



Verzekeringen en Preventie

Infobulletin Nr. 3 December 2025

In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- Twee plekken gestegen in AM Top 100
- Grotere rol installateurs in bouwprojecten vereist passende verzekeringen
- Brandende vragen? Wij blussen ze snel!
- Vrijwillige AOV versus verplichte AOV
- Bedrijfsovername; zet verzekeringen op uw 'checklist'
- Interview Christi Liedorp, sr. Accountmanager
- Aandacht voor cyberaanvallen kan en mag niet verslappen
- Branche Zorgverzekering 2026; nog een paar weken om de overstap te maken

Voorwoord

Nu de verkiezingen achter de rug zijn, hopen we met elkaar op een stabiele regering. Tegelijkertijd mogen we ook van een nieuwe regering geen wonderen verwachten. De markt waarin de leden van Techniek Nederland opereren blijft, ook met nieuw beleid, weerbarstig en voortdurend in beweging.

Dat betekent voor onze branche: volop nieuwe kansen, maar helaas ook nieuwe (verzekerings)risico's. Deze risico's zijn inmiddels ook bij verzekeraars bekend, met als gevolg dat polisvoorwaarden merkbaar worden aangescherpt. Zo hebben we recent nog een portefeuille moeten oversluiten, omdat de premieverhoging te fors werd en de voorwaarden niet langer aansloten bij het werk van onze relaties.

Eerder vertelden we u al dat we werken aan een digitaal klantportaal, waarin onze relaties straks al hun polissen kunnen inzien, schades kunnen melden en ziekmeldingen kunnen doorgeven. Dat scheelt tijd én biedt meer overzicht. Op dit moment voeren we met ons vaste klantenpanel een gebruikerstest uit. De eerste resultaten zijn veelbelovend. De uitrol staat gepland voor het eerste kwartaal van 2026.

We hebben het al vaker benadrukt: de mening van onze relaties vinden wij zeer belangrijk. We willen kritisch naar onszelf blijven kijken en voeren daarom jaarlijks een klanttevredenheidsonderzoek uit. In het afgelopen kwartaal is dit opnieuw gedaan. De resultaten verwachten we binnenkort. Meer hierover in onze nieuwsbrief van maart volgend jaar.

Tot slot wensen wij u alvast fijne feestdagen toe. Ons kantoor is tussen Kerst en Oud & Nieuw gesloten. Uiteraard blijven wij die week wel telefonisch bereikbaar.

Hans Stolwijk
Directeur



Twée plaatsen gestegen in AM Top 100

De jaarlijkse ranglijst van de grootste intermediairbedrijven van Nederland – de AM Top 100 – werd in november bekend-gemaakt. Naast een nieuwe nummer 1, waren er maar liefst 91 verschuivingen in de lijst. Ook Techniek Nederland Verzekeringen steeg in deze lijst en ging van positie 97 naar 95. Voor een relatief klein kantoor in de financiële sector is dat een prestatie waar we stil bij mogen staan.

“Op zich hecht ik niet zoveel waarde aan ranglijsten, maar ik ben wel ontzettend trots op ons team. Zij staan iedere dag klaar voor onze relaties, denken mee, leveren kwaliteit en zetten nét dat stapje extra. Dankzij hen horen we opnieuw bij de 100 grootste intermediairbedrijven van Nederland”, aldus Hans Stolwijk.



Grotere rol installateurs in bouwprojecten vereist passende verzekeringen

We zien dat de rol van installatiebedrijven in bouwprojecten steeds groter wordt. Installateurs nemen steeds vaker ook het ontwerp voor hun rekening en in veel gevallen neemt dan ook de waarde van het werk toe. Denk aan toepassingen als warmtepompen, pv-panelen en (thuis)batterijen. Dat alles heeft invloed op de verzekerde risico's.



Vanwege onder andere deze redenen besloot Techniek Nederland Verzekeringen met verzekeraars om de tafel te gaan om die nieuwe risico's beter in te bedden in de huidige polisvoorwaarden. Daarbij gaat het dan over de Aansprakelijkheidsverzekering, Transport Montage en Construction All Risks (CAR). Mark Goes, productspecialist bij Techniek Nederland Verzekeringen, vertelt wat de aanpassingen zijn.

Risico's in ontwerpproces

"Het advies- en ontwerptraject wordt steeds belangrijker voor het hedendaagse installatiebedrijf. In tegenstelling tot tien jaar terug, kunnen de gevolgen van een fout in het ontwerp nu veel groter zijn. Vroeger zat dit risico verpakt in de beroepsaansprakelijkheid van de ontwerper. Nu zijn deze risico's mee te verzekeren in de Aansprakelijkheidsverzekering voor Bedrijven (AVB). Deze dekking is expliciet afgestemd op installatiebedrijven die een eventuele misser in het ontwerpproces willen afdekken."

Totale waarde van installaties

Een ander aspect dat aanvullende risico's met zich meebrengt, is de totale waarde van de installatie. "Vervang je vroeger een gasketel, dan waren de kosten van de installatie te overzien. Haal je nu een gebouw van het gas af, dan heb je één of meerdere warmtepompen nodig, misschien boor je een bron, plaats je buffervaten, vervang je het afgiftesysteem en realiseer je een intelligente regeling. De kosten van al deze producten is een veelvoud van de ketel die je vroeger moest vervangen. De waarde van al die apparatuur wil je wel graag verzekeren."

Nieuw: materiële schade tijdens transport vanaf 01-01-2026 ook meeverzekerd

De T/M-verzekering dekt materiële schade tijdens de montage- en installatieperiode van het werk. Ook alle bestemde materialen voor dat project – zelfs als ze nog onderweg zijn naar het werk – zijn dan meeverzekerd. Daarbij gaat het om schade aan de eigendommen van de installateur, maar ook aan eventuele schade aan eigendommen van de opdrachtgever, tijdens het werk of transport. Omdat de installaties steeds groter worden, laten installateurs steeds vaker de materialen door leveranciers op de projectlocatie afleveren.

De CAR-verzekering is een zeer uitgebreide verzekering waarop alle bij de bouw betrokken partijen zijn meeverzekerd. "Het is namelijk niet meer vanzelfsprekend dat een installateur, zeker als zijn aandeel steeds groter wordt, automatisch is meeverzekerd met een hoofdaannemer. En als die hoofdaannemer al een verzekering heeft voor zijn onderaannemers, kan het eigen risico zodanig hoog zijn dat dit voor een kleiner installatiebedrijf al een te hoog bedrag is om te dragen", aldus Goes.

Vervult ook uw bedrijf een steeds grotere rol in het ontwerpproces? En ziet u de waarde van de producten die u inkoopt flink stijgen? Informeer dan eens naar de speciaal voor installatiebedrijven ontwikkelde AVB-, T/M- en CAR-verzekering. U kunt dat doen door contact op te nemen met de accountmanager in uw regio tnl.nu/tnverzekeringen-ons-team of neem eerst een kijkje op onze website: <https://verzekeringen.technieknederland.nl/>.



Vrijwillige AOV versus verplichte AOV

De behandeling van het wetsvoorstel voor een verplichte Arbeidsongeschiktheidsverzekering voor alle zelfstandigen in Nederland is vorig jaar uitgesteld, maar niet van de baan. De nieuwe Tweede Kamer zal dit voorstel waarschijnlijk snel na de start behandelen en aannemen. Dat zou voor nu betekenen dat iedere zelfstandige zich naar verwachting vanaf 2030 verplicht moet verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid. Een generieke verzekering kan risico's met zich meebrengen, zeker voor zelfstandigen in de installatiebranche en technische detailhandel.

De overheid wil met de invoering van een Basisverzekering Arbeidsongeschiktheid (BAZ) zorgen dat zelfstandigen (IB-ondernemers) niet meer onverzekerd rondlopen. Door de snelle groei van het aantal zzp'ers werd deze problematiek de laatste jaren steeds urgenter. Vandaar dat de overheid de BAZ verplicht wil opleggen. Door vóór de peildatum (die nu nog niet bekend is) een AOV af te sluiten, voorkomt u dat u de verplichte BAZ moet accepteren.

Geen keuzemogelijkheden

"Met een verplichte BAZ krijgt de verzekerde straks ook generieke voorwaarden met een generieke dekking, waarin niet of nauwelijks iets te kiezen valt, zoals een eigen risico

termijn van een jaar. Juist voor zelfstandigen in onze sector brengt dit risico's met zich mee", vertelt Karuna Doebri, specialist Zorg & Inkomen. "Wij hebben, speciaal voor de leden van Techniek Nederland, een AOV samengesteld die is afgestemd op de werkzaamheden in de branche."

De voordelen t.o.v. de verplichte AOV

- Zeer scherp tarief en gunstige voorwaarden.
- Vanaf 25% arbeidsongeschiktheid.
- Uitkering op basis van verzekerd bedrag, niet van inkomen.
- Indexering en wachttijd naar keuze.
- Ruim assortiment aan preventieve diensten op het gebied van leefstijl, lichamelijke, mentale en zakelijke gezondheid, zoals een personal coach of een gezondheidscheck (ook voor gezinsleden).

Zelf de regie houden

Wilt u de regie houden op de wijze waarop u straks voor arbeidsongeschiktheid bent verzekerd, kom dan nu in actie. Laat u informeren over de voordelen van onze Arbeidsongeschiktheidsverzekering. Bel met 088 543 27 17 of stuur een mail naar zorginkomen@technieknederland.nl.

Brandende vragen? Wij blussen ze snel!



Mijn medewerker rijdt tijdens werktijd schade met één van onze bedrijfsauto's. Wat moet ik doen?

Meld de schade zo snel mogelijk bij uw assurantietussenpersoon. Vergeet niet om een ingevuld schadeformulier en foto's van de situatie door te sturen. Bent u bij ons verzekerd dan helpen wij u met de verdere afhandeling bij de verzekeraar. Dergelijke schades zijn niet verhaalbaar op de medewerker.

Mijn assurantietussenpersoon vraagt mij informatie aan te leveren voor een aansprakelijk-

heidsschade die mijn klant heeft geclaimd. Is dat de juiste route?

Dat kan. Dit hangt van de situatie af. Wanneer de tegenpartij uw bedrijf aansprakelijk stelt en meent dat jullie schuld hebben aan de schade, verwacht de verzekeraar dat de opdrachtnemer, u dus, de benodigde informatie aanlevert. Op basis daarvan beoordeelt de verzekeraar of de aansprakelijkheid inderdaad bij jullie ligt.

Mijn klant belt dat er brand is ontstaan in de installatie die wij eerder plaatsten. Wat nu?

Meld dit direct bij uw assurantietus-

senpersoon. Ook als u twijfelt of de schade door u is veroorzaakt. Geef ook altijd het advies aan de klant om het bij zijn of haar eigen verzekeraar te melden. Uiteindelijk zal de verzekeraar, samen met een expert, de oorzaak van de schade beoordelen. Zo wordt voorkomen dat de schade onnodig groot wordt of verkeerd wordt afgehandeld.

Bezoek onze website voor nog meer antwoorden op veel gestelde vragen.

tnl.nu/verzekeringen-QA



Bedrijfsovername; zet verzekeringen op uw 'checklist'

De afgelopen periode wisselden relatief veel bedrijven van eigenaar. Dit gebeurt binnen 'eigen kring', bijvoorbeeld door familieleden die het bedrijf voortzetten of medewerkers die het bedrijf van hun stoppende werkgever overnemen, maar ook door grote bedrijven die kleinere bedrijven inlijven. Bij al die transacties is het verstandig om tijdig na te gaan welke consequenties de overname heeft voor het verzekeringspakket.



Het blijkt een aantrekkelijke tijd voor de verkoop of overname van een (installatie)bedrijf. Bij dergelijke overeenkomsten spelen veel verschillende zaken een rol. Adviseurs en accountants vervullen een belangrijke functie in het zakelijke en financiële aspect. Maar plan ook eens een afspraak met uw verzekeringsadviseur!

Diverse veranderingen

Een overname betekent in elk geval dat de tenaamstelling van de verantwoordelijke partij verandert.

Als bijvoorbeeld twee zoons het bedrijf van hun vader overnemen, verandert meestal ook de entiteit van het bedrijf; het wordt een firma of een bv. En een bv heeft weer andere verzekeringsvormen nodig dan een eenmansbedrijf of een vof.

Goede beoordeling is cruciaal

Voor de partij die verkoopt en zeker ook voor degene die overneemt, is een goede beoordeling van de verzekeringen cruciaal. Kijk bijvoorbeeld naar het ziekteverzuim. Zitten er toevallig men-

sen in de WIA en weet u wat daarvan de consequenties zijn? Hoe zit het met het pand dat u eventueel overneemt? En hoe zijn de projecten verzekerd, die u overneemt? Er wijzigt veel bij een verkoop of overname en verzekeringen horen daar ook bij.

Als we iets voor u kunnen betekenen, neemt u dan contact op met de accountmanager in uw regio. tnl.nu/tverzekeringen-ons-team



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 tnl.nu/TNV-linkedin of scan de QR-code en mis vanaf nu geen enkel nieuws meer.



“Mijn werk is zo afwisselend; het is de leukste baan die er is”

Christi Liedorp, sr. Accountmanager Noord-Holland

Al zes jaar werkt Christi Liedorp met veel plezier en enthousiasme voor Techniek Nederland Verzekeringen. Als sr. Accountmanager in de regio Noord-Holland bezoekt zij relaties en helpt ze hen bij de meest uiteenlopende vragen. “De situatie van ondernemers kan enorm verschillen. Juist die verschillen, de manier waarop ik mensen daarin kan adviseren en hoe we dan samen tot een pasklare oplossing komen, maakt het werk zo leuk en afwisselend.”

“Ik ga zoveel mogelijk op pad om onze relaties te bezoeken. Op een doorsnee werkdag kan mijn agenda sterk variëren. Zo kan ik 's ochtends aanschuiven bij een zelfstandige ondernemer, soms aan de keukentafel thuis. Vervolgens zit ik later op de dag weer in de directiekamer van een middelgroot bedrijf. Voor mij geldt echter één ding altijd: iedere klant, groot of klein, is even belangrijk.”

Belang van een bedrijfsbezoek

Het belang van op bezoek gaan bij een bedrijf is volgens Christi erg groot. “Natuurlijk kan ik telefonisch of via Teams contact onderhouden. En dat doe ik ook, zeker als mensen even kort een dringende vraag hebben of als ik in een kort adviesgesprek iets wil toelichten. Maar door bij bedrijven op bezoek te gaan, krijg ik echt een goed beeld van de situatie die bij een bedrijf speelt en die van belang is voor de producten die wij aanbieden. Ik loop daarom graag even een rondje door bijvoorbeeld het magazijn en de werkplaats. Niet zelden zie ik dan situaties of potentiële risico's die van invloed

zijn op een afgesloten verzekeringspolis of risico's die men juist (nog) niet heeft verzekerd. Als dat een bewuste keuze is, dan is dat prima. Daar praten we dan over.”

Even sparren met elkaar

Christi is al dertig jaar actief in de verzekeringswereld en kan daarom uit veel kennis en ervaring putten. “Als ik bij een relatie kom, dan praten we het eerste kwartier vaak over algemene zaken. Dit kan ‘social talk’ zijn, maar bijvoorbeeld ook over zaken die spelen rondom medewerkers of over de toekomstige opvolging van het bedrijf. Ik merk dat ondernemers het soms fijn vinden om even te sparren en bepaalde vragen voor te leggen. Ik praat veel met collega's, maar ook met de collega's van Techniek Nederland, waardoor ik vaak ook tips of inzichten van anderen als suggestie kan voorleggen. Bovendien word ik erg goed ondersteund door mijn binnendienstcollega Yannick Bertrand.”

Naar de regiobijeenkomsten

Naast de bedrijfsbezoeken gaat Christi ook graag langs bij de regiobijeenkomsten die Techniek Nederland organiseert. “Ook daar kan ik mijn relaties spreken, maar het houdt mij tevens op de hoogte van de dienstverlening die Techniek Nederland biedt. Als ik dan bij ondernemers kom, weet ik ook waarvoor ze bij Techniek Nederland kunnen aankloppen. Zij hebben zoveel kennis en expertise in huis, dat leden soms niet weten of beseffen waarvoor ze daar allemaal terecht kunnen. Als ik hen daarop kan wijzen en hen zo op weg help, dan is iedereen daarmee geholpen.”



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 tlnl.nu/TNV-linkedin of scan de QR-code en mis vanaf nu geen enkel nieuws meer.



Aandacht voor cyberaanvallen kan en mag niet verslappen

Oktober was wereldwijd de 'cybermaand'; een periode waarin wij, maar ook Techniek Nederland en vele andere partijen, het bedrijfsleven waarschuwdeden voor de gevaren van cyberaanvallen. Maar het gevaar eenmalig agenderen is niet afdoende. Minstens zo belangrijk is het nemen van maatregelen. Dit begint bij het in beeld brengen van de risico's. Dat kunt u als lid van Techniek Nederland erg eenvoudig doen door de Cyber Risico Scan in te vullen.



Dat een cyberaanval geen denkbeeldig gevaar is, blijkt wel uit het aantal incidenten. Alleen al in september dit jaar waren er wereldwijd meer dan 400 ransomware-aanvallen. Complete IT-systemen van grote bedrijven, maar ook van kleine en middelgrote mkb'ers, werden van het ene op het andere moment vergrendeld. Tenzij je losgeld betaalt, vaak in grote bedragen bitcoins, kun je niets meer met je IT-systeem doen. Bij veel bedrijven betekent dit dat de hele bedrijfsvoering platligt, met vaak grote financiële gevolgen.

Angstaanjagend voorbeeld

Wat de gevolgen kunnen zijn, als je met een hack of ransomware-aanval te maken krijgt, brengt het Digital Trust Center in beeld. Een sprekend voorbeeld is de aanval die technisch dienstverlener Hoppenbrouwers onderging. Zij werden, net als veel andere bedrijven, getroffen door een

'supply-chain'-aanval. De Russische hackersgroep REvil misbruikte een beveiligingslek in software van Kaseya, die veel IT-dienstverleners gebruiken. Dankzij goede informatiebeveiliging, snel en doeltreffend handelen en de onvermoeibare inzet van honderden medewerkers slaagde Hoppenbrouwers erin om binnen één weekend de gevolgen van de hack onder controle te krijgen. Bovendien had Hoppenbrouwers in 2017 een Cyberverzekering afgesloten, die bij de hele aanpak en oplossing van het probleem van onschatbare waarde bleek.

Doe de Cyber Risico Scan

Maak ook uw bedrijf weerbaar en onderzoek waar uw risico's zitten. Samen met Techniek Nederland bieden wij hiervoor de Cyber Risico Scan. Deze geeft in 20 vragen inzicht in uw digitale weerbaarheid. De (online) scan duurt maar 7 minuten en biedt een eerste

beeld van uw sterke en zwakte punten waar het om digitale weerbaarheid gaat. Aan het eind van de scan ontvangt u een uitgebreid adviesrapport met actiepunten die u kunt (laten) uitvoeren om uw bedrijf te beschermen.

Aantrekkelijke Cyberverzekering

Speciaal voor leden van Techniek Nederland creëerden we met verzekeraars ook een zeer aantrekkelijke Cyberverzekering. Deze biedt u niet alleen een financiële dekking, maar zorgt ook dat een incident response-team u bij een calamiteit 24/7 met raad en daad bijstaat.

Meer informatie

Op tnl.nu/cyberverzekering vindt u meer informatie, evenals de link naar de Cyber Risico Scan.



Branche Zorgverzekering 2026; nog een paar weken om de overstap te maken

Uit recent onderzoek onder 65.000 werkgevers/ ondernemers blijkt dat de noodzaak om aandacht te geven aan duurzame inzetbaarheid steeds groter wordt – ontwikkelingen als arbeidsmarktkrapte, vergrijzing en hoog verzuim versterken elkaar en vragen veel van iedereen. We lossen het niet van vandaag op morgen op, maar u kunt wél bijdragen door te zorgen dat uzelf en eventueel uw medewerkers goed verzekerd zijn en kunnen rekenen op passende zorg en ondersteuning.

Wist u dat...

- Zilveren Kruis een aantrekkelijke premie en ruime vergoedingen biedt bij drie verschillende basisverzekeringen? De leden van Techniek Nederland, hun medewerkers en gezinnen krijgen nog eens een extra korting op de aanvullende (tandarts)verzekeringen.
- Deze verzekering vergoedingen biedt voor mantelzorginstructies en vervangende mantelzorg? Zo staat niemand er alleen voor. Dit neemt zorgen weg en leidt tot meer balans tussen werk en zorg.
- Deze polis extra aandacht geeft aan vrouwengezondheid? Dit is zorg die nu nog vaak te weinig aandacht krijgt, terwijl deze zorgvraag groeit. Binnen het collectief is er een passend zorgaanbod bij vrouwspecifieke gezondheidsproblemen.
- We met de Gezond en Fitbundel extra focussen op vitaliteit? Iedere gebruiker in dit collectief kan een vast bedrag gebruiken om fit te blijven. Denk aan vergoedingen voor voedingsvoorlichting, een sportmedisch onderzoek of een cursus om af te vallen. Zo groeit niet alleen de vitaliteit, maar ook de inzetbaarheid.



- Fysieke belasting een hele herkenbare uitdaging is? In onze branche, zo laat onderzoek zien, heeft 30% te maken met herhalende bewegingen, 23% met zwaar tillen en 10% werkt regelmatig in een ongemakkelijke houding. Dit leidt bij veel medewerkers tot rug-, schouder- en armlachten. Het zorgaanbod biedt hiervoor passende ondersteuning, zoals fysiotherapie, ergotherapie en preventie.
- Gezonde keuzes hart- en vaatziekten kunnen voorkomen? Om deze vaker voorkomende aandoeningen in onze branche te verminderen, biedt het zorgaanbod diverse vormen van ondersteuning. Denk aan leefstijl- en beweegprogramma's, voedingsadvies en hulp bij stoppen met roken. Ook kan iedere verzekerde van 18 jaar en ouder jaarlijks een (branche-specifieke) Health Check laten uitvoeren.

U heeft tot 1 januari 2026 de tijd om de overstap te maken. Meld u dit voor deze datum aan, dan regelen wij de opzegging van uw huidige Zorgverzekering.
Bent u werkgever? tnl.nu/werkgevers-2026
Bent u zelfstandig ondernemer? tnl.nu/zzp-2026

Colofon

De nieuwsbrief is een uitgave van Techniek Nederland Verzekeringen voor de leden van Techniek Nederland en verschijnt 3 tot 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.