

RISK & BUSINESS

VAKBLAD VOOR RISICOMANAGEMENT EN -FINANCIERING

In deze uitgave

- 2.** Interview Coen van Ham: Vanbreda Risk & Benefits wil dé toonaangevende adviseur worden voor het 'groot MKB-segment'
- 4.** McLaren's CCO Graham Smart lovend over de ontwikkeling van het Nederlandse bedrijf
- 6.** Marsh' Nationale Benchmark Schadeverzekeringen 2023: Veel bedrijven geconfronteerd met premieverhoging, slechtere polisvoorwaarden en aanvullende preventie-eisen



- 10.** DUAL Europe wil binnen vijf jaar omzet in Europa vermeerderen met factor 3; DUAL Benelux streeft naar 8 medewerkers eind 2023
- 12.** AGCS Safety & Shipping Review 2023: Laagterecord voor *total losses* maar zorgen om toename branden, schaduwvloot van tankers en economische onzekerheid
- 16.** Mark van Hout gaat Europese activiteiten van Superscript opzetten en uitbouwen vanuit Rotterdam
- 19.** SAR: Allianz en RPA bundelen krachten voor nieuwe opleiding Expiratie en Pensionering
- 20.** SAR: De stilte voor de pensioenstorm: "Pensioenadvies gaat een belangrijkere rol spelen dan ooit"
- 22.** Onderzoek Allianz Trade laat forse toename bedrijfsfraude zien
- 25.** Overnamemonitor BHB Dullemond: "In de assurantiemarkt worden de kaarten opnieuw geschud; nieuwe M&A records verwacht"

MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natura schadeherstel voor inboedel en opstal.



- 28.** VST Fire Solutions wil samen met de verzekeringsbranche ondernemingen brandveilig maken
- 30.** Joachim Wille presenteert zes trends in wereldwijde verzekeringsprogramma's
- 32.** Halfjaarcijfers LIV diefstallen motorvoertuigen: Toename in alle categorieën behalve bij brom- en snorfietsen
- 35.** Directeur Susan Mogony en voorzitter Klaas Brand kijken terug op 2022 en blikken vooruit op 2023: "We hebben op alle fronten stappen voorwaarts gezet"

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

06 109 110 48 www.vandervoortpr.nl



Jan van Stigt Thans



Het belooft andermaal een heet najaar te worden

Werken in de verzekeringssector is saai en allesbehalve 'sexy'. Althans dat is het beeld bij het 'brede publiek'. Wie in de zakelijke verzekeringsbranche werkzaam is, weet beter. Dynamisch, interessant en volop in beweging. Kortom, *never a dull moment*. Ook als vakjournalist is de sector een 'walhalla'. Aan nieuws geen gebrek, zo laten mijn nieuwsbrieven en dagelijkse nieuwsvoorziening op de website telkens weer zien.

Bijzonder interessant en wellicht zelfs verrassend is te zien dat na 'eeuwen' van *softe* markten de zakelijke verzekeringsmarkt nu al weer vele jaren als 'hard' kan worden bestempeld. Ook de komende renewalperiode belooft andermaal 'hot' te worden. Niet in de laatste plaats door de komst van nieuwe verzekeraars/MGA's als Everest, QBE en DUAL (zie pag 10 e.v.) die kansen op de Nederlandse markt zien en daarmee ook de welkome verzekeringsmogelijkheden voor bedrijven en makelaars vergroten. Maar aan de andere kant zit ook 'de gevestigde orde' niet stil en is eenieder op zoek naar een groter (mits winstgevend) deel van de coassurantietaart.

Ook in makelaarsland is er allesbehalve gebrek aan groeiambities, zo blijkt onder meer uit het interview met Coen van Ham (Vanbreda Risk & Benefits, pag 3), en verwacht BHB Dullemond in haar Overnamemonitor zelfs dat 2023 'een ongekend jaar zal worden qua fusies & overnames' en dat 'M&A records zullen worden gebroken' (pag 25 e.v.).

Ook de laatste editie van Marsh' Nationale Benchmark Schadeverzekeringen 2023' (pag 6 e.v) geeft voer aan de verwachting van 'een heet najaar' in coassurantieland. Nadat 85% van de bedrijven het afgelopen jaar was geconfronteerd met een premieverhoging, een kwart met slechtere polisvoorwaarden en de helft met aanvullende preventieve eisen – met een gemiddelde investering van 3 ton – verwacht volgens het onderzoek vier van de tien respondenten dit najaar opnieuw hogere verzekeringspremies en bijna 30% minder gunstige dekkingsvoorwaarden. Kortom, er is nog veel werk aan de winkel voor risk- en insurancemanagers, makelaars en verzekeraars.



**Coen van Ham streeft met Vanbreda Risk & Benefits naar opnieuw
verviervoudiging van de omzet in 2030**

We willen dé toonaangevende adviseur worden voor het 'groot MKB-segment'

In België is Vanbreda Risk & Benefits de grootste assurantiemakelaar van het land en inmiddels uitgegroeid tot een begrip. Als het aan algemeen directeur Coen van Ham ligt wordt het Nederlandse zusterbedrijf dat laatste ook in ons land en groeit het uit tot 'dé toonaangevende adviseur voor ondernemingen in het Groot MKB-segment'. Daartoe heeft het ambitieuze groei- expansieplannen: een verviervoudiging van de huidige omzet in Nederland en via zowel autonome groei als acquisities naar ca. 100 miljoen euro in 2030 en 2,5 à 3 keer zoveel medewerkers als de huidige 150.



Coen van Ham: "De behoefte bij de zakelijke klant aan advies en begeleiding zal ook de komende tijd overeind blijven en wellicht zelfs toenemen als gevolg van complexer wordende risico's en nieuwe wet- en regelgeving, zoals bijvoorbeeld de nieuwe pensioenwet. Mede daardoor zal binnen de sector de noodzaak toenemen aan specialisten op alle fronten."

Van Ham spreekt van 'ambitieuze maar zeker realistische groeiprognozes'. "We hebben het eerder gedaan. Sinds de overname van Kettlitz Wulfse Verzekeringen in 2017 hebben we onze omzet verviervoudigd: van 6 miljoen naar 23 miljoen euro dit jaar", aldus de man, die sinds 1992 in de verzekeringsbranche werkzaam is. Aanvankelijk tien jaar bij Aegon Nederland als schadebehandelaar, Claimmanager/Hoofd Juridische Zaken en daarna als *Manager Business Development* en vervolgens ruim vijf jaar als algemeen directeur bij Nedasco. De afgelopen 17,5 jaar staat hij aan het roer bij Vanbreda en voorloper Kettlitz Wulfse Verzekeringen, dat sindsdien ook Meeuwesen Verzekeringen in Zeewolde (2021), Insucare en ArboTeam in Eindhoven (2021) en de Rotterdamse assurantiemakelaar Havelaar van Stolk en haar huisvolmachtbedrijf Helviass Verzekeringen (2022) heeft overgenomen.

Vanbreda Risk & Benefits richt zich met zijn drie pijlers omvattende dienstverlening: risicomanagement, pensioenen en verzekeren, vooral op het segment Groot MKB. Daarnaast vormt de makelaar samen met de collega-bedrijven Eijgendaal & van Romondt, Fidus/Heinenoord, Froonacker van de Witte, Hoeijmakers Groep, Klap, L&B, Millenaar Adviesgroep, Veldhuis Advies, en VMD Koster de NLG Groep, een samenwerkingsverband van financiële dienstverleners dat gezamenlijk verzekeringen, pensioenen en arbodiensten inkoopt. Dat laatste vormt bij Vanbreda een groeiende deel van de omzet. De momenteel ca. 150 medewerkers opereren vanuit drie vestigingen: het hoofdkantoor in Gouda (Vanbreda Risk & Benefits en NLG Arbo), Rotterdam (Havelaar & van Stolk en Helviass Verzekeringen) en Eindhoven (Insucare en ArboTeam).

SCHAALVERGROTING NOODZAKELIJK

Het expansiebeleid van Vanbreda wordt zowel in Nederland als in België mede ingegeven door de gezamenlijke overtuiging dat in de huidige verzekeringsmarkt schaalvergroting noodzakelijk is om inkoopkracht ten behoeve van de klanten te kunnen blijven waarborgen en ook om kostenefficiënter – en dus winstgevender – te kunnen werken. Mede daardoor is er de laatste jaren een forse consolidatieslag aan de gang waarbij tal van marktpartijen, al dan niet gesteund door *private equity* partijen 'met diepe zakken', zich flink roeren op het acquisitiepad. Kortom, de concurrentie zit niet stil, ervaart men ook bij Vanbreda.

Van Ham daarover: "Een verviervoudiging van de omzet in 2020 is natuurlijk niet volledig autonoom te realiseren. Daarom zijn ook wij op zoek naar interessante kantoren die we zouden kunnen overnemen. Al wil ik wel benadrukken dat groei geen doel op zich is en we niet zullen kopen om het kopen alleen. We blijven op dit vlak uiterst selectief te werk gaan. Overnamepartners moeten bij ons passen, zowel organisatorisch als qua activiteiten, doelgroepen en vooral qua cultuur. Daarnaast moeten zij meerwaarde hebben en iets toevoegen aan ons bedrijf en activiteiten. En misschien wel het belangrijkste: van een overname moeten vooral ook klanten beter worden."

Hij vervolgt: "Er zit weliswaar momenteel niets concreets in de pijplijn, maar er zijn voldoende assurantiebedrijven die hiervoor in aanmerking

komen. Wij zoeken vooral bedrijven die bij willen en kunnen dragen aan onze groeistrategie en daaraan actief willen meebouwen. En wat zeker niet minder belangrijk is, is dat wij op vooral op zoek zijn naar ondernemers/verkopers die in ons een businesspartner zien om het eigen bedrijf verder te laten groeien en die actief samen met ons de reis naar verdere expansie willen meemaken.”

OOK AUTONOOM

Maar ook op autonoom gebied zien Van Ham en zijn Vanbreda-collega's volop groeimogelijkheden, binnen alle kernmarkten: verzekeren, pensioenen, riskmanagement en arbodiensten. “We zijn er voor de volle honderd procent van overtuigd dat er bij bedrijven in het 'groot MKB-segment' een enorme behoefte is en blijft aan deskundig advies en begeleiding op verzekeringsgebied en aanverwante terreinen. Door de bij onze specialisten aanwezige kennis en ervaring kunnen we hen op alle vier terreinen prima van dienst zijn en bovenal die persoonlijke aandacht geven die zij op prijs stellen. Bovendien zijn wij een familiebedrijf en dat impliceert 'per definitie' meer continuïteit, medewerkers die net dat stapje extra zetten, een langetermijnvisie en -aanpak en een grotere klant- en servicegerichtheid.”

De algemeen directeur wijst daarnaast op de extra mogelijkheden die zowel het collegiaal samenwerkingsverband binnen NLG als de band met het Belgische zusterbedrijf biedt aan extra inkoopmogelijkheden, waarvan klanten kunnen profiteren. “Onze aansluiting bij het internationale netwerk van Lockton Global is een ander sterk punt van 'Vanbreda'. Daardoor kunnen we onze klanten in grote delen van de wereld services en bovendien de klanten van onze Lockton-partners in Nederland van dienst zijn op verzekerings- en aanverwant terrein. De inkomende opdrachten maken de laatste jaren een sterke groei door en we zien dat we ook zelf steeds meer uitgaande opdrachten kunnen plaatsen.”

MEER LATEN ZIEN

Wat kan de markt de komende tijd van Vanbreda verwachten? “Veel”, antwoordt Van Ham direct. “In de eerste plaats zullen we doorgaan op de ingeslagen weg en onze inspanningen blijven richten over verdere autonome groei en op acquisities. Voor beide zien we volop mogelijkheden. Maar ook op andere fronten zullen we ons meer laten zien en willen we nog prominenter aanwezig zijn op de Nederlandse markt. Daar waar de naamsbekendheid en het aanzien van Vanbreda in België groot is, is dat in Nederland nog beduidend minder en zijn daarin nog de nodige stappen te zetten. Maar daarbij realiseren we ons wel terdege dat je publicitair kunt 'toeteren' wat je wilt, maar dat je het vooral in de praktijk van alledag moet waarmaken.”

Met het oog op dat laatste is de kwaliteit van je medewerkers volgens hem essentieel. “Dat is dan ook de reden dat we van meet af altijd volop hebben geïnvesteerd in het aantrekken van goede medewerkers en in het verder opleiden van hen. Ook daarin ligt onze kracht. We hebben medewerkers dan ook veel te bieden: leuk en interessant werk met tal van ontplooiingsmogelijkheden bij een familiebedrijf dat oog heeft voor het menselijk aspect en dat op alle fronten wil groeien en beter wil worden.”

CONSOLIDATIE

Gevraagd naar zijn verwachtingen met betrekking tot de ontwikkeling van de verzekeringsbranche in de komende jaren, antwoordt Van



Het pand van Vanbreda Risk & Benefits in Gouda

Ham dat de consolidatietrend zich verder zal voortzetten, zowel aan makelaars als aan verzekeraarszijde. “Een en ander zal echter wel met zich meebrengen dat de onderlinge verhoudingen in de sector nog zakelijker zullen worden dan deze de afgelopen jaren al waren. Aan de andere kant denk ik dat de behoefte bij de zakelijke klant aan advies en begeleiding ook de komende tijd overeind zal blijven en wellicht zelfs zal toenemen als gevolg van complexer wordende risico's en nieuwe wet- en regelgeving, zoals bijvoorbeeld de nieuwe pensioenwet. Mede daardoor zal binnen de sector de noodzaak toenemen aan specialisten op alle fronten.”

Uitdagingen voor de sector ziet hij ook, met name op de arbeidsmarkt en op IT-gebied. “Gezien de huidige krapte op de arbeidsmarkt wordt het nog belangrijker dat wij ons zowel als markt gezamenlijk als individueel als makelaar en verzekeraar profileren als aantrekkelijke werkgevers die binnen een dynamische bedrijfstak interessant werk te bieden heeft met tal van ontplooiingsmogelijkheden, met name naar de jonge generatie toe.”

Daarnaast pleit hij voor verdere stappen op IT-gebied om de administratieve processen nog beter te kunnen laten ondersteunen dan nu het geval is. Ook daar zijn volgens hem nog de nodige stappen te maken. Tot slot vraagt hij de aandacht voor de verzekeraarbaarheid van bedrijfsrisico's. “Het viel door de verhardende markt lang niet altijd mee om voor alle risico's voor onze klanten voldoende dekking te krijgen, al ging dat bij de laatste renewal stukken beter. Uiteraard hebben ook wij begrip voor de financiële situatie bij verzekeraars, maar het is geen goede zaak dat op zich goede risico's niet verzekerd kunnen worden. Immers, als verzekeringsbranche hebben we ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid. Laten we met elkaar dan ook het oog op de klant houden.” ■

McLarens' CCO Graham Smart spreekt lovend over de ontwikkeling van het Nederlandse bedrijf

Alle verwachtingen zijn tot nu toe waargemaakt

Op 1 januari 2021 werd het toen gespecialiseerde en vooral technische expertisebureau 'Vanderwal & Joosten', sinds 1993 actief in ons land, overgenomen door het wereldwijd opererende McLarens. 2,5 jaar later is het moederbedrijf nog steeds blij met de overname, zo blijkt uit een interview met Graham Smart, Chief Commercial Officer en wereldwijd verantwoordelijk voor business development, sales & marketing. "Alle verwachtingen die we bij de start van 'VWJ' hadden, zijn nu uitgekomen, zowel qua omzetontwikkeling als de verbreding van het dienstenaanbod met onder andere letselschade, aansprakelijkheid en de International Desk."

We spreken Graham Smart, sinds 1991 actief in de schadebranche en sinds 2006 bij McLarens, op een warme, snikhete woensdagmiddag in Kamerik, voorafgaand aan de jaarlijkse Zomer BBQ van het inmiddels omgedoopte McLarens BV, dat bijna 50 experts telt en groeiende is. Hij benadrukt dat de positieve ontwikkeling van de Nederlandse vestiging, met vestigingen in Rotterdam, Eindhoven, Utrecht en Amsterdam/Schiphol, voor hem eigenlijk geen verrassing is. "We hadden geen kantoor in Nederland, maar we kenden elkaar heel goed. We werkten al vele jaren samen, begrepen het bedrijf echt met zijn klantgerichtheid, kwaliteit van dienstverlening, cultuur en vooral zijn mensen, evenals zijn goede naam en reputatie in de markt. Wat dat betreft was de overname voor ons eigenlijk een 'makkelijke beslissing' zonder risico. Vanaf dag één was er een goede klik."

WIN-WIN SITUATIE

Hij spreekt dan ook van een win-winsituatie. "Nederland is voor ons altijd al een interessante verzekerings- en expertisemarkt geweest en we zien veel kansen om onze activiteiten op het Europese vasteland verder uit te breiden. Onze dekking in Europa is een combinatie van eigen activiteiten en partners, waarvan de meeste samenwerkingen al lang bestaan. Onze activiteiten in Europa blijven groeien door een combinatie van lokale en multinationale activiteiten. We hebben bijvoorbeeld onlangs een kantoor geopend in Spanje, onze luchtvaartexpertise in Duitsland en Frankrijk floreren en *Lloyd Warwick International*, LWI, is op het vlak van 'energie en natuurlijke hulpbronnen' zowel marktleider in Europa en als in de wereld."

Omgekeerd biedt de samenwerking binnen McLarens het Nederlandse bedrijf professionele ondersteuning op het gebied van zaken als HR, *governance*, *compliance*, CRM-systemen en PR en marketing. En *last but not least*, volop mogelijkheden om multinationals en andere internationaal opererende bedrijven nog beter te bedienen en gebruik te maken van de kennis en ervaring die binnen de groep (over de hele wereld) op andere vlakken aanwezig is.

Graham is dan ook positief over de kansen en mogelijkheden die de Nederlandse markt biedt. "We zullen onze sterke positie op gebieden zoals bouw en *engineering* en aansprakelijkheid voortzetten, en ik



Graham Smart: "Nederland is voor ons altijd al een interessante verzekerings- en expertisemarkt geweest en we zien veel kansen om onze activiteiten op het Europese vasteland verder uit te breiden."

verwacht ook verdere groei in de sectoren *Property*, *Personenschade*, *Milieu*, *Landbouw*, *Technologie & Energie* en *TPA*."

WERELDWIJDE ONTWIKKELING

McLarens doet het ook wereldwijd goed. De afgelopen vijf jaar is de omzet verdubbeld, deels door autonome groei en deels door acquisities, in de VS, Canada, het VK en Europa, Zuid-Afrika, Australië en Nieuw-Zeeland. Inmiddels telt het expertisebureau wereldwijd circa 2.300 medewerkers, verspreid over eigen kantoren in 44 landen op alle continenten. Daarnaast heeft McLarens samenwerking met zelfstandig lokale partijen die dekking bieden in meer dan 80 landen.

McLarens, met het hoofdkantoor in Atlanta, Georgia in de VS, is wereldwijd actief op een breed scala van gebieden. Ze zorgt voor de producten Opstal en inventaris / bedrijfsschade, aansprakelijkheid (incl. personenschade en *product recall*), machinebreuk, bouw & constructie, agrarisch, luchtvaart, energie & duurzaamheid, transport, algemene financiële schaden, cyber en *TPA*. "Daarin ligt onze grote kracht", benadrukt Graham.

Een omzetgroei van 40 tot 50% is zeker mogelijk in de komende drie tot vijf jaar

“We hebben ervaren specialisten op alle gebieden wereldwijd die een schat aan kennis hebben in hun vakgebied. Hierdoor kunnen wij onze klanten deskundig van dienst zijn bij allerlei schades. Dat is misschien niet helemaal uniek, maar wat zeker een groot verschil is met veel van onze concurrenten is onze aandelenstructuur. Hoewel we externe investeerders hebben, hebben we een aanzienlijk niveau van aandeelhouderschap van werknemers en dit bindt het bedrijf echt samen met het gemeenschappelijke doel om onze klanten te bedienen. Bovendien moedigen we aandelenparticipatie aan van de bedrijven die we overnemen, niet alleen op senior niveau, maar breder via hun teams.”

Graham ziet nog volop groeimogelijkheden voor de komende drie jaar, zowel autonoom voor alle branches en regio's als door overnames, waarvan hij denkt dat er op dit moment minstens één of twee in de pijplijn zitten. “Een omzetgroei van 40 tot 50% is volgens mij zeker mogelijk in de komende drie tot vijf jaar.”

HARDE MARKT, CONSOLIDATIE, INFLATIE EN ARBEIDSMARKT

Hoe kijkt de McLarens CCO naar de huidige ontwikkelingen in de verzekeringsbranche? Hij spreekt van ‘een uitdagende markt in meerdere opzichten’. “Er is al geruime tijd sprake van een ‘harde markt’ en het lijkt erop dat dit stand zal houden. De consolidatie van de markt zet zich ook voort, zowel bij makelaars als verzekeraars, en het gebruik van captives en alternatieve risicodragers blijft stijgen.”

De verzekeringsbranche is in meerdere opzichten een uitdagende markt

Al deze factoren hebben een impact op de verzekerings- en expertisemarkt en ook klimaatverandering blijft van invloed op zowel de schadefrequentie als de omvang van de schade. Hij constateert in ieder geval een groter risicobewustzijn in de markt, vooral ten aanzien van nieuwe en opkomende risico's. Er zijn meer uitdagingen op het gebied van claims, waarbij de aanhoudend hoge inflatie van invloed is op de omvang van de schade. Het tekort aan personeel, de stijgende kosten en problemen in de toeleveringsketen van materialen spelen een belangrijke rol in de kwaliteit en duur van het schadeherstel.”

Hoe dan ook, volgens hem verandert de rol van de schade-expert met de komst van technologie, maar blijft het een ‘people business’. “De voortschrijdende technologische ontwikkelingen brengen ook veranderingen in onze manier van werken. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van drones en de mogelijkheden van video's op afstand, zodat we

direct na een calamiteit schade kunnen bekijken en er tijdig schadebeperkende maatregelen kunnen worden genomen. Het gebruik van data voor risicomanagement wordt steeds prominenter en we blijven investeren om datalevering te ondersteunen.”

SLAG OM NIEUW TALENT

De grootste uitdaging ligt volgens Graham echter in het personeel. “Alle sectoren, inclusief de verzekerings- en schade-expertisesector, hebben vacatures uit staan en concurreren met elkaar om de gunst van zowel jongere als oudere getalenteerde werknemers, die daarom de bovenhand hebben en veel opties hebben op de arbeidsmarkt. Niet voor niets wordt er alom gesproken over een ‘slag om nieuw talent’.

Volgens hem is het voor beide sectoren noodzakelijk om meer werk te maken van het aantrekken van getalenteerde en anderszins interessante medewerkers voor een baan in de verzekerings- of expertisebranche. En er tegelijkertijd alles aan te doen om talentvolle medewerkers voor de sector te behouden. “Waar iedereen die in de sector werkt weet wat een dynamische branche de verzekerings- en expertisebranche is, wat een interessante en afwisselende baan ze hebben en welke groei- en ontwikkelingsmogelijkheden er zijn, zijn velen zich daar buiten de wereld van verzekeringen, schaderegeling of expertise niet van bewust. Onbekend maakt onbemind. Mijn beide zoons hebben, mede door mijn ervaringen en verhalen, bewust gekozen voor een carrière in de verzekeringsbranche. Het kan dus wel, maar dan moet het verhaal wel verteld worden. Daarin ligt een belangrijke taak voor ons allemaal.” ■

Het voor noodzakelijk om meer werk te maken van het aantrekken van getalenteerde en anderszins interessante medewerkers voor een baan in de verzekerings- of expertisebranche

Marsh' Nationale Benchmark Schadeverzekeringen 2023:

85% bedrijven geconfronteerd met premieverhoging (gem. 22%), een kwart met slechtere polisvoorwaarden en helft met aanvullende preventie-eisen (gem. 3 ton)

85% van de bedrijven is tijdens de afgelopen renewalronde geconfronteerd met een premieverhoging van gemiddeld 22%, bij een kwart zijn de voorwaarden verslechterd. Daarnaast is aan ongeveer de helft van de bedrijven aanvullende preventie-eisen gesteld, waarbij gemiddeld een investering was gemoeid van 301.000 euro en hebben zij slechts 74% van hun risico's door middel van een verzekering af kunnen dekken tegen 80% in het vorige onderzoek. Dat zijn enkele uitkomsten uit de derde jaargang van het Marsh' Nationale Benchmark Onderzoek Schadeverzekeringen 2023, waarin onderzoek wordt gedaan naar trends, ervaringen en verwachtingen van bedrijven met een omzet tussen 25 miljoen en 1 miljard euro met betrekking tot de continuatie van bedrijfsmatige verzekeringen.

In een toelichting schrijven de opstellers: "De afgelopen jaren hebben we een aanzienlijke verharding van de verzekeringsmarkt kunnen waarnemen, die zich manifesteert in zowel stijgende premies als verslechterende voorwaarden en strengere preventie-eisen. De verharding zet dus niet alleen door, maar treft ook meer bedrijven." De helft (53%) ontving een premieverhoging tot 10%, 30% tussen de 10 en 20%, 13% van 20 tot 50% en 6 % meer dan 50%. 14% van de bedrijven meldde gelijkblijvende premies en 3% zelfs een premieverlaging.

De gemiddelde premiestijging is net als in het vorige onderzoek 22%. Er zijn echter aanzienlijke verschillen tussen de sectoren. De premies zijn het hardst gestegen in de ICT, telecom & media (ruim 20%) en het minst in de handel & retail (8%). Verder melden organisaties met minder dan 100 werknemers de minste stijging.

VOORWAARDEN EN PREVENTIEMAATREGELEN

Bij het merendeel van de bedrijven – bijna 56% – zijn de voorwaarden voor het afsluiten van schadeverzekeringen gelijk gebleven. Daarnaast meldt 27% een verslechtering en slechts een kleine 17% verbetering. Dat laatste was in het vorige onderzoek nog 33%. "Wanneer we de premies erbij betrekken lijkt er sprake van een uitruil. Bedrijven die aangeven dat de voorwaarden verbeterd zijn, betalen een hogere premie. Ook het omgekeerde komt voor. Maar bij verslechtering van de voorwaarden gaat de premie niet naar beneden. De stijging is dan alleen iets minder."

Verzekeraars hebben aan 47% van de bedrijven aanvullende eisen gesteld om de risico's te beperken. Dat is minder dan in 2021 (58%), maar meer dan in 2020 (40%). De verharding komt volgens Marsh dus nog steeds duidelijk terug in de preventie-eisen. Slechts 8% kreeg niet te maken met aanvullende preventieve eisen. Bij 9% lag de investering onder de 25.000 euro-grens, bij 12% tussen de 25.000 en 50.000 euro, bij 26% tussen de 50.000 en 250.000 euro en bij een zelfde percentage tussen de 250.000 en 500.000 euro. Bij 19% lagen de investeringen gemoeid met de opgelegde preventieve maatregelen hoger dan een half miljoen euro. Het gemiddelde investeringsbedrag ligt iets boven de drie ton. Dat is een stijging van zo'n 25.000 ten opzichte van 2021 en is zelfs 60.000 hoger dan in 2020.



IMPACT OP DE RISICOGEBIEDEN VRIJWEL GELIJK

De voortgaande verharding heeft nauwelijks geleid tot verschuivingen in de verzekeringsportefeuilles. De impact werd net als in de vorige benchmark vooral gevoeld bij de aansprakelijkheidsverzekeringen (44%). Op nummer twee en drie volgen respectievelijk de brandverzekeringen (36%) en personele verzekeringen (37%). Die hebben stuivertje gewisseld. Eindverantwoordelijken en medebeslissers op het gebied van riskmanagement noemen veel meer risicogebieden met impact dan mensen met een beperkte of geen invloed. In de categorie 'Anders' staan onder meer cyberverzekeringen, activaverzekeringen en transportverzekeringen.

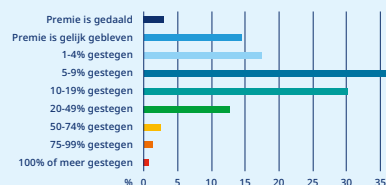
Bij de vorige benchmark hadden bedrijven gemiddeld 80% van hun bedrijfsmatige risico's met verzekeringen afgedekt. Dat percentage is nu

teruggelopen tot 74%. Slechts 16% van de bedrijven zegt alle bedrijfsrisico's te hebben afgedekt. Opvallend is dat eindverantwoordelijken voor riskmanagement het dekkingpercentage lager inschatten dan medebeslissers. Die laatste noemen ook minder vaak een percentage boven de 80%. Verder blijken met name COO's en CFO's de vraag naar de dekkinggraad niet te kunnen beantwoorden.

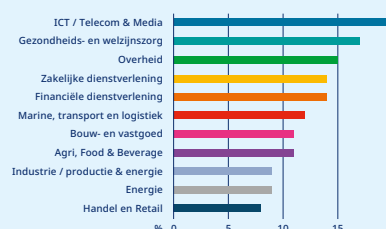
PIJNPUNTEN BIJ DE AFGELOPEN CONTINUATIE

Circa de helft van de bedrijven is goed tot volledig op de hoogte van de verharding en daarnaast 36% enigszins. Ze werden hierdoor dus niet overvallen bij het ingaan van de afgelopen continuatieronde. Deze groep blijkt de toekomstige ontwikkelingen ook beter te kunnen inschatten en scoort hoger op alle aspecten van riskmanagement. Daartegenover staat een groep van 16% die bij de afgelopen continuatie nog niets wist van de verharding. Dit percentage is hoger dan in de vorige benchmarks.

01| Wijziging van de premie



02| Percentages premiestijging per sector



Vier van tien bedrijven verwacht komende renewalperiode slechtere polisvoorwaarden en bijna drie een premieverhoging

Volgens een merendeel van de deelnemers aan het Nationale Benchmark Schadeverzekeringen-rapport van Marsh houdt de verhardende zakelijke verzekeringsmarkt dit najaar nog aan. Zo denkt 41% dat de voorwaarden (veel) verder zullen verslechteren en 29% dat de premies (veel) gaan stijgen. De negatieve verwachtingen leven vooral bij bedrijven die aangeven dat ze zich bij de vorige continuatie overvallen voelden door de verharding omdat ze er onvoldoende van op de hoogte waren. Slechts 12% verwacht verbeteringen en 37% denkt dat zowel de premies als de voorwaarden nagenoeg gelijk zullen blijven.

In een toelichting melden de auteurs van het rapport: "Verzekeraars hebben te maken met een toename van schadeclaims, onder meer door klimaatveranderingen en gewapende conflicten. Tegelijkertijd dalen de opbrengsten van de belegde premies en stijgen de kosten van herverzekering. Verder hebben verzekeraars te maken met veranderende regelgeving, onder meer wat betreft ESG-risico's. Gevolg is dat ze vaak hogere dekkingseisen stellen én de premies verhogen."

OP DE HOOGTE MARKTONTWIKKELINGEN

De rapporteurs benadrukken dat "in tijden van economische onzekerheid het zaak is om goed te hoogte te blijven van ontwikkelingen in de verzekeringsmarkt". Uit het rapport blijkt echter dat de kennis van de marktontwikkelingen beperkt is bij ondernemend Nederland. Circa 40% van de bedrijven is slechts gedeeltelijk op de hoogte van de ontwikkelingen in de (wereldwijde) verzekeringsmarkt en de impact ervan op hun verzekeringscontracten. Zo'n 12% weet helemaal niet hoe de markt zich ontwikkelt. Deze groep bedrijven is dus onvoldoende voorbereid op de komende continuatieronde.

15% van de respondenten geeft aan 'volledig' op de hoogte te zijn van de ontwikkelingen op de verzekeringsmarkt en 12% 'goed'. Bij 37% van de directies staat de prioriteit van de continuatie van het verzekeringspakket hoog op de agenda; 34% van de respondenten bestempelt een en ander als 'belangrijk' en bij 29% heeft de continuatie van het verzekeringspakket geen of een matige prioriteit.

IMPACT VAN RISICO'S MEESTAL NIET DUIDELIJK

De route naar een succesvolle continuatie zou volgens Marsh moeten beginnen met een diepgaande analyse van de mogelijke impact van risico's op de bedrijfsvoering. Dat bepaalt immers wat je wel en niet wilt verzekeren en voor welke bedragen. Lang niet alle bedrijven zijn hiervan doordrongen. Slechts een kwart van hen noemt deze stap, driekwart van de bedrijven analyseert derhalve niet diepgaand welke impact risico's kunnen hebben.

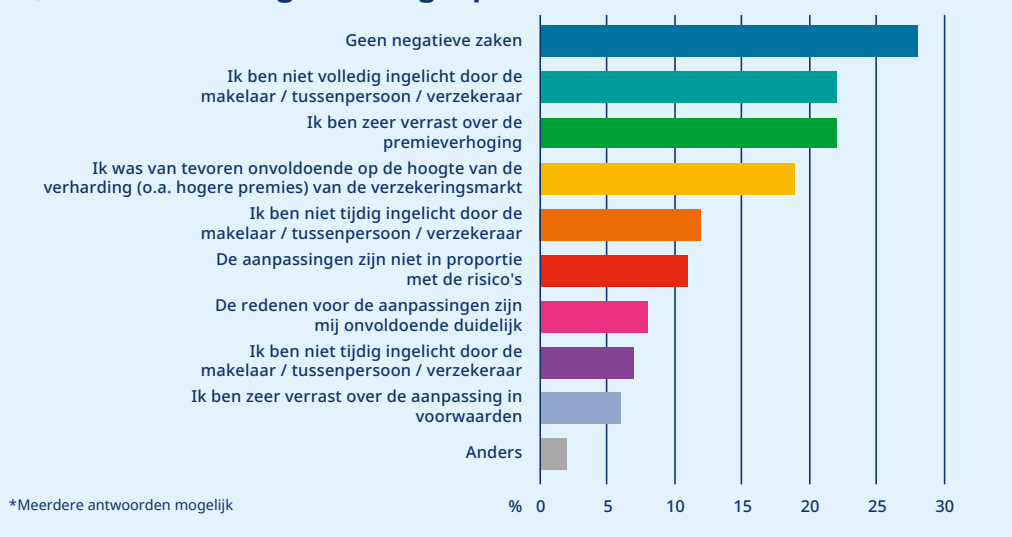
Het meest genoemd is het vergelijken van verschillende verzekeringsoplossingen (44%), op de voet gevolgd door het analyseren van condities en voorwaarden (42). "Men begint dus aan de aanbodzijde in plaats van eerst naar de verzekeringsbehoeften te kijken." Een kwart noemt daarnaast het aanscherpen van de interne *risk & compliance* cultuur en 27% het doorvoeren of controleren van adequate preventiemaatregelen.

REDENEN VOOR HET ONTWIKKELEN VAN EEN STRATEGIE

De eerste categorie bedrijven die een verlengingsstrategie (renewal-strategie) ontwikkelt, doet dit vanwege de negatieve ervaringen in de vorige continuatieronde. Ze werden verrast door premiestijgingen en verslechtering van de voorwaarden omdat ze hierover niet tijdig waren ingelicht. De tweede categorie heeft zich wel laten begeleiden en was dus op de hoogte. Deze bedrijven zoeken met name strategische assistentie bij het implementeren van aanvullende preventie-eisen. Uit het rapport komt verder naar voren dat de meeste bedrijven (49%) een renewal-strategie ontwikkelt samen een tussenpersoon, makelaar of verzekeraar en 23% doet dat zelfstandig. De resterende 28% van de bedrijven heeft derhalve geen renewalstrategie.

Een andere uitkomst is dat bedrijven gemiddeld een half jaar voor de prolongatiedatum met het verlengingsproces beginnen. Drie van de tien (31%) doet dat vier tot zes maanden ervoor, 18,7% meer dan negen maanden vooraf, 16% tussen zeven en negen maanden daarvoor, 24,7% twee tot drie maanden vooraf en 5,7% een maand van te voren. 3,9% bereidt zich helemaal niet voor."

14| Wat is uw ervaring met de afgelopen continuatie?*



Eindverantwoordelijken waren het beste op de hoogte van de verharding en de gevolgen ervan voor hun organisatie. Bijna 70% was goed of volledig op de hoogte. Beïnvloeders en mensen die helemaal geen invloed hebben op het riskmanagement zijn veel vaker niet of nauwelijks op de hoogte.

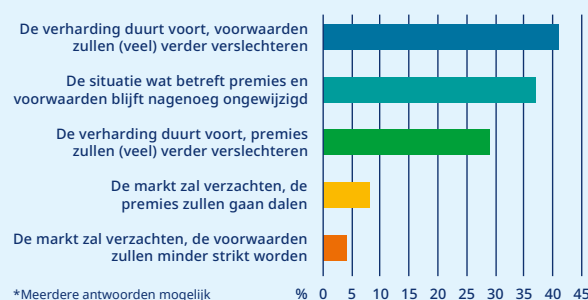
Externe begeleiding brengt extra kennis binnen en zorgt dat het continuatieproces soepeler verloopt. Vandaar dat 76% van de bedrijven voor hulp van buitenaf kiest. In de meeste gevallen was dat een verzekeringstussenpersoon, maar ook verzekeraars en assurantiemakelaars worden relatief vaak ingeschakeld. Bedrijven die begeleid werden weten meer over de implicaties van de verharding en de ontwikkelingen op de (wereldwijde) verzekeringsmarkt. Verder draagt begeleiding bij aan de tevredenheid over het continuatieproces.

Assurantiemakelaars leveren de grootste bijdrage. Ruim driekwart van de bedrijven die door een assurantiemakelaar zijn begeleid, stellen dat ze goed of volledig op de hoogte waren van de impact die de verharding van de verzekeringsmarkt heeft. Voor bedrijven die begeleid werden door een verzekeringstussenpersoon of een verzekeraar ligt dit percentage veel lager (respectievelijk 50% en 47%). De laagste scores zijn voor bedrijven die niet zijn begeleid (23%) of stellen dat ze zelf voldoende kennis in huis hebben (43%).

PIJNPUNTEN VAN DE VERHARDING

Ruim 70% van de bedrijven heeft negatieve ervaringen opgedaan bij de afgelopen continuatie. Het grootste probleem is dat ze niet volledig zijn ingelicht door hun externe begeleider. In een klein aantal gevallen zijn ze zelfs onjuist voorgelicht. Daarnaast waren ze zelf vaak ook niet op de hoogte van de impact die de verharding heeft. Consequentie hiervan is dat ze zeer verrast werden door de premieverhogingen. Begeleiding door een makelaar verhoogt de tevredenheid. De gemiddelde score die bedrijven geven aan de afgelopen continuatie is 7,25. Dat lijkt een redelijk goede beoordeling. 56% is echter nog niet tevreden omdat hun cijfer (soms ver) beneden de 7 ligt. Dat geldt niet voor bedrijven die zich hebben laten begeleiden door een assurantiemakelaar. Daar ligt de gemiddelde score op 7,9. Dat is significant hoger dan bij de andere vormen van begeleiding.

25| Verwachting komende continuatie*



26| Prioriteit continuatie op de directieagenda



DEKKING EN VOORWAARDEN ALS BELANGRIJKST BESCHOUWD

Net als in de vorige benchmark zien de deelnemers een goede dekking met dito voorwaarden als de belangrijkste dimensies bij de continuatie (score 8,01), gevolgd door goede voorwaarden (7,89) en helder inzicht (7,70). "Ze leggen de focus dus op gewogen risico's, waarbij de dekking afgestemd moet zijn op de bedrijfssituatie. De prijs blijkt van ondergeschikt belang (score 7,64). Ook het risicoprofiel (7,68) krijgt relatief weinig stemmen. Dat is opmerkelijk want in beeld brengen van de bedrijfsrisico's is de basis om de dekking en voorwaarden van verzekeraars te beoordelen. Ook opvallend is dat begeleiding bij de continuatie het minste stemmen krijgt", aldus het rapport.

Performance blijft achter bij het belang. Op alle zes dimensies zijn de scores voor de performance lager dan die voor het belang dat eraan wordt toegekend. Dat was bij de vorige edities van de benchmarks ook het geval. De hoogste performance-score is voor de dekking (7,71), maar daar zit tegelijkertijd een duidelijke gat met het toegekende be-

lang(8,01). Het grootste verschil is te zien bij het inzicht in de risicosituatie (7,35). Het toegekend belang is hier hoger dan de performance. De overige performance-scores zijn: goede voorwaarden (7,66), de juiste prijs (7,44), helder inzicht (7,34 en begeleiding bij continuatie (7,35). ■

Aandacht voor ESG-risico's merkbaar gegroeid



De aandacht voor Environmental, Social & Governance (ESG)-risico's is de afgelopen jaren merkbaar gegroeid. Dat lijkt volgens het benchmark-rapport gerechtvaardigd, want bedrijfsactiviteiten kunnen grote gevolgen hebben voor het milieu en de samenleving. "ESG-criteria worden echter niet alleen gebruikt om de duurzaamheid en ethische impact van bedrijven te beoordelen. De manier waarop bedrijven omgaan met ESG-aspecten kan ook van invloed zijn op hun financiële positie en operationele prestaties." Om die reden is in het rapport onderzocht hoe deelnemers aan de benchmark grip houden op hun sociale, milieutechnische en beleidsmatige risico's. Zo heeft slechts 17% van de bedrijven geen uitgewerkte strategie om ESG-risico's af te dekken. Het grootste deel (42%) heeft een langetermijnstrategie. Uitgesplitst heeft 21% deze strategie uitgewerkt én 22% deze geïmplementeerd, terwijl 40% een kortetermijnstrategie heeft. Ruim een kwart (26%) heeft deze reeds geïmplementeerd, terwijl 14% dit laatste nog moet doen. Bedrijven met minder dan 250 fte hebben het vaakst nog geen ESG-strategie ontwikkeld.

BESCHIKBAARHEID EN DOELEN VAN ESG-INDICATOREN

De grootste groep bedrijven (30%) heeft geen indicatoren vastgesteld om ESG-risico's te beoordelen. Een iets kleiner aantal heeft dat al wel gedaan voor het beheren van risico's in de toeleveringsketen. Een nog kleiner deel (20%) maakt gebruik van indicatoren om die risico's te beoordelen en voor 14% vormen ze de basis om in gesprek te gaan met leveranciers over ESG-kwesties. Slechts 8% heeft indicatoren opgesteld voor al deze doelen.

Kijkend naar de bedrijfsomvang dan blijkt dat organisaties met minder dan 250 fte het vaakst nog geen ESG-indicatoren hebben opgesteld en grotere bedrijven hier het verst in zijn. "Dat is begrijpelijk omdat ondernemingen met meer dan 250 fte vanaf 2024 in het kader van de Europese CSRD-richtlijn verplicht zijn een ESG-rapportage te leveren die door een accountant is goedgekeurd. Dit geldt ook als een bedrijf beursgenoteerd is of meer dan 40 miljoen netto omzet heeft."

BEPERKTE INVESTERINGEN IN GRONDSTOFFENREDUCTIE

Bijna 27% van de bedrijven investeert helemaal niet in het minimaliseren of optimaliseren van grondstoffengebruik. Dit zijn met name bedrijven met minder dan 250 fte. Een even grote groep heeft het grondstoffengebruik al wel gekwantificeerd maar geen investeringsplan gemaakt voor het reduceren van het gebruik. Ruim de helft van de bedrijven maakt dus nog geen geld vrij voor grondstoffenreductie. Circa 19% heeft al wel een investeringsplan, maar is nog niet bezig met de uitvoering daarvan. Bij 14% wordt gewerkt aan de uitvoering van een investeringsplan voor het reduceren van grondstoffengebruik in de eigen activiteiten. Eenzelfde percentage bedrijven is al bezig om zowel in het eigen bedrijf als in de toeleveringsketen het grondstoffengebruik te beperken. Vooral bedrijven met meer dan 250 fte zijn al bezig met de uitvoering van een investeringsplan.

GEZONDHEID EN WELZIJN VAN MEDEWERKERS

20% van de bedrijven heeft geen aanvullende dekking of programma's om de gezondheid en het welzijn van medewerkers te bevorderen. Bij de grootste groep bedrijven (31%) is het aanbod op dit gebied beperkt en niet strategisch onderbouwd. Dat laatste is bij 20% van de bedrijven wel het geval. Zij willen de dekking en diensten bovendien uitbreiden naar een grotere groep werknemers. Nog geen 15% biedt een breed scala aan welzijnsprogramma's dat door het management wordt gedragen en waarvan de resultaten worden gemonitord. Bedrijven met minder dan 250 fte richten zich het minst vaak op gezondheid en welzijn.

INVESTERINGEN IN HER- EN BIJSCHOLING

Bijna 42% van de bedrijven investeert in training en opleiding wanneer ze risico's identificeren die ontstaan door gebrek aan kennis en vaardigheden. Zo'n 15% ziet dit zelfs als sleutelfactor voor zakelijk succes en daarmee als een kerndoel van investeringen. Bijna 24% is niet permanent bezig met her- en bijscholing maar investeert hierin wel regelmatig. Circa 15% heeft hiervoor helemaal geen investeringsplan. Verder heeft nog geen 5% duidelijk inzicht in de bijdrage aan de groei die herscholing en bijscholing van het personeel de komende jaren kan leveren. De bedrijfsomvang speelt op dit gebied nauwelijks een rol.

DUAL Europe start kantoor in Benelux met Peter Kegel aan het roer

Binnen vijf jaar willen we met meer productlijnen en vestigingen onze omzet in Europa vermeerderen met factor 3

De zakelijke verzekeringsmarkt in de Benelux is opnieuw een aanbieder rijker. Op de kop af een kwart eeuw nadat de Managing General Agent (MGA) van start ging in Europa (Spanje) heeft DUAL Europe per 1 mei jl. haar 13e kantoor geopend op het Europese vasteland. Op de 16e verdieping van het voormalige Shell-gebouw aan het Hofplein in Rotterdam is sindsdien DUAL Benelux gevestigd, dat onder leiding staat van Managing Director Peter Kegel. Zijn team omvat inmiddels drie underwriters- Kim Martins Neto (Cyber), Marnix de Kievit (Professional Indemnity) en Oliver Lyon (M&A), terwijl per 1 september a.s. nog eens twee Marine-underwriters aan de slag gaan. Met hem en Olaf Jonda, CEO Dual Europe, sprak Risk & Business over de komst van kantoor Rotterdam en de ambitieuze groei- en expansieplannen van zowel DUAL Europe als DUAL Benelux. "We willen niet alleen groeien in onze drie kernmarkten - Financial Lines, Cyber en M&A - maar ook door ons productenpalet verder uit te breiden met een groot aantal business lines en daarnaast van start te gaan in verzekeringsmarkten waarin we nog niet actief zijn, zoals Frankrijk en Polen."

Olaf Jonda: "De Benelux is een volwassen en aantrekkelijke verzekeringsmarkt waarin plaats is voor nieuwe spelers en makelaars en hun klanten blij zijn met extra tekencapaciteit en open staan voor nieuwkomers. We zien dan ook zeker volop groei- en expansiemogelijkheden."



Olaf Jonda is sinds 2002 werkzaam in de verzekeringsbranche, aanvankelijk bij Winterthur en na de overname bij AXA. Sinds 2009 is hij werkzaam bij het inmiddels tot de Howden Holding Group behorende DUAL Europe, aanvankelijk als *Underwriter Financial Lines* en later als *Managing Director* voor de zogenoemde DACH-regio: Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Sinds 1 juni van dit jaar is hij aangesteld als CEO DUAL Europe, dat inmiddels 13 kantoren telt op het Europese vasteland: vier in Duitsland, twee in Italië en een in Finland, Nederland, Oostenrijk, Slovenië, Spanje, Tsjechië, Zweden en Zwitserland.

Binnen Europa heeft DUAL daarnaast kantoren in het Verenigd Koninkrijk (3) en Ierland (1) en daarbuiten nog eens 17: VS (6), Australië (4), Nieuw Zeeland (2), China/HongKong, Singapore, Brazilië, Mexico en het Midden-Oosten. In het laatste boekjaar, dat loopt van 1 oktober tot 30 september, bedraagt de omzet wereldwijd rond de 3,2 miljard euro telt de MGA zo'n 11.000 medewerkers. Daarvan is ca 250 miljoen euro afkomstig van DUAL Europe, dat vandaag de dag zo'n 200 medewerkers in dienst heeft.

KEUZE VOOR NEDERLAND

Het besluit van DUAL Europe om een kantoor te openen in de Benelux, roemt Jonda "een bewuste keuze die past bij onze ambitieuze groei- en expansiedoelstellingen". Hij vervolgt: "De Benelux is een volwassen en aantrekkelijke verzekeringsmarkt waarin plaats is voor nieuwe spelers en makelaars en hun klanten blij zijn met extra tekencapaciteit en open staan voor nieuwkomers. We zien dan ook zeker volop groei- en expansiemogelijkheden. Sinds onze oprichting in Madrid 25 jaar geleden, is de strategie van DUAL Europe altijd geweest om de beste lokale verzekeringsexpertise te leveren, ondersteund door de kracht van onze capaciteitsleveranciers. Als MGA zijn wij bovendien in staat om snel verzekeringsoplossingen te ontwikkelen die zijn afgestemd op de veranderende behoeften van onze klanten en wij geloven dat dit een echt verschil maakt in de snel veranderende Europese markt. Niet in de laatste plaats omdat wij gaan voor een *sustainable underwriting*-beleid en voor een lange termijnrelatie met zowel makelaars als hun klanten, waarbij wij ons zowel richten op de *large accounts* al het *middle market*-segment."

Desgevraagd zegt hij dat de kracht van DUAL Europe vooral zit in de kwaliteit en ondernemersgeest van de medewerkers, waarbij daarnaast volop wordt geleerd van de meer en meer beschikbare data en van de mogelijkheden en voordelen die de hedendaagse technologie daarbij biedt. "Onze meerwaarde ligt in het bieden van goede producten en service, de juiste oplossingen voor makelaars en hun klanten. We nemen onze klanten bij de hand en leveren wat we beloven. Daarbij maken we volop gebruik van de binnen DUAL elders in Europa aanwezige kennis en ervaring. We zoeken voor al onze branches naar de beste vakspecialisten en bouwen van daaruit per segment onze activiteiten uit. Bij *Fine Art* doen we dat bijvoorbeeld vanuit Italië en M&A vanuit Nederland."

Volgens Jonda past de komst van het Benelux-team dan ook nauwgezet in de groei- en expansieplannen van DUAL Europe, dat eerder dit jaar na de komst van kantoor Rotterdam ook al een nieuwe vestiging heeft geopend in Zweden waaruit de Nordics-activiteiten worden aangestuurd. "Daarnaast zijn er plannen om in de loop van dit jaar nieuwe kantoren te openen in Frankrijk en Polen, laatstgenoemde als hub voor de werkzaamheden in geheel Oost-Europa. Bovendien willen we eveneens in 2023 ons productenpalet verder diversifiëren. Zo zien we ruimte en mogelijkheden in de markt op het gebied van *Fine art, Healthcare/Medical Malpractice, Surety, Engineering & Construction, Marine, Accident & Health*, beroepsaansprakelijkheid (PI) en kredietverzekeringen. Ons streven is om onze omzet op het Continent binnen vijf jaar met de factor 3 te kunnen vermeerderen naar ca 750 miljoen euro. Een ambitieuze, maar in onze ogen zeker reële doelstelling."

Peter Kegel: "We streven ernaar dit jaar in Nederland acht tot twaalf medewerkers aan te trekken."



DUAL Benelux bereidt zich voor op eerstkomende renewalperiode

DUAL Benelux is sinds 1 mei van dit jaar officieel operationeel vanuit de vestiging in Rotterdam en bereidt zich voor op de eerstkomende renewalperiode dit najaar. Naast *Managing Director* Peter Kegel bestaat het team inmiddels uit drie enthousiaste ervaren *underwriters*: Kim Martins Neto (Cyber), Marnix de Kievit (*Professional Indemnity*) en Oliver Lyon (M&A), terwijl per 1 september a.s. nog eens twee *Marine-underwriters* aan de slag gaan waarvan de namen later bekend zullen worden gemaakt. Er wordt naar gestreefd dit jaar acht tot twaalf medewerkers aan te trekken.

In navolging van DUAL Europe richt DUAL Benelux zich in eerste instantie op de *core businesslines*: Cyber, D&O, PI en *Mergers & Acquisitions* (M&A). Volgens Peter Kegel zal behalve op *Marine* later dit jaar het vizier ook worden gericht op de branches *Engineering & Construction, Fine Art, Surety en Healthcare/Medical Malpractice*. "We zullen ons in eerste instantie richten op de large accounts en het *middle market*-segment en ons in een later stadium ook gaan begeven in het SME-segment, wat toch wel een andere kennis, aanpak en organisatie vraagt. Kort na de zomer zullen we onze plannen voor het komende *renewalseizoen* met onze distributiepartners delen."

Peter voegt hieraan toe: "Ik ben verheugd om deel uit te maken van de reeds succesvolle *journey* van DUAL Europe en om samen met onze lokale makelaars voort te bouwen op dit succes in de Benelux. Onze partnerschapsbenadering betekent dat we die makelaars ook kunnen ondersteunen door een reeks *investment solutions* te bieden, waarbij een snel besluitvormingsproces wordt gecombineerd met een hoge servicestandaard. Ons doel is dan ook om ons Benelux-team te laten groeien. Daarbij maakt DUAL's sterke 'people first'-cultuur ons bedrijf een geweldige plek voor collega's om hun talenten verder te ontwikkelen."

HET TEAM

Peter Kegel heeft 38 jaar ervaring in de sector en was eerder meer dan vijf jaar werkzaam bij HDI Global, meest recentelijk als *Head of Underwriting & Distribution*. Hij vervulde ook verschillende functies bij a.s.r., voornamelijk op het gebied van Distributie en *Continuous Improvement*. Hij begon zijn carrière bij Aegon.

Lead Underwriter Cyber **Kim Martins Neto** is afkomstig van Chubb waar zij sinds januari 2018 werkzaam was, aanvankelijk als *Financial Claims Adjuster* en de laatste 5,5 jaar als *Senior Underwriter Cyber*. Daarvoor werkte zij bijna een jaar bij Meijers Assurantiën als *Claimshandler Marine & Hull*.

Marnix de Kievit werkt als *Professional Indemnity – Lead Underwriter*. Hij is sinds 2006 werkzaam in de verzekeringsbranche en is afkomstig van Liberty Specialty Markets, waar hij gedurende ruim 5,5 jaar werkzaam was als *Senior Underwriter Professional Indemnity* en sinds oktober 2020 als *Underwriting Manager Professional Indemnity* voor de Benelux & de Nordics. Daarvoor werkte hij bij AIG als *Underwriter Professional Liability & Cyber* en als *Underwriter Special Risks Financial Lines* en bij Schouten Insurance International als Sluiter Aansprakelijkheidsverzekeringen en als Accountmanager *Business Development*.

Oliver Lyon is aangesteld als *Head of M&A Benelux*. Hij is afkomstig van Howden waar hij werkzaam was als *Senior Associate*. Daarvoor werkte hij als *Senior Legal Counsel (A&O secondment)* bij Reckit, als *Senior Associate* bij Allen & Overy, als (*Senior*) *Associate* bij Freshfields Bruckhaus Deringer en als *Associate* bij Latham & Watkins.



Kim Martins Neto



Marnix de Kievit

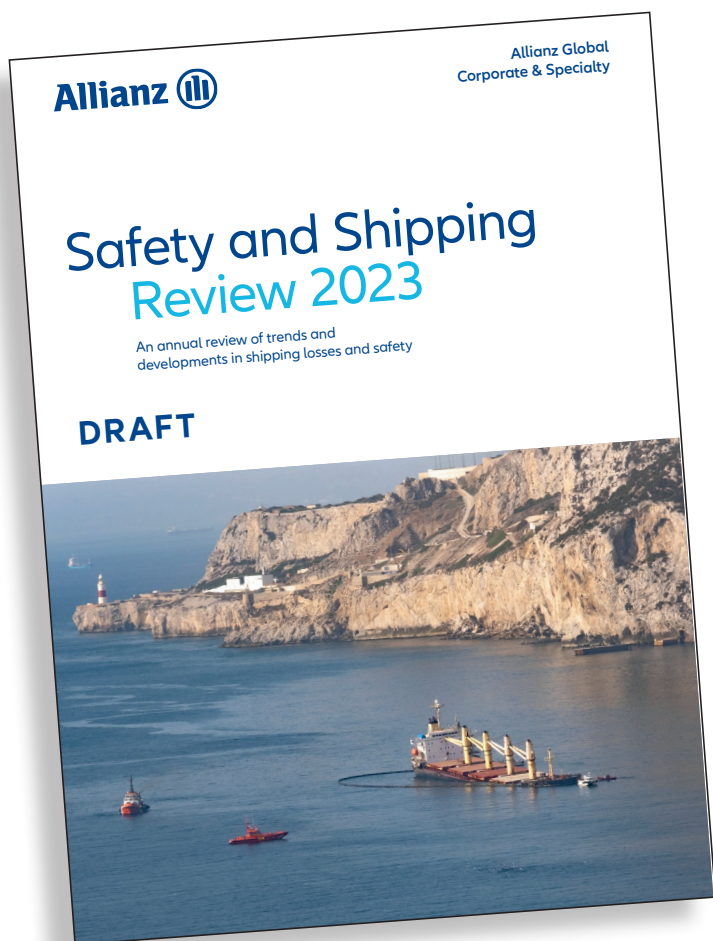


Oliver Lyon

AGCS Safety & Shipping Review 2023:

Total losses in de scheepvaart bereikten in 2022 een laagterecord, maar de toename van branden, schaduwvloot van tankers en economische onzekerheid zorgen voor nieuwe veiligheidsuitdagingen

De scheepvaart vervoert ongeveer 90% van de wereldhandel aan boord van verschillende schepen, waardoor maritieme veiligheid van cruciaal belang is. De afgelopen tien jaar zijn er aanzienlijke verbeteringen geweest, met als hoogtepunt dat er sprake is van een laagterecord aan total losses van grote schepen. Een combinatie van factoren die het brandrisico beïnvloeden, aanhoudende en nieuwe bedreigingen als gevolg van de effecten van het conflict in Oekraïne, uitdagingen op het gebied van decarbonisatie, economische onzekerheid, alsmede de stijgende kosten van maritieme claims, betekent echter dat de sector de komende 12 maanden en daarna nog heel wat hindernissen te nemen heeft, aldus verzekeraar AGCS in haar 'Safety & Shipping Review 2023'.



het probleem van verkeerde aangifte van gevaarlijke lading moeten worden opgelost, wil de sector kunnen profiteren van de efficiëntie van steeds grotere schepen. De inflatie drijft de kosten van claims voor rompen, machines en lading op. Hoewel de inspanningen vorderen om de sector koolstofvrij te maken, blijft dit veruit de grootste uitdaging voor de sector. Economische druk zou cruciale investeringen in de strategieën van bedrijven en in andere veiligheidsinitiatieven in gevaar kunnen brengen."

Elk jaar analyseert de AGCS de gerapporteerde *total losses* van schepen en ongevallen (incidenten) met schepen van meer dan 100 bruto ton. In 2022 werden wereldwijd 38 *total losses* van schepen gemeld, vergeleken met 59 een jaar eerder. Dit betekent een daling van 65% van de jaarlijkse schades in 10 jaar tijd (109 in 2013). Dertig jaar geleden verloor de wereldvloot meer dan 200 schepen per jaar.

SCHADEHAARD

De maritieme regio Zuid-China, Indochina, Indonesië en de Filippijnen is de wereldwijde schadehaard, zowel in het afgelopen jaar als in het afgelopen decennium (204 *total losses*). In 2022 was deze goed voor een op de vijf totaalverliezen (10) onder invloed van factoren als grote



"Het aantal totaalverliezen van schepen is gezakt tot het laagste aantal dat we in de 12-jarige geschiedenis van ons jaarlijkse onderzoek hebben gezien, wat de positieve invloed weerspiegelt die veiligheidsprogramma's, trainingen, veranderingen in scheepsontwerp en regelgeving in de loop der tijd hebben gehad," zegt kapitein Rahul Khanna, *Global Head of Marine Risk Consulting* bij AGCS. "Hoewel deze resultaten bevredigend zijn, verschijnen er verschillende wolken aan de horizon. Meer dan een jaar na de inval van Rusland in Oekraïne is de groei van de schaduwvloot van olietankers het nieuwste verschijnsel dat reders, hun bemanning en verzekeraars op de proef stelt. Brandveiligheid en

handel, verstopte havens, oudere vloeten en extreem weer. De Arabische Golf, de Britse eilanden en de wateren ten westen van de Middellandse Zee vormden de tweede toplocaties voor totaalverlies (3).

Ongeveer een kwart van de in 2022 verloren gegane schepen waren vrachtschepen (10). Stranden (gezonken/onder water gelopen) was de belangrijkste oorzaak van *total loss* bij alle scheepstypen (20), meer dan 50%. Brand/explosie was de tweede belangrijkste verliesoorzaak (8). Scheepsaanvaring vormt de derde (4).

Terwijl de totaalverliezen het afgelopen jaar afnamen, bleef het aantal gerapporteerde scheepsslachtoffers of -incidenten consistent (3.032 in 2022, vergeleken met 3.000 in 2021). De Britse eilanden zagen het hoogste aantal (679). Bijna de helft van alle incidenten wereldwijd (1.478) had te maken met schade of defecten aan machines. Er werden in 2022 meer dan 200 branden gemeld (209), het hoogste aantal in tien jaar, waardoor dit wereldwijd de derde topoorzaak van incidenten is, een stijging van 17% op jaarbasis.

RISICO'S OP ROMP- EN LADINGBRAND BLIJVEN ZORGEN BAREN

Verskillende factoren vergroten het risico van branden op zee en aan land. Decarbonisatie leidt ertoe dat nieuwe soorten lading op schepen worden vervoerd, zoals elektrische voertuigen (EV's) en goederen op batterijen. Potentieel licht ontvlambare lithiumionbatterijen vormen een groeiend risico voor containervervoer en autovervoerders. Deze batterijmarkt zal het komende decennium naar verwachting met meer dan 30% per jaar groeien.

Een van de belangrijkste gevaren van lithiumionbatterijen is *'thermal runaway'*, een snelle zelfverhitting die explosies kan veroorzaken. De belangrijkste oorzaken van lithiumionbatterijen zijn ondermaatse fabricage of beschadigde batterijcellen of het overladen en kortsluiting van apparaten. Branden in EV's met lithiumionbatterijen zijn moeilijk te blussen en kunnen spontaan opnieuw ontbranden. "De meeste

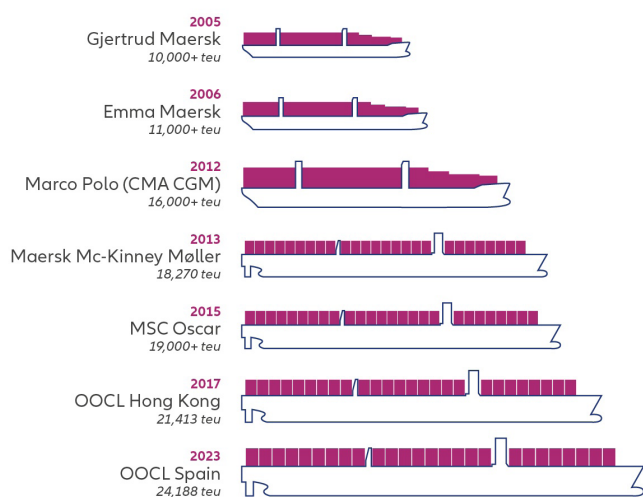


schepen missen de geschikte bescherming, detectie en brandbestrijdingsmogelijkheden om dergelijke branden op zee aan te pakken," zegt Khanna. "De aandacht moet worden gericht op zowel preventieve maatregelen als noodplannen om dit gevaar te helpen beperken, zoals een adequate opleiding van de bemanning en toegang tot geschikte brandbestrijdingsapparatuur of verbetering van systemen voor vroegtijdige detectie. Speciaal gebouwde schepen voor het vervoer van EV's zouden voordelen bieden."

Tegelijkertijd worden gevaarlijke ladingen steeds vaker door steeds grotere schepen vervoerd. In de afgelopen 20 jaar is de vervoerscapaciteit van containers verdubbeld. De 10 grootste containerexploitanten hebben meer dan 400 nieuwe schepen in bestelling en de meeste zullen groter zijn dan de schepen die ze vervangen. Hierdoor worden de gevolgen van branden versterkt met mogelijk grotere schade tot gevolg. Brand is al een van de meest voorkomende oorzaken van totaalverliezen in alle scheepstypen: alleen al in de afgelopen vijf jaar gingen 64 schepen verloren. Ondertussen blijkt uit een analyse van AGCS van bijna 250.000 claims van de zeeverzekeringsector dat brand ook de duurste schadeoorzaak was, goed voor 18% van de waarde van alle geanalyseerde claims.

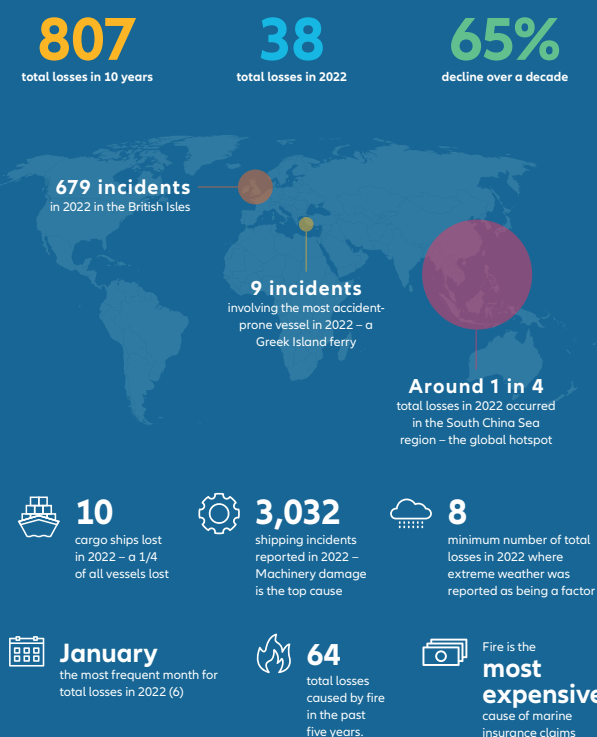
De rapportagesystemen van de sector schrijven ongeveer 25% van de ernstige incidenten aan boord van containerschepen toe aan verkeerd gedeclareerde gevaarlijke goederen, zoals chemicaliën, batterijen en houtskool, hoewel velen denken dat dit aantal hoger ligt. "Het niet goed declareren, documenteren en verpakken van gevaarlijke lading kan bijdragen aan branden of de brandbestrijding belemmeren," legt Khanna uit. "Een lading als gevaarlijk bestempelen, is duurder. Daarom proberen sommige bedrijven dit te omzeilen door bijvoorbeeld vuurwerk te labelen als speelgoed of lithiumionbatterijen als computeronderdelen." Verschillende grote containerrederijen hebben zich tot de technologie gewend om dit probleem aan te pakken met behulp van software voor vrachtscreening om verdachte boekingen en vrachtgegevens op te sporen. "Uniforme eisen en sancties voor verkeerd gedeclareerde gevaarlijke lading zouden welkom zijn," zegt Khanna.

20 years of container ship growth



Capacity of the largest container vessels has doubled in the last 20 years.

Safety and Shipping Review 2023 in numbers



Allianz

van haar inspanningen worden beïnvloed door technologische ontwikkelingen, de invoering van energie-efficiënte brandstoffen, regelgeving en marktkrachten. Rederijen en vrachtvervoerders stappen al over op schepen die worden aangedreven door vloeibaar aardgas. Ze gebruiken en beproeven alternatieve brandstoffen, zoals biobrandstoffen, methanol, ammoniak en waterstof, evenals door zonne-energie en batterijen aangedreven volledig elektrische schepen, door de wind ondersteunde voortstuwingssystemen, efficiëntere schroeven en bolvormige boegontwerpen.

Om af te stappen van de op koolstof gebaseerde scheepvaart zal een veeleisende periode van verandering en aanzienlijke investeringen van ongeveer \$ 1,4 miljard nodig zijn. De komende vijf tot tien jaar zal er waarschijnlijk een mix van brandstoffen bestaan, wat reders, exploitanten en havens voor uitdagingen stelt. Vanuit het oogpunt van schade, heeft de sector nog geen grote claims van alternatieve technologieën of brandstoffen gezien. Naarmate deze op grotere schaal worden ingevoerd, kunnen er echter meer problemen aan de oppervlakte komen. "Samenwerking is essentieel en regelmatige uitwisseling van informatie en gegevens tussen bedrijven en verzekeraars op basis van tests en ervaringen zal belangrijk zijn om de overgangsriscico's te helpen verminderen", aldus Heinrich.

Na de post-pandemische hoogconjunctuur in de containervaart hebben de economische en geopolitieke onzekerheid en de dalende vraag hun weerslag gehad op de vrachtprijzen. De kosten voor het verscheppen van een container tussen Azië en de Verenigde Staten of Europa waren in april 2023 meer dan 80% lager dan een jaar eerder. "De vraag is of deze daling, samen met het vooruitzicht van een economische neergang, gevolgen zal hebben voor de budgetten voor onderhoud en risicobeheer. Eerdere recessies hebben deze beïnvloed, wat heeft geleid tot verliezen en een toename van incidenten met machineschade," zegt Heinrich.

OEKRAÏNE EN OLIESANCTIES: GROEI VAN SCHADUW-TANKERVLOOT LAATSTE VEILIGHEIDSPROBLEEM

Meer dan een jaar na de inval van Rusland in Oekraïne zijn de gevolgen voor de scheepvaart nog steeds voelbaar. De dreiging van nevenschade aan de civiele scheepvaart in of rond het oorlogsriscicogebied blijft groot en kan bijvoorbeeld uit drijvende mijnen voortkomen.

Oliesancties hebben er ook toe geleid dat Rusland en zijn bondgenoten een schaduw-tankervloot hebben gecreëerd om olie te vervoeren en te verkopen. Schattingen van de omvang variëren, tot maar liefst 600 schepen. "De schaduwvloot bestaat eerder uit oudere schepen, die opereren onder goedkope vlaggen met lagere onderhoudsnormen," verklaart Justus Heinrich, *Global Product Leader Marine Hull* bij AGCS. "De toename van hun aantal is een zorgwekkende ontwikkeling, die de wereldvloot en het milieu bedreigt. Een groot incident kan leiden tot verlies van levens en tot onverzekerde schade of vervuiling." In mei 2023 ontplofte een onverzekerde, onbeladen tanker uit 1997, Pablo, in Zuidoost-Azië, waarbij naar verluidt bemanningsleden omkwamen.

DECARBONISATIE VORMT DE GROOTSTE UITDAGING VOOR DE SECTOR

De scheepvaart draagt jaarlijks ongeveer 3% bij aan de wereldwijde uitstoot van broeikasgassen (GHG) en heeft zich verbonden tot strenge doelstellingen om deze te verminderen. Het tempo en de voortgang

FACTOREN DIE DE KOSTEN VAN CLAIMS BEÏNVLOEDEN

De gestegen grondstofprijzen, de hogere arbeidskosten en de verstoring van de toeleveringsketen hebben aanzienlijke gevolgen gehad voor claims voor scheepsverzekeringen, met name voor casco en machines. "De prijs van staal, een belangrijke kostenfactor bij cascoschade, is na de pandemie sterk gestegen, evenals die van reserveonderdelen. Een typische propeller- of machineclaim kost nu ongeveer twee keer zoveel als vóór de pandemie," legt Régis Broudin uit, *Global Head of Marine Claims* bij AGCS. "Tekorten en vertragingen bij het verkrijgen van vervangingsonderdelen hebben ook geleid tot langere verblijven op reparatiewerven, terwijl tekorten aan arbeidskrachten ook tot hogere kosten hebben geleid. Arbeidstekorten hebben tot hogere kosten geleid. Dit komt bovenop de hogere kosten van het omgaan met grote schepen, die te maken krijgen met hogere kosten voor reparaties, berging en slepen." De post-pandemische ervaring van de containervaart heeft ook invloed gehad. De waarde van de vracht is toegenomen met de stijging van de prijs van goederen en grondstoffen. "Zelfs bedrijven met het beste risicobeheer zullen het effect van de inflatie op de claims merken," concludeert Broudin. ■

Trend naar grote schepen versterkt



Onder invloed van de recessie en de doelstellingen voor het koolstofvrij maken van de economie is een groot deel van de nieuwe orders voor containerschepen gericht op grotere schepen, maar ook de risico's blijven toenemen, volgens de meest recente Allianz Safety & Shipping Review 2023. Meer dan twee derde (65%) van de vlootgroei in de komende twee jaar zal geconcentreerd zijn in het segment van schepen groter dan 15.000 teu, terwijl de vloot van schepen kleiner dan 3.000 teu zal afnemen, zo schat de Baltic and International Maritime Council (BIMCO).

“Decarbonisatie en het streven naar efficiëntere scheepvaart zullen de trend naar grote schepen, die nu een aanzienlijk deel van de wereldvloot uitmaken en een onevenredig groot deel van de containerhandel voor hun rekening nemen, versterken en versnellen”, zegt kapitein Rahul Khanna, *Global Head of Marine Risk Consulting* bij Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS). “Grote containerschepen zijn duidelijk een blijvertje. De inspanningen moeten er nu op gericht zijn ze efficiënter, minder vervuילend en veiliger te maken. Als de risico's niet adequaat worden beheerd, kunnen sommige verzekeraars overwegen hun blootstelling aan grote containerschepen en andere megaschepen terug te schroeven.”

Naarmate nieuwe orders worden geleverd, wordt kleinere, oudere tonnage vervangen door grote containerschepen, merkt Justus Heinrich, *Global Product Leader Marine Hull* bij AGCS, op. De 10 grootste containeroperators hebben 440 nieuwe schepen in bestelling, en de meerderheid daarvan zal groter zijn dan de schepen die ze vervangen. “Een toename van het aantal grotere schepen leidt tot een grotere accumulatie van containervracht en blootstelling”, zegt Heinrich. “Deze trend kan de problemen van de afgelopen jaren met grote schepen, waaronder branden, strandingen en havenblokkades, verergeren. De bergingskosten voor grote containerschepen zijn enorm hoog en slechts een

beperkt aantal havens en scheepswerven kan dergelijke schepen onderhouden en repareren.”

Volgens de analyse van Cefor (*de Nordic Association of Marine Insurers*) van cascotrends is het segment containerschepen het enige grote segment met een stijging van de claimkosten per schip tussen 2020 en 2022 en een toename van de frequentie van grote schades. De frequentie van claims van meer dan 500.000 USD blijft hoog, in tegenstelling tot het bulk- en tanksegment. De toename van het aantal grote schepen kan een van de factoren zijn achter de hoge niveaus van scheepvaartincidenten in Zuidoost-Azië, waarbij de regio de afgelopen jaren iets van een hotspot was voor maritieme verzekeringsclaims en totaalschades. “We hebben een aantal strandingen en aanvaringen gezien waarbij grote schepen betrokken waren, zowel in de Straat van Singapore als in de Zuid-Chinese Zee. De wateren rond Singapore kunnen verstopt zijn en de scheepvaartroutes zijn smal. Een kleine fout van een groot schip kan gemakkelijk leiden tot een stranding of aanvaring”, zegt kapitein Nitin Chopra, *Senior Marine Risk Consultant* bij AGCS.

Grote schepen kunnen ook leiden tot langere vertragingen voor eigenaars van vracht. Of het nu gaat om een brand of een incident waarbij een groot containerschip aan de grond loopt, het duurt waarschijnlijk langer om dit op te lossen, wat leidt tot hogere kosten. Bij grote schepen duurt het langer om weer vlot te komen wanneer zij aan de grond lopen en moeten zij wellicht verder reizen om een geschikte vluchthaven of reparatiewerf te bereiken. “Hoe groter het schip, hoe groter het risico dat er meerdere belangen bij een incident betrokken zijn. Bedrijven moeten rekening houden met de risico's van vertragingen in de containervracht en noodplannen opstellen voor het geval hun lading betrokken raakt bij een incident”, zegt Régis Broudin, *Global Head of Marine Claims* bij AGCS.

Mark van Hout gaat Europese activiteiten van Superscript opzetten en uitbouwen vanuit Rotterdam

We willen dé toonaangevende makelaar worden voor technologiebedrijven”

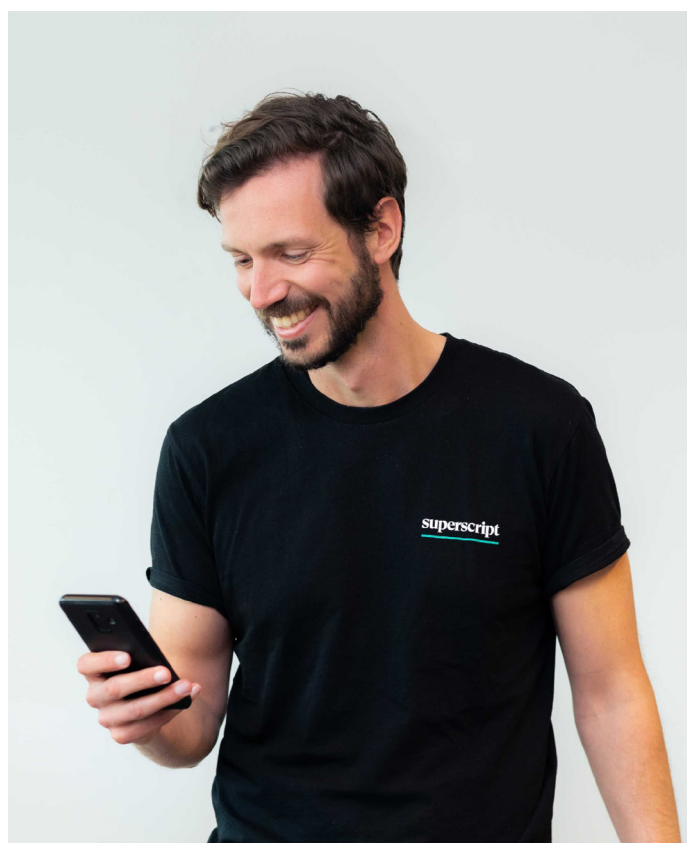
Het was een van de meest opvallende nieuwsberichten in de zakelijke verzekeringsvakpers in het tweede kwartaal van dit jaar: Het Britse Superscript opende een kantoor in Rotterdam om haar activiteiten op het Europese vasteland op te zetten en uit te bouwen. “We willen dé toonaangevende makelaar worden voor technologiebedrijven” zegt Mark van Hout, een van de twee makelaars (samen met Fatma Mumcuoglu) binnen het momenteel twaalf medewerkers tellende Rotterdamse kantoor.

Mark is inmiddels een jaar of tien actief in de verzekeringsbranche. In 2013 zette hij zijn eerste schreden bij Hienfeld, waar hij ruim 3,5 jaar actief was als *Underwriter Financial Lines & General Liability and International Program Handler*. Na een maandenlange onderbreking door een internationale rondreis vervolgde hij in april 2017 zijn loopbaan bij Aon *Professional Services* als makelaar toegespitst op *Financial Lines*-verzekeringsopties voor advocaten, notarissen en accountantskantoren. Twee jaar geleden ging hij aan de slag bij Superscript als *Senior Account Manager* om vanuit het CIC Center, verzamelplaats voor kleine ondernemingen in het Rotterdamse Groothandelsgebouw, de verzekeringsactiviteiten voor het Europese vasteland op te zetten en verder uit te bouwen. Sinds vorig jaar februari wordt hij daarbij ondersteund door accountmanager Fatma Mumcuoglu, die inmiddels vijf jaar werkzaam is in de verzekeringswereld waaronder als makelaar bij Aon en Marsh op het gebied van *Cyber*, *D&O* en *Financial Lines*.

SERVICEN START- & SCALE-UPS

Hij omschrijft Superscript in de eerste plaats als ‘een techbedrijf dat verzekeringsadvies & *broking*-diensten aanbiedt aan technologiebedrijven, vooral *start- & scale ups*.’ Als makelaar richten we ons primair op *Financial Lines*-verzekeringen als beroepsaansprakelijkheid, cyber en D&O. Maar desgewenst kunnen we ook alle andere schadeverzekeringen aanbieden.”

Superscript is opgericht door twee mannen, een met een tech-achtergrond en een met een geschiedenis in de verzekeringsbranche, aanvankelijk onder de naam Digital Risks. Het achterliggende idee was om zzp-ers en andere kleine MKB-ondernemingen in de technologiesector, in de EU vooral *start-ups* en *scale-ups* in de Fin- en Medtech-sector, op tal van terreinen beter te kunnen servicen, omdat in de ogen van de oprichters het voor deze bedrijven in de traditionele verzekeringsmarkt lang niet altijd mogelijk was om voor hun bedrijfsrisico's een goede dekking te krijgen tegen een acceptabele premie. *Start-ups* en *scale-ups* worden traditioneel niet goed bediend op de verzekeringsmarkt. Veel verzekeraars bieden een alles-in-één-verzekering aan die vaak te ruim is en daardoor onbetaalbaar voor deze bedrijven.”



Mark van Hout: “Het is op de traditionele verzekeringsmarkt voor zzp-ers en andere kleine MKB-ondernemingen in de technologiesector lang niet altijd mogelijk om voor hun bedrijfsrisico's een goede dekking te krijgen tegen een acceptabele premie. *Start-ups* en *scale-ups* worden traditioneel niet goed bediend op de verzekeringsmarkt. Veel verzekeraars bieden een alles-in-één-verzekering aan die vaak te ruim is en daardoor onbetaalbaar voor deze bedrijven.”

In de UK, waar het bedrijf inmiddels 130 medewerkers telt, is Superscript actief met twee takken: *Online Quote-builder* voor zzp-ers en het klein MKB-segment, en ‘*Superscript Advised* als assurantiemakelaar.

Daarnaast heeft Superscript *Partnerships* waarbij verzekeringen worden aangeboden via de platforms van partijen zoals Amazon Business en Virgin Money. In de afgelopen twee jaar heeft de Britse makelaarstak



Superscript's Nederlands team met rechts vooraan makelaar Fatma Mumcuoglu en achter haar Mark van Hout

Nederland loopt voorop op het gebied van technologie in de financiële en medische sector en is de thuisbasis van enkele van de grootste FinTech-bedrijven in Europa

haar premieomzet zien verviervoudigen en mede als gevolg van dit succes alsmede de Brexit heeft het haar vleugels nu uitgeslagen naar het Europese vasteland. "We willen ook hier dé toonaangevende assurantiemakelaar worden voor technologiebedrijven."

WETEN WAAROVER WE PRATEN

Mark en Fatma bedienen inmiddels een 50-tal (tech)bedrijven op verzekeringsgebied, voornamelijk met Financial Lines-verzekeringen als beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid, cyber en crime/fraude. Desgewenst kunnen bedrijven ook bij de insurtech terecht voor alle overige schadeverzekeringen. In Rotterdam telt Superscript inmiddels twaalf medewerkers. Naast de beide verzekeringsconsultants is dat een *Manager Operations*, een *Sales Manager* en voor de rest *techdevelopers* en data-analisten.

"We zijn in de eerste plaats een techbedrijf dat in verzekeringen actief is en geen *broker* met techneuten in dienst. Wij hebben als bedrijf geen *legacy* op tech- en verzekeringsgebied en kunnen fris naar zaken kijken. Een ander groot voordeel is dat we technologiebedrijven door en door kennen en ook begrijpen in welke fase zij zitten: *start-up*, *scale-up* of verder. Daardoor weten we exact welke risico's zij lopen en hoe die het best beperkt en financieel afgedekt kunnen worden. Kortom, onze medewerkers hebben echt verstand van tech en spreken de taal van onze klanten. Dat verschaft vertrouwen. Zij zijn immers druk met hun corebusiness en verlangen dat hun verzekeringen goed, snel en efficiënt worden geregeld" licht Mark toe.

CENTRALE ROL DATA

Binnen de bedrijfsvoering van Superscript speelt data een centrale rol. Hij licht toe: "Alles wat wij doen is gefocust op data. Alle technologie wordt in-house ontwikkeld en dat stelt ons in staat verder te gaan dan traditionele bedrijven, sneller te schakelen en grotere stappen te zetten dan andere verzekeraars en makelaars. Hierdoor kunnen we onder meer nauwkeurig bepalen welk type verzekering een klant nodig heeft, zonder onnodige ballast, wat resulteert in aantrekkelijke premies. Wij hebben onze systemen en processen zo ontworpen dat we klanten gericht kunnen helpen door met gepersonaliseerde voorstellen te komen. Door te werken met *machine learning* kunnen wij prijsoptimalisatie realiseren en risico's adequaat analyseren. Verzekeringsrisico's worden nauwkeuriger beoordeeld, wat zorgt voor meer transparantie, gebruiksgemak en een scherpere prijs. Een uitkomst voor snelgroeiende

Alles wat wij doen, is gefocust op data

de techbedrijven, die van oudsher te maken hebben met een beperkt aanbod in de Europese verzekeringssector. Daar zijn vaak ook hoge(re) premies aan verbonden.”

Superscript brengt de te verzekeren risico's onder op zowel de Nederlandse, Britse of Europese verzekeringsmarkten. “Hoewel een aantal verzekeraars zeker 'in' is voor opkomende industrieën, merken wij, zoals eerder aangegeven, dat de techbranche niet makkelijk te verzekeren is. Dat komt omdat deze markt voor veel verzekeraars nog onbekend terrein is en er onvoldoende historische data aanwezig is om het risico in te schatten. Wij vinden het als makelaar onze taak om verzekeraars te helpen om de risico's van deze sector begrijpelijker en interessanter te maken, zodat zij mee gaan doen.”

STERKE VERZEKERINGSMARKT EN HUB VOOR FIN- EN MEDTECH

De keuze voor een vestiging in Nederland en Rotterdam in het bijzonder is een hele bewuste. “Om meerdere redenen”, benadrukt Mark. “In de eerste plaats loopt Nederland voorop op het gebied van technologie in de financiële en medische sector, vormt het binnen Europa een belangrijke 'hub' op het gebied van *fintech*, *medtech* en *crypto* en is ons land de thuisbasis van een aantal van de grootste FinTech-bedrijven in Europa. Daarnaast is ons land tweede als het aankomt op Betaalinstellingen (PI), elektronische geldinstellingen (EMI) en rekeninginformatie-dienstverleners. Daarbij ontwikkelt Rotterdam zich razendsnel tot een belangrijke plek op het gebied van technologische vooruitgang.”

Zo heeft ons land de vijfde plaats in Europa als het gaat om het aantal startups per hoofd van de bevolking, aldus een recent rapport van organisatieadviesbureau McKinsey. Op de Global Innovation Index krijgt Nederland de zesde plaats. Naar verwachting hebben in ons land opgerichte startups tussen 2022 en 2030 een totale beurswaarde van €250 tot €400 miljoen. Mark: “Daar komt nog bij dat Nederland een open, sterke en aantrekkelijke verzekeringsmarkt heeft, mede dankzij het werk van een betrouwbare toezichthouder Autoriteit Financiële

Markten (AFM) van wie je weet wat je kunt verwachten. Sowieso kent Nederland een goed ondernemersklimaat en wordt Rotterdam alom aangemerkt als 'de verzekeringshoofdstad van Nederland'. Wij zullen dan ook het gehele Europese vasteland grotendeels vanuit Rotterdam bedienen.”

Het zal gezien het bovenstaande niemand verbazen dat Mark de toekomst van Superscript in Nederland en Europa positief tegemoet ziet. “Binnen drie jaar hopen we een omzet van vele tientallen miljoenen euro te kunnen generen, zal het personeelsbestand meer dan 50 personen bedragen, waarvan een vijfde zich met makelaarsactiviteiten zal bezighouden. In elk geval hebben we over 3 tot 5 jaar belangrijke stappen gezet om die toonaangevende makelaar te zijn voor technologiebedrijven die we graag willen zijn.”

WEES MINDER TERUGHOUDEND

Tot slot, wat zou je de verzekeringsmarkt mee willen geven? “Dat marktpartijen wat minder terughoudend zouden kijken naar de risico's van technologiebedrijven, zoals met betrekking tot AI en crypto die meer en meer gemeengoed gaan worden. Sowieso is het wenselijk dat zij een grotere focus aan de dag te leggen voor opkomende technologieën en de toepassingen die zij mogelijk maken. Criticasters willen soms aangeven dat het gebruik van technologie en datagedreven werken het persoonlijke karakter van onze manier van werken aantast. Ik denk eerder dat het tegendeel opgaat: klantgerichtheid wordt hierdoor juist bevorderd. Immers, met behulp van de mogelijkheden die de hedendaagse technologie, kan een klant veel sneller inzicht krijgen in zijn verzekeringen, een quote ontvangen of zien in welk stadium zijn aanvraag of schademelding zich bevindt. Bijkomend voordeel is dat je als makelaar meet tijd overhoudt voor het adviseren en begeleiden van klanten. Kortom, laten we als markt juist nieuwe technologieën en het datagedreven werken omarmen.” ■

Wij vinden het als makelaar onze taak om verzekeraars
te helpen om de risico's van tech-bedrijven begrijpelijker
en interessanter te maken, zodat zij mee gaan doen

Allianz en RPA bundelen krachten voor nieuwe opleiding Expiratie en Pensionering

De erkenningsregeling RPA heeft in samenwerking met Allianz een nieuwe modulaire opleiding opgezet: Expiratie en Pensionering. In drie PE-modules gaan ervaren vakdocenten uit de praktijk in op de marktontwikkelingen en doelgroepspecificaties én bespreken ze mogelijke oplossingen. De doelstelling van deze opleiding? De kennis en vakbekwaamheid van pensioenadviseurs verder versterken, praktische handvatten aanreiken en met elkaar in gesprek gaan over actuele marktsituaties en ontwikkelingen.

De opleiding Expiratie en Pensionering wordt in drie sessies aangeboden aan groepen van maximaal vijftien personen. Vanaf het komende najaar tot en met het voorjaar van 2024 maakt deze opleiding onderdeel uit van het PE-programma van het Register Pensioenadviseurs (RPA).

VERSCHUIVING IN ADVIES

Waarom organiseren Allianz en het RPA deze opleiding? Het pensioenakkoord resulteert erin dat de DC-regeling de norm wordt. Dit brengt naar verwachting een verschuiving met zich mee van vooral advisering aan de werkgever naar steeds meer advisering aan de deelnemer. Het belangrijkste *life event* van een deelnemer is met pensioen gaan en het overlijden van een partner. Pensioneren is een aparte discipline binnen het pensioenvak, dat zeker met de komst van het variabele pensioen en de lumpsum vraagt om een goede theoretische basis.

HOE IS DE MODULAIRE OPLEIDING OPGEBOUWD?

De opleiding Expiratie en Pensionering bestaat uit drie modules: Fiscaal en juridisch kader, Producttechniek en Actuarieel inzicht en Advisering en Casuïstiek.

Module 1: Fiscaal en juridisch kader door Gert Bos

In de module Fiscaal en juridisch kader brengt Gert Bos onder andere de volgende onderwerpen aan de orde:

- Relevant kader Pensioenwet en Wet op de loonbelasting;
- Wet verbeterde premieregeling;
- Wet toekomst pensioenen;
- pensioneren in het buitenland;
- Wet bedrag ineens, RVU en verlofsparen.

Gert Bos is de docent van deze module. Bos was na zijn studie notarieel recht en fiscaal recht eerst actief als belastingadviseur en sinds 1996 werkt hij in de financiële sector (Van Nierop Assuradeuren en Aegon). Sinds 2005 is hij zelfstandig pensioenadviseur. Hij was betrokken bij het wetsontwerp variabel pensioen in 2016 en is eigenaar van Fonteijn en Jacobson, een allround adviesbureau voor financiële oplossingen.

Module 2: Producttechniek en Actuarieel inzicht door Myrthe Beekhuis

In de module Producttechniek en Actuarieel inzicht bespreekt Myrthe Beekhuis onder meer:

- het annuïteitenprincipe;
- matching van belegging en koopsom;
- de technische werking variabel pensioen;
- variabel pensioen vergelijkbaar maken.

Ir. Myrthe Beekhuis AAG is sinds 2005 werkzaam in de financiële sector. Sinds haar studie Actuarial sciences werkt ze als actuaire voor Allianz met als specialisme annuïteiten en variabel pensioen. In 2016 was zij betrokken bij de ontwikkeling van het variabel pensioen van Allianz.

Module 3: Advisering en Casuïstiek door Dick Dekker

In de module Advisering en Casuïstiek gaat Dick Dekker in op onder andere de volgende onderwerpen:

- eerder (parttime) met pensioen;
- vast pensioen varianten;
- variabel pensioen varianten;
- 10 procent lumpsum opname.

Dick Dekker werkt als desk accountmanager Salesdesk Leven Allianz en is lid van het Productteam DIL-DIP. Hij is sinds 1998 werkzaam in de financiële dienstverlening in diverse rollen als adviseur, financieel planner en als scheidingsbemiddelaar. In 2015 was hij betrokken bij de pilot van de Salesdesk Leven, die uiteindelijk heeft geresulteerd in de introductie van de Pensioneringsdesk van Allianz.

WANNEER VINDEN DEZE BIJeenKOMSTEN PLAATS?

In het najaar van 2023 vinden de eerste bijeenkomsten plaats van de opleiding Expiratie en Pensionering.

Module I - Fiscaal en juridisch kader

- 19 september om 12.00 uur bij Hotel en Conferentiecentrum Oud London in Zeist.
- 2 november om 12.00 uur bij het VNAB in Rotterdam.

Module II - Producttechniek en Actuarieel inzicht

- 19 september om 15.30 uur bij Hotel en Conferentiecentrum Oud London in Zeist.
- 2 november om 15.30 uur bij het VNAB in Rotterdam.

Module III - Advisering en Casuïstiek

- 10 oktober om 12.00 uur bij Hotel en Conferentiecentrum Oud London in Zeist.
- 21 november om 12.00 uur bij het VNAB in Rotterdam.

INSCHRIJVEN

Bent u Register Pensioenadviseur en wilt u deelnemen aan deze opleiding? Wacht dan niet te lang en schrijf u in via mijn.sar.nu. Bent u geen RPA en heeft u toch, vanuit uw pensioenadviespraktijk, belangstelling voor deze opleiding? Dan kunt u contact opnemen met het secretariaat van de Stichting Assurantie Registratie via info@sar.nu.

De stilte voor de pensioenstorm

"Pensioenadvies gaat een belangrijker rol spelen dan ooit"

Welke wijzigingen brengt de Wet toekomst pensioen (Wtp) voor lijfrentes met zich mee? Neemt de tweede of derde pijler een grotere vlucht? En hoe richten we het pensioen in voor zz'ers, zodat zij niet de armen van de toekomst worden? Terwijl we aan de vooravond staan van de doorvoering van een nieuw pensioenstelsel, steken de Register Pensioenadviseurs de koppen bij elkaar op de RPA Themamiddag om kennis te delen, te discussiëren en te evalueren. "Pensioenadvies gaat een belangrijker rol spelen dan ooit."



Stilte voor de storm. Zo voelt de sfeer op de RPA Themamiddag. Register Pensioenadviseurs verzamelden zich op 19 april jl. in het Hotel- en Conferentieoord Woudschoten in Zeist om de gevolgen van de nieuwe pensioenwet te bespreken en om zich voor te bereiden op de adviesstorm die ons te wachten staat. Want dat er werk aan de winkel is, dat staat buiten kijf, maar tijdens de themadag werd ook duidelijk dat het nieuwe pensioenstelsel nog veel discussie en evenveel vragen oproept.

PENSIOENGOLF

Inmiddels heeft de Eerste Kamer op 30 mei de nieuwe Wet toekomst pensioen aangenomen, nadat hij al eerder was goedgekeurd door de

Tweede Kamer. Na tijden van voorbereiden is het zover; een pensioenstelsel dat bekend staat als een van de betere ter wereld, gaat op de schop. Door onder meer vergrijzing en een andere invulling van ons werkende leven, blijkt het huidige pensioenstelsel niet meer van deze tijd. De nieuwe baanbrekende Pensioenwet treedt per 1 juli officieel in werking met grote gevolgen voor de pensioenen van alle Nederlanders. Het is van essentieel belang dat alle deelnemers begrijpen hoe deze veranderingen invloed hebben op hun financiële toekomst en dat begint bij een helder advies van pensioenadviseurs.

VOER VOOR DISCUSSIE

Tijdens de themadag voor Register Pensioenadviseurs belichtten Corine Hoekstra (Blom Veugelers Zuiderman Advocaten), Erik van Toledo (Fiscaal Leven) en René van der Meer (Milliman) vakkundig alle ins en outs van de wijzigingen op juridisch en actuarieel vlak en op het gebied van lijfrente. Dit alles onder leiding van dagvoorzitter Martijn Visser, eigenaar van Laater en een door de wol geverfde pensioenadviseur met ruim 25 jaar ervaring. Meer dan de helft van alle geregistreerde pensioenadviseurs kwamen af op de themadag over dit veelbesproken thema, die uitmondde in een interactieve middag.

"Het was mooi dat er levendige discussies waren", vertelt Visser. Als dagvoorzitter presenteerde hij diverse stellingen om de discussie aan te zwengelen, waarin het al snel duidelijk werd dat ze het lang niet altijd eens waren met elkaar. "Ze lieten zich goed horen. Er waren duidelijk verschillende gezichtspunten en daarvoor was volop de ruimte. Bijvoorbeeld over of de derde pijler pensioen nu een grotere vlucht zal nemen dan de tweede pijler, werd uitgebreid gediscussieerd. Duidelijk is dat er met de Wtp iets op ons afkomt, wat de gemoederen in



beweging brengt. Zeker het invaren van de bestaande regelingen is een probleem.”

OVERGANGSTERMIJN

Op 1 juli 2023 start de overgangsfase waarin de werkgevers en werknemers met elkaar om tafel moeten om afspraken te maken over het aanpassen van de pensioenregelingen naar de nieuwe regelgeving. In deze overgangsfase is er veel behoefte aan advies. “Dit moeten de werkgevers niet te licht opvatten”, vertelt Visser. Bij de werkgever merkt hij een bepaalde terughoudendheid, maar ook bij de adviseur. Een van de stellingen op de themadag luidde: ‘Een overgangstermijn tot 2027 is voldoende. We weten immers al een paar jaar dat dit eraan zit te komen’. “Niet iedereen was het hiermee eens, maar de tijd van afwachten is echt voorbij”, vindt hij. “Er staat ons een gigantische klus te klaren. Letterlijk iedere pensioenregeling in Nederland moet aangepakt worden. Dat gaat in de praktijk om al snel tienduizenden regelingen voor de paar duizend pensioenadviseurs die ons land rijk is. Het is nu tijd om door te pakken. We weten lang genoeg dat dit eraan kwam.”

ZELFSTANDIGE ZONDER PENSIOEN

Een belangrijk discussiepunt in de nieuwe pensioenregeling is het pensioen voor de zelfstandige ondernemers. Een van de stellingen op de themadag luidde dan ook: ‘Een volgende wetswijziging zou de pensioenplicht voor alle werkenden moeten zijn; ook voor zzp’ers’. Wordt het na de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor de zzp’er hoog tijd voor een pensioenplicht? Daarover moeten we serieus nadenken, vindt Visser. “Zelfstandige zonder pensioen is vaak een betere uitleg van de afkorting. Als we op deze voet doorgaan, worden zzp’ers de armen van de toekomst en wordt doorwerken tot je tachtigste de nieuwe realiteit. Veel zelfstandigen bouwen geen pensioen op en doen ze het wel, dan beginnen ze vaak te laat of zetten ze te weinig opzij.” Hoe lossen we dit op? “Het begint bij goede voorlichting, waarin we de zelfstandige ondernemers wijzen op de noodzaak van een gedegen pensioenopbouw.”

Een zwaarwegend onderdeel hiervan is de financierbaarheid van het pensioenadvies. “Voor zelfstandigen blijft dit vaak een struikelblok en reden om het weer uit te stellen, maar een financieel advies is een investering in je toekomst.” Wat Visser betreft zou het aan te raden zijn als de Belastingdienst dit ging faciliteren. “Het gaat tenslotte om een

inkomensvoorziening. In mijn visie zou het pensioenadvies absoluut aftrekbaar moeten zijn. Daarvoor moeten we dan wel goede spelregels opstellen.”

ADVIES BELANGRIJKEER DAN OOI

‘Het vertrouwen in het pensioenstelsel wordt door invoering van de Wtp vergroot’. Een van de stellingen op de RPA-themadag, waaruit duidelijk bleek dat hier nog wel een klus te klaren valt. “Als pensioenadviseurs vinden we het heel belangrijk dat het vertrouwen wordt vergroot. Er is nogal een heisa in de media over het nieuwe pensioenstelsel, waardoor een onevenwichtig beeld is ontstaan. Ouderen protesteren tegen de pensioenwet en voelen zich gepakt. Daar lijnrecht tegenover staat de totale desinteresse van de jongere generatie. Het is ingewikkeld, maar wel cruciaal om het vertrouwen te herstellen. Een duidelijk en onafhankelijk pensioenadvies kan hierin een grote rol spelen.”

In dat opzicht heerst er ook een zekere mate van wantrouwen naar de pensioenuitvoerders onder de adviseurs, merkte Visser tijdens de themadag. “Gaan de verzekeraars en pensioenfondsen nu niet te veel op de stoel van de adviseur zitten? Pensioenadvies is nu cruciaal, maar het moet wel een eerlijk en onafhankelijk advies zijn. Geen ‘Wij van WC-eend adviseren WC-eend’.”

Conclusie van de RPA Themadag was dan ook duidelijk: het belang van een onafhankelijk én begrijpelijk pensioenadvies van een kundig pensioenadviseur is groter dan ooit. “Zeker in de begeleiding naar de overgang is de noodzaak van advies groot. Voor zowel de werkgever als de werknemer als de zzp’er.” Het gevaar schuilt er volgens Visser in dat adviseurs te snel de diepte ingaan. “Door ervaring en kennis maken we het onszelf soms nodeloos moeilijk. De nieuwe pensioenwet raakt zoveel punten, dat we al snel in een technische discussie verwikkeld raken. Het is ingewikkeld om het begrijpelijk te maken, maar de hoofdlijn is meer dan voldoende voor de deelnemers. Het is al lastig genoeg om te volgen wat het nieuwe pensioenstelsel gaat betekenen in de praktijk. De bal ligt nu bij ons om de regelgeving te vertalen in een sterk en helder pensioenadvies, waarmee iedere werknemer en ondernemer klaar is voor de toekomst.”

** Inmiddels is de overgangstermijn verlengd tot einde 2027. Dat betekent dat iedere pensioenregeling vóór 1 januari 2028 aangepakt moet zijn.*

Onderzoek Allianz Trade laat forse toename bedrijfsfraude zien

Vier van de vijf bedrijven afgelopen twee jaar geconfronteerd met in- of externe fraudepogingen

Vier van de vijf (79%) bedrijven had de afgelopen twee jaar te maken met fraudepogingen tegenover 51% in het onderzoek van vorig jaar. Een meerderheid van de ondernemingen leed daarbij daadwerkelijk schade. Zo blijkt uit een onderzoek van Allianz Trade. Daaruit komt verder naar voren dat 52% van de bedrijven slachtoffer is geweest van het ontvreemden van geld of goederen door werknemers en 45% van factuurfraude door derden.

Bij de helft van de gedupeerden bedroeg de schade 50.000 euro of lager, bij 20% tussen de 50.000 en 100.000 euro, bij 12% tussen de 100.000 en 200.000 euro. Daarnaast bedraagt 15% van de schades meer dan twee ton, waarvan 4% tussen de 500.000 en 1 miljoen euro. Bij 1% van de schades bedroeg het fraudebedrag zelfs meer dan 5 miljoen euro.

EIGEN WERKNEMER ALS FRAUDEPLEGER

Hoewel in de media de aandacht vooruit uitgaat naar cybercrime blijkt uit het onderzoek dat veel fraude wordt gepleegd door de eigen werknemers: 52% ontvreemt geld of goederen, 49% maakt zich schuldig aan declaratiefraude, 37% aan vervalsing van documenten en 25% aan bedrijfsspionage. Dat laatste komt overigens in Nederland veel vaker voor dan in België (56% vs 38%).

Interne fraude wordt aanmerkelijk veel vaker gepleegd door mannen (64%) dan vrouwen (20%). De meeste fraude doet zich voor op de afdeling Finance (36%), gevolgd door commercie: 34% in België en 14% in Nederland. De afdeling Operations staat op plek 3 met 26%. Interne fraudeurs zijn vaak relatief kort in dienst (1 tot 5 jaar). Een andere opmerkelijke uitkomst: Interne fraudeurs zijn relatief kort in dienst: naarmate medewerkers (vooral mannen) langer in dienst zijn, neemt de kans op interne fraude af.

Bij externe fraude gaat het vooral om het versturen van valse facturen (45%), gevolgd door diefstal of vernietiging van data (29%), diefstal via computersystemen (26%), kopersfraude (21%), identiteitsfraude (20%) en CEO-fraude (11%).

THUISWERKEN BRENGT MEER RISICO OP FRAUDE MET ZICH MEE

Nu corona bijna twee jaar achter ons ligt, is thuiswerken gemeengoed geworden. En volgens de respondenten is daardoor het risico op fraude toegenomen. 50% van de bedrijven antwoordt met 'ja' op de vraag of thuiswerken door medewerkers het risico op interne en externe fraude voor de organisatie heeft vergroot. Vorig jaar was dat percentage nog 34%.

Hierbij gaat het volgens de onderzoekers niet alleen om interne fraude, bijvoorbeeld tijdsfraude/ declaratiefraude (minder controle mogelijk bij thuiswerken) maar ook om externe fraude. Medewerkers die 'geïsoleerd'

thuiswerken zijn gevoeliger voor fraudeurs. Op het werk is het gemakkelijker om bij twijfel een collega te raadplegen die in dezelfde ruimte werkt.

Het zijn vooral grote organisaties die actie ondernemen om fraude te voorkomen en te detecteren

Van alle organisaties die thuiswerken als verhoogd risico zien (50%), heeft 68% maatregelen genomen. Het gaat daarbij vooral om maatregelen in de digitale sfeer, zoals *two factor authenticatie*, VPN, *firewalls* en antivirus, blokkeren websites, antivirus en het regelmatig update van e-mail bescherming. Organisaties die geen maatregelen nemen, geven als reden aan 'het wordt niet gezien als een verhoogd risico', 'geen financiële middelen' en 'we hebben betrouwbare medewerkers in het bedrijf'.

MAATREGELEN

Wat doen organisaties om fraude te voorkomen en welke methodes gebruiken organisaties om interne en externe fraude te voorkomen? Meest genoemd zijn maatregelen als fraudebewustzijn van medewerkers vergroten, extra controle vanuit de administratieve organisatie en screening van medewerkers. "Kijken we naar andere maatregelen dan valt op dat Nederlandse organisaties vaker dan in België gebruik maken van *two factor authenticatie* en het vier ogen-principe. In België laten organisaties vaker penetratietesten uitvoeren om de veiligheid van hun netwerk/systeem te beoordelen. Ook zetten ze vaker 'red teaming'-acties in waarbij ze een externe fraudespecialist of hacker in de praktijk laten testen hoe gemakkelijk/moeilijk het is om de organisatie binnen te komen en in te breken op de eigen systemen. Organisaties met meer dan 1.000 werknemers maken relatief vaker gebruik van *workshops* en *tools* om de oplettendheid van de medewerkers te vergroten. Het zijn vooral grote organisaties die actie ondernemen om fraude te voorkomen en te detecteren.

Zo voeren meer bedrijven voeren frauderisicoanalyse uit, vooral gefocust op digitale fraude en financiële administratie. Dat de bedrijven fraude als toenemend risico ervaren valt ook op te maken uit het aantal frauderisicoanalyses dat organisaties laten uitvoeren. 64% van de organisaties zegt dat te doen tegen 37% in het onderzoek van vorig jaar. Organisaties schakelen hiervoor partijen in als ICT-bedrijven, interne teams, externe adviesbureaus en accountantsbureaus. Op de vraag waarom bedrijven geen frauderisicoanalyse uitvoerden volgen antwoorden als: 'Urgentie lag niet hoog genoeg, omdat het preventief is', 'Wij zien geen toegevoegde waarde', 'De fraudes waar wij mee te maken hebben gekregen, worden niet gestopt door dit soort analyses', 'Geen financiële middelen' en 'we doen het intern door onze eigen ICT en auditafdeling'.

INSCHAKELN EXTERNE PARTNERS

Een andere uitkomst is dat driekwart van de organisaties die met fraude te maken kreeg, eens of vaker externe partners heeft ingeschakeld om fraude te stoppen dan wel af te handelen. Bijna de helft van deze groep (43%) zegt wel eens bij de politie te hebben aangeklopt hiervoor. Dat betekent omgekeerd dat 57% van de fraudegevallen niet wordt gemeld bij de politie. Het meest wordt een ICT-bedrijf in de arm genomen als er fraude speelt in een organisatie.

Wat opvalt is dat in België vaker een advocatenkantoor wordt ingeschakeld dan in Nederland (43% vs 20%). In België wordt überhaupt meer hulp ingeschakeld (84% vs 68%). Nederlandse organisaties lossen het vaker intern, op eigen houtje op; in 32% van de gevallen). In vergelijking met het fraudeonderzoek van 2022 hebben bedrijven en organisaties de neiging om sneller een externe partij in te schakelen. In het vorige onderzoek zei 44% wel eens externe hulp in te schakelen. Dat percentage is nu 75%. Eén op de vier bedrijven handelt fraude intern af. Drie van de tien bedrijven gaan meer investeringen in beperking frauderisico's

Een andere uitkomst van het trendrapport is dat bijna 30% van de organisaties aangeeft meer te gaan investeren om het frauderisico te beperken. Deze bedrijven steken vooral geld in beveiligingsaudits van hun IT-systeem en in trainingen om het fraudebewustzijn van medewerkers te vergroten. Verder hebben steeds meer bedrijven een noodplan. Vorig jaar gaf 33% van de organisaties aan een draaiboek/noodplan klaar te hebben liggen voor het geval er fraude aan het licht zou komen. Dat percentage is in een jaar tijd gestegen naar 58%. In de Top 5 van investeringen om de schade door fraude te beperken staat ook het afsluiten van een verzekering. Wat opvalt is dat in België 32% van de organisaties hiervoor kiest en in Nederland de helft (16%).

Veel misverstanden over manier van verzekeren tegen fraude

49% van de organisaties denkt alle schade door fraude gedekt te hebben met een verzekering. Dat is volgens de opstellers van het rapport gebaseerd op een foutieve aanname. Zo zijn er organisaties die ervan uitgaan dat een aansprakelijkheidsverzekering voldoende dekking biedt tegen fraude of dat een kredietverzekering soelaas biedt. Dat is onjuist. Ook over de dekking van een fraudeverzekering en een cyberverzekering bestaan veel misverstanden.

CYBER- EN FRAUDEVERZEKERING VULLEN ELKAAR AAN

Her rapport meldt verder: "Vaak wordt gedacht dat een cyberverzekering beschermt tegen alle digitale fraude. Dit is niet het geval. Neem de schade door een spookfactuur die een fraudeur per email verstuurt; die valt bijvoorbeeld niet onder de cyberverzekering. Omgekeerd dekt een fraudeverzekering niet het losgeld dat geëist wordt om je systemen terug te ontsleutelen waardoor ze opnieuw bruikbaar worden."

De cyberverzekering beschermt organisaties tegen schade door een cyberaanval en tegen aansprakelijkheid voor schade aan derden. Denk aan schade door inbreuk op hun privacy als er data zijn gestolen, schade als er door een hack geheimhouding wordt geschonden, schade door kosten vanwege gestolen data, schade door omzetverlies doordat een organisatie een bepaalde periode

niet operationeel is, of schade door cyberafpersing en kosten van het herstel van programmatuur of data.

"Een fraudeverzekering beschermt organisaties voor schade door frauderende medewerkers, schade door criminelen die zich voordoen als leverancier of afnemer en zo onterecht goederen of gelden van organisaties verduisteren. Ook kunnen criminelen zich voordoen als medewerkers of zelfs de directeur (CEO-fraude); ook schades die daaruit voortvloeien vallen onder de dekking van een fraudeverzekering. Verder ook de kosten die organisaties moeten maken om systemen te herstellen of imago schade te beperken."

MISVERSTANDEN

Bijna de helft van alle organisaties denkt ten onrechte dat een cyberverzekering voldoende beschermt tegen digitale fraude. Als sluitstuk voor hun risicopreventie kunnen bedrijven naast cyberverzekering, kredietverzekering en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering een fraudeverzekering afsluiten voor het geval dat preventieve maatregelen onvoldoende bleken te zijn. Overigens blijkt uit het rapport dat meer Belgische organisaties van plan zijn zich te verzekeren dan Nederlandse organisaties (35% vs 25%).

Tien conclusies uit Trendrapport Allianz Trade Benelux rondom fraude

In het recent verschenen Trendrapport trekt Allianz Trade Benelux een tiental conclusies met betrekking tot het frauderisico:

1. Er bestaat een onterecht gevoel van bescherming en veiligheid rond fraude. 84% vindt zich (ruim) voldoende beschermd tegen fraude en oplichting. Men voelt zich beschermd maar in de praktijk krijgt 79% van de organisaties te maken met interne of externe fraude(pogingen). Een meerderheid hiervan lijdt ook schade;
2. De grootste zorgen van organisaties m.b.t. fraude en oplichting zijn het verlies van (online) gegevens en andere vormen van cybercriminaliteit;
3. Driekwart van de organisaties heeft een keer gebruik gemaakt van een externe partner bij het detecteren of afhandelen van fraude/ oplichting. In het merendeel van de fraudegevallen slagen organisaties erin om het intern te detecteren of af te handelen;
4. Interne fraude wordt aanmerkelijk vaker door mannen dan door vrouwen gepleegd (64% vs 20%). Het zijn vaak mannen die minder dan vijf jaar in dienst zijn.
5. 15% van fraudeschades ligt boven de €200.000. Bijna de helft van de fraudeschades ligt tussen de €1 en €50.000. In deze categorie met de 'laagste' schades valt op dat de schadeposten bij interne fraude vaak hoger uitvallen dan bij externe fraude (48% vs 39%);
6. Fraude wordt vaak niet gemeld bij politie. Van de organisaties die met fraude te maken hebben, meldt 57% dit niet bij de politie.
7. Risico op fraude door thuiswerken is toegenomen. 50% van de bedrijven antwoordt met 'ja' op de vraag of thuiswerken door medewerkers het risico op interne en externe fraude voor de organisatie heeft vergroot. Vorig jaar was dat percentage nog 34%.
8. Bijna dertig procent van de organisaties zegt meer te gaan investeren om het frauderisico te beperken. De populairste investeringen zijn beveiligingsaudits van de IT en het vergroten van het interne bewustzijn. Verder heeft meer dan de helft van de organisaties al een noodplan.
9. Er bestaan veel misverstanden over verzekeringen die de schade van fraude opvangen. Veel organisaties denken ten onrechte dat ze alle fraudeschade (van diefstal tot cyber-crime) afgedekt hebben.
10. Er zijn veel misverstanden over manier van verzekeren tegen fraude. 49% van de organisaties denkt alle schade door fraude gedekt te hebben met een verzekering. Dat is gebaseerd op een foutieve aanname. Zo zijn er organisaties die ervan uitgaan dat een aansprakelijkheidsverzekering voldoende dekking biedt tegen fraude of dat een kredietverzekering soelaas biedt. Dat is onjuist. Ook over de dekking van een fraudeverzekering en een cyberverzekering bestaan veel misverstanden.

Veel organisaties denken ten onrechte dat ze alle fraudeschade afgedekt hebben



**MAINPLUS
SCHADEHERSTEL**

**De effectieve partner in
natura schadeherstel
voor inboedel en opstal.**



Overnamemonitor BHB Dullemond:

“In de assurantiemarkt worden de kaarten opnieuw geschud; nieuwe M&A records verwacht”

Alhoewel diverse media melden dat de gestegen rentes en marktrisicopremies leiden tot verminderde overnameactiviteiten geldt dit niet voor de markt van het verzekeringsintermediair. Uit de Overnamemonitor (een halfjaarlijks onderzoek van BHB Dullemond) blijkt dat er géén sprake is van een verminderde activiteit op overnamevlak. BHB Dullemond verwacht zelfs dat 2023 een ongekend jaar zal worden qua overnameactiviteiten omdat het lijkt dat vele grote partijen in het intermediair op het punt staan om opzoek te gaan naar een nieuwe aandeelhouder. Het afgelopen halfjaar zijn er nieuwe (internationale) partijen toegetreden tot de Nederlandse intermediaire markt én er staan nieuwe strategische kopers aan de poort te rammelen.



GUNSTIGE FINANCIERBAARHEID

In het licht van de veranderende economische realiteit werpen kandidaatkopers steeds vaker het argument van moeilijke(re) financierbaarheid op. Grootbanken zouden door de veranderde kapitaalmarkt minder genegen zijn overnames te financieren binnen de intermediaire markt.

“Een recente rondgang door ons bevestigt dat er vooralsnog vrijwel geen sprake is van betalingsproblemen op overnamefinancieringen binnen het intermediair. Alhoewel er zeker verschillen waarneembaar zijn tussen de banken *qua appetite* voor financieringen van overnames binnen het intermediair, is de impact van de veranderingen op de kapitaalmarkt relatief beperkt. Gezien de stabiele en voorspelbare (doorlopende) kasstromen van intermediairbedrijven is de grondhouding om overnames te financieren nog steeds positief”, aldus BHB Dullemond, dat hieraan toevoegt: “Door de indexatie van premies zijn provisies daarmee beter beschermd dan andere sectoren. Door de jaarlijkse prolongatie zal de sector ingeval van (zeer) sterke inflatiecijfers echter niet geheel buiten schot blijven door sneller stijgende kosten die de bedrijfsresultaten alsdan zullen drukken.”

VERANDERINGEN VAN HET NEDERLANDSE LANDSCHAP

Het Nederlandse landschap is aan constante verandering onderhevig, niet alleen door krachten van binnenuit, maar juist ook door de wisselwerking met het buitenland (bijvoorbeeld buitenlandse investeerders, intermediairs of risicodragers). Gezien de karakteristieken van de Nederlandse intermediaire markt is het ook niet verwonderlijk dat buitenlandse partijen, zoals Acrisure en Söderberg & Partners, hier al langer hun weg weten te vinden. Meer recent zijn hier ook Howden Group, Ardonagh en PIB Group bijgekomen. Alhoewel pas recentelijk aangekondigd (H1-2023) laten de acquisities van Nemassdeboer door GGW en de herstructurering van Licent en daarmee de toetreding van Gilde Equity Management tot het Nederlandse intermediair zien dat de sterk consoliderende markt ruimte biedt voor nieuwe toetreders.

In de Overnamemonitor is te lezen dat met een totaal dealvolume van ruim € 500 miljoen en 260 transacties 2022 vergelijkbaar was met voorgaande jaren. Echter zijn (zeer) grote transacties (groter dan € 100 miljoen) het afgelopen jaar uitgebleven. In vergelijking met de Overnamemonitor H1 2022 valt de totale *deal value* lager uit. Er is echter nog steeds sprake van een stabiele onderstroom aan transacties. Het grootste verschil zit hoofdzakelijk in de categorieën tussen de € 1.000.000 - € 10.000.000.

Over het gehele jaar genomen ligt het totaal significant lager dan vorig jaar. Dit komt door een aantal grote overnames van afgelopen jaar (e.g. de overname van Heinenoord door Nationale-Nederlanden van circa € 380 miljoen en de fusie tussen Voogd & Voogd en Heilbron van circa € 750 miljoen). De dealomvang per jaar ligt sinds 2019 tussen de 482 en 665 miljoen met 2021 als piekjaar met een totale dealomvang van 1.83 miljard euro.

Dealomvang per categorie	H2 2022		H1 2022	
	Deal value	%	Deal value	%
0 - 250.000	€ 8.707.500	4%	€ 8.167.500	3%
250.000 - 1.000.000	€ 30.422.500	13%	€ 21.827.500	8%
1.000.000 - 5.000.000	€ 62.717.500	28%	€ 79.055.000	29%
5.000.000 - 10.000.000	€ 20.100.000	8%	€ 48.300.000	18%
> 10.000.000	€ 109.600.000	47%	€ 114.000.000	42%
Totaal	€ 234.547.500	100%	€ 271.350.000	100%

Tabel 1. Dealomvang per categorie

ONTWIKKELINGEN OVER DE GRENS

Zoals in de Overnamemonitor H2-2021 reeds aangegeven is er volgens BHB Dullemond sprake van een duidelijke internationalisering op de markt van het verzekeringsintermediair. "Dit heeft geresulteerd in een bredere focus richting verzekeraars, maar ook een breder aanbod aan de klant. Tegelijkertijd kijkt ook het Nederlandse intermediair voor groeimogelijkheden naar het buitenland. Zo hebben een aantal grote partijen op de Nederlandse markt het afgelopen jaar acquisities in het buitenland gedaan."

De DACH-regio (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland) is een van de meest gefragmenteerde markten op het Europese continent, met nog maar zeer beperkte toetreding van (internationale) consolidators. Op dit moment zijn er slechts zo'n vijftien platformen (waarvan vier met *Private Equity* investeerders) met omzetten tussen de € 10 miljoen en € 150 miljoen. Dit op een totaal van ruim 24.000 intermediairbedrijven (hetgeen vijf maal het Nederlandse landschap aan intermediairs betreft). Enkele van deze consolidators begeven zich ook op de Nederlandse markt (Ecclesia en sinds kort ook GGW).

De Belgische markt verschilt van de Nederlandse markt in het grote aantal afhankelijke intermediairs (bankkanaal en gebonden agenten (8)) die ongeveer de helft van het premievolume voor hun rekening nemen. Het onafhankelijke intermediairkanaal betreft ongeveer 5.500 bedrijven en zo'n € 15 miljard premie waarvan de helft schade en inkomen. De nog grotendeels onontgonnen markt maakt de uitbreiding naar België voor veel Nederlandse consolidators een logische vervolgstap.

MEERDERE GROTE TRANSACTIES VERWACHT IN 2023

Na een stabiel overnamejaar in 2022 verwachten BHB Dullemond dat 2023 een ongekend jaar zal worden qua overnameactiviteiten omdat vele grote partijen in het intermediair op het punt staan om op zoek te gaan naar een nieuwe aandeelhouder.

Zoals in de Overnamemonitor aangegeven is de kapitaalmarkt voor overnames nog zeker niet opgedroogd en hebben banken een positieve grondhouding voor wat betreft financiering van overnames (zeker door partijen met een *private equity* aandeelhouder). "In het overnamelandschap merken wij als M&A-kantoor ook geen afname van de *appetite* van kopers. Alhoewel enkele partijen de nadruk op integratie leggen (Heinenoord) en andere partijen zich met name op België richten qua groei (Alpina), zorgen de nieuwe toetreders en buitenlandse consolidators die naar Nederland uitbreiden voor een onverminderd sterke vraag en houden hiermee de hoge waarderingen van de afgelopen jaren in stand. Het lijkt aannemelijk dat in 2023 enkele door *private equity* gefinancierde partijen een nieuwe aandeelhouder zullen verwelkomen, hetgeen tevens een hernieuwde *appetite* van deze partijen op de overnamemarkt zal betekenen.

Er zijn weliswaar diverse pieken en dalen waarneembaar, de *multiples* liggen op dit moment echter significant hoger dan vijf en tien jaar geleden. Deze hoge prijzen (*multiples*) die worden betaald voor beursgenoteerde intermediairbedrijven vertalen zich in de prijzen die er vandaag de dag worden betaald voor het Nederlandse verzekeringsintermediair. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat bovenstaande *multiples* niet een-op-een kunnen worden vertaald naar lokale Nederlandse intermediairbedrijven.

ZELFSTANDIGE GROEISTRATEGIE HOUDBAAR?

Ook zal 2023 het jaar worden waarin een aantal partijen tot de conclusie zullen komen dat een zelfstandige groeistrategie in het consoliderende landschap niet langer houdbaar is. Diverse partijen tussen de € 5 en € 10 miljoen omzet overwegen een strategische samenwerking (of zelfs een fusie). Dit zal de concentratie in de top 20 verder vergroten.

'De buitenlandse invloeden en wisselwerking met niet-Nederlandse risicodragers worden de komende tijd sterker. Dit betekent een trend-

H2 2021			H1 2021			H2 2020			H1 2020		
Deal value	%		Deal value	%		Deal value	%		Deal value	%	
€ 11.331.000	2%		€ 12.620.000	1%		€ 15.340.000	6%		€ 13.416.750	6%	
€ 29.253.000	4%		€ 22.706.000	2%		€ 25.420.000	10%		€ 20.637.250	9%	
€ 59.890.000	8%		€ 50.940.000	5%		€ 61.920.000	23%		€ 60.300.000	28%	
€ 44.330.000	6%		€ 105.050.000	9%		€ 71.250.000	27%		€ 47.700.000	22%	
€ 564.600.000	80%		€ 934.325.000	83%		€ 90.210.000	34%		€ 76.700.000	35%	
€ 708.404.000	100%		€ 1.125.641.000	100%		€ 264.140.000	100%		€ 218.754.000	100%	

Dealomvang per categorie	H2 2022		H1 2022	
	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	46	36%	45	35%
250.000 - 1.000.000	50	39%	41	32%
1.000.000 - 5.000.000	25	20%	35	27%
5.000.000 - 10.000.000	3	2%	7	5%
> 10.000.000	4	3%	2	2%
Totaal	128	100%	130	100%

breuk met de standaardisering (waardoor bepaalde risico's onverzekerbaar zijn geworden) en is daarmee een goede ontwikkeling voor de klant. Door de consolidatie op de Belgische markt en de belangrijke rol hierin van consolidators die ook op de Nederlandse markt actief zijn zullen deze markten op termijn convergeren. Uiteraard dienen hierbij nog wel een aantal belangrijke en grote hordes op het gebied van wet- en regelgeving te worden genomen. Daarbij is het van groot belang om aandacht te hebben voor de verschillende culturen."

PRIVATE EQUITY

Binnen het (grotere) intermediair heeft een groot deel van de actief acquirerende partijen een achterliggende investeerder in de vorm van private equity. Met een (specifiek) mandaat van hun kapitaalverstrekkers proberen zij bovengemiddelde rendementen te realiseren en daarmee 'de markt te verslaan'. In het verleden hebben diverse partijen een (succesvolle) wissel van investeerder gehad. Denk aan Bencis, Capital A, Synergia, Crestline en Dexteritas. Een aantal van deze partijen maken zelfs een tweede rondje in de markt met een investering in een nieuwe partij (Capital A met Domek) of door een nieuwe investering na een eerdere exit (TA Associates in Söderberg & Partners).

"Wanneer we naar het door *private equity* gefinancierde intermediair kijken dan bevinden partijen zich in diverse stadia. Een aantal partijen is inmiddels in een fase met een tweede of derde *private equity* investeerder terechtgekomen. Ingevolge de gemiddelde horizon van *private equity*, alsmede de snelle groei van deze bedrijven ligt het in de lijn der verwachtingen dat een aantal partijen op korte termijn een andere investeerder zullen verwelkomen. Met de vraag wanneer partijen van eigenaar zullen wisselen, komt direct de vraag naar boven welk type kopers er voor de betreffende partij in de markt zullen zijn. Heinenoord lijkt zich met Nationale-Nederlanden in een 'eindfase' te bevinden en zal naar verwachting niet snel van eigenaar wisselen."

Over de tweede helft van 2022 hebben er relatief veel transacties plaatsgevonden in de provincies Noord-Brabant, Noord- en Zuid-Holland en Gelderland. Door enkele overnames in de buitencategorie lag de nadruk qua transactiewaardes in de provincie Utrecht. Evenals in eerdere jaren zijn de activiteiten in de provincies Flevoland en Zeeland minimaal. ■

Jorg Quapp:

Jorg Quapp: "2023 zal ongekend jaar worden qua overnameactiviteiten binnen verzekeringsintermediair"

"Alhoewel de apocalyptische doemdenkers over elkaar heen buitelen om zwartgallige scenario's te schetsen over de overnamemarkt, ligt de situatie in het verzekeringsintermediair genuanceerder. Dit jaar (2023) zal een ongekend jaar worden qua overnameactiviteiten binnen het verzekeringsintermediair." Dat schrijft Jorg Quapp, M&A director & partner bij BHB Dullemond in het voorwoord van de laatste editie van de Overnamemonitor.

"In de vorige Overnamemonitor schreven wij over de veranderende marktomstandigheden en de oplopende inflatiecijfers. De onzekerheid die boven de markt hing heeft zich het afgelopen half jaar gematerialiseerd in een afkoelende mondiale economie en oplopende kosten van financiering. Dit zou van invloed kunnen zijn op de overnamemarkt binnen het intermediair. Alhoewel deze ontwikkelingen het niet doen vermoeden is ook de tweede helft van 2022 een actieve periode geweest qua overnames. Over het hele jaar gezien was 2022 vergelijkbaar met voorgaande jaren. Er heeft wederom een behoorlijk aantal transacties plaatsgevonden, echter zijn (zeer) grote transacties dit jaar uitgebleven. Wederom zien we nieuwe (internationale) partijen toetreden tot de Nederlandse markt en blijft de interesse van financiële en strategische kopers groot."



Mijntje van den Assem en Richard Tas (VST Fire Solutions):

Samen met de verzekeringsbranche ondernemingen brandveilig maken

Het verhaal heeft iets weg van de stripboeken van Asterix en Obelix. Op een nieuw industrieterrein in Houten staat nog niet zo lang op maar liefst 20.000 vierkante meter twee gigantische bedrijfshallen van VST Fire Solutions, dat sinds de start in 2019 een felle strijd is aangegaan met de gevestigde orde op het gebied van sprinklerinstallaties, een betrekkelijke conservatieve en gesloten markt waarin nieuwkomers niet snel hun weg vinden. Zo niet disrupter VST Fire Solutions, dat met een geheel eigen aanpak en dito prijsstelling in korte tijd naam heeft gemaakt, jaarlijks de omzet ziet verdubbelen en zich inmiddels al marktleider in Nederland noemt. Daarbij blijft het niet als het aan Mijntje van den Assem en Richard Tas ligt, respectievelijk 'Sprinklerbazin' en Business Consultant bij het inmiddels 150 medewerkers tellende bedrijf. "We worden de grootste van Europa". Een weg die zij onder meer willen ingaan met de verzekeringsindustrie. "Onze misse is om samen met verzekeraars, makelaars en assurantietussenpersonen ondernemingen brandveilig te maken."

VST Fire Solutions is vier jaar geleden gestart als afsplitsing van het in de installatietechniek actieve advies- en engineersbureau Trajectum Engineering. Het bedrijf kreeg geregeld vragen van opdrachtgevers of het ook ervaring had met het ontwerpen en bouwen van sprinklerinstallaties. "Na een grondige marktinventarisatie hebben we op een gegeven moment de knoop doorgehakt, zijn we nu ook actief in de wereld van de brandbeveiliging, bouwen we nu grotendeels zelf sprinkler- en watermistinstallaties en houden we ons op die terreinen ook bezig met het reguliere onderhoud van die machines", vertelt Richard.

De concurrentie zat volgens hem niet bepaald te wachten op een nieuwe aanbieder en VST ondervond dan ook de nodige tegenwerking. Daarover zegt de *businessconsultant*: "De sprinklermarkt is een traditionele, conservatieve en sterk gereguleerde sector waarin een select aantal gecertificeerde partijen actief is, die vooral opereerden volgens het adagium van 'zo hebben we altijd gewerkt en dat moet zo blijven.' Dat strookte echter niet helemaal met onze visie en kijk op de manier van werken. Dat kan in onze ogen veel goedkoper. Zo vonden we mede door de 'gedwongen winkelnering' de bestaande afspraken met de groothandel vaak te duur en werden bedrijven na aanschaf van een installatie meermaals geconfronteerd met extra kosten die vooraf niet waren gemeld."

Hij noemt desgevraagd een voorbeeld: "Kopers van een sprinkler- of watermistinstallatie moesten bijvoorbeeld de waterpomp - uiteraard tegen extra kosten - om de twee weken laten testen. Dat is ons inziens in die mate ten eerste absoluut niet nodig en dus een onnodige extra kostenpost. En bovendien kun je een dergelijke allesbehalve complexe test ook een medewerker van het bedrijf leren te doen. Toen we dat aangaven werd er ruiterlijk toegegeven dat het een alom geaccepteerd en toegepast verdienmodel was."

EIGEN BOUW EN INKOOP

In plaats om zich hieraan te conformeren, koos VST Fire Solutions bewust voor een geheel andere aanpak en gooide het over een geheel andere boeg. Mijntje, die zich op LinkedIn presenteert als 'Sprinklerbazin' en zich sinds haar aantreden 1,5 jaar geleden bij VST Fire Solutions



Richard Tas en Mijntje van den Assem: "Onze missie is ondernemingen brandveiliger te maken. Dat willen we vooral realiseren door middel van een duidelijke, eerlijke communicatie en beter betaalbare sprinkler- en watermistinstallaties. Aan beide zaken schort het binnen de traditionele sprinklermarkt ons inziens nogal en willen wij daarin verandering brengen."

bezighoudt met serviceonderhoud, sales en relatiebeheer, daarover: "Om zo min mogelijk afhankelijk te zijn van derden hebben we ervoor gekozen zoveel mogelijk in eigen beheer te (pre)fabriceren en daarnaast zaken direct bij de bron in te kopen en zelf zorg te dragen voor een uitgebreid voorraadbeheer, zodat we altijd snel kunnen leveren. Door componenten vooraf te produceren en op de bouwplaats razendsnel in elkaar te zetten, wordt het mogelijk om sneller, betaalbaarder, duurzamer en gevarieerder te bouwen. Door onze aanpak kunnen we zo'n 20 tot 30% onder de prijs van de andere aanbieders zitten", aldus Mijntje, volgens wie VST inmiddels ook VCA – en VBB-gecertificeerd is. Daarnaast heeft het bedrijf een eigen testcentrum ontwikkeld, leidt het zelf zijn technische medewerkers op en bouwt het ook zelf aan een eigen opleidingscentrum.

Bovengenoemde 'eigenwijze' aanpak heeft het bedrijf zeker geen windeieren gelegd. Zij vervolgt: "We maken een forse groei door. We verdubbelen onze omzet tot dusver jaar op jaar en deze bedraagt momenteel zo'n 40 miljoen. Inmiddels is ons personeelsbestand gegroeid tot ca 150 medewerkers, waarvan ca 100 in de buitendienst en de rest in de binnendienst. Onze klanten zitten momenteel vooral in de food-sector en in de logistiek, waaronder enkele grote distributiecentra."

VOLLEDIG GEAUTOMATISEERD

Aan de Oude Hoon in Houten is inmiddels een grote robotfabriek voor de brandveiligheidssector verrezen waarbij ook aan het voorraadbeheer straks geen man meer aan te pas komt. De nieuwe fabriek is ingericht als logistiek knooppunt, waar alle materialen kunnen worden opgehaald en afgeleverd, wat volgens Richard voor klanten een aanmerkelijke kostenbesparing met zich meebrengt. "Goedkoper werken wordt ook gerealiseerd door de ruime ervaring die VST Fire Solutions inmiddels heeft opgedaan met het prefabriceren van sprinklerleidingen. Sinds de oprichting wordt 80% van de prefabricage in eigen huis gedaan. Het op industriële wijze produceren van sprinklerleidingen is niet alleen goedkoper maar bovendien ook milieuvriendelijker dan traditionele productie."



Een sprinklerbuis

De werkwijze heeft ook consequenties voor het personeel. "Door in de nieuwe fabriek robots in te zetten hoeft fysiek zwaar werk niet meer te worden gedaan door mensen. Het verlichten van werk draagt bij aan het verbeteren van de gezondheid op de lange termijn. In de fabriek is er gekozen voor het Redesign™ concept waarmee VST Fire Solutions bijdraagt aan gezonde voeding, goede beweging en een betere nachtrust. Hierdoor zijn alle medewerkers scherper, fitter en gezonder", benadrukt Richard.

Mijntje vult aan: "We vragen veel van onze mensen, zowel kwalitatief als kwantitatief. We verwachten dat iedereen probeert het beste uit zichzelf en elkaar naar boven te halen. Wat dat betreft streven we een topsport-



Het omvangrijke pand van VST Fire Solutions in Houten

klimaat na. Maar aan de andere kant zorgen we ook goed voor ze, qua werk, opleidings- en trainingsmogelijkheden en goede werkomstandigheden. Gezondheid is dan ook een van onze pijlers, wat terug te zien is zowel in de maaltijden als de ontspanningsmogelijkheden die we aanbieden. Zo hebben we op kantoor een tafelvotbalspel, een pooltafel en een F1-simulator en komt er binnenkort een eigen sportschool en een voetbalveld op het dak. Ook daarin zijn we uniek."

SAMENWERKING MET VERZEKERINGSBRANCHE

VST Fire Solutions zoekt met het oog op haar verdere expansie bewust de samenwerking met de verzekeringsbranche. Richard licht toe: "Onze missie is ondernemingen brandveiliger te maken. Dat willen we vooral realiseren door middel van een duidelijke, eerlijke communicatie en beter betaalbare sprinkler- en watermistinstallaties. Aan beide zaken schort het binnen de traditionele sprinklermarkt ons inziens nogal en willen wij daarin verandering brengen."

Dat kan volgens hem het beste via de adviseurs van de klant: verzekeraars en makelaars en assurantietussenpersonen. "Hoe beter bedrijven geïnformeerd zijn over de voordelen van sprinkler- en watermistinstallaties, des te meer duidelijkheid er is en des te kleiner ook de kans dat zij voor onverwachte verrassingen komen te staan."

Bij het Houtense bedrijf geloven ze dan ook heilig in hun aanpak en is een succesvolle aanpak met de verzekeringsindustrie. "We zijn in korte tijd in Nederland al uitgegroeid tot marktleider op de sprinklermarkt en we gaan ook de grootste worden in Europa. Door de constante stroom aan nieuwe zelf opgeleide mensen, ons volledig geautomatiseerde voorraadbeheersysteem, onze eigen sprinklerfabriek met lasrobots waarmee we kunnen prefabriceren en vergaande digitalisering en automatisering, kunnen we voldoen aan de groeiende vraag uit de markt. We zijn ervan overtuigd dat we nog verder kunnen versnellen zonder dat een en ander ten koste gaat van de kwaliteit", benadrukken Mijntje en Richard tot slot. ■

Van geopolitiek tot de metaverse: Zes trends in wereldwijde verzekeringsprogramma's

Door Joachim Wille, Team Leader Global Clients Services - Allianz Multinational, Allianz Global Corporate & Specialty België en Nederland

De wereldwijde markt voor international insurance programs (IIP) zal in 2023 en de komende jaren blijven groeien. Volgens schattingen van Swiss Re heeft deze al een waarde van ongeveer 50 miljard dollar bereikt. Er zijn verschillende redenen voor deze groei: de steeds meer onderling verbonden wereld, het voortdurend groeiende aantal bedrijven met regio-overschrijdende of internationale activiteiten, en lagere toetredingsdrempels als gevolg van digitalisering en nieuwe technologieën. Tegelijkertijd bevinden wereldwijde bedrijven en hun verzekeraars zich momenteel in een uitdagende omgeving als het gaat om het bieden van geharmoniseerde verzekeringsdekking via IIP - van geopolitieke crisissen en spanningen tot de toename van complexe regelgeving en nieuwe technologieën. Allianz Global Corporate & Specialty heeft zes trends geïdentificeerd die verzekeraars en multinationals op hun radar moeten hebben.

1) TOENEMENDE REGELGEVING

Polishouders en verzekeraars worden wereldwijd geconfronteerd met toenemende uitdagingen op het gebied van regelgeving en toezicht. Vooral opkomende landen proberen hun binnenlandse verzekeringssector te beschermen met in sommige gevallen protectionistische maatregelen, omdat zij vrezen voor een aanzienlijke uitstroom van kapitaal in het kader van het IPP. Vooral de zogenaamde 'non-admitted' landen staan in het middelpunt van de discussie. In dergelijke landen mogen risico's alleen worden verzekerd door verzekeraars met een lokale vergunning. Voorbeeld China: Hier is de opzet van het IIP bijzonder uitdagend, omdat juridische gevolgen te verwachten zijn als de plaatselijke voorschriften niet worden nageleefd.

Afgezien van de tendens naar steeds meer regelgeving, hebben verzekeraars ook te maken met een grote verscheidenheid aan lokale wetgevingen en moeten zij het IIP zo opzetten dat het voldoet aan de respectievelijke voorschriften. Wereldwijde programma's die lokaal worden aangeboden, maar tegelijkertijd wereldwijd worden gecoördineerd, zorgen voor een uitgebreide verzekeringsdekking en kunnen inbreuken op de regelgeving helpen voorkomen. Tegelijkertijd worden wereldwijd risicoadvies en schaderegeling in deze omgeving steeds belangrijker.

2) GEOPOLITIEKE SPANNINGEN

Van de aanval van Rusland op Oekraïne en de daaruit voortvloeiende oorlog tot sociale onrust en protesten: het volatiele (sociaal-)politieke klimaat heeft een dramatische impact op het risicolandschap en daagt riskmanagers uit hoe ze hun bedrijf moeten beheren in het licht van conflicten, politieke onrust, economische risico's, verstoring van de toeleveringsketen en toenemende cyberdreigingen.

De meeste deskundigen, waaronder velen die deelnamen aan de Allianz Risk Barometer 2023-enquête, geloven dat met name bedrijven met grensoverschrijdende activiteiten nog enige tijd te maken zullen krijgen met aanzienlijke verstoringen. Om voorbereid te zijn op het groeiende aantal crisissen is scenarioplanning essentieel, evenals het



Joachim Wille (AGCS): "Om processen en klantervaring te verbeteren zal de verzekeringssector ook voor wereldwijde programma's steeds meer een beroep doen op Artificial Intelligence (AI), data analytics en process mining software, waaronder op termijn ook metaverse technologieën."

waarborgen van een op elkaar afgestemde verzekeringsdekking over de landsgrenzen heen. Verzekeraars moeten via crisisbeheerspecialisten op de hoogte blijven van de situatie in kritieke landen en ook overwegen om daar met meerdere lokale partners samen te werken.

3) TRANSPARANTIE IN REAL TIME

Bedrijven hebben het belang van gegevens en digitalisering voor hun bedrijf ingezien en willen steeds vaker digitaal zaken doen. Wat IIP betreft, verwachten polishouders *real-time* informatie en veel snellere doorlooptijden dan in het verleden - inclusief 24/7 toegang tot verzekeringsgegevens en *real-time updates* over de implementatiestatus van alle (lokale) polissen, (lokale) premiebetalingen en claims en de afhandeling daarvan.

Toonaangevende verzekeringsmaatschappijen maken gebruik van digitalisering om het beheer en de coördinatie van wereldwijde verzekeringsprogramma's te verbeteren, administratieve processen te

versnellen en de verzameling en analyse van gegevens te verbeteren. *Application Programming Interface (API)*-technologie maakt *real-time* gegevensuitwisseling en dus efficiëntere samenwerking tussen alle belanghebbenden mogelijk. Dit maakt het transparanter wat gedekt of verzekerd is onder een lokale polis of het hoofdcontract. Potentiële hiaten in de verzekeringsdekking kunnen dan gemakkelijker worden opgespoord en vermeden, wat het werk voor zowel klanten, makelaars als verzekeraars vergemakkelijkt.

Uiteindelijk draagt digitalisering bij tot een beter begrip van risico's. Met toegang tot uitgebreide gegevens en informatie kan een risicomanager een dieper inzicht krijgen in risico's, op basis daarvan efficiënter samenwerken met makelaars en verzekeraars en gemakkelijker op maat gemaakte dekkingconcepten creëren.

4) HOGERE RETENTIE

Multinationals maken steeds meer gebruik van verschillende vormen van alternatieve risico-overdracht en integreren met name captives als onderdeel van hun wereldwijde programma's, hetzij met of zonder risico-overdracht, hetzij als *full-service captive*. Een *captive* is een intragroep (her)verzekeringsmaatschappij die bijzonder interessant is voor die verzekerden die de voorkeur geven aan een traditionele IIP, maar tegelijkertijd het aandeel van het risico-eigendom willen vergroten. Daar kunnen verschillende redenen voor zijn: De in de traditionele verzekeringsmarkt gevraagde (en veelal volatiele) premie wordt niet (meer) representatief geacht voor het te dragen risico, of de capaciteit op bepaalde gebieden is schaars of niet beschikbaar.

Wereldwijde programma's kunnen organisaties helpen ESG-kwesties aan te pakken

Captive-oplossingen zijn een waardevol instrument wanneer het erom gaat de verschillende dekkingen van de verschillende dochterondernemingen over de hele wereld te coördineren en informatie over risico's en schades te verzamelen. De moedermaatschappij kan haar verzekeringskosten verlagen door de risico's geheel of gedeeltelijk zelf te dragen. Aangezien het rendement op investeringen en verzekeringspremies rechtstreeks naar de moedermaatschappij vloeit, kunnen captives ook worden gebruikt om de winst te optimaliseren. Virtuele captive-contracten bieden een aantrekkelijk alternatief voor multinationals die terugschrikken voor de hoge kosten, de inzet van middelen en de kapitaalbreng op lange termijn die gepaard gaan met de oprichting van een echte captive.

5) ESG IN BEELD

Environmental, social and governance - het acroniem ESG omvat vrijwel alle aspecten van duurzaamheid, die voor multinationale ondernemingen steeds meer in het vizier komen, niet in de laatste plaats door de eisen en verwachtingen van regelgevers, beleggers, klanten en werknemers. De regelgeving op het gebied van duurzaamheid neemt wereldwijd toe en gaat gepaard met vergaande rapportage-, openbaarmakings- en nalevingsverplichtingen voor ondernemingen. In de



verzekeringssector heeft ESG aan belang gewonnen enerzijds door meer duurzaamheid en ethische verantwoordelijkheid bij beleggingen; anderzijds spelen ESG-criteria een steeds belangrijkere rol bij acceptatie.

Wereldwijde programma's kunnen organisaties helpen ESG-kwesties aan te pakken. Bij IIP worden deze via platforms en *tools* in de onderschrijving geïntegreerd om juridisch conforme programma's aan te bieden, terwijl technologie en data-analyse steeds meer inzicht geven in opkomende risico's zoals klimaatverandering, cyberrisico's en problemen met de wereldwijde toeleveringsketens. Wereldwijde programma's dragen dus bij tot de uitvoering van een bedrijfsstrategie en een risicobeheeraanpak waarin het toenemende belang van ESG-factoren wordt erkend.

6) NIEUWE TECHNOLOGIEËN

Vandaag nog wat in de kinderschoenen, maar dit kan zich snel ontwikkelen: Om processen en klantervaring te verbeteren, zal de verzekeringssector ook voor wereldwijde programma's steeds meer een beroep doen op *Artificial Intelligence (AI)*, *data analytics* en *process mining software* - waaronder op termijn ook metaverse technologieën. Big data worden verwerkt door AI-systemen om patronen en trends vast te stellen, kwetsbaarheden bloot te leggen, beslissingen te nemen en processen te automatiseren en te verbeteren.

In dit proces kunnen de inzichten die voortkomen uit door AI aangedreven analyses en gegevens de grenzen van verzekeraarbaarheid verleggen, bestaande producten uitbreiden en bijdragen tot innovatieve oplossingen voor risico-overdracht. Tegelijkertijd heeft de metaverse - de ruimte waar verbonden fysieke en virtuele realiteiten samenkomen - het potentieel om ervaringen te bieden die in de echte wereld niet mogelijk zijn. In de metaverse kunnen klanten contact opnemen met de verzekeringsmaatschappij, informatie delen en transacties testen of voltooien in een virtuele omgeving. Ook het ontwerp en het beheer van wereldwijde programma's zullen van deze technologieën profiteren - op voorwaarde dat de veiligheid van de gegevens en de handhaving van eerlijkheid en transparantie in de systemen gewaarborgd zijn.

Wereldwijde verzekeringsprogramma's vormen een uitdagend gebied in de bedrijfs- en industriële verzekeringen dat in belang zal blijven toenemen. Succes en differentiatie van de concurrentie zullen afhangen van twee dimensies: '*Get the basics right*' - de administratieve uitvoering van dergelijke programma's in tal van landen, partners en systemen is complex, maar moet snel, soepel en vlekkeloos functioneren. Ten tweede moeten verzekeraars samenwerken met hun multinationale zakelijke klanten om overtuigende antwoorden te vinden op een volatiel risicolandschap en snelle sprongen in de technologie. ■

Halfjaarcijfers LIV diefstallen motorvoertuigen:

Toename in alle categorieën behalve bij brom- en snorfietsen

In de eerste helft van dit jaar zijn er in ons land in totaal 9.381 motorvoertuigen gestolen, 9% minder dan de 10.822 diefstalgevallen een jaar eerder in dezelfde periode. De daling is meer dan volledig toe te schrijven aan de diefstalcijfers bij brom- en snorfietsen: dat waren er met 4.892 maar liefst 20% minder dan in de eerste helft van 2022, zo blijkt uit cijfers van het Landelijk Intelligence- en Expertisecentrum Voertuigcriminaliteit (LIV).

In alle overige voertuigcategorieën was er sprake van een diefstaltoename. Zo zijn er het eerste halfjaar van 2023 2.917 personenvoertuigen gestolen. Dit is 1% meer dan in 2022 over dezelfde periode. De diefstal van lichte bedrijfswagens is met 21% gestegen naar 783 stuks en bij zware bedrijfswagen met 129% naar 39 Motorfietsdiefstal is licht gestegen met 3% naar 845 diefstalgevallen. Daarnaast werden er net als vorig jaar 266 aanhangers/opleggers gestolen en 44 land- en bosbouwtrekkers (+ 10%) en 43 Motorvoertuigen met beperkte snelheid (+ 54%). Het terugvindpercentage van personenauto's is licht gestegen van 40 naar 42%.

MEEST GESTOLEN

Januari 2023 laat nog een zeer forse stijging zien van de diefstal van personenauto's, maar de maanden erna daalt het aantal diefstallen. Toyota, vooral de RAV4 en de C-HR, werd het meest gestolen en laat met 560 stuks een stijging zien van ruim 18%. Diefstal van de Fiesta en de Focus zorgen bij Ford voor een opvallende stijging van 22%. De Mercedes Sprinter (+54%), wordt het meest gestolen in Zuid-Holland en Brabant. Het lagere terugvindpercentage valt op bij Lexus (23%), Mazda (28%), BMW (34%) en Toyota (35%).

De diefstal van elektrisch/hybride voertuigen is met 27% gestegen. Deze stijging van 470 naar 597 stuks komt met 447 stuks bijna geheel voor rekening van Toyota. Slechts 6% (35 stuks) van het totale aantal gestolen elektrisch/ hybride personenvoertuigen betreft een volledig elektrisch voertuig.



EXTRA BEVEILIGING BESTE PREVENTIE

Een alarmsysteem met CCV keurmerk bij alle voertuigcategorieën blijft een belangrijke aanbeveling. Vooral als het wordt gecombineerd met een mechanische beveiliging op stuur, versnellingspook of rempedaal lijkt het de meest effectieve beveiliging te zijn. Bovendien is het uitschakelen van *keyless entry* of een KE01 *Keyless protector* ook een goede beveiliging," zegt manager LIV Rudi Welling. "Wat ons wel zorgen baart,

DIEFSTALCIJFERS EERSTE HALFJAAR 2023

In het overzicht ziet u het aantal gestolen voertuigen per categorie in het eerste halfjaar van 2023.

Voertuigcategorie	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Terugvindpercentage
Personenauto's	2917	+ 1%	42%
Bedrijfswagens licht	783	+ 21%	41%
Bedrijfswagens zwaar	39	+ 129%	59%
Motorrijwielen	845	+ 3%	20%
Brom- & snorfietsen	4892	- 20%	34%
Aanhangers/Opleggers	266	0%	21%
Land- en bosbouwtrekkers	44	+ 19%	16%
MMBS	43	+ 54%	

is de gestage toename van de verduistering van voertuigen. Ook in het buitenland verduisterde voertuigen duiken steeds vaker in Nederland op. Andersom duiken verduisterde Nederlandse voertuigen ook op in Frankrijk. Het lijkt een internationaal probleem te worden waar we nog geen gepaste aanpak voor hebben.”

MEEST GESTOLEN MERKEN

In het overzicht ziet u de meest gestolen merken in het eerste halfjaar van 2023.

Merk	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op:	Percentage teruggevonden
Toyota	560	+18%	1188	35%
Volkswagen	382	+2%	2913	47%
Peugeot	193	-16%	3392	40%
Ford	158	+22%	3809	36%
Mercedes-Benz	157	+16 %	2517	40%

MODELLEN MET HET HOOGSTE RISICO

Merk	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op:	Percentage teruggevonden
Alfa Romeo Stelvio	16	+167%	105	44%
Toyota RAV4	316	+61%	118	32%
Lexus RX450H	15	+25%	188	33%
Alfa Romeo Giulia	16	+220%	240	38%
Toyota C-HR	124	+100%	241	31%

MEEST GESTOLEN MODELLEN

In het overzicht ziet u welke modellen in het eerste halfjaar van 2023 het meest zijn gestolen.

Merk	Aantal	Diefstalrisico 1 op:	Percentage teruggevonden
Toyota RAV 4	316	118	32%
Volkswagen Polo	136	2.103	49%
Volkswagen Golf	135	2.423	47%
Toyota C-HR	124	241	31%
Fiat 500	80	1.583	31%
Mazda CX-5	61	678	18%
Opel Corsa	55	3.611	64%
Ford Fiesta	53	3.328	55%
Ford Focus	48	3.597	25%
BMW 3-Serie	44	2.791	23%

MOTORFIETSEN

In het overzicht ziet u de meest gestolen motorfietsen en met het hoogste risico in het eerste halfjaar van 2023.

Soort	Merk	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op	Percentage teruggevonden
Meest gestolen	Yamaha	176	+5%	724	16%
Hoogste risico	Kymco	20	+54%	87	45%

LICHTE BEDRIJFSWAGENS

In het overzicht ziet u de meest gestolen lichte bedrijfswagen en met het hoogste risico in het eerste halfjaar van 2023.

Merk en model	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op teruggevonden	Percentage
Mercedes-Benz	267	+43%	677	31%



ELEKTRISCHE HYBRIDE VOERTUIGEN

In het overzicht ziet u het meest gestolen elektrische/hybride voertuig en met het hoogste diefstalrisico in het eerste halfjaar van 2023.

Merk en model	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op teruggevonden	Percentage
Toyota	447	+25%	487	34%

BROM- EN SNORFIETSEN

In het overzicht ziet u de meest gestolen bromfiets en met het hoogste risico in het eerste halfjaar van 2023.

Merk en model	Aantal	Percentage t.o.v. eerste halfjaar 2022	Diefstalrisico 1 op teruggevonden	Percentage
Piaggio	1706	+15%	148	35%



Directeur Susan Mogony en voorzitter Klaas Brand kijken terug op 2022
en blikken vooruit op 2023

We hebben op alle fronten stappen voorwaarts gezet

2021 was in meerdere opzichten een bijzonder jaar voor het Nederlands Instituut Van Register-Experts, kortweg NIVRE. Er werd in mei voor het eerst in de ruim 30-jarige historie een directeur van buiten af aangesteld – in de persoon van Susan Mogony, in het najaar trad een nieuw bestuur aan onder voorzitterschap van een nieuwe voorzitter (Klaas Brand) en er werd een ambitieuze toekomstvisie gepresenteerd met als titel 'Samen naar de toekomst', waarin werd aangegeven waar de organisatie binnen enkele jaren wil staan: Gezien, erkend en herkend worden als dé onafhankelijke marktautoriteit op schadegebied, een betere klantbeleving, meer aanwas van jonge professionals en zij-instromers en meer zichtbaar zijn als baken op schadegebied. 2022 was het eerste volledige jaar waarin in de nieuwe bestuurssamenstelling invulling werd gegeven aan haar toekomstplannen. In onderstaand artikel blikken Susan Mogony en Klaas Brand terug op het afgelopen jaar en richten zij hun vizier op de toekomst. "2022 was een overgangsjaar waarin we als NIVRE op alle fronten stappen voorwaarts hebben gemaakt, maar 2023 zal nog mooier worden."

Klaas Brand en Susan Mogony:

"We zijn er blij mee te kunnen constateren dat bij onze achterban de kijk op het NIVRE de laatste jaren in positieve zin lijkt te zijn veranderd. Tekenend is dat we veel meer dan voorheen zien dat nieuw ingeschrevenen in het NIVRE-Register dat kenbaar maken via de sociale media. Het geeft aan dat ze trots zijn om de titel NIVRE register-expert te mogen dragen."



Susan bestempelt 2022 als 'hét jaar van de verandering voor het NIVRE'. "We hebben alles onder de loep genomen. Dat gold zowel voor onze interne organisatie en activiteiten, waaronder het huidige PE-systeem, de basis- en aanvullende opleidingen en de communicatie naar onze ingeschrevenen toe, als voor al onze externe inspanningen, zoals de samenwerking met verzekeraars en andere *stakeholders*." Eveneens wijst zij op de eerste gesprekken die inmiddels zijn gevoerd met Tweede Kamer-leden en het Ministerie van Justitie over tal van schadege-
rela-

teerde onderwerpen, waaronder de wenselijkheid om van schade-expertise een beschermd beroep te maken.

In aanvulling hierop noemt Klaas 2022 "een belangrijk jaar in de historie van onze organisatie, waarin de eerste contouren zichtbaar werden van 'het nieuwe NIVRE' en de transformatie die we als organisatie doormaken: van een meer administratieve organisatie die voor verschillende branches het Register beheerde naar een heuse beroepsorganisatie.

Zowel intern als extern zijn stappen gemaakt. We staan als NIVRE meer op de kaart, zitten inmiddels aan tafel bij diverse stakeholders en zijn voor marktpartijen een relevante gesprekspartner geworden. Al die zaken hebben er ook toe geleid dat we ons NIVRE bureau verder hebben geprofessionaliseerd, die niet alleen meer ondersteunend zijn aan dagelijks en werkgeversbestuur en de branchebesturen maar ook meer en meer als beleidsmakers fungeren. Dat is voor iedereen uitdagend maar geeft natuurlijk ook nieuwe dimensies”.

POSITIEF OVER WAT REEDS IS BEREIKT

Hoe kijken jullie terug? “Positief”, klinkt het uit beider monden. Susan verwoordt beider mening als volgt: “In ons in 2021 opgestelde toekomstvisie ‘Samen naar de Toekomst’ hebben we een vijftal speerpunten benoemd en op al deze terreinen hebben we besproken waar de behoeftes lagen, hebben we het gebied ontgonnen en zijn we in 2022 voor het eerst gaan zaaien. We zijn het afgelopen jaar daardoor al meer zichtbaar geworden, zowel in de markt als naar onze eigen achterban toe en hebben we veel tijd gestoken in het overleg met branchebesturen over onze nieuwe koers. We denken te kunnen stellen dat zij onze toekomstplannen hebben omarmd en dat zowel binnen het NIVRE als de buitenwacht daadwerkelijk hebben kunnen waarnemen dat we volop in beweging zijn en daadwerkelijk stappen voorwaarts hebben gemaakt. Persoonlijk vind ik de veranderingen van ons tuchtrecht te wijzigen naar een extern klachtenloket en een Tuchtcommissie belangrijk. Het tuchtrecht hebben we nu ondergebracht bij De Geschillencommissie wat de onafhankelijkheid op gebied van toetsing van de kwaliteit onderstrept. De Tuchtcommissie wordt nu voorafgegaan door het NIVRE-klachtenloket, waardoor NIVRE-experts de mogelijkheid hebben om de klacht met de klager op te lossen en de klacht niet direct doorgaat naar de tuchtcommissie.”

We staan als NIVRE meer op de kaart, zitten inmiddels aan tafel bij diverse stakeholders en zijn voor marktpartijen een relevante gesprekspartner geworden

Klaas zegt daarnaast bijzonder te spreken te zijn over de eerste stappen die zijn genomen ter verbetering van de PE- en opleidingsactiviteiten en daarmee van het kwaliteitsniveau van de ingeschrevenen schade-experts en andere specialisten in het NIVRE-Register. “We zijn er blij mee te kunnen constateren dat bij onze achterban de kijk op het NIVRE de laatste jaren in positieve zin lijkt te zijn veranderd. Tekenend is dat we veel meer dan voorheen zien dat nieuw ingeschrevenen in het NIVRE-Register dat kenbaar maken via de sociale media. Het geeft aan dat ze trots zijn om de titel NIVRE register-expert te mogen dragen”, aldus de NIVRE-voorzitter, die het daarnaast bijzonder verheugend noemt dat het aantal nieuwe inschrijvingen in het afgelopen jaar flink is toegenomen. “Ook op dat vlak zitten we derhalve in de lift, al blijft het voor ons natuurlijk zaak ervoor te zorgen dat zij de meerwaarde van inschrijving in het NIVRE-Register blijven ervaren”

2022 was hét jaar van de verandering voor het NIVRE

Met het oog op de talrijke ontwikkelingen wil hij nadrukkelijk stilstaan bij de inzet van de vele vrijwilligers, die zich in besturen en anderszins inzetten voor het NIVRE. “Alleen samen kunnen we onze doelen bereiken. Ik heb een enorme waardering voor alle collega's die zich nu en in het verleden belangeloos hebben ingezet voor het NIVRE. Het vervullen van een functie binnen het NIVRE is weliswaar vrijwillig maar zeker niet vrijblijvend. Er wordt namelijk het nodige van hen gevraagd. Zeker het afgelopen jaar”, benadrukt de NIVRE-voorzitter, die het daarnaast een positieve ontwikkeling noemt dat het NIVRE extern inmiddels meer en meer wordt gezien als gesprekspartner voor tal van zaken met betrekking tot de schaderegeling. “Zoals Susan al eerder heeft aangegeven hebben we met overheid en politiek de eerste gesprekken gevoerd om van expertise een beschermd beroep te maken. Er is op dit vlak in de loop der jaren zeker vooruitgang geboekt. Wel blijf ik het persoonlijk bijzonder jammer vinden dat er nog steeds verzekeraars en andere partijen zijn die voor hun schaderegelingswerk nog altijd bureaus, experts en schade-onderzoekers inschakelen die niet zijn ingeschreven in het NIVRE-register.”

WAT IS ER IN DE EERSTE MAANDEN VAN 2023 GEBEURD?

Klaas neemt het woord en noemt een aantal zaken: “Het bestuur heeft een Jaarplan opgesteld en dat in januari onder meer besproken met onze branchebesturen.” Hij licht er drie punten uit: “Er is nu een drietal commissies voortvarend van start gegaan. De commissies richten zich op de kwaliteitsverbetering van de Permanente Educatie, het ontwikkelen van een integrale Basisopleiding door de Werkgroep Basisopleidingen onder auspiciën van de Commissie Opleidingen en de commissie Communicatie die zich richt op de zichtbaarheid van het NIVRE o.a. door het vernieuwen van de website.

NIVRE Start maakt daarnaast nadrukkelijk meer werk van het ondersteunen en aanboren van nieuwe aanwas. Susan vult aan dat mede na een eerder onderzoek van het LRGD (red. Landelijk Register voor Gerechtsdeskundigen) bij onze experts hebben geïnventariseerd in hoeverre zij bij de uitvoering van hun dagelijkse werkzaamheden te maken hebben met grensoverschrijdend gedrag. De uitkomsten van dit onderzoek zijn onlangs ten dele al gepubliceerd. De uitkomsten vragen om verdere stappen en het NIVRE wil hier een rol in hebben”

Volgens Klaas zijn er het afgelopen jaar veel zaken in beweging gezet en is het zaak het komende jaar op de ingeslagen weg verder te gaan. “NIVRE heeft daarom voor 2023 de wens om de nieuwe koers en het hiermee gepaard gaande veranderende denken ook binnen de Branchebesturen verder uit te bouwen en nog betere zichtbaarheid te krijgen bij onze experts, onze klanten en de overheid. Hierdoor kunnen we daadwerkelijk verdere stappen zetten om uit te groeien naar de marktautoriteit die ons voor ogen staat.” ●