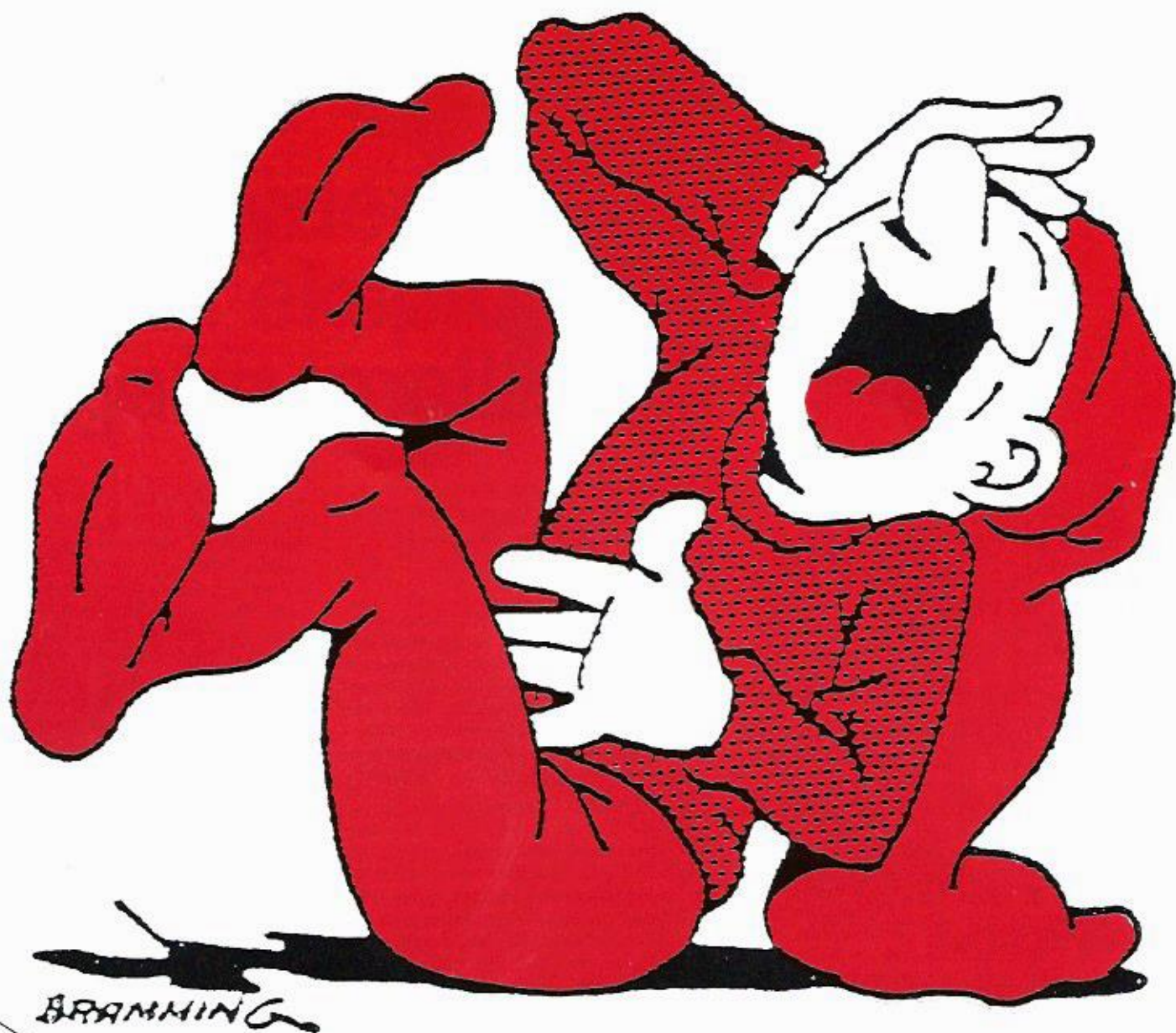


iNTERN FORMATION



DET ER SÅ KOLDT DERUDE!



Sneen feg om ørene på mig. Jeg var krøbet i skiul, bag højen, højen hvorfra jeg havde det fulde overblik over situationen. Nu skulle jeg bare vente - vente og atter vente. Jeg gøs ved tanken. Skulle det endelig lykkes for os. Det som vi så længe havde ventet på. Jeg kiggede frem. Snefnugge- ne sprang ind i øjnene på mig, men jeg kunne alligevel se der- ned. Der var stadig mørkt, i den del af huset jeg kunne skimte. Jeg begyndte at fryse lidt. Det var minus 15 grader, og min på- klædning var jo ikke den bedste tankelige at sidde herude med, medens de andre bare sad inde i varmen. Så det SKULLE lykkes, ellers var det surt.

I min ensomhed begyndte jeg at tænke tilbage på hele optakten til mit forhavende. Min kone og jeg var blevet enige om, at nu skulle det være slut. Så vi måtte finde en metode, hvortil der var mindst mulig smerte. Så otte dage forinden havde jeg indfundet mig i et af byens store magasiner, for at udvælge mig det kostume, som passede bedst til lejligheden. Det havde været en halvdyr fornøjelse. Men hvad betød det - bare det ville lyk- kes.

Jeg kiggede frem bag højen igen. Det sneede knap så meget mere, men det var bidende koldt.

Jeg kunne se, at der nu var tændt lys i stuen. Det var i grunden en ubehagelig tanke, at folk bare kunne kikke direkte ind. Jeg blev hurtig enig med mig selv, at hvis jeg nogen sinde slap levende fra dette, ville jeg købe nogle rul- legardiner til at skærme vinduer- ne.

Min opmærksomhed var nu rettet 100% ned mod huset. Tiden var ved at være inde. Jeg skulle bare vente på signalet, og så var det med at være der. Det kunne ikke være længe nu. Der var signalet. De tændte for det nu og med ét var jeg på benene. Bankede sneen af og bevægede mig hurtigt og let ned mod husets hoveddør. En tanke strejfede mig. Det havde været lidt lettere at gøre det om som- meren, men der ville det ikke være aktuelt i dette kostume.

Jeg var nu fremme ved døren og rømmede mig. Stemmen var jeg nødt til at fordreje, ellers ville jeg blive genkendt med det samme, min forklædning ville ikke være nok.

Pegefingeren placerede jeg på rin- geklokken og trykkede til. Der lød en kort kimen. Nu kunne jeg se dem igennem den matte rude - ved siden af døren. Nu måtte det bare eller briste.

Døren blev revet op og der blev fuldstændig stille. Vi stirrede bare på hinanden - så begyndte min kone at fnise, medens hun fik fremsagt:

"Hvem er dog det?"

Og min datter på 2 år, som stod ved siden af, sagde med glansful- de øjne og grødet stemme:

"Det er julemanden, mor!"

"Goddag lille ven", sagde jeg med fordrejet stemme, og fortsatte, "jeg har hørt fra mine rensdyr, at du bruger sut".

Min datter nikkede og jeg fort- satte: "Hvis du nu får en pakke af mig, så kunne jeg få alle di- ne sutter?".

Uden en lyd tog hun hånden frem fra ryggen, hvor hun havde gemt en pose med 8-10 sutter. Hun stak dem tøvende hen til mig. Og jeg sagde: "Så skal du også få en ga- ve af julemanden!". Frem fra min sak, som jeg havde haft på ryg- gen, tog jeg en lille rød mor- genkåbe. Jeg kunne se, at hun var meget benovet. Jeg takkede af og hun vinkede til mig.

Hurtigt skød jeg let og elegant op igennem haven, gik ind i mit redskabsrum i baghaven, hvor jeg hurtigt klædte mig om. Dragten blev gemt væk og jeg sneg mig tilbage til huset og ind af bag- døren.

Min datter løb mig i møde. "Far - far! Julemanden har været her, og jeg bruger slet ikke sut mere!" Jeg åndede lette op, det VAR lyk- kedes.

At hun i lang tid derefter sov med sin lille røde morgenkåbe, er en anden snak og en anden histo- ric.

Bjarne Bukdahl



Vi kan da godt tale lidt højt en gang imellem, men vi kender hinanden godt - siger Gyda Kristiansen, i forbindelse med arbejdspresset i privatpolice.

Det betyder ikke noget at man eksploderer en gang imellem

Da kablet til EDC blev kappet i januar 1987, opstod der administrative problemer blandt andet i privatpolice. Fordi det nye anlæg endnu ikke fungerede optimalt (det er jo en gammel historie - men det er det nye blad du sidder med!).

Det betød, at der ikke kunne arbejdes, og der ophobede sig en masse arbejde. Lidt efter lidt er der blevet åbnet for sluserne, så man har kunnet begynde nedbringningen af bunkerne, uden at man dog kan sige, at puklerne er væk på nuværende tidspunkt. Grunden til at man er kommet så langt, som det trods alt er tilfældet, er en kombination af en ekstraordinær arbejdsindsats fra personalet i afdelingerne, og det nye EDC-anlæg's gradvise opstart.

Om dette siger Gyda Kristiansen, privatpolice:

- Vi har alle indvilliget i at give det "en skalle", som Borsdal selv siger. Der har været meget overarbejde og en del hjemmearbejde, men vi klarer den. Fra omkring Påske arbejdede et par stykker udenfor afdelingen. Nu er vi 7

personer fordelt på 4 små rum. Jytte Sørensen, Kitt Jensen, Sissan Tygesen, Tina Barner og jeg selv laver ændringer på auto. Anita Mortensen behandler faktisk alle brancher, men fortrinsvis familie- og husforsikringer. Henny Nymann sidder med bonusreguleringer. Inden vi får ændringerne i vore hænder, skal der laves en del forarbejde. Der skal findes begæringer til forsikringspolicer, panthavere. Dette arbejde gør de andre i afdelingen for os. Foruden dette skal de passe telefonerne, nytægne på alle brancher indenfor vort område og returnere arbejde der ikke stemmer, for eksempel begæringer der ikke er udfyldt korrekt.

En overgang var der naturlige skilleveje på 6. sal. Papirer lå i stakkevis og ventede på at blive lavet.

Efter forarbejdet i afdelingen får vi begæringerne, som er udskerevet på printer. Det vil sige, at det billede eller den tekst vi får, er den tidligere police, inden vi ændrer ved den. Så begynder vort arbejde, nemlig udregninger og det foregår manuelt.

Der er dog sket store fremskridt i den tid vi har været

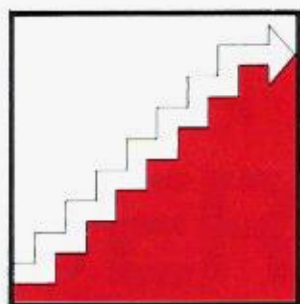
væk fra afdelingen. Nu kan vi lave tillægsopkrævninger, som for eksempel en forhøjelse af indbøsommen eller andet. Vi kan ændre helårige opkrævninger til kvartårige. Men udregninger, hvad enten det er plus eller minus, foregår altså manuelt og det skal nok fortsætte et års tid endnu.

- Har jeres ekstrainsats givet problemer?

- Vi kan da godt tale lidt højt en gang imellem, men vi kender hinanden så godt arbejdsmæssigt, så det betyder ikke noget, at man eksploderer af og til.

Jeg synes alle har udvist stor forståelse. Det gælder både herinde, hjemme og ude i landet. Kontordamerne og assurandørerne har været meget hjælpsomme, de har glattet ud hos kunderne og hjulpet os på den måde. Også på hjemmefronten er der udvist hensyn, selvom vi er kommet trætte hjem, og endda også har arbejdet om lørdagen.

Lillian Svenstrup



INFO MØDET

Direktør W. Malling åbnede, og fortalte at meget tyder på, at vi nu er ved at få en stabil EDB-situation. Mange medarbejdere har haft det svært i 1987. Der har været meget arbejde og meget overarbejde - ikke kun på hverdage, men også i week-enden. Men nu lysner det. På trods af den meget usædvanlige situation vi har været i ser det ud til, at vi kommer ud af 1987 med et godt resultat. Dog ser det ikke særligt godt ud på omkostningssiden, som har været helt specielt overbelastet. Der udnævnes to salgsledere pr. 1. januar 1988, det er i Roskilde, Jan Linde, og i Kolding, Per Guldbrandsen.

Arne Bruun orienterede om bunkernes størrelser, eller det er måske ikke rigtigt at tale om bunker længere. Hvis vi ser på private ændringer, så er bunkerne på de sidste to måneder svundet ind - fra 3281 til 242. Og her skal bemærkes, at der jo stadig kommer nye ændringer. På afgangssiden er bunkernes størrelse i samme periode gået fra 6033 til 1500 - og Arne Bruun forventer, at de sidste er væk indenfor de kommende 14 dage.

For erhverv ser tallene således ud: Ændringer fra 779 til 500. Afgange, fra 1477 til 600 - og reguleringer, fra 3276 til 2500. Det er stadig en stor mængde sager der ligger her - og mange af dem er "tunge". Alligevel forventer Arne Bruun, at man er lige med, med afgangene omkring nytår, og at erhverv totalt er ajour om cirka to måneder.

Værre ser det ud på liv-siden. Steffen Schou-Jensen fortalte, at der er et stort antal sager i Liv, som endnu mangler behandling. Årsagerne er her ikke EDB, men personalsituationen generelt i forsikringsbranchen.

Steffen Schou-Jensen regner med, at liv er lige med omkring marts eller april 1988.

Hans-Henrik Sørensen sagde, at det kører rigtigt pænt og ordentligt med Skade. Der har været en del fejl omkring EDB, men de sidste detaljer er ved at blive rettet.

Jan Husted kunne fortælle, at man snart er klar i Sø. Der er et stort problem tilbage, men en løsning er på vej.

Søren Schou-Nielsen fortalte, at der stadig er nogle problemer til assurandørerne, men at det nu ser ud til, at det kan laves.

Så blev det tid til Uddannelse, hvor Verner Eg gennemgik udkastet til den nye uddannelseshåndbog. Det nye uddannelsessystem vil ikke blive taget i brug, før vores EDB-situation er stabil, og bunkerne er væk - og det vil altså sige omkring marts eller april måned. Indtil da, vil man stadig se Verner Eg rundt i selskabet, igang med at spørge om uddannelsesønsker. En betingelse for at få den nye uddannelse til at fungere ordentligt er, at der gennemføres medarbejder-samtaler. Alle medarbejdere opfordres derfor til at være aktive, med at få medarbejdersamtalerne gennemført i 1988.

De såkaldte Fåborg-møder genoptages i foråret '88. Vi ved endnu ikke hvor det bliver, men indholdet vil omfatte det danske sprog i skrift og tale, og så selvfølgelig en masse hyggeligt og rart samvær med kolleger fra andre dele af landet. Detaljeret program udsendes umiddelbart efter Nytår.

Herefter var der en gæsteforedragsholder på besøg. Det var direktør Ejvind Bisgaard, FFO, som gennemgik FFO's opfattelse af en række personalemæssige forhold.

Dette infomøde var præget af en stor optimisme. Det er begyndt at se lyst ud - og det smittede tydeligt af på mødedeltagerne. Direktør Malling bad deltagerne om at takke medarbejderne for den usædvanligt store indsats, der er ydet i 1987.

Verner Eg



POLICE FRA VOR BEDSTE- FORÆLDRES TID

Schweizisk Ulykkesforsikrings-Aktieselskab
WINTERTHUR.

SUBDIREKTION I DANMARK:

AUG. BORGÉN,

HØJBRØPLADS Nr. 5,
KØBENHAVN, K.

FORSIKRING IMOD INDBRUDSTYVERI.

Police No 4825.

Savn *Eulerberg*
A. E. Blom
Sted *Hjlethaven*
Det. Thomas alle 3

Forsikrings-Sum Kr. 10.000,-

Fortaldsag 29 September 1912

Premie..... Kr. 10-000,-

Policepenge..... 0-00,-

Stempel..... 0-30,-

Kr. 10-30,-

Behag at gennemlæse Policen

og at tilbagevende samme til Forening, hvis den ikke er eller ønske.

Flytning må anmeldes og Policen medbringes eller indsendes til Postlegning.

NYTÅR & FLYTNING
STED: WINTERTHUR

7. 10. 1912

Vent lige til i morgen

Pr. 1.ste januar flytter distriktkontoret i Kolding igen. Årsagen til dette skal findes i vor store investering i "Torvehusene" (se LN nr. 1 1987).

Som ejer af dette flotte bygningsværk, har ledelsen besluttet at det rigtige er også, at "bo" der. Billeder af det færdige byggeri, af de nyindrettede kontorer samt et referat af udflytningen vil være at finde i næste nummer, da vi endnu bor i de gamle lokaler.

Erhvervsassurandør; Arne Madsen er een af dem der har været længe i selskabet. Arne

har overladt undertegnede et par fotografier. Med fotografierne fulgte en lille historie.

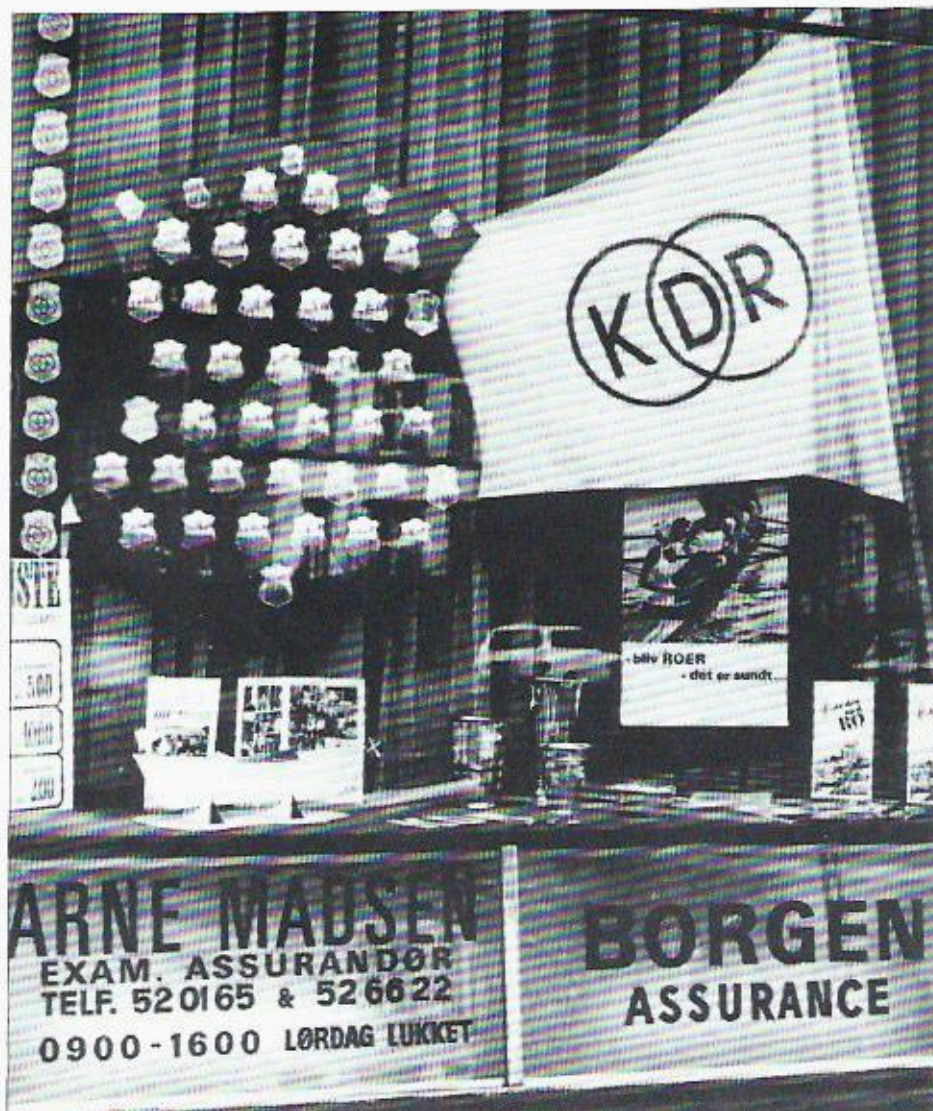
Det kendte selskab Topsikring, blev oprindeligt "født" via en fusion imellem M.L.U. (Mejeriernes og landbrugs ulykkesforsikring) og A.U. (Arbejdernes ulykkesforsikring). I dagene omkring fusions-tidspunktet fik Arne og hans daværende kollega en sjov ide. Se venligst billedet. Med stort talent udi skilteskrivningen fik de smykket kontorets facade. Man leger ikke med ulykkesforsikringer, man tegner den hos Aug. Borgen A/S, for ellers gør det AU. Ganske

uskadeligt og morsomt, - ikke sandt! Det syntes Topsikrings inspektør i Kolding dog ikke. Han ringede til sin direktør, Bent Lehde Petersen. Bent Lehde Petersen kontaktede vor direktør William Malling og klagede sin nød. Hr. Malling, som øjensynligt ikke mangler humor, ringede til Kolding med følgende besked;

"Udsmykningen skal tages ned, - - men vent lige til i morgen"

Det er blandt andet sådanne historier, der medvirker til at heller ikke Arne er kedelig at være sammen med.

Per Guldbrandsen.



I var fantastiske...

På min 21 års fødselsdag var jeg traditionen tro på forkælelses week-end hos mine forældre. Rituallet forbundet med fødselsdag i familien blev nøje fulgt, og jeg måtte pænt forlade huset, mens familien lavede fest og knas. Jeg valgte gågaden som tidsfordriv og gik rundt med de mest pragtfulde sommerfugle i maven.

På min vandring mødte jeg en gammel ven af familien og min kommende assurandør Peder Toft. Jeg fik en sjov historie, thi det er han kendt for, om, "at være gammel nok".

Da vi skiltes, havde jeg en overbevisende fornemmelse af, at have gjort en god forretning, et stykke forsikring "alla uafhængig" hos winterthur-borgen.

Her stod Mette og ventede på redning.



"Ulykken rammer altid naboen..." eller hva' ...

Cirka et halvt år efter mit møde med Peder Toft, udbændte min lejlighed totalt!

Jeg havde været til en god koncert med karesten, og vi besluttede os for at sove i min lejlighed.

Drømmen var sød, men det jeg vågnede op til, var mit livs antiklimaks - flammer, røg, frygt og fortvivelse. Jeg kom på hospitalet og følte intet andet end tomhed - hele min identitet var bogstaveligt gået op i røg:

- * alle mine karestebreve
- * min studenterhue og det flotte bevis
- * fotogtafier fra dengang
- * mine elskede Levis jeans
- * mit arvegods

- det, jeg havde været 21 år om at samle, var nu væk. Der skulle begyndes forfra.

Her er det så, at winterthur-borgen kommer ind i historien igen.

Efter bare en enkelt opringning havde jeg en check på 20.000,- kr. i hånden, "bare" som en start!

I arbejdede hurtigt og professionelt. Jeg fik en sagsbehandler, Erik Boe Sørensen og klar besked om først og fremmest at tage det med ro og komme mig.

I var fantastiske!!

Trøstede og hjalp, satte mig i gang med at udfylde lister over det tabte - jeg var selv ude af stand til at tænke i de baner.

Peder Toft fornemmede klart, at jeg var psykisk kørt nede og tilbød, at jeg kunne få fat på ham døgnet 24 timer - bare ring, Mette.

I var forstående, da jeg afleverede listen over skovtrusser og silketeddy'er, og der gik højest en uge, før Erik Boe Sørensen personligt afleverede forsikringssummen til mig på mit job.

I beviser, at assurandører hos winterthur-borgen først og fremmest er mennesker, der med en enorm medfølelse udviser bekymring for andre menneskers ulykke.

Jeg føler ikke at TAK er tilstrækkeligt. I får også min historie og garanti for de varmeste anbefalinger.

Mette Haslund
Bankassistent/Salg/Marketing.



Det var så det indbo!

DET VARMER



En af instruktørerne: Hans Myrup, Hjørring



En af "eleverne": Niels Møller, Aalborg

I distrikt Nordjylland har 7 assurandører siden 1. april 1987 arbejdet i en ny gruppe, kaldet "person/privat-gruppen". Hver assurandør har sin egen "emnebank" bestående af 600 udvalgte emner blandt private med et formodet højere indtægtsniveau. Emnerne bearbejdes gennem udsendelse af breve, der følges op telefonisk i den hensigt at få en aftale i stand. Ved første besøg foretages en kundeanalyse og ny aftale laves. Assurandøren udarbejder så et tilbud til emnet, og dette afleveres ved besøg nr. 2 - og fører forhåbentlig til et salg. Sker dette salg ikke - bliver emnet stående i "emnebanken" - og han vil så senere få en ny henvendelse. På denne måde holdes en løbende kontakt til netop den gruppe, der har en god købekraft og tillige ofte en højere stilling med gode referencemuligheder til erhverv eller til ligestillede.

Person/privat-gruppen mødes hver 14. dag til udveksling af ideer, erfaringer, planlægning m.m. På et af disse møder udarbejdedes en ønskeseddel med henblik på ting, der kunne fremme gruppens arbejde. I det forløbne halvår har der så været holdt kurser i telefonakvisition med Jørgen Rask, den nye

skattereform er gennemarbejdet, og vi har fået en indføring i den konkurrence, vi kan påregne fra banker og sparekasser angående pensioner.

Et særligt udtrykt ønske var at få en opfriskning omkring brugen af behovsanalyseskemaet. Gruppens leder, salgsleder Jørgen Hammer, Aalborg, knyttede kontakt til distriktets lægegruppe, og en af lægeassurandørerne kom og fortalte om, hvordan han bruger analyseskemaet. Derefter aftalte Jørgen Hammer med lægegruppen (og en enkelt fra ingeniørgruppen), at der skulle afvikles en serie salgsspil, hvor "kunden" var en af lægeassurandørerne - og vi selv optrådte som sælgere. Salgsspillet var tilrettelagt på samme måde, som gruppen normalt arbejder, nemlig et analysebesøg og et salgsbesøg.

Efter hvert "spil" fremsatte lægeassurandørerne kritik over for sælgere, både ros og ris, og Jørgen Hammer samlede trådene og udredte eventuelle tekniske forviklinger eller mangler. Serien af salgsspil er nu sluttet - og hvad har vi så fået ud af det? For det første er analyseskemaet blevet et vigtigt "værktøj" for

person/privat-assurandørerne, for det andet har vi nu en større rutine i den praktiske anvendelse af skemaet, så den samtale, der skal føres med emnet, er gennemprøvet og derfor falder naturlig. For det tredje har vi fået en masse "fif" af de drevne lægeassurandører, således at vi bedre kan imødegå de helt overraskende situationer, der undertiden opstår. Det er meget fint, at vi på denne måde kan gøre brug af den viden, der allerede findes i selskabets regi, i denne sammenhæng personificeret i læge- og ingeniørgruppen.

Sidst men absolut ikke mindst synes jeg, at det varmer rigtig meget at vide, at der er nogle kolleger, der godt vil bruge nogle timer og køre nogle kilometer for at hjælpe dig til at blive dygtigere. Det giver mod på tilværelsen og baner vej for et mere effektivt salgsarbejde - alt sammen til gavn for helheden (selskabet) - og for den enkelte.

Sv. Erik Fisker, person/privat-gruppen, Aalborg.

Hår på brystet

INTERVIEW MED DISTRIKTSCHEF JENS OVERGAARD - ÅRHUS.

Jens Overgaard startede som assurandør i selskabet den 1. februar 1979, da den daværende distriktschef Erik Albrechtsen rejste på grund af sygdom. Den 1. december 1980, blev Jens Overgaard udnævnt til salgsleder for Silkeborg, Skanderborg og Horsens, medens daværende salgsleder Niels Ove Ovesen tog sig af distriktskontoret i Århus, siden den 1. november 1981 har Jens Overgaard været distriktschef for distrikt Midtjylland.

Vi har været inde i en rivende udvikling fortæller Jens Overgaard - en af de første opgaver, der skulle løses var en centralisering af vores sælgerstab, derfor blev Højbjerg, Horsens og Silkeborg kontoret nedlagt. Derefter skulle udviklingen vendes, således at assurandør profilen blev ændret fra at være porteføljepasser til væsentlig mere målrettet sælgere. Dette er lykkedes, således vi i dag har markedets bedste og dygtigste sælgere.

Men vi har også i vor udvikling formået, ikke at rive gulvtæppet væk under nogen og det er af to

grunde - for det første: Er der de assurandører som har udviklet sig og stadig gør, og så er der de assurandører, der på det tidspunkt indså, at de ikke ville kunne følge med udviklingen og dermed af eget ønske fandt nyt job.

Jeg vil gerne fastslå "fortsætter Jens Overgaard" jeg gider ikke arbejde med folk, der ikke er dynamiske - har entusiasme også videre.

Årsagen til den fremgang vi har haft og stadig har, er at vi tør sige og gøre tingene, og tør adskille os fra andre på markedet. Derfor har vores omsætningsfremgang været eksplosivt siden 1980, men igen ikke mindst på grund af de bedste sælgere.

Dette har også medført, at vi konstant har ansøgninger liggende på bordet fra dynamiske mennesker, som gerne vil have et job hos os, vi søger aldrig via avisen. Denne udvikling sker jo ved, at vi har en dynamisk profil og det trækker mennesker til.

UDVIKLING.

Jeg tror fortæller Jens Overgaard, at vores produktion på privat segmentet er stagnerende, på grund af vores beskedne geografi, derfor vil der ikke være behov for flere assurandører til denne del af markedet.

Derimod erhvervssegmentet, har vi allerede vist en ekspansion, fordi vi er fikseret på det, men intensiviteten skal være større, så ser jeg mange og uanede muligheder. Men det kræver også, at der sker en vis decentralisering omkring besigtigelse og risikovurdering, samt der uddeles kompetence, dette er nødvendigt for at være med på erhvervsmarkedet.

SORT FREMTID.

Vi skal ikke slå på jungletrommer, men der er uden tvivl konjunkturedgang, og for mange virksomheder er det dårlige tider, derfor har virksomheder dobbelt så meget brug for professionel rådgivning - omkring deres forsikringspolitikker, derfor skal vi "fortsætter Jens Overgaard" marketings og markedsføringsmæssigt profilere os som erhvervsselskab, dette er forsømt og det er meget vigtigt på et vigende marked, at vi er kreative og kommer med de rigtige løsninger. Dermed kan vi differentiere os fra andre selskaber, og det kan vi fordi vi er et lille selskab og vores kommando veje er korte.



I foråret var Jens Overgaard på sit livs prøvelser med tidligere "jægersoldat Carsten Mørk" som har været omtalt i IN tidligere.

Jeg fik afdækket min personlighed og alle min krogs kroge fortæller Jens Overgaard.

På kurset fik jeg bekræftet alle mine fortræffeligheder, også når jeg reagerer uhensigtsmæssigt på andre.

Så må man gøre op om man vil tage det med hjem eller ej, men man kan ikke lade være, det gav virkelig hår på brystet.

Men kurset er så åben, at udover jeg fik en positiv oplevelse, er der mange, der kommer hjem med en dårlig smag i munden.

RUNDT!

Jens Overgaard er lige fyldt, som han selv kalder det: 28 år og nogle måneder - ethundrede og fireogfyrre helt nøjagtigt - (40).

De fleste mennesker, syntes at det er dejligt, eller giver i det mindste udtryk herfor, men jeg syntes, at det er ubehageligt at blive ældre, men "ok", som en sagde til mig, det der er bedre end ungdom, det er visdom.

En af Jens Overgaards store fritidsinteresser, er sejllads, både tursejllads og kapsejllads, og som kapsejlladsdommer, ved han nok, hvad han snakker om.

Jeg går og barsler med en ide om, at jeg skal sejle en båd hjem til Danmark fra Frankrig, så det vil være en af de helt store oplevelser.

Til slut spurgte jeg Jens Overgaard om, at hvis han med ganske få ord skulle udtrykke en sammenfatning af dette interview, sagde han: Rimelig kontrolleret udisciplinerethed.

Bjarne Bukdahl

Godt det kører på skinner

"Kære gamle tog - måske er det sket med dig, men når du kører af sporet, ta' en hilsen med fra mig."

Det var vist sådan Peter Belli sang på Dansktoppen, en gang for længe siden. Men det er bestemt ikke længe siden toget kørte af sporet ved Glostrup.

Fredag morgen fra Vipperød. Endelig kom jeg med det tog kl. 6.40. Nu kunne flextiden da stå status gou, i hvert fald i dag. Det var lakkert. Ingen spekulationer over tabt flex eller nødsaget til at blive længere, og så ikke nå at hente ungerne inden børnehaven lukker.

Kolig og afslappet satte jeg mig i toget til København. Da vi nåede til Roskilde, skal jeg love for, at de der sad og småsov fik øjnene op.

Alle tog var ca. 1/2 time forsinket, på grund af problemer på Glostrup station. Over højtalernerne lød det:

"På grund af skinnelub ved Glostrup, kører dette tog kun til Høje Tåstrup. Vi beklager meget. Passagerer der skal videre mod København bedes benytte S-togene. Vi stopper ekstraordinært i Hedehusene."

Så blev der en summen rundt om i kupéen.

Da Høje Tåstrup var nået steg alle af. Aldrig har jeg set så mange mennesker samlet på én gang. Alle havde travlt med at nå trappen op først. Og alle havde de det samme stive og kolde udtryk i øjnene. Ganske stille gik jeg ud af mylderet, og stod i stedet og betragtede strømmen af folk, der masede sig vej op. Jeg var helt målløs og faktisk helt tabt fra omverdenen. Til sidst havde jeg trappen for mig selv.

Bedre blev det ikke da jeg kom op i ankomsthallen. Den var propet til bristepunktet med mennesker, der alle havde samme mål - nemlig SPOR 11. Afspørgninger som håndværkere havde sat op, blev



ganske enkelt trampet ned. Det var som en hel invasion. Endnu en gang lurede jeg noget over alt det ståhej.

Flere gange blev der gjort opmærksom på, at der også var trapper ned til SPOR 11 på den anden side af busbroen, men ingen forlod deres plads i mængden.

Jeg er sikker på, at hvis ikke "DSB kørte på skinner" så ville hjulene på toget være trykket helt flade. Toget var stopfuld. Selv lille jeg havde fået plads. Men jeg rørte så at sige ikke gulvet, jeg blev håret. Og ved alle de stationer vi stoppede ved på vej til København, myldrede det med mennesker, der alle gerne ville med. De fleste fik sig da også mast ind. Det var et mæredt. Tænk bare på, hvis en person skulle blive dårlig. Ingen ville formentlig opdage noget, for vedkommende havde ikke mulighed for at falde om, så tæt som vi stod pakket.

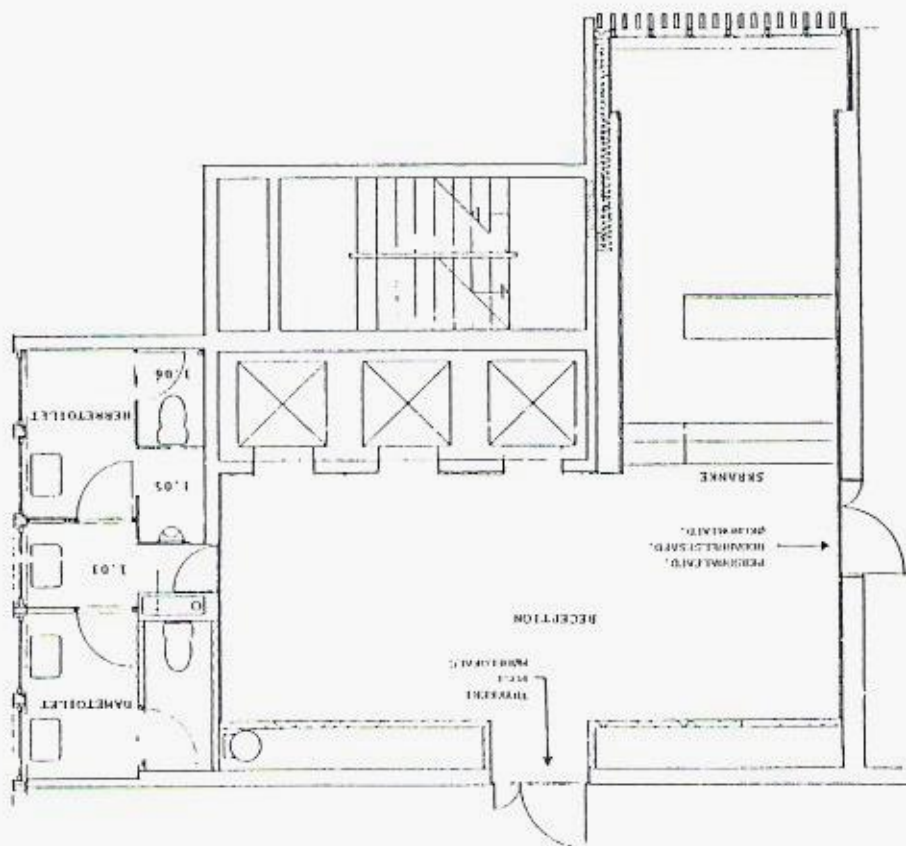
I sådan en situation kan det tydeligt mærkes, hvor afhængig man er af togtiderne.

Så selv om jeg faktisk tog toget 1/2 time før end jeg plejer, bare for at kunne holde tiden på flexuret, kom jeg 20 minutter senere - ØV.

Lillian Svenstrup

Byggerod

- hvem sagde byggerod?



Hvis ikke du har bemærket det, så har vi. Nogle gange har vi følt os hensat til tandlægens venteværelse, hvis det ikke var for den støvede luft. Vi har også fået øvet balancekunsten, når ærinde var til Trykkeriet eller Postafdelingen. Turen gik nemlig over en slags baderist. Der er blevet revet vægge ned og nye bygget op. Håndværkerne er nu nået så langt, at de har isoleret og sat fine nye vinduer i. Jo - jeg tror faktisk det bliver ganske nydeligt i den nye reception på 1. sal.

Alice Heine, Birthe Jørgensen, Hanne Jønsson og Birthe Weston, som er de "smilende" stemmer vi og vore kunder først hører, når der ringes til winterthur-borgen, er me-

get spændte. Alice siger: "Den reception vi har nu er lidt "shollet", så jeg glæder mig meget". De håber alle, at der bliver bedre plads, mere behagelige og indbydende omgivelser for personalet og især for vore kunder. De fire kvikke hoveder, der altid virker rolige, fattede og ka' tåle humor, indrømmer at det kan være et slidsomt job - i hvert tilfælde for stemmen. Kassen skal også flytte til de nye omgivelser. Hvad siger Jytte Bagge så til det? "Jeg glæder mig meget og det bliver også lettere for kunderne at finde mig der".

Når receptionen flytter fra 3. til 1. sal, bliver spærningen i elevatorerne ændret.

I stedet for at den nu ligger mellem 3. og 4. sal, bliver der spærret mellem 2. og 3. sal. Forsvaret på 2. sal vil derfor stadig have mulighed for at køre op uden nøgle eller anden kode. De afdelinger du vil møde på 1. sal bliver:

- reception
- kasse
- personaleafd.
- uddannelsesafd.
- postekspedition
- trykkeri
- økonomiafd.

Så selv om der er byggerod - er vi alle spændte på resultatet med den nye omstilling.

Lillian Svenstrup



Jytte Bagger



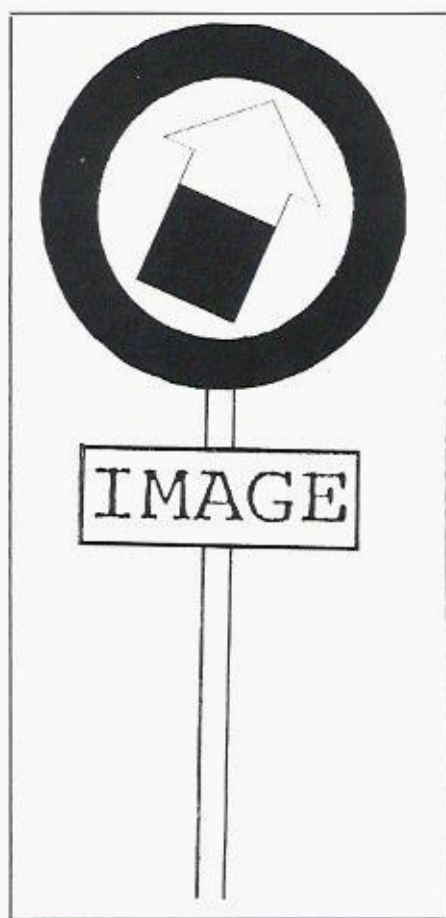
Dårligt image er selvforskyldt

Det burde være naturgivent, at en branche, der lever af at hjælpe folk i nød, får et godt image.

Men sådan er det bare ikke for forsikringsselskaberne. Snarere tværtimod. Forsikringsoplysningens egen undersøgelse fra 1985 om danskernes syn på forsikring viser det. Og det samme gør de image-analyser, som Dagbladet Børsen hvert år lader foretage blandt forskellige grupper i samfundet. Kun to gange har et enkelt selskab akkurat formået at snige sig ind på listen over de tyve virksomheder med det bedste image.

Formanden for Assurandør Societet, administrerende direktør Bent Møller Hansen, Fjerde Sø, erkender problemet og mener, at branchen har haft alt for travlt med den interne konkurrence: "Vi har nok ikke sat de nødvendige kræfter ind på at sælge vores erhverv udadtil. Med hensyn til selve vores virksomhed: at vi hjælper folk, der er kommet i vanskeligheder, tror jeg, at den kedelige situation som folk er kommet i, når de skal henvende sig til os, smitter af på deres opfattelse af forsikringsbranchen."

En anden grund er ifølge Bent Møller Hansen alle de skuffede forventninger, der følger i kølvandet på selskabernes virksomhed. "Selskaberne forklarer ikke tilstrækkelig tydeligt, hvordan forsikringstageren er dækket, og hvornår man får et afslag. Hvis det forekommer, at de enkelte assurandører ikke



gør tilstrækkeligt opmærksom på forsikringens begrænsninger og undtagelser, er det imod hele branchens og de enkelte selskabers ønsker."

Han karakteriserer branchens dårlige image som et "kæmpe-stort problem": "For at rette det op må vi starte helt fra bunden. Vores kundebetjening skal foregå i en ånd og på en sådan måde, så publikum føler, at de har fået den hjælp, de har behov for i den givne situation. Over for politikere og medier skal vi blive bedre til at præsentere os selv og gøre opmærksom på, hvad det er, vi står for."

Per Guldbrandsen
Kilde: Børsens nyhedsmagasin.

NYT FRA MARKETING

"Ja - ja, mange tak" var det eneste salgs-/marketingsafdelingen kunne sige, da redaktionen på "IN" spurgte, om der da ikke var interesse og behov for at få vor egen faste plads i w-b's personaleblad.

Vi agter at bruge denne plads til blandt andet at omtale salgskanaler, reklameaktiviteter, markedsundersøgelser og så videre, men også til at komme med kommentarer til relevante emner indenfor salg og marketing.

DAH-kampagne.

W-b har i rigtig mange år haft et tæt samarbejde med DAH. Danmarks Aktive Handelsregende). Dette samarbejde har konkret resulteret i, at w-b har mange kunder blandt DAH's medlemmer.

DAH er i dag en moderne interesseorganisation, der varetager sine ca. 20.000 medlemmers interesse på en lang række områder.

Winterthur-borgen tilbyder blandt andet DAH's medlemmer en speciel bilforsikring, hvori en afsavnsdækning er inkluderet som en fast del. Årsagen, til at det centrale i DAH og w-b's samarbejde er bilforsikringen, er logisk, da bilen jo er det vigtigste arbejdsredskab for faktisk alle DAH's medlemmer.

Det skal dog slås fast med syv-tommer-søm, at w-b's assurandører giver forsikringsrådgivning om alle forsikringerne.

Erfaringerne viser da også helt klart, at det enkelte DAH-medlem vælger at placere alle sine forsikringer hos os.

I november måned udsendte DAH en medlemspakke til alle sine medlemmer. Denne indeholdt information omkring en række medlemsfordele, og deriblandt naturligvis også en folder omkring winterthur-borgen's forsikringer. Folderen giver via en kupon medlemmet flere muligheder lige fra at bede om mere information pr. post til at få et assuranderbesøg. Til dags dato har næsten 700 medlemmer sagt "Ja, tak" til at høre fra os. Men der er gået al for kort tid til, at der kan sættes kr. og ører på denne kampagne. Men det skal blive spændende at se resultaterne, når den sidste kupon er behandlet.

Opstart til tandlægekampagne.

Intet er vel mere oplagt end at overføre w-b's succes på lagesegmentet til tandlægesegmentet - og det er også det, der er ved at ske! Udgangspunktet for at kun lave en god strategi og deraf nogle effektive kampagner er, at der må indsamles en mængde information omkring tandlægemarkedet, som for eksempel forsikringsbehov, konkurrenternes aktiviteter, indkomstforhold, arbejdsløshed, aldersfordeling og holdninger. Det var en af årsagerne til, at w-b havde en stand på årets



Claus Kaalby, Ulrik Krogstrup
Karsten Egelund

og Kenneth Ibsen

Tandlægemesse i Vejle. Denne blev afholdt den anden weekend i oktober.

Messen kørte i 3 dage, og der var konstant mindst 2 assurandører på standen. Denne ikke uvæsentlige indsats havde assurandørerne Karsten Egelund, Ulrik Krogstrup, Claus Kaalby, Kenneth Ibsen og Per Culdbrandsen påtaget sig. Alle arbejder i det daglige og specielt i fremtiden med tandlæger på Fyn og i Jylland.

Når man sælger forsikringer, er der jo ikke rigtig noget fysisk at vise frem. Derfor måtte der tænkes utraditionelt for at skabe opmærksom om w-b's stand.

Der blev fremstillet en lidt provokerende kæmpe forsikringspolice med nogle store huller i. Denne kolos blev opstillet som en slags "tankevækker" på w-b's stand. Derudover blev de besøgende tandlæger opfordret til at udfylde et spørgeskema, hvorefter der blandt de udfyldte skemaer blev trukket lod om nogle flasker god rødvin. Spørgsmålene på skemaet var koncentreret om, hvor tandlægen var forsikret nu - og hvilke krav vedkommende egentlig har til en fremtidig samarbejdspartner på forsikringsområdet. For ligesom at have prikken og i'et, blev der delt et stykke lækkert Toblerone-chokolade ud, som naturligvis var pakket ind i vort eget logo-designet papir. Resultatet blev, at over 425 besøgende udfyldte et skema.



Claus og Kenneth i afslappet arbejdsituation!

Hvilket var langt over forventningerne, så lige nu arbejder de implicerede assurandører på højtryk for at kontakte alle de tandlæger, der viste interesse for w-b og marketingafdelingen med at systematisere alle de værdifulde informationer, som spørgeskemaerne giver. Alle disse anstrengelser skulle gerne munde ud i et effektivt salgsmæssigt overfor tandlæger i foråret 1988.

Test af telefonmarketing

I forbindelse med at w-b lancerer en pakke af specielt tilrettede forsikringer til den grafiske branche, anvendes telefonmarketing til "at sælge" et assurandørbesøg til udvalgte grafiske virksomheder. Idéen bag brugen af telefonmarketing er, at dette skal lette assurandørens hverdag ved at lade andre gøre det indledende arbejde. Nemlig at aftale det første møde. Assurandøren kan derfor koncentrere sig 100% om at sælge og rådgive om forsikringer. Der er og har været en mængde meninger blandt salgsfolk, om det nu er godt at have andre (læs: ikke forsikringsfolk) til at ringe aftaler ind for sig - og at "man har jo ikke selv talt med kunden - og har derfor ingen indtryk af denne", er vel nok den største indvending. Men 2 assurandører har været fremsynede og meldt sig frivilligt til at deltage i dette forsøg. Det er assurandør Benny Birkholm, Herlev og assurandør Finn Holm, Århus. Der er udvalgt et Københavns Telefonmarketing Bureau til at ringe besøg ind for de 2 herrer. I meget korte træk sker der

følgende i praksis: Bureauet modtager navne, adresser og telefonnumre på et antal virksomheder, som henholdsvis Finn Holm og Benny Birkholm ønsker at møde. Derefter ringer bureauet til virksomhederne - og meddeler bagefter hvilke virksomheder, der har sagt "Ja, tak" til et besøg af dem. Finn Holm og Benny Birkholm's opgave er herefter blot at møde op på det aftalte tidspunkt - og begynde på det, der er rigtig godt til - nemlig at rådgive om og sælge erhvervsforsikringer.

Testen er startet den 7.11.87 og skal løbe året ud. Men allerede nu er testresultaterne så positive, at der arbejdes i marketingafdelingen på at integrere telefonmarketing i w-b's planer for 1988. Der er faktisk ingen tvivl om, at ordet "telefonmarketing" vil blive et af nøgleordene, når der tales om salgsaktiviteterne på erhvervsforsikringsområdet til næste år.

Læge-kampagnen

I sidste nr. af "IN" blev w-b's store lægekampagne gennemgået - og artiklen endte med kommentaren "at her måtte være en kampagne, der ikke ville blive overset!"

Og intet har vist sig at være mere rigtigt. Reaktionen hos læger, der har modtaget pakken, har været så positiv, at over 70% har sagt "Ja, tak" til et besøg her og nu. Den resterende del har haft en god og sjov oplevelse, som gør, at de dels ikke vil glemme w-b og dels vil gøre dem mere kritiske overfor deres nuværende selskab, nu hvor de har set, hvordan w-b arbejder.



En anden og ganske uventet reaktion har været den opmærksomhed, w-b har fået fra mange kanter ved at have lavet denne utraditionelle kampagne. Blandt andet har dagbladet Børsen brugt en hel side til at omtale w-b's kampagne.

Nyt om reklameartikler.

Så er vinterkollektionen i reklameartikler klar - og der er blevet udsendt en ny bestillingsseddel. Af de største nyheder skal og bør nævnes w-b's nye sweatre i moderigtige farver og et mere kvikt og smart fritidssæt end det "gamle". I starten af det nye år vil der blive udsendt et katalog med pris og billeder af de enkelte artikler, således at medarbejdere, der ikke har deres daglige gang på Hovedkontoret, også kan få et godt indtryk af alle mulighederne, før en bestilling afgives.

Planer for 1988.

Der er utrolig mange spændende planer for det kommende år, når det drejer sig om salgsaktiviteter. Der skal lanceres nye produkter på privatforsikringsiden, erhvervsprofilen skal pudses op, nye brochurer er under udarbejdelse osv. osv. - men mere om det næste gang, hvor også w-b's holdning til sportsponsorering vil blive diskuteret.

Jens Puttrup, marketing



salgsleder: Jørgen Hammer, Aalborg.

Portræt af

Jørgen Hammer

Den 1. oktober 1939 var dagen, hvor den jyske provinsby Skive vågnede op for at modtage et nyt drengebarn. Drengen fik navnet Jens Jørgen Hammer - idag salgsleder i distrikt Nordjylland. Hammers erhvervsmæssige karriere har bevæget sig i vidt omkring i mange brancher - her blot her: uddannelse som kontorassistent i korn- og foderstoffirma, højere handelseksamen, sergent og løjtnant ved Jyske Dragonregiment i Holstebro. Derefter ansættelse som eksportassistent med senere avancement til afdelingsleder for international marketing hos Bang og Olufsen i Struer. Så i 1973 skiftede Hammer til forsikringsbranchen, idet han overtog "inspektoratet for Vendsyssel Øst" for Statsanstalten -

og det var en sag med ambassade-skjold og kongekrone i det ellers så ydmyge Dronninglund. Denne facade opretholdtes i 3 år, så blev det til ansættelse som salgsleder hos winterthur-borgen a/s i Aalborg med direkte reference til regionschef Keld Kristensen. Og sådan er situationen idag. I det daglige har Hammer ansvaret for ingeniør- og person/privat-grupperne med tilsammen 12 assurandører. Gennem arbejdet ses han jævnligt på afdelingskontorerne i såvel Hjørring, Randers, Herning og så selvfølgelig Aalborg. Mellemleder-stillingen som bindeled mellem assurandører og ledelse bekommer ham godt. Selvom stillingen undertiden indebærer tryk fra såvel den ene - som den anden side - ja så "kører" det - eller som han selv udtrykker det: "Man ka' ta' trykket!". Her bedes den opmærksomme læser, der kender Hammer se bort fra begyndende hårtab og drillende blodtryk. Arbejdet opfatter han nærmest som en "coach" for et fodboldhold (af hensyn til nordjyske tranlamper oversættes coach med: hundedasker eller slædehundefører). Samtidig indebærer jobbet, at han er "sparringpartner" for regionschefen, når der skal planlægges, og nye tiltag skal iværksættes. I sin fritid har Hammer også tryk på. Han trakterer nemlig tubaen i

Musikkorps Søby (bemærk de runde kinder). Og så er det nok nu på sin plads at forklare, hvorfor Hammer ikke ønskede sin vigende hårpragt sat i forbindelse med jobbet. Årsagen findes i medlemsskabet af Dronninglund Billardklub, hvor han som handicap-klubmester i både 1984 og 1985 holder nogle gevaldige hygge-aftener med gutterne - ind imellem med efterfølgende smerter i frisuren. Ellers står der Frankrig på det meste af fritiden. Interessen er øget de senere år, hvert år tilbringes ferien med besøg hos søster og svoger i Limoges, og så får den med vin, Tour de France og god mad. Ja så stærk er interessen, at det ikke skulle undre, om man om føje år finder pensionist Hammer, som "ægte" franskmand i et lille hus ved Dordogne med udsigt til dronningen og le prince i Cahors. Livsstilen derved taltaler ham - ja og så fortaber dette interview sig i Hammers drømmende øjne, hvor man aner opskrifter fra det rigtige franske landkøkken, trøfler, pastice, Gaulloise, kuglespil på torvet og "manana".

Sv. E. Fisker,
Aalborg.

PS. "Manana" er et spansk udtryk for holdningen, hvad ikke nåes idag, klares nok imorgen.

Gammel skade

Uddrag af den kendte, finske forfatter Sally Salminen's bog "I Danmark" med undertitlen "Erindringer fra mine første år i Danmark".

Søndag den 12. april (1942): Og morgenen var den mest underskønne, fredfyldte, man kan forestille sig. Vi var alle rolige, lykkelige og glade over det dejlige forårsvejr. Men klokken ti var alt forvandet. Vores hjem brænder.

Nu er det sen aften. Heldigvis har vi udhuset med vores arbejdsværelser tilbage. Hele den øverste etage med soveværelserne er brændt

ned. Loftsbjælkerne står der som forkullede rester. - Gården er fuld af de forkullede rester af hus og ejendele. Alle stuerne i den store bygning er ødelagt, enten af ild eller vand.

Dagen efter - til alles lettelse en guddommelig forårsdag - kom der en repræsentant for forsikringselskabet "Borgen" og tog det første overblik over skaden.

Vi var midt i april 1942. Vi får besøg af ikke mindre end fire herrer fra forsikringselskabet. Nogle dage efter kommer der atter en lille gruppe mænd. Løsøre

og hus var forsikret i hvert sit selskab, derfor de mange besøg. Vi havde selv et pinagtigt mas med at finde frem til hver lille stump af vores bohaver og lave lister. Men da kontrollen vel havde fundet sted, blev vi behandlet med den smukkeste generøsitet af forsikringselskaberne. Der blev ikke luftet mistænksomhed, der forekom ingen ubehagelig diskussion.

Skræmt af brande og de høje forsikringspræmier, der forlangtes, når man havde stråtekt hus, bestemte vi os for tegtag.

Jens Farø

Nyt medlem i redaktionen



- Siden Frithjof i sommer tog hul på en ny del af hans karriere: hvervet som lærer på Forsikringshøjskolen, har hans sæde i redaktionen af "IN" stået sørgeligt tomt. Ingen har tilsyneladende følt sig i stand til at løfte arven efter "Fritte". Derfor måtte man rette søgelyset mod en person, som er blevet ansat, efter at "Fritte" holdt op. "Fritte" kom som bekendt fra distrikt København, og de har kun kunnet præstere en enkelt nyansættelse: Henrik Harder, og således gik det til, at... men det er nu en sandhed med modifikationer, ja det er faktisk diceret forkert.

Sagen er, at undertegnede hørte, at der var en ledig plads i redaktionen, og hurtigst muligt rettede henvendelse til

de relevante personer i denne forbindelse. Der blev givet grønt lys, og således kan jeg nu sætte mig til rette i den ledige stol i redaktionslokalet. Og det glæder jeg mig til. Ikke alene kommer jeg til at møde flere af mine kolleger, som jeg ellers sjældent ville se, det bliver også under andre former. Desuden får jeg lov til at være med til at varetage den interne kommunikation, som jeg synes er så væsentlig for arbejdspladsens og medarbejdernes trivsel. Jeres nye journalist på denne sprøjte er ansat som assurandør på City-kontoret, H.C. Andersens Boulevard. Jeg er uddannet cand.mag., og har i mange år undervist på aftenskole. Nu ser jeg frem til selv at blive undervist.

Henrik Harder

Redaktionen siger tak

En ubetinget succes, siger medarbejderne. Boblende af optimisme og virkelyst, sagde de på journalisthøjskolen. Flot og spændende siger vore personalebladskolleger.

Ja, - det er IN vi taler om. Alle steder i selskabet har vi mødt positive reaktioner. Mange læser hvert eneste ord. Flere har allerede taget aktivt del i form af artikler og indlæg. Det er meget flot! man siger i personalebladskredse at der normalt går ca. 1 år inden de første artikler dumper ind. Hos os gik der 3 uger!! Listen over artikelskrivere er allerede lang. Listen over folk der har bidraget med ideer, udklip, rim og remser - endnu længere.

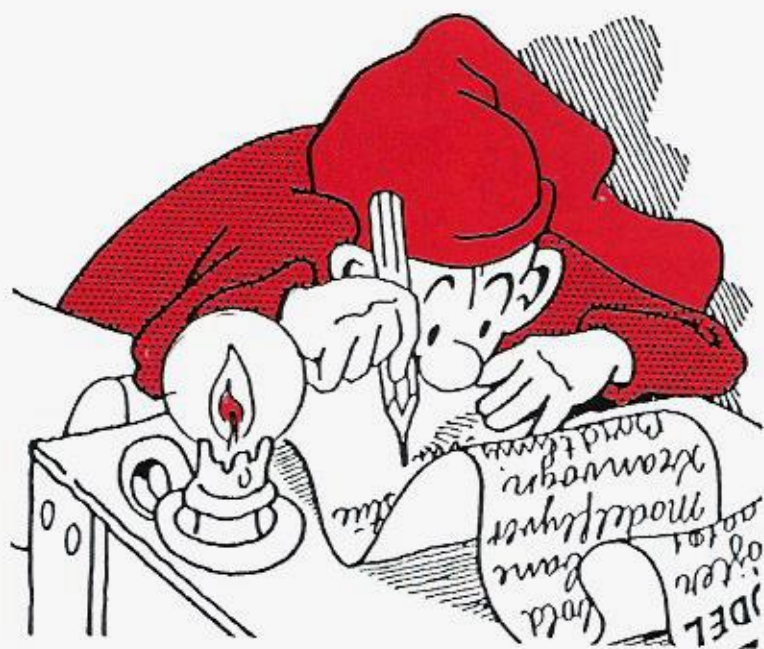
Er der imidlertid nogen, der går rundt og mangler noget i bladet, så hører vi gerne fra jer. I er alle velkommen til at ringe, skrive eller på anden måde kontakte enhver i redaktionen. Det betyder for os at vi får mulighed for at lave et endnu bedre blad (Ja - vi ved godt at det kan blive bedre), og for dig som "bruger" at du får noget med om det der interesserer dig.

Nok om det. Det der er gået godt kommer ikke skidt tilbage. Tusind tak for jeres positive ånd og indstilling i 1987 og "rigtig godt nytår"

Per Guldbrandsen.



Et jule-eventyr



været den i legetøjsbutikken. Der var en hel nisseby og 6 nisser sad rundt om et lille bord og spiste grød. Der var nogle der spillede og andre sang julemelodier til. Der stod børnene længe og kiggede.

Lidt længere nede af gaden stod der en julemand og ringede med en klokke. Han solgte små pakker til børnene. Foran ham stod der en mægtig stor sæk fyldt med gaver. Jeppe og Lis fik lov til at købe en. Pigernes pakker var i rødt papir og drengenes i grønt papir. De blev så glade for gaverne at de dansede rundt med hinanden i hænderne. Far og mor stod stille og betragtede dem med et smil. Lis fik fine farver og Jeppe et forstørrelsesglas. På vej tilbage til hestevognen købte de varme vafles med sukker syltetøj. Det havde været den dejligste dag, de havde haft længe.

Næste morgen da børnene stod op, var der to som gjorde store øjne, da de trak gardinet fra. Udenfor var der helt hvidt. Det måtte have sneet hele natten, for på træerne grene lå der et tykt lag sne. Ud af stalddøren kom far med kælken. Han satte den i sneen og lukkede døren efter sig. Børnene rendte ud i køkkenet til mor. Hun var ved at sy lapper på Jeppe's uldne bukser.

"Nå - sagde mor, der er nok et par stykker der har travlt i dag," og så skyndte hun sig at sætte morgenmad på bordet.

Kurtigt fik de spist og så ud og finde pelshuen, de varme luffer og frakken frem.

Jeppe og Lis havde en dejlig dag. De kælede, rullede sig og lavede enkle i sneen. De havde knap nok tid til at komme ind da mor kaldte på dem. Men rart var det at få varm kakao og æbleskiver. Det var nu blevet d. 23. december og det var mørkt udenfor. Børnene havde været i bad i zinkbaljen og havde det rart. De sad inde i stuen med hver sin dyne og kiggede på det pyntede juletræ.

Når det var lille Juleaften, så plejede far at læse historien med det lille Jesusbarn. Den kunne de godt lide at høre. Mor havde tændt stearinlys rundt omkring i stuen, det var så hyggeligt det hele.

Da Jeppe og Lis var lagt i seng, kunne de næsten ikke sove af bare spænding til i morgen. Først skulle de alle i kirke og bagefter plejede far at spille kort med dem.

Den morgen var de tidligt oppe. Stille listede de sig ind til mor og far og krøb under deres dyner. Skønt de gerne ville, var det svært at være stille. Og ved

Det var sidst i december og udenfor var der vådt og koldt. På træernes nøgne grene hang store vanddråber. Det var faktisk rigtigt trist. Havde det ikke været fordi, de havde pyntet op i de små stuer, så var der ingen, der ville tro at det snart var jul.

Jeppe og Lis havde hver morgen stået med deres små næser trykket helt flade mod ruden, i håbet om, at der var faldet sne i løbet af natten. Men endnu var der ikke faldet så meget som et lille fnug. Fra køkkenet strømmede der en liflig duft af kaffe og friskbagt brød ind i værelset til de to små. I en fart fik de deres natskjorter af og fik klædt sig på. I køkkenet sad far ved bordet med sin kaffe og mor var ved at tage brødet ud af ovnen.

"Godmorgen, far's små krudtugler. Er I sultne," spurgte han. Det var de. Mor satte det fine nybagte lysebrune brød på bordet og begyndte at smøre til dem. Snakken gik lystigt. De skulle alle sammen til byen i dag. Ind og se de fine pyntede vinduer og det store juletræ på torvet. Men først skulle de hjælpe til med at fodre dyrene i stalden.

At det så skulle blive til sådan en dejlig dag - det tror jeg ikke børnene havde regnet med. Hesten blev spændt for vognen og vejen til byen kendte den som sin egen mulepose. På vejen til byen havde de øvet sig på julesalmerne.

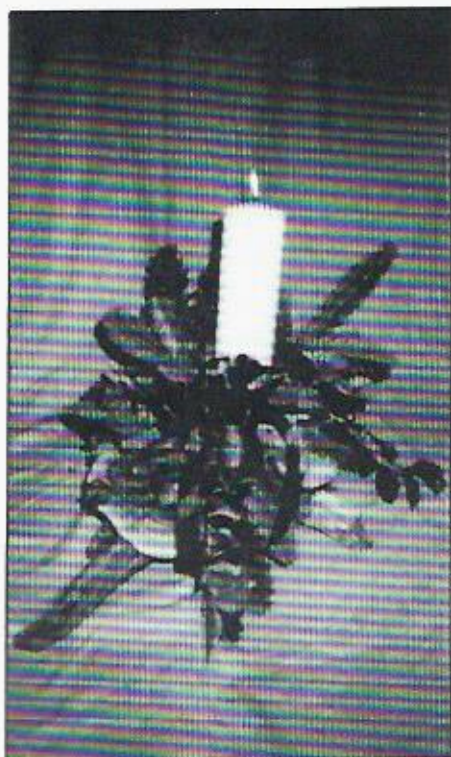
Med ablerøde kinder, snøvsende næser og far og mor i hånden, gik de op til torvet. Der - lige midt på torvet stod det store juletræ. Og rundt om det var der et hegn med to nisser af træ. De var lige så store som Jeppe og Lis. De var lavet som sparebøsser. Børnene havde fået lov til at putte penge i munden på nisserne. Pengene skulle bruges til de børn der bor på børnehjemmet lidt udenfor byen.

Lis og Jeppe prøvede også på at tælle lysene på det store træ, men måtte opgive, der var for mange. Derefter så de på den fine julepyntning i vinduerne.

Alt var meget, meget flot. I et af vinduerne stod der en julemand med en lille kæg i hånden. Den slog han med på ruden og hver gang han slog, så bukkede han. Den fineste pyntning havde dog

deres hvilsken vågnede forældrene og knugede børnene ind til sig. De spiste morgenmad og alle blev i det lille køkken. Lis fik sin søndagskjole på og Jeppe sine blå bukser og vest. Alle var nu klar til at køre i kirke. Hesten fik det røde dækken på, og på kanens sider blev der hængt julebjælde. Alle sad lunt og godt og af sted gik det til kirke. Alle bænke i kirken var helt fulde og alle sang med høj og klar røst. På vej hjem mødte de Peter fra Slotholm. Han skulle holde jul helt alene. Lis og Jeppe syntes det var meget synd, at han ikke havde kone og børn til at dele julens glæder med.

Bare det da snart kunne blive aften, tænkte de begge. Så skulle lysene tændes på det fine juletræ, de havde stående inde i stuen. Bedsteforældrene plejede også at komme inden det blev mørkt. I lige nu gik tiden med at spille kort om pebbernødder. De havde det sjovt kunne man høre, for de jublede højt og grinte næsten hele tiden. "Schh..." sagde far, "jeg synes det lyder som bjælde." Lis og Jeppe spidsede ører. Det var bjælde. Hurra - nu kom bedstefar og bedstemor. Mor kom også ud og de stod alle i døren for at byde dem velkommen. Far hjalp med at spænde hestene fra og føre dem over i stalden. Bedstemor gav børnene et stort knus og et honninghjerter hver. I stuen sad bedstefar i ynggestolen og røg på sin pipe. Det lugtede dejligt, syntes Lis. Bedstemor og mor var i køkkenet og lavede risalamande.



Endelig skulle de spise og Jeppe fik mandlen. I mandelgave var der en chokoladenisse. Men der gik ikke længe - så råbte Lis: "Jeg har også en mandel." Bedstemor og mor kiggede på hinanden og så grinte de. Bedstefar rejste sig og gik ud til sin frakke og fandt en lille pakke frem. Det var små træsko af porselæn. Nej, hvor blev Lis glad.

Derefter vaskede de voksne op og alle gik ind i stuen. Lysene på træet blev tændt og det gjorde lysene i de små børn's øjne også. De dansede rundt om træet og sang alle de salmer og sange de kunne om jul. Bedstefar kom helt til at puste. Pludselig bankede det på døren. Alle blev helt stille. De kunne høre en stampe sne af sine træsko. Nu bankede det på ind til stuen. "Kom ind", sagde far. Døren knirkede lidt og der stod stod han. Han havde stribe sokker på. Røde træsko og en fin rød jakke. Hans tykke krøllede skæg var så langt, at det gik helt ned midt på hans runde mave. "God aften" sagde han. "Er det ikke Lis og Jeppe der bor her?" Børnene rejste sig forsigtigt og gik hen og gav ham hånden til goddag. Stille satte han den tunge sæk på gulvet og sagde: "Den er til jer, og nu kan I selv dele gaverne ud til de navne, der står på de små sedler". Lis nejede og Jeppe bukkede til tak. De var helt stumme af forbavselse over julemanden.

Inden han gik, fik han en krukke smør af mor og tobak af far. Hvor var der mange pakker. Lis fik en dukke, nye hjemmesko og nogle varme strømper. Hun fik også en hue og nye møbler til sit dukkehus. Jeppe fik også varme strømper, en hue og nye hjemmesko. Men det bedste var dampmaskinen.

Børnene legede længe med deres nye ting og faldt til sidst i søvn på gulvet med varme og røde kinder. Far og mor bar dem i seng og var begge enige om, at det igen havde været en dejlig jul.

Lillian Svenstrup

Nyt sam-arbejde

winterthur-borgen a/s og sikringsfirmaet Total-Alarm er gået i samarbejde om, at sælge - individuelle pakkeløsninger til erhvervskunder. Det gælder områderne, brand, tyveri, hærverk, vand-skade og industrispionage.

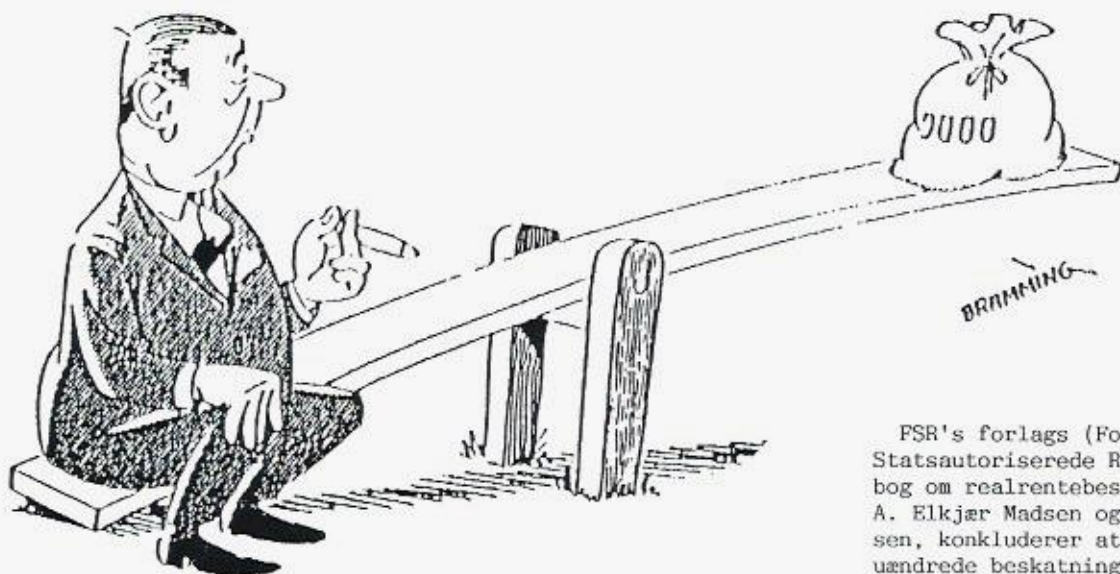
Vi tilbyder kunderne, at foretage en risikoudforsøg, og derefter udarbejde en skræddersyet løsning, hvor sikring af den enkelte virksomhed er kombineret med en rigtig forsikringsdekning.

I forbindelse med det indgåede samarbejde er der lavet en meget flot brochure.



Bjarne Bukdahl

misfoster eller mirakelkur



Sikke en debat! Det svirrer i luften fra højre og venstre, fra ministre og bankfolk, universitetsprofessorer og forsikringsfolk. Aldrig har så mange været så uenige om så lidt. Debatten imellem visse forsikringsdirektører og tidligere (og til dels nuværende) ministre antager endda personlig karakter. Stærke ord som "folkeforfører" har været nævnt.

Set udfra et nationaløkonomisk synspunkt er store rådighedsbeløb til pensionister "et onde". Disse midler går næsten udbeskåret til forbrug som udlandsrejser, langvarige forbrugsgoder (biler, både m.m.) der er altså en langsigtet strategisk interesse i at holde pensionernes niveau nede (især efterhånden som balancen imellem erhvervsaktive og pensionister forskydes,

i retning af flere pensionister og færre aktive). Rådighedsbeløbene skal altså, - set fra samme synsvinkel, helst ikke være større end at de akkurat kan dække forbruget af æg, ost, brød, mælk og smør, - og så måske et enkelt sæt LEGO-klodser til barnebarnet samt en B&O transistor.

Spøg til side! Den politiske virkelighed har altså under udarbejdelsen af lov nr. 222 af 3. juni 1983, været dels at begrænse et senere (og nuværende) storforbrug og dels at bevare det lukrative i langsigtet opsparing. Denne opgave har været særdeles vanskelig og resultatet kan ikke undgå at bære præg af et middelkompromis. Men alligevel, - det lykkedes!

FSR's forlags (Foreningen af Statsautoriserede Revisorer) bog om realrentebeskatning af A. Elkjær Madsen og P.G. Sørensen, konkluderer at det, under uændrede beskatningsregler, almindeligvis vil være fordelagtigt at oprette en pensionsordning. Afhængigt af form, inflation, renteforhold, løbetid, placeringen af midlerne, vil der kunne opnås effektive realrenter, højere end de der for hovedparten af skatteyderne, vil kunne opnås ved opsparing uden for pensionsbeskatningslovens område.

Denne totalt uvildige vurdering, er den konklusion adskillige assurandører, for længe siden er nået frem til. Dette burde forskellige aktive debattører tage med i deres overvejelser når de "kæmper pensionsopsparenes sag". Ved ustandselig at angribe de ordninger man selv etablerer, (og som jvf. ovennævnte er utroligt favorable), opnår man kun at skræmme både eksisterende og potentielle pensionsopsparende væk og det er da synd, - især for pensionsopsparene!

Per Guldbrandsen



HVAD GØR DU HVIS NOGEN 'LÅNER' DIN ARBEJDSPLADS?



Hvis du har din bilforsikring hos winterthur-borgen, lejer du en tilsvarende bil og sender regningen til os. Vi betaler lejen indtil 400 kroner om dagen i op til 30 dage.

Hos winterthur-borgen ved vi nemlig, at du ikke kan klare dig ret længe uden bilen. Vi har i rigtig mange år arbejdet sammen med D.A.H. og kender medlemmernes forsikringsbehov.

Hos winterthur-borgen bliver hver enkelt kunde behandlet individuelt. Det betyder - f.eks. for familieforsikrings vedkommende, at præmien bliver regnet ud efter den nøjagtige værdi af det, du ønsker at forsikre.

Vores princip er at tilpasse forsikringen individuelt til den enkelte forsikrings-tagers behov. Det er ikke mindst vigtigt, når man har et job, hvor man bevæger sig mere omkring end de fleste.

Det vil vi godt fortælle dig mere om.



Gennem vort mange-årige samarbejde med D.A.H. har vi opnået en meget grundig viden om dine specielle forsikringsbehov. Det er betryggende at vide i en verden af mange forskellige forsikringer.

SVARKUPON

- ☐ JA, jeg vil gerne vide, hvorfor forbrugerbladet TÆNK vurderede winterthur-borgens familieforsikring som den bedste.
- ☐ JA, jeg vil gerne vide mere om winterthur-borgens villaforsikring.
- ☐ JA, jeg vil gerne vide, hvordan jeg får en speciel præmie på min bilforsikring.
- ☐ JA, jeg vil gerne vide mere om winterthur-borgens særlige forsikring for nystartede virksomheder.
- ☐ JA, jeg vil gerne vide, hvordan jeg kan sikre mig selv og min familie gennem en livsforsikring.

Jeg træffes bedst
(angiv venligst tidspunkt)

Telefon:

Navn:

Adresse:

Postnr.:

By:

winterthur

Send svarkuponen og læg den i postkassen allerede i dag. winterthur-borgen betaler portoen.

Uddannelse for praktikere

Hvilken efteruddannelse er bedst. Hvordan er optagelseskriterierne. Hvor foregår denne. Og hvad skal netop jeg vælge?

Disse spørgsmål optager vel de fleste med jævne mellemrum. Set herfra handler problemstillingen om 2 primære områder. Det akutte uddannelsesbehov og det langsigtede uddannelsesbehov.

Det akutte behov kan beregnes således. Stillingens krav - nuværende mængde af viden og færdigheder = uddannelsesbehov.

Det bliver straks sværere når vi taler om det langsigtede behov. Her må den enkelte nemlig ind og vurdere hvor han ønsker at ende. En ting er sikker, - kravet til uddannelse øges jo højere du stræber.

Noget af det sværeste ved at uddanne sig sideløbende med erhvervsarbejdet, er at bevare balancen i forholdet til ægtefællen. Uddannelse er tidskrævende. Derfor er det ikke tilstrækkeligt at blotlægge uddannelsesbehovet som under det akutte behov. Man "ofrer" altså kostbare øjeblikke med venner og familie til fordel for uddannelsen. Mit forslag til selvvrurdering af eens langsigtede behov bliver derfor ikke en ligning som ovenstående. Derimod kan man opstille nogle væsentlige faktorer, som kan være afgørende for eens valg (eller fravalg.)

- * Hensynet til familien
- * Hensynet til fritidsinteresser
- * Det personlige (erhvervs) mål
- * Egne specialistejner
- * Egne lederejner
- * Øvrige egne behov

Af uddannelsesmuligheder for folk der ønsker at blive i forsikringsbranchen, ser jeg mindst 5-6 gode muligheder;

- * Branchens egen uddannelse (F.H. + Intern)
- * HD studiet (F/O/R/A)
- * Merkonomstudiet (ADM/MDM)
- * Aftenstudier på universitetet (jura, psykologi m.m.)

* Studieophold i udlandet (M.B.A. m.m.)

Det er klart at branchens egen uddannelse, virker mest iøjensfaldende. Forsikringshøj-skolens F.A., F.S., F.D., Exam. assurandør og taksatoruddannelse er idag vor branches grundpille. Skolens høje niveau har bevirket at vi idag alle steder i organisationen, har kompetente veluddannede specialister. Går eens ambitioner i retning af at specialisere sig og evt. blive leder af en forsikrings-teknisk afdeling er forsikringshøjskolen nummer 1.

Ønsker man derimod at blive leder på et højere niveau, vil en decideret "business" uddannelse være god. Som fritidsstudier er der 2 gode muligheder. H.D. studiet og Merkonomuddannelsen.

H.D. studiet læses på handelshøjskolen og er særdeles kompetencegivende indenfor et afgrænset område, som for eks. afsætning, organisation, regnskab og forsikring. (Hvor tilrådeligt det er at læse forsikring på handelshøjskolen contra forsikringshøjskolen, - er der nogen debat omkring). Ethvert HD studie når dog vidt omkring i management og økonomi. HD studiet er meget tidskrævende - ca. 20 timers arbejde om ugen må påregnes i 4 år! Indgangsniveauet er HH/gymnasie niveau.

Merkonomstudiet er knapt så kompetencegivende som HD studiet, men til gengæld mere fleksibelt. Dette sidste forhold har nok medvirket til at gøre uddannelsen til Danmarks mest populære videreuddannelse. På samme måde som HD, er merkonomstudierne kompetencegivende indenfor et afgrænset område, eksempelvis organisation, afsætning, regnskab m.m. Studiet er lidt mindre tidskrævende ca. 10-12 timer ugentligt må påregnes i 3 år. Opnår man en eksamen indenfor et område hvor man også har mindst 3 års erhvervserfaring, får man som medlem af dansk merkonomforening betegnelsen ADM, som dokumentation for dette forhold.

Kombinerer man 3 linier (for eks. de 3 nævnte) og dokumenterer 3 års erfaring med taktisk ledelse eller 6 års total erhvervserfaring kan man kalde sig Erhvervsøkonom MDM. I betragtning af virksomhedsledelsens kompleksitet kan man måske godt forstå at flere og flere vælger 3 specialer på merkonomskolerne - frem for eet HD studie! Ved en intensivering af studiet kan dette gøres på samme tid. Indgangsniveauet er en almindelig handelsuddannelse.

Udover disse "normale" muligheder, må vi i branchen konstatere et stigende behov for egne jurister og egne psykologer (til stabsfunktioner). Det skal her blot nævnes at disse studier også kan læses om aftenen (København og Århus).

Det sidste område jeg her vil berøre er udlandsophold. Disse - kan inddeles i 2 hovedformer; Praktiske virksomhedsophold og deciderede studieophold på business-skoler. Det første er ret kompliceret og individuelt og vil derfor kræve at den enkelte undersøger egne muligheder.

Dens sidste mulighed, internationale business-skoler, er en mulighed flere og flere får øjnene op for. Her kombinerer man teori og sprog, her viser man virkelig vilje og selvstændighed, og her investerer man både tid og penge - i sig selv. Den mest kendte uddannelse er MBA, - Master Of Business Administration. Studiet er 2 årigt (visse steder komprimeret til 1 år) og kan læses i Lausanne, London, Barcelona, New York og andre spændende steder. Adgangsbetingelserne er særdeles skrappe.

Til sidst vil jeg påpege at denne artikel selvfølgelig ikke er dækkende. Uddannelse er mange ting. Men en ting er helt sikker. En uddannelse er intet værd i sig selv! - kun den der forstår at udnytte den i praksis og er opmærksom på betydningen af den personlige udvikling - modningsproces, vil opnå et fornuftigt udbytte.

Per Guldbrandsen.

MOTION - hvorfor det?



Julen står for døren. Det er her vi vil tage godt fat på den gode julemad, gås, and, sylte og hvad ved jeg. Alle disse sager vil hver for sig give en mængde kalorier. Hvor mange kan I læse i Bjarne Bukdahl's artikel: "jeg glæder mig...". Den findes i nr. 1 - december 1986.

Hvis du vil have plads til alle de ekstra julekalorier, kan du selvfølgelig spænde livremmen ekstra ud, du kan købe nyt ekstra stort juletøj, hvis du ikke har gemt det fra sidste jul. Der er også den mulighed, at du kan få syet en kile eller elastik i ryggen på dine bukser eller din nederdel. Der er jo også den kedelige måde, spis langsomt, og kun til du første gang føler dig mæt. Husk, maven bliver mæt, før dine øjne.

MOTION.

Der er jo også den mulighed, - dyrk motion. Hvis du dyrker motion mellem alle de overdådige måltider, vil du sætte din forbrænding i vejret, og er du flittig med din træning/motionering, så vil dine fedtreserver rasle af, men for hver dråbe sved, vil du afgive noget fedt. Hvem ved - måske vil du så ikke være nødt til at starte din afmagringskur til sommer - men kan gå direkte over til badetøjet.

Der er mange måder at motionere på. At gå en tur med hunden selv om du ingen har, er nok den mest behagelige, men også den der tager længst tid, hvis du skal have plads til julemaden.

Det er bedre med motion der kan få sveden frem, f.eks. løbe en tur. Hvis du ikke er vant til at løbe,

så start roligt så du ikke får ødelagt dine muskler og får for meget ømhed i kroppen. Du skal jo helst kunne gå på arbejde næste dag. Start med at gå et minut, løb et minut, gå et minut, det gør du hver anden dag i ca. en uge. Så går du over til to minutters løb, et minuts gang, også hver anden dag i yderligere en uge. Derefter kan du så begynde med at løbe lidt længere inden du går for, at få pulsen til at falde til ro. En ting skal du huske, overanstreng dig ikke, når det begynder at gøre ondt, så slap af. Ligeledes skal du tage den med ro hvis du får problemer med vejtrækningen. Husk - aldrig overanstreng dig. Motion skal være sjovt, ikke en pine. Ved at gå for hurtigt frem kan du risikere at ødelægge dig selv, og det er ikke meningen, Vel? Andet end løb.....

Der er selvfølgelig mange andre måder at motionere på. Du kan svømme, cykle, spille badminton, fodbold og håndbold.

At cykle - det er den motion jeg syntes bedst om, for det er en motion, du kan sidde ned til. Skal motionen foregå på cykel, er det vigtigt at cyklen passer en. En forkert cykel kan virke som sko der ikke passer. Det kan medføre infiltrationer og andre irriterende ting. Så vil det hurtigt være slut med denne form for motion. Hvordan cyklen skal være, vil jeg ikke komme ind på her, men er du i tvivl, så ring mig op.

Hvis cyklen passer, så er den eneste ømhed, den ømhed du får bagi, men det fortager sig hurtigt. Det kan være sadlen der gør du bliver øm - jo smallere og hårdere den er, jo bedre er den at sidde på.

KAN MOTIONEN BRUGES TIL ANDET

Når du nu får fundet ud af, at det ikke kun er julemaden der bliver bedre plads til, men at du også får et bedre velvære, så kan du slet ikke undvære din daglige portion motion. Du vil også sove bedre om natten, og ikke mindst, du vil få mere energi, så dit arbejde ligesom løber bedre. - Ja, tro det eller lad være, selv chefen kan komme til at virke som et bedre menneske.

Nu skal motionen ikke være helt "spildt", så jeg har en ide. Hvad, om winterthur-borgen a/s laver et hold som kan deltage i de forskellige motionsløb, der køres hvert år på Sjælland. Her tænker jeg på Amager rundt på ca. 35 km., Sjølsø rundt på enten 50 km. eller på 120 km. - Ja vi kan vel blive så gode, at vi også tager smutturen Sjælland rundt, en tur på små 320 km. - men så skal der trænes jævnlige og køres lange ture ind i mellem. Hvor meget og hvordan, det vil jeg måske vende tilbage til en anden gang. Vil du vide noget inden, så ring til mig i Roskilde på tlf. 02 72 12 88, og få et råd.

BEDRE HELBRED

Ikke nok med velvære, motion kan også være med til at forbedre dit helbred. Det er også med til at styrke dine knogler, så du ikke er udsat for et brud. En ting som heller ikke er til at foragte.... Motionister vil ikke være udsat for at få hjerte-karsygdomme. Hvis du er ryger, vil det også hjælpe at holde op med at ryge.

Vi ses på cyklen til sommer.

Peder Toft

AUTOSKADER



Forsikringsoplysningen udsendte i november måned 1987 en pressemødelelse, der berettede om en stigning i antallet af anmeldte autoskader. I årets første 9 måneder konstateredes en stigning på knap 4%, idet der var modtaget 543.000 anmeldelser. Dette svarer til at der sker en autoskade hvert 43. sekund.

Fra Ulykkes Analyse Gruppen ved Odense Sygehus, oplyses i en ny årsrapport over trafikulykker, at disse stadig beslaglægger store ressourcer. Samfundets omkostninger til reparation af såvel personer som køretøjer beløber sig årligt til et sted mellem 3-4 mia. kr. Set ud fra analysen er den dyreste sammenstilling omkring en trafikulykke følgende: Ung mand under 25 år der kører i egen bil mellem klokken 15 og 17. Rapporten anviser iøvrigt at der sker få uheld i den kollektive trafik, og at ting som styrthjelme og bagsædeseler er medvirkende til begrænsning af erstatningernes omfang. Læge Dieter Rock, Esbjerg har i en analyse kunnet konstatere, at det er specielt farligt at køre på motorcykel, hvad enten det er som fører eller passager. Hver femte

motorcyklist pådrager sig svære læsioner, og risikoen for at blive dræbt i forbindelse med kørslen er 7,5 gange større end for førere af biler.

Har vi i winterthur-borgen a/s mærket noget til det stigende antal autoskader?

På det spørgsmål giver skadeforsker H.H.Sørensen følgende svar:
- I årets første 11 måneder har vi

kunnet se en stigning fra cirka 9.500 anmeldte skader til 11.750. Dette er selvfølgelig en kraftig udvikling, men hvad værre er, har vi samtidigt kunnet konstatere, at gennemsnitsudgiften pr. skade er steget 17-18%. Det er altså ikke blot antallet men også størrelsen på skaderne, der udvikler sig uheldigt. Jeg er bange for at autoskadeprocenten for 1987 kommer tæt på 100%.

H.H.Sørensen berettede endvidere, at der nu er afgjort to store personskader efter Erstatningsloven af 1.10.84. Begge skader er afregnet med et beløb på knap 2 mill. kr. pr. styk. Hidtil har den største personerstatning udgjort 800.000,- kr.

For at alt nu ikke skal forsvinde i jammer, må vi glæde os over mange nyttegninger på auto (6000 stk.). Der er måske her en god forklaring på, at vi har fået mange skader ind, nemlig at vores kundegrundlag er steget kraftigt. Selskabet har i dag en stor præmie-indtægt på auto, og så må vi jo også påregne en vis risiko, slutter H.H.Sørensen.

Svend Erik Fisker og
Lillian Svenstrup



Julemad

SÅ FANDT VI EN VINDER

Her op til jul glæder alle sig - ikke mindst folk i/fra Vendsyssel - ja enkelte af dem er så opstemte, at de undertiden bryder ud i snak. Hvorfor nu det? Jo - det er tiden for grønlangkål og fulling. Grønlangkål kender de fleste nok, men hør så her, hvad fulling er!

Fulling er en gammel ret fra det vestlige Vendsyssel, hvor der for mange år siden hovedsagelig boede bønder på magre jorde. Pengene var knappe, maden primitiv men nærende - og så op til jul, hvor de rige i byerne spiste steg m.m., måtte der noget særligt til. Bondekone gik flere dage før julaften igang med at fiske riben(revelsben) op af sulefadet. Benene skulle være kødfulde, så blev de kogt i saltvand og lagt til afkølning. Selve juleaften blev benene stegt på panden i sirup(!) til de var dejlig gyldne. Herefter holdtes de varme, medens der på den samme pande blev bagt/stegt en pandekage af sigtebrød eller hvis det var helt fint, så æggekage.

Stor var stemningen, når husmoderen bar den kostelige ret frem. Revelsbenene og pandekagen overhældtes med varm sirup, og dertil drak man varm hjemmelavet hvidtøl. Ofte var en enkelt portion af denne fyldige ret nok (omkostningsbesparende), men hvis nogle kunne klemme mere ned - ja så kunne man få risengrød - og så var alle med garanti proppede. Undertegne har på vegne af personalebladet prøvesmagt retten - og må konstatere den som yderst velsmagende - så hermed gives opskriften videre med et rigtigt - VELBEKOMME.

Svend Erik Fisker.



TILLYKKE, TILLYKKE.
Vinder af konkurrencen fra oktober nummeret blev

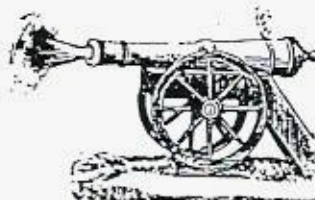
LARS SØBERG, SKADEAFD.

Lars kan afhente 3 flasker rødvin i uddannelsesafdelingen. Til orientering kan vi oplyse at der ialt var indsendt 62 kuponer. Iblant indsenderne var blandt andet Direktør Peter Vogel fra Schweiz. Det varmer. Det skal nævnes (for dem der ikke

allerede har bemærket det) at der på bagsiden, - helt tilfældigt, var et fotografi af Lone Erkmann. Det er selvfølgelig pynteligt. Inden vi trak lod fik Bjarne Bukdahl øje på en af kuponerne. "Hva' er det", sagde han. Billedet af Lone vendte opad. Han vendte kuponen. Som svar stod der: BILLEDET FORESTILLER.....En hejre! Det grinte vi meget af.

Per Guldbrandsen.

FRA HALMTORVET TIL NYHAVN...



TRAFIKALT

Borgens lave præmier til dygt bilister har skabt flere minisammenstød.



ORS. JAKETHAJ

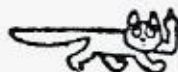
Mener det er på tide at skifte job. Nu er han stråmand på Halmtorvet.

Tonen på Borgen er bedre, forsikrer han.



KÄLLERLOFT

greb i jubilæumsrusen fejl af flaskerne og fik en aqua minerale. Nu har han anmeldt en vand-skade.



HUSKAT

Når Borgen g'r rabat til hundeejere, knurrer indbrudstyvene.



THUUGTHUUS

kandidat, vil gerne vide om han kan tegne retshjælpsforsikring med tilbagevirkende kraft.



ORKAN OLE
har kunstnerisk blod i årerne. Forleden tegnede han en storm-skade.

KARSKEN BÆLG

Vor mand på Thinge spørger, om man overhovedet kan forsikre sig mod lovsjuskeri.



PHILO-SOFIE
En forsikring på Borgen er bedre end 10 skader på taget.



LILLE JUBEL

siger, logisk nok: - Skal man forsikre, skal det ske på Halmtorvet. Her trækker man det længste strå.



SVAR TIL FLERE
Hvis forsikringen skal være i top skal De gå til Borgen.

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

IN kommer fire gange om året.

Ansvars-
havende
redaktør: Verner Eg

Redaktion: Susanne Olesen
Lillian Svendstrup
Peder Toft
Henrik Harder
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:
4. marts 1988

Oplag: 550.

Medlem af Dansk Personaleblads-
forening.

GARDENPARTY
Efter fødselsdagsparaden gik pigegarden i samlet prostitution til Halmtorvet for at tegne gruppe- og livsstykker. Der blev taget vel mod de små livsstykker.



BYTTEREGISTER

Haves: forsikret bil-lig
Ønskes: billig forsikring

BYTTEREGISTER

Haves: høj præmie
Ønskes: stor gevinst

FOR ANGLOPHILE
My home is
my Borgen

winterthur
borgen-forsikring

Halmtorvet 20, 1700 København V. Tlf. 01-21 22 88

VORT MOTTO

På Halmtorvet ligger vi vandret