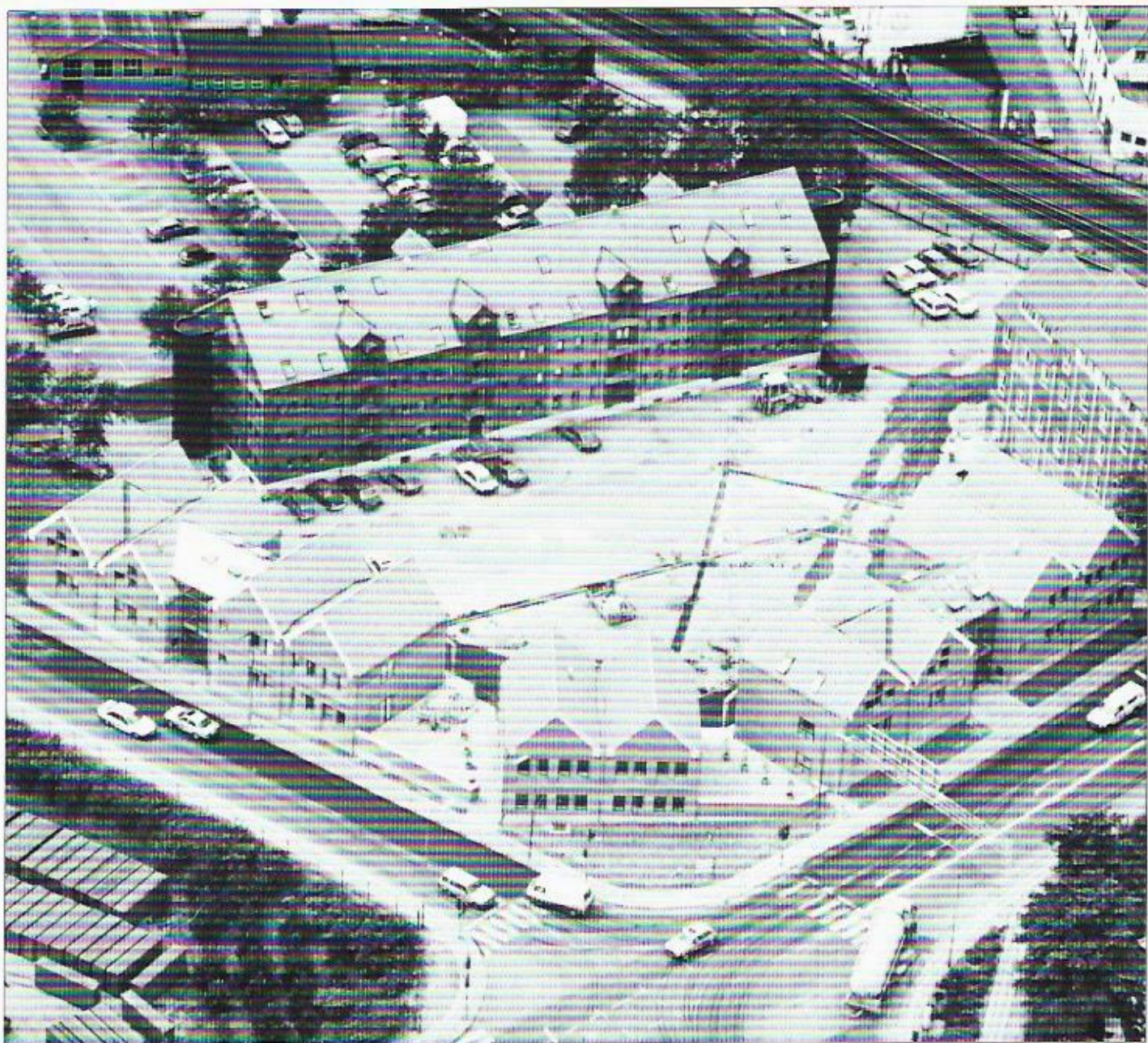
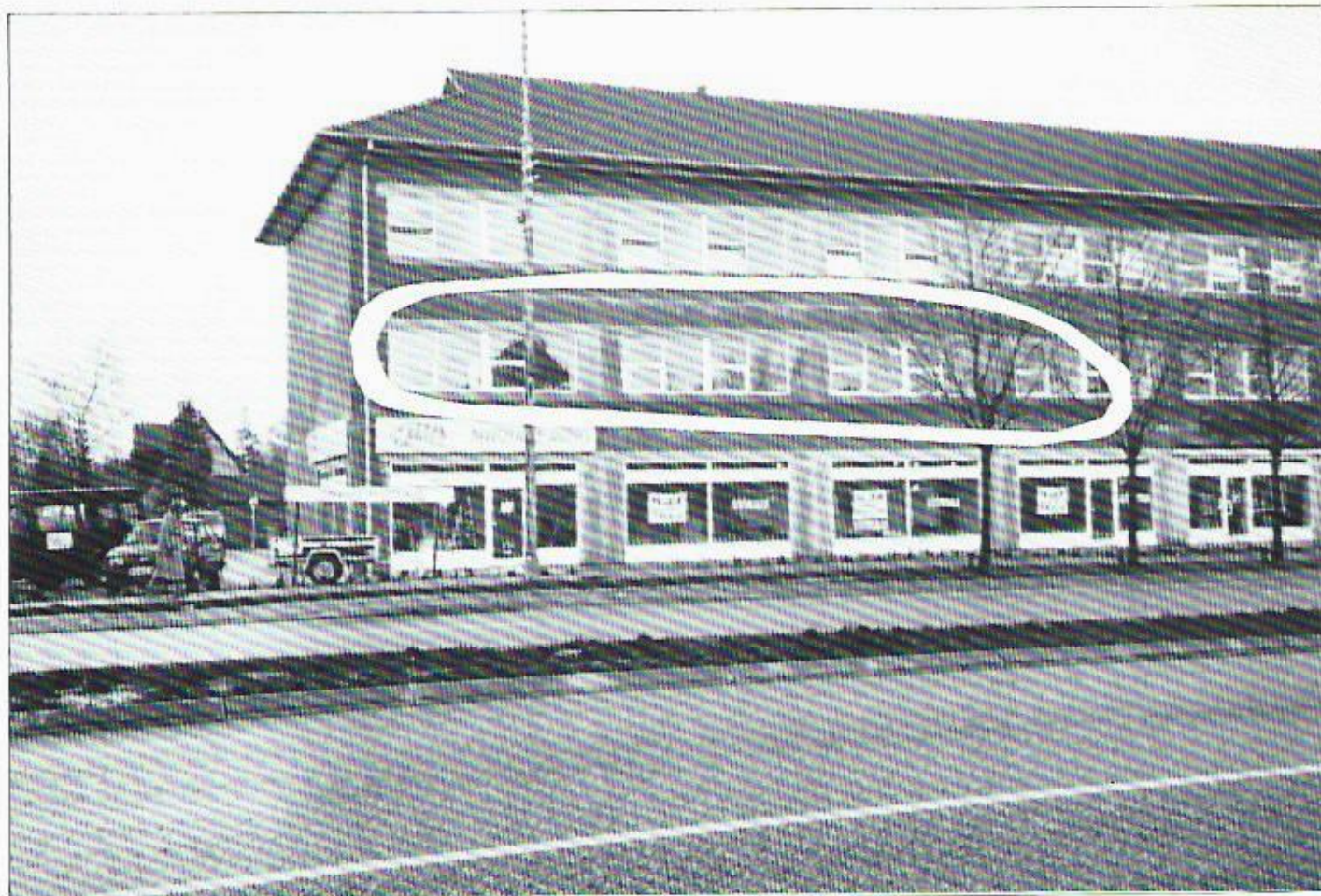


iNTERN FORMATION



Torvehusene Kolding



Reception i Herlev

16.12.1987 havde Herlev-kontoret inviteret samtlige kolleger til reception i de ny-indrettede lokaler på Herlev Hovedgade.

Og der blev sandelig gjort noget for at de fremmødte skulle få en god eftermiddag/aften. Blandt andet havde det velvillige personale iført sig hvide w/p pullovers, så også de knapt så stedkendte kunne skelne dem fra mængden. Der var tag-selv-bord, med alt godt fra slagteren og ostehandleren. Og der var øl i stride strømme fra et til lejligheden fremskaffet fadølsanlæg. Mad og drikke gør dog ingen fest alene. Venlige værter og glade gæster skal der også til. Og gæsterne var virkelig glade - og talrige. Der var repræsentanter fra omtrent samtlige etager i Borgenhus, og de københavnske distriktskontorer. Ingen nævnt, ingen glemt.

Der er ikke noget at sige til, at Herlev havde lyst til at fremvise kontorerne, de er skam meget misundelsesværdige. For det første

ligger de i en flot, splinterny bygning. For det andet er inventaret nyt, lyst og lækkert. De fysiske rammer er vigtige forudsætninger for en positiv oplevelse af egen arbejdssituation. I Herlev er vilkårene tip-top.

Tillykke, Herlev.

Henrik Harder



Direktør Søren Schou-Nielsen ved ankomsten til receptionen.



Fra venstre: Hanne Havsholm, Benny Birkholm, Niels Thomas, og ude bagved Steffen Parris og Werner Bing.

Råd kunderne til at læse deres policer

Idet første nummer af penge og privat økonomi 1988, fremgår det at forsikringsankenævnet får over 2000 klager om året, og mange fra folk, som troede de var dækket ind.

De fleste klager handler om familie, hus og eller motorkøretøjsforsikring.

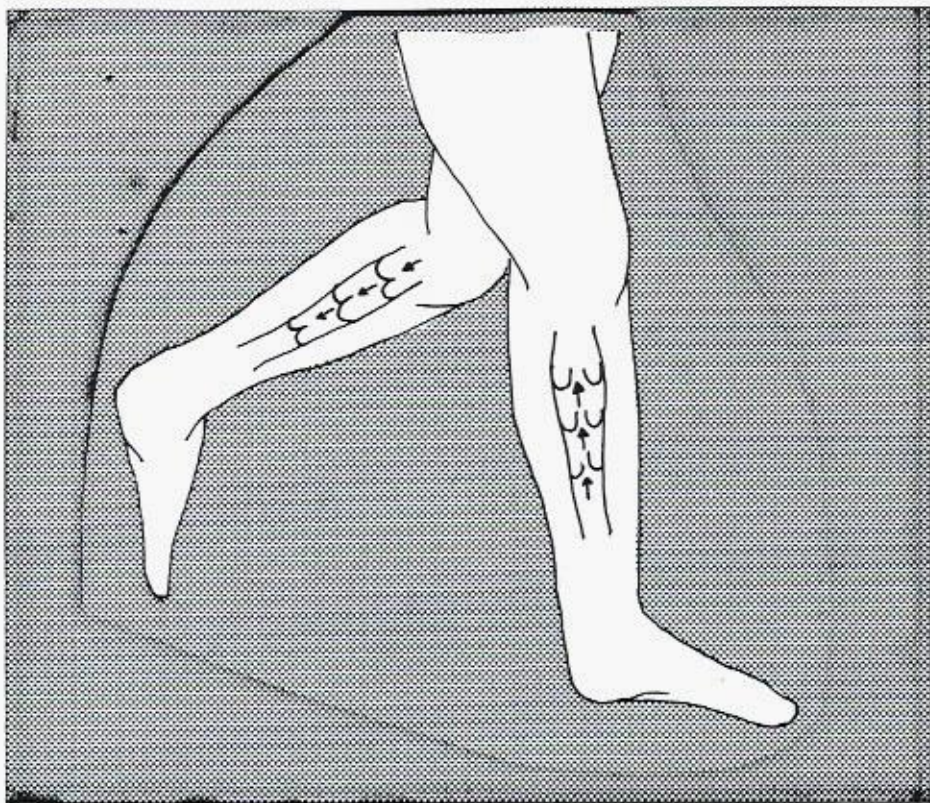
Enhver kan klage til nævnet (det koster kr. 100,-) og af de sager, nævnet tager op får klageren noget ud af det i over 40% af tilfældene.

Man kunne fristes til at sige, at forsikringsbranchen ville være træt af nævnet, og dets afgørelser, men tværtimod. Nævnet er nemlig oprettet på initiativ fra forsikringselskaberne, som alle er medlemmer, selv om de ikke er tvunget til det. Til gengæld er selskaberne ikke forpligtet til at følge nævnets afgørelser.

Hvis dette ikke sker (som kun skete i 17 tilfælde i 1987) udtager nævnet stævning på klageres vegne, og selskaberne taber altid de sager, som afgøres ved domstolene.

Nævnet der med over 16000 EDB registrerede kendelser, kan mange gange indgå hurtigt forlig imellem klager og selskab, da der er mange sager, der ligner hinanden, og nævnet ved, hvordan praksis er i de konkrete sager.

Bjarne Bukdahl



Blodet klemmes ud af venen, når foden står på jorden, fordi musklen strammes. Når benet løftes fra jorden, slapper musklen af. Blodet vil prøve at strømme baglæns, men bliver standset af klapperne.

Smæk benene op på bordet

Almindeligt anses det for nonchalance, at sidde med benene på bordet. Hvis nogen gør det på et kontor, mener folk at det skyldes dovenskab, når man jo samtidigt læner sig tilbage i skrivebordsstolens ryglæn.

Her er dog tale om en klar fordom. Fordomme beror som regel på udvidenhed, og således også vurderingen af at sidde med benene oppe på bordet. Stillingen er tværtimod en forudsætning for høj tankemæssig effektivitet.

"FORKLARING":

Hjertet er en pumpe, som pumper blodet rundt i hele kroppen.

Hjertet sidder midt i kroppen, og problemet opstår ved, at vi trods vor oprindelige skabning har rejst os op på 2 ben, og stillingen er u hensigtsmæssig for vort blodkredsløb. Ude i benene pumper blodet ganske let, men her er problemet, at få det til at løbe opad, altså tilbage til hjertet, og videre op i hjernen, derfor er vi udstyret med nogle venepumper, som hjælper hjertet med at pumpe blodet opad, venepumperne aktiveres ved, at spænde benmusklerne,

derved pumper blodet opad, så det vil sige, at hvis vi ikke går eller løber, står oprejst med jævne mellemrum, bliver blodet ikke pumpet tilbage til hjertet og dermed har man trukket en billet til kredsløbsforstyrrelse.

Hvis man ikke har mulighed for, at gå, løbe eller stå op på sit job fordi man skal sidde, så smæk benene op på bordet i 5 minutter midt på dagen, derved pumper blodet let rundt i systemet igen, og du vil automatisk tænke mere klart, og kan nu klare resten af dagen.

Virksomheder bør værdsætte deres personales ansvarlighed, ved at vurdere enhvers arbejdsomhed og effektivitet, når de demonstrerer den ved, at sidde med benene på arbejdsbordet, blodet skal være i hovedet ikke i fødderne.

Bjarne Bukdahl

Energi

Energi er vores vigtigste ressource. Den kan på mange måder sammenlignes med den energi, der er i et batteri.

Det siges, at man kan aflade et batteri på få sekunder. Det kræver blot den rigtige (altså forkerte) forbindelse. På samme måde med vores egen energi.

DET INDRE BATTERI

Andres kropssprog, attituder, ordvalg eller lignende, kan aflade vores batteri på få sekunder. Således kan en uheldig bemærkning fra en kunde eller kollega, hos nogle af os, få gnisten til at springe med et mere eller mindre eksplosivt udbrud til følge. Andre aflader blot ved et apatisk skuldertræk. Atter andre ser ud som om det ikke afstedkommer nogen reaktion hos dem overhovedet. Vores måde at reagere på hænger også sammen med hvor lydige vi er - det er ikke hvem som helst, vi eksploderer overfor. Men en ting er sikkert. Det går i maven på os alle sammen. Det tærer på vores energi, med det resultat, at vores efterfølgende arbejdssituation bliver af en dårligere kvalitet, end hvis energilageret havde været intakt.

JEG ER OK, DU ER IKKE OK

Vi har allesammen en facon - en måde at omgås andre på. På nogle kontorer kan tonen være ret barsk, ironisk - eller humoristisk, som den, der kan følge med, vil kalde det. Det kan være svært at holde denne tone, og der bliver bundet en masse energi, bare til denne opgave. Energi, som kunne have været brugt til andre og mere nyttige ting. Essensen i denne tone er "Jeg er ok, du er ikke ok" og den "humoristiske tone" er da også ofte nedladende. Mange af os kan have samme nedladende tone når vi taler i telefon, eller vores kropssprog kan sende sådanne signaler. Det er ikke altid, at den "humoristiske tone" kan høres i en telefon eller i en personlig samtale, men holdningen "Jeg er ok, du er ikke ok" har sjældent svært ved at blive transmitteret via telefonnet-

tet eller kropssproget. Og resultatet af det kan blive en fuldkommen unyttig og irrationel afladning af vores indre batteri. Uden energi kan vi ikke fungere. Hverken i vores arbejdssituation eller som privatperson. Så når batteriet er blevet afladet, skal det oplades igen.

JEG ER IKKE OK

Afladningen kan afstedkomme opfattelsen "Jeg er ikke ok". Det kan føre til tre ting:

1. Destruktivitet
2. Vi kan mene, at det i det mindste ikke er os selv der "ikke er ok", men den der netop har afladet vores batteri, der er en idiot. Altså påtager vi os opfattelsen "Jeg er ok, du er ikke ok", og vil benytte førstkomende lejlighed til at aflade den andens. Eller endnu være, vi aflader en helt tredje persons batteri, hvorved afladningen spredes som ringe i vandet.

3. Endelig kan der blive tale om, at vi bruger resten af dagen på opladning, i bedste fald blot et par timer. Men det kræver, at der er en positiv ånd på arbejdspladsen.

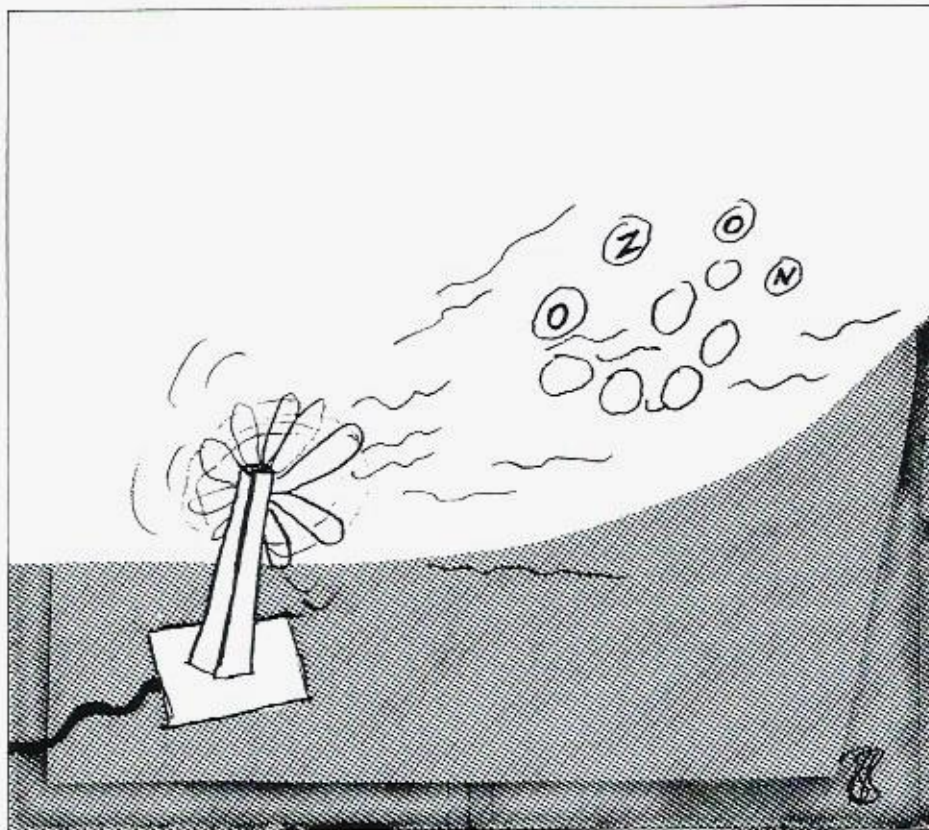
JEG ER OK, DU ER OK

"Jeg er ok, du er ok" kan være den herskende stemning på ens arbejdsplads, og så tager en opladning ikke lang tid. Når vi har en positiv grundholdning, vil vi kunne finde forklaringer på, hvorfor en anden har afladet vores batteri. Denne positive ånd vil også kunne sprede sig som ringe i vandet. Og når vi allesammen er nået til en erkendelse af at "Du er ok", er det slut med at skulle anvende energi til irrationelle opgaver, og med at følge med i det barske toneleje, og slut med at skulle bruge tid på opladning.

Energi er vores vigtigste ressource. Og med den fornødne energi, er der ingen grænser for, hvad vi sammen kan udføre.

Henrik Harder





Ozon i kontoret

Laserprinter og miljø.

En laserprinter udvikler ozon og fra blæseren udsendes denne ozon sammen med støv til det omgivende lokale.

I forbindelse med System 36 står der i dag laserprintere på alle distrikts- og afdelingskontorer. Disse printere er af fabrikat Canon, og vi har bedt den danske leverandør oplyse os om arbejdsmiljøet omkring maskinerne. Vi har modtaget en kopi af en rapport fra Teknologisk Institut, som har foretaget "måling af ozon og støvemission fra laserprinter mr. Canon LBP - 811".

Rapporten redegør først for de anvendte målemetoder og derefter for resultaterne af målingerne. Der findes ikke i Danmark normer for tilladelig ozon- og støvemission fra fotokopieringsmaskiner, laserprintere og lignende maskiner.

Grænseværdien for ozon og organisk støv, er ifølge Arbejdstil-

synets grænseværdiliste 1985 fastsat til:

ozon: $0,1 \text{ ppm} \sim 0,2 \text{ mg/m}^3$ luft
organisk støv: 5 mg/m^3 luft

Emissionsmålingen fra laserprintereren er suppleret med koncentrationsmålinger umiddelbart rundt om maskinen til vurdering af den belastning en person udsættes for ved anbringelse af laserprintereren tæt ved en arbejdsplads. Målingen er udført med nyt filter i udblæsningen. Herved er fundet følgende koncentrationer af ozon omkring printereren:

- $1\frac{1}{2} \text{ m}$ fra udblæsning : $0,020 \text{ ppm}$
- 1 m fra udblæsning : $0,025 \text{ ppm}$
- $\frac{1}{2} \text{ m}$ fra udblæsning : $0,035 \text{ ppm}$

Alle 3 værdier ligger altså langt under den nævnte grænseværdi. Ved brug af printereren forøges ozonemissionen formentlig på grund af støvaflejringer i ozonfilterets kulgitter.

For at bevare ozonemissionen på et så lavt niveau som muligt, udskifter leverandøren kulfiltret ca. en gang om året.

Den fundne støvkonzentration i udblæsningsluften på $0,15 \text{ mg/m}$ anses for at være uden væsentlig betydning for den samlede støvforurening i et kontormiljø.

Fotokopieringsmaskiner.

Også fotokopieringsmaskiner udsender ozon og støv.

Der findes desværre ikke en rapport, som den vi har for laserprintere, der behandler ozon- og støvemission fra fotokopieringsmaskiner.

Leverandøren af KONICA/U-BIX har imidlertid givet os nogle oplysninger om ozon-udviklingen ved de forskellige maskintyper vi anvender.

Der er ved disse maskiner af fabrikanten målt koncentrationer, der svinger mellem $0,040 \text{ ppm}$ og $0,094 \text{ ppm}$ fra de forskellige maskintyper. Det er oplyst, at målingerne er foretaget under forhold, der karakteriseres som "dårlige", det vil sige at målingerne er foretaget efter 90 minutters uafbrudt kopiering, ligesom testrummet var aflukket og uden ventilation under testforløbet. De målte koncentrationer er under den grænseværdi, der er fastsat af Arbejdstilsynet, men dog højere end de ses ved laserprintere. Til gengæld arbejder fotokopieringsmaskinen ikke længe ad gangen. "Toneren" (det sorte pulver) er ikke sundhedsfarligt og får man det på huden eller i øjnene, skal det blot vaskes af eller skylles ud med vand.

Står fotokopieringsmaskinen i et rum af rimelig størrelse og med normal ventilation skulle den ikke give anledning til gener.

Ozon - og hvad gør den ved os?

Ifølge Arbejdsmiljøfondets forskningsrapport over "Sundhedsskadelige stoffer i luften ved fotokopiering" er ozon en luftart, der dannes ud fra almindelig atmosfærisk ilt. Ozon dannes i atmosfæren for eksempel under tordenvejr. Ozonen henfalder igen til almindelig ilt i løbet af kort tid ved almindelig stuetemperatur.

I de mængder der udsendes fra vore maskiner er ozonen ikke sundhedsskadelig, hvis der i rummet, hvor maskinen står, er en naturlig ventilation.

Man kan normalt lugte ozonen. Man kan få irritation i øjne og luftveje, men så skal koncentrationen op på grænseværdier på de nævnte $0,1 \text{ ppm}$.

Leif Jensen



INFO MØDET

Der blev holdt kvartårligt Infomøde i Skolestuen på Hovedkontoret torsdag den 10. marts. Og det bar tydeligt præg af en voksende optimisme efter det kedelige 1987, med alle EDB-problemerne.

Direktør Malling åbnede mødet, og orienterede om den økonomiske situation, som det kom til at se ud for 1987. Og som forventet, vil året ikke blive husket som "året med det store overskud" - tværtimod.

Det kedelige resultat har da også gjort, at den nye tre-årsplan 1988-90, er blevet strammet væsentligt. Stramningen gælder større salgsmål, mere nøjagtige mål-angivelser for nye aktiviteter, samt en tættere og mere konsekvent overvågning af den interne økonomiske udvikling. Det sidste punkt bliver nemmere at gennemføre med de lister, som EDB nu begynder at sende til de budgetansvarlige. De ansvarlige får dermed et værktøj til at overvåge, om de økonomiske planer overholdes - og dermed en mulighed for at reagere på afvigelser.

Hans-Henrik Thomsen fortalte, at definitionen på Punkt-X, er en stabil EDB-mæssig situation, hvor alle de programmer, som er nødvendige for at køre forretningen winterthur-borgen, er igang. Og han fortalte, at den situation blev nået i februar. Vi har altså nået Punkt-X. (Hurra, hurra. Red.). Vi skal ikke dermed tro, at nu kan alle EDB-afdelingens medarbejdere tage hjem og holde fri. Der ligger stadig mange opgaver som skal løses. Nøddprocedurerne skal automatiseres, der skal laves et system for beregning af provisioner, en lang række af ønsker om statistikker skal effektueres, der skal laves forhøjelser på flere brancer, og meget andet. Organisationen i EDB-afdelingen bliver ændret fra den 1. april. Det bliver en lineopdelt organisation, med fem grene. Det er Liv, Brugerkontakt, System, Drift/Teknik og Organisation. I den forbindelse bliver der også oprettet et månedligt brugermøde, hvor repræsentanter fra alle berørte områder kan diskutere fejl, ændrin-

ger og ønsker. Livsystemets indførelse er igang. Det begyndte med et analyse-arbejde, som startede den 1. marts, og som forventes færdigt til november 1988. Det forventes, at der kan køres tilbud på systemet fra august 1989, og fornyelser med videre fra oktober 1989. On-line ekspedition forventes klar til august 1990. Det skulle give en sikkerhedsmargin på fire måneder - indtil hele systemet skal stå klart.

Jan Plenge konstaterede, at der stadig mangler respons fra nogle af de Premieservice-kunder, som ikke har været med i systemet i 1987. Reaktionen ovenpå den store rykkerudsendelse er nu begyndt at kunne mærkes. Den "rigtige" rykker-procedure starter den 15. marts, og den behandler rykkere for betalinger fra november 1987. Endelig orienterede Jan Plenge om, at de administrative ledelsesværktøjer, som har været savnet længe, nu kommer på plads. Det drejer sig om opdaterede kontoplaner og en lang række forskellige rapporter. Og det indskræpedes, at ledelsesværktøjerne skal benyttes, så vi kan sikre, at resultatet for 1988, vil blive et godt resultat.

Steffen Schou-Jensen brillierede med en solstrålehistorie. Han kunne nemlig fortælle, at vi er ajour på ulykke-siden. Og at vi på det totale danske marked er pænt placeret. Det er Statsanstalten der ligger på førstepladsen. Herefter kommer PFA. Mens vi ligger på en niende plads, af ialt 17 mulige. Efter winterthur-borgen, kommer Codan på tiendepladsen. Steffen Schou-Jensen sagde, at der har været ydet en utrolig stor indsats i afdelingen - og at det er lykkeligt, at der nu er ved at falde ro over arbejdet.

Søren Schou-Nielsen ligefrem sprudlede af energi og entusiasme. Han lagde ud med at fortælle om nogle af de nye områder forsikringsbranchen er begyndt at arbejde på. Codan har indledt et samarbejde med Handelsbanken, hvor man udnytter nogle af de fordele der

ligger i at bruge EDB. PFA samarbejder med PrivatGiro. Topsikring er gået ind i rejsebureau-aktiviteter. Og winterthur-borgen har indledt et samarbejde med Diners. Vores udsendelse sammen med Diners har givet et overvældende godt resultat allerede, og Søren Schou-Nielsen opfordrede alle til at have øjnene åbne for flere af den slags muligheder, hvor supplerende salgskanaler kan anvendes. Han bad om, at alle nye idéer forelægges ham. Han vil derefter sætte en analyse igang, som omfatter en vurdering af idéens relevans i forhold til vores øvrige koncept, samt en analyse af hvordan idéen eventuelt kan gennemføres. Det er altså en opfordring til alle, om at tænke på helt nye og anderledes måder at sælge på. Som Søren Schou-Nielsen sagde: "Der er ingen gamle regler, der gælder" - men husk lige, at for at sikre en god koordinering og undgå dobbeltarbejde, så skal idéerne præsenteres for ham. Herefter er systemet, at Marketing - det er Jens Futtrup - laver det nødvendige annonce-, brochure- og salgsmateriale. Og endelig er det Privatservice, der gennemfører projektet. Alle disse nye aktiviteter betyder selvfølgelig, at salgsorganisationen skal styrkes, og der er ved at blive hentet forstærkning. Så op af stolen, frem med idéerne.

Med dette friske pust fra Salgsorganisationen, sluttede årets første Infomøde.

Verner Eg

Overalt i Danmark

Kontoret i Vejle



Distriktskontoret i Aalborg.



Kontoret i Esbjerg.



Kontoret i Odense.



Kontoret i Thisted.



Kontoret i Randers.



Nye grænser

Med virkning fra den 1. januar 1988 blev Randers-kontoret til-
lagt distrikt Midtjylland.
Det betyder, som tidligere nævnt
i "winterthur-borgen nyt", at føl-
gende assurandører fremover er
tilknyttet Århus:

Egon Krogh
Peer G. Antonsen
Mogens La Cour
Jens J. Vølver
Bent Pedersen

Samtidig er kontorassistent Jytte
Jensen og salgsleder Bjarne Hoff-
mann fremtidig også tilknyttet
distrikt Midtjylland.

Det, at Bjarne Hoffmann har en
mangeårig ekspertise på erhvervs-
pædagogik, betragter vi som en styr-

kelse af erhvervssalget i vort di-
strikt, siger distriktschef Jens
Overgaard. Organisationsændringen
betyder, at den samlede stab er
oppe på 29.

Yderligere er der pr. 01.03.88 an-
sat 3 nye assurandører:

Peter Mørkved - 28 år, mangeårig
salgs erfaring fra shippingbran-
chen.

Henrik Hansen - 32 år, mangeårig
salgs erfaring fra biludlejnings-
branchen.

Keld Rylev - 30 år, mangeårig
salgs erfaring fra frisørbranchen.

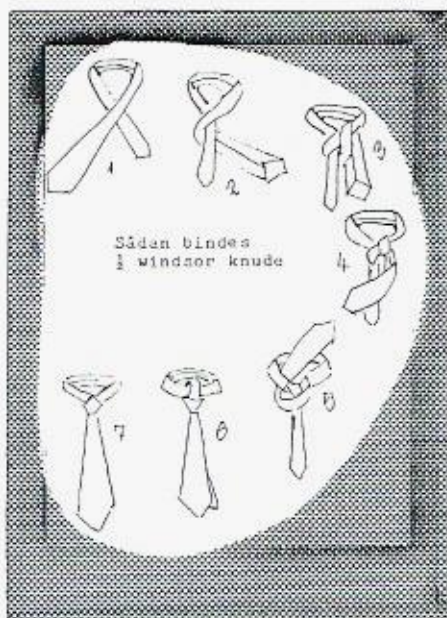
Bjarne Bukdahl



Salgsleder Bjarne Hoffmann

Fra venstre
Henrik Gert Hansen, Peter Mørkved
Keld Rylev.





Fik en lys idé

Bind slipset og få succes

Skal man tro den amerikanske beklædnings ekspert Lois Fenton, hænger succes og slips ubrydeligt sammen i forretningsverdenen. Slipset er mandens mindste, men mest betydningsfulde del af påklædningen. Folk glemmer hvad en sælger eller forhandlingspartner havde på ved et møde, men slipset husker de. Sandsynligvis fordi det har en stærkere farve end resten af beklædningen, og bæres i et brændpunkt for øjnene - tæt ved ansigtet. Lois Fenton beskriver i sin bog "Dress for excellence", hvordan en dygtig advokat fik fiasko, øjensynligt på grund af sine orange og blomstrede slips sat sammen med resten af påklædningen på en smagløs måde.

Først da han blev gjort opmærksom på "problemet" - og gjorde noget ved det - fik han sin fortjente succes. En grundregel ved valg af slips er, at skjorten skal være lysere end habitten, og slipset mørkere end skjorten. Så mørkt at det dominerer billedet. I en forretningsgarderobe har slipset en relativ konstant bredde på ca. 8,25 cm. Længden på slipset er konstant. Spidsen skal nå til bæltekant - hverken længere eller kortere. Der er to

acceptable måder at binde slips på, en halv windsorknude eller en italiensk knude. (Se tegningen). For at holde et slips pænt skal det, efter endt arbejdsdag, bindes op og altså ikke "trækkes ud". Det må ikke presses af andre end eksperter - så er det bedre at dampe det, eller hænge det i et fugtigt rum. I Lois Fentons bog er der gengivet en farveskala.

For dem der ikke har tid til at studere denne nærmere, skal det blot nævnes, at det næsten er umuligt at gå fejl med et rødt slips.

Per Guldbrandsen
Kilde: Jyllandsposten

Iværksætter Finn Andersen fra Højbjerg ved Århus - startede sin virksomhed i januar 1986, og har i dag flere ansatte.

Halodan hedder virksomheden, og sælger en særlig butiksbelysning til bl.a. udstillinger til butikker.

Inspirationen fik Finn Andersen fra udlandet, hvor han arbejdede i 4-5 år bl.a. Italien og Tyskland.

Jeg blev opmærksom på de fordele, der er ved den butiksbelysning, som jeg nu sælger. Princippet er at omforme strømmen fra de normale 220 volt til kun 12 volts pærer, der i modsætning til en normal glødelampe, udvikler en stor lysmængde. Fordelene er både en mere effektiv belysning, men i aller højeste grad en prisbillig belysning.

Finn Andersen kan med sin virksomhed "Halodan" tilbyde en meget fleksibel og skræddersyet løsning til den enkelte kunde. Derfor faldt det også naturligt, at vælge en fleksibel forsikringsløsning fra winterthur-borgen, der med sit iværksætter produkt, har givet mange nystartede virksomheder mulighed for, at forsikre sig rigtigt fra starten, og når det så samtidigt er økonomisk overskueligt.

I starten solgte Finn Andersen kun almindelig vinduesbelysning, men i dag er "Halodan" i stand til, at levere total løsninger, som dækker hele butikkens belysningsbehov.

Bjarne Bukdahl

En legende i dansk forsikring

Aksel Dal har gjort det igen.

I juni 1987 blev der udskrevet en konkurrence blandt storkundeafdelingen og erhvervsassurandørerne. Målet var at lave flest begæringer til Indtægts-Sikring, dog mindst 10 stk.

Der var ikke megen tvivl om første pladsen. Aksel Dal scorede 15 begæringer, og vi skulle helt ned på et antal på 2 stk., for at finde den nærmeste konkurrent.

Det er flot af en "pensionist" at markere sig så stærkt på et nyt område. Dette kommer iøvrigt også til udtryk i hans arbejdsiver, som på nuværende tidspunkt har resulteret i 3 nye pensionsaftaler i første kvartal af 1988.

Aksel Dal har et stort talent, evnen til at ringe og lave mødeaftaler på telefonen. En måde, så kunden glæder sig til igen at hilse på Dal og høre om hans spændende budskab om Indtægts-Sikring. Det har gjort, at vi på 3 måneder har besøgt 11 af Aksel Dal's storkunder, som på nær een har været interesseret i at fortsætte forhandlingerne om Indtægts-Sikring i 1988.

Tak for en god indsats og held og lykke fremover.

Michael Klitvad



Aksel Dal, belønningen og Michael Klitvad.

Kurs

Andelsbeviser

Værdi pr. 1.3.1988
Børskurs SFR. 735,00
Kurs SFR. DKK 464,20

Værdi pr. 1.3.1988
DKK 3.411,87

Margit Golman

Tekstbehandling i Aalborg



Svært for lægeassurandørerne

Hvad nu hvis der er STOR forskel på GrundTimeprisen og kundetimeprisen?
Og hvad hvis den er lille?

Du får endes alle omvendte: der er ingen grundtimeprisen. Det er vist, hvis forskellen er stor - og lille, hvis forskellen er lille. Det regnes nemlig ganske enkelt ud i % af forskellen på de 2 typer priser.

Vi mener at kunderne skal blive ved med SÅU at vælge værktødet.
Hvad mener du?
I dag kan særlige Danmarks bil- eller for særlige værktøjet, når du har en sådan - som et om skid- det kunne blive meget mere brugbart.

DER ER IKKE LIGE DYRT OVERALT I DANMARK

OMRÅDE I	OMRÅDE II	OMRÅDE III	OMRÅDE IV	OMRÅDE V
1000	2000	3000	4000	5000
1500	2500	3500	4500	5500
2000	3000	4000	5000	6000
2500	3500	4500	5500	6500
3000	4000	5000	6000	7000
3500	4500	5500	6500	7500
4000	5000	6000	7000	8000
4500	5500	6500	7500	8500
5000	6000	7000	8000	9000
5500	6500	7500	8500	9500
6000	7000	8000	9000	10000

-OG DET SKAL KUNNE SES PÅ PRISERNE!

SÅDAN SER RETFÆRDIGE SKADETIMEPRISER UD ...

Fællesrådet for selskabernes automobilforening, har udarbejdet et nyt skadetimeprissystem, som træder i kraft 1. marts 1988.

Baggrunden for det nye system, er det næsten uigennemskuelige prissystem, der hidtil har været gældende.

Skønt autoværkstedernes noget negative holdning, har forsikrings-selskaberne besluttet at stå fast, og håber systemet accepteres på de enkelte værksteder, uden de store problemer.

Erik Bøgh er wb's koordinator. Og hvis der er en kundenhenvendelse, hvor et værksted nægter at reparere kundens bil, skal du blot kontakte Erik Bøgh, skadeafd, lokal 220, som vil tage sig af sagen.

Skulle der mod al forventning alligevel blive nogle problemer, vil du øjeblikkelig blive orienteret.

Lillian Svenstrup

Her i 1. kvartal 1988 har det vist sig endog meget svært for lægeassurandørerne at få aftaler i stand med de åbenbart travlt beskæftigede læger. Dette er måske ikke så uforståeligt, idet det jo er højsæson for snue, influenza, og hvad der er værre.

MEN - inspireret af Jens Puttrups rundrejse med nyt fra "marketing", specielt tiltag i sportens verden, har lægeassurandørerne i distrikt Nordjylland nu valgt at gøre noget ved sagen. Man har udviklet en helt ny aftale-teknik.

Den nye metode er i uge 8 blevet prøvet af assurandør Hans Ove Sørensen, Aalborg - og - tør det nok siges - med et iøjnefaldende smukt resultat.

Her følger en kort beskrivelse af metoden:

1. man melder sig ind i en håndboldklub.
2. man antyder at være svært erfaren i den ædle sport.
3. ganske utrænnet stiller man op på et af klubbens bedre hold, gerne serie 1 eller deromkring.
4. man stikker snuden meget langt frem i kampen, krydrer med nogle temperaments-eksplorationer, gør sig grundig upopulær hos modstanderen.
5. i løbet af få minutter herefter vil man helt sikkert møde en knytneve, en albue eller lignende.
6. ved omhyggelig planlægning sker

det i pkt. 5 omtalte møde ca. midt i ansigtet.

7. man falder skrigende om på gulvet, ruller rundt i vild smerte - gerne supplement med næseblod eller lignende.

8. - og vips en LÆGE bliver tilkaldt!

Resten er nu op til de mere kendte aftale-mønstre, altså noget med aftalebogen frem, alternativ metoden m.v. Da dette er de fleste bekendt undlades denne afdeling her.

Fordelen ved denne metode er selvfølgelig "lægeløftet", der forpligter lægen til at komme. Endvidere anfører Hans Ove Sørensen, at der i mange tilfælde vil blive tale om flere besøg, jvf. skadens omfang. Med andre ord - man er ikke så afhængig af førstegangssalg, som ved de kendte aftale-teknikker.

Metoden overlades hermed kvit og frit til afbenyttelse, idet der dog anbefales en begrænsning til højst 1 gang pr. måned, f.eks. en 0-uge, samt at man lige checker sin ulykkesforsikring inden første kamp.

Sv. E. Fisker, Aalborg.



Assurandør Hans Ove Sørensen med "sikkerhedsbriller".



Vor nordligste bastion,

HJØRRING

Intern Information har besøgt selskabets kontor i Hjørring, vendelboernes hovedstad. Kontoret ligger ved byens sydlige indfaldsvej, placeret i dejlige, lyse lokaler - og i gadeniveau. Parkeringsmulighederne er gode, så det er behagelige forhold, de 4 assurandører og kontorassistenten har til rådighed.



Inge Lilholm Hansen,
kontorassistent.

Inde på kontoret mødes man da også af en udpræget god stemning, velkomsten er hjertelig - og snart går snakken over en kop kaffe, som fremtrylles via en mærkværdig indretning i det fælles kantine-garderobe-møderum. Men lad mig lige præsentere staben:

Karsten Egelund, 33 år, lægebesøger, 11 år i firmaet, tidligere beskæftigelse som bogkolportør.

Inge Lilholm Hansen, 51 år, kontorassistent, 10 år i firmaet, tidligere hjemmearbejdende husmoder (sådan hedder det).

Tonni Madsen, 34 år, privat-personsælger, 4 år i firmaet, tidligere selvstændig i legetøjsbranchen.

Hans Myrup, 33 år, ingeniørbesøger, 7 år i firmaet, tidligere selvstændig i byggemateriel-branchen.

Johnny Schjoldager, 32 år, privat-personsælger, 7 år i firmaet, tidligere beskæftiget som bilsælger hos GM Holstebro.

Efter præsentationen må jeg hellere røbe, at samtalen går på bedste vendelbo-maner, dvs. udtalelserne er præget af rimelig forsigtige udtryk, gerne med et gran af tvetydighed, men af hensyn til læsere i andre landsdele vil det her blive gengivet på rigsdansk.



Karsten Egelund,
lægeassurandør.

Vendsyssel som arbejdsplads. Under denne overskrift går en stor del af den afsatte tid. Der bliver antydnet, at man befinder sig på "de tynde jorde", hvilket hentyder til flere ting, men først og fremmest på den beskedne folkemængde i Vendsyssel. Dette medfører, at assurandørerne må dække et meget stort geografisk område, bedst illustreret via Karstens aktionsradius som læge-besøger med emner fra Skagen i nord til Agger Tange i sydvest. Salgsarbejdet bliver herved meget



Hans Myrup, ingeniørassurandør.

tids-forbrugende, hvad kørsel angår, med andre ord - et kundebesøg tager lang tid og må planlægges nøje. Altså ikke Nykøbing Mors og Søby på samme dag. Udover det geografiske melder sig hurtigt et andet problem, nemlig emneforbruget. Det beskedne antal emner, det være sig læger, ingeniører eller erhverv, må behandles med omhu, der er ikke råd til at "solde" bare et enkelt væk. Lad mig uddybe med nogle få tal. Karsten havde i Vendsyssel

ca. 300 lægemøder, hvoraf nu ca. 160 er gjort til kunder. Da hans distrikt blev udvidet med Han Herred, Thy og Mors steg emnemassen kun til ca. 500. Det betyder, at der totalt kun er ca. 300 møder at akkvirere på. Målt med den emnemasse, der er f.eks. i København eller Århus, er det forsvindende få - og hvor lang tid fremover er der overhovedet møder til? Kan der gøres noget ved det? Ja - Karsten foreslår, at der for assurandører i Nordjylland sker en



Interiør

udvidelse af segmenterne, læge-besøgene kunne som en naturlig udvidelse få tandlæger og dyrlæger med - og lignende udvidelse kunne gennemføres for ingeniørbesøgere og privat-personsølgere.

Men bortset fra de nævnte problemer er alle enige om, at vendelboer, hanninger og thyboer er dejlige mennesker at arbejde med. Det kræver lidt tilvænning, men har man først lært at respektere den sindighed og ro, der præger "de infødte" - ja så har man brudt tillidsbarrieren og kan påregne et trofast kundeforhold. I sagens natur vil førstegangssalg blive sjældne, ja faktisk må der megen forberedelse til, før der overhovedet blive tale om et salg. Der må altså "så'es", før der kan "høstes". Inge bryder her ind i snakken med et eksempel på en kunde, der efter at have hilset på hende i telefonen siger: "A mo nok heller snak mæ ham sil". Ikke fordi Inge ikke kan klare at sende den skadesanmeldelse, det drejer sig om, men man kan jo aldrig vide.

Erhvervssalget i Hjørring-området går ikke alt for godt, det mener man da selv. Men mange gode tiltag bliver ikke til noget, fordi det ofte viser sig, at firmaet er en filial af foretagende med hovedkvarter i

Århus eller København. Så selv om man får knyttet gode kontakter, nytter det ikke, forsikringerne ordnes af hovedkontoret. Men det går jo endda - og så har man ovenikøbet nogle forslag til at forbedre den fine udvikling, der har præget arbejdet det seneste ti-år. Fra alle lyder samstemmende, at man gerne vil have et større samarbejde med kolleger i andre distrikter og ikke mindst på hovedkontoret. Man kunne tænke sig dannelse af ERFA-grupper på tværs af distriktsgrænserne. Grupper i hvilke man med kolleger fra samme målgruppe kunne udveksle og udvikle ideer til fælles bedste. Man kunne drage nytte af hinandens erfaringer og på denne måde måske også i højere grad være hovedkontorets teknikere behjælpelige ved produktudvikling, salgskampagner med mere. Endelig



Johnny Schjoldager, privat-person-assurandør.

men sandelig ikke mindst ville et større kendskab til hinandens arbejde og muligheder helt naturligt aftvinge en større gensidig respekt og selvfølgelig et bedre samarbejde. Hermed er ideen om erfaringsudveksling og fælles ideudvikling videregivet.

Til slut vil jeg konstatere, at det har været en fornøjelse at møde Hjørring-folkene, jeg kan kun anbefale, at de af jer, der kommer på besøg i Vendsyssel finder tid til at kikke indenfor, det vil glæde dem deroppe.

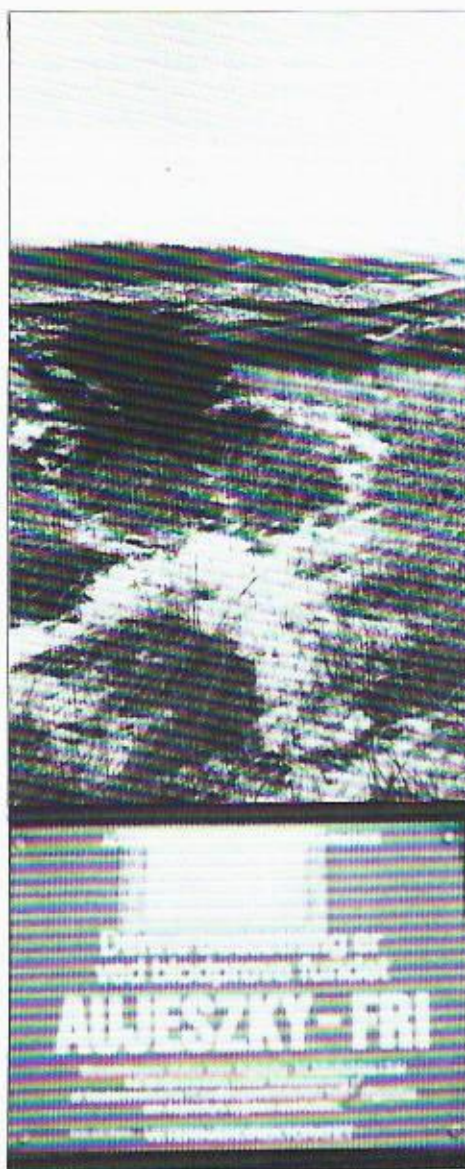
Sv.E.Fisker, Aalborg.



Tonni Madsen, privat-person-assurandør.

Den norsk/amerikanske
nobelprisvinder Norman Borlaug
holdt ved en FAO-kongres i Rom
følgende causeri, gengives
med tilladelse fra
"Tolvmandsbladet".

I balance



I begyndelsen var Jorden der;
dejlig og vild.
Så kom mennesket og slog sig ned.
Først levede det som et dyr - af
planterne og dyrene omkring sig.
Og dette blev kaldt I BALANCE MED
NATUREN.
Snart formerede mennesket sig.
Han blev træt af endeløs jagt
efter føde.
Han byggede hjem og landsbyer.
Planter blev dyrket, og dyr blev
tæmmet.
Nogle blev landbrugere, så andre
kunne blive industrifolk,
kunstnere, læger, jurister eller
bureaukrater.

Og det kaldte man samfund.
Mennesket og samfundet gjorde
fremskridt.
Med opfindsomhed som gudegave
lærte han at skaffe mad og klæder,
beskytte sig og transportere sig
mere effektivt, så han kunne nyde
livet.
Han byggede biler, huse oven på
hinanden og lavede plast.
Og livet blev endnu morsommere.
Ham de kaldte landmand blev mere
effektiv.
Een enkelt landmand dyrkede mad
til 41 industrifolk, kunstnere og
doktorer, skribenter, ingeniører
og lærere.

For at beskytte sin avl og
besætning lavede landmanden
stoffer til at kontrollere eller
ødelægge insekter, sygdomme og
ukrudt.
De blev kaldt pesticider.
Lignende stoffer blev lavet af
læger for at beskytte mennesker.
De blev kaldt medicin.
Videnskabens tidsalder var kommet
- og med den bedre mad og længere
og lykkeligere liv for flere
medlemmer af samfundet.
Men snart hændte det, at nogle af
samfundets velbærgede medlemmer
ikke kunne lide, at landmanden
brugte videnskaben.

med naturen



De snakkede bittert om hans teknik til dyrkning, beskyttelse og bevaring af planter og dyr. De erklærede, at han satte sig op mod naturens balance. De længtes efter de gode, gamle dage. Og det havde følelsesmæssig appel til resten af samfundet. På det tidspunkt var landmanden blevet så effektiv, at samfundet gav ham en ny titel: Ubetydelig minoritet. Fordi samfundet ikke kunne forestille sig mangel på mad, lavede man love mod brug af plantebeskyttelsesmidler,

kunstgødning og konserveringsmidler. Insekter, plantesygdomme og ukrudt bredte sig. Afgrøder slog fejl og dyr døde. Der blev mangel på mad. For at overleve måtte bureaukraterne selv dyrke deres mad - og ligeledes lægerne, industrifolkene, kunstnerne og lærerne. Det var de ikke særligt dygtige til. Folk og stater udkæmpede krige for at vinde mere jord. Millioner af mennesker blev udryddet.

De få, der blev tilbage, levede som dyr. De levede af planterne og dyrene omkring sig. Og det blev kaldt I BALANCE MED NATUREN.

Sv.E.Fisker,
Aalborg.

En morsom skades- anmeldelse

Den 24. oktober 1972 modtog skadeafdelingen en, synes vi, meget morsom skadeanmeldelse. Vi kunne godt have tænkt os at gengive anmeldelsen i dens fulde ordlyd, men tekniske problemer har desværre forhindret dette.

I stedet bringer vi i det følgende uddrag af de mest morsomme svar, idet det til orientering skal oplyses, at skadelidte er hunden Trold samt at skadevolderen er hunden Edvard.

Hvor skete skaden?

— På Lettebækvej i Bellinge.

Er skaden sket i forbindelse med skadevolderens erhverv?

— Nej, da vor hund ikke er et avlsdyr.

Er skaden sket under selskabeligt samvær?

— Det kan måske nok siges.

Var skadevolderen spirituspåvirket?

— Næppe.

Nøjagtig beskrivelse af hvorledes skaden skete

— Vor hund Edvard slap løs og opsporede hunden Trold, som var i lobetid. For nogen kunne indfange hundene, havde de ifølge deres natur forlystet sig.

Da det nuværende antal hunde i Bellinge anses for passende, var det formålstjenligt at få hunden Trold behørigt behandlet ved dyrlæge.

Er der rejst krav mod Dem?

— Ja.

Hvilke ting er beskadiget?

— Trold's dyd.

Hvad koster en reparation?

— Kr. 46,-

Situationsriks og evt. yderligere bemærkninger

— Da en tegning antagelig ville blive strøget af censuren, skal jeg kun bemærke, at jeg til hr. Hansen (Trold's herre) har betalt forelagte dyrlægeregning, som hermed bilægges sagens akter.



Distriktschef Erling Jørgensen ved tavlen.

Et distrikt i fremgang

Rapport fra Sønderjylland/Fyns
årsmøde.

Begejstring, positivitet og glæde prægede distrikt Sønderjylland/Fyns årsmøde.

Een gang om året mødes distriktets medarbejdere for i fællesskab at gøre status. Altså hvad har vi nået og hvad skal vi nå!

Set ud fra et økonomisk synspunkt var 1987 et rigtigt godt år. Distriktet nåede sine budgetter. Dette betragter vi som meget flot i et år, hvor der administrativt var mange problemer (ikke et ord om EDB). Men det allermest positive for os, var alligevel den flotte udvikling i distriktets afgang. Tænk, for 2 år siden havde vi den største afgang af alle distrikter, nemlig 22%, den forbedrede vi året efter til 16%. I 1987 formåede vi - stadig trods diverse problemer - yderligere at sænke denne til 12,1%. Hvad vort mål for 1988 er, skal ikke afsløres her - men det er ambitiøst! På personalefronten måtte distriktschef Erling Jørgensen konkludere at assurandørstaben er inde i en rivende udvikling. På den kvantitative side er der netop ansat 5 nye assurandører. På den kvalitative side kan vi i hvert

fald konstatere en væsentlig højere produktion pr. mand, - og så den fine afgang. Vores piger har vi lange vidst var supergode. Kort sagt, der var ikke så forfærdeligt meget dårligt, at sige om året der gik. Lidt senere på dagen, da distriktsmødet var slut, - stødte vore ægtefæller til. Der blev holdt reception i vore nye lokaler for både personalet og ægtefællerne og alle var enige om at "det må være standarden". Som en lille "selskabsleg" blev vi (i alt 40 personer) delt op i 4 grupper. Alle fik til opgave i løbet af 1 1/2 time at illustrere "den perfekte ægtefælle" for de øvrige. Nogen lavede en sketch, andre et foredrag, og een gruppe endda en "gudstjeneste". Fælles for dem alle var dog en masse kreativitet og legelyst. Som en dejlig afslutning på dagen holdt vi fest på Motel 3 Roser. Vi spiste, dansede og morede os. Nu ser vi frem til at have noget at fejre næste år.

Per Guldbrandsen

Festlig indflytning

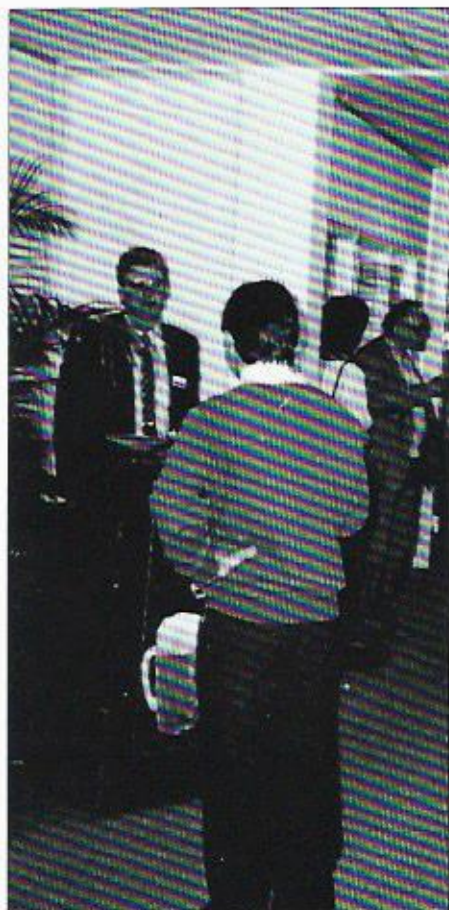
Venner og forretningsforbindelser til reception i Kolding.

Et krus fadøl, et glas vin og lidt godt at spise. Det var hvad vore venner og forretningsforbindelser blev budt på, da vi holdt reception i Kolding.

Søren Schou-Nielsen, Hans Henrik

Sørensen og dennes frue var mødt op, og medvirkede til at vi fik en dejlig dag. Mange af de deltagende, - ja faktisk de fleste, var dybt imponerede af vore nye lokaler. Her vil vi så lade billederne tale for sig selv.....

Per Guldbrandsen



Øverst t.v.: Et dejligt gavebord.

Nederst t.v.: Søren Schou-Nielsen i samtale med direktører fra Nordisk Solar.

Øverst t.h.: Jørgen Christiansen i baren.

Nederst t.h.: Poul Schmidt i sit kontor.

Et ordentligt spark

STIMULERENDE, PROFESSIONELT,
AKTIVERENDE, REALISTISK OG
KONSTRUKTIVT KURSUS.



Anita fra Haderslev og Jens - Erik fra Odense.



Sådan går det lille barn.



Tykke Arne med overbiddet.

Klar til landing? Nej, Arne
lander aldrig - han letter.



Du ved selv, hvad solen betyder for dit helbred, humør og energi. De måneder sidste år, hvor du skulle samle energi til den mørke vinter, fik vi kun 67% af de normale solskinstimer. Til gengæld fik vi mere regn, og det var koldere. Sådan lød indbydelsen afsendt af Verner Eg sidst i januar måned.

"SPARKET" blev leveret af Arne Kay Pedersen fra AKP management. Og sandelig, det var virkelig et spark der fik smilet og humøret frem. Glemte blev de manglende solskinstimer - og glemt blev den megen regn.

Arne Startede i fin stil med at fortælle om HALO effekten. Denne "effekt" gør, at det første indtryk man får af en person, holder sig længe. Måske derfor fortsatte han med at spille et stykke musik for os, nemlig triumfmarchen fra Verdi's opera AIDA. AIDA betyder:

"ATTENTION, INTEREST, DESIRE og ACTION". På dansk:

"Opmærksomhed, interesse, begær/følelser og handling".

Enhver indledning - uanset formålet bør følge denne model, der går ud på at "fange" lytteren. Udover disse ting nåede vi vidt omkring i perception

(sansoplevelse), kropssprog, transaktionsanalyse, overtro, stress, pres og forholdet til arbejdet og familien. Fælles for alle emnerne var, at de blev gennemgået af en dejlig person med et afslappet forhold til sig selv. Han kaldte f.eks. sig selv for "tykke Arne med overbiddet". At han samtidig råbte og skreg, dansede og klavnede, var også med til at gøre kurset til en god oplevelse.

Per Guldbrandsen

NYT FRA MARKETING



Over 15.000 spændende kundeemner fik i slutningen af februar en salgspåvirkning fra winterthur. Det er selvfølgelig lanceringen af wb's nye privatforsikrings-produkt "Privat aftale" via Diners Club og helside-annoncen i Børsen, der er tale om.

Målet med en så storstilet kampagne er naturligvis, at sælge wb's nye produkt, men også at pudse wb's profil og image op - og få fortalt "hva' winterthur" blandt andet står for.

Status - lig her og nu - er en utrolig hektisk aktivitet, med at behandle de mange henvendelser kampagnen har medført. Det har nemlig - og ikke overraskende - vist sig, at sådan en kampagneform har en meget stor afsmittende virkning på for eksempel erhvervs-salget.

Udgangspunktet for denne type henvendelser fra kundeemner er "hvis de er lige så gode til erhvervsforsikringer som privat - så vil vi gerne have et møde". Det skal da heller ikke glemmes, at alle indsendte kuponer og skemaer bliver grundigt gennemset, for om der skulle være en mulig indgangsvinkel til at tale erhvervsforsikringer. For firkantet sagt: "Vælger en direktør at betroe forsikringen af sine ejendele til wb - er kendskab til wb's professionelle arbejdsmetoder jo til stede - og overgangen til også at samarbejde på erhvervssiden skabt.

Her cirka 14 dage efter opstarten er, som det fremgår af ovennævnte, optimismen helt i top.

WINTERTHUR OG PRESSEN.

Wb's måde at sælge, markedsføre og ikke mindst forsikringsprodukterne gør, at wb er en interessant samarbejdspartner, også for journalister.

Wb's holdning på dette område er helt klar. Wb vil meget gerne omtales og deltage i en professionel kommunikation. For eksempel med en avis, magasin eller andre.

Men wb betaler ikke for såkaldt

redaktionel omtale, for eksempel via en annonce længere oppe i bladet/avisen. Marketingsafdelingen får en mængde af disse muligheder, og svarer altid: "Vi vil gerne være behjælpelige med information til artikler, men holder vor marketingbudget helt ude af dette".

Når wb deltager i en debat eller får omtale, for eksempel via Claus Bache's kronik i Erhvervsbladet, eller som Søren Schou-Nielsens interview i Børsen - her for nylig - orienteres alle medarbejdere naturligvis så hurtigt som overhovedet muligt. Men den del af pressen wb samarbejder med kan (heldigvis) ikke styres - og det vil derfor ske at avisomtale kommer før det er muligt at orientere alle i selskabet.

Men det er da egentligt et positivt problem - ikke ?

WINTERTHUR OG SPORTSSPONSERERER.

Intet er lettere her i livet end at sponcere et sportshold. Wb får flere gange om ugen pr. brev eller telefon, mulighed for at reklamere i forbindelse med alt lige fra Juniorlandsholdet indenfor skisport, Virum håndboldklub eller en luftskippers ballon, der vil en tur over Nordsøen.

Det drejer sig jo bare om at skrive en stor nok check, så kan man blive sponsor.

Men wb sponserer ikke alt mellem himmel og jord, for nøgleordet i wb's markedsføring er "segmentering". Det vil sige nøje udvælgelse af mulige kundeemner. Wb forsikrer jo heller ikke alt mellem himmel og jord.

Når wb går ind i sportssponsoring, skal der være tale om meget konkrete forretningsmæssige muligheder - og ikke noget med "nu får I kr. 10.000 til nye trøjer til fodboldholdet - og så vil vi gerne have en reklame i jeres sportshal".

Wb eksperimenterer en del for øjeblikket med sportssponsoring i forbindelse med nogle konkrete aftaler omkring noget erhvervsfor-

retning. For eksempel samarbejdes der med "Værløse basket ball klub". Alle aftaler og kommunikationer med mulige sportsklubber skal gå igennem marketingsafdelingen. Dels for at få den størst mulige ensretning, og frem for alt, så er det trods alt her erfaringerne på netop dette område er placeret.

Indlægget har denne gang omhandlet emner og holdninger til wb's marketing-hverdag. Hvis du er enig eller uenig omkring disse meninger - eller har en god idé til vor markedsføring, vil vi meget gerne høre fra dig.

Så kontakt os !

Jens Futtrup



Werner Bing overrækker check til lederen fra Værløse basket ball klub.



winterthur borgen-forsikring

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

IN kommer fire gange om året.

Ansvars-
havende
redaktør: Verner Eg

Redaktion: Susanne Owesen
Lillian Svenstrup
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:
3. juni 1988

Oplag: 550.

Medlem af Dansk Personaleblads-
forening.



Kollage:
Reception i
Herlev på kryds
og tværs.