

Zekerweten

Nieuwsbrief van VMD KOSTER verzekeringsgroep



Vanaf 1 oktober 2015 zijn wij gevestigd in de Baronie. Een prachtig gerenoveerd pand in Alphen aan den Rijn met veel historie. Door de verhuizing zitten KOSTER en VMD nu samen in één nieuwe kantoorruimte. Lees verder op pagina 10.

Alphen aan den Rijn

Baronie 60-66
2404 XG Alphen aan den Rijn

Bodegraven

Julianastraat 50
2400 AH Bodegraven

Postbus 331

2400 AH Alphen aan den Rijn

KOSTER verzekeringen

T 0172 424 244
info@koster.nl
www.koster.nl

VMD verzekeringen

T 0172 611 116
info@vmd.nl
www.vmd.nl



VMD en KOSTER bundelen de krachten

VMDeerenberg en KOSTER verzekeringen gaan samen in de VMD KOSTER verzekeringsgroep. Midden in het Groene Hart vormen wij een groot adviesbedrijf op het gebied van risicobeheer, schade- en inkomensverzekeringen, pensioenen en hypotheek. Naast de versterking in financieel advies, ontstaat ook synergie in risicobeheer, collectieve groepsaanbiedingen en communicatie. Door deze fusie zijn wij goed voorbereid op de toekomst. Een toekomst waarin de cliënt centraal blijft staan. Wij adviseren onze cliënten door actief risicomanagement. Daarbij maken we optimaal gebruik van nieuwe media en goede analysetools.

DE VOORDELEN VAN HET SAMENGAAN VAN VMD EN KOSTER

- Altijd uw vertrouwde persoonlijke adviseur.
- Meer specialistische kennis.
- Breder aanbod van verzekeraars.
- Een sterkere partner voor u richting verzekeraars.
- Korte lijnen en flexibiliteit door eigen gezamenlijk volmachtbedrijf: Groene Hart Assuradeuren.
- Betere informatievoorziening voor u en inzicht in uw risico-oplossingen.

WAT VERANDERT ER VOOR U?

VMD verzekeringen en KOSTER verzekeringen blijven voorlopig onder eigen naam actief. Er verandert voor u dus niets. U houdt uw vertrouwde contactpersonen. Doordat de medewerkers van beide organisaties hun vakkennis kunnen delen, kunnen wij u zelfs nog beter van dienst zijn. Wanneer in de toekomst de samenwerking intensiever wordt, profiteert u daar alleen nog maar meer van.



VMD KOSTER
verzekeringsgroep

www.vmd.nl | www.koster.nl



Herman Broere: “Fusie geeft cliënten meer waar voor hun geld”



Herman Broere, Jan Zwiers, Jolanda van Mil

“Door de fusie tussen VMD en KOSTER kunnen wij onze cliënten nog beter van dienst zijn. Wij denken mee met de cliënt. Niet alleen bij de aanvraag van een verzekering, maar ook nadat een verzekering gesloten is; zolang de cliënt aan ons verbonden is.”
Dat zegt Herman Broere, directeur van VMD KOSTER verzekeringsgroep. Samen met Jan Zwiers en Jolanda van Mil vormt hij de directie.

“Wij adviseren niet alleen oplossingsgericht, maar ook toekomstgericht.”

Herman is getrouwd, heeft twee kinderen en is recent verhuisd van Nieuwkoop naar Aarlanderveen. “Voordat ik zestien jaar geleden zelfstandig ondernemer annex assurantieadviseur werd, was ik zeven jaar pensioenadviseur bij Nationale-Nederlanden. Na een economische opleiding (heao) en een korte tijd als assistent-makelaar te hebben gewerkt, bleek het verzekeringsvak mij op het lijf geschreven.”

“Nadat in april 2015 de aandelen van KOSTER verzekeringen zijn overgedragen, zijn wij direct aan de slag gegaan om VMD verzekeringen en KOSTER verzekeringen samen te voegen. De bedrijven blijven allebei voorlopig actief onder de eigen naam, maar achter de schermen laten wij onze dienstverlening steeds meer op elkaar aansluiten. Het doel is daarbij steeds om alle

kennis, contacten en (unieke) automatiseringstools zo goed mogelijk voor al onze cliënten in te zetten. Onze cliënten krijgen zo meer waar voor hun geld."

Herman heeft duidelijk voor ogen waarin VMD en KOSTER kunnen en moeten uitblinken: "Wij adviseren niet alleen oplossingsgericht, maar ook toekomstgericht. Onze cliënten moeten altijd kunnen vertrouwen op hun financiële zekerheid."

DE DIRECTIE

Herman vormt de directie samen met Jan Zwiers en Jolanda van Mil. Jan werkte tot 2009 als pensioenadviseur bij een grote verzekeraar. "Daarna ben ik een eigen pensioenadviespraktijk gestart. Sinds oktober 2012 werk ik samen met VMD en vanaf dit jaar dus ook met KOSTER. In mijn eigen praktijk adviseerde en communiceerde ik alleen over pensioen. Nu doe ik ook de bemiddeling in pensioencontracten en andere productoplossingen. Daarmee kan ik bedrijven makkelijker volgen en kan ik zorgen voor een blijvende passende pensioenregeling voor de cliënten. Mijn visie: een stapsgewijze pensioenaanpak tegen een scherpe prijs met heldere pensioencommunicatie. Door deze overzichtelijke stappen nemen we de cliënt mee in het adviestraject, weet hij welke keuzes er zijn en kan hij deze zelf maken. Uiteindelijk leidt dit tot praktische pensioenadviezen en goede oplossingen voor zowel de werkgever, ondernemer als de werknemer."

Jolanda was tussen 1991 en 2015 de directeur van KMP, het pensioenadviesbureau van KOSTER. Na de fusie gaat zij verder als directielid en pensioenadviseur bij VMD en KOSTER. "Voor ons was bij het zoeken van een partner het meest van belang dat wij onze cliënten op dezelfde manier blijven bedienen. Met deze fusie garanderen we de kwaliteit van onze dienstverlening. Ik heb in het verleden een standaard neergezet en die blijf ik bewaken!"

Onze missie: risico's transparant maken

Zekerheid over uw financiële situatie, zowel van uw onderneming als persoonlijk, is een groot goed. VMD en KOSTER brengen (financiële) risico's voor bedrijven, ondernemers en particulieren helder in beeld. Wij analyseren, adviseren en helpen u bij het voorkomen en beperken van risico's. Voor risico's die cliënten niet kunnen of willen dragen zoeken we een oplossing. Vaak in de vorm van een verzekering. Onze rol is om ervoor te zorgen dat de risico's die een cliënt door ons laat verzekeren, goed verzekerd zijn en blijven.

Wij helpen onze cliënten met goede, heldere informatie, zodat zij zelf hun keuzes kunnen maken: verzekert u dit wel of niet? Wij doen dit op basis van onze diepgaande vakken-nis, we leggen een goed advies neer en leggen dit duidelijk uit. Om u optimaal van dienst te kunnen zijn, investeren we continu in goede medewerkers, vakspecialisten, opleidingen en informatievoorziening aan de cliënt.



VMD
verzekeringen

VMD verzekeringen is de nieuwe naam voor VMDeerenberg. VMD is al sinds 1929 in het Groene Hart actief in verzekeringsadvies. Dat houdt je natuurlijk alleen zo lang vol wanneer je met goed opgeleide medewerkers werkt die heel gemotiveerd zijn om het beste

voor elkaar te krijgen voor hun cliënten. Wat VMD onderscheidend maakt, is dat we onze cliënten kennen en dat onze cliënten ons kennen. Korte lijnen, herkenbare gezichten en stemmen. Dat onderscheidt VMD van de grote verzekeraars waar je een (polis)nummer bent.



KOSTER
verzekeringen

In 1985 startte Wim Koster assurantiekantoor KOSTER. In 1991 breidde hij de dienstverlening uit met een pensioenadviesbureau onder de naam KMP. Jolanda van Mil is directeur van KMP. In 2015 viert KOSTER haar 30-jarig bestaan. Dit was ook een mooi moment voor Wim Koster om een stap terug te doen. De samenwerking met VMD was een logische stap: "We hebben voor VMD gekozen, omdat we daarmee onze cliënten en medewerkers de meeste zekerheid kunnen bieden. VMD streeft dezelfde waarden na en zal dit in de komende jaren alleen nog maar verder uitbouwen."

Vanaf 1 oktober werken ook de pensioenadviseurs van KMP onder de naam KOSTER verzekeringen. Jolanda van Mil zal als pensioenadviseur en directeur verbonden blijven aan de VMD KOSTER verzekeringsgroep.



Risicobeheer: wel of niet verzekeren, that's the question

Heeft u de risico's die uw bedrijf loopt goed in beeld? En hoe gaat u met deze risico's om? Kunt u de risico's zelf dragen als er iets gebeurt? Om de continuïteit van uw onderneming te waarborgen, is het belangrijk om bewuste keuzes te maken. U moet besluiten welke risico's u zelf draagt en welke risico's u met een verzekering wilt afdekken.

VMD en KOSTER adviseren u over risico-beheer en de best passende verzekeringen. Dankzij maatwerk kunt u zich bezighouden met uw passie: ondernemen.

HOE GAAN WIJ TE WERK?

Stap 1: Analyse

Eerst maken wij kennis met u en uw bedrijf. Zo krijgen wij een beeld van wie u bent, wat uw bedrijf doet en wat u van ons verwacht. Vervolgens brengen wij de risico's in kaart met betrekking tot de bezittingen, bedrijfsmiddelen, activiteiten, directie en bestuurders, en de medewerkers. Daarna volgt onze analyse, waarbij wij in gesprek met u nagaan welke risico's u kunt verkleinen, welke risico's u accepteert en welke risico's u niet accepteert. De risico's die u niet accepteert, moeten worden verzekerd.

Stap 2: Beoordeling bestaande verzekeringen

Bij stap 2 kijken wij naar uw huidige verzekeringspolissen. We beoordelen of het pakket compleet is en nog past bij de risico's die u niet zelf wilt dragen.

Stap 3: Marktverkenning

Wanneer duidelijk is wat (opnieuw) verzekerd moet worden en onder welke condities dat moet, dan start de marktverkenning. Wij maken een tender van de risico's bij verzekeraars. Van de offertes beoordelen wij of alle noodzakelijke risico's op de aangeboden verzekeringen gedekt zijn. Daarna zoeken we de scherpste premie en beste voorwaarden.

Stap 4: Aanpassing van de portefeuille

Wanneer het advies over de af te nemen verzekeringen akkoord is, passen wij uw portefeuille voor u aan. Wij coördineren de contacten met de verzekeraars en zorgen dat de polissen zo snel mogelijk in lijn lopen met ons advies. U heeft er geen omkijken naar en blijft niet met dubbele dekkingen zitten.



Herman Broere, Steven Veltman, Wilco Rasink, Hans Raaphorst en Arie van der Veer

Stap 5: Beheer en onderhoud

Goed risicobeheer is een doorlopend proces. Doordat wij een goed beeld hebben van de risico's van de ondernemer, kunnen wij proactief meedenken. Wanneer bijvoorbeeld een wetswijziging uw onderneming raakt of u neemt een ander bedrijf over, dan komen wij proactief in actie. U hoeft daar niet eerst om te vragen.

WAT ZIJN DE KOSTEN VOOR UW BEDRIJF?

De kosten voor risicobeheer kunnen wij in een oriënterend gesprek voor u inzichtelijk maken. Vaak betaalt u er al voor in de vorm van provisies of kostenopslagen van verzekeraars. Goed risicobeheer is hierdoor in de praktijk altijd goedkoper. Maak daarom eens een afspraak voor een oriënterend gesprek. Dat kost u niets en u wordt er altijd wijzer van.

Miljoenen schade Julianabrug Alphen aan den Rijn

Het nieuwe brugdek voor de Julianabrug in Alphen aan den Rijn zou op 3 augustus 2015 op zijn plaats worden gehesen door twee kranen op pontons. Hoe het misliep is bij iedereen bekend. De kranen vielen om en samen met het brugdek kwamen ze terecht op gebouwen aan de Hooftstraat. Gelukkig waren er geen slachtoffers, maar de totale schade bedraagt zeker enkele miljoenen euro's.

Er werden vier panden met twee winkels en woonruimtes getroffen. Ook een woonhuis in de straat erachter raakte ernstig beschadigd. Maar er is ook gevolgschade, bijvoorbeeld voor ondernemers die niet meer open konden, omdat de panden beschadigd zijn.

ADVIES EN BEGELEIDING BIJ SCHADE

De adviseurs van VMD en KOSTER waren snel ter plaatse om onze getroffen cliënten bij te staan. Natuurlijk deden wij (en doen wij nog steeds) er alles aan om de schadeafhandeling en het schadeherstel zo goed en snel mogelijk te laten verlopen. Zo konden na een korte periode enkele ondernemers hun winkel weer openen op een andere locatie.



Wat doet een volmacht- bedrijf?

Bij Groene Hart Assuradeuren werken we vanuit een volmacht van verschillende verzekeraars. Wanneer u een verzekering afsluit bij een volmachtbedrijf als Groene Hart Assuradeuren, dan heeft u dezelfde zekerheid als wanneer u de verzekering rechtstreeks bij de verzekeraar afsluit.

Formeel blijft de verzekeraar in wiens volmacht de verzekering is gesloten namelijk de risico-drager. Feitelijk doet een volmachtbedrijf ook precies hetzelfde als een verzekeraar: offertes uitbrengen, verzekeringen accepteren, polissen opmaken, premies incasseren en schades afwikkelen. Het grote voordeel is echter dat het volmachtbedrijf maatwerk levert en sneller handelt bij de acceptatie. Tevens is de schadeafhandeling bij een eventuele schade adequater.

MAATWERK

Groene Hart Assuradeuren kan meer maatwerk leveren, doordat de administratie veel flexibeler is dan die van een verzekeraar. Hierdoor kan zij eenvoudiger aansluiting zoeken bij de uitkomsten van risicoanalyses die onze adviseurs maken. Maatwerk kan ook betrekking hebben op een grote groep verzekeringen. Het kan ook zijn dat we voor een groep cliënten het ideale eigen product samenstellen en dat vervolgens inkopen. Voorbeelden hiervan zijn de Groene Hart Pakket Polis voor particulieren en de Groene Hart Verzuimverzekering voor bedrijven.

EFFICIËNTE PROCESSEN

De administratie van VMD en KOSTER sluit naadloos aan op de administratie van Groene Hart Assuradeuren. Hiermee voorkomen we veel dubbel werk. De polis wordt sneller opge maakt en de kans op fouten vermindert sterk. Het vergroot ook de mogelijkheden voor online beheer van polissen, waardoor de hoeveelheid administratie wordt teruggedrongen. Wij kunnen onze tijd zo besteden aan het advies en het bewaken van de belangen van onze cliënten.



Casemanager helpt bedrijven aan lager verzuim

Met een ziekteverzuimverzekering weet u dat u de salariskosten van een zieke medewerker vergoed krijgt. De totale schade van een zieke werknemer bestaat echter niet alleen uit zijn salaris; in de praktijk zijn de kosten meer dan twee keer zo hoog.

Dit komt bijvoorbeeld door de sociale lasten, de pensioenregeling, de gemiste omzet en de uitzendkracht die je toch maar inhuurt om het werk te doen. En die in veel gevallen nog duurder is dan de werknemer. Een goede verzuimverzekering keert niet alleen geld uit, maar helpt de werkgever ook om het verzuim zo laag mogelijk te houden. Bijvoorbeeld met een casemanager, die de werknemer begeleidt tijdens zijn verzuim.

DESKUNDIGE ONDERSTEUNING IS VERPLICHT

Goede arbodienstverlening is net zo belangrijk als een passende ziekteverzuimverzekering. Buiten het belang voor het bedrijf (het verlagen van het ziekteverzuim) en de medewerker (het behoud van een goede gezondheid) gelden namelijk ook verschillende verplichtingen. Bedrijven moeten een goed beleid voor arbeidsomstandigheden en ziekteverzuim opstellen en uitvoeren. Daarbij is deskundige ondersteuning door een arbodeskundige of bedrijfsarts verplicht.

MET WELKE ARBODESKUNDIGE HOUDT U HET ZIEKTEVERZUIM HET LAAGST?

80% van het verzuim is uiteindelijk niet medisch van aard. Uit onderzoek dat wij in het verleden in onze eigen portefeuille hebben gedaan, bleek dat het type arbodienstverlening veel invloed heeft op het verzuim bij een bedrijf. Een paar cijfers op een rij:

- In 2014 was het landelijk gemiddelde verzuim 3,80% bij ons was dit 3,27%. Dit levert een behoorlijke besparing op: bij een loonsom van € 400.000,- is de besparing al € 2.120,- in loondoorbetalingskosten. De besparing is eigenlijk nog hoger, omdat je ook rekening moet houden met bijvoorbeeld minder omzetverlies en minder inhuur van andere krachten.
- Drie jaar geleden bleek uit een onderzoek in onze portefeuille dit opvallende verschil: een arbodienst die werkt met casemanagement levert ten opzichte van een traditionele arbodienst maar liefst 38% lager verzuim op.

De casemanager is per uur goedkoper, krijgt meer tijd om een band met het bedrijf op te bouwen en is meer gericht op de persoonlijke situatie van de werknemer.



Daardoor kan hij sneller de achterliggende oorzaak van de medische klachten oppakken. Wanneer we er een karikatuur van maken: een bedrijfsarts constateert dat de werknemer door stressgerelateerde klachten zijn werk niet kan uitvoeren. Een casemanager daarentegen zal veel meer focussen op de reden van de stress: kan hij of zij het werk niet meer aan? Zijn er relatieproblemen of schulden? Deze redenen worden niet weggenomen door meer rust te nemen, maar door andere maatregelen te treffen, zoals schuldsanering en coaching.



Arthur de Jong en Lisette den Blanken

Goede arbodienst-
verlening is net zo
belangrijk als een
passende ziekte-
verzuimverzekering

DE IDEALE VERZUIMVERZEKERING VOOR UW BEDRIJF

In ons eigen volmachtbedrijf, Groene Hart Assuradeuren, hebben we van verschillende verzekeraars een volmacht gekregen om namens de verzekeraar verzekeringen te accepteren tegen bepaalde voorwaarden en een bepaalde prijs. De eigen acceptatie rond deze verzekering maakt het heel bijzonder, namelijk:

- De verzekering wordt helemaal op maat opgemaakt op basis van de verzuimscan die onze risicoadviseur heeft gemaakt.
- Aan de verzekering koppelen we de casemanagers van NLG Werkvermogen. Zij organiseren de arbo-dienstverlening.
- De arbodienst en de verzekeringsafdeling communiceren samen vanuit één portal waardoor zij geen dubbel werk doen. We zijn zelfs bezig om deze portal te koppelen aan de pensioenadministratie, zodat wij u nooit meer een dubbele vraag hoeven te stellen. Uiteraard krijgt iedereen alleen die informatie ter beschikking die hem of haar aangaat.
- Door de korte lijnen tussen onze casemanagers en het verzekeringsteam, maken we optimaal gebruik van de mogelijkheden die verzekeraars bieden om mee te betalen aan re-integratietrajecten. Op die manier kunnen we u als werkgever maximaal ontzorgen.

WAT ZIJN DE VOORDELEN VOOR U EN UW MEDEWERKERS?

- Lager verzuim en dus lagere verzuim- en verzekeringskosten.
- Actieve ondersteuning bij re-integratie.
- Uw eigen casemanager is het eerste aanspreekpunt. Hij of zij kent u en uw bedrijf.
- Een bedrijfsarts wordt pas ingeschakeld wanneer dit noodzakelijk is.
- Efficiënte koppeling tussen de ziekteverzuimverzekering en arbobegeleiding.

VUL DE VERZUIMSCAN IN VOOR EEN MARKTVERKENNING

Om direct een analyse van uw bestaande verzekering te krijgen, vult u de verzuimscan in. De verzuimscan kunt u opvragen bij een van onze adviseurs. Aan de hand van de gegevens gaan wij op zoek naar de beste verzekeringsoplossing in combinatie met de beste arbodienstverlening. Vervolgens komen wij met een duidelijk voorstel voor u. Ook als blijkt dat uw huidige verzekering nog steeds de beste optie is, kijken we naar de mogelijkheden om uw verzuimmanagement te verbeteren.

Neem voor informatie over de best passende verzuimverzekering en arbodienstverlening contact op met onze adviseurs op het gebied van zorg, inkomen en arbeidsongeschiktheid: Lisette den Blanken, Arthur de Jong en Clarie Bergamin.



Persoonlijk financieel advies maakt uw financiële doelen werkelijkheid

Uw financiële doelstellingen, voor nu en later, die heeft u goed op een rijtje. Wat uw inkomen moet zijn, wat uw pensioen u moet bieden, wat u moet doen als u arbeidsongeschikt zou worden en wat u uw nabestaanden zou willen nalaten. Maar heeft u wel een goed plan om die financiële doelen te verwezenlijken? En hoe kunt u reageren als uw financiële situatie plotseling verandert?

VMD en KOSTER bieden u persoonlijk financieel advies: een leven lang helderheid over uw financiële situatie. Met een online omgeving waarmee u altijd uw inkomens- en vermogenspositie op de korte en langere termijn kunt inzien.

PLANNING VOOR UW FINANCIËLE DOELSTELLINGEN

U bent er misschien niet dagelijks mee bezig, maar uw financiële doelstellingen vragen om enige planning. Wat moet uw netto inkomen zijn, als arbeidsongeschikt wordt? Welk inkomen moet er voor uw nabestaanden geregeld worden, als u komt te overlijden? De financiële voorzieningen moeten toereikend zijn. Ook is het belangrijk dat uw doelstellingen en de werkelijke situatie goed op elkaar aansluiten.

VERZEKER ALLEEN WAT U NODIG HEEFT

Met persoonlijk financieel advies krijgt u inzicht en kunnen wij u adviseren over hoe u al uw financiële voorzieningen op elkaar kunt afstemmen. U verzekert zich daarmee alleen voor voorzieningen die u nodig heeft om uw financiële doelstellingen te behalen en u betaalt nooit te veel of dubbel.

Ook het juiste adres voor uw hypotheek

Ook voor hypotheekadvies kunnen wij u van dienst zijn. De Hypotheekshops in Alphen aan den Rijn en Bodegraven zijn gelieerd aan de VMD KOSTER verzekeringsgroep. Hier kunt u terecht voor onafhankelijk deskundig hypotheekadvies en antwoord op al uw financiële vragen.

VERTROUWEN

Het afsluiten van een hypotheek staat of valt met vertrouwen. Het is daarom heel belangrijk om voor een hypotheekadviseur te kiezen, die én bewezen heeft uitstekende hypotheekadviezen te geven én zich volledig inzet voor uw persoonlijke situatie. De adviseurs van onze Hypotheekshop zijn hoog opgeleid en kennen de markt. Maar wat de Hypotheekshop echt bijzonder maakt, zijn de zeer korte communicatielijnen.

ONAFHANKELIJK HYPOTHEEKADVIES

De Hypotheekshops zijn volledig onafhankelijk en hebben geen voorkeur voor bepaalde hypotheeken, banken of andere financiële organisaties. U bent het uitgangspunt bij het vinden van een passende hypotheek. Dus wilt u uw eerste huis kopen, verhuizen of uw hypotheek aanpassen? Maak een afspraak of loop gerust eens binnen bij deze vestigingen.



Gerben Jan van der Lugt



Marco van Bostelen, Jan Zwiers, Edgar Gilijamse en Jolanda van Mil

Samen aan de slag om het pensioenbewustzijn verhogen

Regelmatig wijzen onderzoeken ons op de gebrekkige interesse bij de meeste Nederlanders in hun pensioen. Zodra het om geldzaken voor de lange termijn gaat, zakt de belangstelling dramatisch. Terwijl het alleen maar belangrijker wordt om te weten wat je aan pensioen kunt verwachten als je ophoudt met werken. Daarom ligt er voor werkgevers, adviseurs en pensioenuitvoerders een schone taak om het pensioenbewustzijn te verhogen. Hoe krijgen we dat samen voor elkaar?

NIEUWE REGELS VOOR PENSIOENOPBOUW HEBBEN GROTE GEVOLGEN

Per 1 januari 2015 zijn de regels voor pensioenopbouw flink aangepast. Dit betekent onder andere dat de AOW-leeftijd versneld omhoog gaat en dat Nederlanders minder pensioen kunnen opbouwen via hun werkgever. Iedereen krijgt hier mee te maken, maar de gevolgen zijn verschillend per leeftijdsgroep. Het is belangrijk voor iedereen om te weten wat de gevolgen voor hem of haar zijn en wat je eraan kunt doen toch voldoende pensioen op te bouwen.

WERKGEVER SPEELT BELANGRIJKE ROL

Werkgevers spelen een belangrijke rol bij het vergroten van het pensioenbewustzijn van werknemers. Bijvoorbeeld door duidelijk uit te leggen hoe de pensioenregeling is opgebouwd en hoe zij hun eigen pensioenopbouw kunnen volgen. Als adviseur ondersteunen wij onze cliënten hierbij. Pensioendeskundige Edgar Gilijamse verduidelijkt: "Om werk-

gevers te helpen bij het informeren van hun medewerkers over de collectieve pensioenregeling, voegen wij de belangrijkste informatie samen in pensioenupdates, die verschijnen zodra er nieuws is. Deze updates zijn bestemd voor alle medewerkers die deelnemen aan de collectieve pensioenregeling."

De pensioenregeling begrijpelijk maken

Een andere manier om het pensioenbewustzijn te verhogen is om deelnemers concreet te laten zien hoeveel pensioen zij hebben opgebouwd en hoeveel inkomen zij kunnen verwachten na het bereiken van de pensioenleeftijd. De jaarlijkse UPO en mijnpensioenoverzicht.nl kunnen hierbij een belangrijke rol spelen. Uit zichzelf kijken Nederlanders te weinig naar deze informatie. Daarom gaan wij als de cliënt dat wil een stap verder. Edgar: "Bij aanvang van de regeling, en bij ingrijpende wijzigingen, maken wij een samenvatting van de pensioenregeling in begrijpelijke taal. Daarnaast krijgt iedere deelnemer een persoonlijke verkenning en pensioenberekening. Zo weet hij wat hij kan verwachten en wat hij zelf kan doen om de pensioenopbouw te verbeteren."



Nieuwe huisvesting in de Baronie: een historische locatie

In 1954 opende de Cacao- en Chocoladefabriek Baronie in Alphen aan den Rijn zijn deuren. De fabriek stond toen nog in een lege polder. De chocoladefabriek heeft Alphen aan den Rijn voorgoed veranderd. Dankzij de werkgelegenheid groeide het inwonersaantal en Alphen stond en staat nog steeds op de kaart als het gaat om bedrijvigheid. Sinds 2001 stond het complex leeg en werd het verval steeds duidelijker zichtbaar. Totdat GREEN Real Estate de handschoen oppakte en de Baronie volledig renoveerde. Het resultaat mag er zijn!

VMD KOSTER verzekeringsgroep heeft per 1 oktober de 1.400 m² grote derde verdieping van de Baronie Kantoren betrokken. Wij werken er met ruim 60 medewerkers. De locatie is goed bereikbaar en biedt voldoende parkeergelegenheid. Met de gekozen inrichting en indeling kunnen alle medewerkers van VMD en KOSTER prettig en efficiënt werken. De grote open indeling zorgt ervoor dat wij kennis optimaal kunnen delen. Ook zijn er voldoende mogelijkheden om onze cliënten goed te ontvangen. Onze adviseurs maken graag een afspraak met u om u persoonlijk te ontmoeten voor een nadere toelichting en uw wensen en onze dienstverlening op elkaar te laten aansluiten.



Cliënt aan het woord: SWA Flex

SWA Flex is het personeelsbedrijf van de Sociale Werkvoorziening Alphen aan den Rijn (SWA). SWA Flex biedt een dienstverband aan staf- en lijnmedewerkers. Tevens biedt SWA Flex een dienstverband aan medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt vanuit de Participatiewet. SWA Flex detacheert de medewerkers bij de Sociale Werkvoorziening Alphen aan den Rijn of bij andere werkgevers in productie- of dienstverlening. Mensen van de SWA verrichten aangepast werk. Gelet op de mogelijkheden van de werknemer wordt passend werk gezocht. Momenteel zijn er 59 medewerkers in dienst bij SWA Flex.

De pensioenregeling en verzekeringen voor de WIA en WGA zijn ondergebracht bij KOSTER. Belinda Garenstroom (personeelsadviseur) en Anneke Berkhout (hoofd P&O) leggen uit waarom zij gekozen hebben voor KOSTER als pensioen- en verzekeringsadviseur: "Omdat wij het vanuit goed werkgeverschap belangrijk vinden om onze medewerkers volledig te informeren over pensioenzaken. Wij ervaren KOSTER als een betrouwbare partner met veel deskundigheid die goed inspeelt op de verschillende niveaus van onze medewerkers. Wij ervaren de dienstverlening als prettig en kortdaat. Via onze samenwerking blijven we scherp en actueel en weten onze medewerkers waar ze aan toe zijn als ze met pensioen gaan. We hebben prettige contacten met KOSTER. Het is erg plezierig dat we doorgaans met dezelfde mensen te maken hebben die onze organisatie goed kennen en daarop kunnen inspelen."

Sponsoring Parkvilla brengt kinderen in aanraking met cultuureducatie

Parkvilla is het centrum voor de kunsten in Alphen aan den Rijn en bestaat uit Parkexpressie (beeldende kunst en dans), Parkfilmhuis, Parktheater en Parkeducatie. “Ook organiseert Parkvilla jaarlijks Parkkunst, het grootste gratis cultuurfestival van Alphen.”

Willem van de Broek is de directeur van Parkvilla en spreekt vol trots over zijn organisatie. En terecht, want jaarlijks brengt Parkvilla zo'n 60.000 mensen in aanraking met kunst en cultuur.

PARKEDUCATIE

VMD en KOSTER zijn sponsor van Parkvilla, bijvoorbeeld van het onderdeel Parkeducatie. Willem legt uit wat Parkeducatie inhoudt: “Parkvilla is penvoerder van Cultuureducatie met Kwaliteit. In samenwerking met de culturele organisaties in de gemeente verzorgt Parkeducatie cultuureducatie in het primair onderwijs. Door kinderen zo vroeg mogelijk in aanraking te brengen met cultuureducatie en door de kunstvakken te verbinden met vakken als geschiedenis, taal en gym, ontwikkelen we de talenten van de kinderen, waardoor ze beter toegerust zijn op een snel veranderende maatschappij, waarin kinderen zich steeds opnieuw moeten uitvinden en ontwikkelen. Kunst en cultuur kunnen een heel belangrijke rol spelen in deze ontwikkeling. Met het voortgezet onderwijs zet Parkeducatie kunstprojecten en tentoonstellingen op.”

SPONSORING

Welke rol spelen sponsors binnen Parkvilla? “Parkvilla staat midden in de maatschappij en zoekt steeds naar de verbondenheid met maatschappelijke ondernemers. Slechts voor twintig procent is Parkvilla afhankelijk van de gemeentelijke subsidie. De overige tachtig procent haalt Parkvilla uit eigen inkomsten, fondsen en sponsoring. Sponsors zijn voor Parkvilla enorm belangrijk, juist omdat je samen veel meer kunt betekenen voor het maatschappelijk domein.”

“KOSTER is al jaren een belangrijke partner van Parkvilla. Met de bijdrage van KOSTER kunnen wij vele culturele activiteiten voor kinderen en jongeren realiseren. Samen maken we Alphen aan den Rijn tot een mooiere en fijnere stad om in te wonen en te werken. Parkvilla heeft altijd een warme relatie met de directie en medewerkers van KOSTER gehad. Juist de betrokkenheid bij de Alphenese situatie en het samen willen bijdragen aan een mooier Alphen, hebben we gemeen.”

FIRMA PARK VAN ZWIETEN

Met het ongeval met het brugdek werd in een klap de winkel van Barend van Zwieten vernietigd. Gelukkig vielen er geen gewonden. Wel was Alphen in een klap een heel bijzondere en belangrijke winkel kwijt. Parkvilla



Willem van de Broek, directeur van Parkvilla

en Van Zwieten hebben een gezamenlijke geschiedenis van ruim 45 jaar. Jan van Zwieten was een van initiatiefnemers van -destijds nog - Expressie 70. Willem van den Broek hoefde dan ook niet lang te twifelen of hij de eigenaar van Barend van Zwieten te hulp kon schieten. Door in zeer korte tijd een academiewinkel Park van Zwieten te realiseren kon Alphen weer beschikken over een winkel met schildersartikelen. Alle cursisten van Parkvilla konden zo gerust het nieuwe seizoen starten en hun spullen aanschaffen. Park van Zwieten heeft een mooie plek gekregen in het pand van Parkvilla in Park Rijnstroom.



Samen verder.

VMDeerenberg en KOSTER verzekeringen gaan samen verder. In de Baronie, de mooiste kantoorlocatie van Alphen aan den Rijn, bundelen wij onze krachten tot een krachtig adviesbedrijf op het gebied van risicomanagement, schade- en inkomensverzekeringen, pensioenen en hypotheeken.



www.vmd.nl | www.koster.nl

VMDeerenberg en KOSTER zijn onderdeel van de VMD KOSTER Groep B.V.



VMD KOSTER
verzekeringsgroep