstående overfor (?), men som mange i starten led-er sig gå på af.

Indendørs-folk prøv en gang at
forestille jer ...

Den unge håbefulde assurandør er ude på et af sine første besøg. Med svedige hænder og tasken fuld af mapper, som han dårligt aner hvad er, sidder han overfor det unge nyetablerede ægtepar i det lille parcelhus. Hustruen sidder med en baby på armen, og et lidt større barn sidder og roder i tasken med papirene, alt imens Fido snuser lystent til assurandørens tynde ankler. Klokken er ved at være mange, og næste kunde venter i den anden ende af byen (hvor var det nu den gade lå?) Bordet flyder efterhånden grundigt i papirer, betalingsoversigter m.v. Det er nu assurandøren skal skabe overblik over dækning og pris i forhold til de forsikringer de havde, der skal bygges bro mellem mandens og konens synspunkter. Så skal han finde matricenummer, stelnummer (registreringsattesten ligger selvfølgelig ude i handskerummet) osv ..

Hånden på hjertet - er der noget at sige til der er fejl i begæringerne (i starten)?

Men det er nu nok alligevel den bedste måde at få rutinerne banket ind på - "learning by doing" som det så smukt hedder. Surt kan det være i starten, men sikre benuskler man får! Og så bliver vi da heldigvis ... "Hvad siger du, Bøgemose?"

Ellers, udover at deltage i disse kurser, opstøve 20 nye kunder om hver uge, planlægge salg, besvare henvendelser og lave servicearbejde på bestående kunder, forberede ERFA- og kontormøder, deltage i messer og diverse arrangementer i distriktet, lave budgetter og udarbejde statistikker, indarbejde kontorrutiner og værktøjer til salgsarbejdet, diskutere faglige problemer med kolleger og overordnede, følge med i fagtidsskrifter og aviser - ja, så har der ikke været mere at lave end at vi også har fået tid til en kop kaffe ... i ny og næ.

Nu er EDB (næsten) ved at være over os; med de udfordringer der venter her, men selv uden det tør jeg godt vove den påstand, at aldrig har så mange (vi er vist det største "kuld" til dato) lært så meget på så kort tid! (Uanset nogle måske vil påstå vi stadig ved for lidt).

Med en enkelt undtagelse har jeg ikke villet nævne navne ud fra devisen: "ingen nævnt - ingen glemt". Formålet med artiklen har primært været at give de indendørs medarbejdere et lille indblik i en nystartet assurandørs hverdag og trængsler, at give de ældre uden-dørs kolleger der ikke selv "har en" et indtryk af hvorledes uddannelsen foregår idag, samt endelig at invitere til øretæver fra de 10 andre nye for en total forvanskning af vores fælles virkelighed! Det eneste forsvar mod dette er vel at tingene opleves og opfattes forskelligt fra distrikt til distrikt, kontor til kontor og person til person.

Kenneth Ibsen

Vi skal have et

Salgskoncept der rammer

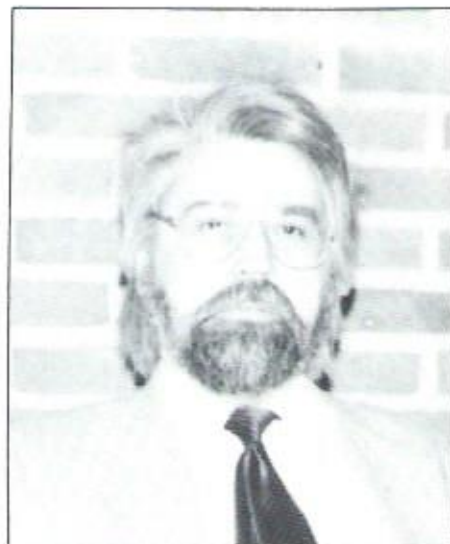
Men det kræver også, at vi har en medarbejder stab - uddannet på højt niveau, ikke kun fagligt, men i aller højeste grad også på den salgsmæssige side.

- Da jeg i sin tid gik på forsikringshøjskolen, fandt jeg det personligt udviklende på et højt plan, jeg var sulten efter uddannelse, og på den måde blev jeg toneangivende, hvilket gjorde, at højskolen for mig blev en positiv oplevelse.

- Det er ikke kun godt, at vi har en faglig god uddannelse, forsætter Tonnie Bech Nielsen. Det er også vigtigt, at vi er gode sælgere, de bedste på markedet. Vi må indse, at vores kunder har fordomme mod forsikringsbranchen generelt, og det kan ikke nytte, at vi tror, at en god faglig uddannelse vil komme disse fordomme til livs - "det er hovedet i løkken". Nej vi skal for alt i ver-

den være gode til at sælge, analysere, og ikke mindst præsentere os positivt overfor kunderne, samt have et godt værktøj.

- Som salgsleder, er Tonnie Bech Nielsen's primære opgaver, at lede salget i distriktet og bistå assurandørerne i salgsarbejdet, samt opbygge nye salgskoncepter. - I efteråret 1985 lavede vi en salgskoncept omkring rateforsikring og præmieservice, det sagde bare spar to, og var en kæmpe succes. Nu er tiderne ændret, idet kapitalpension er den store fordel nu. Hvis vi ikke indser, at markedet hele tiden ændrer sig, og er så dygtige, at vi udvikler nye salgskoncepter, vil vi miste markedsandele, og det er jo ikke meningen, tvært imod. Derfor, forsætter Tonnie Bech Nielsen, betragter jeg mit jobs primære opgave i, at udvikle salgskoncepter, således at vi hele tiden er foran.



Salgsleder Tonnie Bech-Nielsen, Aarhus.

- Fremtiden er erhvervssalg, det er der, det "sner", andre selskaber sover, fordi alle mellem store virksomheder omkring 20-30 ansatte, har et stort behov for, at blive betjent og vejledt, det er i dag en svigtet del af erhvervsmarkedet.

Bjarne Bukdahl

Portræt



Uddrag af den "blå bog":

Tom Kimer, født 1946 i en lille søkøbstad på Lolland. Pint og plaget i folkeskolen i 10 år. Korn- og foderstofhandler fra 1963 - 1975, bortset fra 7 mdr. i 1973 - 74, hvor han gik i frø (branchen). Forled Danmark primo januar 1976, for at holde 4 sabbatår i Spanien. Påbegyndte studium i Sønderborg i 1976, Cand. merc. eksamen i 1983.

Sprog: Østlollandsk (modersmål) sønderjysk (forhandlingsniveau) Ansat i Dansk Olie & Naturgas A/S Hørsholm den 1. december 1983.

Arbejdsopgaver: Organisationsudvikling, personaleudvikling og uddannelse. Ansat som underviser på merconomstudiet i september 85.

Hvor den "blå bog" hører op, vil jeg træde til med supplerende oplysninger.

Den 2.2.1987 tiltrådte jeg mit nye arbejde i winterthur-borgen. Mit daglige arbejde er i INFORMATIK, hvor jeg er blevet udstyret med titlen Projektleder, og med ansvar for arbejdsopgaver indenfor organisation.

Det er ikke så hyppigt man støder på kombinationen informatik + organisation.

Til gengæld er det et spændende tiltag - ikke mindst fordi informationsteknologien procentligt vil få en central rolle i selskabets fremtidige udvikling. Den forøgede teknologianvendelse vil føre til ændrede opgaver og derfor er det vigtigt, at trimme organisationen.

Som et kuriosum kan jeg nævne, at jeg i winterthur-borgen har fået hæftet etiketten RATIONALISERINGSERPENT på ryggen. En i øvrigt afskyelig titel! I mit begrebsapparat har organisationsudvikling intet med rationalisering af gøre. Organisationsudvikling handler blandt andet om samarbejde med brugerne, at være med til at skabe en bedre arbejdsplads.

Det er med de tanker for øje, jeg glæder mig til at komme i gang.

Tom Kimer

Hvad er dette?

Kan du umiddelbart uden brug af retsskrivningsordbogen "oversætte" nedenstående ord?

- 1). "INFORMATIK"
- 2). "ESTIMERET"
- 3). "IMPLEMENTERING"
- 4). "SERVICERE"

Eller udtales ordet "INDICERE": "indisere" eller "indikere"?

Hvad er dette?



Selvom dette kan virke som en spøg, så kan det en gang imellem være svært for "almindelige" mennesker, at oversætte og forklare alle disse ny modens ord, som tilflyder os i skrivelser, ikke kun fra Hovedkontoret, men også andre steder fra. Der må da være nogle danske ord, som kan sige det samme. Måske skal det overvejes, om der skal vedlægges en ordforklaring.

Jens Farø.

Vi ka' fagtisg stove fridt

I september 1986 blev der fra Dansk Sprognavn udsendt en ny og gennemrevideret retskrivningsordbog. Og da personalebladsforeningen ikke er kendt for at hoppe over hvor gærdet er lavest, men tage springet fuldt ud, blev redaktører, der er medlem, indbudt til møde, som skulle omhandle dette emne - Retskrivningsordbogen.



Pia Riber Petersen,
Dansk Sprognavn

Vor vært til dette arrangement blev naturligt nok en offentlig institution. De har jo også en vis pligt til at følge de gældende regler indenfor retskrivning.

Vi blev budt velkommen af Inger Lundholm, som fortalte, at det var første gang Bispebjerg Hospital var værter ved sådan et arrangement.

Mødet indeholdt orientering om Københavns Hospitalsvæsen. Foredragsholderen var Vice-direktør C. Mørch Petersen, som blandt andet selv var patient (han havde sit ene ben i gips). Derefter fik vi serveret en let anretning, og til slut skulle en af de akademiske medarbejdere fra Dansk Sprognavn berette om arbejdet med redigering af Retskrivningsordbogen.



Medlemmerne lytter andægtigt

Først blev der vist en serie med lysbilleder om Bispebjerg Hospital (udendørs) og endda i blomsternes forårspragt. Det var skønt at se, især på den her triste og kolde årstid. Musikken der tonede ud af højtalere var som blomster, der svævede ned fra himlen.

C. Mørch Petersen fortalte, at Bispebjerg Hospital blev indviet i 1913 og er tegnet af samme arkitekt, som har lavet Københavns Rådhus.

- Indenfor hospitalsvæsenet er der 20.000 stillinger, hvor af de 14.000 er heltidsstillinger. Københavns Hospitalsvæsen består af følgende hospitaler: Kommune Hospitalet, Bispebjerg-, Hvidovre-, Sundby- og Skt. Hans Hospital.

En spændende ting var, at de (Bispebjerg Hospital) har eget lokal TV. Det blev sendt i luften første gang d. 11. november sidste år.

Kabel-nettet er etableret sådan, at det dækker stort set alle afdelinger. Kanalen bruges til forskellige former for information, som både kommer patienter, pårørende og personalet til gode. Blandt andet bliver der vist en film om ugen for patienterne. Film om løfte-teknik for personalet, introduktion for nyt personale og nyheder formidles også igennem denne TV-kanal.

Efter den lette anretning, som forresten var ganske god, kom Pia Riber Petersen fra Dansk Sprognavn og fortalte om Retskrivningsordbogen.

Den første bog udkom i 1872 og var redigeret af Grundvigs søn Svend Grundvig. Det var dengang blevet befalet af ministeriet, og man nedsatte så et udvalg. Pia Riber Petersen pointerede også, at vi får vort største ordforråd fra Amerika og England. Lige som vi også "kopierer" en del fra deres samfund og teknologi.

Kaffepause, hvor der snakkes lidt om løst og fast



Til eksempel nævnede hun ordet roastbeef - rosbøf, som begge er lige rigtige. Men en ting skal dog lige nævnes, synes jeg, nemlig at amerikaniseringen endnu ikke har ødelagt vort gode danske miljø.

Vi bruger også nogle få tyske gloser - fingerspidsfornemmelse. Lidt fra Italien - cappuccino, samt fra Japan - karate.

En meget vigtig ting som Pia Riber Petersen nævnede var: "Det er ikke nemt at bruge en ordbog, hvis du ikke kan stave" og det var vi da også alle enige i.

Politikens "Nu Dansk Ordbog" er klart det bedste materiale til brug i det daglige, da der er flere forklaringer i den end i Retskrivningsordbogen, siger hun.

Der blev sagt mange gode ting. Jeg vil blot nævne nogle af dem.

Ord som "af sted - i dag - på ny - i øvrigt - i alt", skal skrives i to ord.

Ved orddeling fordobles ende-bogstaverne, men kun ved "p,t og k". Her kan jeg nævne - møtrikker, senneppen og hot-doggen.

Ved "m og s" er det valgfrit. For eksempel - minimum(m)et, atlas(s)et, globus(s)er, lige som der også er valgfri om man vil sætte "t" på i ord som forfærdelig(t).



Inge-Margrothe Madsen der har leveret fotomaterialet til artiklen.

Det gamle ejefald af "jensens bil" er nu afskaffet og tilbage er der to muligheder nemlig: jens'bil eller jens's bil - begge er lige rigtige. Alle betydende ord kan nu skrives med stort. Eksempel: (D)det Nye Kongelige Teater.

Kort sagt kan vi faktisk stave frit - dog er der en stor autoritetstro omkring retskrivning.

Lillian Svenstrup

Volapyk for indviede

§ 4

Erstatningens beregning.

- 1) Erstatning ydes enten som *nyværdi eller *dagsværdi.
- 2) Efter *nyværdi erstattes *indbogenstande, hvis værdi er mindst halvdelen af genanskaffelsesprisen for tilsvarende nye, dog erstattes følgende kun med *nyværdi, såfremt de sikrede kan dokumentere indkøbet af disse genstande som nye inden for de sidste 2 år før skaden: Beklædningsgenstande, fotoudstyr, radio-, TV-apparater og lignende andre elektriske apparater/maskiner og tilbehør hertil samt knallerter.
- 3) Genstande, som ikke kan erstattes efter *nyværdi, erstattes på grundlag af *dagsværdi.
- 4) Cykler erstattes med følgende procent af genanskaffelsesprisen for en ny tilsvarende cykel:

Forsikringsvilkår

Letforståelige forsikringsvilkår er som bekendt et aktuelt og meget omdiskuteret emne.

Jeg vil derfor gerne have lov at gengive, hvordan vi i winterthur-borgen takler dette emne, ved følgende eksempel, taget fra vores forsikringsvilkår for familieforsikring, 30-8:

Denne paragraf er assurandørens nok største argument, når det gælder familieforsikringen, idet vi næsten er bedre end alle andre selskaber i Danmark, hvis man vel at mærke, kan forklare kunden meningen med paragraffen.

Der er faktisk ingen kunder, der tolker teksten på samme måde, som vi gør det. Folk tror, at det er et spørgsmål om kroner og ører. Hvordan forstår du, som indviet, ordlyden?

Trods det, at man som assurandør altid forsøger at undgå en diskussion omkring forsikringsvilkår m.v., lader det sig ikke altid gøre. Der er visse kundegrupper, eksempelvis ingenører, der elsker sådanne paragraffer, som paragraf 4, stk. 2 i vore betingelser. OG HVAD GØR MAN SÅ?

Jo, man forklarer kunden, at det vi mener er; at vi erstatter f.eks. en stol, efter nyværdiprin-

cippet, hvis stolens NYTTEVÆRDI var den samme for kunden umiddelbart før skadens indtræden som da stolen var ny. "Jamen, hvor står det, spørger kunden så?" - Tja!!!!

Det står i Forsikringsaftaleloven (FAL), som vi desuden henholder os til. Kigger vi på denne meget væsentlige lovs Paragraf 37, stk. 2, ser vi ordet "nytteværdi" anvendt. Og det forstår folk tilsyneladende. Samtidig med at det gør assurandørens arbejde med at forklare begrebet **nyværdi** meget lettere.

Desværre er det de færreste kunder, der har forsikringsaftaleloven liggende!

Så må jeg derfor foreslå, at vores betingelsers paragraf 4, stk. 2, rettes til, f.eks. på følgende måde, til glæde for alle parter:

"Indbogenstande erstattes efter *nyværdi, såfremt genstandenes *nytteværdi ikke er væsentligt nedsat,....."

Når det nu alligevel forholder sig sådan!

Per Deleuran

Sommer i Hobro – året rundt

Et portræt af assurandør Erik Sommer, Hobro



ansat som lagerchef hos Massey-Ferguson, og nogle år senere etablerede han sig som selvstændig grossist. I sit daglige arbejde som assurandør har Erik derfor en glimrende forudsætning for at tage sig af iværksættere og mindre erhvervsdrivende. Dette suppleres med privatkunder i Hobro og omegn. Han er tilknyttet afdelingskontoret i Randers - og klarer nemt de 25 km. dertil i sin velvoksne Mercedes.

90.000 SKINDDØDE
Da Erik startede i winterthurborgen var det med en portefølje, som han siger, med 90.000 i auto og 90.000 i "skinddøde"! Men efter mere end 15 års tilknytning til Hobro benyttede Erik sit store lokalkendskab til at skabe sig en solid kundekreds. (portefølje 1986: 1.6 mill.). Dette forhold til lokalområdet bevirker, at Erik idag konstaterer, at ca.50% af salget sker via referencer. Dog har medaljen en bagside. Kundekredsen er så forkalet, at det er nødvendigt med næsten 24-timers telefon-service men en effektiv biltelefon - og en forstående og hjælpsom kone (Jytte), klarer problemerne.

OMSORG

Det med den udvidede telefon-service hænger tillige sammen med den måde Erik opfatter sit arbejde på. Jeg oplever mig selv som en gammeldags forsikringsmand, siger han, og det betyder, at jeg ikke alene betragter mine kunder som potentielle købere. Nej jeg bekymrer mig virkelig om dem, hvordan går virksomheden, har de helbredsmæssige problemer, ja, hele deres såkaldte "almene vel" følger jeg med i. Jeg mener på denne

måde at kunne få de nødvendige oplysninger til at præstere et stykke sobert arbejde - og på en måde, så jeg kan sove roligt om natten.

MØDER

Den udvikling og det tempo, der har præget firmaet de seneste år, gør imidlertid, at jeg ikke har tid længere til denne måde at arbejde på - og det er jeg ked af. Jeg kan selvfølgelig godt forstå, at der hele tiden må være en produkt- og salgsudvikling. Så lad mig komme med et hjertesuk! Jeg mener, at vi bruger for meget tid på møder, der kun tjener rapporterings- og kontrolformål. Det halve kunne gøre det - og så havde vi tid til erfaringsudveksling og kundepleje.

VI ER JO ALLE I SAMME BÅD

Til sidst vil jeg gerne uddele en buket roser - jeg ved ikke til hvem - men det er til den person, der har formået at gøre samarbejdet mellem indendørs- og udendørs medarbejdere til det, det er idag. Jeg har daglig stor glæde af at tale med hovedkontorsansatte i telefonen, og engang imellem møder jeg dem på kurser - og jeg mener virkelig at kunne fornemme en stigende forståelse af hinandens problemer - og værdsættelse af hinandens arbejde. Her har det nye personaleblad en opgave - nemlig at støtte den oplevelse af, at "trække på samme hammel" som jeg mener findes idag, så kan andre måske også komme til at give mig ret, når jeg siger: "Det er godt at være ansat i winterthurborgen"! Efter at have affyret denne salut drøner Erik ind til fredagsmøde i Iværksættergruppen.

Svend Erik Fisker

Når man, som Jeres ydmyge skribent, arbejder sammen med Erik jævnligt, nægter man at tro, at den mand skulle være 51 år gammel. Hans fremtræden bærer præg af et sprudlende humør, en iver og et gå-på-mod, som mange yngre kan mis unde ham.

FORTID OG NUTID

Erik kom til winterthurborgen i 1976 efter at have slået sine folder i reservedelbranchen. Efter endt uddannelse i Randers blev han

En iværksætter bør tænke på sine forsikringsforhold

Når en iværksætter starter et nyt virksomhed, er det vigtigt at tænke på sine forsikringsforhold. Dette er især vigtigt, hvis man starter som selvstændig eller som partner i et nyt firma. Forsikringsforholdene kan have stor betydning for virksomhedens økonomi og for iværksætterens personlige økonomi. Derfor bør man altid undersøge sine forsikringsforhold grundigt, når man starter en virksomhed.

En iværksætter bør tænke på sine forsikringsforhold. Dette er især vigtigt, hvis man starter som selvstændig eller som partner i et nyt firma. Forsikringsforholdene kan have stor betydning for virksomhedens økonomi og for iværksætterens personlige økonomi. Derfor bør man altid undersøge sine forsikringsforhold grundigt, når man starter en virksomhed.

En iværksætter bør tænke på sine forsikringsforhold. Dette er især vigtigt, hvis man starter som selvstændig eller som partner i et nyt firma. Forsikringsforholdene kan have stor betydning for virksomhedens økonomi og for iværksætterens personlige økonomi. Derfor bør man altid undersøge sine forsikringsforhold grundigt, når man starter en virksomhed.

Nye veje

Iværksættergruppen i Distrikt Nordjylland har bestrædt nye veje i den stadige kamp for først at opdage en ny iværksætter. Man har kastet sig over den husstandsomdelte del af dagspressen, nemlig distriktsbladene, ugeaviserne, lokalbladene eller hvad de nu kaldes.

FYLDSTOP

Disse blade er sædvanligt præget af massive annoncer lokalbetydende meddelelser, TV-programmer, m.v., og kun sparsomt fyldes der ud med artikler og reportager. Derfor har gruppen i Nordjylland fået fremstillet en artikel om iværksætteres forsikringsproblemer. Artiklen er baseret på den pressemeddelelse, der blev fremstillet ved lanceringen af iværksætterforsikringen.

NEMT FOR REDAKTØREN

Artiklen tilbydes de nævnte blade "kvit og frit" mod at den enkelte assurandør (afpasset efter geografien), fremstilles som forfatter af artiklen. Med andre ord, vi siger til lokalredaktøren: "Her er et stykke færdigt materiale, som du må bringe i det omfang, du har plads".

NOGET FOR ANDRE

Indtil disse linier skrives, er artiklen optaget i en del blade. Der håbes selvfølgelig på flere, men allerede nu må anstrengelsen (som er begrænset) siges at have båret frugt. Hvis ikke idéen allerede bruges i andre distrikter, skal den hermed være givet videre.

Svend Erik Fisker

Fra mekaniker til assurandør

Han startede som mekaniker og går via militæret, værkførerjob til egen autoværksted, for d. 01 september 1985 at starte som assurandør i Winterthur-borgen.

HVEM ER DENNE PERSON?

Det er Jens Thusgaard Andersen, han er tilsluttet kontoret i Fredriksværk. Hans arbejdsområde er erhverv og privat. Han havde her en omsætning på over en million sidste år.

Jens mener han kan lave denne omsætning større, men det kræver han kan få en sekretær til at lave alt det tidkrævende papirarbejde, så han kan bruge tiden til opsøgende salgsarbejde.

FAMILIELIVET.

Fru Else, der er falcoline, og de to skolesøgende børn er hjemme kl. 15.00. Så på dette tidspunkt samles familien, for at tale om dagens oplevelser, og spise middag. Denne tid er "hellig"-selv ikke en kunde, kan ødelægge denne familiesamling. I øvrigt, er det også disse timer på dagen, hvor en assurandør bedste kan holde fri. Erhvervskunder ønsker ikke besøg på dette tidspunkt, og privatkunder er ikke kommet fra arbejde.

HVAD ER HERMELIGHEDEN?

Jens mener ikke han har en særlig hemmelighed, han bruger når der skal laves aftaler med kunder. "Jeg spørger bare om de kan afse tyve minutter af deres tid på mig og winterthurs produkter, og det kan 6-8 ud af hver tyve jeg kontakter"



Det, der har overrasket Jens Thusgaard mest, er de mange virksomheder, som har underforsikret. Hos én var denne næsten på tre og en halv million.

ARBEJDSSTIDEN.

Den normale arbejdstid for Jens Thusgaard starter ca. kl. 08.00. Det kommer an på, om der ligger

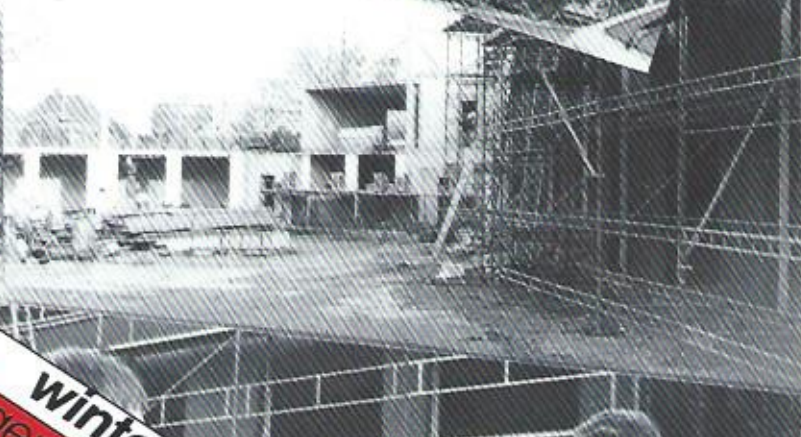
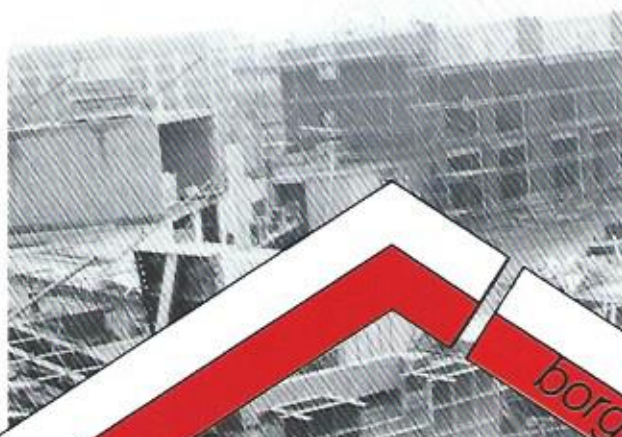


en aftale tidligt på dagen, ellers laves der papirarbejde, til det er tid til kundebesøg. Efter besøg, så tilbage til kontoret eller til en ny kunde. Men kl. 15.00 er han hjemme ved familien. Efter kl. 18.00 kan han så besøge én til tre privatkunder inden arbejdstiden er slut kl. ca. 22.00.

HOVEDKONTOR BESØG.

Jens har gjort det til en vane at tage en tur på hovedkontoret en gang om måneden, for på denne måde at klare vigtige sager, men lige så vigtig, at lære de at kende, som der tales med i telefonen. Det letter en hver samtale når begge parter kende den, de taler med.

Peder Toft.



IN er et medarbejder-blad for
winterthur-borgen a/s.

IN kommer fire gange om året.

Ansvars-
havende
redaktør: Verner Eg

Redaktion: Sussanne Owesen
Lillian Svenstrup
Peder Toft
Frithjof Rasmussen
Svend Erik Fisker
Bjarne Bukdahl
Per Guldbrandsen

Udgiver: winterthur-borgen a/s
Halmtorvet 20
1700 København V.

Tryk: Standard trykkeriet

Sidste frist for stof
til næste nummer:
18. maj 1987.

Oplag: 450.