

Verzekeringen en Preventie



**Techniek
Nederland**
Verzekeringen

In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- Opnieuw veel waardering van de medewerkers
- Beter goed verzekerd dan brandjes blussen...
- Een cyberaanval raakt niet alleen systemen, maar ook bestuurders
- Brandende vragen? Wij blussen ze snel
- Klant aan het Woord
- Interview Mohamed el Morabet, Relatiebeheerder
- Gemak dient de mens: Klantportaal voor onze relaties een feit
- 'Better safe than sorry', als het om een Arbeidsongeschiktheidsverzekering gaat

Voorwoord

Relaties én medewerkers staan altijd voorop

Elke organisatie zal zeggen dat het zijn relaties én medewerkers voorop zet. Relaties zijn diegenen waarvoor wij het allemaal doen. Maar onze medewerkers vormen de spil die al onze beloftes waarmaken. Daarom is het af en toe enorm fijn als een extern onderzoek aangeeft en onderbouwt dat onze medewerkers boven het maaiveld uitsteken. Vandaar dat wij met trots mogen melden dat wij opnieuw de Medewerker Beleving Award hebben gewonnen.

Maar ook onze relaties en de beleving die wij hen bieden, krijgen deze zomer een forse impuls. Met de lancering van ons Klantportaal bieden we alle relaties toegang tot een nieuwe, online omgeving. Hier kunnen zij 24/7 alle verzekeringen inzien die zij bij Techniek Nederland Verzekeringen hebben afgesloten. Lees er meer over in het interview op pagina 7.

Daarnaast vragen we in deze nieuwsbrief opnieuw aandacht voor twee risico's die echt uw aandacht vereisen. Cyberveiligheid staat de afgelopen maanden heel vaak in het brandpunt van de aandacht. Grote bedrijven worden gehackt, maar minder bekend is dat ook kleine dienstverleners onder deze terreur te lijden hebben. Speciaal voor de leden van Techniek Nederland hebben wij een Cyberverzekering samengesteld met bijpassende dienstverlening die u echt beschermt.

Maar ook de verplichte Arbeidsongeschiktheidsverzekering, die de overheid wil invoeren, is van groot belang. Als u nog geen Arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft, en niets regelt, dan bent u in de toekomst minder goed af dan wanneer u nu wel actie onderneemt. Wilt u weten hoe dit zit, lees dan het artikel op pagina 8. of beter nog, neem contact op met één van onze accountmanagers in uw regio.

Ik wens u een fijne zomer toe.

Hans Stolwijk
Directeur



Opnieuw veel waardering van de medewerkers

Net als vorig jaar zijn wij opnieuw onderscheiden met de Medewerker Beleving Award. Jaarlijks zet het onderzoeks- en adviesbureau Integron organisaties in de spotlights die hét verschil maken voor hun relaties en medewerkers.

De Beleving Awards worden jaarlijks toegekend aan organisaties die bovengemiddeld presteren op het gebied van klant- en medewerkersbeleving. De nominaties zijn

gebaseerd op ruim 300 onderzoeken die Integron in 2025 uitvoerde. Daarbij keken de onderzoekers naar de mate waarin klanten en medewerkers deze organisaties aanbevelen. Directeur Hans Stolwijk is ontzettend trots dat zijn organisatie de Medewerkers Beleving Award heeft gewonnen. "Deze award is voor ons vooral een bevestiging van iets waar we elke dag opnieuw trots op zijn: een team dat samen een werkomgeving creëert waarin zij zich gewaardeerd voelen, oprecht met elkaar omgaan en met plezier samenwerken.



Beter goed verzekerd dan brandjes blussen...

Foto: GettyImages

Brandgevaarlijke werkzaamheden? Begin er niet aan als u niet goed verzekerd bent! Een smeulbrand of overslaande vonk kan al snel leiden tot forse schadeclaims. Daarom is een Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) onmisbaar. En zelfs een voorwaarde als een bedrijf lid wil worden van Techniek Nederland.

Lassen, slijpen, snijden, solderen of werken met open vuur; voor veel installatiebedrijven zijn brandgevaarlijke werkzaamheden dagelijkse kost. Juist bij dit soort werk kan een klein incident grote gevolgen hebben. Een smeulbrand achter een gevel of onder een dakconstructie kan tot grote schade leiden.

Risico verkleinen

Binnen onze AVB zijn brandgevaarlijke werkzaamheden standaard meeverzekerd. Onder de voorwaarde dat u het risico op brand zoveel mogelijk beperkt. Zo moeten op de projectlocatie altijd minimaal twee branddekens aanwezig zijn én twee verzegelde, draagbare blustoestellen met elk 6 kilo ABC-bluspoeder. De blusmiddelen moeten jaarlijks worden onderhouden door een erkend onderhoudsbedrijf. Ook zijn er richtlijnen voor de opslag en het veilig werken met brandgevaarlijke materialen of gereedschappen. Bedrijven die hieraan voldoen, verkleinen het risico op schade en versterken hun positie bij aansprakelijkheidsclaims.

Unieke verzekering

Het unieke aan onze verzekering zit in het volgende: waar de meeste verzekeraars voorschrijven dat de uitvoerder één uur na afloop van de werkzaamheden moet terugkeren voor een nacontrole op brand of smeulvorming, geldt deze verplichting niet voor de verzekerden van Techniek Nederland Verzekeringen.

Dat levert in de praktijk voor installateurs veel voordeel op. Zij voeren vaak meerdere kleine klussen per dag uit, op verschillende locaties. Verplicht terugrijden naar iedere klus zou veel extra reistijd en discussies over de kosten opleveren. Bovendien is achteraf vaak lastig aantoonbaar dat die controle daadwerkelijk is uitgevoerd.

Altijd gedekt

Veel verzekeraars sluiten schade door brandgevaarlijke werkzaamheden uit als niet aan de voorwaarden is voldaan. U heeft dan dus geen dekking. Bij Techniek Nederland Verzekeringen heeft u wel dekking ook als u niet aan de voorwaarden voldoet. U heeft dan wel een verhoogd eigen risico, waarbij de hoogte afhangt van de omzet van het bedrijf. Maar daarmee blijft er wel degelijk bescherming bestaan. En is het eigen risico ook voor kleine ondernemingen behapbaar.

Kijk voor meer informatie op t.nl/avb



Meer weten?

Neem contact op met een accountmanager in uw regio t.nl/tverzekerings-ons-team



Een cyberaanval raakt niet alleen systemen, maar ook bestuurders

De nieuwe Cyberbeveiligingswet (Cbn), de Nederlandse implementatie van de Europese NIS2 richtlijn, treedt naar alle waarschijnlijkheid na de zomer in werking. Deze wet geeft verplichtingen aan bedrijven waarmee cyberveilig werken noodzaak wordt.

De wet richt zich op specifieke doelgroepen, zoals grote bedrijven in transport, energie, gezondheidszorg en watervoorziening. Toch kunnen leden van Techniek Nederland er mee te maken krijgen.

Volgens de wet moeten namelijk niet alleen de specifieke doelgroepen volgens de verplichtingen werken, maar ook hun toeleveranciers. Dat betekent dat ook die bedrijven moeten investeren in goede beveiliging van systemen en data, maar ook moeten nadenken over de financiële risico's als het tóch misgaat.

Aansprakelijkheid als bestuurder

Zo ontstaat er ook een risico voor bestuurders. "Bedrijven moeten kunnen aantonen dat zij passende beveiligingsmaatregelen hebben genomen. Bij grove nalatigheid kunnen bestuurders in sommige gevallen persoonlijk aansprakelijk worden gesteld voor de financiële schade die klanten oplopen

bij een hack, een datalek of stilgevallen bedrijfsprocessen," vertelt Mark Goes van Techniek Nederland Verzekeringen. Die bestuurders kunnen voor hun volledige privévermogen worden aangesproken, ongeacht de rechtsvorm van de onderneming.

Hiervoor heeft Techniek Nederland Verzekeringen een Bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering. Die beschermt bestuurders wanneer zij aansprakelijk worden gesteld voor nalatigheid, ook als het gaat om cyberveiligheid. Goes: "Dat kan hen nu al overkomen, maar zal onder de nieuwe wetgeving een nog groter risico worden. Wees dus voorbereid."

Een goede verzekering helpt, maar...

Preventie is crucialer dan ooit. Om inzicht te krijgen hoe cyberweerbaar uw organisatie op dit moment is, dagen wij u uit onze Cyber Risico Scan te doen. Met deze scan heeft u binnen enkele minuten inzicht. U vindt hem op onze website: tnl.nu/cyberverzekering

Meer weten? U kunt ook altijd contact opnemen met één van onze accountmanagers bij u in de regio: tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team.

Verzekeringsvragen & antwoorden

Ben ik verzekerd tegen ontwerp-aansprakelijkheid als wij zelf het ontwerp van een installatie verzorgen en de installatie plaatsen?

Steeds meer installatiebedrijven verzorgen naast de uitvoering ook het ontwerp van installaties. Denk aan warmtepompen, pv-systemen en batterijsystemen. Daarmee nemen ook de risico's toe. Een standaard Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) biedt geen dekking voor ontwerprisico's. Techniek Nederland

Verzekeringen biedt de mogelijkheid om dit risico wél af te dekken met de dekking Ontwerpaansprakelijkheid, een optionele uitbreiding op de bestaande AVB.

Wat is het voordeel voor mijn bedrijf om mijn verzekeringen via Techniek Nederland Verzekeringen onder te brengen?

Wij bieden branchegerelateerde verzekeringen. Wij kennen de markt en daarmee de risico's van uw werkzaamheden. In vrijwel alle verzeke-

ingen die wij aanbieden, zijn clausules opgenomen die rekening houden met vakspecifieke risico's. Ook zijn onze premie en voorwaarden vaak gunstiger. Lees hier meer over op tnl.nu/verzekeringen-over-ons

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



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



2014

Buitendienst actief
Aanstelling
Hans Stolwijk

Aanbod uitgebreid
met schade- en
zorgverzekeringen

2010

2006

Oprichting
Aanbod inkomens- en
verzuimverzekeringen



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.



Klant aan het woord



Pim van Hooijdonk van Zandberg
Breda

Foto: Robert Aarts

Wat kun je over jullie bedrijf vertellen?

'Wij zijn een echt familiebedrijf met inmiddels 35 jaar ervaring in de installatietechniek. Ongeveer tien jaar geleden heeft de tweede generatie het bedrijf overgenomen, waardoor we nu traditionele vakkennis combineren met een moderne aanpak. Onze werkzaamheden zijn zeer divers. We houden ons bezig met de aanleg, reparatie en het onderhoud van waterleidingen, sanitair, gasinstallaties en riolering. Daarnaast zijn we gespecialiseerd in zink- en dakwerk en installeren we complete verwarmingssystemen, waaronder cv-ketels, hybride oplossingen en volledig elektrische warmtepompen. Naast installatiewerk beschikken we over een eigen bouwploeg die zich volledig richt op badkamer- en toiletverbouwingen voor particulieren. Hierbij ontzorgen wij onze klanten van A tot Z: van ontwerp en planning tot de volledige uitvoering. Als totaalinstallateur werken wij voor een brede klantenkring: particulieren, aannemers, VvE's en woningbouwverenigingen. Daarnaast verzorgen wij het onderhoud van diverse kazernes in de regio Noord-Brabant in opdracht van het Rijksvastgoedbedrijf. Onze grootste motivatie halen wij uit de positieve reacties van onze klanten.'

**'Vandaag een opdracht,
morgen een aanbeveling',
dat is ons streven.'**

Hoe zijn jullie met ons in contact gekomen?

'Wij zijn al jarenlang lid van Techniek Nederland, maar gebruikten het lidmaatschap in eerste instantie vooral voor andere, praktische zaken zoals de algemene voorwaarden. Tijdens een jaarbezoek van Techniek Nederland wees de relatiebeheerder ons op de diensten van Techniek Nederland Verzekeringen. Op die manier kwamen we in contact met Jaap Stevens. Vanaf het eerste moment was er een goede

klik. Dit kwam vooral door zijn gerichte adviezen en inhoudelijke kennis, die goed aansloten bij onze situatie. Sindsdien maken we veel bewuster gebruik van jullie ondersteuning én van de expertise die voor ons bedrijf relevant is.'

Welke verzekeringen hebben jullie bij ons afgesloten?

Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB), Inventaris-/goederenverzekering, Gebouwverzekering, Ongevallenverzekering, WEGAS, Auto, Transport Eigen Vervoer

Wat was voor jullie de reden om bij ons klant te worden?

'Techniek Nederland Verzekeringen onderscheidt zich door hun kennis van de branche waarin wij werkzaam zijn. De verzekeringen sluiten naadloos aan op onze werkzaamheden en de risico's die daarbij horen. In combinatie met een mooie prijs/kwaliteitverhouding is hieruit voor ons een prima samenwerking ontstaan.'

Wat verwachten jullie van een verzekeringsadviseur?

'Een verzekeringsadviseur moet meedenken met de ondernemer, regelmatig checken of er veranderingen zijn die van invloed zijn op de dekkingen en je proactief adviseren over nieuwe bedrijfsrisico's. Maar hij moet ons ook helpen bij het zien van kansen die verzekeringen ons bieden.'

Wat heeft Techniek Nederland Verzekeringen tot op heden voor jullie kunnen betekenen?

'Op dit moment nog vrij weinig. Dat is op zich positief natuurlijk, maar ik merk wel dat ik er meer gebruik van ga maken vanwege diverse ontwikkelingen in de markt en de adviezen die ik daarbij zoek. Hierbij word ik keer op keer snel, netjes en goed geholpen.'

Welk cijfer geven jullie ons?

'Een 9!'

“We zijn gesprekspartner met toevallig veel verstand van verzekeren”

Mohamed el Morabet, relatiebeheerder Zuid-Limburg, Noord-Brabant en Utrecht

Sinds 1,5 jaar werkt Mohamed el Morabet als relatiebeheerder bij Techniek Nederland Verzekeringen. Hij ondersteunt daarbij Nick ten Heuvel, de accountmanager voor relaties in onder meer Zuid-Limburg, Noord-Brabant en een deel van Utrecht. “Voor mij zijn de installatiebranche en technische detailhandel hele nieuwe werelden die ik in korte tijd enorm ben gaan waarderen. Door me in deze specifieke sectoren te verdiepen, kan ik echt de diepte in. Dat vind ik het meest boeiende aspect van mijn werk.”

Voor hij bij Techniek Nederland Verzekeringen aan de slag ging, werkte Mohamed zeven jaar in het bankwezen en daarna nog een jaar als freelance consultant voor de horeca-sector. “Het meest interessante aan het werken bij Techniek Nederland Verzekeringen vind ik dat het ‘algemene’ uit mijn werk is verdwenen. Ik ben nu heel gericht bezig voor bedrijven die met specifieke vragen en risico’s te maken hebben. Daar kan ik mijn aangeboren nieuwsgierigheid goed in kwijt.”

Veel contact met relaties

In zijn dagelijks werk heeft hij veel contact met relaties over schades, nieuwe polissen, maar ook alle andere vragen die bij hen leven. “In principe kunnen zij bij mij terecht met alle zaken die direct of indirect met hun verzekeringsportefeuille te maken hebben. Wij zijn hun gesprekspartner met toevallig heel veel verstand van verzekeren, zeg ik wel eens.”

Afwisselende werkzaamheden

“Soms kom ik op kantoor en heb ik maar drie nieuwe mailtjes, maar die wel zo complex zijn dat ik met de afhandeling een hele dag bezig ben. En soms ontploft mijn mailbox en ben ik hele dag bezig om korte, maar adequate antwoorden te zoeken en op te sturen.” Mohamed heeft ook intensief contact met Nick ten Heuvel. “Omdat ik de hele dag met



relaties in contact sta, weet ik wat er bij hen leeft. Als het nodig is, tip ik Nick, zodat hij kan peilen hoe het gaat en of hij wat voor hen kan betekenen.”

Meest uitdagend

“Het meest uitdagende vind ik de alsmaar veranderend wet- en regelgeving. Onze relaties krijgen geregeld heel wat voor hun kiezen. Wij proberen daar zo snel en adequaat mogelijk op in te spelen met onze op maat gemaakte producten. Dat vind ik ook zo knap van mijn collega’s, dat hen dat in de afgelopen jaren steeds is gelukt. Wij houden al die ontwikkelingen in de gaten, waardoor onze relaties de vruchten plukken van polissen die volledig op hun vak en sector zijn afgestemd.”

Een laatste tip...

Mohamed waarschuwt tot slot voor cyberrisico’s. “Er gaat tegenwoordig bijna geen week voorbij of we hebben een relatie aan de lijn die slachtoffer van een hack is geworden. Ik wil de leden van Techniek Nederland echt adviseren dit risico de juiste aandacht te geven. Op onze website staat een scan; doe die in elk geval!”

tnl.nu/cyberverzekering



In maart, april en mei mochten we de volgende bedrijven als nieuwe relatie verwelkomen:

- Symfon-e
- Berg Automation
- Van Ewijk Elektrotechniek
- Installatiegasten

- BB Systems
- Installatiebedrijf P. Buist
- Zandberg Loodgieterswerk en Woningaanpassingen
- HoSec
- Mulder Installatietechniek
- Middel Installatietechniek
- Installatiegroep Almelo

- Calordelta
- SuPèR-Air Klimatechniek
- JSU Beheer
- Next Frame
- WiseAir
- NRGenius
- Van Aller Elektrotechniek
- M&M Security Services

Gemak dient de mens: Klantportaal voor onze relaties een feit

Vanaf 1 juli hebben alle relaties van Techniek Nederland Verzekeringen toegang tot hun persoonlijke omgeving in het nieuwe Klantportaal van Techniek Nederland Verzekeringen. “In deze nieuwe, online omgeving kunnen zij 24/7 onder meer al hun polissen inzien die zij bij ons hebben afgesloten. We breiden onze service hiermee verder uit”, zegt een trotse Maurice Brakus, manager Operationeel & Digitalisering binnen Techniek Nederland Verzekeringen. “Het verandert overigens niets aan onze andere communicatie en service, het portaal is een extra service die erbij komt.”



“Uit eerdere Klanttevredenheidsonderzoeken kwam naar voren dat onze relaties op een moment dat hen het beste uitkomt hun verzekeringen willen inzien. Daar zijn we mee aan de slag gegaan. In deze 1^e fase vinden zij er onder andere hun polisbladen, kunnen zij hun dekkingen inzien, maar ook schades en hun ziek- en herstelmeldingen doorgeven”, vertelt Maurice.

Snel en eenvoudig communiceren

Naast het gemak van één centrale plek kunnen de relaties ons ook via het

portaal berichten sturen. “Wanneer men is inlogt, worden zij direct gekoppeld aan de contactinformatie van hun vaste accountmanager, maar ook aan de bijbehorende relatiebeheerder van de binnendienst. Bijkomend voordeel is dat alle berichten op 1 plek terug te vinden zijn”, gaat Maurice verder.

Functionaliteit voor later dit jaar

Maurice vertelt dat het werk er na 1 juli zeker nog niet opziet. “Later dit jaar kunnen relaties ook de status van een schadedossier volgen of bijvoorbeeld de bedrijfsinformatie updaten. En weer een stap verder zal zijn dat de relaties zelf hun berekeningen kunnen maken. Zo kunnen zij zelf nagaan wat een bepaalde verzekering kost en welke variaties in dekking er zijn.”

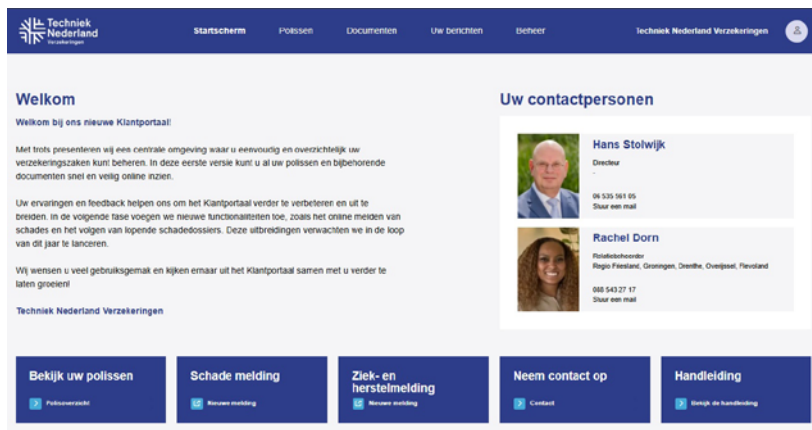
Veiligheid boven alles

Elke relatie heeft in zijn bedrijf straks één vaste beheerder die met een unieke inlogcode en tweetrapsverificatie



toegang heeft tot het klantportaal. “Hiermee beveiligen wij het account. De beheerder kan andere medewerkers toegang geven tot bepaalde onderdelen van het portaal. Denk aan een HRM-medewerker die bepaalde verzekeringen moet regelen of een beheerder van het wagenpark die schades afhandelt.”

Maurice hoopt dat de relaties intensiever van het portaal gebruik gaan maken. “We roepen relaties ook op om zaken die niet handig werken of gemist worden ons te melden. We zullen voorlopig bezig blijven met optimaliseren en uitbreiden.



‘Better safe than sorry’ als het om een Arbeidsongeschiktheidsverzekering gaat

We weten het allemaal, een ongeluk zit in een klein hoekje. Maar heeft u de pech dat u daardoor arbeidsongeschikt raakt, dan zijn de gevolgen groot. Om die gevolgen te beperken wil de overheid voor elke IB-ondernemer een verplichte Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) invoeren, de Basisverzekering Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (BAZ).

Al sinds begin dit jaar communiceren wij via (nieuws)brieven en onze website over de risico's die de verplichte BAZ met zich meebrengt. Nu de overheid lijkt vast te houden aan de verplichting dat iedere IB-ondernemer een Arbeidsongeschiktheidsverzekering moet hebben, is het echt tijd om actie te ondernemen. De verplichting zal mogelijk in 2030 ingaan, maar let op: de belangrijkste deadline (de peildatum) ligt waarschijnlijk al in de komende weken tot maanden.

Houd regie in eigen hand

De BAZ kent een opt-out: als u zelf een minimaal gelijkwaardige AOV afsluit dan krijgt u geen verplichte BAZ. Als u die AOV vóór de peildatum afsluit dan zijn de verplichtingen waaraan die AOV moet voldoen aanmerkelijk soepeler dan wanneer u deze na de peildatum afsluit. Wacht dus niet tot 2030.



Kosten beperkt houden

Mocht u nog niet verzekerd zijn tegen arbeidsongeschiktheid, dan raden wij u aan om dat alsnog zo snel mogelijk te doen. Een particuliere AOV-verzekering kan kostbaar zijn, maar dat hoeft niet. Sterker nog, een particuliere AOV-verzekering kan mogelijk zelfs tegen lagere kosten dan de verplichte verzekering van de overheid. Hoewel de premie van de overheid nog niet is vastgesteld, zijn er wel indicaties afgegeven. En wist u dat de premie van een AOV aftrekbaar is van de inkomstenbelasting?

Zelf uw voorwaarden bepalen

Het belangrijkste voordeel van zelf een AOV-verzekering afsluiten, is dat u bepaalt onder welke voorwaarden

u dat doet. Bent u van mening dat u voldoende vermogen heeft om het een tijdje uit te zingen, als u niet kunt werken, dan maken we de periode waarop u geen uitkering krijgt extra lang. Maar u kunt ook een kleiner inkomen verzekeren. Dit zijn manieren om de premie van een AOV zo laag mogelijk te houden, mogelijk nog lager dan die van de BAZ. Mocht u die voorwaarden later weer willen aanpassen of verbeteren, dan is dat altijd mogelijk.

Heeft u nog geen AOV? Neem dan zo snel mogelijk contact met ons op en laat ons een voorstel maken op basis van uw wensen en voorwaarden. De laatste stand van zaken vindt u altijd op onze website tnl.nu/verplichte-aov-zzp



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.