



# Verzekeringen en Preventie

Nr. 1 Mei 2019

 **Techniek  
Nederland**  
Verzekeringen

## In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- Even voorstellen...
- Preventief Vitaliteits Onderzoek
- Klant aan het woord
- Stichting Pro-Fonds start activiteiten
- Hoe voorkomt u inbraak in uw bestelwagen?
- Premiestijgingen door schadelast en einde kostenreducties

## Voorwoord

# De afgelopen maanden zijn hectisch geweest, maar we hebben veel bereikt

Voor u ligt de eerste nieuwsbrief van 2019. Uiteraard in onze nieuwe huisstijl. De afgelopen maanden zijn hectisch geweest, maar we hebben veel bereikt. Ons nieuwe label Vitaal en Stichting Pro-Fonds krijgen steeds meer hun vorm. Met deze nieuwe initiatieven richten wij ons op het bijstaan van werkgevers en zzp'ers om te werken aan duurzame inzetbaarheid; van henzelf en hun medewerkers. De belangrijkste redenen en feiten hiervoor zijn dat:

- een groot deel van de medewerkers in de branche een zwaar beroep heeft;
- de AOW-leeftijd hoger wordt en daardoor iedereen langer door moet (kunnen) werken;
- er al te weinig medewerkers in de branche zijn en we niet willen dat die ook nog eens uitvallen;
- medewerkers zoeken naar aantrekkelijke werkgevers, die aandacht voor hen en hun gezondheid hebben.

Verder in deze nieuwsbrief onder andere artikelen over diverse soorten schadeverzekeringen, maar ook tips & trucs om schade te voorkomen, zoals bij inbraak in een bestelwagen.



**Hans Stolwijk**  
Directeur

## Even voorstellen ...

**Mijn naam is Iris van Rooijen en ben sinds augustus 2018 werkzaam bij Techniek Nederland Verzekeringen. Voor ik in deze branche kwam werken, was ik ongeveer drie jaar actief in de horeca. Vervolgens ben ik mijn carrière in assurantiën gestart bij een kleinschalig kantoor in Nesselande, Rotterdam.**

Bij Techniek Nederland Verzekeringen hebben de collega's mij met open armen ontvangen. Ik krijg alle ruimte om mijzelf te ontwikkelen. Dit is iets waaraan ik veel waarde hecht. Onlangs ben ik gestart met een mbo-4 opleiding Junior Accountmanagement om onze klanten nog beter te kunnen ondersteunen bij hun vraagstukken.

### Meedenken in oplossingen

Mijn energie haal ik ook uit het meedenken in oplossingen. Ik wil ervoor zorgen dat we (complexe) zaken voor onze klanten tot een goed einde brengen. Onze relaties staan voor mij dan ook op nummer 1!

Hoewel het mij wellicht ontbreekt aan jarenlange ervaring, zorgen mijn oog voor detail en mijn accurate werkwijze ervoor dat onze klanten dagelijks ook bij mij voor al hun vragen aan het goede adres zijn.



# Preventief Vitaliteits Onderzoek



Specifiek ontwikkeld voor leden Techniek Nederland

Om de vitaliteit van werkgevers en hun medewerkers te stimuleren, lanceert Techniek Nederland Verzekeringen het label Techniek Nederland Vitaal. Onder dit label introduceren wij het Preventief Vitaliteits Onderzoek (PVO). Deze dienstverlening is een doorontwikkeling van het Preventief Medisch Onderzoek. Het PVO is specifiek voor de leden van Techniek Nederland ontwikkeld en heeft daardoor aandacht voor de belangrijkste aandachtgebieden in de branche.

Werkgevers hebben volgens de VCA de plicht hun medewerkers eens in de drie jaar een preventief arbeidsgezondheidskundig onderzoek (PAGO) aan te bieden. Met een PAGO breng je uitsluitend werkgerelateerde gezondheidsrisico's in kaart. Met het nieuwe PVO biedt Techniek Nederland Vitaal een uitgebreide dienstverlening, waarin ook leefstijl en conditie van de mensen worden meegenomen.

## Gezondheid en vitaliteit

'Wij helpen en begeleiden werkgevers bij het stimuleren van zijn medewerkers. Vaak is het lastig om met de mensen een dialoog over dit onderwerp aan te gaan', zegt Bianca de Klerk, van Techniek Nederland Vitaal. 'Voor de medewerkers bieden wij meer inzicht in de ontwikkeling van hun gezondheid en vitaliteit. Wij maken van de hele dienstverlening één geheel, met eventueel een vitaliteitscoach als optioneel onderdeel. De werkgever krijgt - op groepsniveau - inzicht in de geanonimiseerde gezondheidsrisico's van zijn medewerkers. Voorwaarde is wel dat er ten minste dertig medewerkers in een bedrijf aan het PVO meedoen. We bekijken nu hoe we ook aan kleinere bedrijven en zzp'ers, wellicht in collectief verband, deze dienstverlening kunnen aanbieden.'

## Baten en kosten in beeld

Volgens De Klerk is het grote voordeel van een PVO dat de kosten van verzuim kwantificeerbaar worden. 'De metingen maken duidelijk wat preventie oplevert. Via een baten- en kostenoverzicht, zie je wat de investering oplevert. Zo is



de PVO een ideaal middel voor hrm-medewerkers om het vitaliteitsonderzoek voor de directie in cijfers uit te drukken.' Techniek Nederland Vitaal koopt de dienst voor het PVO in tegen een gereduceerd tarief. 'Die gereduceerde tarieven geven wij door aan onze leden. Hetzelfde geldt voor de gereduceerde tarieven van aanvullende diensten, zoals een vitaliteitscoach, fysiotherapeutisch onderzoek, longfunctie-onderzoek of verslavingszorg.'

Het Preventief Vitaliteits Onderzoek is de eerste dienst die Techniek Nederland Vitaal op de markt brengt.

Wil u het liefst vandaag nog aan de slag met vitaliteit binnen uw bedrijf?

Stuur dan een e-mail naar [vitaal@technieknederland.nl](mailto:vitaal@technieknederland.nl) of kijk op <https://verzekeringen.technieknederland.nl/diensten/duurzame-inzetbaarheid>.

### Op de zeepkist klimmen

Het is voor werkgevers of een afdeling hrm soms lastig om de intrinsieke motivatie bij medewerkers naar boven te halen en hen te overtuigen aan het PVO mee te werken. 'Het kan helpen', zegt Bianca de Klerk, 'door eens op de spreekwoordelijke zeepkist te klimmen. Wijs je mensen op de voordelen die het onderzoek voor hen heeft. Heb je daarbij hulp nodig, laat het ons weten. Techniek Nederland Vitaal kan daarbij zeker ondersteunen.'



**Kees Becker,**  
mede-eigenaar bij Voltech  
Installatietechniek uit Baarn

#### **Vertelt u eens iets over uzelf en uw bedrijf?**

'Voltech Installatietechniek BV is een zelfstandig werkend installatiebedrijf en richt zich voornamelijk op de elektrotechniek. Vanuit Baarn werken wij zowel op de particuliere als zakelijke markt, rechtstreeks of via aannemers. Onze vakgebieden zijn elektrotechniek, domotica, verlichting, datanetwerken en (camera)beveiliging.

Voor ons begint elke opdracht met de wensen en eisen van de klant (of de klant van de aannemer), en niet met de techniek. Welke technische producten en oplossingen we dan toepassen, bepalen we in het volgende stadium. Door onze ervaring met veel verschillende systemen en producten zijn wij altijd in staat om voor de opdrachtgever een passende oplossing te vinden en te realiseren. Wij werken in een mooi team van 15 man, met een gezonde mix van vakvolwassen en leerling-monteurs. Op deze manier bouwen wij vanuit eigen opleiding ons bedrijf gestaag uit.'

#### **Hoe bent u ooit met ons in contact gekomen?**

'Op een regionale bijeenkomst van, toen nog, UNETO-VNI spraken wij tijdens de koffie met onze huidige adviseur Nick ten Heuvel. Hij was toen voor ons de juiste man op de juiste plaats, omdat wij ons gehele verzekeringspakket opnieuw in kaart wilden brengen.'

#### **Welke verzekeringen heeft u bij ons afgesloten?**

'Alle verzekeringen, van gereedschap, wagenpark, bedrijfsaansprakelijkheid tot aan brandverzekeringen. Ook een collectieve ongevallenverzekering voor onze medewerkers en leerling-monteurs. Voor ons als eigenaar hebben wij via jullie tevens de arbeidsongeschiktheid verzekerd.'

#### **Wat heeft u doen besluiten klant bij ons te worden?**

'Ik kom zelf uit een andere branche, maar ben altijd verantwoordelijk geweest voor verzekeringszaken. Daarbij heb ik geleerd dat ik een partij nodig heb die dicht bij je eigen bedrijf en beroepsgroep staat. Bij Techniek Nederland Verzekeringen is dat het geval. Daarnaast besparen we door de collectiviteit ook op onze kosten.'

#### **Wat verwacht u van uw verzekeringsadviseur?**

'Dat hij onze sparringpartner is op alle vraagstukken die op ons afkomen; een vast aanspreekpunt die onze vragen of problemen oppakt en de juiste deuren opent. Ook is het belangrijk dat hij of zij de veranderingen om ons heen volgt en deze op tijd omzet in advies.'

#### **Wat heeft Techniek Nederland Verzekeringen tot nu voor u betekend?**

'Techniek Nederland Verzekeringen geeft ons de zekerheid dat wij verzekeringen hebben die nodig zijn om onbezorgd te kunnen ondernemen. Zo sluiten de verzekeringen bijvoorbeeld naadloos aan op de ALIB- en AVIC-voorwaarden. Het komt ook wel voor dat sommige (grotere) opdrachtgevers hun eigen inkoopvoorwaarden stellen. Die accepteren wij nooit zonder ze eerst met onze adviseur door te nemen en de check te doen of wij daar verzekeringstechnisch aan voldoen. Soms leidt dat tot een stukje maatwerk. En natuurlijk hebben we via jullie een besparing op de kosten bereikt.'

#### **Welk cijfer zou je ons geven?**

'Dat is toch wel een ruime 9.'

# Stichting Pro-Fonds start activiteiten



Met de aanstelling van een Raad van Advies is Stichting Pro-Fonds op volle sterkte en goed uitgerust voor haar taken. In 2018 is deze stichting door, toen nog UNETO-VNI Verzekeringen, opgericht met als doel de duurzame inzetbaarheid te bevorderen van werkgevers, medewerkers en zzp'ers in de installatiebranche en de technische detailhandel.

Pro-Fonds richt zich volledig op preventie. De stichting initieert onderzoek op gebied van duurzame inzetbaarheid, maar biedt ook preventieve beschermingsmiddelen aan die het werk minder zwaar maken. Het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid ondersteunt het fonds.

## Kosten omlaag

Naar verwachting nemen – door de oprichting van Pro-Fonds – de hoge persoonlijke en maatschappelijke kosten van verzuim en arbeidsongeschiktheid af. 'Hiermee hopen en verwachten



wij dat iedereen in de branche langer vitaal en gezond kan doorwerken en vitaal met pensioen gaat. Hierdoor komen mensen minder snel in een sociaal isolement en worden ze minder snel geconfronteerd met een lager inkomen en hoge medische kosten, zegt Hans Stolwijk, directeur Techniek Nederland Verzekeringen en bestuurslid van de stichting.'

## Preventie

Het werk van Stichting Pro-Fonds beperkt zich niet tot onderzoek alleen. 'Zij bevordert ook het gebruik van preventieve middelen. Dit doet zij door deze producten tegen gereduceerd tarief aan te bieden. Denk aan tilhulpmiddelen of persoonlijk en op maat gemaakte gehoorbescherming. Als deze middelen maar gericht zijn op het beperken van schade en het vitaal houden van mensen in onze branche. Alles voor het vitaal inzetbaar houden van vakmensen, maar zonder winst-oogmerk.'

## Samenstelling RvA en bestuur

In de Raad van Advies zijn installatiebedrijven, het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, verzekeraars en een arbodienstverlener vertegenwoordigd. Het bestuur bestaat uit vier personen afkomstig van Techniek Nederland, Techniek Nederland Verzekeringen, een installatiebedrijf en een verzekeraar.

## Tips & trucs

# Hoe voorkomt u inbraak in uw bestelwagen?

De bestelwagen wordt steeds comfortabeler en moderner. Eén van die moderne snuffjes is de elektronische sleutel. Maar die is 'gevaarlijk'.

Het dievengilde is namelijk in staat om het signaal van de sleutel, met moderne elektronica, van buiten op straat op te vangen en zo de bestelwagen te openen. Bij een inbraak en diefstal op deze wijze is er geen schade aan de auto. Veel verzekeraars zullen, zo staat in hun voorwaarden, in dat geval niet tot uitkering overgaan.

## Wat kunt u doen om dit te voorkomen?

In geen enkel geval zelf schade veroorzaken, zodat het een 'gewone' inbraak lijkt. Dat is fraude en leidt naast hogere schades en uiteindelijk hogere premies tot nog veel grotere problemen. Als de bestelwagen een schot heeft tussen het bestuurdersgedeelte en de laadruimte, dan kunt u de deuren van de laadruimte apart beveiligen. Als er dan toch wordt ingebroken, kan dit niet zonder braakschade.

## Tips & Trucs

1. Bewaar uw autosleutel ver genoeg van de voordeur, zodat het signaal moeilijker is op te vangen.
2. Gebruik een beugel die u op de trekhaak monteert en die voorkomt dat de achterdeuren, ook als het slot open is, kunnen worden geopend.
3. Op de schuifdeur kunt u een extra slot met een eigen sleutel laten zetten.
4. Blindeer uw ramen.
5. Neem dure apparatuur zoveel mogelijk mee naar binnen.

## Profiteer van het collectief

# Premiestijgingen door schadelast en einde kostenreducties



'Na de eeuwwisseling profiteerden ondernemers gedurende tien tot vijftien jaar van een daling van de verzekeringspremies. Dit kwam vooral door de automatisering, vertelt Mike Moest van Techniek Nederland Verzekeringen. 'Zo'n vijf jaar geleden is die daling tot stilstand gekomen en nu zien we de premies fors stijgen. Dertig tot vijftig procent omhoog is geen uitzondering. Wij helpen u graag om te kijken waar uw verzekeringsportefeuille goedkoper kan.'

Wilt u weten of ook uw verzekeringsportefeuille voordeliger kan? Maak dan een afspraak via:  
 E [verzekeringen@technieknederland.nl](mailto:verzekeringen@technieknederland.nl)  
 of bel met T 079 325 07 17.

'Door wettelijke maatregelen moeten verzekeringsmaatschappijen grotere buffers aanhouden. Dat leidt bij veel bedrijven tot premieverhoging. Ook worden er meer, maar vooral hogere schades geclaimd. Auto's worden steeds geavanceerder - denk aan alle sensoren in bumpers - waardoor herstel na een aanrijding veel meer kost. Ook smartegeld-uitkeringen zijn de laatste jaren veel hoger. En het weer wordt extremer, met hogere schades tot gevolg.'

Verder zien we dat ziektekostenverzekeraars steeds vaker en voor hogere bedragen hun schades verhalen op werkgevers, als ziekten of blessures door werkgerelateerde activiteiten zijn veroorzaakt.'

### Profiteer van het collectief

Techniek Nederland Verzekeringen koopt haar verzekeringen in voor een specifieke doelgroep, waarbij de kennis van de installatiebranche tot betere voorwaarden leidt. Omdat wij voor veel bedrijven tegelijk inkopen, hebben we premievoordeel, dat wij doorgeven aan onze klanten. Negentig procent van de verzekeringen kunnen wij goedkoper aanbieden dan andere verzekeringstussenpersonen.

### Grote verschillen in premie

Zo schetst Mike Moest de omstandigheden waaronder premies niet zelden met tientallen procenten tegelijk omhoog gaan. 'Toch zal je soms verbaasd zijn over de verschillen in premies. Wij adviseren onze klanten altijd om uitleg te vragen bij een premiestijging. Alleen al door te vragen, zie je dat ze de verhoging soms terugdraaien. Natuurlijk is het slim om bij andere maatschappijen een offerte op te vragen. Wij doen dit geregeld voor onze relaties en nieuwe klanten, en dan blijkt vaak dat we bij onze maatschappijen goedkoper uit zijn en tegen betere voorwaarden. Onze gerichte inkoop is probaat middel tegen stijgende premies', aldus Moest.

### Colofon

De nieuwsbrief is een uitgave van Techniek Nederland Verzekeringen voor de leden van Techniek Nederland en verschijnt drie keer per jaar. Voor meer informatie over de onderwerpen in deze nieuwsbrief kunt u contact opnemen met de Binnendienst op T 079 325 07 17 of E [verzekeringen@technieknederland.nl](mailto:verzekeringen@technieknederland.nl). Eindredactie en coördinatie - Afdeling Media, Service & Productie. Hoewel aan de samenstelling van deze uitgave de grootste mogelijke zorg is besteed, kunnen de uitgevers geen aansprakelijkheid aanvaarden voor (de gevolgen van) eventuele onjuistheden of het ontbreken van informatie.

**Snel schade melden? Speciaal e-mailadres!**  
 Om onze klanten nog sneller te kunnen helpen, is er vanaf heden een nieuw e-mailadres: [schade@technieknederland.nl](mailto:schade@technieknederland.nl). De berichten die u naar dit adres stuurt, worden elk uur gelezen en indien nodig direct van actie voor zien. U kunt ons natuurlijk ook altijd bellen op T 079 325 07 17.