



Verzekeringen en Preventie

Infobulletin Nr. 3 December 2023

In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- Techniek Nederland Verzekeringen installeert klantenpanel
- Klant aan het woord
- Interview Maurice Brakus
- Collectieve branche zorgverzekering 2024
- Verzuim verminderen door focus op vitaliteit
- De wereld van bedrijfswagens volop in beweging!
- Benut uw ledenvoordeel als lid van Techniek Nederland
- Milieuschadeverzekering dekt vanaf nu opruimkosten zonnepaneeldeeltjes

Voorwoord



Hans Stolwijk
Directeur

Een nieuw jaar staat voor de deur. Met nieuwe uitdagingen, maar ook met nieuwe kansen. En met nieuwe diensten van Techniek Nederland Verzekeringen voor de installatiebranche en technische detailhandel. In ons behoeftenonderzoek van 2021 is door werkgevers de behoefte aan een medewerkerspakket uitgesproken. Een pakket particuliere verzekeringen, met onder andere een inboedel-, woonhuis- en auto-verzekering, dat aangeboden kan worden als secundaire arbeidsvoorwaarde. Uiteraard zijn wij met deze wens aan de slag gegaan: In het tweede kwartaal 2024 kunt u hiervoor de eerste voorstellen verwachten.

Terwijl u dit leest, ronden wij ons klanttevredenheidsonderzoek af. In onze volgende nieuwsbrief - die in juni verschijnt - delen wij graag de uitkomsten daarvan met u. Maar je verbonden voelen met je klanten is een doorlopend proces, geen eenmalige exercitie. Daarom gaan wij aan de slag met een vast klantenpanel, waaraan wij onze dienstverlening en producten regelmatig zullen toetsen. Een aantal ondernemers uit de branche gaf zich hiervoor op. Hieronder vindt u meer informatie over dit belangrijke gezelschap.

Ik wens u veel leesplezier en een goed, gezond en inspirerend 2024.

Techniek Nederland Verzekeringen installeert klantenpanel

Op 15 november kwamen de deelnemers van het klantenpanel voor het eerst bij elkaar. 'Wij willen de best mogelijke service en verzekeringen bieden aan de leden van Techniek Nederland. En uiteraard afgestemd op het werk in de installatiebranche en technische detailhandel. Daarom zijn wij voortdurend bezig onszelf te verbeteren. En daarvoor is informatie van onze klanten onmisbaar', aldus Hans Stolwijk.

Wat is een klantenpanel?

'Ons klantenpanel bestaat uit een groep verzekerden die een paar keer per jaar overlegt. We bespreken er zaken die te maken hebben met onder andere onze dienstverlening, producten of automatisering. Deelnemers delen hun wensen, zorgen, uitdagingen en tips. Wij gebruiken die informatie om onze dienstverlening en processen te verbeteren. Natuurlijk delen we de resultaten én laten we weten wat we anders gaan doen.'

Praat mee in ons klantenpanel

U weet het beste wat goed is voor uw onderneming. Met die input richten wij onze service en producten graag in. Wilt u ook meepraten en meedenken? Stuur dan een e-mail naar h.stolwijk@technieknederland.nl.



Mark Geerts Installatiewerken uit Baarle Nassau

Klant aan het woord



Hans, Mark en Suzanne.

Foto: Peter de Koning

Vertel eens iets over jullie bedrijf?

'In 2008 ben ik, Mark Geerts, als zzp'er begonnen met Mark Geerts Installatiewerken. Na een aantal jaar kon ik de werkzaamheden niet meer alleen aan. Het bedrijf en de projecten zijn in de afgelopen jaren flink gegroeid. Hoewel ik gestart ben met het installeren en onderhouden van cv-ketels en aanleg van leidingwerk, bestaan onze werkzaamheden nu steeds meer uit het leveren en plaatsen van duurzame installaties. Inmiddels zijn wij gegroeid naar een hecht team van 13 medewerkers.'

Hoe zijn jullie met ons in contact gekomen?

'In een gesprek met onze relatiebeheerder van Techniek Nederland gaven wij aan dat we iemand zochten die ons kon helpen met de verzekeringen en die ook bekend was met de branche. Hij wees ons toen op Techniek Nederland Verzekeringen.'

Welke verzekeringen hebben jullie bij ons afgesloten?

'Wij hebben het totale pakket van schade- en verzuimverzekering afgesloten.'

Wat heeft jullie doen besluiten om klant bij ons te worden?

'De duidelijke adviezen die wij kregen van onze inmiddels vaste accountmanager hebben ons over de streep getrokken. Ook het persoonlijk contact ervaren wij als zeer prettig. Het is fijn om te weten dat Techniek Nederland Verzekeringen de branche en de daarbij horende risico's kent.'

Wat verwachten jullie van een verzekeringsadviseur?

'Wij verwachten dat er wordt meegekeken naar de risico's die wij lopen en dat hier een eerlijk advies in wordt gegeven.'

Wat heeft Techniek Nederland Verzekeringen tot nu toe voor jullie kunnen betekenen?

'Wij zijn nog maar pas klant bij Techniek Nederland Verzekeringen. Maar we merken nu al dat de lijntjes kort zijn. En dat is erg fijn.'

Welk cijfer geven jullie ons?

'Vanwege de goede adviezen die we tot nu toe hebben gekregen, geven wij een 8.'

Snel, goed en met plezier

Maurice Brakus, Manager Operationeel & Digitalisering

Al meer dan 5 jaar werkt hij bij Techniek Nederland Verzekeringen en eigenlijk wordt hij steeds enthousiaster over het bedrijf en het veranderende digitale landschap: Maurice Brakus. Van medewerker Binnendienst groeide hij door tot Manager Operationeel & Digitalisering, met onder andere het organiseren van (uniforme) digitale processen en het nieuw te bouwen Klantenportaal op zijn to-do-lijstje. Maar ook het dagelijks leiding geven aan én uitbreiden van het enthousiaste team Binnendienstmedewerkers behoort tot zijn taken.



‘De Binnendienst is een echt kenniscentrum’, licht Maurice toe. ‘We verlenen complete service aan huidige en toekomstige relaties. We bemiddelen bij schades, beantwoorden vragen over de factuur of polis, regelen administratieve zaken, maken offertes en adviseren rondom de risico’s die er bij een relatie spelen.’ ‘Onze kracht is dat we weten waar we het over hebben’, zegt Maurice. ‘We zijn gespecialiseerd in schade- en inkomensverzekeringen die afgestemd zijn op het werk in de installatiebranche en technische detailhandel. Je hoeft ons dus nooit uit te leggen wat een perskoppeling is of wat Scope 12 inhoudt voor een zonnestroominstallatie. Daardoor kunnen wij onze relaties veel werk uit handen nemen.’

Optimaal klantcontact

Service en kwaliteit verlenen aan relaties, dat staat bij de Binnendienst voorop. Dat merk je bijvoorbeeld aan het feit dat je altijd direct een binnendienstmedewerker te spreken krijgt – wij werken niet met keuzemenu’s. En die gaan er

ook niet komen. Wat er wél komt, is een Klantportaal – ook een project van Maurice. ‘Het wordt een plek waar je 24/7 alles vindt wat met je verzekeringen te maken heeft, en waar je schades kunt melden’, vertelt hij. Maar dat kan best nog meer worden: ‘We zijn volop aan het bouwen en aan het testen. En zelfs ook tijdens ons eerste bijeenkomst met het klantenpanel zijn er veel goede suggesties uitgewisseld.’ En daar gaan we uiteraard mee aan de slag.

We staan altijd voor onze relaties klaar

De installatiebranche en technische detailhandel vormen een dynamische branche. ‘Daar moeten je verzekeringen op aansluiten’, zegt Maurice. En daar doen we bij Techniek Nederland Verzekeringen alles voor. Maar blijf zelf ook alert. Wijzigingen binnen de bedrijfsvoering kunnen ook zeker invloed hebben op de dekking van je verzekering. Of als je bijvoorbeeld tijdelijk veel voorraad hebt liggen, is het verstandig daar ook tijdelijk je verzekering op aan te passen. Anders loop je risico bij schade door brand of inbraak.’ Een telefoontje of mailtje naar de Binnendienst is daarvoor al genoeg. ‘Bij twijfel of vragen: altijd bellen’, vult Maurice aan.

Wensen of vragen

Techniek Nederland Verzekeringen weet de risico’s in de branche te vertalen naar producten op maat. Denk bijvoorbeeld aan opzichtdekking of aan het verzekeren van brandgevaarlijke werkzaamheden. Niet standaard, maar als branche-specialist kunnen we daar wel oplossingen voor aanbieden of naar op zoek gaan.

Zoekt u een verzekering op maat voor uw bedrijf? Heeft u wensen of vragen? Neem dan contact op met de Binnendienst voor een informatief en inspirerend gesprek. Bel 088 543 27 17 of stuur een e-mail naar verzekeringen@technieknederland.nl.

Mis niets, volg ons op LinkedIn

Volg onze pagina en blijf op de hoogte van het laatste nieuws en de ontwikkelingen op het gebied van verzekeringen voor de installatiebranche en de technische detailhandel. Ga naar t.nl/tnv-linkedin of scan de QR-code en mis vanaf nu geen enkel nieuws meer.



Collectieve branche zorgverzekering 2024

Heeft u inmiddels uw keuze gemaakt voor een zorgverzekering?

Een goede zorgverzekering biedt voordeel voor uw medewerkers en hun gezinsleden, maar ook voor u als werkgever. Want wie goede zorg krijgt, zit minder vaak of korter thuis. Daarom biedt Techniek Nederland Verzekeringen de leden van Techniek Nederland al jaren een collectieve branche zorgverzekering via Zilveren Kruis aan. Met veel voordelen die afgestemd zijn op het werk in de installatiebranche en technische detailhandel.

U en/of uw medewerkers (maar ook gezinsleden) dienen voor 1 januari 2024 een keuze te hebben gemaakt voor de zorgverzekering 2024. Wilt u overstappen naar de collectieve branche zorgverzekering dan helpen wij u graag met het opzeggen van uw huidige zorgverzekering. Laat dit dan wel voor 1 januari aan ons weten.

Onderneem vandaag nog actie!

Wilt u meer weten over het aanbod en wat deze verzekering u gaat kosten? Kijk dan op t.nl/nu/zorgcollect24 of scan de QR-code. U kunt hier ook uw premie berekenen. Staan de antwoorden op uw vragen er niet bij? Stuur dan een e-mail naar zorginkomen@technieknederland.nl. Dan ontvangt u binnen 3 werkdagen een reactie in uw mailbox.



Noot: Alle medewerkers in de Metaal en Techniek ontvangen op 19 december dit aanbod ook op de deurmat. Maar u kunt hen na het lezen van dit artikel ook al doorverwijzen naar t.nl/nu/tnvzorgvmedewerkers.



Het voordeel voor werkgevers: minder (lang) verzuim

Gezonde medewerkers zitten minder vaak thuis. De branche collectieve zorgverzekering biedt daarom diverse handvatten voor vitaliteit en gezondheid. Plus extra dekking op zorg die in onze branche vaker nodig is. Die extra fysiotherapiebehandelingen kunnen bijvoorbeeld het uitvallen met rug- of knieklachten voorkomen of verkorten.

Nog een voordeel voor u: de Zorgcoaches van Zilveren Kruis boeken indrukwekkende resultaten met zorgbemiddeling. En minder lang wachten op zorg, betekent vaak sneller weer aan het werk. In 2022 zijn zo ruim 8.000 wachtdagen en bijna 300 verzuimdagen bespaard - ongeveer 78.000 euro aan verzuimkosten!

Korting op aanvullende verzekeringen

Aanvullend Techniek Nederland 1 ster	15 procent korting
Aanvullend Techniek Nederland 2 sterren	10 procent korting
Aanvullend Techniek Nederland 3 sterren	10 procent korting
Aanvullend Techniek Nederland 4 sterren	5 procent korting
Aanvullende tandartsverzekeringen	10 procent korting

Voor het volledige aanbod gaat u naar [Zk.nl/technieknederland](https://zk.nl/technieknederland) of scan de QR-code.



Nieuw in 2024: de Gezond en Fitbundel

Aanvullend Techniek Nederland 1 ster	150 + 100 euro extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 2 sterren	200 + 100 euro extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 3 sterren	250 + 100 euro extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 4 sterren	300 + 100 euro extra per kalenderjaar

Fysiotherapie

Aanvullend Techniek Nederland 1 ster	9 behandelingen	+ 3 behandelingen extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 2 sterren	12 behandelingen	+ 5 behandelingen extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 3 sterren	27 behandelingen	+ 5 behandelingen extra per kalenderjaar
Aanvullend Techniek Nederland 4 sterren	36 behandelingen	+ 5 behandelingen extra per kalenderjaar



Verzuim verminderen door focus op vitaliteit


Techniek Nederland
 Vitaal

Het ziekteverzuim in Nederland blijft stijgen. Een grote zorg voor veel organisaties, en terecht. Er zijn veel zaken van invloed op het ziekteverzuim. Het werk in onze branche brengt om te beginnen specifieke risico's met zich mee. Maar er is ook een verband tussen vitaliteit en verzuim. Gebrek aan beweging speelt ook een rol, zeker bij mensen die op kantoor werken.

Door vitalere keuzes te stimuleren en te maken, kunt u het welzijn en de productiviteit van uzelf en uw medewerkers verbeteren. En zo het ziekteverzuim verlagen. Investeren in gezondheid en welzijn betaalt zich dus altijd terug. Maar daarbij is het wel belangrijk om in beeld te krijgen wat de risicofactoren precies zijn. Met de Branche VitaliteitsCheck van Techniek Nederland Vitaal brengt u deze in kaart.

Kleine investering, grote voordelen

De Branche VitaliteitsCheck is een gezondheidsonderzoek op maat, afgestemd op het werk in de installatiebranche en technische detailhandel. Tijdens een uitgebreid onderzoek

wordt er niet alleen gekeken naar de 'algemene' gezondheid, maar ook naar zaken zoals knijpkracht, zicht en gehoor. Bovendien is er standaard een vitaliteitscoach bij het onderzoek aanwezig, die tips geeft over het bevorderen van de vitaliteit. En dat maakt verschil als het gaat om duurzame inzetbaarheid!

Wilt u verzuim vóór zijn en voldoen aan uw VCA-certificering? Er is al een Branche VitaliteitsCheck vanaf €112,50 per persoon. Meer informatie vindt u op tnl.nu/vitaliteitscheck of scan de QR-code.



Uit recente verzuimcijfers blijkt dat medewerkers in de installatiebranche en technische detailhandel het meeste risico lopen op klachten aan het bewegingsapparaat (rug, spieren en gewrichten) en overige fysieke aandoeningen. Ook psychische aandoeningen, zoals een burn-out, komen steeds vaker voor.

Zorg en inkomen verzekerd

Techniek Nederland Verzekeringen helpt u graag om risico's op het gebied van zorg en inkomen af te dekken. Bijvoorbeeld de arbeidsongeschiktheid van uw medewerkers via onze Verzuim-, WIA- en Ongevallenverzekering, maar ook van uzelf als ondernemer met de Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV). Maar voorkomen is beter dan verzekeren. En gelukkig kunt u ook op dat gebied het nodige doen.

De wereld van bedrijfswagens volop in beweging!

Vanaf 2025 worden nieuwe diesel bedrijfswagens niet langer toegelaten in veel steden. De noodzaak om een switch te maken naar een zero emissie wagenpark of elektrische bus komt dus steeds dichterbij. Deze nieuwe regelgeving kan grote gevolgen hebben voor u als ondernemer. Techniek Nederland en LeasePlan – onze merkonafhankelijke leasepartner - helpen u graag zorgvuldig de stap te maken naar een zero emissie wagenpark. We lichten hieronder twee belangrijke zaken toe.

Bpm-vrijstelling vervalt per 1 januari 2025

De bpm-vrijstelling op dieselmotoren komt per 1 januari 2025 te vervallen. Daardoor wordt een gemiddelde bus al snel tot € 12.000 duurder. Mocht u nog gebruik willen maken van deze vrijstelling, dan is het belangrijk dat de bus die u bestelt uiterlijk op 31 december 2024 wordt geregistreerd. Belangrijk is wel dat u rekening houdt met de levertijden. Een aantal merken kan al niet meer leveren in 2024. Dus wees er op tijd bij.

Zero Emissie Zones in 29 gemeentes per 1 januari 2025

Daarnaast krijgen we te maken met de invoering van Zero Emissie Zones (ZES) in de binnensteden van 29 gemeentes. Wanneer dit uw werkgebied raakt, is het handig dat u op de hoogte bent van de overgangsregelingen die er zijn en dat u weet of u hiervoor in aanmerking komt. En – nog belangrijker – dat uw wagenpark voorbereid is op deze verandering.

Hulp bij de overstap

Als lid van Techniek Nederland kunt u op onze steun rekenen. Het is geen gemakkelijke opgave, maar de plannen vanuit de overheid liggen vast. Gelukkig hebben we in LeasePlan een partner gevonden die u helpt om de juiste keuzes te maken én die u kan voorzien van de juiste bedrijfswagens op het juiste moment. Stuur vandaag nog een e-mail naar verzekeringen@technieknederland.nl en wij zorgen ervoor dat er contact met u wordt opgenomen.



Toegang tot zero-emissiezones voor bestelauto's



Plan van aanpak naar emissieloos rijden

- Bepaal voor uzelf welke rol de elektrische bestelbus speelt binnen uw bedrijfsvoering.
- Start met de overstap voor de voertuigen waarmee het kan.

- Breng in kaart welke nieuwe modellen binnenkort op de markt komen. Ontwikkelingen gaan snel en misschien dat er bedrijfswagens tussen zitten die in aanmerking komen om te switchen.
- Doe het met mensen die gemotiveerd zijn om dit te laten slagen. Zij laten zien dat het kan, zoeken naar oplossingen en kunnen het dan ook uitdragen naar de rest van de organisatie.
- Deel uw stappen en successen. Dat is niet alleen goed voor uw imago, maar inspireert ook anderen.

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. En dat betekent lagere premies en gunstiger voorwaarden voor u als verzekerde. Bovendien zijn onze verzekeringen afgestemd op de branche waarin u werkzaam bent.

Vrijblijvende portefeuillecheck

Door het hele land hebben wij accountmanagers die u graag helpen met uw verzekeringsvraagstukken. Zij komen graag bij u langs voor een kosteloze portefeuillecheck.

Ga naar tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team of scan de QR-code om te kijken wie de accountmanager in uw regio is en maak vandaag nog een afspraak.



Milieuschadeverzekering dekt vanaf nu opruimkosten zonnepaneeldeeltjes

Zonnepanelen kunnen bij brand voor grote schade zorgen – glasdeeltjes kunnen zich verspreiden en moeten worden opgeruimd. Met de Milieuschadeverzekering van Techniek Nederland Verzekeringen bent u verzekerd voor het opruimen van deze verontreiniging.



Op uw eigen terrein én op het terrein van anderen. Bovendien hoeft u niet te wachten op een oordeel over uw aansprakelijkheid, maar worden saneringskosten direct vergoed. Zo voorkomen we samen erger.

Bent u actief op dit vakgebied maar (nog) niet goed verzekerd? Neem dan contact op met de accountmanager in uw regio via tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team of scan de QR-code. Dan zorgen wij ervoor dat u zonder zorgen uw werk kunt blijven uitvoeren.



Meer informatie over onze Milieuschadeverzekering vindt u op tnl.nu/milieuschade of scan de QR.



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 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.