



Cees Woortman,
Marc Evers en
Eric Kreft.

Verzekerde garantie?

Even VEBIDAK bellen

In het voorjaar van 2015 werd in de Algemene Ledenvergadering van VEBIDAK de stormbal gehesen over de verzekerde garantie. Een ongewenste situatie diende zich aan, omdat de polissen per 1 januari 2016 dreigden te worden opgezegd.

De handen werden ineengeslagen en zie, anderhalf jaar later presenteerde VEBIDAK in samenwerking met **Schouten Zekerheid** een mantelcontract Garantieverzekering. Een terugblik met **Marc Evers** (Mastum Daksystemen), **Eric Kreft** (Schouten Zekerheid) en **Cees Woortman** (VEBIDAK).

DE KWESTIE:

Marc Evers: "Met de informatie waarover wij destijds beschikten zou de beschikbaarheid van een verzekerde garantie in de toekomst geen vanzelfsprekendheid meer zijn. Met ingang van 2016 werden de

garanties opgezegd en er bestonden aanwijzingen dat andere marktpartijen dergelijke polissen naar zich toetrokken. Een bedrijf kon weliswaar verzekerd blijven maar uitsluitend tegen aanvullende polisvoorwaarden. Deze hadden betrekking op de hoogte van de instappremie, solvabiliteitseisen, borging van het vakmanschap en de toename van inspectie- en onderhoudskeuringen. De frequentie van de keuringen werd afhankelijk van de grootte van een project. Hoe groter dit was, des te vaker er tegen meerkosten gekeurd moest worden. Kort gezegd: op de langere termijn zou deze ontwikkeling

onze lid-bedrijven in een ongewenste positie manoeuvreren. Teken daarbij aan dat verzekeraars ook de groothandel verzekeren. Een ZZP'er die via de tussenhandel een dakrol inkocht, kreeg gelijk een verzekerde garantie aangeboden. De ZZP'er kreeg zodoende eenvoudiger toegang tot de verzekerde garantie dan een lid van VEBIDAK. Door deze ontwikkeling zouden bedrijven op termijn de zeggenschap verliezen over de wijze waarop zij hun daken bedekken. Om deze kwestie te managen riep VEBIDAK een commissie in het leven waarin tevens Roel Brandsma (Brandsma Dakservice), Jan van den Luitgaarden (Innodak) en Cees Woortman zitting namen. Deze commissie nam contact op met Schouten Zekerheid om de markt voor een verzekerde garantie te verkennen."

DE AANPAK:

Eric Kreft: "Die marktverkenning is een lastig traject geweest. We kwamen er snel achter dat een aantal intermediairs druk doende was om de markt met extra aanpassingen te verscherpen. Er bestaat trouwens een verschil tussen garantie en

"Er bestaat een verschil tussen garantie en verzekerde garantie. Elk dakbedekkingsbedrijf zal zijn opdrachtgevers garanderen dat het opgeleverde dak van goede kwaliteit is. Omgekeerd willen diezelfde opdrachtgevers de zekerheid dat zij zonder risico inkopen."

(Eric Kreft)



Garantieverzekeraars zijn echter dun gezaaid. Niet alleen in Nederland maar in heel Europa is het uitermate lastig om een verzekeraar te vinden die de risico's van een verzekerde garantie accepteert. Slechts een enkeling doet dit en dan nog alleen tegen zeer stringente voorwaarden. Zoals bekend beschikt Schouten Zekerheid over goede ingangen tot de verzekeringsmarkt. Bij HDI-Global SE, een leidende verzekeraar voor de industriële sector, zijn we erin geslaagd de garantieproblematiek voor het voetlicht te brengen. Vertegenwoordigers van deze verzekeraar hebben daartoe een bezoek gebracht aan gebouw Dakstede. Enerzijds om de ondernemers en VEBIDAK te leren kennen en anderzijds om in de opleidingslocatie van TECTUM in Nieuwegein te aanschouwen hoe er aan het vakmanschap en aan beperking van de uitvoe-

ringsrisico's wordt gewerkt. Dit bezoek heeft een positieve 'boost' teweeg gebracht. We hebben het beeld genuanceerd dat alleen de toegepaste materialen bepalend zijn voor het resultaat op het dak en dat de toegevoegde waarde van de applicateur van minder belang is. Bovendien is nu inzichtelijk gemaakt dat er door de leden van VEBIDAK bovengemiddeld wordt geschoold. Ik weet zeker dat er nu anders tegen de dakbedekkingsbranche wordt aangekeken. Het hele overlegtraject heeft in elk geval een nieuwe garantieverzekering opgeleverd. Het is een product geworden dat een volledige garantiedekking biedt. De verzekering wordt uitgerold als een mantelcontract exclusief voor VEBIDAK-leden."

HET RESULTAAT:

Naast de mantelovereenkomst is de garantieverzekering ook een maatproduct. Eric Kreft: "Het maatproduct maakt de garantieverzekering afhankelijk van de grootte van de onderneming, de ondernemersdoelstellingen, de omzet en de dienstverlening. VEBIDAK-leden ontvangen een korting van 5% op de premie. De garantietermijn bedraagt tien jaar vanaf de datum van oplevering van het dakbedekkingsstelsel. Kort gezegd dekt de garantieverzekering traditionele dakbedekkingsystemen waarbij er gewerkt dient te worden conform de Vakrichtlijn Gesloten Dakbedekkingsystemen. De garantieverzekering biedt dekking op lekkages die het gevolg zijn van de materiaalkeuze, verwerking of het ontwerp. Het insolventierisico is meeverzekerd en de schadevergoeding bedraagt gemaximeerd tot 150 % van de gedeclareerde aanneemsom. Gedurende het project wordt de voortgang in de uitvoering gekeurd door een onafhankelijk bureau waarbij het keuringsprotocol alsmede de keuringsfrequentie verschilt naar gelang

het bedrijf al dan niet beschikt over het KOMO-procescertificaat."

ACHTERAF

Terugziend roemen betrokkenen de constructieve opstelling en de zeker ook inhoudelijke belangstelling aan verzekeringszide. "HDI is een gerenommeerde partij die eerst het naadje van de kous wil weten maar, eenmaal overtuigd, ook van doorpakken weet." Bovendien demonstreert het resultaat de wijze waarop in de dakbedekkingsbranche bij dreigende knelpunten voor VEBIDAK-leden wordt geopereerd. Oplossingsgericht werken met uiteindelijk een glashelder resultaat. Met deze garantieverzekering kunnen de lid-bedrijven weer vooruit. ▣