

Meegroeien met de branche

20 jaar Techniek Nederland Verzekeringen

Techniek Nederland Verzekeringen viert op 1 september haar 20'ste verjaardag! En dat laten we natuurlijk niet ongemerkt voorbij gaan. We vieren 20 jaar groei, 20 jaar ledenvoordeel, 20 jaar persoonlijke, branchespecifieke dienstverlening. In deze speciale jubileumeditie staan we stil bij de missie en successen.



Hans Stolwijk, directeur Techniek Nederland Verzekeringen

20 jaar voordelen en zekerheden

"Toen ik 12 jaar geleden aantrad als directeur, trof ik een groep zeer professionele mensen aan, maar de organisatie zelf was dat nog niet. Er kwam een buitendienst, de icstructuur kreeg vorm en langzaam groeiden we naar de positie die we nu innemen: één van de 100 grootste assurantiekantoren van Nederland. Op een totaal van 4.500 vind ik dat een enorme prestatie."

"We zijn in veel opzichten anders dan generieke verzekeraars. Zo stellen wij zelf verzekeringsproducten op, die aansluiten bij de praktijk van de leden. We krijgen het voor elkaar dat verzekeraars het aandurven om nieuwe producten te accepteren in een branche waar veel verandert."

Daarnaast kent ons team de branche. Een generiek kantoor bedient vele soorten ondernemers. Wij zijn echt alleen met de installatiebranche en technische detailhandel bezig. We weten wat er gaande is.



Wat ons ook onderscheidend maakt, is dat we een Ledenvoordeel zijn van Techniek Nederland. We zijn zuinig op onze relaties en gaan voor hen door het vuur.

Ik weet nog goed dat een relatie, een zzp'er, net voor zijn pensioen een schade had van bijna een miljoen euro. Hij belde ons ten einde raad. Hij zou failliet gaan en kon zijn pensioen vergeten. Het lukte ons om de schade tot de laatste cent uitgekeerd te krijgen, terwijl een deel niet gedekt was. Dat zijn mooie momenten. Daar doen we het voor.

Bij dit jubileum kijken we ook vooruit. Ik heb er alle vertrouwen in dat wij de dienstverlening de komende jaren naar een nog hoger niveau zullen brengen."



“Techniek Nederland Verzekeringen draagt sterk bij aan de tevredenheid van onze leden”

In de afgelopen 20 jaar ontwikkelde Techniek Nederland Verzekeringen zich tot een volwaardige assurantiënsamenpersoon. Eentje die zich volledig focust op de belangen van de leden van Techniek Nederland. Tot groot genoegen van Erik van Engelen, algemeen directeur van de branchevereniging, blijken de leden deze tak enorm te waarderen.

Waarom is Techniek Nederland 20 jaar terug dit dochterbedrijf gestart?

"Dit is ontstaan in de periode waarin werkgevers en medewerkers regelingen voor de sector vormgaven, zoals de pensioenregeling en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Daarbij kozen we ervoor om de functie van tussenpersoon los van de verzekeringsmaatschappij NV Schade in te regelen. Dit gebeurde via een aparte BV waarvan Techniek Nederland in het begin voor 51% eigenaar was en MN Services voor 49%."



“Het 20-jarige jubileum van Techniek Nederland Verzekeringen voelt voor mij extra bijzonder, omdat ik al bijna 13 jaar met veel plezier onderdeel ben van deze mooie organisatie. Samen met ons team staan we iedere dag klaar voor de leden van Techniek Nederland. Ik vind het belangrijk dat we ondernemers écht verder helpen met verzekeringsoplossingen en financiële diensten die passen bij hun onderneming én de toekomst. Dat we met bedrijven meegroeien en écht een sparringpartner zijn.”

Mark Goes, Commercieel Manager



2006

Oprichting
Aanbod inkomens- en
verzuimverzekeringen

Aanbod uitgebreid
met schade- en
zorgverzekeringen

2010

2014

Buitendienst actief
Aanstelling
Hans Stolwijk

Waar zit de meerwaarde voor de leden van de brancheorganisatie?

"Misschien wel het belangrijkste is dat het een tussenpersoon is die heel exact de specifieke risico's van onze leden kent. Met die kennis kunnen zij, samen met de verzekeraars, verzekeringsproducten samenstellen die de risico's van een installatiebedrijf of de technische detailhandel afdekken. Daarnaast profiteren onze leden ook van de collectiviteit, zodat zij polissen tegen sterk concurrerende premies kunnen aanbieden."

Welke eisen stelt de branchevereniging aan haar 'eigen verzekeringstak'?

"Wij willen dat Techniek Nederland Verzekeringen producten aanbiedt die zich specifiek op de wensen en noden

van onze leden richten. Dat betekent dat zij zich verdiepen in de risico's binnen onze branche en passende polissen aanbieden. Dat lukt ze, omdat de lijntjes tussen Techniek Nederland en het verzekeringsbedrijf kort zijn. We zitten in hetzelfde gebouw en we spreken elkaar regelmatig."

Techniek Nederland is volledig eigenaar van Techniek Nederland Verzekeringen? Waarom is dat belangrijk?

"Een jaar of zeven geleden wilde pensioenuitvoerder MN Services uit de gezamenlijke BV stappen. Voor ons was het vanzelfsprekend om de aandelen over te nemen. Zo kunnen we nog gemakkelijker op het ledenvoordeel focussen en de dienstverlening optimaliseren. Want ook in de komende

jaren liggen er voldoende kansen voor nieuwe verzekeringsproducten, omdat de techniek in onze branche razendsnel gaat."



"Met 14 dienstjaren, ben ik de langstzittende medewerker van Techniek Nederland Verzekeringen. In die tijd groeide het aantal relaties, de werkzaamheden van onze relaties veranderden en ons pakket veranderde mee. Mooi vind ik dat relaties hier geen nummers zijn, maar mensen met een naam. We weten wat er speelt in de branche, bij hun bedrijf en in de persoonlijke sfeer. Als onderdeel van Techniek Nederland, kunnen we de leden mooie collectieve voordelen bieden. En dat blijven we doen."

Nick ten Heuvel, Senior Accountmanager



Introductie branche specifieke producten (Duurzame Inzetbaarheid en lancering ketenaanpak)

2016

2019

Naamsverandering

Uitbereiding aanbod overige (financiële) producten

2023



Ricardo Ottema van Transiënt is al jarenlang een zeer tevreden klant

“In ons jaarlijkse gesprek brengen we elkaars expertises bij elkaar”

Al meer dan tien jaar is Ricardo Ottema, directeur en mede-eigenaar van Transiënt, klant bij Techniek Nederland Verzekeringen. “Pas toen ik actief werd in de Vakgroep Bliksembeveiliging van de branchevereniging ontdekte ik de meerwaarde van Techniek Nederland Verzekeringen. Ik kwam er achter dat zij verzekeringen aanbieden die echt zijn toegespitst op de risico's in onze branche. Sindsdien wil ik geen andere aanbieder meer.”

“Jaarlijks voer ik een gesprek met mijn vaste accountmanager, Dagmar Terlaak. Dit zijn goede gesprekken waarin veel onderwerpen aan bod komen. Zij heeft veel kennis en weet exact waar onze risico's zitten. Tegelijk

informeer ik haar weer over de gevaren en risico's die wij in ons vak en bij onze opdrachtgevers tegenkomen. Zo brengen we onze expertises bij elkaar, waarmee hun dienstverlening en mijn bedrijfsvoering voordeel heeft.”

Veel kennis van onze branche

“Bij Techniek Nederland Verzekeringen merk ik niet alleen dat zij kennis van onze branche hebben, ze zitten hier ook echt om een relatie te onderhouden. Ze zorgen dat we er beiden voordeel uithalen. We stellen elkaar kritische vragen en zij nemen de moeite om vervolgens die zaken grondig uit te zoeken.”

Overzichtelijk en geruststellend

Het zijn vooral de aansprakelijkheidsverzekeringen waarin Ottema de specifieke, op de branche afgestemde



voorwaarden herkent. “Wij werken in het vakgebied van aarding, bliksembeveiliging en EMC, een discipline die bepaalde, vakgerichte risico's met zich meebrengt. Maar ook onze autoverzekeringen zijn via Techniek Nederland Verzekeringen prima geregeld. En als er eens schade is, zoals recent een kleine brandschade, dan regelen zij de afhandeling snel en zorgeloos. Vandaar dat wij op dit moment alle verzekeringen via hen hebben afgesloten. Een overzichtelijk en geruststellend gevoel.”



“In mijn 13 jaar bij Techniek Nederland Verzekeringen heb ik veel mooie ondernemers en bedrijven leren kennen. Je bouwt relaties op, ziet bedrijven groeien en denkt en groeit met hen mee. Er is veel veranderd, maar de basis blijft hetzelfde: we staan naast onze relaties wanneer ze ons nodig hebben. Ik herinner me een grote brand bij een relatie. Binnen een uur was ik daar. Als tussenpersoon, maar ook als medemens.”

Dagmar Terlaak, Senior Accountmanager



20 jaar ledenvoordeel. En we gaan door.

Ter gelegenheid van ons 20-jarig jubileum bieden wij leden van Techniek Nederland een **gratis portefeuillecheck** aan. Een goed moment om te bekijken of uw verzekeringen nog aansluiten bij uw onderneming en de risico's binnen de installatiebranche of technische detailhandel. Bij Techniek Nederland Verzekeringen kunt u terecht voor al uw schade-, verzuim- en inkomensverzekeringen. U profiteert van branchegerichte oplossingen, vaak uitgebreidere dekkingen en collectieve voordelen op voorwaarden en premie.

Plan vandaag nog een vrijblijvende afspraak met één van onze accountmanagers bij u in de regio.

