



# Donatus Dichterbij

Informatie over verzekeren van kerken en monumenten



SKG-directeur Teun Copier:

## “Wij zijn een heel saai bedrijf”

**In Gouda is een financiële instelling gevestigd, die geen ‘bank’ mag heten: Stichting Kerkelijk Geldbeheer. “We doen hetzelfde werk als een normale bank, maar dan alleen voor PKN-gemeenten”, legt directeur Teun Copier uit. De slogan van SKG is: Geld van de kerk voor de kerk.**

Verwacht geen entree met veel design en marmer als je bij SKG over de vloer komt. Alles ademt er degelijkheid en soberheid. Precies zoals SKG zelf ook is. SKG komt voort uit de Nederlandse Hervormde Kerk, maar besloot niet met de fuse-rende kerk mee te verhuizen naar Utrecht. Kerkordelijk valt SKG wel onder de PKN: één keer per jaar legt de SKG-directeur verantwoording voor het gevoerde beleid af aan de synode.

### Goed in geldzaken

Net zoals bij een ‘gewone’ bank kunnen plaatselijke PKN-gemeenten sparen, beleggen en lenen bij SKG. Maar waarom

zouden ze dat doen? Copier. “Wij zijn gewoon goed in geldzaken. Onze rentepercentages zijn minimaal gelijk aan wat banken gemiddeld bieden, maar vaak nog scherper. Verder is ons betalingsverkeer gratis. Maar misschien is het belangrijkste wel onze advisering. Als je als kerkbestuur bij een bank aanklopt, behandelt een bank je als particulier of als bedrijf. Meer smaken hebben ze niet. Maar wij behandelen een kerk als kerk! Banken hebben niet zo’n groot geloof in kerken. Ze hebben geen feeling met het financiële reilen en zeilen van kerken en vinden het daarom moeilijk hun leningen te verstrekken. Wij kijken daar met andere ogen naar, weten hoe het er in plaatselijke kerken toegaat. Dat is een groot voordeel.”

Wat de credit-kant betreft (sparen), mag SKG alleen zaken doen met PKN-gemeenten. Op dit moment heeft ongeveer 60% van de PKN-gemeenten een relatie met SKG. Dat mag wat Copier betreft best 70 tot 75% worden; hij heeft echter

geen haast. “We groeien nog steeds en zouden best meer groei kunnen realiseren, maar dat willen we bewust niet, want je moet het ook allemaal intern goed kunnen afhandelen.” Aan de debetkant beperkt SKG zich niet tot de PKN. “We gaan daarmee niet de boer op, maar als zich een protestantse gemeente meldt, zullen we die helpen.”

### Rendement en risico

Toen de heer Copier in 2000 in dienst trad bij SKG, stond er een balanstotaal in de boeken van 130 miljoen euro, het laatste jaarverslag meldt een totaal van 350 miljoen (per 31 maart 2010). Die groei is niet door spectaculaire transacties bereikt, eerder het regeovergestelde. Copier: “Wij zijn eigenlijk een heel saai bedrijf. Onze kracht ligt in het bundelen van grote hoeveelheden geld. Een plaatselijke gemeente kan bij een bank geen scherpe tarieven bedingen, maar als wij met 5 of 10 miljoen euro bij een bank aankloppen, zijn wij een interessante partij, die goede tarieven kan bedingen. Daarmee verdienen we geld en dat komt rechtstreeks ten goede aan onze klanten: de plaatselijke gemeenten. Wij beleggen bijvoorbeeld niet in aandelen. Daar is misschien in theorie meer winst te halen, maar één ding is zeker: hoe hoger het verwachte rendement, des te hoger het risico. Wij zijn dan ook heel terughoudend, als plaatselijke gemeenten ons advies vragen inzake beleggen in aandelen. Ik zeg niet, dat je dat niet mag doen maar ik zeg wel: wees voorzichtig, dat zijn wij zelf ook.”

“Als je de rentepercentages van de laatste 300 tot 350 jaar bekijkt, dan blijkt dat de gemiddelde rente na aftrek van de inflatie zo’n 4% is. In de tachtiger jaren van de vorige eeuw is de rente ooit eens een korte tijd gestegen tot 14%, maar de inflatie was toen ook torenhoog. Dat wordt vaak over het hoofd gezien! Mijn stelling is: als je op je variabele rente de inflatie bijhoudt en op de rest 4% hebt, dan doe je het goed.”



SKG-directeur Copier: “Wij beleggen niet in aandelen.”

### Nieuwe producten

Echt saai is SKG echter allerminst. Met nieuwe producten probeert men de plaatselijke kerk van dienst te zijn. Zo werd bijvoorbeeld ‘SKG Cash’ ontwikkeld. Het vele kleingeld dat via collecten binnenkomt, maakt niemand in de financiële keten blij. Daarom bedacht SKG een manier om die keten korter te maken: van de plaatselijke kerk rechtstreeks naar de detaillist. Bijkomend voordeel: geen stortingskosten meer voor de kerk en veel lagere kosten voor de detaillist.

Een andere nieuwe ontwikkeling is ‘SKG Collect’. Een soort webshop van de plaatselijke gemeente. Gemeenteleden kunnen er collectebonnen bestellen, maar ook een cd van een kerkdienst of hun gift overmaken voor de actie Kerkbalans. Op dit moment draait een pilot van SKG Collect bij vier plaatselijke gemeenten, waaronder de Hervormde Gemeente in Rijssen. U kunt een kijkje nemen op [www.hervormdrijssen.nl/webshop](http://www.hervormdrijssen.nl/webshop)

### Ontslaan of aanstellen

Tenslotte leggen we de heer Copier nog twee casussen voor. Stel: een parochie telt vijf kerkgebouwen en drie pastores, er moet de komende jaren 250.000 euro bezuinigd worden; wat raadt u aan, kerkgebouwen afstoten of pastores ontslaan? “Ik ben niet zo op de hoogte van parochies, maar ik heb wel eens geadviseerd bij een soortgelijke situatie in een protestantse gemeente. Toen heb ik het advies gegeven: doorbreek die spiraal nu eens! Denk niet steeds in termen van krimpen en afstoten, maar heb het lef om een extra predikantsplaats te creëren. Want als je een predikantsplaats opheft, snijd je ook in de pastorale contacten. Je bereikt de gemeenteleden niet meer en uiteindelijk raak je ook hun financiële steun kwijt. Het omgekeerde is ook waar. Als je investeert in pastoraat, houd je meer mensen betrokken bij de kerk en groeien ook je inkomsten. Die gemeente heeft destijds mijn advies opgevolgd en daar inderdaad geen spijt van gehad.”

### Beleid maken

Stel: een lokale kerk met een gezonde financiële basis ontvangt een legaat van 300.000 euro. Wat raadt u de kerkrentmeesters aan? Copier: “Even niets doen met het geld, maar eerst beleid maken! Wat wil je als gemeente? Waar liggen de prioriteiten? Mijn stelling is: zonder beleid krijg je van elke belegging spijt. Als je vlak voor een ingrijpende restauratie staat, is het slim het geld kortlopend vast te zetten. Maar als de gemeente behoefte heeft aan bijstand in het pastoraat voor één dag per week voor een langere periode, dan zou ik me kunnen voorstellen dat je die drie ton in 10 gelijke partjes verdeelt, vastrentend wegzet van 1 tot 10 jaar en dat je per jaar beslist of je het bedrag moet aanspreken of weer ‘achteraan in de rij’ kunt zetten. Op die manier hou je sturing over een langere termijn en kun je je financiële verantwoordelijkheid borgen.”

In hoeverre komt SKG in de praktijk van alledag Donatus tegen? Copier: “We kennen elkaar natuurlijk! Als wij bij de financiering van een kerkgebouw betrokken zijn en er moet ook verzekerd worden, dan verwijzen wij uiteraard door naar Donatus. Wij hebben Donatus leren kennen als een stevige, betrouwbare en professionele club. Wat SKG op financieel gebied is voor de PKN, is Donatus op het gebied van verzekeren voor alle kerkgenootschappen.”

## Kerk & Gemeente 2010

Evenals in 2009 heeft Donatus ook dit jaar deelgenomen aan de beurs Kerk & Gemeente op 19 en 20 maart in de Jaarbeurshallen te Utrecht. Dit keer als subsponsor om zo deze unieke facilitaire beurs voor zoveel verschillende kerken en gelovigen mede gestalte te geven. Donatus mocht hier als dé kerken- en monumentenverzekeraar van Nederland natuurlijk niet ontbreken. Veel bezoekers reageerden positief en ook de standhouders waren tevreden over deze beurs, die veel belangstelling kreeg van de media. Veel lof over de opzet, de bijzondere sfeer en de samenstelling van het programma, waarin workshops, muziek en debatten waren opgenomen. In de stand van Donatus was het steeds een gezellige drukte en onze workshops werden goed bezocht. Het thema daarvan was: 'De aansprakelijkheden van kerkbestuurders'. Velen van u hebben wij reeds gesproken tijdens deze dagen, maar mocht dit thema nog vragen oproepen, dan nodigen wij u uit om via [info@donatus.nl](mailto:info@donatus.nl) uw vragen kenbaar te maken. De tekst van de workshops is voor belangstellenden uiteraard beschikbaar.

### TIP

**Gebruikt u een open haard of houtkachel? Voorkom schoorsteenbrand! Laat uw rookkanaal dan vóór het volgende stookseizoen goed reinigen.**



### TIP

**Verbouwen of restaureren? Sluit een CAR-verzekering en beding daarvoor een korting bij de aannemer. Dan bent u niet afhankelijk van zijn polis-condities en ontvangt u zelf de schadepenningen.**



## Actie buitenshuisdekking groot succes!

Sinds een paar jaar biedt Donatus de mogelijkheid aan particulieren om hun inboedel tegen een premietoeslag van 1‰ (na de ledenrestitutie is dit gemiddeld 0,6‰) tegen alle van buiten komende onheilen te verzekeren. Zowel binnens- als buitenshuis. Deze dekking geldt tot 10% van de verzekerde som met een maximum van € 6.000 per gebeurtenis.

In april hebben wij onze klanten met een inboedelverzekering nog eens attent gemaakt op deze mogelijkheid. De actie is nu al een groot succes! Met deze dekking is bijvoorbeeld een fietsverzekering overbodig geworden. Hetzelfde geldt voor reisbagage. Met deze uitbreiding op de inboedelpolis kunnen verzekerden rustig een hoog eigen risico nemen op hun rubriek reisbagage van de reisverzekering.

## DIRECTIE

## Over de cijfers en de nieuwe strategie

Zoals u elders in deze Donatus Dichterbij kunt lezen, is het afgelopen jaar financieel heel gunstig verlopen. Meer premie, hoge beleggingsresultaten, weinig schade en minder kosten, een unieke samenloop van gunstige factoren. Voor u betekent dit een premierestitutie van 40% over 2009, zoals u dat gewend bent, terwijl er ook al een extra premierestitutie van 14% over 2008 was verrekend met uw premienota van januari 2010. Samen betekent dit dat er een bedrag van € 11,2 miljoen terugvloeit naar onze leden. Wij zijn verheugd u dit te kunnen melden in deze voor vele kerkgemeenschappen financieel moeilijke tijd.

Voor het eerst plaatsen wij een verkorte balans en winst- en verliesrekening in dit magazine, aangevuld met een verkorte versie van het directieverslag. Wij doen dit op verzoek van onze particuliere leden die aangeven ons jaarverslag heel verzorgd te vinden, maar gelet op de kosten en de belasting van het milieu, hier minder behoefte aan te hebben. Gaarne horen wij van u via het antwoordkaartje bij het jaarverslag of u nog langer de ontvangst van het uitgebreide jaarverslag op prijs stelt. U kunt trouwens ook ons jaarverslag digitaal lezen op onze website [www.donatus.nl](http://www.donatus.nl)

Verder treft u in dit nummer een artikel aan over de nieuwe strategie, zoals die in onze beleidsvisie 2010-2015 door de Ledenraad is goedgekeurd. Wij gaan verder als 'de kerken- en

monumentenverzekeraar van Nederland'. Deze strategie geeft ons een stevig fundament in het vooruitzicht van de 1000 kerken die de komende 10 jaar aan de eredienst onttrokken gaan worden. Donatus gaat verder als dé hoeder van het kerkelijke en niet kerkelijke monumentale erfgoed. Afgelopen jaar hebben wij al de nodige eigenaren van rijksmonumenten als nieuwe leden mogen verwelkomen, van mooie stadswoningen tot prachtige historische buitenplaatsen en kastelen. Het is een voorrecht om voor onze oude en nieuwe doelgroepen te mogen werken!

Simon Kadijk, directeur

Drs. Alphons van der Voorn, directievoorzitter (rechts)



## Geconsolideerde balans per 31 december 2009

	2009	2008
<b>Activa</b>		
Immateriële vaste activa	79.769	81.630
Beleggingen	59.740.508	56.488.069
Vorderingen	294.692	340.722
Overige activa	2.839.398	527.794
Overlopende activa	1.174.395	812.879
	<hr/>	
<b>Totaal</b>	64.128.762	58.251.094
<b>Passiva</b>		
Eigen vermogen	53.679.439	42.706.882
Technische voorzieningen	1.578.437	1.836.129
Overige voorzieningen	2.619.131	2.232.182
Schulden	5.696.023	10.442.072
Overlopende passiva	555.732	1.033.829
	<hr/>	
<b>Totaal</b>	64.128.762	58.251.094

Geconsolideerde winst- en verliesrekening  
over het boekjaar 2009

	2009	2008
Geboekte brutopremies	23.378.877	21.168.029
Netto herverzekeringpremies	-5.700.585	-5.174.303
Netto opbrengsten beleggingen	3.689.512	-3.279.927
Overige baten eigen rekening	12.687	386.525
Schaden eigen rekening	-2.012.796	-4.131.905
Bedrijfskosten	-5.406.044	-6.145.080
	<hr/>	
Resultaat technische rekening	13.961.651	2.823.339
Andere baten	998.810	1.022.709
Belastingen	-762.248	-168.540
	<hr/>	
<b>Resultaat na belastingen</b>	14.198.213	3.677.508
<b>Verdeling van het resultaat na belasting</b>		
1. Terugbetaling aan verzekerden		8.478.717
2. Extra terugbetaling over 2008 aan verzekerden		2.707.980
3. Toevoeging aan de algemene reserve		3.011.516
		<hr/>
		14.198.213

\* Ontleend aan de jaarrekening van Donatus Verzekeringen. Deze jaarrekening is voorzien van een goedkeurende accountantsverklaring.

# De cijfers van 2009

**Het 158<sup>e</sup> boekjaar van Donatus is met een batig saldo van € 14,2 mln. afgesloten (zie bijgaande winst- en verliesrekening links). Dit is het beste financiële resultaat in onze lange historie. Met name de goede beleggingsresultaten en het gunstige schadeverloop hebben hiertoe bijgedragen.**

Donatus is geheel hersteld van het magere jaar 2008, toen er slechts een batig saldo resteerde van € 3,7 mln. Onze dochtermaatschappij Dona Re heeft € 1,6 mln. bijgedragen aan het batig saldo.

De jaarrekening heeft betrekking op de geconsolideerde cijfers van Donatus (Donatus u.a. en Dona Re) over het jaar 2009. Nadat de Raad van Commissarissen deze jaarrekening heeft onderzocht, is over zijn bevindingen een advies uitgebracht aan de Ledenraad. De door de Directie en Raad van Commissarissen getekende jaarrekening is voorgesteld ter vaststelling in de vergadering van de Ledenraad op 20 april 2010. In de Ledenraad van 9 oktober 2009 was reeds besloten om de premierestitutie over 2008 te verhogen van 6% tot 20% vanwege de positieve resultaatsontwikkeling in 2009. Dit bedrag (€ 2,7 mln.) is per 1 januari 2010 verrekend met de premienota's voor 2010. Hier bovenop is besloten om een premierestitutie van 40% in de brandsector aan onze leden te verlenen, zijnde € 8,5 mln. Dit betekent dat tezamen maar liefst 54% premierestitutie aan onze leden kan worden gegeven. Hiermee geeft Donatus duidelijk invulling aan zijn status van onderlinge verzekeraar. Daarnaast kan van het enkelvoudige resultaat van Donatus u.a. € 1,4 mln. toegevoegd worden aan het eigen vermogen.

## Financieel

Het resultaat van 2009 is voor een groot deel bepaald door het herstel van de ontwikkelingen in de financiële markten. Het resultaat op de beleggingen van Donatus is € 3,7 miljoen positief (2008: € 3,3 miljoen negatief). Donatus heeft een bijzonder gunstig schadejaar gehad; de schade voor eigen rekening bedraagt € 2,0 miljoen tegen € 4,1 miljoen in 2008. De bedrijfskosten zijn met € 0,7 miljoen afgenomen, van € 6,1 miljoen in 2008 tot € 5,4 miljoen in 2009. Door al deze ontwikkelingen is het resultaat na belastingen met maar liefst 282% gestegen, van € 3,7 miljoen in 2008 naar € 14,2 miljoen in 2009. Het beste resultaat ooit!

## Algemene Reserve

Ondanks een zeer hoge premierestitutie van 54% (14% over 2008 en 40% over 2009), kan er toch nog een bedrag van € 3,0 miljoen aan de Algemene Reserve worden toegevoegd.

## Brandsector

De premie in de brandsector is met 10,4% gestegen van € 21,2 miljoen in 2008 naar € 23,3 miljoen in 2009. Hiervan is 6,7% veroorzaakt door indexering en 3,7% door groei. Deze groei

bestaat enerzijds uit uitbreidingen in het verzekeringspakket van onze leden, zoals de vandalismeverzekeringen voor kerkgebouwen en anderzijds uit nieuwe klanten, zowel kerken als zorginstellingen en eigenaren van monumenten.

De totale bruto schadelast, inclusief de wijzigingen op voorgaande jaren, bedraagt € 3,4 miljoen. Dat is een daling van 38% ten opzichte van 2008 (€ 5,5 miljoen). Na verrekening van de bijdragen van herverzekeraars en de wijziging voorziening te betalen schaden, resteert een schade eigen rekening van € 2,0 miljoen (2007: € 4,1 miljoen).

Het totaal aantal schademeldingen is gedaald van 2.405 in 2008 naar 2.209 in 2009 (-8,1%). Het aantal schadedossiers waarop geen uitkering is verleend bedraagt 700 (642 in 2008). Dit betreffen schadegevallen waarvoor geen dekking bestaat, waar een claim wordt ingetrokken of waar het schadebedrag onder het eigen risico blijft. In 2009 hebben er zich 11 schadegevallen met een (gereserveerde) schadelast van meer dan € 50.000 voorgedaan (13 in 2008). Met name door het ontbreken van heel grote schades in 2009 is de totale bruto schadelast zo drastisch gedaald ten opzichte van vorig jaar.

In het verslag jaar zijn er 24 kerkgebouwen geroyeerd in de portefeuille van Donatus. Dit is opvallend laag, aangezien er de laatste 8 jaar gemiddeld 40 kerken per jaar verdwenen. Dit zelfde geldt voor het aantal kloostergebouwen dat geroyeerd is. Gemiddeld zijn dit 24 gebouwen per jaar, in 2009 zijn er echter slechts 11 geroyeerd.

## Overige sectoren

Andere schadeverzekeringen biedt Donatus aan in haar hoedanigheid van intermediair. Het resultaat uit de assurantiebemiddeling bedraagt € 1,0 miljoen, evenveel als in 2008. De autoverzekeringen, ziektekostenverzekeringen en ziekengeldverzekeringen vormen het grootste aandeel van de sector assurantiebemiddeling. In samenwerking met ASR Verzekeringen heeft Donatus een speciaal product ontwikkeld: de MilieuSchadeVerzekering voor kerken. Tot ultimo 2009 hebben al 505 kerkbesturen deze verzekering afgesloten.



Het resultaat na belastingen is met maar liefst 282% gestegen, van € 3,7 miljoen in 2008 naar € 14,2 miljoen in 2009. Het beste resultaat ooit!



Nieuwe strategie

## Donatus: verzekeraar van kerken én monumenten

**Sinds het ontstaan in 1852 heeft Donatus een duidelijke missie: parochies, en later ook andere christelijke gemeenten, tegen een redelijke premie een goede verzekering bieden. Tot op de dag van vandaag zijn de inspanningen van Donatus zeer succesvol. Haar financiële positie is solide en de Nederlandse kerkelijke markt kent geen directe concurrent. Toch dwingen de maatschappelijke ontwikkelingen Donatus kritisch naar de strategie van de eigen organisatie te kijken.**

Doordat geloof en kerkgang de laatste veertig jaar aan belang hebben ingeboet, is de financiële positie van kerken aanzienlijk verslechterd, met fusies en verkoop of sloop als gevolg. De verwachting van zowel katholieke als protestantse bestuurlijke koepels is dat de komende tien jaar minimaal duizend kerkgebouwen aan de eredienst worden onttrokken. Dat betekent uiteraard een forse bedreiging voor de premieomzet van Donatus. Om de leden een optimale dienstverlening met scherpe premies en een goede, soepele schadeafhandeling te kunnen blijven garanderen, moet continuïteit van de premie-inkomsten gewaarborgd blijven. Donatus zal dan ook een nieuwe strategische richting inslaan; zij zal zich breder gaan profileren, in markten die gezien haar know how en ervaring absoluut kansen bieden voor de toekomst.

### Nieuwe richting

Uit onderzoek blijkt dat de verzekeringsmarkt geen enkele verzekeraar kent met speciale producten voor eigenaren van monumenten. Bovendien blijkt dat monumenteneigenaren vaak slecht verzekerd zijn. Zo heeft 76% van de eigenaren de monumentale waarde van hun monument niet verzekerd. En hoewel de monumentenmarkt een niche betreft, is de marktomvang groot: Nederland kent ruim 60.000 rijksmonumenten, waarvan 20.000 bewoond zijn.

Sinds 1852 heeft Donatus grote expertise opgebouwd in het verzekeren van monumenten, zowel bouwkundig als verzeke-

ringstechnisch, en zij kan daardoor als ervaren specialist maatwerkproducten en -polisvoorwaarden bieden in de versnipperde markt van monumentenverzekeringen.

Een derde van alle kerkgebouwen in Nederland is monument. In die zin was Donatus dus al veel langer monumentenverzekeraar. Waar de insteek van de verzekeringen voorheen de religieuze betekenis van de gebouwen was, zal voortaan ook het monumentale karakter van gebouwen een grote rol spelen. Donatus ontwikkelt zich namelijk van kerkverzekeraar tot verzekeraar van kerken en monumenten. Daarmee is tevens de nieuwe strategische richting aangegeven. Donatus wil zich profileren als dé kerken- en monumentenverzekeraar van Nederland.

### Kernwaarden

Donatus blijft dus onveranderd beschermer van het kerkelijke erfgoed, maar ook van niet-kerkelijke monumentale erfgoederen en draagt daarmee bij aan het behoud van Nederlandse monumenten. Ten aanzien van de interne organisatie blijft de betrokkenheid van verzekerden via door hen te benoemen Ledenraadsleden in stand. Ook het solidariteitsprincipe en het non-profitkarakter als onderlinge verzekeraar blijven onverminderd van kracht.

Donatus opereert vanuit de kernwaarden kwaliteit, vertrouwen, betrouwbaarheid, eerlijkheid en gelijkheid. Deze kernwaarden zijn diep geworteld in haar traditie als verzekeraar van kerken en kloosters en stelen op de principes van het evangelie. In combinatie met de onderlinge ondernemingsstructuur vormen de kernwaarden de kracht van de organisatie.

De verwachting van katholieke en protestantse bestuurlijke koepels is dat de komende tien jaar minimaal duizend kerkgebouwen aan de eredienst worden onttrokken.

Rien Kop 40 jaar bij Donatus:

## “We hebben een vooruitziende blik gehad”

**Ruim 40 jaar werkte Rien Kop (61) als taxateur-expert in de buitendienst van Donatus, rayon Zuid-West Nederland. Dat werk deed hij met veel plezier, maar per 1 juni 2010 gaat hij van zijn pensioen genieten. Hobby's genoeg: tuinieren, kamperen, de kleinkinderen, vrijwilligerswerk en fotografie en film niet te vergeten. Als hoffotograaf van Donatus heeft Rien de organisatie altijd van mooie plaatjes voorzien. Wat moet Donatus nu? “Als ze me vragen, blijf ik met plezier foto's maken.”**

Dat ze bij Donatus destijds een vacature hadden voor iemand van rond de 30 jaar, weerhield Rien Kop, net 20, er niet van om te solliciteren. Hij was getipt door zijn oudste broer, die Donatus kende. Lachend vertelt hij: “Directeur Biemans vroeg zich af welke snootap het lef had om toch te solliciteren en nodigde mij uit. Voor die vacature werd iemand anders aangenomen, maar ik kon ook bij Donatus aan de slag. Zo'n vier jaar later zou er iemand met pensioen gaan en ik kreeg in de tussentijd een opleiding om hem daarna te vervangen.” Een goeie zet van de toenmalige directeur. Al na twee jaar kon Rien zelfstandig op pad.

### **40½ jaar bij dezelfde werkgever. Nooit gedacht: ‘Ik ga het ergens anders proberen?’**

“Dat ik 40 jaar in dienst ben geweest bij Donatus vind ik geen verdienste. Het zegt meer over Donatus dan over mij. Ik heb nooit de behoefte gehad om elders te kijken. Het is superleuk werk. Heel afwisselend, zeker in de buitendienst. Iedere dag spreek je andere mensen. En wat ik ook erg belangrijk vind: ons werk is niet puur commercieel. Donatus is een onderlinge verzekeringsmaatschappij. De winst geven we aan onze leden terug. Hierdoor kunnen wij objectief adviseren, zowel in het belang van de verzekerde, als in het belang van Donatus. We kunnen maatwerk leveren en onze leden eerlijk en goed verzekeren. We smeren niets aan wat men niet nodig heeft.”

### **Wat is er in die 40 jaar met name veranderd?**

“Toen ik begon, hielden we ons alleen bezig met rooms-katholieke kerken. In 1975 namen we de stichting ‘Stormbrand’ van de Nederlandse Hervormde Kerk over en kregen we er andere kerkgebouwen bij. Voor mij een hele omschakeling; een protestantse kerk heeft een ander interieur, vooral orgel, avondmaals-tafel en preekstoel zijn anders.” Rien Kop denkt even na en zegt dan: “Eigenlijk hebben we toen een vooruitziende blik gehad. Door de protestantse kerk zijn we in de monumenten wereld terecht gekomen. Ongeveer 40% van deze kerken is monumentaal en het aantal monumentale gebouwen dat we verzekerden, nam daardoor een vlucht.”

### **Donatus richt zich nu ook op de monumentenmarkt. Hoe beoordeelt u die stap?**

“Heel positief. Voor buitendienstmedewerkers is dit een

aantrekkelijke ontwikkeling, omdat je met andere mensen en andere gebouwen in aanraking komt. Jammer dat ik dit niet meer meemaak. Taxatie van kerken is over het algemeen gesneden koek, maar monumenten vergen een andere benadering. Laatst moest ik bijvoorbeeld een fabrieksschoorsteen inspecteren en taxeren. Dan sta je even te kijken. Met behulp van een schoorsteenbouwer die me uiterst vriendelijk van informatie voorzag, is het me gelukt om een kostenindicatie te maken. Dat zijn leuke dingen. Uiteindelijk kun je alles taxeren, als je maar goed nadenkt.”

### **Kerken en kloosters krijgen vaak een andere bestemming. Wat vindt u wel en niet passend?**

“Als de oorspronkelijke functie van een kerkgebouw verdwijnt, kunnen er twee dingen gebeuren: het gebouw wordt gesloopt of krijgt een nieuwe bestemming. Dat laatste kan interessant zijn voor ons als we zo'n gebouw kunnen blijven verzekeren. Vaak is het ook de wens van de nieuwe eigenaar om de verzekering bij ons te laten. Zo hebben we een leuk contact gekregen met een glazenier die een oude kerk gekocht heeft. De kerk is bij ons verzekerd gebleven en zo nu en dan spreken we elkaar als ik iets moet weten over glasschade. Het kan dus twee kanten op werken. Overigens heb ik geen moeite met de sloop van kerken in de Kuipersstijl, die dateren van rond 1900. Dat zijn geen unieke, historische gebouwen. Wel dient een kerkgebouw een passende bestemming te krijgen. Het is gebouwd als godshuis tenslotte. Een bioscoop, gokhal of supermarkt vind ik niet kunnen, maar met appartementen heb ik geen moeite.”

### **Welk (kerk)gebouw is u het meest dierbaar en waarom?**

“De Hervormde Kerk in Tholen vind ik één van de mooiste monumentale middeleeuwse kerkgebouwen in mijn rayon.”

Lees verder op pagina 8



“Mensen letterlijk uit de brand helpen. Dat vind ik het mooie van dit vak”

Daarnaast heb ik een bijzondere band met de Hervormde Kerk in Venhuizen. Een aantal jaar geleden is deze kerk bijna volledig afgebrand. De grootste schade die ik in mijn carrière meegemaakt heb. Alleen de muren stonden nog overeind. De brandweer was al bezig die omver te trekken om verder instortingsgevaar te voorkomen. Toen wij ter plekke kwamen, hebben we hen ervan kunnen weerhouden hiermee verder te gaan. Meteen vroegen we een aannemer uit de buurt om de gevels te

stutten. Daardoor hebben we de schade kunnen beperken en is het monumentale karakter bewaard gebleven."

### Wat gaat u het meest missen?

"Dat je iedere dag op pad bent en telkens andere mensen spreekt. Ook het onverwachte zal ik missen: je deelt je dag in, maar krijgt ineens een schademelding waar je naar toe moet. Wij weten meteen wie er ingeschakeld moet worden, zodat er bijvoorbeeld 's middags al schoongemaakt wordt. Je kunt mensen echt letterlijk uit de brand helpen. Dat vind ik het mooie van dit vak!"

## Nieuwe gezichten



Vanaf 15 april werkt Evelien Intveld (24) als medewerkster binnendienst bij Donatus. Op de afdeling Kerk & Inkomen is zij verantwoordelijk voor acceptatie en beheer van de verzekeringsproducten. Zij is tevens belast met de afhandeling van schademeldingen. Voorheen werkte zij bij de Rabobank.



Op 1 mei startte ook mr. Gerhard Kuyt (46) als medewerker binnendienst. Op de afdeling Monumenten houdt hij zich bezig met acquisitie, acceptatie en beheer van de verzekeringsproducten. Ook fungeert hij als stafjurist. Gerhard werkte onder meer als jurist bij de afdeling Fiscaal Juridische Zaken van Interpolis.



Manon van Gils (27) start op 1 juni op de afdeling Kerk & Inkomen als relatiebeheerder op de portefeuille Inkomen. Zij wordt verantwoordelijk voor acceptatie en beheer van de verzekeringsproducten en zal eveneens belast worden met de afhandeling van schademeldingen. Zij was consultant Zorg en Inkomen bij Akkermans & Partners Support.



Medio juni wordt de binnendienst versterkt met ing. Dorrieth van Boxtel (28). Op de afdeling Kerk & Inkomen is zij verantwoordelijk voor acceptatie en beheer van de verzekeringsproducten. Ook handelt zij schademeldingen af. Dorrieth werkte voorheen bij De Financiële Makelaar.









## Sponsorbeleid Donatus

Elke week belandt er bij de directie een aantal verzoeken tot sponsoring. Dit betreft aanvragen van geldelijke bijdragen bij jubilea van kerken (wij verzekeren 4500 kerkgebouwen, dus u begrijpt dat het elke week feest is), jubilea van geestelijken, uitgaven van boeken, restauraties van gebouwen, torens, orgels en andere kostbaarheden, speciale tentoonstellingen, evenementen, reizen en studieopdrachten. Vaak zijn die aanvragen afkomstig van leden die al tientallen jaren lid zijn. Wij zouden graag al die verzoeken willen honoreren. Echter ons beleid is al decennialang, dat wij maximale premierestitutie aan onze leden willen geven. Elders in deze nieuwsbrief kunt u lezen dat wij hier ook in 2009 weer uitstekend in geslaagd zijn. Op deze wijze 'sponsoren' wij onze leden. Individuele verzoeken worden dus doorgaans afgewezen, want zouden wij er wel op ingaan, dan wordt de algehele restitutie minder.



Overigens maken wij wel uitzonderingen voor bepaalde sponsorverzoeken. Die betreffen dan grotere groepen van onze leden. Recente voorbeelden zijn: '2008: het Jaar van het Religieus Erfgoed', de Actie Kerkbalans 2010, het boekje 'Kansen voor Kerken', de beurs 'Kerk & Gemeente' in 2009 en 2010 en het project 'Refo500' (zie de meegezonden folder). In het kader van onze nieuwe doelgroep zullen wij '2012: het jaar van de historische buitenplaatsen' sponsoren.

## RAYONS

- Haruo Takahashi 
- Chris van Eldik 
- Peter Huvenaars 
- Derk-Jan Baarda 
- Nick Fortezza 
- Giel Caelers (a.i.) 
- Patrick Schalken 
- Dick Collignon   
betreft zorginstelling



De Donatus buitendienstmedewerkers en de rayons waarin zij werkzaam zijn.

Donatus Dichterbij verschijnt enkele keren per jaar en wordt gratis toegezonden aan geïnteresseerden.

Donatus Verzekeringen  
Hoff van Hollandlaan 8  
Postbus 500 5240 AM Rosmalen  
tel. 073 - 522 17 00 fax 073 - 522 17 17  
info@donatus.nl www.donatus.nl



D o n a t u s

Dé kerken- en monumentenverzekeraar van Nederland