

Verzekeren dakdekkerbedrijf wordt betaalbaar

Langzamerhand beginnen verzekeraars te onderkennen dat dakdekkers op een goede manier zijn te verzekeren. Een manier die voor henzelf rendabel is, en voor de dakdekker goed op te brengen. Assurantiekantoor John P. de Wit uit Stellendam biedt de branche een speciaal dakdekkers- en installatiepakket.

De dakenbranche heeft de naam risicovol te zijn. Wanneer ergens een dakbrand ontstaat, wordt vaak al snel in de richting van de dakdekker gewezen. In werkelijkheid is slechts een gering deel van deze branden het gevolg van dakwerkzaamheden. Dit slechte imago heeft tot gevolg dat een dakdekkerbedrijf zich feitelijk nauwelijks kan verzekeren. De premies zijn zeer hoog, en bij schade zijn er heel wat haken en ogen te overwinnen voor er tot uitkering kan worden overgegaan – als er al wordt uitgekeerd, en als dat de schade voldoende dekt. Want pas als zich daadwerkelijk een calamiteit voordoet, blijkt de waarde van de verzekering: wordt de schade, alle schade, vergoed? Indien niet, en in veel gevallen is dat toch wel het geval, dan heeft de dakdekker een zeer groot probleem, dat zelfs een faillissement tot gevolg kan hebben.

In de verzekeringswereld begint echter het besef door te dringen dat het daadwerkelijk door dakdekkers veroorzaakte aantal ongelukken veel lager ligt dan dit imago zou doen vermoeden (zie hiervoor ook het artikel 'Vakbekwaam dakdekker minder risicovol dan gedacht' in Roofs 8-2007). Langzamerhand ontstaat dan ook onder verzekeraars de bereidheid eventuele schade die door dakdekkers wordt veroorzaakt, inclusief eventuele vervolgschade, tegen betere condities te verzekeren. Assurantiekantoor John P. de Wit uit Stellendam is de eerste die op deze ontwikkeling inspringt met een speciale verzekering voor dakdekkers. Roofs sprak met accountmanager MKB Ron Huf.

Dakdekkerspakket

"De bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) is van essentieel belang voor de continuïteit van een bedrijf," aldus Huf. "Het werk van een dakdekker houdt nu eenmaal in, dat als er een ongeluk gebeurt, dit in de meeste gevallen een ernstig tot zeer ernstig ongeluk is. Ga maar na: het gevolg van een dakbrand, bijvoorbeeld, is meestal niet alleen dat het dak beschadigd is. Vaak loopt ook de ruimte onder het dak, inclusief inventaris, schade op. Dikwijls is er zelfs sprake van een 'total loss': de brandweer laat in deze gevallen het gebouw gecontroleerd uitbranden. En wat te denken van de milieuschade die als gevolg van

een brandongeval kan ontstaan. De kosten van een ongeval kunnen dus flink oplopen. Als de verzekering van de betrokken dakdekker in zo'n geval niet op orde is, kan een ongeluk gemakkelijk leiden tot het faillissement van de onderneming."

Het assurantiekantoor heeft drie verschillende AVB-verzekeringen in het pakket, namelijk een verzekering voor zzp'ers, een verzekering voor dakdekkers met personeel en een verzekering voor dakdekkers met een Dakmerk keurmerk. Huf: "Een startende zzp'er wordt anders verzekerd dan een gecertificeerd bedrijf met 40 man personeel omdat een dergelijk bedrijf behoefte heeft aan een ander type verzekering. We bieden de verzekeringen aan als 'dakdekkerspakket', maar dat is eigenlijk een verkeerde benaming: het gaat om één verzekering – dat evenwel is uitgerust met een pakket aan mogelijkheden. Verzekeraars zijn bereid betere voorwaarden voor een verzekering te scheppen, omdat men ziet dat de dakenbranche een professionele branche is, en dat het aantal ongelukken dat door een dakdekker wordt veroorzaakt relatief laag is. Wij hebben dan ook verschillende verzekeraars (afhankelijk van de specialiteit van het verzekeringsbedrijf) bereid gevonden gunstige voorwaarden te scheppen m.b.t. de premies, de dekking en het verzekerde bedrag."

Premie

De hoogte van de premie wordt vastgesteld door een bepaald promillage van de omzet en een minimaal premiebedrag. Huf: "Voor startende zzp'ers is het van belang een lage minimale premie te hebben. Deze bedrijfjes hebben doorgaans geen al te hoge omzet; het promillage mag dus relatief hoog

zijn. Voor de wat grotere bedrijven geldt het precies andersom, omdat deze bedrijven veel meer omzet maken. Voor hen mag gerust een wat hogere minimale premie gelden omdat zij daar met hun omzet normaal gesproken toch wel boven zitten. Belangrijk is, dat zij over dat grotere bedrag aan omzet een lager promillage kunnen betalen. Voor bedrijven met een keurmerk geldt een extra laag promillage. Omdat zij hun solvabiliteit al hebben aangetoond met het behalen en behouden van het keurmerk, mag worden aangenomen dat deze bedrijven minder snel ongelukken zullen maken. Deze bedrijven kunnen daarom een lagere premie betalen.”

Dekking

“Belangrijker nog dan de vraag welke premie je betaalt, is de vraag welke schade is gedekt,” vertelt Huf. “Dus: wat is het eigen risico? Wat is het verzekerd bedrag? Hoe is de opzichtdekking geregeld? Ons uitgangspunt was een zo groot mogelijke dekking te bewerkstelligen tegen een zo laag mogelijke premie. Dat was noodzakelijk, anders is het voor niemand aantrekkelijk om over te stappen. Wil je een bedrijf namelijk ertoe bewegen van verzekering te wisselen, dan moet het verschil glashelder en ondubbelzinnig zijn. Uiteindelijk moet dit pakket worden gefinancierd uit het premievolume, het is voor ons dus ook van het grootste belang dat we bedrijven zover krijgen dat ze willen overstappen – daarom moeten we ervoor zorgen dat we een duidelijk beter pakket bieden dan wat tot nu toe gebruikelijk is.”

Eigen risico

Huf: “Feitelijk hebben we dat bewerkstelligd door te kijken wat de dakdekker nodig heeft. Het Eigen Risico is momenteel in de markt zeer hoog. Wij hebben er bij de verzekeringsmaatschappijen voor geijverd dat deze minimaal de helft lager wordt. Afhankelijk van het type bedrijf kan het Eigen Risico nog verder omlaag; daarnaast bieden wij hier in de meeste gevallen een 50% restitutieregeling bovenop.”



Verzekerd bedrag

“Het verzekerd bedrag gaat daarentegen omhoog,” vervolgt Huf. “Dat is ook nodig. Het aantal ongelukken binnen de dakenbranche valt weliswaar mee, maar als er dan een ongeluk gebeurt, is het dikwijls een kostbaar verhaal. Als de dakdekker in zo’n geval is onderverzekerd, heeft hij een heel groot probleem. Standaard is in ons pakket een schade tot 2.500.000 euro verzekerd.”

Opzichtdekking

“Een opzichtdekking betekent dat schade aan alle objecten die niet onder de werkplek vallen is verzekerd. Zoals bijvoorbeeld een timmerman die schade toebrengt aan de deur, terwijl hij bezig is met de deurpost. Schade aan de werkplek is in dit geval niet verzekerd. Een dakdekker heeft hier weinig aan, omdat het hele dak zijn werkplek is: de schade, die hij eventueel zou kunnen veroorzaken ontstaat op en aan zijn werkplek. Als die werkplek van de verzekering wordt uitgesloten, heeft hij dus niets aan de verzekering. Wij hebben daarom de werkplek meeverzekerd in de opzichtdekking.”

Randvoorwaarden

“Tenslotte hebben wij voor een aantal goede randvoorwaarden gezorgd. Zo is een eventuele onderaannemer automatisch meeverzekerd, is het niet verplicht ook andere verzekeringen bij ons af te sluiten en stellen

wij ons flexibel op bij de overgang van de ene naar de andere verzekering. Al met al denken wij op deze manier een gunstig alternatief te kunnen bieden ten opzichte van de reeds bestaande verzekeringspakketten voor dakdekkers.”

In opdracht van het Verbond van Verzekeraars heeft het Nationaal Centrum voor Preventie (NCP) in 2002 door het Nederlands Instituut voor Brandweeren Rampenbestrijding (NIBRA) een onderzoek laten uitvoeren naar grote branden (branden met een totale schade van 1 miljoen euro of meer). Uit dit onderzoek bleek dat slechts een zeer gering percentage van deze branden werd veroorzaakt door brandgevaarlijke werkzaamheden, waaronder dakdekken. Opgemerkt moet worden, dat dit een onderzoek betreft naar de oorzaak van alle branden, dus niet alleen de dakbranden. De onderzochte branden werden achtereenvolgens veroorzaakt door:

1. Brandstichting + spelen met vuur (21%)
2. Technisch defect apparaten/ installaties (14%)
3. Verkeerd gebruik apparaten/ installaties (14%)
4. Brandgevaarlijke werkzaamheden (5%)
5. Broeï (4%)
6. Overige (roken, onbekend, etc.) (42%)

Het gehele rapport is gepubliceerd op de website van het Verbond van Verzekeraars.