

Vier praktische risicomangementtips

Risicomangement is steeds meer in opkomst onder adviseurs. Daarmee wil ik niet zeggen dat financieel adviseurs zich in groten getale omscholen tot risicodeskundige, maar wel dat ik steeds vaker zie dat ze voor hen bruikbare elementen en onderdelen uit risicomangement inzetten om hun klanten zo goed en volledig mogelijk te adviseren. Een soort ‘cherry picking’, dus. In dit artikel noem ik een aantal van deze elementen en onderdelen waarvan ik zie dat ze succesvol worden ingezet. Het zijn praktische tips die je direct kunt inzetten.



Jurjen Burghgraef

1. Neem de clausules goed door

Het is een dooddoener, maar neem de clausules goed door met je klant. En onderzoek samen of én hoe je klant hieraan gaat voldoen. Stel je hebt een klant die in de horeca zit. Voor horecabedrijven geldt dat veel branden ontstaan door ondeugdelijk aangelegde of onderhouden elektrische installaties. Verzekeraars weten dit uiteraard ook en nemen daarom in de polis een pakket aan regels op met eisen waaraan de installaties moeten voldoen. En hoe ze periodiek gekeurd moeten worden. Maar niet alleen aan de installaties zelf en de wijze waarop ze gekeurd moeten worden, worden eisen

gesteld; ook voor het bedrijf dat de keuringen uitvoert gelden vaak strenge eisen. Het is belangrijk dat je met je klant hierover in gesprek gaat. Dus vraag je klant welk bedrijf het onderhoud doet en de keuringen uitvoert. En ga samen na of dat bedrijf werkt volgens de opgelegde normen. Want als dat niet het geval is, staat je klant mogelijk met lege handen als er zich een calamiteit voordoet en er een causaal verband is tussen de schadeoorzaak en het niet voldoen aan de clause. Hetzelfde geldt voor de verslaggeving van zo'n keuring. Ik kom nog geregeld tegen dat horecaondernemers mij aan de hand van een paarregel e-mailtje laten zien dat de installaties gekeurd zijn. Daarmee kom je niet weg als een brand je bedrijf in de as heeft gelegd en de verzekeraar je vraagt om bewijzen dat je er alles aan hebt gedaan om het risico te minimaliseren; die willen een uitgebreide rapportage van een gecertificeerd bedrijf, inclusief herstelverklaring van verholpen gebreken.

2. Adviseer reële uitkeringstermijnen

Na jaren van malaise in de bouwwereld, is er nu sprake van grote krapte. Aannemers komen om in de opdrachten. Inclusief het vergunningentrajec moet je tegenwoordig rekenen op minimaal 10 à 12 maanden voor de oplevering van een nieuw bedrijfspand. En dat is dus alleen nog maar het pand. Daarna heb je nog te maken met de opstartfase en moet je ook nog je klanten zien terug te winnen. Daar gaat ook weer tijd overheen. Maar de uitkeringstermijn van veel bedrijfsschadeverzekeringen is standaard 52 weken. Daar zit dus geen tot erg weinig speling in. Breng dit dan ook ter sprake als je met je zakelijke klant om de tafel zit.

3. Betrek tijdig de verzekeraar bij ver-, her- en nieuwbouw

Ik zeg het vaker: bouwen volgens het Bouwbesluit kan leiden tot lastig verzekerbare of zelfs onverzekerbare risico's. Dat komt omdat het Bouwbesluit regels en voorschriften bevat die betrekking hebben op het bouwen van bouwwerken uit het oogpunt van veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en mi-

lieu. En dat is niet noodzakelijkerwijs hetzelfde als uit oogpunt van continuïteit en bescherming van de opstallen (en daarmee de verzekeraar van een pand of daarin aanwezige installaties). Om een voorbeeld te geven: er zijn soorten isolatiemateriaal die volgens het Bouwbesluit zondermeer gebruikt mogen worden, maar die met de verzekeraar tot discussie over de verzekeraar van het risico kunnen leiden. Heb je een klant wiens pand moet worden ver-, her- of gebouwd of die zonnepanelen wil plaatsen? Vraag dan tijdig de plannen op bij de architect en aannemer en ga daarmee naar de verzekeraar. Zij kunnen uitleggen waarom je beter kunt kiezen voor een ander isolatiemateriaal dat ook conform het Bouwbesluit is én beter verzekeraar. Of adviezen geven over de veilige plaatsing van zonnepanelen (wij zien in meer dan 50% van de gevallen gebreken). Zo voorkom je gedoe rondom de verzekeraar tijdens de bouwfase of – erger nog – na de oplevering.

4. Kijk bij de burens

Je kunt alles nog zo goed hebben geregeld; als de burens van je klant hun zaakjes niet op orde hebben, kan dat verriekende consequenties hebben. Stel je klant heeft een recyclingbedrijf als buurman, kijk dan ook of even-

tuele buitenopslag zo is ingericht dat de kans dat een eventuele brand overslaat naar het pand van je klant zo goed als uitgesloten is. De verplichting om hiervoor maatregelen te treffen, ligt volgens het Bouwbesluit bij de buurman, maar dat wordt niet altijd nageleefd. Zie je hier een risico, kaart het dan aan bij de bewuste buurman. Doet die niets, stap dan naar het bevoegd gezag; zij hebben de verplichting de regels van het Bouwbesluit te handhaven. Doen ze dat niet (voldoende)? Ik heb in zo'n geval wel eens een brief gestuurd naar een gemeente waarin ik heb aangegeven dat de gemeente aansprakelijk wordt gesteld als zij niet handhaven en een eventuele brand overslaat naar het gebouw van mijn klant. Dat klinkt hard, maar in een maatschappij waar steeds meer risico's lastig te verzekeren zijn omdat verzekeraars zich harder opstellen, moet je je als adviseur ook harder opstellen.

Tot slot: ik weet ook wel dat iedere adviseur de clausules van een verzekering met zijn klant bespreekt. En uitkeringstermijnen ter sprake brengt. Maar met een klein beetje meer doorvragen, zorg je ervoor dat jij en je klant nog meer inzicht hebben in de risico's. En zo nog meer voorbereid zijn, mocht het risico zich voordoen. En die extra stap kan soms net het verschil uitmaken. <

Door Jurjen Burghgraef, Burghgraef van Tiel & Partners

Dit artikel wordt u aangeboden door AdfiZ

AdfiZ, partner van Schade Magazine



KakesWaal bv
taxatie - expertise

