

Verzekeringen en Preventie



In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- De branche optimaal ontzorgt met de collectieve branche Zorgverzekering 2027
- Brandende vragen? Wij blussen ze snel
- Van Cyber Risico Scan tot Cyberverzekering
- Enthousiaste reactie na lancering Klantportaal
- Interview met Rachel Dorn, relatiebeheerder Noord-Nederland
- Benut uw ledenvoordeel als lid van Techniek Nederland
- Een AOV is niet van vandaag op morgen geregeld

Voorwoord

Een heerlijke warme, maar te droge zomer ligt achter ons. Die zonnige zomerdagen maken dat je echt kunt ontspannen, maar ook eens rustig kunt nadenken over wat je bezighoudt. Zodra de vrije dagen voorbij zijn, begint de dagelijkse hectiek weer. Maar ook dan is het belangrijk tijd te maken om zaken te overdenken. Regeren is vooruitzien, luidt een bekend gezegde. Maar vooruitzien begint vooral met nadenken, ook als het om verzekeringen gaat.

Denk daarom eens na over de huidige risico's rondom cyberinbraken. Weet u wat de gevaren zijn en waar de risico's liggen als criminelen uw systemen binnendringen? Doe in elk geval een keer onze Cyber Risico Scan, zodat u inzicht krijgt. En als u een duidelijk beeld heeft van de risico's, dan is de Cyberverzekering die wij aanbieden wellicht iets voor u.

Hetzelfde geldt voor de Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV). De verplichte AOV voor zelfstandigen in 2030 is al een tijdje onderwerp van gesprek in Den Haag. Eind vorig jaar werd nog gesproken over een snelle invoering van de peildatum. Simpel gezegd: een belangrijk moment voor ondernemers die liever zelf hun AOV regelen dan straks automatisch in de verplichte verzekering terecht te komen van de overheid. Denk daarom na of uzelf de regie wilt houden of dat u straks vastzit aan een door de overheid opgelegde verzekering. Wilt u hierover meer weten? Laat u eens geheel vrijblijvend informeren door één van onze accountmanagers bij u in de regio.

Tot slot wil ik u vragen ook eens na te denken over de collectieve branche Zorgverzekering die wij samen met Zilveren Kruis aanbieden aan de leden van Techniek Nederland. Vanaf nu starten we met de campagne en zult u vaker van ons horen. Als u nu de voordelen van deze verzekering bekijkt, dan ziet u een polis die verder gaat dan alleen het vergoeden van zorg. Het aanbod is gebaseerd op de thema's die binnen onze branche spelen en biedt ondersteuning op momenten die er écht toe doen. Voor uzelf, maar ook voor uw medewerkers en hun gezinnen.

Weet dat wij ook dit najaar voor u klaarstaan voor al uw verzekeringsvraagstukken.

Hans Stolwijk
Directeur



Mis niets, volg ons op LinkedIn

Wij helpen ondernemers graag verder. Daarom delen we naast onze nieuwsbrief ook wekelijks op LinkedIn actuele ontwikkelingen, praktische tips en informatie over risico's en verzekeringen die relevant zijn voor uw bedrijf.

Haakt u ook aan?

Volg Techniek Nederland Verzekeringen op LinkedIn [tnl.nu/TNV-linkedln](https://lnkd.in.g/TNV-linkedln) of scan de QR-code.





De branche optimaal ontzorgt met de collectieve branche Zorgverzekering 2027

Als werkgever houdt u vele ballen in de lucht. Iedere dag vraagt iets anders uw aandacht. Uw medewerkers, als u die in dienst heeft, de klanten, de planning, veiligheid, wet- en regelgeving en de continuïteit van uw bedrijf. Het zorgen voor en het regelen van de juiste verzekeringen is ook noodzakelijk. Eén van die noodzakelijke verzekeringen is de Zorgverzekering.

U herkent het vast wel. Rond november gaan alle verzekeraars weer los met hun campagnes en verleiden ze de consument met hun aanbod. Bent u iemand die jaarlijks wisselt of bent u tevreden en blijft u bij het oude vertrouwde?

Wist u dat u, als lid van Techniek Nederland, zich ook kunt aansluiten bij het collectief dat wij samen met Zilveren Kruis hebben opgezet? Het is een branche Zorgverzekering voor de leden van Techniek Nederland, hun medewerkers en gezinnen. Onze Zorgverzekering ondersteunt u bij de gezondheid en vitaliteit van uzelf, maar ook die van uw medewerkers én hun gezinnen.

Collectiviteit loont!

Wie zich verzekert via het collectief, belonen wij met kortingen en vele extra's voor het hele gezin.

Het pakket Aanvullend Techniek Nederland biedt daarbovenop unieke extra's. Daarnaast krijgen alle verzekerden korting op de aanvullende (tandarts)verzekeringen.

Het zorgaanbod stemmen wij af op de gezondheidsthema's die spelen in onze branche. Denk aan thema's als fysieke

en mentale gezondheid en leefstijl. Maar ook onderwerpen als onregelmatig werken, een goede nachtrust, vrouwengezondheid, mantelzorg, werken met (chemische) stoffen en harde geluiden krijgen aandacht.

Medewerkers en hun gezinnen ook welkom in het collectief

Als u medewerkers in dienst heeft, zult u op de werkvloer merken dat er allerlei zaken spelen. Misschien is één van uw medewerkers wel mantelzorger. Wacht iemand al maanden op een medische behandeling. Of worstelt een collega met stress, financiële zorgen of een gezondere leefstijl. U kunt deze uitdagingen niet allemaal oplossen. Maar u kunt uw medewerkers en hun gezinnen wél helpen door ook hen de collectieve branche Zorgverzekering aan te bieden.

Gerichte communicatiemiddelen

Binnenkort lanceren wij, net als vorig jaar, een aantal middelen die u kunnen helpen uw medewerkers te informeren. We zullen deze via diverse kanalen communiceren. Mocht u nu al weten dat u deze middelen graag inzet, stuur dan een e-mail naar I.hartensveld@technieknederland.nl.

Verzekeringsvragen & antwoorden



Waarom werken jullie niet met pakketkorting?

Wij werken niet met een traditionele pakketkorting waarbij u automatisch meer korting ontvangt naarmate u meer verzekeringen afsluit. In plaats daarvan onderhandelen wij namens de branche met verzekeraars over onder andere gunstige tarieven en op maat gemaakte clausules die het werk van de leden goed afdekken. Het ledenvoordeel is daardoor al verwerkt in de premie van de afzonderlijke verzekeringen. Hier kiezen wij heel bewust voor.

Bij een traditionele pakketkorting komt het namelijk voor dat bedrijven met minder verzekeringen relatief meer betalen, terwijl zij van dezelfde collectieve voordelen gebruikmaken.

Wat moet ik doen als mijn bedrijf slachtoffer wordt van een cyberaanval?

Cyberaanvallen komen steeds vaker voor en treffen niet alleen grote bedrijven. Wordt uw bedrijf slachtoffer van een hack of ransomware-aanval? Neem dan direct contact op met uw (cyber)verzekeraar. Mocht u een

Cyberverzekering hebben afgesloten dan krijgt u vaak ook directe ondersteuning van specialisten die helpen om de schade te beperken. Heeft u een Cyberverzekering bij ons lopen, neem dan ook altijd contact met ons op.

Bezoek onze website voor nog meer antwoorden op veel gestelde vragen.
tnl.nu/verzekeringen-QA



Inzicht, audit én bescherming

Van Cyber Risico Scan tot Cyberverzekering

Het is bijna oktober: de wereldwijde Cybersecurity maand. Een goed moment om uzelf een spiegel voor te houden: hoe cyberveilig is mijn eigen bedrijf nu eigenlijk? Misschien denkt u dat alles onder controle is, omdat u een IT'er in dienst heeft. Maar monitort die ook datalekken en is er een noodplan bij hacks? Kom hier binnen 7 minuten achter door onze kosteloze Cyber Risico Scan te doen. Of ga een stapje verder en laat een professionele audit uitvoeren. Nu met flinke korting!

Tot 31 oktober bieden we samen met één van onze partners cyberaudits aan tegen zeer scherpe tarieven. Afhankelijk van de omvang van de audit, bespaart u € 300 tot € 400. De audit brengt kwetsbaarheden en verbeterpunten aan het licht, waardoor u gericht kunt werken aan uw eigen cyberschild. Daarmee:

- voorkomt u veel narigheid achteraf,
- voldoet u aan de nieuwe Cyberveiligheidswet,
- de toenemende eisen van opdrachtgevers, én
- u komt eerder in aanmerking voor een Cyberverzekering.

Dekking uitgebreid, gelijkblijvende premie

De Cyberverzekering van Techniek Nederland Verzekeringen biedt u gepaste bescherming tegen de financiële gevolgen van cyberincidenten.

Naast de basisdekking biedt de Cyberverzekering verschillende aanvullende dekkingen. Recent zijn de verzekerde bedragen van drie belangrijke sub-dekkingen verhoogd van € 25.000 naar € 100.000 per schadegeval, bij gelijkblijvende premies.

Meer informatie vindt u op
tnl.nu/Cyberverzekering.



Liever telefonisch contact?

Neem dan contact op met de accountmanager in uw regio tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team.



Enthousiaste reactie na lancering Klantportaal

Sinds 1 juli hebben alle relaties van Techniek Nederland Verzekeringen toegang tot het Klantportaal: een persoonlijke online omgeving, die 24/7 beschikbaar is. Bernice van Luttikhuizen, managementassistente en verantwoordelijk voor HRM en financiën bij Van Drunen Installatiegroep uit Harderwijk, is een van de enthousiaste gebruikers. Sterker nog, zij hielp als panellid ook bij de ontwikkeling van het Klantportaal.

“Ik heb op elk moment inzicht en de informatie is altijd up-to-date”

Waarom wilde u meewerken aan de ontwikkeling van het Klantportaal?

“Ik heb inmiddels wat ervaring met dergelijke portals. Als ik daar gebruik van maak, vind ik dat ze ook goed moeten werken. Daarom sprak het idee mij aan om bij de ontwikkeling ervan mee te kijken. Ik doe dat liever vooraf dan later te roepen dat iets niet goed werkt. Samen met andere panelleden hebben we de eerste versie bekeken en duidelijk kunnen aangeven hoe bepaalde functionaliteiten beter konden. Daaruit ontstond deze versie van het Klantportaal dat - naar mijn idee - echt een klantvriendelijke en handige omgeving vormt.”

Wat is voor u de belangrijkste meerwaarde van het Klantportaal?

“Voor mij zit de meerwaarde in het inzicht in de polissen die we hebben lopen. Dat zijn al snel tien tot vijftien verschillende verzekeringen bij diverse maatschappijen. Deze vind ik nu allemaal op één plek overzichtelijk bij elkaar. En ik raadpleeg ze op elk moment dat ik het wil. Bovendien ben ik, als ik inlog, direct gekoppeld aan mijn vaste accountmanager, maar ook aan de bijbehorende relatiebeheerder van de binnendienst. Communiceren gaat zo heel direct en snel.”

Welke voordelen ervaart u van het Klantportaal?

“Het grootste voordeel is dat ik niet meer voor elke vraag afhankelijk ben van mijn accountmanager of relatiebeheerder.



Nu heb ik over veel zaken zelf de controle. Minstens zo belangrijk is dat het Klantportaal de meeste actuele polissen bevat. In onze eigen dossiers zitten vaker wat oudere exemplaren met teksten die niet meer up-to-date zijn.”

Welke functionaliteiten zouden een aanvulling of verbetering kunnen zijn?

“Ik heb begrepen dat we later dit jaar of begin 2027 de voortgang kunnen volgen van een schadeafhandeling. Dat zijn zaken die mij, maar ook denk ik collega's bij andere bedrijven, heel wat telefoontjes en mailtjes gaan schelen.”

Welke advies heeft u voor relaties die hiervan nog geen gebruikmaken of nog geen klant zijn?

Het Klantportaal is een extra service voor de relaties van Techniek Nederland Verzekeringen. Bernice heeft een duidelijke boodschap voor alle andere relaties. “Neem gewoon even een keer tijd om in te loggen. Dan zul je zelf ervaren wat de voordelen zijn.”

En heb je je verzekeringspakket nog niet lopen bij Techniek Nederland Verzekeringen dan is dit een extra reden om klant te worden. Naast het feit dat zij precies weten waar de risico's in ons branche zitten. Bovendien onderhandelen zij elk jaar met de verschillende maatschappijen zodat wij steeds de beste voorwaarden tegen de beste prijs krijgen. Ik kan geen reden bedenken waarom we bij een ander beter af zouden zijn.”

“Elke relatie de meest optimale service bieden, dat is mijn drijfveer”

Rachel Dorn, relatiebeheerder Noord-Nederland

In juni vorig jaar trad Rachel Dorn in dienst als relatiebeheerder voor Noord-Nederland. In ruim een jaar tijd heeft zij vele relaties gesproken en ook enorm veel opgestoken van de bijzondere branche waarin ze terecht kwam. “Ik heb me het meest verbaasd over de rollen die installateurs in de projecten vervullen en hoe de aansprakelijkheden zijn geregeld. Dat is iets waar ondernemers soms goed bij stil moeten staan.”

Voordat Rachel bij Techniek Nederland Verzekeringen kwam, werkte zij ruim tien jaar als acceptant bij enkele grote verzekeringsmaatschappijen. De verzekeringswereld was haar dus niet vreemd. “Het grote verschil is dat mijn werk nu veel diverser is. Ik vind het prettig dat ik nu een actievere rol kan vervullen. Als relatiebeheerder help ik onze relaties heel gericht met de meest uiteenlopende vragen of lastige dossiers. Ik wil elke relatie de meest optimale service bieden. Dat is iets wat binnen onze hele organisatie zeer sterk leeft.”

Aanvragen snel afhandelen

Rachel vormt als relatiebeheerder een duo met accountmanager Herman Assen. Waar Herman de relaties bezoekt, zorgt Rachel dat al hun aanvragen, claims en andere gespreksonderwerpen snel worden afgehandeld. “Af en toe ga ik met Herman mee en bezoeken we samen onze relaties in de regio. Zo raken we beter op elkaar ingespeeld en krijg ik een completer beeld van de organisaties, hun dagelijkse praktijk en hun behoeften. Tijdens zo’n persoonlijk gesprek hoor je toch beter wat er speelt. Bovendien kom ik zo op plekken, zoals in het mooie Fryslân, waar ik nog nooit ben geweest.”



Veel nieuwe relaties

“Bij alle bedrijven die Herman bezoekt zitten de laatste tijd veel nieuwe relaties, bedrijven die al lang of sinds kort lid zijn van Techniek Nederland. Als de leden ervoor openstaan, analyseren we samen hun verzekeringsportefeuille. Vervolgens werk ik een offerte uit met een voorstel om die verzekeringen via ons te laten lopen. Vrijwel altijd blijkt dat ze bij ons voordeliger uit zijn. Maar misschien nog belangrijker is dat onze voorwaarden veel beter op hun specifieke werkzaamheden zijn afgestemd.”

“Ik zou de leden van Techniek Nederland die nog geen verzekeringen bij ons hebben lopen, willen adviseren zeker een keer contact met ons op te nemen. Al is het maar voor een vergelijking. Ik ben ervan overtuigd dat we zeker iets voor elkaar kunnen betekenen.”

In juni, juli en augustus mochten wij de volgende bedrijven als nieuwe relatie verwelkomen:

- AlteidFrenken
- Beeld Geluid Integratie
- P. de Bonth
- Loodgieter- en Installatiebedrijf Briggs
- DGC Coöperatieve Inkoopvereniging
- Fitzgeralds Group
- FTM installatietechniek
- Installatiebedrijf R. van den Hout
- Horus Totaaltechniek
- KR Elektrotechniek
- Lagaij Installatietechniek
- LeissoF
- Lobbezoo
- Louter Installatietechniek
- MeerInstallatietechniek
- POS Installatietechniek
- Installatiebedrijf A.J. Snijder
- Venticon
- Warmteweter
- WeCa Beheer & Management
- Zonnegroep

Benut uw ledenvoordeel als lid van Techniek Nederland

Techniek Nederland Verzekeringen is als dochteronderneming van Techniek Nederland hét verzekeringskantoor van en voor de leden. Veel leden van Techniek Nederland hebben inmiddels hun verzekeringen bij ons ondergebracht. Dat stelt ons in staat om collectieve afspraken te maken met verzekeraars. En dat betekent veelal lagere premies en gunstigere voorwaarden voor u als verzekerde. Bovendien zijn onze verzekeringen afgestemd op de branche waarin u werkzaam bent.



Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)



Autoverzekering



Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB)



Beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV)



Bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering



Brandverzekering



Conventionele Verzuimverzekering



MKB-Ontzorgverzekering (VOV)



Cyberverzekering



Milieuschadeverzekering



Ongevallenverzekering



Rechtsbijstandsverzekering



Transport Eigen Vervoerverzekering



Vrijblijvende portefeuillecheck

Door het hele land hebben wij accountmanagers die u graag helpen met uw verzekeringsvraagstukken. Ga naar t.nl.nu/tinverzekeringen-ons-team of scan de QR-code om te kijken wie de accountmanager in uw regio is en maak vandaag nog een afspraak.



Transport/montageverzekering



Werkgeversaansprakelijkheidsverzekering Verkeersrisico's



Werkmaterieelverzekering



WGA-Eigen Risico Verzekering (WGA-Basis)



WIA-Werknemersverzekering



Bedrijfs Risico Scan



Branche VitaliteitsCheck: Houd medewerkers duurzaam inzetbaar



Cyber Risico Scan



Lease bedrijfs- en personenwagens



Medewerkerspakket Privé Verzekerd



Een AOV is niet van vandaag op morgen geregeld

Het blijft stil vanuit de overheid als het gaat om de invoering van de verplichte basisverzekering voor alle IB-ondernemers in Nederland in 2030. Waar eind vorig jaar de beruchte peildatum snel zou worden aangekondigd, is er nu al een tijdje radiostilte.

We zien en merken dat veel (IB-)ondernemers de kat uit de boom kijken. We horen regelmatig: 'Het is nog lang geen 2030.' Natuurlijk, de AOV-verplichting gaat naar verluid pas in 2030 in. Maar belangrijker is de peildatum. De eisen die de overheid aan een AOV stelt (om niet in het verplichte stelsel te komen) zijn vóór de peildatum veel soepeler dan daarna. Dus denk vooruit! Wilt u straks vastzitten aan de opgelegde regeling vanuit de overheid of kiest u graag zelf de verzekeraar en de invulling van uw AOV?

Actie loont

Het loont echt om NU in actie te komen. Al was het alleen maar vanwege de doorlooptijd tussen aanvraag en acceptatie. Anders dan bij een autoverzekering, is een AOV niet één twee drie geregeld.

Wij helpen u graag!

Wilt u alle informatie die we de afgelopen maanden hierover hebben gedeeld, rustig een keertje nalezen? Ga dan naar onze website tnl.nu/verzekeringen-voor-zzpers-aov

Ook onze accountmanagers in de regio helpen u graag. tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team



Van eerste gesprek naar definitieve dekking: houd rekening met de doorlooptijd.



Is aanvullende medische beoordeling nodig?
4 - 10 weken of langer



Totale doorlooptijd (indicatie)

- Eenvoudige aanvraag zonder bijzonderheden: ca. 3 - 6 weken
- Bij aanvullende medische beoordeling: 7 - 14 weken of langer

Deze tijden zijn indicatief.



Hoe lang het totale traject duurt, hangt onder andere af van:

- ✓ Hoe snel de benodigde gegevens worden aangeleverd.
- ✓ Hoe snel de gezondheidsverklaring wordt ingevuld.
- ✓ De beoordelingstijd van de verzekeraar.
- ✓ Of aanvullende medische informatie nodig is.



Ondernemer
U levert gegevens aan en neemt beslissingen.



Techniek Nederland Verzekeringen
Wij adviseren, begeleiden en nemen stappen in het aanvraagproces.



Verzekeraar
De verzekeraar beoordeelt de aanvraag en stelt de polis op.



Samen
Dit doen wij samen met u.

Colofon

De nieuwsbrief is een uitgave van Techniek Nederland Verzekeringen voor de leden van Techniek Nederland en verschijnt 4 keer per jaar. Voor meer informatie over de onderwerpen in deze nieuwsbrief kunt u contact opnemen met de Binnendienst op T 088 543 27 17 of E.verzekeringen@technieknederland.nl. 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.