



Verzekeringen en Preventie

Infobulletin Nr. 1 Juni 2022

In dit nummer

- Voorwoord Hans Stolwijk, directeur
- Cyberverzekeringen
- Branche gerelateerde Verzuimverzekeringen
- Klant aan het woord
- Blijf alert bij het aangaan van nieuwe contracten
- Digitalisering; ook wij doen eraan mee!
- Benut uw ledenvoordeel als lid van Techniek Nederland

Voorwoord



Hans Stolwijk
Directeur

Voor sommige nieuwsbrieven kiezen wij een thema en daar baseren we de artikelen op. Deze keer doen we dat niet. In deze nieuwsbrief staan artikelen over uiteenlopende onderwerpen, die stuk voor stuk de moeite waard zijn om te lezen.

Zoals het artikel over boeteclausules; zijn die nou wel of niet verzekerd? En wist u dat Techniek Nederland Verzekeringen één van de ledenvoordelen van Techniek Nederland is? Ook verzuim krijgt aandacht: weet u bijvoorbeeld wat u moet doen als een medewerker zich ziek meldt?

We willen dit jaar een grote digitaliseringsslag maken om onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn. Zo wordt het online inzien van de eigen verzekeringen via de 'Mijn omgeving' mogelijk, maar ook het online opvragen van een offerte. Daarnaast zorgen deze (efficiëntere) processen ervoor dat we meer tijd hebben voor onze klanten.

Kortom; neemt u even de tijd om deze nieuwsbrief te lezen en u bent weer op de hoogte van de laatste ontwikkeling die spelen bij Techniek Nederland Verzekeringen.

Cyberverzekeringen

Al twee keer eerder hebben we in onze nieuwsbrieven aandacht geschonken aan de verschillende vormen van cyberrisico's en onze Cyberverzekeringen. En dat is niet voor niets. De kans op een cyberincident is groot, evenals de gevolgen.

Bij cyberincidenten denken de meeste aan cybercriminaliteit zoals hacken, datadiefstal, afpersing enzovoort. Maar cyberincidenten zijn ook datalekken en slecht beveiligde websites.

Media-aandacht

De aandacht in de media is er vaak alleen als er een groot incident heeft plaatsgevonden, maar het risico is voortdurend aanwezig. En niet alleen bij de grotere bedrijven, maar ook bij kleinere. Wij merken dat juist bij die laatste groep de aandacht hiervoor niet altijd even scherp is. Een goede up-to-date beveiliging is van groot belang, maar nooit 100 procent sluitend. Incidenten kunnen altijd voorkomen.

Hulp

De schrik is groot als er een incident heeft plaatsgevonden. De consequenties zijn vaak niet te overzien en slechts enkele personen weten wat ze dan moeten doen (of juist niet).

En daar ligt de kracht van onze Cyberverzekeringen. In tegenstelling tot andere soorten verzekeringen betaalt de verzekeraar niet alleen de ontstane financiële schade, maar veel belangrijker nog, de verzekeraar biedt ook hulp. Bij het afsluiten van de polis krijgt u een alarmnummer dat u 24/7 kunt bellen als zich een incident voordoet. Er worden dan bedrijven ingezet die u helpen met het oplossen van het probleem. En niet met een algemeen mailtje, maar met daadwerkelijke hulp, zowel technisch als juridisch.

Meer informatie over onze Cyberverzekeringen vindt u op tnl.nu/cyberverzekeringen

Uiteraard kunt u ook altijd contact opnemen met één van onze accountmanagers bij u in de regio tnl.nu/verzekeringen-wie-zijn-we

Branche gerelateerde Verzuimverzekeringen

Binnen ieder bedrijf zijn er meldingen van arbeidsongeschiktheid. Sommige zijn kortstondig van aard, sommige langdurig. U als werkgever zult altijd de eerste zijn die van de ziekmelding op de hoogte wordt gesteld. Een medewerker is namelijk verplicht direct op de 1^e ziektedag u hierover te informeren.

Als u een goede Verzuimverzekering heeft, wordt het vervolgproces - in samenspraak met u - begeleid door uw arbodienstverlener. Zij houden contact met zowel u als de arbeidsongeschikte medewerker. Maar u bent de eerste die aan zet is...

Verzuimbegeleiding

- Heeft u een Verzuimverzekering bij ons lopen, meld uw medewerker dan zo snel mogelijk ziek op onze website, tnl.nu/ziek-herstel-melding.
- Als u WGA Eigen Risicodragers bent of een Ziektewet-uitkering krijgt, geef dan binnen 4 dagen na de ziekmelding aan UWV door dat uw medewerker ziek is.

Starten re-integratie

0 tot 6 weken

U bent volgens de Wet Verbetering Poortwachter verplicht een arbeidsongeschikte medewerker te helpen om weer terug te keren in het arbeidsproces. Het volgende wordt van u verwacht:

- Alle formulieren dienen volledig en correct te worden ingevuld. Documenten en correspondentie tussen u en de arbodienstverlener dienen te worden bewaard.



- Tip:** maak een (persoonlijk) verzuimdossier aan. Wij raden u aan dit digitaal te doen. Let op dat dit AVG-proof gebeurt. Zo mag bijvoorbeeld alleen de persoon die de medewerker begeleidt vanuit het bedrijf het dossier inzien en behandelen.
- U dient uiterlijk binnen 6 weken de bedrijfsarts in te schakelen. De bedrijfsarts bespreekt met de medewerker wat de te volgen stappen zijn en maakt op basis daarvan een probleemanalyse.

Mocht de medewerker langer dan 6 weken (tot 18 maanden) arbeidsongeschikt zijn, doe dan het volgende:

- Plan iedere 6 weken een voortgangsgesprek in.
Tip: leg de afspraken die worden gemaakt vast in een verslag en vraag de medewerker dit zelf ook te doen.
- In de 8^e week van de arbeidsongeschiktheid moet er een Plan van Aanpak worden gemaakt. Hierin kunnen de mogelijkheden worden opgenomen die de medewerker ziet om de werkzaamheden deels thuis of op de werkplek te hervatten, indien nodig met aangepaste werktijden. Op tnl.nu/plan-van-aanpak-maken vindt u zo'n plan.
- Als het re-integratietraject lijkt vast te lopen, kunt u als werkgever een deskundig oordeel bij UWV aanvragen. Meer informatie daarover tnl.nu/deskundigenoordeel.

Techniek Nederland Vitaal Specialisten Zorg en Inkomen

Bij Techniek Nederland Vitaal werken specialisten die alles weten op het gebied van duurzame inzetbaarheid en gezondheid-/verzuimmanagement.

Zij bieden een breed scala aan diensten, producten en verzekeringen die speciaal ontwikkeld zijn om verzuim te voorkomen, maar ook om u en uw medewerkers duurzaam inzetbaar te houden waarbij de financiële risico's kunnen worden afgedekt. Meer informatie vindt u op tnl.nu/verzekeringen-vitaal.



Cor de Groot (links)
SBR Elektromontage

Vertel is iets over jezelf en over je bedrijf?

'Mijn naam is Cor de Groot en ik werk al ruim 35 jaar in de elektrotechniek. De eerste 23 jaar bij een groot installatiebedrijf en sinds 2018 voor mezelf. SBR Elektromontage is een bedrijf in kabelassemblage en panelenbouw.

Ik vind het leuk om mensen enthousiast te maken voor het vak. Binnen SBR werken wij met een groep van 40 mensen met een arbeidsbeperking. Ik ben hiervoor aangesloten bij de sociale werkvoorziening in Alphen aan den Rijn. Voor deze groep mensen is leren lastig, maar niets onmogelijk. En daar ligt dan ook voor mij de uitdaging. We koppelen deze personen aan een ervaren monteur, zodat het werk altijd gecontroleerd wordt en de klant het werk goed krijgt opgeleverd. Maar iedereen doet zo mee en dat vind ik belangrijk.'

Hoe ben je met ons in contact gekomen?

'Ik ben in 2018 gelijk lid geworden van Techniek Nederland. Ik zag dat veel startende ondernemers heel hard werkten, maar vergaten de juiste verzekeringen af te sluiten. Ik vind het erg belangrijk om goed verzekerd te zijn, zeker met een groep kwetsbare medewerkers.'

Welke verzekeringen heb je bij ons afgesloten?

- Aansprakelijkheid
- Brand en Transport
- Personeel bij ziekte en Arbodienst
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering (privé).

Wat heeft je doen besluiten klant bij ons te worden?

'Wie kent de markt beter dan je eigen brancheorganisatie. Mijn accountmanager is Mark Goes en daar ben ik hartstikke blij mee. We wonen in dezelfde gemeente en als we een afspraak hebben, komt hij lekker op de fiets.'

Wat verwacht je van een verzekeringsadviseur?

'Persoonlijk contact vind ik heel belangrijk. Veel banken en verzekeringsmaatschappijen werken tegenwoordig met een callcenter. Vaak moet je dan zo lang wachten voordat je iemand aan de telefoon krijgt en bij Techniek Nederland is dat totaal niet aan de orde.'

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

'Bij mijn vorige werkgever heb ik te maken gehad met transportschade. De transportbedrijven hebben vaak een standaard transportverzekering die niet de volledige schade van bijvoorbeeld de elektrotechnische schakelkast dekt. Naast SBR is een bedrijf gevestigd dat medische banken maakt voor huisartsenposten. Deze brengen zij door heel Nederland. Doordat zij vaak op de weg zitten, brengen ze ook regelmatig mijn schakelkasten bij mijn klanten. Alleen heeft dat bedrijf hier geen aanvullende transportverzekering voor. Hiervoor heb ik bij Techniek Nederland Verzekeringen een aanvullende transportverzekering kunnen afsluiten en dat was me heel veel waard.'

Welk cijfer geef je ons?

'Ik geef jullie een 9.'

Boeteclausules

Blijf alert bij het aangaan van nieuwe contracten

Al enige tijd werkt de krapte op de arbeidsmarkt voor veel installateurs als een rem bij het aannemen van nieuwe projecten. Op dit moment speelt er nog een aantal factoren mee die het moeilijk kunnen maken om een project op tijd op te leveren; het grote tekort en de langere levertijden van grondstoffen, onderdelen en materialen. De oorlog in Oekraïne en de nieuwe lockdowns in China werken ook niet mee om dit op korte termijn op te lossen.

Weest u met het oog hierop alstublieft alert bij het aangaan van nieuwe contracten. Er staan veelal boeteclausules in die in werking treden als u het project niet volgens de planning oplevert. Dit kan u duur komen te staan, terwijl u er eigenlijk niets aan kunt doen.

Niet-verzekeraar

De boeteclausules blijven geldig zoals zijn afgesproken in de overeenkomst. Uw bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering dekt materiele en letselschades waarvoor u aansprakelijk bent. Helaas vallen boetes daar niet onder en zijn dus niet gedekt. Sterker nog, er zijn helemaal geen verzekeringen voor dit soort situaties. U draait zelf voor de kosten op.

Ons advies

- Wees secuur bij het aangaan van opdrachten met aannemers. Lees nieuwe contracten goed door en het liefst met een jurist om uw risico's te bepalen.
- Besef dat sommige clausules en bepalingen eerder dan ooit in werking gezet kunnen worden; er zijn voor deze situaties geen dekking op uw verzekering.
- Hanteer de ALIB 2007 voorwaarden van Techniek Nederland als bijlage bij uw offertes. Deze 'beschermen' en beperken een aantal belangrijke financiële risico's voor u. Meer informatie over deze voorwaarden leest u op tnl.nu/ALIB2007.



Digitalisering; ook wij doen eraan mee!

Door de coronaperiode is het digitaliseren van bedrijfsprocessen in een stroomversnelling gekomen. Denk aan het thuiswerken, vergaderingen via Teams of Zoom; allemaal zaken die we ons in hoog tempo eigen hebben gemaakt.

Het had voordelen, maar ook nadelen. Wij merkten bijvoorbeeld dat er veel tijdswinst werd geboekt door de afspraken via Teams of Zoom te laten verlopen. Omdat wij het belangrijk vinden om zo efficiënt mogelijk te werken en met de tijd van onze klanten om te gaan, voeren we dit jaar nog een aantal belangrijke zaken door. Wat merken onze (potentiële) klanten daarvan?

- Dit jaar lanceren wij een nieuwe website, die meer inspeelt op de behoefte van onze (nieuwe) klanten. Zij krijgen een eigen 'Mijn-omgeving', waarin zij niet alleen hun polissen kunnen inzien, maar ook mutaties kunnen doorgeven, schades kunnen melden en offertes kunnen opvragen.

- Daarnaast veranderen wij op sommige vlakken onze werkwijze. We willen meer gesprekken met onze klanten via Teams/Zoom laten plaatsvinden. Dat bespaart de klant, maar ook onze accountmanagers veel (reis)tijd die extra kan worden ingezet voor de werkzaamheden voor onze klanten.
- En ook op de achtergrond worden (verder) veel processen geautomatiseerd om meer tijd voor de klant te creëren.

Klantwens centraal

Uiteraard is het niet zo dat wij ineens een geheel digitaal bedrijf worden dat alleen via de website bereikbaar is en waar u met chatbots moet communiceren. Onze binnendienst en accountmanagers blijven gewoon bereikbaar, zoals u dat van ons bent gewend. En als een bezoek gewenst is dan komen we graag langs.

Benut uw ledenvoordeel als lid van Techniek Nederland

Techniek Nederland Verzekeringen is één van de ledenvoordelen van Techniek Nederland. En dat is niet voor niets. Bij ons sluit u verzekeringen af die afgestemd zijn op de installatiebranche en technische detailhandel, tegen gunstigere voorwaarden en premies dan bij andere verzekeraars.

Door het hele land hebben wij accountmanagers die u graag helpen met uw verzekeringsvraagstukken. Heeft u een vraag die u graag eens aan ons wilt voorleggen, neem dan contact op met de accountmanager bij u in de regio.

Regio Utrecht, Zuid-Holland



Mark Goes
Senior Accountmanager
M 06 469 594 89



Dagmar Terlaak
Senior Accountmanager
M 06 528 740 99

Regio Noord-Holland, Flevoland



Christi Liedorp
Accountmanager
M 06 830 502 68

Regio Gelderland, Zeeland, Brabant, Limburg



Frans Gijzen
Senior Accountmanager
M 06 293 999 54

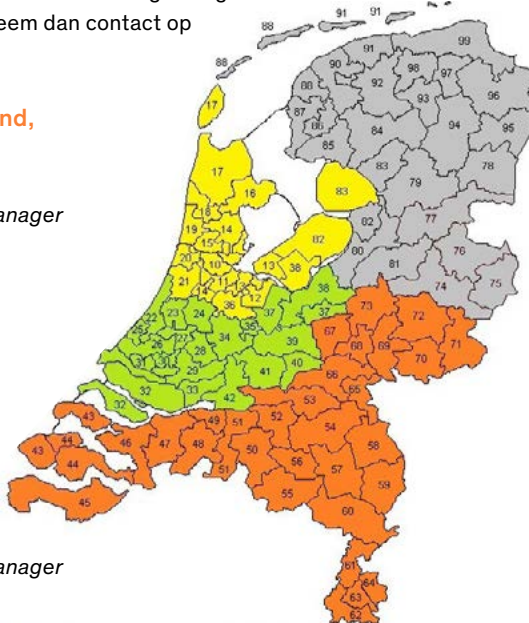


Nick ten Heuvel
Accountmanager
M 06 528 625 17

Regio Friesland, Groningen, Drenthe, Overijssel



Mike Moest
Senior Accountmanager
M 06 316 783 20



Waarom kiest u voor ons!

Kijk voor al onze verzekeringen op technieknederland.nl/verzekeringen



De kracht van
collectieve inkoop



Kennis van
de branche



Eigen vaste
accountmanager



Al uw verzekeringen
onder 1 dak

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. Eindredactie en coördinatie - Afdeling Media, Service & Productie. 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.