



Dutch Harbor
The Procurement Engineers

Verzekeringen @ Dutch Harbor

Oktober 2019

*Kosten Kliniek
Raadgevers en Ingenieurs
More Care, Less Cure, No Repair*

Verzekeringen

Voorkomen is beter dan genezen en zeker goedkoper

Bijzonder product dat men het liefst nooit hoopt te gebruiken. Voorkomen is beter dan genezen én zeker goedkoper. Een als diffuus ervaren product, met een moeilijk te definiëren waarde, met veel uitsluitingen en coullance. Risico management dient hoog in het vaandel te staan. Wat is de kans op verlies en wat is dan de impact. Wat kan de maximale schade zijn en wat doet dat met het primaire proces. Wat kunnen we leren van elkaar én experts om een zeer onwelgevallige situatie te voorkomen, met verlaging van premie. Duurzaam betekent hier dan tevens ook langer meegaan.

Observaties van de markt

Er lijken nogal wat misvattingen te zijn bij de gevoelens die een verzekering of dekking oproept. Het voelt veilig, in control, en is altijd goed opgeborgen. Van een afstand ziet het er anders uit. Verzekeringswezen in vier kenmerken:

1. Begrip. Een verzekering "Zekert", "voorkomt" of "beschermt" niet tegen calamiteit . Herstel en continuïteit is belangrijk, niet 'schadeloos stellen'.
2. Preventie. De meeste winst zit vaak in reduceren risico, vaak nog onderbenut binnen bedrijf en in omgeving. Voor verzekeraar tegenstrijdig belang, want perfecte preventie = geen premie meer, en dus ook geen marge.
3. Niet openen. Bijzonder product: zowel klant als leverancier willen niet dat het 'afgenomen' wordt bij hen (elders is prima). Echt uittesten van het product heel moeilijk.
4. Angst. Weinig doorzichtige producten, verkoop gebeurt op emotie en relatie, weinig op rationele risico-afweging. Niet altijd transparante relatie met intermediairs, ellenlange complexe clausules en 'portefeuilles' met passief inkomen zonder tegenprestatie.

Brand

Specifiek voor brand: niets is zeker. Na grote brand (>1M€ schade) doet 43% geen herstart, stopt 28% binnen drie jaar, herstelt 23% volledig en wordt 6% overgenomen.

Grote uitdagingen na schadegeval: Snelle uitbetaling verzekering, verlies van omzet, terugbetalingen en wanbetaling bij klanten, werkloosheid en verlies medewerkers, beschikbaarheid materieel, heropbouw voorraad, emotie eigenaars, ...

Goede redenen voor een verzekering

1. Mogelijke calamiteit is te groot, brengt continuïteit in gevaar; Dus wel brand, wellicht niet ruitschade auto. Dus wel director's liability, wellicht niet annuleringsverzekering voor reizen.
2. Het risico profiel is slechter dan de gemiddelde premie-drager in de verzekerde groep. Goed geschikt voor 'voorspelbare schade', bv. zwangerschap (in de US). Vaak is het moeilijk in te schatten waar je in de groep valt. Algemene regel luidt: Het is beter om de ambitie te hebben om het laagste risico in de groep te hebben.
3. Wettelijk verplicht om te verzekeren. Op hoog niveau (bv. WA verzekering van de auto). Op detail en clause niveau: bv. maximaal eigen risico per gebeurtenis. Algemene regel: Aansluiten bij kleinst mogelijk groep met beste risicoprofiel en daarna werken aan beter risico profiel.

Kenmerken ideale verzekering/verzekeraar combinatie:

1. Dekkt minimaal en maximaal wat je echt nodig hebt met jaarlijkse review op directie niveau.
2. Afgesloten rechtstreeks bij de partij die het risico draagt; Risicodrager is groot, solvent en reputabel.

3. Maakt expliciet hoe je meetbaar invloed kan hebben op de totale kosten; Verlagen van calamiteit- en incidentfrequentie; Verlagen van kosten per calamiteit.
4. Stelt expertise ter beschikking die de drijvers meet en kan verlagen; Bv. brand: preventie of investeringen gefinancierd door lagere premie; Bv. medisch: regelmatig gratis consult, of uitrol gezondheidsprogramma. Bv. director's liability: Risico-check op algemene voorwaarden.
5. Staat steeds onder druk van concurrentie, geen lange exclusiviteit. Acteert en profiteert mee van goede preventie en premieverlaging.

Checklist

Standaard items per verzekering

1. Daadwerkelijke contractdocumenten
2. Laatste wederzijdse formele communicatie met financiële impact (hernieuwing, indexverhoging, aanpassing risico profiel, evt. verslag account management meeting).
3. Inschatting huidige spend – optioneel historische spend tot 3 jaar terug.
4. Hoelang de verzekeraar al leverancier is, waarom en hoe toen voor gekozen.
5. Wie is de contractbeheerder, eventueel de naam van de counterpart bij de verzekeraar.
6. Laatste factuur.
7. Zijn er claims geweest in de afgelopen 3 jaar. Indien ja, uitgekeerde bedragen en claims zelf.
8. Benchmark gegevens of indicatie schadegedrag vs. peers