Aon Nederland

Empower Results

RISK, RETIREMENT & HEALTH

Risk. Reinsurance. Human Resources.

AON
Empower Results®

“Vraag een Aon-
medewerker waar ook
ter wereld ‘Wat is het
belangrijkste bij Aon?’
en de reactie die je krijgt
is: ‘Onze klanten helpen.
Dat staat centraal!”’

Beste (toekomstige) klant,

Uw ondernemingsvisie, uw doelstelling, uw wensen en uw overtuigingen vormen het uitgangspunt van onze denk- en werkwijze. Uw business goed begrijpen en de exposures die daarmee gepaard gaan, vormen hierbij het startpunt. Vanuit ons specialisme doen wij alles om u te ondersteunen bij uw vraagstukken op het gebied van Risk & People. Dat kunnen wij dankzij onze jarenlange expertise, onze ongeëvenaarde inzichten op basis van data, onze knowhow, ons wereldwijde kennisnetwerk, maar bovenal dankzij de mentaliteit van onze medewerkers. Een mentaliteit die wordt gekenmerkt door een proactieve instelling, gedrevenheid, teamspirit, oprechte betrokkenheid en het streven naar een duurzame relatie.

Om dit te blijven waarmaken, voeren wij veel gesprekken met klanten uit uw en andere branches en luisteren wij goed naar de uitdagingen waarmee zij geconfronteerd worden. Denk hierbij bijvoorbeeld aan cyberrisico's, pensioenvraagstukken, geopolitiek en terrorisme. Of de maximaal twaalf jaar durende verantwoordelijkheid voor de financiële gevolgen van zieke (ex-)werknemers.

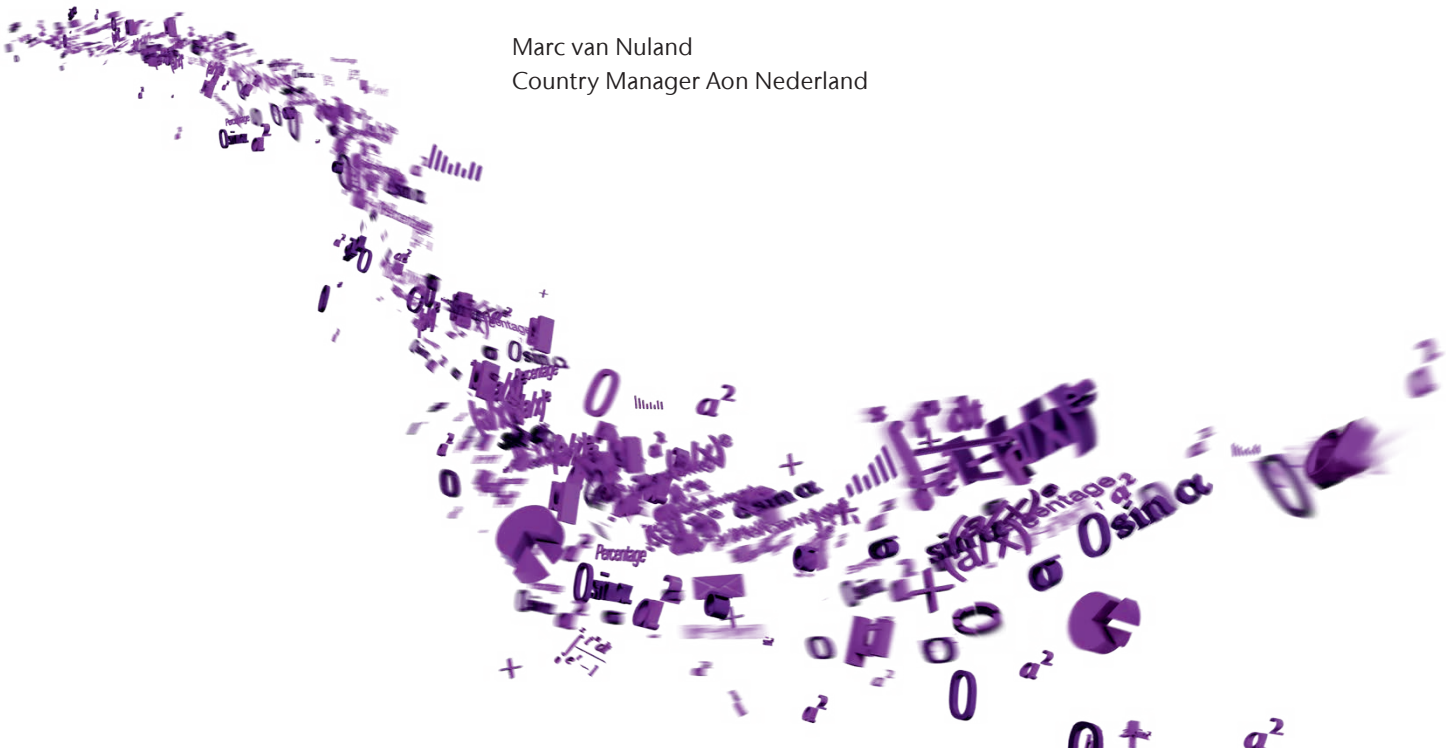
Naast het luisteren naar onze klanten doen wij wereldwijd veel onderzoek naar trends op het gebied van Risk, Retirement & Health. Dat doen we op basis van onze risicodata en in samenwerking met gerenommeerde onderzoeksinstituten. Meer dan ooit zijn we als wereldwijde risicoadviseur en verzekeringsmakelaar in staat om de laatste trends en mogelijke oplossingen snel met elkaar, én onze relaties, te delen. Zo worden met behulp van data & analyse oplossingen gezocht. Denk bijvoorbeeld aan de verzekeringsmarkten, maar ook aan minder traditionele oplossingen zoals de kapitaalmarkten.

Wij letten er scherp op dat onze oplossingen bijdragen aan de vermindering van volatiliteit voor uw business en aan verbetering van het bedrijfsresultaat.

In deze brochure vertellen wij u meer over de laatste wereldwijde trends op het gebied van Risk, Retirement & Health. Daarnaast geven wij u, middels een aantal klantcases, inzicht in oplossingen die wij voor onze klanten ontwikkeld en toegepast hebben. Boeiende cases waarmee onze collega's laten zien hoe wij klanten kunnen helpen beter voorbereid te zijn op het managen van risico's.

Met vriendelijke groet,

Marc van Nuland
Country Manager Aon Nederland



De uitdagingen van de klant nemen toe in

Bedrijven zijn verantwoordelijk voor hun mensen en bedrijfsprestaties en willen groeien en verantwoord risico's nemen. De markt maakt het hen echter niet altijd makkelijk. Meerdere trends zorgen voor een nieuwe uitdagende realiteit voor bedrijven en consumenten. Een realiteit met ook meer en nieuwe risico's.

Trends en risico's met verstrekkende gevolgen

Veranderende sociale zekerheid

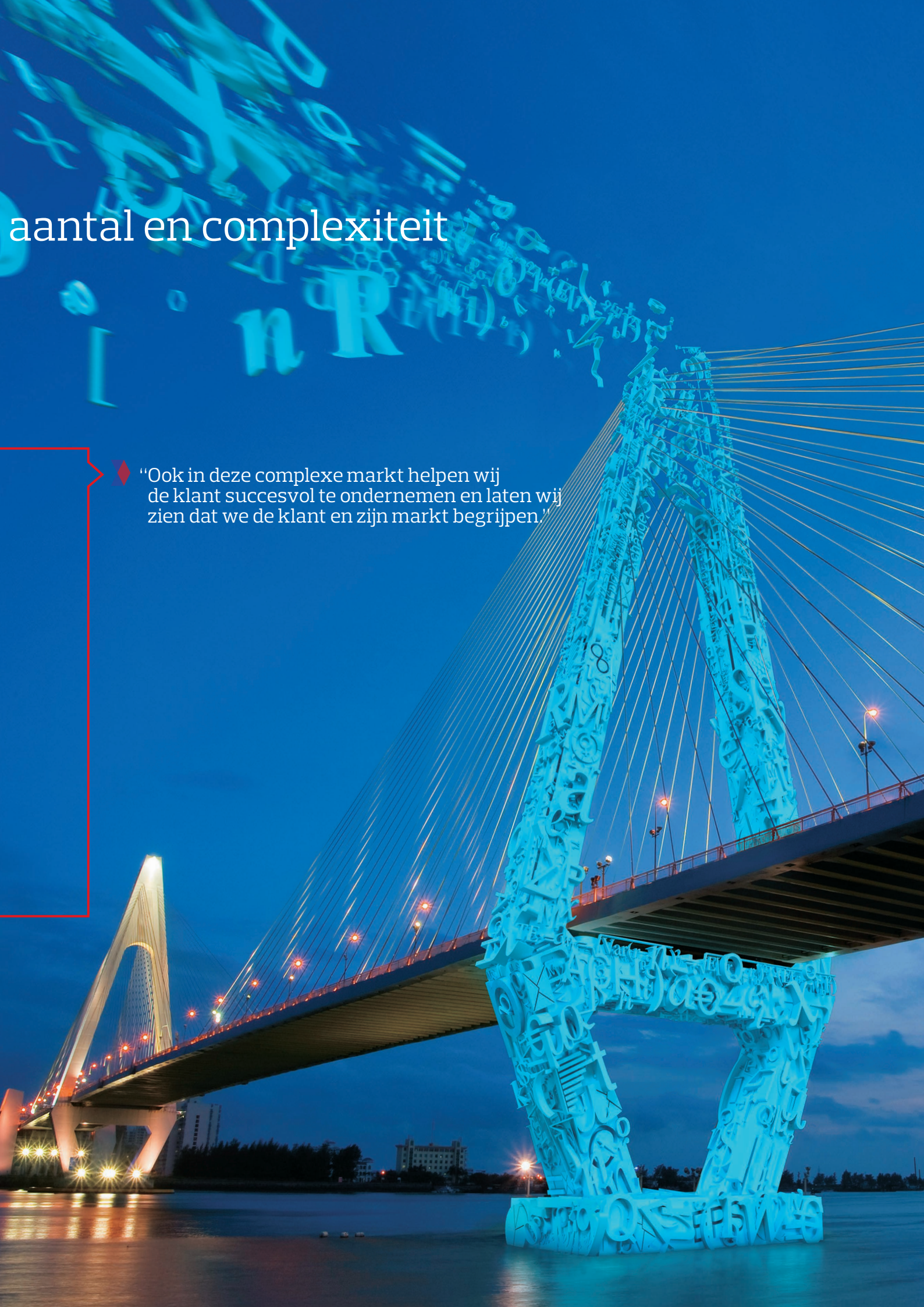
De verregaande privatisering van de sociale zekerheid in Nederland zorgt ervoor dat werkgevers steeds meer worden geconfronteerd met de gevolgen van verzuim, langdurige ziekte en arbeidsongeschiktheid. Daarnaast zijn de WGA-vast en WGA-flex samengevoegd tot één premie en één risico. Duurzame inzetbaarheid van medewerkers wordt steeds belangrijker.

'Nieuwe' risico's

Traditionele risico's zoals het brand- en het aansprakelijkheidsrisico zijn nog steeds relevant, maar er zijn ook risico's bijgekomen of in belang toegenomen. Enkele voorbeelden zijn het cyberrisico, terrorisme en politieke dreiging, risico's van (internationaal) reizende medewerkers, nieuwe (aansprakelijkheids)risico's die gepaard gaan met de komst van de zelfrijdende auto en de risico's rondom de digitale revolutie.

Vergrijzing en langer doorwerken

Een goede pensioenregeling die aansluit bij de behoefte van de medewerker en in lijn is met de strategie van de onderneming, wordt steeds belangrijker. Daarnaast brengt de verhoging van de pensioenleeftijd nieuwe uitdagingen met zich mee.



aantal en complexiteit

"Ook in deze complexe markt helpen wij de klant succesvol te ondernemen en laten wij zien dat we de klant en zijn markt begrijpen."

Ons vermogen

Wij helpen onze klanten alle trends en risico's te begrijpen, meten en beheersen. Wij begrijpen de klant en zijn markt, wat hij relevant vindt en waar zijn risico's en uitdagingen liggen.

Als dé partij in de markt leveren wij de klant allesomvattende dienstverlening: wij analyseren de bedrijfs- en personele risico's, geven passend risicoadvies, zorgen voor de (financiële) oplossing én zijn er als een incident de bedrijfscontinuïteit bedreigt.

‘to empower results’

Wij hebben meer inzicht en expertise over Risk, Retirement & Health dan elk ander bedrijf ter wereld en zijn daarbij toonaangevend op het gebied van data & analyse. Wij benchmarken mondiale risico’s, evalueren de prestaties van verzekeraars en voorspellen opkomende marktrisico’s en -verschuivingen.

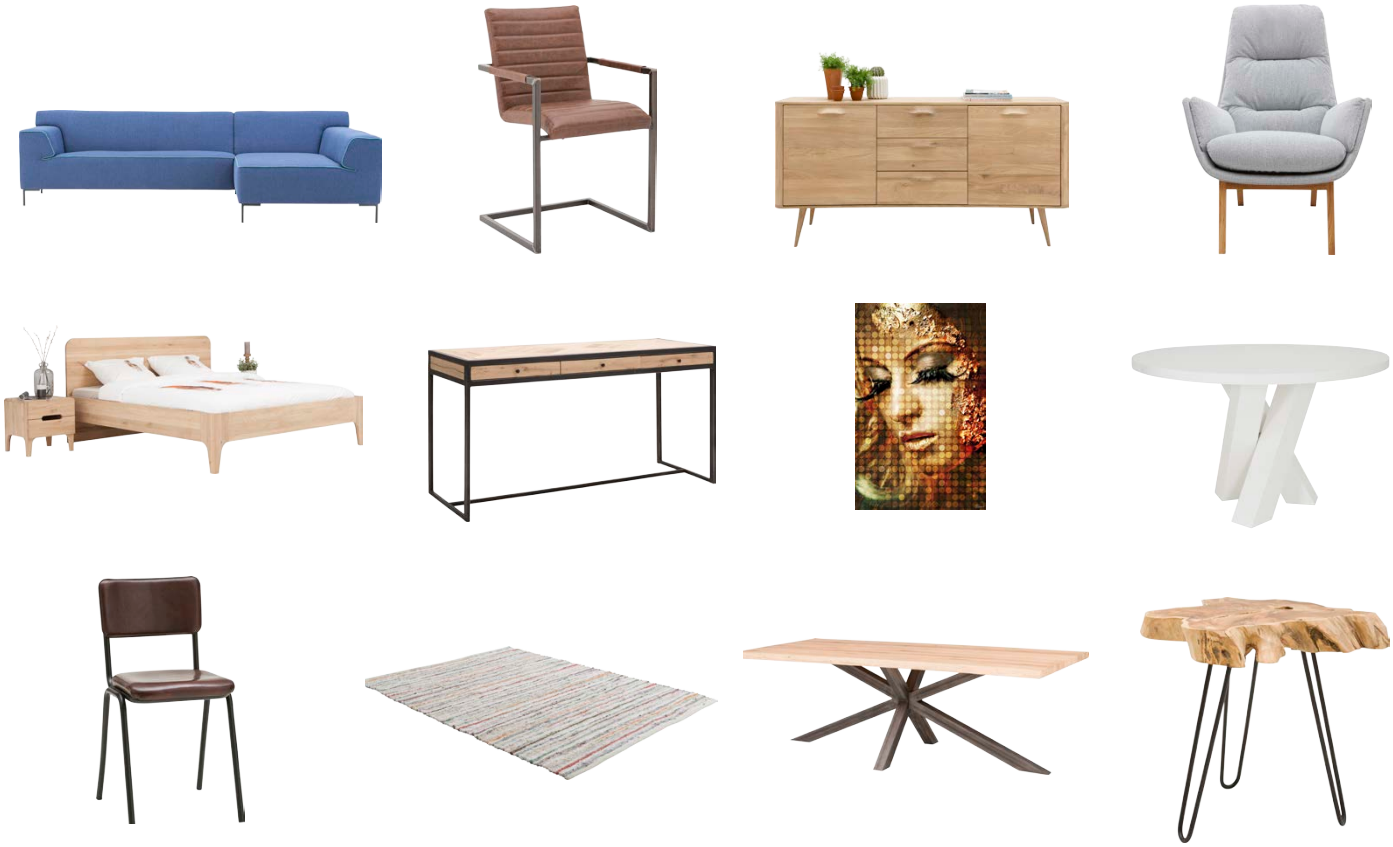
Kortom, wij zitten in een unieke positie waarin wij patronen en nieuwe risico’s snel herkennen en proactief aan kunnen pakken.

Onze aanpak kent vijf gebieden waarmee wij onze klanten optimaal bijstaan:

- Commercial Risk Solutions
- Reinsurance Solutions
- Retirement Solutions
- Health Solutions
- Data & Analytics Services

Zo helpen wij klanten succesvol te ondernemen.

Om een idee te geven wat wij zoal doen voor kleinere en grotere bedrijven, volgen nu een aantal klantcases.



Een totaaloplossing uit het goede

Familiebedrijf Goossens Wonen & Slapen ontwerpt al sinds 1954 meubels en loopt voorop in meubelland. Haar werknemers hebben een scherp oog voor wat hun klanten willen en vooral passie voor het meubelvak. Goossens doet jaarlijks ongeveer 65.000 separate uitleveringen aan klanten. Deze gigantische operatie brengt ook een diversiteit aan risico's met zich mee. Om onbezorgd succesvol te kunnen blijven ondernemen, klopte Goossens bij Aon aan.

Om Goossens optimaal te kunnen bedienen, sloegen drie collega's van verschillende afdelingen de handen ineen. Eelco Ouwerkerk, Industry Director Retail en Wholesale, Peter van Hattem, Business Developer Automotive, Retail & Wholesale en Kees Oomen, Senior Consultant Aon Claim Service Desk, gingen samen om de tafel zitten om het bedrijf grondig te analyseren.

De risico's in kaart brengen

Peter: "Goossens is een levendig bedrijf, boordevol enthousiaste werknemers die allemaal hetzelfde doel voor ogen hebben. Het bedrijf wil natuurlijk de beste condities creëren voor haar werknemers en haar continuïteit. Zo kwamen zij bij Aon terecht. Wij hebben de organisatie van top tot teen doorgelicht en brachten daarbij de hoofdrisico's in kaart: materiële en bedrijfsschaderisico's, aansprakelijkheidrisico's, arbeidsrisico's, financiële risico's en cyberrisico's."

We zijn vervolgens de huidige verzekeringsportefeuille en personeelsverzekeringen gaan analyseren. Peter: "Denk daarbij aan de evaluatie van limieten, vaststellen eigen risico, benchmarking, analyse schadehistorie, check op compliance aan wet- en regelgeving, aansluiting op arbeidsvoorwaarden en onderzoek besparingsmogelijkheden. Een mondvol! Dit traject leidde uiteindelijk tot de implementatie van herziene verzekeringsprogramma's en fasering en implementatie van aanpassingen van de employee benefits."

Cyber: het 'nieuwe' risico

Cyber is een relatief nieuw risico en steeds meer bedrijven worstelen met de vraag of en hoe dit risico verzekerd moet worden. Peter: "Wij adviseerden Goossens om onderzoek te doen naar hun cyberrisico's. Welke cyberrisico's kunnen zich voordoen, aan welke scenario's moet worden gedacht en in hoeverre zijn er maatregelen genomen die het

Aon bedient **38%** van alle Retail en Wholesale bedrijven

Aon bedient **61%** van de 100 grootste Retail en Wholesale bedrijven

hout gesneden

risico verminderen? En wat is de financiële impact van een cyberincident en kan die gedragen worden door de onderneming? Onze adviseurs zijn gespecialiseerd in alle facetten van risicomanagement en risicofinanciering, waaronder cyber. Onderdeel van de dienstverlening die Aon aanbood, waren een cyberworkshop, de Cyber Impact Analyse en Privacy Impact Analyse. Maar ook op het gebied van Employee Benefits staan wij Goossens bij."

Beheersing van HR-kosten

Op basis van een 'total cost of employees'-benadering gaven we Goossens daarnaast inzicht in aanvullende kostenoptimalisaties. Peter: "Dit deden we via quickscans en benchmarks gericht op identificatie van de financieel belangrijkste optimalisatiekansen. Dit vertaalden we naar gerichte vervolgacties. Alles ging in goed overleg met Goossens dat zeer betrokken was. We deden interviews met Finance en HR en organiseerden een interactieve workshop over duurzame inzetbaarheid."

Risk-based-broking

Om ervoor te zorgen dat alle verzekeringen aansluiten op het profiel van Goossens, werkt Aon volgens het 'risk-based-broking-principe'. Eelco: "Hierbij wordt het totale risico bekeken én welke risico's een organisatie moet verzekeren om de continuïteit niet in gevaar te brengen. Wij gaan daarnaast continu met Goossens de dialoog aan om te borgen dat (nieuwe) risico's goed zijn verankerd in de verzekeringsportefeuille of in andere beheersmaatregelen."

Kwaliteit en expertise

Binnen Aon is veel kwaliteit en expertise voor Goossens beschikbaar. Kees: "De honderd schadebehandelaars van Aon bieden Goossens snelle en betrokken schadebehandeling. Bij grote schaden met financiële impact of risico op reputatieschade zetten we het COT, onze experts op veiligheids- en crisismanagement, in. Daarnaast zorgt onze Claim Service Desk voor adequate afhandeling van niet-verzekerde, op derden verhaalbare schades wat direct geld oplevert."

Samenwerking loont

Kees: "Het is mooi dat onze integrale aanpak, waarbij de diverse disciplines binnen Aon samenwerkten, tot zo'n mooi resultaat voor Goossens hebben geleid. Goossens heeft nu een verzekeringsportefeuille die perfect aansluit bij haar risico's en doelstellingen. Daarnaast kunnen zij optimaal gebruik maken van de specifieke kennis en de jarenlange ervaring op het gebied van 'gewone' schades en verhaalschades en het regelen van schades onder het eigen risico."

Een nieuwe pensioenregeling die past bij **BMW**'s designstandaards

Het begon met vliegtuigmotoren, toen volgden motorfietsen en tot slot kwamen de auto's, die al vanaf het eerste begin mijlpalen zetten in de autosport. Al meer dan 100 jaar schrijft BMW doorlopend geschiedenis. Aon leverde afgelopen jaar zijn bescheiden bijdrage aan deze geschiedenis toen zij de pensioenregeling van BMW onder de loep nam, hervormde en 'tenderde'.

Op 31 december 2016 liep het contract van BMW Nederland met de toenmalige pensioenaanbieder af. BMW besloot daarom in maart van 2016 kritisch te kijken naar de toenmalige pensioenregeling en pensioenuitvoerder. Zo kwamen zij bij Aon terecht.

Jacintha den Haag en Rob Verhoef, senior client-consultants bij Aon, werkten nauw samen om deze klus naar tevredenheid van BMW te klaren.

'Nachtmerries'

Jacintha: "Drie jaar geleden heeft BMW de regeling aangepast van eindloon naar middelloon en dat is een fikse opgave geweest. Volgens Nederlands recht moeten zowel de or als alle individuele medewerkers met een wijziging instemmen. Omdat de HR-afdeling van BMW vrij klein is, zagen zij hier toch wel tegenop."
Michiel Kappelhof, Manager Human Resources & Facility: "Ik kreeg bij wijze van spreken al nachtmerries als ik eraan dacht. Drie jaar geleden heb ik vlak voor kerst nog allerlei individuele gesprekken gevoerd met medewerkers en dit wilden we nu koste wat kost voorkomen. We wilden in zee met een partij die dit allemaal voor ons regelde."

Volledige ontzorgingspakket

Jacintha: "Aon heeft BMW vervolgens een volledig ontzorgingspakket aangeboden en een van onze collega's was vanaf de zomer iedere week een dag aanwezig om mogelijke vragen te beantwoorden."

Stevige onderhandelingen

Rekening houdend met het beleid binnen BMW wereldwijd, en na afweging van alle voors en tegens, is de nieuwe pensioenregeling voorgesteld aan de or: een beschikbare premieregeling. *Jacintha:* "De onderhandelingen met de or waren zwaar, maar uiteindelijk is er het benodigde draagvlak gecreëerd binnen de or. Om de overgang naar de nieuwe regeling vervolgens zo soepel en financieel eerlijk te laten verlopen, heeft BMW haar werknemers eenmalig een aantal financiële

compensatiezaken aangeboden. Toen iedereen eenmaal aan boord was, zijn we met de nieuwe regeling de boer opgegaan."

World Class Broking

Rob: "Om BMW optimaal te kunnen adviseren en bedienen bij het nieuwe pensioencontract, werd Aon's World Class Broking ingezet. Het aantal criteria om pensioenoffertes te vergelijken, kan soms flink oplopen en je wilt dat de beste eruit gefilterd worden. In het algemeen geldt dat een groter aantal criteria de objectiviteit en kwaliteit van het offertetraject bevordert. BMW kreeg zo een selectie voorgeschoteld van de best passende pensioenoffertes."

Beauty parade

Uiteindelijk werden uit zo'n twintig mogelijke uitvoerders drie partijen gekozen die op de shortlist belandden.
Rob: "Dit waren in onze ogen allemaal geschikte partijen, maar het was aan BMW om een keuze te maken. Wij organiseerden daarom een 'beauty parade' waarin de kandidaten allemaal hun moment kregen om zich van hun beste kant te laten zien. De uiteindelijke winnaar gaf BMW het beste gevoel en per 1 januari zijn zij dan ook de nieuwe pensioenuitvoerder."

Communicatieve ontzorging

Jacintha: "Bij onze ontzorging hoorde ook de communicatie naar BMW's medewerkers. Er zijn twee rondes van informatiesessies geweest. De eerste was voor de zomer waarin wij medewerkers informeerden over het nieuwe voorstel en de mogelijkheden en ontwikkelingen in de markt. De tweede ronde was specifiek de gekozen oplossing."

Michiel: "Tijdens de sessies kregen onze medewerkers een brief uitgereikt met de gevolgen voor hen persoonlijk. Deze brieven waren ook opgesteld door Aon en geheel verzorgd voor BMW. Onze medewerkers konden vervolgens vragen stellen en hadden de mogelijkheid tot een individueel gesprek. Door de goede communicatie hebben wij geen enkel bezwaar ontvangen van onze mensen. Iedereen is zonder problemen overgegaan naar de nieuwe regeling."

Persoonlijke betrokkenheid bij landschappen en talenten

"Binnen de Dolmans-organisatie is de aandacht voor topprestaties en talentontwikkeling groot. Dat Dolmans Landscaping Group sterk in talentontwikkeling gelooft uit zich ook in het hoofdsponsorschap van de dameswielerploeg Boels-Dolmans Cycling Team. Al vanaf de oprichting van het team in 2010 is het bedrijf betrokken bij de ploeg."

Dolmans Landscaping Group is een multidisciplinair groenvoorzieningsbedrijf, gespecialiseerd in ontwerp, aanleg en beheer van buitenruimte. Bij dit van oorsprong hechte familiebedrijf gaat het om 'met passie vormgeven in groen'. De grote diversiteit aan werkzaamheden zorgt er echter voor dat Dolmans behoefte heeft aan maatwerk voor het verzekeren van de bedrijfsrisico's. Via een van de bedrijfsonderdelen van Dolmans kwam 'de groep' bij Aon terecht.

Geer Beris, Senior Account Manager van Aon, kwam via relatie Wieringen Prins Hoveniers in contact met de Dolmans Landscaping Group: "Wieringen Prins Hoveniers, een van de bedrijfsonderdelen van Dolmans Landscaping, is al zestien jaar relatie van Aon voor alle verzekeringen en arbodienstverlening. Gezien de prima ervaringen en resultaten heeft het moederbedrijf uit Bunde contact met Aon gezocht en uiteindelijk de arbodienstverlening voor alle bedrijfsonderdelen ondergebracht bij Aon."

Regionale aanwezigheid

De samenwerking met Aon beviel Dolmans dusdanig goed dat men Geer heeft verzocht een analyse te maken van de andere bedrijfsrisico's. "Inmiddels heeft Dolmans Aon aangesteld als makelaar voor de schadeverzekeringen. Behalve uitstekende voorwaarden, waren expertise en regionale aanwezigheid van regiokantoor Maastricht-Airport doorslaggevend bij de uiteindelijke keuze voor Aon."

Liefdevol omgaan met landschappen

Roel Janssen, Directiesecretaris Dolmans: "Landscaping gaat voor ons verder dan groen alleen, het is liefdevol omgaan met landschappen. Voor ons geldt: de persoonlijke betrokkenheid bij het eindresultaat, dat is waar landscaping voor staat. Aon zorgt dat wij ons daarmee bezig kunnen houden, zonder ons druk te hoeven maken over slecht geregelde arbodienstverlening en ongedekte schades."

Aon creëert

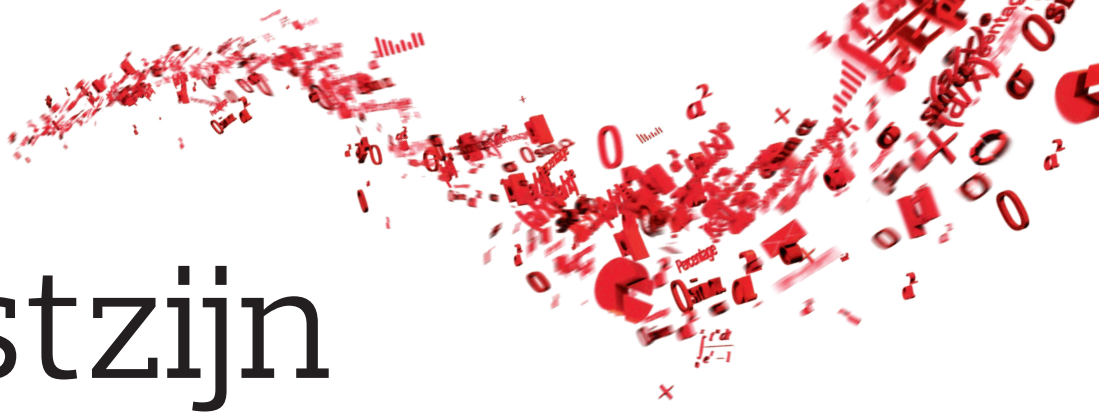
Zorgregulering:

Verzuim & WGA.IN CONTROL

Aon ziet het als zijn plicht om werkgevers zoveel mogelijk 'aware' te maken van de risico's die zij lopen. Een van deze risico's is het zogenaamde 'twaalfjaarsrisico': werkgevers dragen maximaal twaalf jaar de (financiële) gevolgen voor verzuimende en arbeids-ongeschikte (ex-)werknemers. Het is dus belangrijk dat zij weten hoe om te gaan met de gevolgen van verzuim en arbeidsongeschiktheid en welke producten en diensten daarbij helpen.

Door de metafoor 'twaalf jaar vastzitten' te gebruiken en deze uit te werken middels een verrassende video, hoopten wij het Nederlandse publiek meer bewust te maken van dit risico. Daarnaast ontwikkelden wij een website (**12jaarvast.nl)** waarop specifiek dit onderwerp wordt behandeld.

Aon is een van de weinige partijen die alle expertise, diensten en producten voor verzuim en arbeidsongeschiktheid in huis heeft. Bedrijven zijn daarom verzekerd van het bestpassende advies en optimale afstemming op het gebied van verzuim en arbeidsongeschiktheid.



bewustzijn

Digitalisering:

Cyberrisicomanagement

Als een van de belangrijkste en meest onderverzekerde risico's van nu, is het cyberrisico met stip in de top tien binnengekomen van de meeste bedrijfsagenda's. Op dit moment gaat er al een geschatte €385 miljard om in de cyberrisicomarkt, met wereldwijde verliezen die in 2019 naar schatting meer dan €2 biljoen bedragen.

Deze ontwikkelingen zorgen ervoor dat Aon evolueert van een toonaangevende (cyber)makelaar naar een (cyber)-risicomanagementadviseur.

Het zwaartepunt van deze advissering ligt het komende jaar bij de manier waarop bedrijven met data omgaan. Zij moeten dit namelijk vóór 25 mei 2018 op orde hebben. Dit is de datum waarop de General Data Protection Regulation (ook wel de Algemene Verordening Gegevensbescherming) in werking treedt. Na deze datum kan iedereen een organisatie op de naleving van de Europese Privacy Verordening aanspreken. Indien het bedrijf daarin faalt, riskeert het een maximale boete van EUR 20 miljoen of 4% van de jaarlijkse wereldwijde omzet.

Safety & Security

International people mobility

Steeds meer werknemers reizen voor hun werkgever naar het buitenland of gaan daar tijdelijk wonen en werken. Ook grijpen meer en meer studenten hun kans om de wereld te zien. Werken en studeren over de grens brengt echter meer en andere risico's met zich mee en de financiële gevolgen hierbij moeten goed in kaart worden gebracht.

Indien een werkgever zijn werknemers naar het buitenland uitzendt, staan zij beiden voor een aantal belangrijke uitdagingen. Zo is het van groot belang om afspraken te maken over arbeidsvoorwaarden, sociale verzekeringen en pensioen. Welke sociale wetgeving zal bijvoorbeeld op een medewerker van toepassing zijn? Wat zijn de internationale verdragen voor sociale zekerheid en hoe voldoet werkgevers aan hun zorgplicht?

Onze specialisten helpen organisaties om het mobiliteitsbeleid te optimaliseren en te laten aansluiten op de actuele zorgplicht en de wensen van de organisatie. Daarnaast ontwikkelde Aon een tool waarmee werkgevers snel inzichtelijk hebben welke risico’s zij en hun werknemers lopen, wanneer zij in het buitenland werken, wonen en/of reizen.

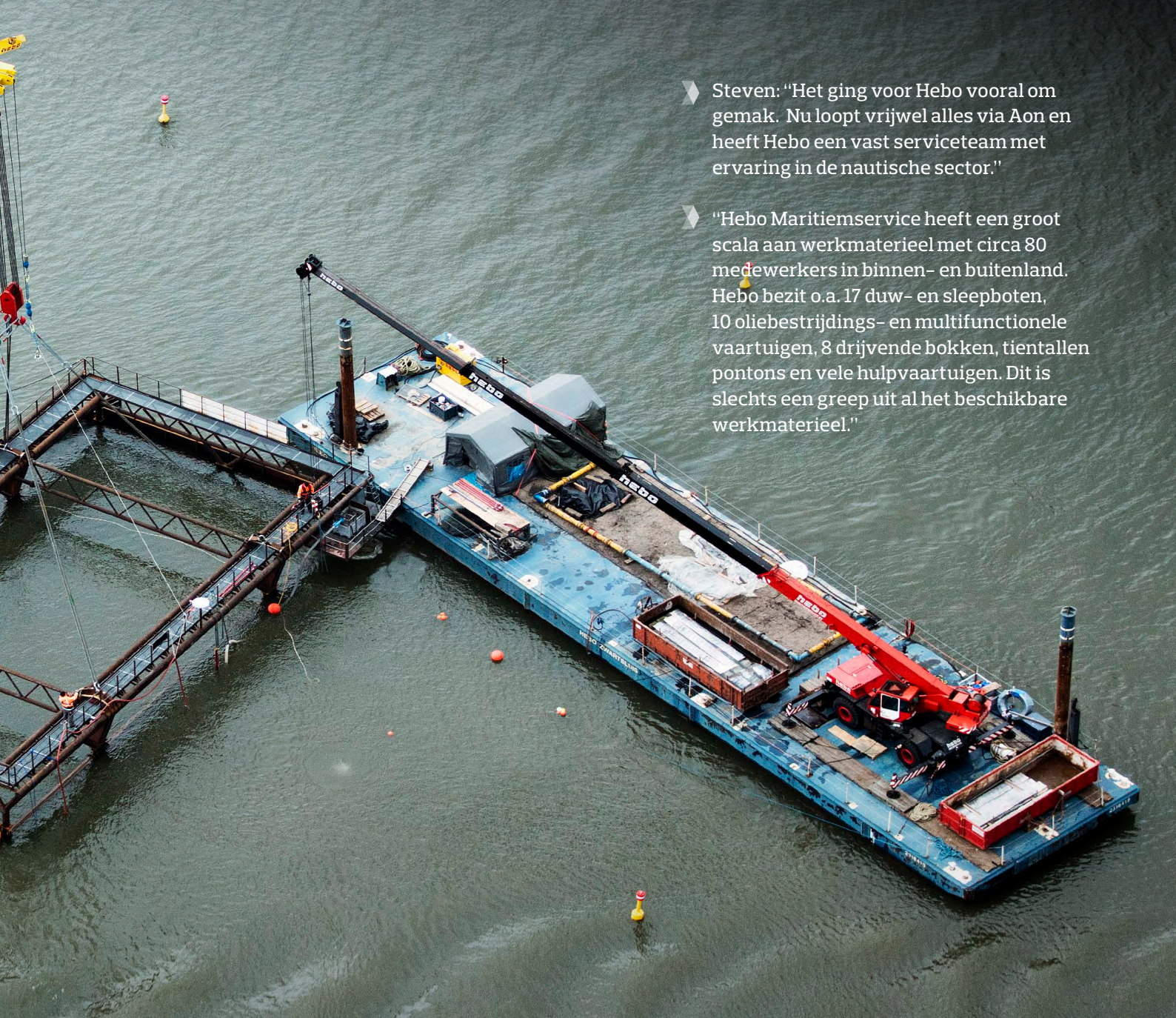
“Aon is een risicoadviseur die de maritieme sector begrijpt.”

HEBO Maritiemservice is een maritieme dienstverlener in de breedste zin van het woord. Dagelijks houden hun teams zich bezig met olie- en calamiteitenbestrijding, transporten, hijswerkzaamheden, bergingen en een scala aan ondersteunende diensten op en rondom het water. Hebo was reeds meeverzekerd op de aanbouwverzekering van een bestaande klant van Aon en kwam zo in het vizier van Steven Baas, Accountmanager.

80
MEDEWERKERS IN BINNEN- EN BUITENLAND

10
OLIEBESTRIJDINGS- EN MULTIFUNCTIONELE VAARTUIGEN

17
DUW- EN SLEEPBOTEN



Steven: "Het ging voor Hebo vooral om gemak. Nu loopt vrijwel alles via Aon en heeft Hebo een vast serviceteam met ervaring in de nautische sector."

"Hebo Maritiemservice heeft een groot scala aan werkmaterieel met circa 80 medewerkers in binnen- en buitenland. Hebo bezit o.a. 17 duw- en sleepboten, 10 oliebestrijdings- en multifunctionele vaartuigen, 8 drijvende bokken, tientallen pontons en vele hulpvaartuigen. Dit is slechts een greep uit al het beschikbare werkmaterieel."

In maart 2014 legde Steven contact met de Hebo-directie en eind 2015 kreeg Aon de opdracht om de eerste verzekeringen in de (co)assurantiemarkt te plaatsen. Steven: "Hebo's verzekeringsprogramma liep via één tussenpersoon, die verschillende makelaars de opdracht had gegeven een aantal risico's in de co-assurantiemarkt te plaatsen. We hebben besloten alle polissen door te lichten en zijn gaan 'winkelen' voor de beste verzekeringscontracten. Daarbij hebben we de risico's zoveel mogelijk in onze volmachten geplaatst. Het resultaat was een overzichtelijke compacte verzekeringsportefeuille. Al met al een uitdagende klus, maar het is gelukt."

'Risico-oplossingen waarmee we verder kunnen'

Hebo moet '24/7' paraat staan voor opdrachtgevers in binnen- en buitenland. Zonder hun mensen, schepen en werkmaterieel kunnen zij hun beloftes naar de opdrachtgevers niet waarmaken. Daarom mag er zeker ook bij schade geen kostbare tijd verloren gaan. De directeur van Hebo, Wiebbe Bonsink, is erg te spreken over de samenwerking met Aon en het eindresultaat: "Je wilt een adviseur die met integrale risico-oplossingen komt waardoor je verder kunt met je eigen business. Aon toonde duidelijk aan affiniteit te hebben met de nautische wereld en heeft ons perfect geholpen."

Maritieme match

Steven: "Uiteindelijk is een risicoadviseur die de maritieme sector begrijpt onontbeerlijk en wie begrijpt dat beter dan Aon, wiens voorganger al in 1688 de eerste maritieme verzekeringspolis afsloot." Bonsink: "Dat Aon een nautische connectie heeft, merken wij in de vrijwel dagelijkse contacten met onze vaste aanspreekpunten in de Aon-organisatie. Dit geeft vertrouwen in een spoedige afwikkeling. De serviceverlening sluit aan bij ons eigen serviceniveau. In een goede samenwerking zorgen we ervoor dat ons werk altijd door kan gaan".

150
WINDTURBINES

1,5
INWONERS VOORZIEN VAN GROENE STROOM

Defect liability: een unieke oplossing voor de offshore-markt

Het defect liability-risico (aansprakelijkheidsrisico van de aannemer op zee voor een defect in bijvoorbeeld een windmolen) wordt grotendeels gefinancierd op de balans van de aannemer. Fysieke schade wordt vaak verzekerd via de traditionele verzekeringen met relatief beperkt uitlooprisico van ongeveer 24 maanden na projectoplevering. Financiers en opdrachtgevers vragen in toenemende mate meer en langere financiële zekerheden van de aannemer en zijn toeleveranciers.

De nieuwe Aon-oplossing ontzorgt de keten door dit contractuele risico niet op de balans van de aannemer te 'plaatsen', maar feitelijk op de balans van een verzekeraar. Hierdoor is de realisatie van de businesscase voor de opdrachtgever zekerder geworden, de balans van de aannemer beschermd en tevens het belang van financiers zeker gesteld.

Meerdere A-rated verzekeraars uit het Verenigd Koninkrijk, Azië, Bermuda en continent van Europa zijn inmiddels aangehaakt bij dit mooi stukje innovatie van Aon.

Oplossingen voor een duurzame toekomst
In de weidse ruimte van de Noordzee, op 85 kilometer uit de kust boven Groningen, verrijst het grootste windpark van Nederland. In 2017 produceren de 150 windturbines genoeg groene stroom voor de ruim 1,5 miljoen inwoners van Drenthe, Friesland en Groningen. Het Geminiteam levert met dit project een formidabele prestatie. Wij zijn trots dat we dit project mede mogelijk maken, als risicoadviseur en verzekeringsmakelaar.

‘Een verzekeringsprogramma met wereldwijde dekking voor 13.000 stuks equipment’

Riwal is van oorsprong een familiebedrijf, maar is inmiddels uitgegroeid tot een internationale organisatie met 56 vestigingen in 17 verschillende landen. Deze groei zorgde echter ook voor de nodige nieuwe risico's en een verzekeringsportefeuille die niet meer paste bij de sterk veranderde internationale dynamische organisatie. Aon heeft het verzekeringsprogramma in korte tijd volledig compliant en internationaal neergezet, waardoor Riwal met een gerust hart ‘volledig gedekt’ het nieuwe jaar ingaat.

De nieuwe en toegenomen risico’s zorgden ervoor dat er iets moest gebeuren om het belangrijkste verzekeringsprogramma weer structuur te geven. Alleen zo kon Riwal onbezorgd het nieuwe jaar tegemoet gaan en zich richten op de strategische- en groeiplannen van de organisatie. Dit was het moment waarop Aon aan de slag ging. De tijd begon op dat moment gelijk al te dringen i.v.m. de aankomende prolongatiedatum. Aon zag dit als een uitdaging en wist uit ervaring dat er zowel nationaal als internationaal ontzettend snel geschakeld moest worden. Zowel Riwal’s schadeportefeuille als haar health- en pensioenregelingen verdienden hierbij de nodige aandacht. Om alle programma’s en regelingen met de juiste Risk-, Health- en Retirement-blik te kunnen bekijken, sloegen Charles van Dijk (Risk), Robin Kwinkelenberg (Health) en Rob Verhoef (Retirement) de handen ineen.

Unieke mijlpaal

Twee maanden intensief samenwerken met Riwal en diverse collega’s binnen de verschillende business units (nationaal en internationaal) leverde uiteindelijk een geheel (en compliant) internationaal verzekeringsprogramma op, met wereldwijde dekking voor circa 13.000 stuks equipment in landen als India, Qatar, Verenigde Arabische Emiraten, Kazachstan. Van het wagenpark tot een nieuwe pensioenregeling en van het doorlichten van de bestaande personeelgerelateerde verzekeringen tot aviation-polis en ‘land based equipment’-polis.

Met deze laatste polis is daarnaast iets unieks aan de hand. Begin december konden wij ze namelijk vertellen dat er volledige dekking was voor hun land based equipment. Een mijlpaal waar we als Aon trots op kunnen zijn. Maar er is meer.

Direct besparing

Aon heeft voor Riwal beoordeeld of de bestaande personeelgerelateerde verzekeringen voldoen aan de wet- en regelgeving van de desbetreffende landen en of de bestaande dekkingen wel voldoende zijn. Robin Kwinkelenberg, Client Consultant Corporate Wellness: “Uit onze beoordeling kwam het advies naar voren dat Riwal het verzuimrisico grotendeels zelf kon gaan dragen. De directe besparing van de verzekeringspremie kan nu gedeeltelijk geïnvesteerd worden in schadelastbeheersing en duurzame inzetbaarheid. Ook is de dekking van de collectieve ongevallen verhoogd conform de huidige richtlijnen zonder premieverhoging voor Riwal.”

Vertrouwenspartner

Riwal’s pensioencontract liep eind volgend jaar af. Om het pensioendossier opnieuw vorm te

geven, kocht Aon tijd in bij de bestaande provider. Rob Verhoef, Senior Client Consultant Retirement & Financial Management: “We konden zo in diverse sessies inzichtelijk maken waar de verbeterpunten lagen en zo tot een nieuwe pensioenregeling komen. Een werkgroep met vertegenwoordigers van Riwal’s werknemers heeft uiteindelijk een belangrijke invloed gehad op de definitieve besluitvorming. Via ons unieke digitale platform World Class Broking hebben wij deze regeling in de markt gezet en zijn we uiteindelijk bij een nieuwe verzekeraar uitgekomen. Vervolgens hebben wij binnen alle vestigingen een plenair communicatietraject opgezet en begeleidden wij Riwal bij de ‘pensioen inloopspreekuur’-gesprekken. Binnen een jaar hebben wij het voor elkaar gekregen om de trusted advisor te worden voor Riwal op het pensioendossier. Iets om trots op te zijn.”

Samenwerken leidt tot meerwaarde

Charles van Dijk, Account Director Global Accounts, over de samenwerking: “Onze aanpak heeft ervoor gezorgd dat Riwal zich kan richten op haar corebusiness en niet afgeleid wordt door een verzekeringsdossier dat niet op orde is. Daarnaast heeft Aon, door het inkopen van een ‘aviation liability’-polis in de Engelse markt, bijgedragen aan het feit dat Riwal zich volledig kan richten op haar groeimarkt van de aviation. Overall kan ik wel zeggen dat het samenwerken van de diverse Aon-onderdelen en -collega’s ervoor hebben gezorgd dat wij Riwal in korte tijd een absolute meerwaarde konden en kunnen bieden.”

“Aon onderzoekt samen met Riwal hoe ze de kosten van verzuim voor een periode van twaalf jaar zo laag mogelijk kunnen houden. Door optimale schadelastbeheersing en het voorkomen van verzuim kunnen ook de sociale- en verzekeringspremies omlaag.”

Een maatwerkoplossing voor **Univé**'s property-portefeuille

N.V. Univé Her is een zelfstandige herverzekeraar binnen de Univé Formule en biedt exclusief herverzekeringsoplossingen voor de Regionale Univé Brandverzekeraars en N.V. Univé Schade (samen aangeduid als Univé). Univé Her ziet catastrofeschades, en in het bijzonder stormschade, als hun grootste verzekeringstechnische risico waar een duidelijke visie op nodig is. Aon ontwikkelde in samenwerking met Univé Her op maat gemaakte aanpassingen van het meest gangbare en recente catastrofemodel.

Samen met Univé Her ging Aon aan de slag om de specifieke kenmerken van de Univé-portfolio beter en verfijnder in kaart te brengen. Univé re-classificeerde daarbij o.a. vele risico's die, vanuit stormperspectief, geen afspiegeling waren van typische agrarische risico's.

Betere afspiegeling

Aan de hand van modelevaluatie identificeerde Aon de punten waar de standaard catastrofemodellen de unieke kenmerken van de Univé-portfolio niet juist weergaven. Hans Groot, CCO Aon Benfield: "Door vervolgens samen met Univé Her op maat gemaakte oplossingen te creëren, die middels een tailormade curve ingepast werd in de bestaande modellen, verkregen we een betere afspiegeling van de portefeuille. Daarnaast leverde Aon ook aangepaste output voor gebruik binnen Univé Her's 'capital model' om zo de herverzekerings-inkoopeisen verder te actualiseren."

Een nieuwe modeloplossing

De nieuwe modeloplossing is op een transparante wijze in samenwerking met Univé Her ontwikkeld en door gezamenlijke intensieve uitleg aan de herverzekeringspartners, geaccepteerd door de markt. Hans: "De markt zorgt op zijn beurt voor een meer risicogeschikt(e) prijs en programma. Daarnaast draagt Aon door degelijke vastlegging bij aan de gesprekken die Univé Her met externe en interne stakeholders heeft rond de verscherpte visie op het risico van catastrofeschades."

Zakelijke fun in een veranderende wereld

Het partnership van Univé Her en Aon bevalt van beide kanten zeer goed, wat de band tussen Univé en Aon verder versterkt heeft. Jan Harold Warrink, Manager N.V. Univé Her, over de samenwerking: "Aon brengt aanvullende kennis en specifieke adviezen mee naar de gesprekstafel, wat zowel onze klanten als onze relatie met de toezichthouder ten goede komen. De snel veranderende wereld en markt zorgen er daarnaast voor dat ook wij ons zo snel mogelijk moeten kunnen aanpassen. Aon heeft toegang tot de informatie die ons daarbij helpt en deelt deze met ons zodat wij daar gelijk mee aan de slag kunnen. En last but not least, het is ook een vertrouwde en erg prettige samenwerking, wat in mijn optiek essentieel is voor een goed partnership."

Hoe wij klanten helpen succesvol te ondernemen

Aon is er voor elk soort bedrijf, van grote internationale bedrijven tot de vele familiebedrijven in het mkb die Nederland rijk is. Wij hebben zo'n breed palet aan expertise in huis, dat we elke ondernemer kunnen helpen om succesvol te (blijven) ondernemen.

De klantcases - en de hiernaast weergegeven quotes - geven een kleine inkijk in wat wij zoal gedaan hebben voor deze klanten. Als u een ondernemer bent, zult u wellicht vele van de behandelde thema's en risico's herkennen.

"Toen wij als familiebedrijf klant werden bij Aon, waren we benieuwd naar het serviceniveau dat we zouden ontvangen, tussen alle grote multinationals die Aon bedient. Maar we worden heel goed geadviseerd en ondersteund en vooral toen het er écht op aan kwam en wij in 2015 betrokken raakten bij het hijsongeval in Alphen aan den Rijn. Zonder de zeer professionele schadeafhandeling, advisering op het gebied van crisismanagement en accountbegeleiding van Aon hadden wij deze situatie nooit zo goed kunnen doorstaan als bedrijf. Hoe vervelend het ook blijft dat dit is gebeurd."

– Ad Kornet, algemeen directeur van kraanbedrijf Peinemann

"Het traject van Aon blinkt uit door helderheid aan de voorkant en professionaliteit tijdens het project. Ik denk dat jullie een heldere systematiek hebben waarbij de goede vragen worden gesteld. Weliswaar intensief, maar in een prettige sfeer. Het heeft uiteindelijk een goed overzicht opgeleverd van de zaken die aangepakt moeten worden. Wij zijn zeer tevreden over jullie onderzoek."

– **Piet Claessen, Manager Finance & Control AB Werkt**

"Gezien de jarenlange goede samenwerking was de keuze om Aon voor ons de impact-analyse te laten uitvoeren een logische. In het proces zijn wij adequaat ondersteund en zijn alle deadlines behaald. De communicatie was correct en eenduidig. Nu moeten we zelf aan de slag, maar we weten dat we altijd kunnen terugvallen op de expertise en ondersteuning van Aon."

– **Chris Boeijinga, Manager Finance & Control Care2Care**

"Voor de uitvoering, coördinatie en begeleiding van het Privacy Impact Analyse-traject wilden wij een professionele organisatie en daarom kozen wij voor Aon. Naar verwachting is de samenwerking goed verlopen. Een concrete aanpak, goede communicatie en samenwerking heeft geresulteerd in een uitgebreid en duidelijk rapport, waarmee we aan de slag kunnen."

– **Inge van Riel-Hermans, Officemanager CCI Groep**

"The level of service and professionalism I've received from Aon is unparalleled. Aon's team worked very hard to get a strong understanding of our business and reviews everything we do from a risk and insurance perspective. They designed a top class comprehensive risk solution program that worked very well for our different operations in many countries in Europe, North America and Middle East. I'm very pleased about my experience with Aon's team and the supreme quality service I receive."

– **Sameh Amir, Corporate Insurance Director OCI N.V. and Orascom Construction Limited**

We Empower

Al sinds 1688 een betrouwbare dienstverlener

Bijna driehonderddertig jaar geleden sloot Evert van Heijningen de eerste Nederlandse verzekering af. Daarmee bood hij investeerders de mogelijkheid om op verantwoorde wijze te participeren in de eerste Naamloze Vennootschap ter wereld, de Verenigde Oost-Indische Compagnie. Dit legde het fundament van een onderneming die in de loop der eeuwen zou uitgroeien tot een van de meest toonaangevende dienstverleners ter wereld: Aon.

De naam van de organisatie komt voort uit een oud Keltisch woord dat eenheid betekent. Aon staat dan ook voor de geïntegreerde inzet van hoogwaardige expertise, diensten en producten op het gebied van operationeel, financieel en personeel risicomanagement en (her)verzekeringen.

De focus van onze dienstverlening is volledig gericht op het waarmaken van de ambities van onze klanten. Wij zorgen ervoor dat ondernemende mensen verantwoord risico's kunnen (blijven) nemen en adviseren klanten bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van zaken die een bedreiging vormen voor de continuïteit van hun organisatie.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Aon ontleent maatschappelijke betrokkenheid aan een verantwoorde manier van zakendoen en de omgang met mensen. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is dan ook een integraal onderdeel binnen het Aon-beleid. Aon werkt aan duurzame oplossingen voor de risico's van morgen en wil een maatschappelijk betrokken waarde leveren aan klanten, organisatie, medewerkers en maatschappij. Om dit laatste te kunnen verwezenlijken, is in 2012 de Aon Talent Foundation opgericht.

Results

500
Kantoren wereld-wijd, waarvan 8 in Nederland

1.540
Aon-collega's Nederland

120
Landen waar Aon is gevestigd

50.000
Aon-collega's wereldwijd

Inventaris en machinerie

Zorg en gezondheid

Kunstrisico's

Maritieme risico's

Inkomen

Continuïteits-risico's

Pensioen

Bouwrisico's

Ongevallen en veiligheid

Crisismanagement

Kapitaal- en risicomanage-mentadvies

Materiële risico's

Vastgoedrisico's

Investment management

Frauderisico's

Krediet en faillissements-risico's

Financiële risico's

Aansprakelijk-heidsrisico's

Opleidingen

Reputatie-risico's

Cyberrisico's

(Her) verzekeringen

Internatio-nale mobiliteit medewerkers

Transport- en vervoersrisico's

Personele risico's

Modelling

En meer ...

Over Aon

Aon plc (NYSE:AON) is een toonaangevende wereldwijde dienstverlener op het gebied van risk, retirement en health. Aon analyseert de personele risico's en bedrijfsrisico's, geeft passend risicoadvies, zorgt voor de (financiële) oplossing én is er als een incident de bedrijfscontinuïteit bedreigt. Zo helpen wij klanten succesvol te ondernemen.

Aon heeft in Nederland negen vestigingen met 1.540 medewerkers en meer dan 50.000 medewerkers in ruim 120 landen. Ga voor meer informatie naar www.aon.nl.

© 2017 Aon Nederland

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze rapportage mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Aon.

147704-corp-brochure6-rev-W17

Risk. Reinsurance. Human Resources.

Empower Results®