



Succes verzekerd?

BCI Forum Nederland Juni 2010

Deze avond waren we te gast bij IBM Business Continuity and Resiliency Services in Almere. Ralf Verberne legde uit dat BC&RS multi vendor uitwijk- en consultancy diensten levert. Hierbij moet je denken aan uitwijk voor zowel kantoorruimte, servers, computers als telefoons. Teven biedt BC&RS High Availability oplossingen voor ICT en communicatie Infrastructuur en mobiele uitwijk aan. We konden deze mobiele uitwijk vrachtwagens buiten zien staan, klaar om direct ingezet te worden. Op afspraak is het overigens mogelijk om een rondleiding te krijgen, wat voor de echte liefhebber zeker een aanrader is!

Business Continuity Management en de Verzekeraar

Dat we financiële gevolgen van risico's kunnen laten afdekken door verzekeraars is bekend. Dat hier voor- en nadelen en dus weer andere risico's in schuilen weten we ook. Maar een vraag die Joop Franke FBCI al een tijd bezig hield was de volgende:

“wat voor effecten kan Business Continuity Management hebben voor de verzekeringsportefeuille?”

Met deze vraag opende Joop de eerste BCM forum avond dit jaar in de aanwezigheid van 48 belangstellenden.

Op een eenvoudige wijze gaf Joop aan dat, afhankelijk van de maturiteit van BCM, de standaard verzekeringsportefeuille er wellicht anders uit zou kunnen komen te zien. Wellicht dat bepaalde verzekeringen wel helemaal niet meer nodig zouden zijn, of in een beperkte mate, of dat het hierdoor zelfs mogelijk zou worden om bepaalde risico's die we voorheen niet konden verzekeren nu wel te verzekeren zijn.

Na deze opening werden de deelnemers uitgedaagd om met vraagstukken te komen voor de gastspreker, de heer Karel van Treek van QLM Verzekeringen uit Venlo. Karel was door Joop uitgenodigd omwille van zijn expertise en onafhankelijkheid op het gebied van zakelijke verzekeringen.

Al snel werd duidelijk dat dit onderwerp tot de verbeelding van de deelnemers sprak, gezien de onderwerpen die werden voorgelegd en de discussies die al gelijk op gang kwamen.

Voordat Karel aan zijn verhaal mocht beginnen, was het eerst tijd voor het diner. Er stond een heerlijk gevarieerd Spaans buffet gereed, aangeboden door IBM BC&RS. Tussen het eten door was er gelegenheid voor de deelnemers om met bekenden even bij te spreken, en kennis te maken met deelnemers die je nog niet kende.

Met enige vertraging kon begonnen worden met het onderwerp van deze avond.

Op een voortvarende wijze maakte de heer Van Treek duidelijk waar het spanningsveld zich bevindt tussen de ondernemer en de verzekeraar. De verzekeraar is veelal wel voornemens om de risico's van een ondernemer te verzekeren, echter het venijn zit hem in de details, de voorwaarden.



“Wie zijn risico's en continuïteit op orde heeft zal verzekeringstechnisch meer mogelijk krijgen”

Belangrijk is dat je enerzijds goed weet wat je wilt verzekeren en anderzijds goed kunt aangeven wat de risico's zijn voor de verzekeraar. Het is logisch dat naar mate je beter in staat bent om aan te tonen welke voorzieningen je zelf hebt genomen om de schade of de mogelijkheid van optreden te verminderen dit een positief effect kan hebben op de te betalen premie.

Ook is het goed om zelf eens naar je eigen verzekeringsportefeuille te kijken en bezien of door de genomen BCM voorzieningen de verzekeringsvoorwaarden bijgesteld kunnen worden. Hierbij kun je denken aan opties als het verlagen van het te verzekeren bedrag, of het verhogen van je eigen risico. Denkend vanuit de BCM gedachten is het ook een optie om niet in te zetten op een verzekering voor gemiste inkomsten, maar op de extra kosten die benodigd zijn om je onderneming weer op te kunnen starten. Uiteraard zijn niet alle risico's af te dekken, zo is het bijvoorbeeld onmogelijk om reputatieschade te verzekeren.

“We as insurers see ourselves as stakeholders in your business, the risk is being transferred to us as a result we want to ensure that you are resilient”.

De vraag is natuurlijk in hoeverre de verzekeraar in staat is om de maturiteit van BCM voorzieningen te kunnen beoordelen. Zo is bijvoorbeeld certificering voor BS25999 hierbij zeker niet voldoende, meestal zal een bezoek van de verzekeraar aan de ondernemer noodzakelijk blijven, het blijft mensenwerk. Een deelnemer, werkzaam bij een grote Nederlandse verzekeraar, merkte op dat zij gestart zijn met het inzetten van BCM opgeleide specialisten. Deze zullen naast het bepalen van het risico, de ondernemer ook kunnen voorzien van gericht BCM advies en ze desgewenst daarbij begeleiden. Deze ontwikkeling onderschrijft dat de verzekeraars overtuigd zijn van het nut van BCM binnen bedrijven.

Conclusie van deze avond was dat het zeker de moeite loont om vanuit BCM perspectief te kijken naar de bestaande verzekeringsportefeuille om te zien in hoeverre deze aansluit aan de behoefte en om van daaruit het gesprek aan te gaan met de verzekeraars. Dit kan leiden tot reductie van premies en/of de mogelijkheid tot het verzekeren van risico's die voorheen niet te verzekeren waren.

John Forcelledo

Deelnemer aan het BCI Forum

