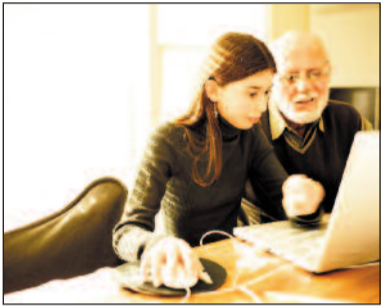




der Kinderen



Lamberts Perikelen



"Goedemorgen, Lambert. Lig je nog in bed?" "Ja, wat dacht je dan, het is kwart over acht en het is zondag vandaag." "OK, vandaar dus die donkere stem, maar ik heb een probleem." "En dat is?" "Mijn bedrijf aan de ...straat staat in brand. De brandweer is met drie wagens aan het blussen, en ..." "Ik kom eraan, zorg maar voor koffie."

Op weg naar de brand bedacht ik dat we nog geen half jaar geleden samen ook de verzekering van dat pand hadden besproken. Verzekerde vond het eigenlijk maar niks om die polis weer aan te passen, maar ik hield vol en hij gaf me uiteindelijk wel gelijk. Hij wilde niet vervelend doen, maar brand in dat gebouw van beton, nee dat zag hij niet gebeuren.

Inderdaad stond de brandweer in vol ornaat met man en macht en met hoogwerker zijn best te doen om de brand te blussen. Maar het dak was lastig, en ik zag het vuur zich via het dak doorvreten door het hele gebouw. Dat wordt een totaal verlies, dacht ik, toen ik de situatie had overzien.

De salvage-expert kwam naar me toelopen. "Hoi, Lambert, alles goed? Wordt een totaalschade zo te zien; dat gaat tonnen kosten; hebben jullie het pand in de boeken?" "Ja, en nog niet zo lang geleden aangepast." "Dan kan verzekerde van geluk spreken dat hij bij jullie zit, want ik heb officieel gehoord dat er 'plantjes' zijn gevonden". Ik schrok, maar kon me niet voorstellen dat deze verzekerde daar wat mee te maken kon hebben.

Ik zocht hem op; hij stond met een gebroken gezicht naar zijn gebouw te kijken dat daar zomaar afbrandde. Je kon de zorgen van zijn gezicht aflezen. "Morgen", zei ik. Ik kon slecht vragen hoe het met hem ging. "Fijn dat je er bent", was zijn antwoord. En even daarna: "We hebben een probleem. Er zijn 'plantjes' aangetroffen en nu zullen jullie wel niet betalen, denk ik". Ik legde hem uit dat inderdaad het merendeel van de verzekeraars in zo'n geval niet betaalt. Een wietplantage is nu eenmaal wat anders dan een machinefabriek. Maar ook dat wij niet de 'Firma List & Bedrog' waren. Ik zou een uitgebreid onderzoek laten doen - ook naar hem in privé - en als daaruit bleek dat hij zelf niets wist van die plantjes, dan zou ik er voor zorgen dat er wel werd uitgekeerd. Hij wist niet wat hij hoorde en keek me verbaasd aan. "Luister." zei ik. "Jij bent bij der Kinderen verzekerd, bij mensen van vlees en bloed. Niet ergens via internet of zo. Dáár ben je een nummer. Bij ons ben je een mens, net zoals wij zelf. Een klant en een relatie waar wij voor gaan." "Ja, maar de expert van de huurder - die zijn spullen zijn natuurlijk ook verbrand - wilde niet eens komen om de schade op te nemen." "Wacht nou maar af," zei ik, "en laat ons nou maar ons werk doen."

Ik wil u niet vermoeien met details over wat we allemaal hebben gedaan. Alleen het resultaat telt. Vooruitlopend op herbouw hebben we inmiddels al 40% van de schade betaald. De resterende 60% volgt samen met de herbouw van het pand. "Lambert," zei verzekerde laatst, "als jij vindt dat er wat aangepast moet worden, dan doe je dat maar. Voor mij heb je in de toekomst altijd gelijk." Toch leuk zo'n tevreden iemand te horen!

Lambert der Kinderen

Veelgestelde vragen over de kredietcrisis en verzekeringen

Relaties bellen der Kinderen regelmatig met vragen over de kredietcrisis en de gevolgen ervan voor verzekeringen. Hierbij de antwoorden op de twaalf meest gestelde vragen.



1. De Nederlandse overheid heeft onlangs de bankverzekeraar Fortis overgenomen. Heeft deze actie ook betrekking op de verzekeringstak van Fortis?

Ja. De Nederlandse overheid is nu eigenaar van het Fortis-deel van ABN AMRO Holding: Fortis Bank Nederland, Fortis Corporate Insurance en Fortis Verzekeringen Nederland. Daaronder vallen Fortis ASR, De Amersfoortse Verzekeringen, Europeesche Verzekeringen, Falcon Leven en Ardanta. Gezien de financiële gezondheid van elk van deze onderdelen van Fortis, ziet de toezichthouder geen reden voor ongerustheid. Voor meer en specifiekere vragen over Fortis, zie ook www.verzekerdbijfortis.nl.

2. Wat is de impact van de financiële crisis op de verzekeringssector? Hoewel de verzekeringssector in Europa een van de grootste institutionele beleggers is, is de sector uiteraard ook geraakt door kredietrisico's. Maatschappijen hebben

afschrijvingen moeten doen op hun beleggingsportefeuille en beurskoersen van verzekeraars staan onder druk. De toegang tot financiële markten is ook voor verzekeraars lastiger geworden. Echter: ten gevolge van het strenge Nederlandse toezicht hebben verzekeraars maar een beperkt gedeelte van hun vermogen belegd in aandelen. De financiële positie van de verzekeringsbranche als geheel en van de verschillende leden is sterk genoeg om ervan uit te kunnen gaan dat verzekeraars hun verplichtingen ook op langere termijn kunnen nakomen. De toezichthouder houdt dat streng in de gaten.

3. Waarom treft de kredietcrisis wereldwijd vooral banken en veel minder verzekeringsmaatschappijen? Als veel klanten tegelijk naar hun bank gaan om hun spaargeld op te nemen, ontstaat er een probleem: dat geld heeft de bank op zijn beurt grotendeels uitgeleend en is dus niet

direct beschikbaar. Bij beleggings- en lijfrente-verzekeringen gaan verzekeraars met hun cliënten langjarige contracten aan. Dit betekent dat de maatschappij over een langere termijn vastliggende premie-inkomsten heeft. Hetzelfde geldt voor schadeverzekeringen: klanten kunnen uiteraard hun verzekeringen tegen bijvoorbeeld brand en autoschade elders onderbrengen, maar dan hoeft de maatschappij die deze klanten verliest, ook niet meer het risico te dragen.

5. Is de scheiding van bank- en verzekeringsactiviteiten - ook financieel - wettelijk verankerd? Ja. De Wet op het financieel toezicht (Wft) regelt dat op financiële conglomeraten (banken en verzekeraars onder één dak) aanvullend prudentieel toezicht van toepassing is. Aan de hand daarvan wordt beoordeeld of zo'n onderneming genoeg kapitaal heeft, hoe het zit met risicoconcentratie, met transacties tussen de verschillende leden van de groep, hoe de interne controle- en risicobeheersingsprocedures zijn en hoe het staat met de geschiktheid van de bestuurders. Voor levens- en schadeverzekeraars in een verzekeringsgroep geldt eveneens aanvullend toezicht. Dat heeft betrekking op onder andere overeenkomsten en posities van de verschillende partijen in de groep. Ze moeten aanvullende solvabiliteitsberekeningen kunnen laten zien om te voorkomen dat door dubbelstellingen een te gunstig beeld wordt gecreëerd.

6. De Nederlandsche Bank stelt zich garant voor spaargelden bij een bank tot maximaal 100.000 euro. Geldt zo'n garantieregeling >

ook voor verzekeringsproducten en beleggingsverzekeringen?

In plaats van een garantie heeft De Nederlandsche Bank de waarborgen gezocht in scherp toezicht op de sector en vervaagende solvabiliteitseisen. Uitgangspunt daarbij is dat tegenover alle verzekerde risico's zekerheden moeten staan. Na het faillissement van de relatief kleine verzekeraar Vie d'Or in 1995 zijn het toezicht, de eisen aan het vermogen en aan de solvabiliteit voor verzekeraars aanmerkelijk verscherpt. Sindsdien hebben zich dan ook geen incidenten meer voorgedaan. Mocht een verzekeraar toch in de problemen komen, dan zal de toezichthouder alles in het werk stellen om de belangen van verzekeren te beschermen. Bijvoorbeeld door te proberen om de verzekeringsportefeuille bij een andere verzekeraar onder te brengen.

7. Hoe zeker kan ik ervan zijn dat mijn verzekerd kapitaal aan het einde van de looptijd ook wordt uitgekeerd?

We hebben het hier over een levensverzekering met een gegarandeerd eindkapitaal op een afgesproken einddatum. In die situatie is het na de oorlog in Nederland één keer voorgekomen dat een kleine (levens)verzekeraar niet volledig aan zijn verplichtingen kon voldoen. Na dit incident werden de eisen aan (levens)verzekeraars aangescherpt.

8. Als ik mijn polis wil beëindigen, kan dat dan?

Ja. U kunt elke verzekering altijd opzeggen. Maar ga vooraf goed na waarom u dat zou willen doen. Het opzeggen van een schadeverzekering kost geen geld. Een levenspolis beëindigen/stoppen voordat de looptijd is verstreken, kan extra kosten met zich meebrengen. Het is bovendien verstandig na te gaan of u wordt geaccepteerd door een andere verzekeraar voordat u een lopende polis opzegt. Daarnaast kunt u, als u bijvoorbeeld een schadepolis opzegt, geconfronteerd worden met een risico waartegen u dan niet verzekerd bent. Dit kan leiden tot grote schade die u in de financiële problemen kan brengen. Voortijdig opzeggen/afkopen van hypotheekgerelateerde verzekeringen of lijfrente kan overigens forse fiscale consequenties hebben.

9. Als ik zou willen overstappen naar een andere verzekeraar, kan dat dan, en kan dat onder dezelfde voorwaarden?

Elke verzekerde kan natuurlijk van verzekeraar wisselen. Daarbij moet meestal wel rekening worden gehouden met de contracttermijnen. Tussentijds opzeggen (of een levensverzekering afkopen of premievrij maken) kan extra kosten met zich meebrengen. Er is niets te zeggen over de vraag of een andere verzekeraar u tegen dezelfde voorwaarden wil accepteren.

10. Hoe is het toezicht op de verzekeringssector geregeld?

Er zijn twee soorten toezicht: De Nederlandsche Bank houdt verzekeraars financieel in de gaten en kijkt of ze voldoende solvabel zijn om hun verplichtingen na te komen. En of de bestuurders deskundig en betrouwbaar zijn, en of ze alle vergunningen hebben die nodig zijn. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) kijkt of verzekeraars zich in hun gedragingen aan de wet houden.

11. Hebben verzekeraars onderling een soort waarborgfonds?

Er is een beperkte regeling voor kleine levensverzekeraars. Deze regeling, in overleg tussen De Nederlandsche Bank en het Verbond van Verzekeraars opgesteld, is bedoeld om tijdig ondersteuning te kunnen bieden, nog vóór een eventueel faillissement. Sinds de kwestie Vie d'Or is het niet nodig geweest van deze 'opvangregeling Leven' gebruik te maken.

12. Moeten verzekeringsconcerns dezelfde financiële reserves aanhouden als banken?

Verzekeraars vallen onder andere toezichtregels dan de banken. Verzekeraars moeten te allen tijde voldoende zekerheden kunnen stellen tegenover de verzekerde risico's. Dat is de betekenis van het begrip solvabiliteit. Nederlandse levens- en schadeverzekeraars zijn momenteel gemiddeld twee keer zo solvabel als minimaal wettelijk is vereist.



Spaartegoeden Argenta ook gegarandeerd tot 100.000 euro

Staat uw spaargeld bij de Belgische Argenta Spaarbank NV, dan heeft u dezelfde garantie als spaarders bij Nederlandse banken.

Als een bank uit een EU-land een bijkantoor heeft in een ander EU-land, dan valt die bank onder de garantieregeling van het 'thuisland'. Argenta Spaarbank, die ook actief is in Nederland, valt dus onder de Belgische garantieregeling. Net als de Nederlandse regering heeft de Belgische regering op 7 oktober bekendgemaakt dat deze garantieregeling wordt verhoogd naar 100.000 euro per rekeninghouder. Hiermee is de garantie bij Argenta gelijk aan de Nederlandse regeling.

Thema-avond voor 65-jarigen



Op maandag 3 november organiseert der Kinderen weer een thema-avond voor 65-jarigen. Wie 65 wordt, krijgt te maken met allerlei kwesties: AOW, pensioen en wellicht ook een aflopende hypotheek. Wat betekent dat allemaal voor u? Waar moet u op letten? Op dergelijke vragen zal tijdens de thema-avond een antwoord gegeven worden.

Dat u op uw 65ste AOW krijgt, wist u natuurlijk. Maar hoeveel AOW krijgt u precies? En als u een aanvullend pensioen hebt, hoe hoog is dat dan? Mensen met een eigen woning hebben rond hun 65ste vaak de hypotheek afgelost. Welke fiscale mogelijkheden biedt dat? Wellicht komt uw lijfrentekapitaal vrij. Wat is dan een verstandige strategie? Misschien wilt u een schenking doen aan uw kinderen. Dat roept vragen op over vermogensoverdracht, erfrecht en testament.

Het is voor het derde achtereenvolgende jaar dat der Kinderen de thema-avond voor 65-jarigen organiseert. De vorige twee avonden waren een groot succes: er waren veel belangstellenden en ze vonden de avond nuttig en interessant.

Bent u geïnteresseerd en wilt u deze thema-avond graag bijwonen? Dan hoeft u niets te doen: alle relaties van der Kinderen die in 2009 65 jaar worden, ontvangen vanzelf een uitnodiging. U kunt zich ook opgeven via info@derkinderen.com of 045 - 405 8888. De toegang is gratis: de thema-avond is een extra service van der Kinderen voor trouwe relaties.

Wat betekent de miljoenennota voor u?

Als u dit leest, ligt Prinsjesdag alweer even achter ons. Op 16 september presenteerde minister van Financiën Wouter Bos de rijksbegroting voor 2009 en de toelichting daarop: de miljoenennota. Maar wat betekent dat omvangrijke document voor u?

Natuurlijk kunnen we op deze plek niet alle maatregelen uitvoerig bespreken, maar enkele belangrijke punten willen we toch onder uw aandacht brengen.

- Werknemers die na hun 65e willen doorwerken, kunnen hun AOW (maximaal vijf jaar) later laten ingaan. Zij ontvangen dan ook een hogere AOW-uitkering.
- Per 1 januari 2009 introduceert het kabinet de zogenaamde doorwerkbonus. De doorwerkbonus moet het aantrekkelijker maken om langer te blijven werken. Mensen die na hun 62e blijven werken, krijgen een belastingvoordeel, dat ook geldt als ze doorwerken na hun 65e.
- Ouderen met een inkomen hoger dan 32.127 euro gaan vanaf 2011 meer belasting betalen. Deze zogenaamde houdbaarheidsbijdrage heeft



- vooral betrekking op mensen van 65 jaar of ouder, die geboren zijn na 31 december 1945.
- De inkomensafhankelijke premie voor de zorgverzekering gaat omlaag.
- Het kabinet wil ook de WW-premie voor werknemers afschaffen, mits de bonden gematigde looneisen zullen stellen.
- Jongeren krijgen vanaf 1 juli 2009 geen bijstand meer. Gemeenten moeten jongeren

- van 18 tot 27 jaar die een uitkering vragen, een persoonlijk aanbod doen dat bestaat uit werk, scholing of een combinatie van beide.
- De premiegrondslag voor lijfrente-aftrek wordt weer verhoogd naar 153.221 euro.
- Er wordt een afkoopmogelijkheid voor kleine lijfrentes ingevoerd.
- De splitsingsproblematiek lijfrente box 1 versus box 3 wordt afgeschaft.

Lijfrente

Op zich is het goed nieuws dat de verlaging van de grondslag voor lijfrente-aftrek ongedaan wordt gemaakt. Vooral voor de ondernemer, die immers volledig op de derde pijler (lijfrente) is aangewezen. Aan de andere kant moeten we vaststellen dat de achteraf gezien éénmalige verlaging van deze grondslag in 2008 wel bijzonder onzorgvuldig was.

Langer doorwerken

Het kabinet wil langer doorwerken bevorderen en doet dit door de doorwerkbonus en door de AOW-uitkering van mensen die na hun 65e doorwerken, te verhogen. Daarnaast wordt echter de houdbaarheidsbijdrage ingevoerd voor ouderen met een inkomen hoger dan 32.000 euro. Dat lijkt enigszins tegenstrijdig.

In the spotlight: Roel der Kinderen Ondernemersbloed zit in de genen

Als je Der Kinderen heet en je werkt bij der Kinderen Verzekeringen bv, staat niemand ervan te kijken dat je een prominente positie in het bedrijf inneemt. Roel der Kinderen (33) kennen we sinds een tijd dan ook als opvolger. Hij voert de directie samen met zijn vader, Lambert.

Stond vanaf het prille begin vast dat Roel in de zaak zou komen? We zien het tafereel voor ons: kleine Roel zit bij zijn vader op schoot, terwijl die hem zinnen voorleest als: Voor storm- of harde windschade aan een woonhuis geldt een afwijkende regeling. Maar dat is ongetwijfeld onze verbeelding die met ons aan de haal gaat. Toch hielp Roel van kleins af aan mee op kantoor. Hij versnipperde papier, ruimde polissen op en waste auto's van medewerkers. Kijk, dat is nog eens een mooi beeld: de zoon van de baas die de auto's van de medewerkers wast.



“Ik heb altijd de vrije keus gehad om te doen wat ik wilde”, zegt Roel. “Maar al vlug was duidelijk dat ook ik ondernemersbloed heb.” En dat vindt hij een van de leuke kanten van zijn werk, het ondernemen. Behalve dat is er de variatie van het vak. Een typische dag uit het werkend leven van Roel zou er als volgt uit kunnen zien. Eerste taak die dag: gesprek met een medewerker over de aanpak van een lastig assurantieprobleem. Later op de ochtend: Roel zit bij een particuliere klant thuis te praten over een autoverzekering. 's Middags: op naar een zakelijke relatie. Gespreksonderwerp is een pensioencontract voor 25 medewerkers. 's Avonds: brandschade regelen bij een klant. Pardon? 's Avonds? Worden wij niet geacht de avond te besteden aan vertier? Nou, eh, Roel heeft wel vrije tijd, maar niet zo bar veel. Hij werkt 70 uur per week. De schaarse vrije tijd die hij heeft, brengt hij door met vrienden. En hij probeert twee keer per week te sporten.

Hoe ziet Roel de toekomst van de zaak? Moet die een bepaalde richting inslaan? Stabiele, gestage groei – dat is wat Roel nastreeft. “Om te overleven moeten we volume hebben. Alleen op die manier kunnen we een vuist maken tegen de grote, logge verzekeraars. Daarnaast wil ik de onderneming voortzetten zoals pa altijd gedaan heeft. Service hoog in het vaandel. Geen onpersoonlijk gedoe, geen formuliertjes opsturen. Klanten blijven bezoeken, elke dag. Ze het zo makkelijk mogelijk maken.”

Een relatie aan het woord: Arjen Boesten



Een gebroken been en mooie tv's

Wie denkt dat een verzekering een verzekering is en dat daar verder niet veel over te melden valt, moet even het verhaal van Arjen Boesten lezen. Over rechtsbijstand, accuraat handelen en bedrijfsvoering over de grens.

Arjen is directeur-eigenaar van AB sound - vision - design, gevestigd in Lanaken, België. Wie van mooie tv's en audio-apparatuur houdt, is in de zaak van Arjen op zijn plaats: de ene Loewe-televisie ziet er nog verleidelijker uit dan de andere. En ja, Arjen heeft zijn particuliere en zakelijke verzekeringen ondergebracht bij der Kinderen.

Arjen: “Het is gegroeid. Je begint met een inboedelverzekering, daarna een autoverzekering, een opstalverzekering. Ik ben altijd heel goed geholpen, ook bij problemen. der Kinderen is altijd heel accuraat. Niet alleen maar snel een verzekering afsluiten en daarna niets meer van je laten horen. Dat is ook de kracht van een tussenpersoon: de persoonlijke benadering.” Zo vond Arjen zichzelf op een gegeven moment terug in het ziekenhuis met een gebroken been. Dat had hij te danken aan onbedachtzaam handelen van een derde. “Daar zit je dan in het ziekenhuis en denkt: wat nu?” Gelukkig had Arjen een rechtsbijstandverzekering. Hij belde Roel der Kinderen en “die heeft me toen zéér goed geholpen.”

Een aantal jaren geleden verhuisde Arjen van Nederland naar België. Ook daarbij kwam de hulp van der Kinderen goed van pas. “Zij hebben internationale ervaring, ze begeleiden vaak Nederlanders die in België wonen. Dat is een specialisme dat net iets meer van een tussenpersoon vraagt: wat betreft verzekeringspolissen,

maar ook waar het gaat om een hypotheek, bijvoorbeeld.”

Zakelijk gaat het goed met Arjen. Hij heeft de mooie zaak in Lanaken en opent begin

dat Roel op enig moment de verleiding niet langer zal kunnen weerstaan en zelf zo'n fraai systeem zal aanschaffen.



november een tweede Loewe Gallery in Hasselt. Hij zal dan de grootste Loewe-dealer in Nederlands en Belgisch Limburg zijn. Plannen om in 2009 een Loewe Gallery in Maastricht te openen, zijn in de maak. Ook toen hij zijn eerste zaak in Lanaken opende, werd hij bijgestaan door Roel. En zo komt Arjen op wat hij beschouwt als een van de grote voordelen van zakendoen met der Kinderen: “Ik heb één contactpersoon waar ik alles mee regel. Ik word niet van het kastje naar de muur gestuurd. Ik bel Roel en het wordt geregeld.” Overigens, wat het zakendoen betreft: als Roel weer eens binnenloopt in Lanaken – wat hij met een zekere regelmaat doet – dan kan hij moeilijk zijn ogen van die mooie Loewe-toestellen afhouden, constateert Arjen. Hij heeft dan ook goede hoop

**Ook in België
is der Kinderen
actief**

**Voor meer
informatie over
bedrijfsmatige
verzekeringen en
particuliere
verzekeringen
kunt u geheel
vrijblijvend contact
met ons opnemen.**

Bel: +31 45 405 8888

Mike Leers:
‘Het is de kunst van het verleiden’
Limburgers voelen
zich minder gezond



Limburgers voelen zich minder gezond dan andere Nederlanders. Ook gaan ze vaker naar de huisarts. Dat blijkt uit cijfers van het CBS en het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu. Op een symposium in Maastricht verdiepten Limburgse ondernemers zich daarom in de vraag: hoe krijgen we het Limburgse bedrijfsleven gezond en in beweging? Het symposium werd mede georganiseerd door der Kinderen Verzekeringen.

Dick Suer, directeur van Start to run Trainingen bv, heeft geen moeite met het antwoord op de vraag hoe je als ondernemer medewerkers in beweging krijgt. Je moet laagdrempelige programma's aanbieden. Die programma's moeten bovendien inspirerend en uitdagend zijn. En: "De baas moet het betalen. Het aantal inschrijvingen daalt met de helft als medewerkers zelf moeten betalen." Ook niet onbelangrijk volgens Suer: de baas moet meedoen. Een directeur die puffend als laatste over de streep komt, werkt blijkbaar zeer inspirerend.

Verleiden

Met die laatste constatering is Mike Leers, bestuursvoorzitter van CZ Zorgverzekeringen en broer van, het helemaal eens. Voorbeeldgedrag van een leidinggevende is heel belangrijk, en niet alleen bij sporten. Je moet je als leidinggevende houden aan de regels die je zelf stelt. Toch is het in de praktijk niet altijd even makkelijk om werknemers in beweging te krijgen. Dick Suer heeft nog wel wat tips. "Bouw veel prikkels in. Schenk ook aandacht aan uiterlijkheden, zoals flitsende kleding. Want lopen moet leuk zijn." Dat is ook de ervaring van Miel Termont, voorzitter van KNBLO-NL, de grootste wandelbond van Nederland en onder meer organisator van de Nijmeegse Vierdaagse. "Als je mensen vraagt waarom ze een wandeltocht maken, is het eerste antwoord altijd: omdat het leuk is. Als tweede reden geven ze op: omdat het gezond is." Je moet werknemers overhalen tot gezond gedrag, vindt Mike Leers. "Het is de kunst van het verleiden."

Kosten-baten

Gerrino Mulder, secretaris van Maastrichts Mooiste, het jaarlijkse wandel- en hardloopevenement, verbaast zich over het feit dat bedrijven niet structureel bezig zijn met het in beweging brengen van hun werknemers. Als voorbeeld noemt hij Fortis, dat voor zijn medewerkers een uitgebreid programma introduceerde om gezond gedrag te bevorderen. Gerrino Mulder: "Aan dat programma deden 2.000 medewerkers actief mee. Het leidde tot een daling van het ziekteverzuim met 0,5%. Fortis heeft zijn investering in het programma zes tot acht keer terugverdiend." Lambert der Kinderen wil hier nog wel even een kleine kanttekening bij plaatsen. Wat voor een grote onderneming als Fortis geldt, geldt nog niet voor een mkb'er met pakweg vijftien werknemers. "Natuurlijk is het goed als mensen in bedrijven sporten. Maar als de baas het moet betalen, vraagt hij zich af: wat levert het op? Dat economische verhaal, dat kan ik niet verkopen." Mike Leers ziet dat probleem ook. "Het heeft te maken met schaalgroottes. Grote bedrijven kunnen hun investeringen in bewegingsprogramma's makkelijk terugverdienen. Maar zeventig procent van de mensen werkt bij bedrijven met minder dan vijftien werknemers." Even dreigt het symposium enigszins in mineur te eindigen. Lambert der Kinderen suggereert cynisch een typisch Nederlandse oplossing: we regelen het via de overheid. "We maken een wetje waarin dit soort dingen vastliggen. Dan speelt het voor bedrijven geen rol meer in de onderlinge concurrentie."



der Kinderen sponsort indrukwekkende happening
Massa's mensen bij 'Maastrichts Mooiste'

Elke zomer vindt in Maastricht het hardloop- en wandelevenement 'Maastrichts Mooiste' plaats. Duizenden vrouwen en mannen, jongens en meisjes begeven zich dan rennend of wandelend door de straten van Limburgs hoofdstad. Met als hoogtepunt de toploop over 5 kilometer. En der Kinderen Verzekeringen speelde een belangrijke rol in het geheel – in meerdere opzichten.



Als u, als vaste relatie van der Kinderen Verzekeringen, afgelopen zomer in Maastricht langs het parcours had gestaan, had u diverse bekende gezichten voorbij kunnen zien komen. Allereerst, in een behoorlijk tempo: Cor Timmermans, commercieel medewerker binnendienst en een getraind sportman. Een hele tijd later, wellicht met een iets roder hoofd, de directeur zelf, Roel der Kinderen. Samen met Frank Gielen, Roger Brands en Raymond Goffin vormden zij het team dat namens der Kinderen meedeed aan de bedrijvenloop, vast onderdeel van Maastrichts Mooiste. Ze behaalden een verdienstelijke 16e plaats. En ja, er deden meer dan 16 bedrijven mee – 66, om precies te zijn.

Dat de deelnemers aan de toploop over 5 kilometer heel wat harder liepen dan de medewerkers van der Kinderen, spreekt voor zich. Dat belette der Kinderen Verzekeringen overigens niet die toploop te sponsoren: het bedrijf stelde 10.000 euro beschikbaar voor een Nederlands record en maar liefst 25.000 euro voor het geval een atleet een wereldrecord zou lopen. Gerrino Mulder, organisator van Maastrichts Mooiste: "Dat iemand een wereldrecord zou lopen was niet erg waarschijnlijk, maar het Nederlands record op de 5 kilometer stond niet heel scherp. Twee Nederlandse toplopers, Patrick Stitzinger en Sander Schutgens, waren van plan er



een aanval op te doen. De door der Kinderen uitgeloopte premie was voor hen een reden om te starten. We waren daar dan ook heel blij mee - zonder die steun zouden we nooit zo'n mooi deelnemersveld bij elkaar gekregen hebben." Domme pech verhinderde echter dat een serieuze aanval op het Nederlands record plaatsvond: beide atleten raakten een week voor de toploop

geblesseerd. Gerrino Mulder: "Ze hebben alle twee dezelfde trainer en doen dezelfde dingen, dus zo verwonderlijk is dat niet. Toch was het evenement heel geslaagd - er stonden massa's mensen langs de kant." En ondanks het feit dat de premies niet uitgekeerd



hoefden te worden, leverde der Kinderen Verzekeringen toch zijn bijdrage als sponsor. Gerrino Mulder: "Volgend jaar gaan we een sneller parcours uitzetten. Eens kijken of we Roel en Lambert dan weer zo gek krijgen om die premies uit te loven!"

