

Troostwijk Groep zoekt met Spaanse eigenaar als motor naar verdere expansie en verbreding ..... 2

**VOORSPELBAAR**  
schadeherstel zoals het bedoeld is



Ambitieuze groeiplannen DUPI: In principe is elk risico verzekeraar..... 5

BELFOR maakt reinigen zonder water met geavanceerde techniek: Soot Removal Film ..... 8

Door schade wijs geworden: Ruud Indemans (Verweij Hoebee Groep) over nieuwe richtlijnen IMCA die geaccrediteerde *surveyors* verlangen voor CMID-MISW-inspecties ..... 11

Verbondsdirecteur Richard Weurding pleit bij speciale commissie Tweede Kamer voor delen klimaatdata ..... 13

Klimaatwebinar Verbond van Verzekeraars ..... 14

Klimaatrapport 'Hoofd boven water – verzekeren van schade in een veranderend klimaat' ..... 15



**OBEG** OVERTOOM BRAND EXPERTISE GROEP  
BRANDONDERZOEK TEL 085-8889849 WWW.OBEG.NL

Hervormingen Engels recht verlagen juridische kosten *whiplash* schadeclaims..... 17

Gevolgen nieuw discontopercentage voor letselschadevergoeding..... 18

TOP Expertise ziet groeikansen in *claimshandling*, *loss adjusting* en preventie ..... 19

Marsh's Global Market Index geeft inzicht in mondiale ontwikkeling zakelijke verzekeringspremies..... 22

**Zoekt u een bevlogen PR & Communicatie specialist met passie voorverbinden en organiseren?**  
06 109 110 48 [www.vandervoortpr.nl](http://www.vandervoortpr.nl)



## Diversiteit



Ongeveer twee jaar geleden ondertekende het Britse verbond van verzekeraars ABI de 'Woman in Finance Charter', waarmee wordt beoogd dat de werknemers in de financiële dienstverlening een juiste afspiegeling vormen van de samenleving en er meer balans is qua geslacht, etnische afkomst en seksuele geaardheid. Destijds noemde ABI-directeur Huw Evans de verbetering van de sector's diversiteit absoluut geen 'nice to have', maar van vitaal belang voor het succes in de toekomst.

Mooie worden, maar waartoe heeft het geleid? In elk geval tot het voor het eerst inventariseren van de diversiteit in de sector. Daaruit blijkt onder meer dat bijna 80% van de Britse verzekeraars een diversiteitsbeleid heeft en dat de verhouding man/vrouw weliswaar 50/50 is, maar dat slechts 21% van de directie- en RvB-leden vrouw is en bij het management 27%. Daarnaast behoort ongeveer één van de zes verzekeringsmedewerkers tot een etnische minderheid, een percentage dat iets hoger ligt dan het landelijke gemiddelde.

Hoewel er geen cijfers voor handen zijn, denk ik dat het met de diversiteit in ons land niet veel anders is gesteld. De vrouwenpopulatie neemt weliswaar ogenschijnlijk toe, ook op directie- en managementniveau, al blijft er bij dat laatste sprake van een (aanmerkelijke) ondervertegenwoordiging. Daarnaast vind je mensen van niet-Nederlandse komaf nog beperkter terug in de verzekerings- en schaderegelingsbranche en niet of nauwelijks in directies en management. Uit de wekelijkse *poll* in de nieuwsbrief van Risk & Business kwam naar voren dat een overgrote meerderheid van de respondenten van mening is dat er in beide branches zowel te weinig vrouwen als mensen met een niet-Westerse afkomst werkzaam zijn.

Een gemiste kans, temeer daar de praktijk leert dat een niet onaanzienlijk deel van de klanten bij de aanschaf van een verzekering of de melding van een schade liever een vrouw of iemand met dezelfde etnische achtergrond langs ziet komen. Ook commercieel kunnen verzekerings- en schaderegelingsbedrijven hier hun voordeel mee doen. Natuurlijk gaat het in de eerste plaats om de kwaliteit van de medewerker, maar, ondanks het gevaar hierbij generaliserend te zijn, ben ik ervan overtuigd dat in bepaalde situaties en voor bepaalde doelgroepen vrouwen en/of allochtone medewerkers een grotere kans op succes hebben.



*Ambitieuze groeidoelstellingen: binnen drie jaar met 50%*

# TROOSTWIJK GROEP ZOEKT MET SPAANSE EIGENAAR ALS MOTOR NAAR VERDERE EXPANSIE EN VERBREDING

***Al meer dan 85 jaar een begrip op het gebied van bedrijfseconomische- en verzekeringstaxaties, overige waardevaststellingen, vastgoedadvies en contra-expertises, maar nog steeds ambitieus als een start up. Met een nieuwe eigenaar als motor en aanjager – het Spaanse taxatiebureau Tinsa Group – wil de Troostwijk Groep de komende drie jaar de omzet vergroten: van de huidige 20 miljoen euro naar ongeveer 30 miljoen euro in 2020. Door middel van autonome groei op alle bedrijfsonderdelen, uitbreiding van het aantal klantengroepen buiten de verzekeringsbranche, verbreding van het dienstenpalet naar ‘aanpalende terreinen’ en last but not least een of meerdere acquisities. “We worden meer en meer een databedrijf”, zegt CEO Wiebe Westerhof.***

In zijn ruime, fraaie kantoorruimte op de bovenste verdieping van het Troostwijk-pand aan de Anderlechtlaan in Amsterdam-Sloten gaat Westerhof open en uitgebreid in op de ontwikkelingen binnen het bedrijf: van de overname door Tinsa tot de ontwikkelingen binnen alle bedrijfsactiviteiten en van de trends en veranderingen in de markten waarin het opereert tot de plannen en groei prognoses voor de nabije toekomst.

## **Van MKB tot multinational**

De groep telt voor de Benelux momenteel 160 medewerkers, waarvan ongeveer tweederde zich bezighoudt met verzekeringsgerelateerde werkzaamheden (verzekeringstaxaties, waardevaststellingen & contra-expertise) en de rest met bedrijfseconomische taxaties. Tot de opdrachtgevers behoren naast verzekeraars, makelaars en volmachtbedrijven, de vastgoedsector, vrijwel alle segmenten van het bedrijfsleven, de *non-profit*sector en de semi-overheid. Het bedrijf rekent grote multinationals en andere beursgenoteerde ondernemingen tot haar clientèle, maar de hoofdmoot wordt gevormd door het midden- en kleinbedrijf. “Zonder MKB zouden wij als Troostwijk geen bestaansrecht hebben”, benadrukt Westerhof, die daarmee meteen het vooroordeel van tafel veegt dat ‘Troostwijk er alleen voor de allergrootste ondernemingen is’.

Westerhof wil zijn bedrijf in de nichemarkt waarin het opereert graag profileren als ‘een autoriteit op het gebied van waarde’. “Dat geldt voor alle bedrijfsonderdelen, zowel in Nederland als, in toenemende mate, daarbuiten. Een autoriteit word je door je ervaring en je *performance* in de markt. Tijden veranderen, mede door de voortschrijdende technologische ontwikkelingen, ook in ons vak. We gaan dan ook volop met onze tijd mee en werken volgens de laatste inzichten en methodieken. Daarnaast staan we voor totaaloplossingen, die we kunnen bieden door de bundeling van kennis die op verschillende plaatsen in de organisatie aanwezig is.”



*Wiebe Westerhof: “We willen de volop in eigen huis aanwezige kennis en ervaring ook op nieuwe terreinen gaan inzetten. Bijvoorbeeld door onze jarenlange know how op het gebied van bedrijfsschade ten dienste te stellen van juridische advieskantoren en accountantsbedrijven.”*

## **Inhaaleffect**

De omzet ligt momenteel rond de 20 miljoen euro, mede door een groei in het afgelopen jaar van ca. tien procent. “We hebben geprofiteerd van de economische inhaalslag die zich in 2016 heeft ingezet en die zich in 2017 verder heeft voortgezet: primair bij de bedrijfseconomische taxaties, maar zeker ook bij de verzekeringstaxaties en waardevaststellingen. Voor dat laatste hebben we een aantal nieuwe, alternatieve manieren en producten ontwikkeld om de verzekerde waarde van risico's tot ca twee miljoen euro vast te stellen: op afstand, door gebruik te maken van videobeelden, en door gebruik te maken van nieuwe, geavanceerde datamodellen. In dit segment zijn we zelfs met een



## We hebben geprofiteerd van de economische inhaalslag die zich in 2016 heeft ingezet en die zich in 2017 verder heeft voortgezet

zeker ook voor een ondernemer over de waarde-inschatting van zijn eigen bedrijf, inventaris en overige bedrijfsonderdelen. Bij een waardevaststelling/taxatie komen we gemiddeld 25% hoger uit dan de waarde volgens de verzekerde zelf.”

Troostwijk's algemeen directeur is van mening dat de Nederlandse markt voor verzekeringstaxaties c.q. waardevaststellingen al geruime tijd zo goed als verdeeld is onder een vijftal bedrijven: CED (voorheen HDS), Lengkeek, Von Reth, Van Ameyde en Troostwijk. Internationaal zijn er volgens hem op Duff & Phelps (voorheen American Appraisals) na geen grote taxatiebureaus actief, maar veel meer lokale spelers.

### Nieuwe eigenaar

Vorig jaar mei verraste de Troostwijk Groep met het bericht dat het Spaanse taxatiebureau Tinsa Group ('Tinsa') de taxatie-, expertise- en *real estate*-activiteiten heeft overgenomen. De Nederlandse vennootschappen van Troostwijk Groep blijven ongewijzigd onder de huidige merknamen actief in de markt. Voor Troostwijk betekent het naast een bredere basis voor groei in de thuismarkt, een versterking van haar internationale mogelijkheden. Tinsa zet hiermee een volgende stap in de uitbouw van haar internationale taxatienetwerk. De combinatie van Tinsa-bedrijven in Europa en Latijns Amerika heeft een omzet van 120 miljoen euro.

kwart gegroeid. De omzet uit contra-expertises is, ondanks de grillige markt en heftige concurrentie, stabiel gebleven. Overigens niet alleen met brandschades, maar ook met adviezen bij CAR, aansprakelijkheidsschaden en andere geschillen waarbij partijen vragen om een controleerbare berekening van een schade.” Gevraagd naar een verklaring voor de groeiende vraag naar verzekeringstaxaties c.q. waardevaststellingen, noemt Westerhof een drietal redenen. “In de eerste plaats een beter inzicht in de risico's die men loopt. In de tweede plaats het nakomen van de zorgplicht en ten derde het verkrijgen van de juiste premie en verzekerde som voor het te verzekeren risico. Het is nu eenmaal een gegeven dat ieder mens de verzekerde waarde van zijn bezittingen lager inschat dan wat ze daadwerkelijk waard zijn. Dat geldt voor een particulier over de waarde van zijn inboedel, maar

## Contra-expertise:

### Oplossing wenselijk voor vaak massale benadering van gedupeerden

Het is al sinds vele tientallen jaren een vraagstuk dat de contra-expertisemarkt volop bezighoudt. Verzekerden hebben bij schade altijd recht op een eigen deskundige. In veel polissen is hiervoor ook een clause opgenomen. Een groot goed, waar gelukkig volop gebruik van gemaakt wordt en bescherming verdient. In de praktijk blijkt echter regelmatig dat een verzekerde die onverhoopt met een brand of een andere schade wordt geconfronteerd geregeld 'gek' gebeld wordt door meerdere contra-experts die hun diensten aanbieden. Dat is hun goed recht, al heeft de gedupeerde zelf op zo'n moment in de regel wel wat anders aan zijn hoofd en is snel een keuze te moeten maken voor een contra-expert voor hem of haar allesbehalve prioriteit nummer één.

Troostwijk's CEO Wiebe Westerhof is niet altijd blij met de huidige gang van zaken. “Het is een gegeven dat gedupeerden, zowel particulieren als ondernemers, zich met regelmaat storen aan de vele 'contra-experts' die na een schade aan de bel hangen. In een tijd waarin klantvriendelijkheid hoog in ieders vaandel staat is het jammer dat deze al langer spelende kwestie nog steeds speelt. Ik denk eerlijk gezegd dat, als we als markt de behoefte zouden hebben om hiervoor een oplossing te bieden, die er al lang was geweest.” Een antwoord dat voor zich spreekt. Westerhof ziet op dit vlak ook een rol weggelegd voor het intermediair, ook in het kader van zijn zorgplicht. “Ik zou het persoonlijk toejuichen wanneer makelaars en andere tussenpersonen al vóórdat er een schade is een selectie zouden maken uit twee of drie contra-bureaus. Dat maakt de keuze voor de klant een stuk overzichtelijker.”

## Bij een waardevaststelling/taxatie komen we gemiddeld 25% hoger uit dan de waarde volgens de verzekerde zelf

De overname was voor Ad Westerhof een natuurlijk moment om afscheid te nemen; hij blijft als adviseur bij de organisatie betrokken. Het huidige operationeel management van Troostwijk Groep blijft intact en volledig Nederlands, waarbij Wiebe Westerhof als CEO aanblijft. Het managementteam bestaat verder uit Eric Roode (Verzekeringstaxaties), Marcel de Boer (Bedrijfseconomische Taxaties), Pieter Bakker (Commercie) en Steven Leffelaar en Wilco van Schijndel (Contra-Expertise en Bedrijfsschade).

Wiebe Westerhof: “Wij zijn verheugd met deze nieuwe fase die voor het bedrijf aanbreekt. Al enige tijd waren wij geïnteresseerd in een goede strategische partner die onze groei kan ondersteunen en tegelijkertijd de waarde van het huidige Troostwijk erkent. Tinsa vormt voor ons de motor om zowel in Nederland als in de landen om ons heen verder te kunnen groeien. Daarin voelen we ons gesterkt door de groeiambitie van Tinsa zelf, de mogelijkheden om die groei te kunnen faciliteren en de kracht op IT-gebied van het bedrijf. Op onze beurt voegen wij aan Tinsa een rijke historie met veel kennis en kunde toe. Samen met hen zullen wij ook internationaal op zoek gaan naar verdere uitbreiding. Daarnaast zien wij in de Nederlandse markt kansen die in het verlengde van onze huidige dienstverlening liggen.”

### 2020

Bovengenoemde uitlatingen maken duidelijk dat men bij Troostwijk de toekomst van het bedrijf positief tegemoet ziet. Niet in de laatste plaats vanwege de mogelijkheden die de nieuwe, ambitieuze eigenaar met zich meebrengt en de aantrekkelijke economie. Ambities zijn Westerhof zelf ook niet vreemd. Desgevraagd zegt hij de komende drie jaar de huidige omzet met de helft te willen vergroten naar zo'n 30 miljoen euro.

Hoe denken jullie die op zich forse groei te willen realiseren? Troostwijk's CEO neemt de tijd voor een uitgebreid antwoord: “In de eerste plaats door autonome groei op alle bedrijfsonderdelen. Daarbij denk ik vanwege de verbeterde economische omstandigheden primair aan de bedrijfseconomische taxaties, maar daarnaast zeker ook aan de verzekeringsgerelateerde taxaties en waardevaststellingen. Ik denk dat we zeker meer omzet kunnen

**We blijven voor alle disciplines nadrukkelijk om ons heen kijken naar geschikte overnamepartners en strategische allianties**



genereren met onze recent ontwikkelde producten op deze terreinen”, aldus Westerhof, die daarnaast nadrukkelijk aangeeft verdere acquisities niet uit te sluiten. “We blijven, eveneens voor alle disciplines, nadrukkelijk om ons heen kijken naar geschikte overnamepartners en strategische allianties.”

### Riskmanagement

Tijden veranderen, niet in de laatste plaats door de opkomende digitalisering. “Fysieke taxaties en waardevaststellingen zullen weliswaar blijven bestaan, maar daarnaast zullen meer geavanceerde waarderingsmodellen hun intrede doen in onze markten. Al dan niet door de (op)komst van blockchain. De kwaliteit van data neemt toe, maar ook het belang ervan. We worden meer en meer een databedrijf”, aldus Troostwijk's CEO, die daarnaast zowel een uitbreiding aankondigt van het aantal klantengroepen buiten de verzekeringsbranche als een verbreding van het dienstenpalet naar ‘aanpalende terreinen’. “We willen de volop in eigen huis aanwezige kennis en ervaring ook op nieuwe terreinen gaan inzetten. Bijvoorbeeld door onze jarenlange *know how* op het gebied van bedrijfsschade ten dienste te stellen van juridische advieskantoren en accountantsbedrijven.”

Westerhof wil desgevraagd nog niet teveel prijs geven van zijn gedachten over nieuwe diensten op aanpalende terreinen. Na wat langer aandringen licht hij alsnog een tipje van de sluiiter op. “We zijn als bedrijf sterk in risico's en denken onze kennis en ervaring nog meer in te kunnen zetten op het gebied van risicobeheersing en – management, een vorm van *consultancy* derhalve. Op dat vlak sluiten we partnerships zeker niet uit”, aldus Westerhof, die daarnaast kansen zegt te zien in het vanuit Nederland aanbieden van taxatiediensten in de ons omringende landen en in Scandinavië. “Daarin zien we zeker mogelijkheden, zeker na onze aansluiting bij de Tinsa Groep, die zelf ook op zoek is naar expansie: in Zuid-Europa, maar ook in Latijns Amerika en sinds kort in Afrika.”

*Anton Cornel en Reinier Jansen (DUPI) ontvouwen ambitieuze groeiplannen:*

# IN PRINCIPE IS ELK RISICO VERZEKERBAAR

**De laatste jaren timmert volmacht- en intermediairbedrijf DUPI flink aan de weg. In vier jaar tijd is het dienstenpalet van het van oudsher marine- en P&I-bedrijf uitgebreid met CAR/engineering en (beroeps)aansprakelijkheid en is de omzet met ongeveer driekwart toegenomen. Bovendien baarde het verzekeringsbedrijf de afgelopen twee jaar opzien met het aantrekken van enkele gerenommeerde verzekeringspecialisten en met de recente overname van de CAR-beursportefeuille van Delta Lloyd/NN. Een interview over 'insluiten in plaats van uitsluiten' en over 'meedenken in plaats van tegendenken'. "In principe is elk risico verzekeraar en zeggen wij bij voorbaat nooit nee tegen een risico dat wordt aangeboden."**

**DUPI**   
**GROUP**

DUPI, dat dit jaar haar 30-jarig bestaan viert, heeft eind vorig jaar haar intrek genomen op de zesde verdieping van het kantorenpannd aan de Rotterdamse Blaak, waar ooit Nieuw Rotterdam was gevestigd en waar Lucebert's befaamde dichtregel – 'Alles van waarde is weerloos'- nog steeds aan de gevel prijkt. Binnen is het kantoor echter volledig ingericht volgens de moderne eisen des tijds en bovendien ruim van opzet. Je zou bij binnenkomst op het eerste gezicht niet zeggen dat er zo'n 70 mensen werken; de overige 15 zijn verdeeld over de vestigingen in Amsterdam, Antwerpen en Kopenhagen. Het verzekeringsbedrijf richt zich vooral op bedrijven in de transport- en logistieke sector, alsmede op de aannemerij, baggersector en de chemische en procesindustrie.

We spreken met commercieel directeur Anton Cornel en *senior account executive* Reinier Jansen, die resp. vier en veertien jaar aan het verzekeringsbedrijf zijn verbonden. Cornel, inmiddels 30 jaar in de verzekeringsindustrie actief in vooral het *marine*-segment, vormt samen met algemeen directeur Martijn Steenkamp en financieel directeur Stijn Bakkeren de directie. Jansen, afkomstig uit de transport- en logistiek sector houdt zich vooral bezig met *business development* en PR en communicatie, aanvankelijk alleen voor de P&I-activiteiten maar nu voor de gehele groep.

## Aanpassing organisatie

Onder holding DUPI Group vallen van oudsher een groot aantal verschillende merken, aparte bedrijfssonderdelen die zich ieder

**Er wordt in de verzekeringsbranche  
nog steeds teveel in hokjes en silo's  
gedacht**



*Anton Cornel: "Door de combinatie van meerdere producten kunnen we onze klanten beter van dienst zijn. Door hen juist over de grenzen van de traditionele business lines heen oplossingen te bieden."*

voor zich met hun aparte werkzaamheden op een specifieke doelgroep richten. Dutch P&I en DMI (Dutch Marine Insurance) waren daarvan binnen de (zakelijke) verzekeringsmarkt de meest bekende. Om daarin voor de buitenwacht meer helderheid en duidelijkheid te brengen heeft er rond de jaarwisseling een aanpassing van de organisatie plaatsgevonden.

Onder DUPI Group ressorteren in het vervolg nog drie bedrijven: De grootste tak wordt gevormd door het volmachtbedrijf DUPI Underwriting Agencies, dat als gevolmachtigde van de Belgische verzekeraar Baloise Insurance, van de Shipowners' P&I Club en van enkele Lloyd's syndicaten (o.a. Atrium 609, Ascot 1414, Tokio Marine Kiln 510 en Hiscox 33) actief is in vier

## Insluiten in plaats van uitsluiten en meedenken in plaats van tegedenken, dat is ons credo

verzekeringsbranches: transport (*marine*), *CAR/engineering*, (beroeps)aansprakelijkheid en *P&I/charterers' liability*. Het tweede bedrijfs onderdeel is DUPI Risk & Insurance Services, dat zich als makelaar en consultant richt op het verzekeren van zogeheten *Protection & Indemnity* (P&I) -risico's van reders en andere scheepvaartbedrijven. De derde loot betreft schadewerkzaamheden die onder de naam DUPI Correspondents in vier havensteden (Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam en Kopenhagen) worden uitgevoerd voor reders en andere scheepvaartbedrijven.

### Van P&I naar breder werkerrein

Opgericht in 1988 als een niche P&I-specialist, is DUPI Group in de loop der jaren uitgegroeid tot een erkende marktleider in verzekerings- en andere professionele diensten toegespitst op de sectoren Scheepvaart, Logistiek, Maritiem & Transport, Baggerij, *Construction & Engineering* en Proces & Energie. Vooral de afgelopen vier, vijf jaar is er veel veranderd. Zo is het dienstenpalet enkele jaren geleden uitgebreid met *CAR/engineering*, onder leiding van Paul de Keijzer, en is vorig jaar gestart met (beroeps) aansprakelijkheid, waarvoor de ervaren Paul Plooi (ex AIG) is aangetrokken.

Op de vraag waarom gekozen is voor verbreding van het werkerrein volgt een tweeledig antwoord. Cornel: "Door de combinatie van meerdere producten kunnen we onze klanten beter van dienst zijn. Door hen juist over de grenzen van de traditionele *business lines* heen oplossingen te bieden. Bedrijven binnen onze doelgroep die een verzekeringsoplossing wensen voor bijvoorbeeld een CAR-*risico*, hebben vaak ook een oplossing nodig ter afdekking van de transport- of aansprakelijkheidsrisico's die hieraan verbonden zijn." Jansen vult aan: "Bijkomend voordeel voor ons zelf is dat we minder kwetsbaar zijn geworden, omdat we ons niet langer op één segment focussen." Cornel: "Onze portfolio is nu een mooie mix van enerzijds *long tail & short tail*-risico's en van anderzijds de kans op meer frequent voorkomende kleinere schades als op de meer incidenteel voorkomende grotere schades."

### Geen windeieren

Zoals gezegd verraste DUPI eerder dit jaar de markt met de overname van de ongeveer 700 polissen tellende beursportefeuille met CAR-verzekeringen van Delta Lloyd/NN. Laatstgenoemde wilde om haar moverende redenen af van de CAR-beursportefeuille. "Wij zien hierin echter een mooie kans om onze portefeuille technische verzekeringen uit te breiden. Met onze *risk appetite*, *underwriting* en *line-size guidelines* en *pricing tools* zien wij goede mogelijkheden om hiervan een gezonde *case* te maken", zeggen Cornel en Jansen.



Reinier Jansen: "Onze insteek is de makelaar en zijn klant altijd een oplossing te bieden door de juiste combinatie van prijs, condities en *riskmanagement*."

Bovengenoemde aanpak heeft DUPI goed gedaan. Lag de premieomzet bij het volmachtbedrijf eind 2014 rond 40 miljoen euro, inmiddels is die opgelopen tot ca. 70 miljoen euro. Zo is de omzet uit *marine*-verzekeringen met de helft gegroeid tot ca 45 miljoen euro en is de *P&I/charterers' liability*-tekening opgelopen naar ca 10 miljoen euro. Door de nieuwe omzet uit *CAR/engineering*-verzekeringen is daar sindsdien ca. 15 miljoen euro bijgekomen, terwijl de omzet van de in feite nog in de kinderschoenen staande aansprakelijkheidsportefeuille inmiddels ongeveer een half miljoen euro bedraagt. De premieomzet in de makelaardijtak is stabiel gebleven rond de 20 miljoen euro.

### Missie

Gevraagd naar de missie van DUPI antwoorden Cornel en Jansen dat zij primair door middel van risicobeheersing en -financiering klanten willen helpen om nog succesvoller te zijn in hun eigen *corebusiness*. Eerstgenoemde licht toe: "Er wordt naar onze mening in de verzekeringsbranche nog steeds teveel in hokjes en silo's gedacht. Wij proberen die te doorbreken door oplossingen te bieden die juist over de branchegrenzen heen gaan. Insluiten in plaats van uitsluiten en meedenken in plaats van tegedenken, dat is ons credo. Overigens tot tevredenheid van makelaars en hun zakelijke klanten, die primair een oplossing willen om hun risico's adequaat af te dekken. Hoe dat gebeurt, maakt hen minder uit. Zij zijn niet geïnteresseerd in hokjes, vakjes of silo's."

"In onze optiek is in principe elk risico verzekeraar. We zeggen dan ook nooit bij voorbaat 'nee' tegen een risico dat wordt aangeboden", benadrukt Jansen. "Dat wil niet zeggen dat we

## Juist in de segmenten waarin het Nederlandse bedrijfsleven wereldwijd excelleert, zoals de baggerij, is het extra prettig en wenselijk om meer Nederlandse partijen te hebben

elk risico ook daadwerkelijk accepteren, maar onze insteek is de makelaar en zijn klant altijd een oplossing te bieden door de juiste combinatie van prijs, condities en riskmanagement. Ik durf dan ook te stellen dat we op dat punt onderscheidend in de markt zijn.”

### Ambitie

Aan ambitie geen gebrek bij DUPI: “We willen behalve op het gebied van *marine* en P&I ook in onze nieuwe markten *CAR/engineering* en bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheid uitgroeien tot een prominente, leidende verzekeraar en daarmee een betrouwbare gespreks- en businesspartner zijn voor onze makelaars en hun klanten”, stelt Jansen. Cornel: “We werken samen met de best beschikbare *security*, gekoppeld aan onze eigen professionele *in-house service*. Daarnaast is het een absolute voorwaarde dat je voldoende specialisten in dienst hebt. Zij maken uiteindelijk het verschil. We zijn dan ook erg blij met de verzekeringsprofessionals die we de afgelopen jaren aan ons hebben weten te binden.”

Momenteel bedraagt DUPI's jaaromzet ca 70 miljoen euro. Hoewel groei zeker geen doel op zich is, verwacht Cornel de omzet binnen vijf jaar met ongeveer de helft te vergroten en in elk geval boven de 100 miljoen euro uit te komen. “Daarvan blijft de hoofdmoot – 50 à 60 miljoen euro – uit de *marine*-tekening

komen, ca 25 miljoen euro uit *CAR/engineering*, 10 tot 15 miljoen euro uit *P&I/charterers' liability* en ongeveer 10 miljoen euro uit aansprakelijkheid. Met andere woorden, we willen op alle fronten een nog meer toonaangevende marktspeler zijn.”

### Gaten in de markt

Volgens de commercieel directeur denkt DUPI daarbij vooral gebruik te kunnen maken van de ‘gaten’ die de laatste tijd in de markt zijn ontstaan. “Met name op het gebied van *CAR/engineering* is de spoeling dunner geworden doordat verzekeraars er een behoudender acceptatiebeleid op nahouden en enkele (prominente) spelers zich zelfs geheel of gedeeltelijk uit dit segment hebben teruggetrokken. En dat terwijl de markt juist aantrekt. Er wordt de laatste tijd juist veel geïnvesteerd in infrastructuur, woning- en utiliteitsbouw.”

Volgens Jansen leidt het bij makelaars en hun klanten af en toe tot ergernis wanneer een lopende post plotsklaps eenzijdig wordt opgezegd. “Zij snappen ook wel dat verzekeraars geld moeten verdienen en zijn bereid te praten over aanpassingen. Onze aanpak waarbij primair gezocht wordt naar een oplossing, wordt dan ook op prijs gesteld. Wij gaan gezamenlijk het gesprek aan. Meedenken in plaats van tegendenken.”

Op de slotvraag wat zij de markt graag zouden meegeven, blijft het enige tijd stil. “Dat klinkt al snel aanmatigend en dat past niet bij ons”, verklaren Cornel en Jansen. “Maar als we toch iets naar voren mogen brengen, dan is het dat wij de gespecialiseerde Nederlandse industriële verzekeraars missen, juist in die segmenten waarin het Nederlandse bedrijfsleven wereldwijd excelleert, zoals de baggerij. In onze ogen is het extra prettig en wenselijk om daar meer Nederlandse partijen te hebben. Dat zijn we eerlijk gezegd als Nederlandse markt ook wel een beetje aan onze stand verplicht, en aan onze Nederlandse klanten.”

## OVERTOOM BRAND EXPERTISE GROEP

# OBEG



## BRANDONDERZOEK

TEL 085-8889849

WWW.OBEG.NL

OBEG is een jong, dynamisch en innovatief bedrijf met ervaring in kwalitatief brandonderzoek.

Brandonderzoek wordt bij OBEG uitgevoerd met internationaal gecertificeerde onderzoekers die voldoen aan de Professional Qualifications for Fire Investigators.

Wij zijn 24/7 bereikbaar voor advies en aanvragen voor onderzoek.

Laat u vrijblijvend informeren wat OBEG voor u kan betekenen.

INFO@OBEG.NL

# BELFOR MAAKT REINIGEN ZONDER WATER MOGELIJK MET GEAVANCEERDE SRF-TECHNIEK

*Wie in de verzekerings- en schaderegelingsbranche denkt aan het reinigen van door brand, rook en roet aangetaste ruimtes denkt vaak aan de traditionele manier van schoonmaken: oneerbiedig gezegd, met een doekje en een emmertje sop van water en zeep. Dat er ook gereinigd kan worden zonder dat er überhaupt water aan te pas komt, is slechts bij een enkele schade-expert en -behandelaar bekend. Toch biedt reconditioneringsbedrijf BELFOR deze mogelijkheid al een jaar of tien met een in eigen huis ontwikkeld product: Soot Removal Film (SRF). Een unieke, geavanceerde schoonmaaktechniek die niet alleen een effectieve en snellere reiniging mogelijk maakt, maar ook veel milieuvriendelijker is en bovendien een grotere kans op een beperking van de gevolgschade met zich meebrengt.*

Op de vestiging in Weesp nemen Dave van den Berg, de inmiddels 25 jaar aan het reconditioneringsbedrijf verbonden regiomanager voor Noord-Nederland, en Patrick Neeleman, *manager Marketing & Sales*, uitgebreid de tijd voor een toelichting op het in hun ogen 'prachtige product' dat is ontwikkeld in het eigen laboratorium in het Duitse Neufahrn, nabij München, en waarop BELFOR dan ook wereldwijd het patent heeft. "Elke relatie die we het product laten zien, is hierover meteen enthousiast. Dat geldt in versterkte mate bij de particulieren en bedrijven bij wie we deze unieke saneringstechniek inmiddels met succes hebben toegepast, zowel in Nederland als in België, Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk."

## Onbekend maakt onbemind

BELFOR's SRF-product is typisch zo'n oplossing waarvoor het gezegde 'onbekend maakt onbemind' opgaat. Hoewel deze unieke reinigingsmethodiek als meer dan tien jaar bestaat, wordt het zeker in Nederland nog maar beperkt toegepast. Bij BELFOR steken ze de hand daarvoor vooral in eigen boezem. Neeleman: "We hebben onze SRF-oplossing tot dusver onvoldoende naar buiten toe gecommuniceerd. Daarbij speelde zeker mee dat de reiniging van de speciale 'sputmachine', waarmee de latex-achtige substantie op de te reinigen oppervlakte wordt gespoten, tot dusver behoorlijk wat tijd in beslag nam, die we niet konden doorberekenen aan onze opdrachtgevers. Met de nieuwe, recent in gebruik genomen machine kunnen we die reinigingstijd aanzienlijk beperken."

Wat is *Soot Removal Film* eigenlijk en hoe werkt het? Van den Berg licht toe: "Het is een door ons zelf ontwikkelde 'droge'

**Soot Removal Film is een 'droge' saneringstechniek wat een effectief alternatief is voor de traditionele reiniging van met roet of stof vervuilde oppervlakken met water en vaak een hogedrukreiniger**



*Dave van den Berg: "SRF is het meest geschikt voor houten wanden, muren, plafonds en steunbalken, waarbij het gebruik van water uit den boze is omdat dit het hout aantast. Maar ook voor alle soorten steen en poreuze ondergronden biedt SRF enorme voordelen ten opzichte van de 'natte' reiniging, omdat hiermee ook de vervuiling in de onffen oppervlaktes wordt verwijderd."*

saneringstechniek wat een effectief alternatief is voor de traditionele reiniging van met roet of stof vervuilde oppervlakken met water en vaak een hogedrukreiniger. SRF is een witte, stroperige vloeistof die met behulp van een speciale machine op de te behandelen grote oppervlakten wordt gespoten of, bij kleine oppervlakten, door middel van een zachte borstel. Wanneer het product is aangebracht, is meestal een droogtijd van ongeveer 24 uur noodzakelijk. Hoge temperaturen en een goede ventilatie



## Elke relatie die we het product laten zien, is hierover meteen enthousiast

kunnen deze droogtijd verminderen, terwijl een hoge relatieve luchtvochtigheid de droogtijd kan verlengen. Wanneer de film helemaal droog is, kan deze vervolgens van de gereinigde oppervlakte worden getrokken. Alle vuil-, rook- en roetresten worden als het ware in dit latex-achtige ‘vel’ gezogen en op deze manier van de muren, plafonds en andere oppervlakten verwijderd.”

### Houten en poreuze ondergronden

Bij droog of licht teerachtig roet, kunnen goede resultaten vooral behaald worden op beton, baksteen, steen, pleisterwerk (afhankelijk van de structuur), dispersie, verf, hout, plastic en metaal. Alkalisch bestendige geschilderde oppervlakken, kunnen ook met SRF worden gereinigd. In de meeste gevallen, kan een nieuwe verflaag onmiddellijk op het behandelde oppervlak worden aangebracht zonder voorafgaande maatregelen. Bij oude, intense of diep ingedrongen vervuiling, kan een bijkomende reiniging noodzakelijk zijn alvorens een nieuwe verflaag kan worden aangebracht.

Desgevraagd geven Van den Berg en Neeleman aan dat toepassing van de SRF-saneringsmethodiek in principe geschikt is voor alle vervuilde oppervlakten. “Het meest geschikt is het echter voor houten wanden, muren, plafonds en steunbalken, omdat hierbij het gebruik van water uit den boze is omdat dit het hout aantast. Maar ook voor alle soorten steen en poreuze ondergronden biedt SRF enorme voordelen ten opzichte van de ‘natte’ reiniging, omdat hiermee ook de vervuiling in de oneffen oppervlaktes wordt verwijderd”, aldus BELFOR’s regiomanager,



*Patrick Neeleman: “Het allergrootste voordeel voor zowel opdrachtgevers als gedupeerden zit in de beperking van de gevolgschade. Wat bij de traditionele reiniging met water en een hogedrukreiniger absoluut onmogelijk is, is dat bij ‘de droge saneringsmethode’ de productie en andere werkzaamheden in het te behandelen pand gewoon grotendeels door kunnen gaan. Daardoor heb je minder productieverlies.”*

volgens wie er inmiddels verschillende versies van het SRF-product op de markt zijn: een geoptimaliseerde versie waarbij geen ammoniak aan te pas komt, een variant die bestendig is tegen ultraviolet licht, één voor chemisch of mechanisch zeer gevoelige objecten en één voor kleine oppervlakken. “Daardoor kunnen we voor alle typen vervuiling en ondergronden een passende oplossing bieden.”



## SRF kan ook worden toegepast om op de verbrande crimescene eventuele DNA-sporen te achterhalen

Collega Neeleman noemt een aantal voorbeelden in Nederland waarbij SRF in Nederland met succes is toegepast. “Het meest in het oog springende voorbeeld was de reiniging van de ‘Martelaren van Gorcum-kerk’ in Amsterdam. Daar had een klein brandje plaatsgevonden, maar die veroorzaakte wel een enorme rook- en roetvervuiling. Toen wij ter plekke poolshoogte kwamen nemen, was het eerste wat de pastoor zei: Hoe je het oplost, los je het op, maar er komt geen water aan te pas en je gebruikt geen hogedrukreiniger. De kerk heeft namelijk veel houten onderdelen, waaronder het plafond. Het is tot dusver de grootste klus die we met SRF hebben behandeld. We zijn hier al met al zes maanden aan het werk geweest.” Een aantal andere voorbeelden van de inzet van SRF zijn de reiniging van een oude 17e-eeuwse Stolpboerderij met traditionele houten spanten en binten en de Jozefkerk te Zwolle alsmede een drukkerij in Eemnes.



### Voordelen

Eerstgenoemde noemt in de eerste plaats dat de methode geschikt is voor kritische omgevingen en materialen waar het gebruik van water niet wenselijk of verboden is. “Daarnaast is de nieuwe methode efficiënter dan de klassieke droge reinigingstechnieken en een effectieve vervanger voor de natte reiniging of de zandstraaltechniek. Met SRF kan de sanering ook sneller plaatsvinden. Het is meteen klaar voor gebruik, waarbij in tegenstelling tot op water gebaseerde technieken weinig voorbereiding vereist is. Bovendien is geen finale droging van de muren noodzakelijk, is er ook geen waterafval en bovenal geen vervuiling. Kortom, SRF is vooral ook goed voor het milieu.” Neeleman noemt als ander pluspunt van de SRF-methode

dat gedupeerden beduidend minder overlast hebben van de reinigingswerkzaamheden. “Er is zowel geen wateroverlast als geluidsoverlast, omdat er geen hogedrukreiniger wordt gebruikt. Het allergrootste voordeel voor zowel opdrachtgevers als gedupeerden zit volgens hem echter in de beperking van de gevolgschade. “Wat bij de traditionele reiniging met water en een hogedrukreiniger absoluut onmogelijk is, is dat bij ‘de droge saneringsmethode’ de productie en andere werkzaamheden in het te behandelen pand gewoon grotendeels door kunnen gaan. Daardoor heb je minder productieverlies. Wij zijn er dan ook van overtuigd dat bij de meeste schades de SRF-methode de beste en meest interessante aanpak is.”

### Bijzondere toepassing buiten de verzekeringsbranche

Elk product of herstel- of reinigingsmethodiek die met succes voor een bepaald doel in de ene bedrijfstak wordt gebruikt kan in feite vrijwel altijd ook succesvol worden toegepast voor andere doeleinden en bedrijfstakken. Zo wordt Belfor's *Soot Removal Film* momenteel in een pilotfase getest door het forensisch instituut van de politie om DNA te achterhalen. Dave van den Berg licht toe: “Om hun sporen na een gepleegde misdaad, zoals bijvoorbeeld een inbraak of een diefstal, uit te wissen stichten criminelen op de plaats delict of een (vlucht)auto geregeld brand. Gebleken is dat toepassing van ons SRF-product op de verbrande *crimescene* niet alleen de door het vuur, rook, roet aangetaste ruimtes adequaat kunnen reinigen, maar dat ook eventuele DNA-sporen bewaard kunnen blijven. Die blijven samen met de vervuiling achter in de ‘plastic-achtige’ laag’ die we van de muren en vloeren aftrekken.”





Ruud Indemans is met z'n 31 jaar één van de jongste maritieme experts van ons land. Hij behoort tot de eigen opleidingspool van VHG en volgt de NIVRE-opleiding tot Register-expert. Sinds kort neemt hij ook actief deel aan het team van 'Young Professionals' van BMT International. Deze dynamische groep van jonge getalenteerde medewerkers afkomstig uit verschillende landen van de wereld, wordt vanuit Londen gestimuleerd om mee te denken op het gebied van toekomstige innovatie binnen BMT.

De affiniteit met de maritieme sector heeft Ruud overigens niet van een vreemde. Zijn vader, die zelf graag was gaan varen maar daartoe geen kans kreeg, bracht de opleiding tot Maritiem Officier onder de aandacht van zijn zoon. Ruud was meteen bevangen door de enorme diversiteit van deze opleiding en in 2010 studeerde hij af als Maritiem Officier. In eerste instantie voer hij als Maritiem Officier in de handelsvaart waarna hij zijn carrière vervolgde als scheepswerktuigkundige in de zware lading en offshore sector.

"Ik wil ervaring opdoen, maar voor mijn dertigste stop ik met varen!", had Ruud altijd geroepen. Eenmaal deze leeftijd bereikt, zegde hij resoluut zijn baan op in de offshore en stapte op de kade om zich te oriënteren op een walbaan. Hij had toen nog geen idee wat hij wilde gaan doen. "Ik was in elk geval niet op zoek naar een '9 tot 5'-kantoorbaan. Ik zag op een gegeven moment een vacature voor de functie van schade-expert. Nieuwsgierig naar de inhoud ben ik gaan praten. Het klikte meteen met Bruce Verweij en Juan Christoffels."

Hij trad in 2016 in dienst en volgde intern bij VHG een allround traineeship waarin hij, meelappend met senior experts, met alle vakdisciplines kennis maakte. Inmiddels werkt hij meestal zelfstandig als expert. "Maar als de ruimte er is en het werk het toe laat, dan ga ik nog steeds graag met de senior experts mee op pad ter lering en vermaak."

## NIEUWE RICHTLIJNEN IMCA VERLANGEN GEACCREDITEERDE SURVEYORS VOOR CMID - MISW-INSPECTIES

**Nederland staat sinds jaar en dag bekend om zijn innovatieve aanpak en koploperspositie in de offshore-industrie. Al sinds het begin wordt Verweij Hoebee Groep (VHG) door opdrachtgevers in deze bedrijfstak met regelmaat ingeschakeld voor surveys. Om een hoge standaard van inspecties te garanderen, erkent IMCA vanaf 1 januari 2018 alleen nog maar CMID - MISW-inspecties, die worden uitgevoerd door geaccrediteerde surveyors. Ruud Indemans, werkzaam bij VHG en geaccrediteerd vessel inspector, wordt ingezet voor deze werkzaamheden. Risk & Business nam een kijkje in de keuken van Ruud.**

Twee jaar geleden verruilde Ruud zijn werk als machinist op zee voor een baan 'aan de wal'. Hij heeft geen moment spijt van zijn overstap naar het werk als maritiem surveyor, hoewel hij tot dan niet eens wist wat het vak inhield. "Ik heb van jongs af aan affiniteit met techniek en daarmee kom ik in deze baan vol aan mijn trekken. Vandaag de dag zitten schepen boordevol verschillende apparatuur: mechanisch, hydraulisch, elektrisch, etc."

Ruud houdt zich bezig met de meest uiteenlopende inspecties en schade surveys: van binnenvaart tot offshore, visserij- en andere zeeschepen. "Maar we doen ook landmaterieel en in toenemende mate zijn we actief in de offshore wind sector. Voor de offshore wind-werkzaamheden ben ik volledig gecertificeerd. De variëteit en afwisseling in dit vak is enorm. Je moet erg snel kunnen schakelen, want het woord 'routine' staat niet voor in het woordenboek van een expert."

### IMCA

IMCA (*International Marine Contractors Association*) is de gezaghebbende brancheorganisatie van reders en uitvoerende contractpartijen in de maritieme offshore (en wind)-industrie. Om de kwaliteit en veiligheid van de in de offshore-industrie gebruikte schepen op een hoog niveau te houden, zijn nieuwe richtlijnen opgesteld waaraan de schepen dienen te voldoen om deze werkzaamheden uit te mogen voeren.

Op grond hiervan dienen schepen volgens IMCA jaarlijks door een onafhankelijke partij te worden gekeurd. Er zijn aparte richtlijnen voor wind/offshore schepen (*Common Marine Inspection Document, CMID*) en voor de kleinere werkschepen (*Marine Inspection document for Small Workboats, MISW*). Ruud behoort dus zagezegd tot het team van experts binnen de Verweij Hoebee Groep die geaccrediteerd zijn tot het uitvoeren van zogeheten CMID- en MISW-inspecties.



### Eisen

Wat houdt dit inspectiewerk in? Ruud licht toe: “Aan de hand van gestandaardiseerde documenten, kijken we naar de conditie en functionaliteit van een schip. Daarbij beoordelen we aan welke punten zijn voldaan en voor welke zaken aanvullende maatregelen getroffen kunnen worden. Uiteraard kijken we hierbij naar de technische staat van het schip en de machines en installaties aan boord. Maar minstens zo belangrijk is het onderzoek naar de procedures aan boord. We beoordelen hoe er gewerkt wordt en of de bemanning professioneel georganiseerd is. Kortom, bij dergelijke

inspecties beoordelen we in feite of het schip geschikt is voor de werkzaamheden diea het beoogt te doen.”

Is het leuk werk? Zijn antwoord: “Absoluut! Je moet snel en pragmatisch kunnen werken. Over een professionele uitstraling beschikken is ook niet onbelangrijk want in deze rol moet je toch wel een zekere mate van gezag uitstralen. Je loopt het hele schip door en komt op allerlei verschillende soorten vaartuigen. Natuurlijk vraagt dit werk om technische kennis, kennis van procedures, maar vooral ook uit ervaring weten hoe het er aan boord van een schip aan toe gaat.”

## Gezonken binnenvaartschip op het IJsselmeer

Hoewel hij pas twee jaar werkzaam is bij de VHG, heeft Ruud Indemans al heel wat interessante zaken mogen behandelen. Een zaak die hem om meerdere redenen is bijgebleven, betrof een gezonken binnenvaartschip. “Het was één van de eerste grote schades waarbij ik vanaf het begin tot aan het eind betrokken ben geweest en het omvatte daarnaast ‘alles’ wat bij een dergelijk incident om de hoek kan komen kijken.”

Het incident deed zich voor in de zomer van 2016. Een binnenvaartschip maakte bij hevige wind en golfslag water en zonk uiteindelijk binnen een betrekkelijke korte tijd naar de bodem. Er deden zich bij het ongeval gelukkig geen persoonlijke ongelukken voor. Ruud blikt terug: “Zoals gezegd, was het de eerste schade waarbij ik als expert van A tot Z betrokken ben geweest. Bruce Verweij, die toen nog als directeur bij ons werkzaam was, heeft mij meegenomen en begeleid in het hele traject. Dat was niet alleen vaktechnisch uitdagend maar ook het manoeuvreren tussen een groot aantal betrokken partijen was erg leerzaam.”

Hij vervolgt: “Bij deze schade heb ik me onder meer beziggehouden met het vaststellen van de aard, oorzaak en omvang van de schade. Ik heb geassisteerd bij het organiseren en begeleiden van de berging van het schip en haar lading. Maar ook bij het uitschrijven van een reparatietender en het begeleiden van verzekerde bij het selecteren van een geschikte werf voor de uitvoer van de herstelwerkzaamheden.”

Verbondsdirecteur Richard Weurding in rondetafelgesprek Tweede Kamer

# BREDE BUNDELING BESCHIKBARE DATA KAN ONZEKERHEID OVER TOEKOMSTIGE KLIMAATSCHADES VERMINDEREN

**“Door data van verschillende partijen slim te combineren, kunnen we onzekerheid over toekomstige klimaatschades verminderen.”** Die woorden heeft Richard Weurding, directeur van het Verbond van Verzekeraars, uitgesproken tijdens het rondetafelgesprek over klimaatadaptie, dat begin maart werd georganiseerd door de Vaste Commissie voor Infrastructuur en Waterstaat. Daarin vertelde hij verder een meerwaarde te zien in het stimuleren van risicomanagement en wees hij op het maatschappelijk belang om goed uit te leggen wat wel en niet is gedekt. **“Veel Nederlanders denken ten onrechte dat schade als gevolg van overstromingen gewoon verzekerd is.”**

Weurding vertelde zijn gehoor dat verzekeraars in hun schadecijfers al jaren merken dat klimaatverandering gaande is. “Om dicht bij huis te blijven: we herinneren ons allemaal nog de extreme hagelbuien die op 23 juni 2016 over Zuidoost-Nederland trokken. Veel particulieren, boeren en bedrijven hebben daarbij schade geleden. We hadden meer dan 100.000 schademeldingen op één dag. De totale verzekerde schade was 600 miljoen euro. Daarmee is dit de grootste natuurschade tot nu toe in Nederland. Herverzekeraar Swiss Re keerde in 2017 een recordbedrag uit aan schade als gevolg van natuurrampen: wereldwijd zo’n 4,7 miljard euro.”

Ook wees hij op de doorrekening door het Centrum voor Verzekeringsstatistiek (CVS) van de 14 klimaatscenario’s van de KNMI, waarvan de resultaten staan vermeld in het klimaatrapport ‘Hoofd boven water – verzekeren van schade in een veranderend klimaat’. “Het CVS heeft berekend dat, uitgaande van het klimaatscenario waarbij de temperatuur in 2085 met gemiddeld 3,5 graden is gestegen en er veel verandering in het luchtstromingspatroon is te zien, de totale klimaatschade (huizen, bedrijven, casco auto’s) de komende decennia met ruim 260 miljoen euro op jaarbasis toeneemt ten opzichte van de huidige situatie. Nú al keren verzekeraars ieder jaar gemiddeld zo’n 365 miljoen euro uit aan klimaatgerelateerde schade. Dat is 1 miljoen euro per dag!”

## Aanbevelingen

Het Verbond is volgens Weurding bezorgd over deze trend en doet in bovengenoemd klimaatrapport een twaalfal aanbevelingen in het licht van deze alarmerende cijfers. “Doel van verzekeraars is om de collectieve weerbaarheid tegen de gevolgen van klimaatverandering te versterken door met passende producten, kennis en expertise de risico’s in elk geval beheersbaar te maken.”

Hij lichtte er drie aanbevelingen uit: “Allereerst, door data van verschillende partijen slim te combineren, kunnen we onzekerheid over toekomstige schades verminderen. Zo bekijken wij hoe we onze claimdata kunnen inzetten om de hagelmodellen van het



KNMI te verbeteren. Onze kennis en inzichten delen wij ook binnen de Nationale Adaptatiestrategie, waarin verzekeraars participeren.”

## Risicomanagement

Ten tweede gaf hij aan een meerwaarde te zien in het stimuleren van risicomanagement. “Internationale onderzoeken laten zien dat verzekeringen hierbij een effectief middel zijn. Met name bij agrarische ondernemers is dit een urgent onderwerp. Zij zitten in de frontlinie van klimaatverandering en kunnen door één onverwachte gebeurtenis hun hele jaaropbrengst mislopen. Samen met LTO Nederland laten wij daarom een

onderzoek uitvoeren naar de gevolgen van klimaatverandering voor de agrarische sector. Daar ligt een specifieke opdracht. Als sector kunnen we hierbij onze internationale expertise inzetten. Gebeurtenissen die in ons land nieuw zijn, zijn elders al vaker voorgekomen.”

Weurding vervolgt: “Wereldwijd zien we dat overheden verzekeringen tegen extreem weer stimuleren. In dat kader is het opvallend dat de Nederlandse overheid juist de assurantiebelasting heeft verhoogd naar 21%. De groepen met het grootste risico, zoals agrariërs, worden op deze manier door de overheid nog eens extra aangeslagen.”

### Meer duidelijkheid over dekking

Een derde punt die Weurding meegaf, is het belang om duidelijkheid te bieden over compensatie, zowel via verzekeringen als via de overheid. “Dat heeft ook te maken met de toepassing van de Wts. Dit was ook een belangrijke conclusie in de nationale adaptatiedialoog die we vorig jaar samen met de partners van de NAS hebben gehouden.”

Hij licht toe: “Veel Nederlanders denken ten onrechte dat schade als gevolg van overstromingen gewoon verzekerd is. We werken nu samen met de ministeries om daar duidelijkheid over te bieden. Voor de kleinere overstromingen onderzoeken we de mogelijkheden om deze mee te nemen in de reguliere verzekeringen. Het bezwijken van primaire waterkeringen is vanwege de kleine kans, de grote impact en het feit dat niet iedereen hetzelfde risico loopt, technisch vrijwel onverzekerbaar. Maar we zouden als sector wel mee kunnen denken over efficiënte schadeafhandeling”, aldus Weurding, die aan het einde van zijn presentatie de in de verzekeringsbranche aanwezige expertise aanbood bij de verdere invulling van de plannen op dit punt en de bredere klimaatvraagstukken. “Het nieuwe Deltaplan ruimtelijke adaptatie heeft aandacht voor restrisico. Voor verzekeraars is dit dagelijkse praktijk.”

### Rondetafelgesprek over klimaatadaptie

Verbondsdirecteur Richard Weurding was één van de genodigden in blok 1 van het rondetafelgesprek over klimaatadaptatie, dat was georganiseerd door de Vaste Commissie voor Infrastructuur en Waterstaat. Ook het KNMI en wetenschappers uit Wageningen, Delft en Utrecht, onder wie Willem Ligthoet van het Planbureau van de Leefomgeving (PBL) maakten deel uit van dit eerste blok, dat als doel had de inhoudelijke en financiële scope van de uitdaging in kaart te brengen. Kamerleden Jaco Geurts (CDA), Lammert van Raan (PvdD), Suzanne Kröger (GroenLinks) en Matthijs Sienot (D66) voerden het gesprek met de genodigden, Agnes Mulder (CDA) was voorzitter. Het rondetafelgesprek kent aansluitend nog twee blokken. In blok 2 spreken onder meer Deltacommissaris Kuijken, VNO-NCW en bestuurlijke koepels over een integrale, gebiedsgerichte aanpak en de gewenste rolverdeling tussen overheden en bedrijven. In het laatste blok komen enkele best practices aan bod.



## Webinar Verbond: “Verzekeraars, deel u hageldata”

Het ‘hagelrisico’ gaat de komende decennia meer dan verdubbelen, voorspelt het KNMI. Met nauwkeurige hageldata kan het weerinstituut beter voorspellen waar en wanneer schade te verwachten is. Door hun gegevens te delen, kunnen verzekeraars een belangrijke rol vervullen. “Deel uw hageldata”, klonk dan ook de oproep van Timo Brinkman, beleidsadviseur Schade bij het Verbond, tijdens een Webinar over het klimaatrapport in februari. “Dat is ook in uw eigen belang. Immers, hoe nauwkeuriger het KNMI kan voorspellen op welke locatie de hagelschade het hevigst is, des te beter kunt u uw klanten waarschuwen en preventieve maatregelen treffen. En dan is hagel natuurlijk nog maar één van de voorbeelden van het extremere weer die wordt veroorzaakt door klimaatverandering.”

### Aanbevelingen

Samen met Gijs Kloek van Achmea Reinsurance gaf Brinkman tijdens het Webinar een toelichting op het rapport ‘Hoofd boven water – Verzekeren van schade in een veranderend klimaat’, dat is opgesteld door de Issuecommissie Klimaat, na uitgebreid onderzoek en vele gesprekken met andere belanghebbende partijen. Kloek en Brinkman presenteerden de trends, de verwachtingen, maar ook de knelpunten die mogelijke oplossingen in de weg staan. Ook gingen ze in op de twaalf aanbevelingen die de Issuecommissie in petto heeft voor verzekeraars, maar ook voor tussenpersonen, overheden en andere maatschappelijke organisaties.

Naast betere informatievoorziening en het beschikbaar maken van een *toolkit* om risicomanagement bij klanten te stimuleren, gaat het dan ook om meer beleidsmatige zaken zoals aanpassing van de bestaande neerslagclausule en overleg over de brede weersverzekering. Maar zeker op het terrein van communicatie valt nog het nodige te verbeteren; uit cijfers blijkt dat bijna de helft van de Nederlanders ten onrechte denkt dat schade door overstromingen verzekerd is.

Interessant was ook een *poll* over verzekeraarbaarheid die gespreksleider Ferdinand Soeteman, manager Schade bij het Verbond, onder de deelnemers deed. Meer dan de helft van de kijkers, 55% om precies te zijn, sprak de verwachting uit dat de verzekeraarbaarheid weliswaar niet in het geding is, maar dat wel de voorwaarden zullen veranderen. “Verzekeraars zullen altijd de afweging blijven maken tussen beheersing van de premies aan de ene kant en solidariteit aan de andere kant”, legde Timo Brinkman uit.

*Bij de foto (Verbond): Ferdinand Soeteman (rechts) ging tijdens het webinar in gesprek met Gijs Kloek (links) en Timo Brinkman.*

*Klimaatrapport 'Hoofd boven water – verzekeren van schade in een veranderend klimaat'*

# KLIMAATSCHADE WONINGEN EN AUTO'S NEEMT MET RUIM EEN KWART MILJARD EURO PER JAAR TOE

**Extreme regenval en (mega)hagel gaan de komende decennia zorgen voor een nog forsere stijging van de schadelast bij woonhuizen, bedrijven en auto's dan eerder gedacht. Nieuwe berekeningen laten volgens het Verbond van Verzekeraars zien dat – zonder maatregelen – de schade op auto-, opstal- en inboedelverzekeringen met ruim een kwart miljard euro per jaar toeneemt in het meest extreme klimaatscenario. Verzekeraars willen met hun data en risico-expertise samenwerken met het kabinet en andere belanghebbende organisaties om klimaatrisico's beheersbaar te maken. Het Verbond blijft onder meer pleiten voor een collectieve oplossing hiervoor net als in België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk het geval is. Voorts gaan verzekeraars onderzoek doen naar uitbreiding van de huidige dekking voor kleinschalige overstromingen via een aanpassing van de neerslagclausule. "Daarvoor is eerst een gedegen studie nodig", aldus het Verbond.**

Verzekeraars merken in hun schadecijfers al jaren dat klimaatverandering gaande is. Het Centrum voor Verzekeringsstatistiek (CVS) van het Verbond van Verzekeraars heeft de KNMI 14 klimaatscenario's met nieuwe schadedata doorgerekend op toekomstige schadelast. Naast de klimaatschade aan woonhuizen is nu voor het eerst ook de schade voor bedrijven en (allrisk verzekerde) motorrijtuigen in beeld gebracht. De resultaten staan in het vorig jaar verschenen klimaatrapport 'Hoofd boven water – verzekeren van schade in een veranderend klimaat'. Aanleiding vormde de extreme hagelbui in Brabant en Limburg in 2016, met bijna 100.000 schademeldingen en een uitgekeerd bedrag van zo'n 500 miljoen euro schade de grootste natuurschade tot nu toe in Nederland.

## Forse stijging schade

Het CVS heeft berekend dat, uitgaande van het klimaatscenario waarbij de temperatuur in 2085 met gemiddeld 3,5 graden is gestegen en er veel verandering in het luchtstromingspatroon is te zien, de totale klimaatschade (huizen, bedrijven, casco auto's) de komende decennia met ruim 260 miljoen euro op jaarbasis toeneemt ten opzichte van de huidige situatie. Inzoomend op de particuliere verzekeringen: waar de schadelast bij woonhuizen (opstal en inboedel) nu nog jaarlijks 100 miljoen euro voor regen en 65 miljoen euro voor hagel is, komt daar in dit scenario een schade van 103 miljoen euro bovenop. Voor de *allrisk* verzekerde particuliere auto's geldt dat als gevolg van hagel de schade, die nu gemiddeld 45 miljoen euro per jaar is, op termijn verdubbelt naar 90 miljoen euro.

Het Verbond is bezorgd over deze trend en doet in het rapport een twaalfal aanbevelingen in het licht van de alarmerende cijfers. Doel van verzekeraars is om de collectieve weerbaarheid tegen de gevolgen van klimaatverandering te versterken door met



passende producten, kennis en expertise de risico's in elk geval beheersbaar te maken. De twaalf aanbevelingen staan elders op deze pagina's:

## Oplossing overstromingsschade nodig

Nederland steekt veel geld en kennis in hoogstaande technische maatregelen om de gevolgen van klimaatverandering beheersbaar te maken. Ondanks al deze goede maatregelen blijft er

altijd een 'restrisico' over. Dit geldt ook voor kleine of grotere overstromingen. In Nederland is overstromingsschade nu vrijwel onverzekerbaar. Dat terwijl de meeste Nederlanders, zo wijst consumentenonderzoek in het klimaatrapport uit, denken dat schade aan huizen en auto's als gevolg van een overstroming gewoon verzekerd is. Het Verbond blijft pleiten voor een collectieve oplossing hiervoor – net als in België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk het geval is. Daar is instemming van de overheid voor nodig. "We moeten het nu regelen. En niet pas de put dempen als het kalf verdronken is", aldus algemeen directeur Richard Weurding van het Verbond.

Verzekeraars benadrukken dat uit OESO-onderzoek blijkt dat in landen met een collectieve regeling schadeafhandeling en economisch herstel sneller plaatsvindt. Met de desastreuze gevolgen van de overstromingen in Houston en Zuidoost-Azië scherp op het netvlies, evenals de ravage die de orkanen Irma en José aanrichtten in het Caribisch gebied en Florida, is een goede discussie hierover actueler dan ooit.

### Studie naar verzekeraarbaarheid kleine overstromingen

Vooruitlopend op deze discussie – en het feit dat verzekeraars het onwenselijk vinden dat consumenten bij een overstroming nu in onzekerheid verkeren of de overheid wel of niet bijspringt – gaan verzekeraars onderzoek doen naar uitbreiding van de huidige dekking voor kleinschalige overstromingen via een aanpassing van de neerslagclausule. Daarvoor is eerst een gedegen studie nodig. Daarnaast zullen verzekeraars hun klanten wijzen op risico's en adviezen geven om de kans op schade door extreem weer te verkleinen: zet bijvoorbeeld kwetsbare apparatuur op een veilige plaats en voorkom achterstallig onderhoud. Met (lokale) overheden, ingenieurs en bijvoorbeeld het KNMI zal het Verbond op basis van schadegegevens het gesprek aangaan om knelpunten op te lossen. Bijvoorbeeld door bij renovatie of nieuwbouw klimaatbestendig te bouwen en te voorzien in voldoende riolerings- en afwateringscapaciteit.

Het volledige rapport kunt u hier downloaden:

[www.verzekeraars.nl/media/3643/hoofd-boven-water-verzekeren-van-schade-in-een-veranderend-klimaat.pdf](http://www.verzekeraars.nl/media/3643/hoofd-boven-water-verzekeren-van-schade-in-een-veranderend-klimaat.pdf)

## Twaalf aanbevelingen om verwachte forse toename schade door klimaatverandering te verminderen

Het Verbond heeft een twaalfstal aanbevelingen gedaan om de verwachte forse toename van de schade door klimaatverandering te verminderen. De twaalf aanbevelingen zijn:

### 1. Verminder onzekerheid over toekomstige schade

Draag als sector actief bij aan onderzoek en deel relevante data met belangrijke *stakeholders*. De issuecommissie ziet hier ook een belangrijke rol voor het nieuwe Data Competence Center van het Verbond.

### 2. Onderzoek per doelgroep de toekomstige klantbehoefte

Onderzoek per doelgroep de toekomstige klantbehoefte. Dat is lastig, omdat het bewustzijn nu vaak laag is en sommige groepen nu eenmaal meer risico lopen dan anderen. Consumenten verwachten in elk geval support van overheid en verzekeraars bij het beheersbaar houden van risico's.

### 3. Stimuleer risicomanagement bij ondernemers

Bij de hoosbuien in Zuidoost-Nederland in de zomer van 2016 zat de onrust rond dekkingsvraagstukken vooral in de zakelijke hoek. We zien een belangrijke meerwaarde voor het intermediair. Een *toolkit* kan hierbij helpen.

### 4. Kom snel tot specifieke oplossingen voor agrariërs

Kom snel tot specifieke oplossingen voor agrariërs. De agrarische sector ligt in de frontlinie van de klimaatverandering. Verzekeraars moeten de risico's en verantwoordelijkheden beter in kaart brengen, producten zo aanpassen dat vrijwel alle gewassen verzekeraarbaar zijn voor vrijwel alle ongunstige weersomstandigheden. Ook moeten we er voor zorgen dat deelname aan die verzekeringen daadwerkelijk bereikbaar is voor de betrokkenen en dat ze worden afgenomen door een grote groep.

### 5. Voer discussie over assurantiebelaasting bij weersschaden

Groepen die nu al kwetsbaar zijn, worden door 21% assurantiebelaasting nog eens extra hard geraakt. Bovendien is deze belasting in landen om ons heen veel lager, wat een ongelijk speelveld oplevert. Dit geldt in het bijzonder voor agrariërs die op de internationale markt moeten concurreren.

### 6. Bied duidelijkheid over de werking van de Wet tegemoetkoming schade bij rampen (Wts)

Er bestaat nogal wat onduidelijkheid over de dekkingen van verschillende soorten schade, neerslag, wateroverlast, overstroming. Dit is niet in het belang van de klant. De issuecommissie adviseert om samen met de overheid een toolpakket te maken met informatie voor consumenten en ondernemers. Deze moet breed worden uitgezet bij *stakeholders*.

### 7. Communiceer over het nu vrijwel onverzekerde overstromingsrisico

Veel consumenten denken dat ze schade bij een overstroming verzekerd hebben. Dat is echter niet het geval. Als er op dit moment in Nederland een overstroming zou plaatsvinden, heeft dat grote gevolgen voor inboedel en gebouwen, het onderpand voor hypotheek en stilliggende bedrijven. Verschillende ministeries zien om verschillende redenen nu geen noodzaak voor een nieuwe evaluatie van compensatie bij overstroming. Daarmee is instemming van de overheid voor eerder door de sector voorgestelde systemen, mét of zonder overheidsdeelname, niet realistisch. Maar we moeten, gezien de publieke perceptie, als sector wel helder zijn over het feit dat men nu niet is verzekerd. De issuecommissie adviseert om hierover actief te communiceren, bij voorkeur in breder perspectief.

### 8. Onderzoek uitbreiding huidige dekking met kleinschalige overstromingen

De issuecommissie ziet mogelijkheden om dekking te bieden tegen kleinschalige overstromingen door horizontaal water. We willen graag de mogelijkheden onderzoeken aan de hand van de aanpassing van de bestaande neerslagclausule. Het



huidige systeem heeft mogelijk onnodige beperkingen en is lastig uit te leggen aan de klant. Indien uitbreiding van de dekking mogelijk blijkt, dient het Verbond een vernieuwd advies uit te brengen aan haar leden.

#### 9. Verbeter het handelingsperspectief met preventieve maatregelen

Verzekeringen alleen zijn niet dé oplossing voor het beheersbaar houden van de schade, maar bedoeld voor het restrisico na preventie. Er zullen dan ook extra maatregelen moeten worden getroffen om de kans op schade terug te brengen en het risico verzekeraar te houden. Te denken valt aan publiek-private standaarden en weerswaarschuwingen.

#### 10. Heb aandacht voor droogte

Droogte staat momenteel nog niet prominent op het netvlies van verzekeraars en hun klanten, maar kan wel degelijk tot grote schades leiden. De issuecommissie beveelt aan om aan te sluiten bij lopende onderzoeken en nu alvast duidelijk te communiceren over wat wel en niet verzekerd is.

#### 11. Bied klanten en stakeholders zo snel mogelijk duidelijkheid bij een calamiteit

Verzekeraars moeten blijven inzetten op betere technologieën en processen voor efficiënte schadeafhandeling, waar al steeds meer voorbeelden van zijn. Individuele verzekeraars moeten uiteraard snel uitsluitel over dekking geven, zowel vooraf (preventief) als na een incident. Het Verbond moet snel informatie over verzekeringsprocessen en algemene dekkingsvraagstukken delen met publiek en stakeholders. Ook het uitgebreide mandaat voor Stichting Salvage komt van pas. Voor onverzekerbare schades is één loket een mogelijke oplossingsrichting, waar we als sector graag over meedenken.

#### 12. Blijf zichtbaar: [verzekeraars.nl/klimaat](http://verzekeraars.nl/klimaat)

Ten slotte adviseert de issuecommissie om de zichtbaarheid van de sector ten aanzien van kennis en onderwerpen en lopende initiatieven op één plek samen te brengen voor zowel verzekeraars als stakeholders door de webpagina [www.verzekeraars.nl/klimaat](http://www.verzekeraars.nl/klimaat)

# HERVORMINGEN ENGELS RECHT VERLAGEN JURIDISCHE KOSTEN WHIPLASH SCHADECLAIMS

Door Paul Lavelle, Claims Manager, Van Ameyde UK

**De grens voor het traject voor kleine letselschadeclaims wordt naar verwachting in april 2019 verhoogd van 1.000 tot 5.000 pond. Deze maatregel betekent voor WAM-verzekeraars een flinke daling in uit te keren juridische kosten.**

Eerder zouden de hervormingen al in oktober van dit jaar worden ingevoerd, maar dat bleek niet haalbaar. De Engelse regering heeft onlangs aangekondigd dat de hervormingen waarschijnlijk in april 2019 worden ingevoerd. Het ministerie van justitie presenteerde het tijdschema voor de hervormingen tijdens een vergadering met organisaties van letselschadeadvocaten en de Law Society (beroepsvereniging van advocaten). De publicatie van deze *Civil Liability Bill* (wetsvoorstel burgerlijke aansprakelijkheid) is dan ook spoedig te verwachten.

#### Lagere schadevergoedingen en juridische kosten in whiplash-schadeclaims

Momenteel wijst de rechtbank letselschadeclaims van minder dan 1.000 pond toe aan het traject voor kleine vorderingen (het *Small Claims Track*). In dit traject zijn kosten voor juridische bijstand maar zeer beperkt verhaalbaar. De hervormingen zijn erop gericht de grens voor dit traject te verhogen naar 5.000 pond. Dit heeft gevolgen voor het grootste deel van de WAM-claims, waardoor de door verzekeraars uit te keren kosten voor juridische bijstand lager uitvallen. Dit heeft dan ook een positief effect op de schadelast.

Ook zal naar verwachting een tariefsysteem worden geïntroduceerd voor letsel met een prognose tot twee jaar. Dit heeft tot gevolg

dat de aan de slachtoffers toe te wijzen vergoedingen aanzienlijk lager zullen uitvallen ten opzichte van de momenteel gemiddeld uitgekeerde bedragen volgens de schalen in de *Judicial College Guidelines*. Daarmee kunnen schadevergoedingen in de kleinste zaken rond 85% lager gaan uitvallen en bij letsel met een duur van 24 maanden rond 15%.

#### Verbod op aanbiedingen zonder medisch bewijs

Bovendien wordt er voorgesteld aanbiedingen aan slachtoffers met een vordering voor whiplash zonder medisch bewijs te verbieden. Sommige verzekeraars doen zulke 'Pre-med' aanbiedingen om de totale uitgaven voor schadevergoeding en juridische kosten in bepaalde claims te beperken.

Er wordt weerstand vanuit de slachtofferlobby verwacht. De branche hoopt echter dat dit niet leidt tot verdere vertragingen. De hervormingen hebben immers al vertraging opgelopen, mede als gevolg van de tijd die het parlement nodig heeft voor Brexit. De branche hoopt dat de aankondiging van het ministerie van justitie betekent dat de regering zich inzet om deze hervormingen in gang te zetten.

# GEVOLGEN NIEUW DISCONTOPERCENTAGE VOOR LETSELSCHADEVERGOEDING

Door Paul Lavelle, Claims Manager, Van Ameyde UK

**In maart 2017 werd in het Verenigd Koninkrijk het nieuwe discountpercentage van kracht dat op letselschadevergoedingen moet worden toegepast. Het discountpercentage daalde van 2,5% naar -0,75%. In dit artikel bespreekt Paul Lavelle, Claims Manager bij Van Ameyde UK, de achtergronden van de verandering en de potentieel enorme gevolgen voor schadereserves.**

Het discountpercentage wordt gebruikt voor de aanpassing van letselschadevergoeding (bij uitkering ineens) die aan personen met ernstig letsel wordt betaald voor 'future losses' (toekomstige schade). Schadevergoedingen die ineens worden uitgekeerd, worden namelijk geïnvesteerd en daarmee wordt rendement behaald. Het redelijkerwijs te behalen rendement bepaalt de hoogte van het discountpercentage. Hiermee moet overcompensatie worden voorkomen.

Sinds de vorige actualisering in 2001 was het percentage van 2,5% niet meer veranderd. Het nieuwe percentage van -0,75% is gebaseerd op het rendementspercentage over drie jaar van *Index Linked Gilts* (ILG's), staatsobligaties die gekoppeld zijn aan de *Retail Prices Index* (de prijsindex van verbruiksgoederen). Dit suggereert dat claimende slachtoffers 'risicomijdende' investeerders zijn. Het gaat bovendien voorbij aan het feit dat een slachtoffer niet alleen in ILG's zou investeren.

## Gevolgen voor 'toekomstige schade'

Een dergelijke grote verlaging was door verzekeraars niet voorzien. De verlaging van het discountpercentage zal de schadevergoeding die wordt toegekend aan slachtoffers voor 'toekomstige schade' drastisch verhogen. Dit heeft uiteraard niet alleen gevolgen voor aansprakelijkheidsverzekeraars, maar ook voor bijvoorbeeld de National Health Service (NHS). En daarmee in feite voor elke partij die aansprakelijk kan worden gesteld voor letselschade.

Afhankelijk van de levensverwachting van het slachtoffer leidt de wijziging van het discountpercentage tot flink hogere uitkeringen voor toekomstige schade. Voor een slachtoffer met een levensverwachting van nog 15-30 jaar kan de verhoging oplopen tot 30%. Bij een levensverwachting van nog 30-50 jaar kan dit zelfs oplopen tot 50%.

## Periodieke betalingen of een uitkering ineens

Een ander gevolg van de wijziging is dat de houding van het slachtoffer waarschijnlijk zal veranderen. Als gevolg van de verhoging van uitkeringen voor toekomstige schade kunnen slachtoffers gaan kiezen voor uitkeringen ineens in plaats van voor periodieke betalingen. Deze wijziging is vooral van belang voor de NHS en andere instanties die het merendeel van omvangrijke schadeclaims financieren met periodieke betalingen. Wat de verzekeringsmarkt betreft, wordt de winst van verzekeraars

beïnvloed en kunnen de premies gaan stijgen. Dit zou heel goed kunnen leiden tot het ongedaan maken van de hervormingen met betrekking tot whiplashclaims, die moesten leiden tot lagere schadelast en premies.

## Herziening van het discountpercentage

Het (Britse) ministerie van justitie lijkt na herziening het ermee eens te zijn dat slachtoffers met letselclaims worden overgecompenseerd als gevolg van het nieuwe percentage van -0,75%. De veronderstellingen ten aanzien van de wijze waarop slachtoffers investeren zijn onrealistisch en kunnen aanzienlijk hogere uitkeringen opleveren.

Om de huidige wetgeving te wijzigen, zal nieuwe wetgeving worden ingevoerd. Dit zou moeten resulteren in een tarief van 0% tot 1%. Dit percentage zal echter niet met terugwerkende kracht worden toegepast en de wetswijziging zal waarschijnlijk pas in 2019 ingaan. Opgemerkt dient te worden dat het Schotse parlement een afzonderlijk voorstel tot wetswijziging moet indienen om het discountpercentage in Schotland te wijzigen.

## Opties volgens huidig recht

Intussen zullen slachtoffers profiteren van een hogere letselschadevergoeding of mogelijk overcompensatie. Advocaten van slachtoffers zullen aandringen op behandeling van zaken voordat een wetswijziging wordt ingevoerd.

Overigens hebben de Britse rechtbanken op grond van artikel 1, lid 2, van de Damages Act 1996 al de discretionaire bevoegdheid een ander (disconto) rendement te overwegen 'indien een partij in de procedure aantoont dat dit in het desbetreffende geval passender is'. In de praktijk is dit waarschijnlijk van toepassing als het slachtoffer buiten het Verenigd Koninkrijk woont en zorg ontvangt. Het slachtoffer zal een uitkering ineens voor toekomstige schade in eigen land investeren.

Voor WAM-verzekeraars biedt dit bij schades in Engeland onder de Vierde Richtlijn mogelijkheden: de zaak valt weliswaar onder Engels recht, maar het slachtoffer is niet Engels. Hierdoor kan een hoger percentage bedongen worden. Met het oog op de verwachte hervormingen kunnen de partijen in hun onderhandelingen ook proberen een ander percentage – tussen de 0 en 1% – overeen te komen, ongeacht het huidige percentage van -0,75%.

# TOP EXPERTISE ZIET VOLOP GROEIKANSEN, ONDER MEER IN CLAIMSHANDLING, LOSS ADJUSTING EN PREVENTIE

*TOP Expertise BV, het in Hoogvliet gevestigde onafhankelijk expertisebureau gespecialiseerd in het regelen van technische schades, baarde eind 2016 opzien in verzekerings- en schaderegelingsland door het aantrekken van de ervaren schade-expert Aart Kooiman. Ondanks de niet optimale economische marktomstandigheden heeft het inmiddels zeven medewerkers tellende nichebureau, onder wie vijf experts, vorig jaar een gezonde groei geboekt met zo'n 20%. En voor het komende jaar wordt minimaal hetzelfde geprognosticeerd, zo komt naar voren in een gesprek met het managementteam. "We zien volop groeikansen, onder meer in claimshandling, loss adjusting en preventie, en denken in 2020 zeker twee of drie experts erbij te hebben. We zijn met het oog daarop dan ook nu al op zoek naar meerdere ervaren experts, zowel op bouwkundig als werktuigkundig gebied."*



*Het managementteam van TOP Expertise: v.l.n.r. Luc de Rooij, Aart Kooiman, Robert Kruik en Aart-Jan Slingerland: "Partijen proberen steeds meer schades 'achter hun bureau' vandaan te regelen. Misschien werkt expertise op afstand in het particuliere segment, maar voor industriële en andere zakelijke schades vinden we dat geen goede ontwikkeling en penny wise pound foolish."*

In het ruime kantoorpand aan de Kaasmakerstraat 12 in Rotterdam-Hoogvliet, waar het bedrijf sinds 2016 is gehuisvest, spreken we met de drie oprichters van het eerste uur: Aart-Jan Slingerland, Robert Kruik en Luc de Rooij, alsmede met 'nieuwkomer' Aart Kooiman, die zijn al meer dan 20-jarige loopbaan in expertiseland sinds eind 2016 voortzet bij TOP Expertise. Ervaring vormt sowieso de rode draad bij het technische nichebureau. Samen met collega ing. Edwin van Bekkum zijn de schade-experts gezamenlijk al ruim 85 jaar werkzaam in de expertisebranche.

## Technisch nichebureau

TOP Expertise is een onafhankelijk expertisebureau gespecialiseerd in het regelen van technische schades en het uitvoeren van inspecties, dat is 2010 is opgericht vanuit een gezamenlijke visie op service, kwaliteit en dienstverlening. Het legt zich toe op schade-expertise, schaderegeling, vooropnames, trillings- en hoogtemetingen en inspecties. Zij worden vooral ingeschakeld door opdrachtgevers in de zakelijke (co) assurantiemarkt voor de wat meer 'complexe', bouwkundige en civieltechnische schadegevallen.

Tot de opdrachtgevers behoren onder meer verzekeraars, assurantiemakelaars, rechtsbijstandsverzekeraars, tussenpersonen, VvE's, bedrijven, particulieren en instellingen in de gehele Benelux. De experts van TOP Expertise zijn sinds kort tevens werkzaam als Salvagecoördinator voor de Stichting Salvage. In 2016 is TOP Expertise toegetreten tot de Kamer van het NIVRE, het platform van werkgevers in de expertise-, taxatie-, inspectie- en onderzoeksbranche.

### Uitbreiding

De komst van Aart Kooiman eind 2016 was even welkom als noodzakelijk, zegt Aart-Jan Slingerland. "In de eerste vijf jaar van ons bestaan hebben we de omzet ongeveer verdubbeld en dat terwijl de markt vanwege de economische crisis in die periode niet altijd heeft meegezeten. Het gevolg was wel dat we al een tijdje op de toppen van ons kunnen liepen. We verwachtten echter dat de economie zou aantrekken en daarmee de activiteiten in de bedrijfstakken waarin wij actief zijn. Met een extra expert wilden we daarop al in een vroeg stadium inspelen. Dat we een ervaren expert als Aart aan ons hebben weten te binden, stemde ons buitengewoon tot tevredenheid. Vanwege zijn jarenlange ervaring, maar ook door zijn goede naam in de markt en zijn enorme netwerk." Aart Kooiman over zijn stap: "Ik was toe aan een nieuwe uitdaging. Ik merkte destijds dat ik me teveel met managementtaken bezighield en te weinig met het echte expertisewerk. Bij TOP Expertise kreeg ik de kans om mee te bouwen aan een expertiseorganisatie en weer de draad op te pakken als bouwkundig expert. Ik kijk dan ook met bijzonder veel plezier terug op mijn eerste 'TOP-jaar'."

### Prima jaar

De experts van het technische nichebureau zeggen desgevraagd tevreden te zijn over de ontwikkelingen in het afgelopen jaar. "We hebben een omzetgroei gerealiseerd van ongeveer 20%. Dat is grotendeels toe te schrijven aan het feit dat bestaande opdrachtgevers ons vaker zijn gaan inschakelen voor expertise- en inspectiewerk. Daarnaast groeien ook onze werkzaamheden in het 'lichtere' segment, zoals verborgen gebreken-onderzoeken bij de aan- en verkoop van woningen in opdracht van particulieren, rechtsbijstandsverzekeraars, VvE's en advocatenkantoren", licht Luc de Rooij toe. "

Nieuw is volgens Robert Kruijk dat Top Expertise door enkele verzekeraars is ingeschakeld voor een pilot met *loss adjusting*, doorgaans kleinere en minder complexe schades waarbij de expert bij een gedekte schade onder bepaalde voorwaarden ook de schadevergoeding aan gedupeerden kan toezeggen. "De ervaringen zijn dusdanig positief dat verzekeraars hebben aangegeven hiermee door te willen gaan. Grote voordelen voor verzekeraars zijn de snellere doorlooptijden, de lagere

**Gedupeerden worden mondiger en veeleisender. Men legt zich vandaag de dag niet 1,2,3 neer bij een afwijzing**

## Verzekeraars luisteren meer en meer naar de klant voor wat betreft de inschakeling van de expert. Een positieve ontwikkeling

expertisekosten door onder meer een beknoptere rapportage en vooral een betere service aan verzekerden en daarmee een hogere klanttevredenheid. Je kunt als expert meteen de zaak afdoen en spijkers met koppen slaan."

Hij is daarnaast ook goed te spreken is over het salvagewerk dat hij en zijn collega's sinds enige tijd verrichten. "Het is vakmatig interessant en leerzaam en bovendien goed in te plannen met ons andere werk. Als technisch CAR-expert komen wij meestal pas enige tijd na het ontstaan van de schade op de schadelocatie. Bij Salvage ben je als eerste namens de verzekeraar ter plaatse en kun je gedupeerden bijstaan en indien nodig maatregelen treffen om de (gevolg)schade zoveel mogelijk te beperken. Dat geeft mij persoonlijk veel voldoening."

### Meerwaarde

Wat zien jullie zelf als de kracht en meerwaarde van TOP Expertise? Slingerland verwijst naar de slogan: 'Het hoogste niveau in expertise en inspecties'. "We zijn niet de grootste en ambiëren het ook niet dat te worden. We streven er wel naar de beste te zijn in ons nichesegment. Of we dat zijn, is niet aan ons. Dat bepaalt de klant. We hebben echter wel de intentie om dat te worden. Door middel van onze specifieke kennis van zaken, maar ook in onze manier van werken."

Kooiman: "Wat me hier vanaf de eerste dag is opgevallen, is de *no nonsense*-aanpak, de korte lijnen en de pragmatische insteek. Er wordt altijd snel geschakeld met de opdrachtgever voor overleg, hetgeen een snelle schaderegeling bevordert. We treden weliswaar op namens opdrachtgevers, maar verliezen daarbij de belangen van gedupeerden/wederpartijen en andere betrokken partijen niet uit het oog. Dat wordt gewaardeerd: door opdrachtgevers maar ook door gedupeerden." "Daarnaast onderscheiden we ons door middel van een vakkundige en klant- en oplossingsgerichte in- en opstelling, een duidelijke communicatie en het ontzorgen van partijen. En dat alles tegen een redelijke prijs", vult De Rooij aan.

### Trends

Gevraagd naar de voornaamste trends en ontwikkelingen die zij waarnemen in de markt van vandaag de dag, antwoordt Kruijk dat het expertisewerk complexer wordt. "Schades worden steeds groter en tijdrovender. Het wordt bovendien steeds lastiger om mensen te overtuigen van de feiten zoals wij die zien. Men legt zich vandaag de dag niet 1,2,3 neer bij een afwijzing. Gedupeerden worden mondiger en veeleisender" De Rooij haakt in: "We zien in het verlengde hiervan dat verzekeraars meer en meer luisteren naar de klant voor wat betreft de inschakeling van de expert. Een positieve ontwikkeling."

## Een eventuele besparing op expertisekosten wordt meer dan teniet gedaan in de vorm van een hogere schadelast. Met een fysieke expertise zijn verzekeraars aan het eind van de rit gemiddeld voordeliger uit

Minder te spreken is men bij TOP Expertise over het feit dat partijen zelf steeds meer ‘achter hun bureau’ vandaan proberen te regelen. Verzekeraars gaan steeds vaker over op expertise op afstand. Misschien werkt dat in het particuliere segment, maar voor industriële en andere zakelijke schades vind ik het geen goede ontwikkeling en *penny wise pound foolish*”, aldus Kooiman. Slingerland: “Ik ben ervan overtuigd dat de eventuele besparing op expertisecosten meer dan teniet wordt gedaan in de vorm van een hogere schadelast. Met een fysieke expertise zijn verzekeraars aan het eind van de rit gemiddeld voordeliger uit.”

### Verwachtingen

De vier zijn, gesterkt door de ontwikkelingen in het afgelopen jaar, positief gestemd voor het komende jaar. “We zien dan ook volop groeikansen”, roepen zij bijna in koor. Net als voor 2017 houden zij rekening met een verdere omzetgroei van opnieuw 20%. *Wishful thinking* of realiteit? Het laatste vinden zij. “Het jaar is voor ons goed begonnen met de beide januaristormen. Dat heeft ons van verschillende verzekeraars een aantal grotere en kleinere opdrachten opgeleverd. Zaken die de landelijke media haalden waren de ingestorte woning in Venlo en een aantal uitgebrande loodsen op een jachthaven. Wij zijn gevraagd de omstandigheden, oorzaak en schadeomvang te onderzoeken en vast te stellen”, aldus Slingerland, volgens wie hij en zijn collega’s ook bij veel stormschades zijn ingeschakeld in hun hoedanigheid van salvagecoördinator.

De Rooij vult aan: “We worden sowieso steeds vaker ingeschakeld door onze vaste opdrachtgevers en krijgen ook steeds meer ‘mooie’ opdrachten. Zo hebben we vorig jaar voor één van onze opdrachtgevers onderzoek gedaan naar de schadeoorzaak en -omvang bij een grote brandschade aan een middelbare school in Amsterdam en zijn wij vorig jaar onder meer op basis van onze specifieke expertise namens verzekeraars ingeschakeld als coördinator in diverse asbestschades als gevolg van het gebruik van Eurogrit, een straalmiddel dat aan ruim 100 bedrijven is geleverd en asbestdelen bevat.”

### Claimshandling

Kooiman is van mening dat de economie aantrekt en daarmee de bedrijfsactiviteiten in bouw en industrie. “En hoe meer er wordt

gebouwd en projecten worden gestart, des te groter uiteraard de kans op (CAR)schade, aansprakelijkheidsclaims en regreszaken. Daarnaast is er bij onze klanten, veelal aannemers, een sterke behoefte aan een goede *claimshandling*, waarvoor wij een prima product te bieden hebben. Dit product valt feitelijk uiteen in twee segmenten: een soort *Quick Scan* (schade vaststellen) en een meer uitgebreide expertise, waarbij ook de toedracht nader wordt beoordeeld. Van belang is hoofdzakelijk dat de claimant een loket heeft om zijn of haar schademelding te doen en deze melding serieus wordt beoordeeld. Hierdoor kan de projectleiding zich bezighouden met bouwen en handelen wij de schadeclaim af.”

### Preventie

Kruik ziet primair groeimogelijkheden in het bestaande werkaanbod. “In de eerste plaats natuurlijk expertise, maar ook het segment waar collega Edwin van Bekkum zich *fulltime* mee bezighoudt: vooropnames, hoogte- en trillingsmetingen, een segment waarin echter wel sprake is van een hevige (prijs) concurrentie. Daarnaast zegt hij kansen te zien in het al eerder genoemde *loss adjusting* en in preventie/*risk management*. “We zijn momenteel aan het nadenken welke stappen we kunnen zetten om onze *know how* en ervaring op schadegebied in te kunnen zetten aan ‘de voorkant’: in de vorm van schadebeperkende adviezen aan bedrijven en instellingen op het gebied van preventie en risk management. Daar is een groeiende vraag naar bij opdrachtgevers en hun zakelijke klanten, al hikt men zo nu en dan wat aan tegen de kosten/investeringen die hiermee gemoeid zijn. We hopen in de loop van dit jaar de eerste initiatieven op dit vlak te kunnen presenteren.”



### Zoekt u een bevlogen PR & Communicatie specialist met passie voor verbinden en organiseren?

Neem contact op met Marianne van der Voort, per e-mail: [voortwaarts@vandervoortpr.nl](mailto:voortwaarts@vandervoortpr.nl) of telefonisch 06 109 110 48. [www.vandervoortpr.nl](http://www.vandervoortpr.nl)

Voor het outsourcen van al uw denkbare PR en Communicatie activiteiten. Ook wanneer uw bedrijfsimago een ‘boost’ kan gebruiken, zodat u zich kunt focussen op uw ‘core-business’. VoorTwaarts helpt u verder!

#### Specialist op het gebied van:

- Relatiebeheer en het binnen halen van nieuwe klanten;
- Organiseren van evenementen, beurzen en congressen;
- Schrijven van social media berichten, nieuwsbrieven en motivatiebrieven;
- Geven van positiviteits- en sollicitatietrainingen.

**voort  
waarts**

*Marsh's Global Market Index:*

# ZAKELIJKE VERZEKERINGSPREMIES STIJGEN WERELDWIJD VOOR HET EERST IN VIJF JAAR; IN CONTINENTAAL EUROPA GELDT DAT ALLEEN VOOR PROPERTY

**Na 18 kwartalen van aansluitende premiedalingen zijn de premies voor zakelijke verzekeringen in het vierde kwartaal van 2017 wereldwijd gemiddeld voor het eerst sinds het vierde kwartaal van 2012 weer eens gestegen: met gemiddeld 0,8% tegen een afname met 1,9% in het kwartaal daarvoor, zo blijkt uit Marsh's Global Insurance Market Index. Sinds het eerste kwartaal van 2013 zijn de zakelijke verzekeringspremies in totaal met gemiddeld 12,3% verlaagd. Ondanks de eerste premieverhoging sinds jaren blijft er in de markt ruim voldoende tekencapaciteit beschikbaar.**

Zowel regionaal als per branche zijn er grote verschillen. In Australië bedroeg de gemiddelde premiestijging 10,4%, in Latijns-Amerika 3% en in het Verenigd Koninkrijk 0,9%. Daarentegen daalden de premies in Continentaal Europa (min 3,2%), Azië en de VS (beide min 0,6%) voor het 19e kwartaal op rij. De aanjager voor de mondiale premieverhoging wordt gevormd door de *property*-sector, die in 2017 werd geconfronteerd met een extreem hoge schadelast door de orkanen Harvey, Irma en Maria en andere natuurrampen.

Wereldwijd stegen de *property*-premies met 3,2%, na een afname met 2,4%, 2,8% en 3,6% in de drie kwartalen ervoor, terwijl ook in de *FinPro-lines* de premies stegen: met gemiddeld 0,1% na een daling in de drie kwartalen ervoor met resp. 1,4%, 2,2% en 2,6%. De *Casualty*-premies daarentegen daalden voor het 19e kwartaal op rij: nu met 1,5% nadat in zowel Q2 als Q3 de premieverlaging 1,7% beliep en in Q1 met 0,6%.

## Regionale verschillen

Marsh's Global Market Index laat zien dat op het Europese vasteland de gemiddelde zakelijke verzekeringspremies voor het 19e achtereenvolgende kwartaal lager uitvielen dan de maand ervoor, al kalft de daling wel wat af. In Q4 bedroeg de gemiddelde premiedaling 1,1% tegen afnames met resp. 3,1%, 2,3% en 4,3% in de kwartalen ervoor. Na 19 kwartalen op rij met een daling van de gemiddelde *Property*-premie werd in Continentaal Europa in Q4 2017 voor het eerst een gemiddelde premieverhoging gerealiseerd: met 0,3%. Deze is vooral toe te schrijven aan de omvang van de vele weegerelateerde calamiteiten en scherpten verschillende markten hun acceptatiebeleid aan voor bedrijfstakken met een sterke *performance* in de VS. In de drie voorafgaande kwartalen daalde premie met resp. 3,2%, 1,9% en 5,3%. De *Casualty*-premies liepen gemiddeld met 1,5% verder terug (was 3,6%, 3,1% en 4,8%) en de premies in de *FinPro-lines* met 3,7% (was min 1,5%, 1,9% en 2,5%). Volgens de onderzoekers blijft er in

alle segmenten voldoende capaciteit beschikbaar, wat met name de premies voor *Casualty*- & D&O-verzekeringen minstens op het huidige niveau zal houden.

## VS

Voor het 17e kwartaal op rij lag het gemiddelde premieniveau van zakelijke verzekeringen lager dan een maand eerder. In Q4 beliep die daling 0,6% en in de drie kwartalen ervoor resp. 2,9, 2,6 en 1,5%. Voor het eerst sinds Q4 2014 stegen de *Property*-premies, vooral door toedoen van de vele schades door de drie orkanen, de Californische bosbranden en andere natuurrampen, gemiddeld met 3,6%, terwijl in de drie kwartalen ervoor de premies nog met 3,8%, 3,6% en 3,7% afnamen. In de *FinPro-lines* daalde de premies voor het 9e kwartaal op rij. In Q4 met 1,7%, in Q3 met 2,7%, in Q2 met 1,8% en Q1 met 2,5%. In de *Casualty*-tekening daalden de premies voor het derde kwartaal op rij: met 2,8% tegen afnames met 2,4% en 2,3% in de beide kwartalen ervoor en een lichte stijging in Q1 (met 4%). In dit segment laten de branches algehele en werkgeversaansprakelijkheid een verdere premiedaling zien, blijven de D&O-premies vrijwel op hetzelfde niveau en stijgen de autopremies met gemiddeld 5%.

Na drie kwartalen van premiedaling stegen de gemiddelde cyberpremies in de VS in Q4 licht: met 0,6%. In drie kwartalen hiervoor was er sprake van een gemiddelde premiedaling met resp. 1,1%, 1,5% en 1,7%. Door de toenemende tekencapaciteit blijft de markt sterk concurrerend. Daar staat tegenover dat in de schadegevoelige sectoren, zoals de gezondheidszorg en de retailbranche, de premies een opwaartse lijn vertonen.

## UK

Na 18 kwartalen van daling stegen de premies in het vierde kwartaal met 0,9%. In de drie kwartalen hiervoor lagen de gemiddelde premies telkens lager dan in het kwartaal ervoor: resp. 12,7%, 4,2% en 4,8%. In het Verenigd Koninkrijk stegen de

premies in alle drie segmenten. De grootste stijging deed zich voor bij *Property*: + 1,1% tegen dalingen van 4,1% in Q3 en 5% in de eerste twee kwartalen van 2017. De *Casualty*-premies lieten na 13 kwartalen van daling voor het eerst weer een toename zien: met 0,8%, tegen dalingen met 0,9%, 1,7% en 4,2% eerder dit jaar. Door de afnemende winstgevendheid stegen de premies vooral in de sectoren WA-autoverzekeringen en financiële instellingen. In de *Financial & Professional Lines* stegen in Q4 met 0,7%, na afnames in de drie kwartalen met 2,5% en twee keer 5%. De premies voor beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheidsverzekeringen bleven vrijwel op hetzelfde niveau.

### Latijns-Amerika

In Latijns-Amerika stegen de gemiddelde zakelijke verzekeringspremies voor het eerst sinds het tweede kwartaal van 2013: met 3%, nadat in de drie kwartalen van het jaar er sprake was van een premieverlaging met resp. 0,9%, 0,4% en 2,3%. Ook in Latijns-Amerika stegen de premies in alle sectoren. Bij *Casualty* was dat voor het zesde kwartaal op rij: met 3,3% in Q4 en met 5,2%, 6,1% en 3,3% in de drie kwartalen ervoor. Na 22 kwartalen op rij met een premieverlaging stegen de gemiddelde *Property*-premies voor het eerst in Q4 met 3,1%. Daarvoor daalden de premies met resp. 3,9%, 3,6% en 5%. De premies voor de *FinPro*-lines vertonen al jaren een schommelend beeld met 10 kwartalen met een premietoename en 16 met een afname. In Q4

en Q3 stegen de premies met gemiddeld 0,6% en 1,1% en in de twee eerste kwartalen van het jaar daalden ze met 1,1% en 1,6%.

### Azië

In Azië namen de zakelijke verzekeringspremies voor het 19e achtereenvolgende kwartaal af, al vlakte de afname wel af tot 0,6% in Q4, na eerdere daling ten in de drie kwartalen daarvoor met resp. 1,8%, 3,2% en 3,1%. In het vierde kwartaal was er alleen sprake van een gemiddelde premietoename bij *Property*-polissen, zij het licht: + 0,1%, de eerste toename in drie jaar. In de drie kwartalen ervoor was er nog sprake van een gemiddelde premiedaling met resp. 0,7%, 2,4% en 1,8%. De *Casualty*-premies namen voor het vierde jaar op rij af: met 1,3%, wat lager is dan in de drie kwartalen ervoor: 4,2%, 5,2% en 5,6%. De premies voor *FinPro*-verzekeringen dalen zelfs voor het zesde jaar op rij: met 2,9% in Q4 tegen afnames met 3,1%, 3,4% en 5,8% in de eerdere kwartalen van 2017. Alleen de autopremies vertoonden een lichte premieverhoging. Volgens de onderzoekers blijft er voor alle branche voldoende tekencapaciteit beschikbaar.

### Australië

De zakelijke verzekeringspremies in 'Down Under' stegen als enige continent voor het vierde kwartaal op rij, oplopend van 2,2% (Q1), via 6,3% (Q2), 8,1% (Q3) naar 10,4% (Q4). De premies stegen in alle sectoren voor het vierde kwartaal op rij (*Property*), of zelfs

Global Insurance Market Index



Global Insurance Composite Pricing Change



voor de vijfde (*Casualty*) of zesde kwartaal op rij (*FinPro*). De vaak forse premieverhogingen worden toegeschreven aan de slechte verzekeringstechnische resultaten in de afgelopen jaren.

De *Property*-premies stegen in Q4 met 9,5% na eerdere stijgingen met 7,5% in zowel Q3 als Q2, terwijl zij in Q1 gelijk bleven als in

het vierde kwartaal van 2016. De *Casualty*-premies stegen met 6,4%, volgend op een gemiddelde stijging van 4,8% in Q3 en van 7,5% in zowel Q2 als Q1. Van alle branches stegen de zakelijke verzekeringspremies het sterkst in de *FinPro*-lines: met 15,8%; in Q3 namen de premies gemiddeld met 12,5% toe en in zowel Q2 als Q1 met 6,7%.

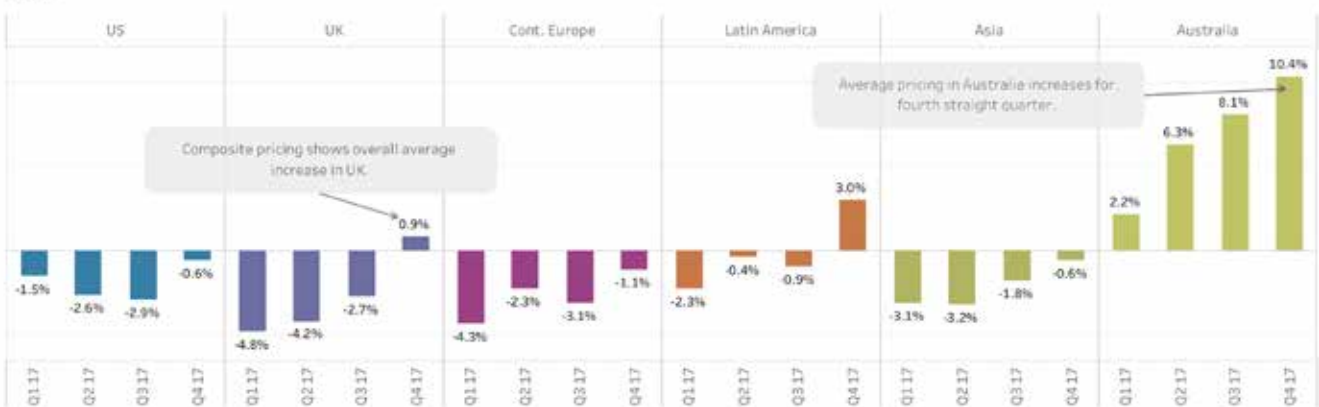
### Global Composite Insurance Pricing Change - By Coverage Line

2017



### Composite Insurance Pricing Change - By Region

2017



**VOORSPELBAAR**  
schadeherstel zoals het bedoeld is

