

Verzekering voor therapeuten: een korte inleiding



door *David Balen Cert PFS,*

Managing Director van **BALENS Ltd.**

Men heeft vaak een nogal negatief beeld van verzekering, maar een verzekering is vaak het enige dat bescherming kan bieden tegen onverwacht verlies van inkomen. Ook in het belang van een professionele uitstraling en het beschermen van uw klanten is een verzekering van essentieel belang. Omdat veel advocaten tegenwoordig werken met het principe ‘no win, no fee’, waarbij men bij een ongunstige afloop geen honorarium rekent, is het nu mogelijk geworden voor bijna iedereen om een rechtszaak aan te spannen, ongeacht financieel vermogen. Als u iemand behandelt of advies geeft, ongeacht wie of hoe vaak, loopt u dus een risico.

Hoe kunnen individuele Nederlandse therapeuten zichzelf beschermen?

“Ik zou u adviseren om er zeker van te zijn dat u een goede verzekering heeft om u te beschermen tegen claims van cliënten en anderen die een rechtszaak zouden kunnen aanspannen. Een verzekering zou de volgende aspecten moeten dekken: bedrijfsaansprakelijkheid, medische fouten, schending van geheimhoudingsplicht, financiële schade, smaad en productaansprakelijkheid – op onze nieuwe website kunt u verdere informatie vinden over deze en andere termen. Ook zijn veel van onze leeronderwerpen uit de Balens nieuwsbrief online te vinden.

Als uw verzekering niet de juiste dekking geeft, loopt u het risico financieel aansprakelijk te worden gesteld als bewezen wordt geacht dat uw advies, behandeling of producten hebben geleid tot schade bij een cliënt. Er zijn natuurlijk nog vele andere verzekeringen beschikbaar die dekking kunnen geven voor inboedel, gebouwen, mobiele apparatuur zoals laptops, omzetverlies door schade aan uw gebouw, inkomstverlies door ziekte, ongeval of overlijden et cetera. Ook bieden we speciale pakketten aan voor bedrijven met meerdere therapeuten, bedrijven die gezondheidsproducten verkopen en andere commerciële ondernemingen.”

Wat zijn de meest voorkomende valkuilen bij verzekeringen?

“Het niet begrijpen van de verschillende soorten verzekeringen kan veel narigheid geven. Er is bijvoorbeeld een groot verschil tussen een particuliere aansprakelijkheidsverzekering (AVP) en een beroepsaansprakelijkheidsverzekering (AVB). De eerste dekt u namelijk in principe niet voor behandelingen en advies die u aanbiedt tijdens het uitoefenen van uw beroep. Er is vaak ook verwarring met betrekking tot hoe lang men nog gedekt is nadat de polis is stopgezet. Sommige polissen werken op basis van ‘claims-made’ en geven slechts voor een beperkte periode dekking na stopzetting of hebben zelfs helemaal geen uitlooperperiode. Andere dingen om naar te kijken is of een verzekering de dekking van een vorige polis overneemt in het geval dat u van verzekeraar wisselt. Dit zijn allemaal zaken die goed zijn om te onthouden bij het kiezen van uw aansprakelijkheidsverzekering.

Ik denk dat de meeste andere problemen voorkomen doordat men belangrijke feiten niet doorgeeft aan de verzekeraar. Als u bijvoorbeeld besluit thuis te gaan werken, moet u uw huisverzekeraar hiervan op de hoogte stellen. Veel verzekeringen die van toepassing zijn op uw woning dekken uw namelijk niet als u vanuit huis werkt en verzekeraars kunnen een claim weigeren – zelfs als deze niet gerelateerd is aan u woning – als ze erachter komen dat u vanuit huis bent gaan werken zonder hen te informeren. z.o.z

Een andere veelvoorkomende valkuil is onderverzekering. Dat betekent dat de dekking van de verzekering lager is dan de waarde van de inboedel. Dit kan gebeuren als de waarde van het bedrijf groeit, maar men vergeet de verzekering mee te laten groeien. Dit kan zelfs het geval zijn als het bedrijf groeit doordat er meerdere mensen voor

het bedrijf gaan werken. Soms denkt men dat individuele beroepsaansprakelijkheidsdekking afdoende is en dat dit een bedrijfsaansprakelijkheidsdekking overbodig maakt, maar dit is niet altijd het geval. Daarom is het verstandig altijd professioneel advies in te winnen in het geval van veranderingen in uw bedrijf en wijzigingen, zoals een nieuw aanbod aan therapieën, altijd door te geven.”

Wat zijn de meest voorkomende klachten die leiden tot claims?

“De meeste klachten komen voort uit de eerste sessies die een therapeut met zijn klant of patiënt heeft. Ze zijn vaak het gevolg van misverstanden, onvoldoende advies voor of aan het begin van de therapie, het wekken van verkeerde verwachtingen bij en een ongepast afstand tot de klant of patiënt. Het is dus belangrijk om duidelijke grenzen te stellen en altijd goed te blijven luisteren naar en communiceren met de klant of patiënt. Beweer of impliceer dus nooit dat u een aandoening kan genezen en weet u zich ervan bewust wat voor verwachtingen uw klant of patiënt heeft met betrekking tot de kosten, duur, en de positieve en negatieve effecten van uw behandeling en leg deze duidelijk uit. Houdt gegevens en verslagen van uw sessies goed bij en bewaar deze zorgvuldig (voor ten minste 7 jaar en het liefst voor onbepaalde tijd). Mocht er een claim tegen u gemaakt worden, dan is uw administratie uw eerste verdedigingslinie. Verder is het essentieel een broker te kiezen met een goede staat van dienst die u deskundig en sympathiek advies kan geven in het geval van een claim.”

Wat moet men als therapeut doen in het geval van een claim?

“Ten eerste, raak niet in paniek! Neem contact op met uw broker; zij kunnen u het beste adviseren. Erken nooit aansprakelijkheid en maak geen betalingsbeloftes, aangezien dit de positie van uw verzekeraar kan benadelen en kan leiden tot het nietig verklaren van uw verzekering.

Er zijn altijd oplossingen en als u ergens over twijfelt, vraagt dan altijd eerst. Vergissen is menselijk, maar met de juiste ondersteuning kunt u er gerust op zijn dat u niet zult hoeven op te draaien voor eventuele vergissingen. U kunt er dan op terugkijken, ervan leren en weer doorgaan.”

Meer informatie en artikelen (zowel Engels- als Nederlandstalig) over verschillende soorten verzekeringen, het belang uw administratie goed bijhouden, inboedelverzekering en beroepsontwikkeling kunt u vinden op de websites van Balens: www.balens.co.uk en www.balensverzekeringen.nl. Om uw verzekeringsbehoeften te bespreken of voor een offerte kunt u gratis bellen naar **0800-022-0932** of e-mail info@balensverzekeringen.nl

BALENS

Gespecialiseerde Assurantiemakelaar

Hoofdkantoor: Balens Ltd, Bridge House, Portland Road, Malvern, WR14 2TA, Groot-Brittannië

Nederlandse klantenservice: Prins Hendrikkade 169-1, 1011 TC Amsterdam

Tel: 0 8 0 0 0 2 2 0 9 3 2

Website: www.balensverzekeringen.nl

E-mail: info@balensverzekeringen.nl