

IN DEZE UITGAVE

3. Nieuwe NARIM-voorzitter Hanneke van Oss: "Blijf in gesprek. Zo kunnen de NARIM en businesspartners samen bouwen aan de toekomst"
6. HDI Global Nederland wil dé benchmark van de markt worden, stellen drie nieuwe *Chief Underwriting Officers*
9. Sedgwick introduceert als eerste Carbon Calculator voor meten impact CO2 bij schadeherstel
11. Adfiz, NARIM, VNAB en Verbond van Verzekeraars lanceren *Position Paper* verzekeraarbaarheid energietransitie
16. Arjan Honing (DPS Marine Nederland): We staan meer en meer op de kaart in transportverzekeringsland



LIBERTY INVESTEERT IN

EUROPA

Ontdek hoe Liberty Europese bedrijven helpt om zich te versterken

18. Liberty Specialty Markets zet met twee nieuwe producten ook in Nederland vol in op versterking positie cyberverzekeringsmarkt. Interview met Senior Underwriter Edwin Oud
21. Marcel Bromet en Sander Dronkers (CED T&I) houden pleidooi voor herbouwregeling op basis van werkelijke nieuwbouwwaarde
23. Interview Daniel de Swaan over samengang met Veldhuis Advies: We willen een familiebedrijf blijven
26. Patrick Neeleman kiest voor ander leven na ruim een kwart eeuw BELFOR
29. Artikel MSIG Europe: Internationale verzekeringsprogramma's voor aansprakelijkheidsrisico's, een praktische gids voor assurantiemakelaars
31. Allianz Risk Barometer 2026: Cyber risico nummer één, AI stijgt naar plek 2
35. Artikel Armand Hoftijzer (MarshBerry); Herschrijft AI de spelregels van de verzekeringsdistributie?

MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natura schadeherstel voor inboedel en opstal.



38. Marianne Korpershoek heeft na bijna 40 jaar expertisevak verlaten
42. Jaarrapportage 2025 Stichting VbV: Meer autodiefstallen en gemiddelde en totale schadebedrag stijgt
47. Bijdrage van Fred de Jong en Björn Bierhaalder: Van compliance naar Kompas, een uitnodiging aan de verzekeringssector
49. NIVRE-nieuws: Manifest Duurzaam Schadeherstel gaat volgende fase in, 28 nieuw ingeschrevenen in NIVRE-Register en feestelijke diploma-uitreiking 14 NIVRE-aspiranten

A new name. A new way to protect business built on proven expertise.

RSA is now Intact Insurance



Jan van Stigt Thans



2026 wordt wederom nieuwswaardig jaar

Ik weet niet hoe u het ervaart, maar naarmate de jaren vorderen – ik heb zelf net de 69 aangetikt – lijkt de tijd steeds sneller te gaan. Dit jaar is inmiddels alweer bijna drie maanden oud en wederom voorbijgevlogen. Het vele vaknieuws – o.a. personalia, nieuwe producten en diensten, interessante markt-onderzoeken en andere actuele ontwikkelingen – heeft daar zeker aan bijgedragen.

Het kost daardoor geen enkele moeite om elke keer weer de website, nieuwsbrief en magazine te vullen met nieuwswaardige berichten, interviews en andere artikelen. Sterker nog, het knelpunt zit 'm meer in de selectie wat wel en wat niet meegaat.

Ook in deze 50-pagina's tellende uitgave komen dan ook alle sectoren van de markt aan bod: de verzekeraars- en make-laarsmarkt, risk- en insurance management, schade-expertise, reconditionering en de taxatiebranche. Met als rode draad dat bedrijven in alle segmenten volop in beweging zijn en bezig zijn met de voorbereidingen op de markt van morgen.

Mede gezien de ontwikkelingen in het eerste kwartaal durf ik dan ook de stelling aan dat 2026 andermaal een buitengewoon nieuwswaardig jaar zal worden. Een jaar waarin voor vrijwel alle doel- en lezersgroepen van Risk & Business een groot aantal nationale- en zelfs internationale – congressen en seminars op de agenda staan. Zoals VNAB's Co-Podium en het jaarlijkse NARIM Congres.

Bijzonder is dat er daarnaast binnen enkele maanden enkele grootschalige internationale vakevenementen op de rol staan, waar branchegenoten uit vooral Europe maar soms ook uit de gehele wereld naar Rotterdam zullen afreizen. Zo houden dit jaar Europese expertiseorganisatie FUEDI, de wereldwijde verzekeraarskoepel IUML en de Europese riskmanagementorganisatie FERMA hun jaarvergadering en jaarlijkse congres in ons land. Mooie evenementen voor brancheprofessionals om naar uit de kijken, kennis te vergaren, relaties te bestendigen en nieuwe contacten te leggen. En voor mij als journalist om daarvan verslag te doen. Een mooi vooruitzicht.





Liberty
Specialty Markets

Ontdek hoe
Liberty Europese
bedrijven helpt
om zich te
versterken.

INVESTEERT IN **EUROPA**

Hanneke van Oss: “Het is bijzonder en eervol om NARIM-voorzitter te mogen zijn in dit jubileumjaar”

Blijf in gesprek. Zo kunnen de NARIM en businesspartners samen bouwen aan de toekomst

Op 28 oktober van het vorig jaar nam Hanneke van Oss de voorzittershamer van de NARIM over van haar voorganger Albert van Haastrecht. In onderstaand artikel een nadere kennismaking met de vrouw die inmiddels 11,5 jaar werkzaam is bij Bluewater Energy Services, aanvankelijk als *insurance counsel* en sinds mei 2019 als *Department Head Insurance*. “Ik vind het een hele eer gevraagd te zijn voor de rol van NARIM-voorzitter en het extra bijzonder om deze functie te mogen vervullen in ons jubileumjaar. Dit jaar viert de NARIM namelijk haar 30-jarig bestaan.”



Hanneke van Oss: “Ik ben persoonlijk geen voorstander van algemene, generieke uitsluitingen, maar ben van mening dat deze specifiek per bedrijf moeten worden bekeken. Dat zou sowieso bij alle uitsluitingen het geval moeten zijn, zo ook bij nieuwe ontwikkelingen als AI en andere technologische risico's.”

Dat Hanneke ooit in de wereld van verzekeringen en risk-management terecht zou komen, daar zag het aanvankelijk niet echt naar uit. Na haar rechtenstudie aan de Universiteit van Leiden (Notarieel Recht) werkte zij van 1997 tot 2012 in het notariaat, gespecialiseerd in vastgoed. Daarna heeft zij gedurende een kleine anderhalf jaar als docent Burgerlijk Recht lesgegeven aan de Universiteit van Leiden.

BLUEWATER

“Ik kreeg van Bluewater de (juridische) vraag of ik hen kon helpen bij het vinden van een adequate oplossing met betrekking tot het vestigen van een hypotheek op hun schepen. Na afloop van dat project vroegen zij me, vanwege de drukke werkzaamheden, of ik interesse had om op de insurance-afdeling te komen werken. Ik gaf hen aan niets van verzekeringen te weten, maar aangezien je als jurist een polis en contract kan lezen wilden ze het toch met me proberen.”

De rest is geschiedenis. Zij ging aan de slag als *insurance manager* en werd in 2019 na de pensionering van haar collega *Department Head Insurance*. In die functie is zij verantwoordelijk voor de ontwikkeling en instandhouding van de verzekeringsportefeuille, de behandeling en afwikkeling van schades, het maken van risico-inschattingen en het adviseren en ondersteunen van het management, projectteams en de afdelingen op alle gebieden met mogelijke verzekeringsproblematieken.

PRIMA MATCH

Haar nieuwe werkterrein bleek een prima *match* te zijn. “In de eerste plaats is Bluewater een mooie, bijzondere en breed gediversifieerde organisatie, gespecialiseerd in alles wat drijft. De ene helft van onze activiteiten en omzet heeft betrekking op onze werkzaamheden op het gebied van *offshore energy* (olie en gas, maar ook *renewable energy*). Daartoe beschikken we over vijf drijvende platforms (FPSO's). Het andere deel van onze activiteiten omvat het bieden van drijvende energie gerelateerde oplossingen voor klanten, zoals de zogeheten boeien voor overslag van olie, gas, waterstof en andere vloeistoffen. Voor al deze zaken kunnen we het gehele palet aanbieden: van *design* tot fabricage en alles wat er tussen zit, in het Engels aangeduid met EPC (*Engineering, Procurement Construction*).”

Op het hoofdkantoor in Hoofddorp werken momenteel ca. 300 medewerkers, waarvan zo'n 80% *engineers* en de rest in ondersteunende functies. Daarnaast telt Bluewater 60 medewerkers



Tijdens de ALV van de NARIM op 28 oktober 2025 kreeg Hanneke van Oss de voorzittershamer uit handen van haar voorganger Albert van Haastrecht

op het kantoor in Aberdeen, die zich vooral toeleggen op de logistieke bevoorrading van de FPSO's.

BOEIEND, VEELZIJDIG, AFWISSELEND

Dat alles maakt volgens Hanneke haar werk buitengewoon boeiend, veelzijdig en afwisselend. "Het is elke keer weer anders. De ene keer heb je te maken met een relatief simpele reischadeclaim en de andere keer ben je bezig met een buitengewoon complexe aanvaringsschade of het rond maken van een omvangrijk internationaal verzekeringsprogramma. Voor onze FPSO's doen we dat via Hull-, Machinery- & P&I-verzekeringen en voor onze andere activiteiten vooral met CAR-polissen. Daarnaast dekken we onze corporate risico's onder meer af door middel van een breed scala aan wereldwijde corporate verzekeringen."

Ik hecht veel waarde aan het persoonlijk contact met makelaars en verzekeraars, zodat wij elkaar over en weer kennen en weten wat we aan elkaar hebben

Zij vervolgt: "Het allerleukste van mijn job vind ik dat mijn werkzaamheden door het hele bedrijf en alle afdelingen heen lopen. Daarnaast trekt mij het veelzijdige contact met makelaars en verzekeraars aan en vind ik reizen en het ter plaatse kunnen bezoeken van de vele wereldwijde projecten die we onder

handen hebben een ander leuk aspect van mijn werk. Tevens hecht ik veel waarde aan het persoonlijk contact met makelaars en verzekeraars, zodat wij elkaar over en weer kennen en weten wat we aan elkaar hebben."

NARIM

Al snel na haar indiensttreding bij Bluewater sloot Hanneke zich aan bij de NARIM. "Als risk- en insurance manager werk je vaak alleen of met een beperkt aantal collega's. Dan is het prettig om af en toe met branchegenoten te kunnen praten, overleggen en sparren over zaken die je in je werk tegenkomt. Het is waardevol om eventuele knelpunten te kunnen bespreken en ervaringen met elkaar te kunnen delen. De bijeenkomsten van de kenniscentra zijn altijd heel relevant en nuttig. Ik vind het persoonlijk fijn om dit NARIM-netwerk te hebben en heb er zelf veel aan gehad. Bovendien is het plezierig te ervaren dat de NARIM-leden vertrouwelijk met elkaars informatie omgaan."

Op een gegeven moment wilde Hanneke wat meer bij de organisatie betrokken raken, sloot zich aan bij Ladies@Risk en nam geregeld deel aan de vakinhoudelijke bijeenkomsten die de NARIM jaarlijks via de kenniscentra voor haar leden organiseert. "Bij één van die sessies sprak ik met een aantal bestuursleden die me vroegen of ik wellicht interesse had om toe te treden tot het NARIM-bestuur. Dat had ik zeker en in 2022 werd ik bestuurslid."

VOORZITTERSCHAP

In de loop van het vorige jaar kwam de volgende vraag: of zij Albert van Haastrecht wilde opvolgen als voorzitter. "In de eerste plaats vind ik het een hele eer hiervoor gevraagd te worden.

Ik heb er goed over nagedacht, uitvoerig met Albert gesproken over wat ik kan verwachten en wat er in die functie wordt gevraagd. Uiteindelijk heb ik er weloverwogen voor gekozen om het te doen. Ik krijg er zelf veel energie van.”

Ik krijg er zelf veel energie van

Wat voor iemand heeft de NARIM in huis gehaald? Hanneke: “Als ik mezelf zou omschrijven zou ik zeggen dat ik enthousiast, nauwkeurig, ambitieus en gedisciplineerd ben. Bovendien ben ik zowel juridisch als verzekeringstechnisch onderlegd en probeer ik open en eerlijk te zijn. En zoals ik eerder heb aangegeven ben ik iemand die veel waarde hecht aan het onderhouden van goede persoonlijke contacten.”

GERESPECTEERD GESPREKSPARTNER

Verder kunnen zowel de leden als de markt verwachten dat we als bestuur qua activiteiten op de ingeslagen weg voort blijven gaan. “In de 30 jaar van haar bestaan heeft de NARIM een plaats in de markt verworven en is het uitgegroeid tot een gerespecteerde gesprekspartner voor *stakeholders* in de verzekeringsbranche. Een goed recent voorbeeld is het onderzoek dat het Verbond van Verzekeraars, Adfiz, de VNAB en de NARIM gezamenlijk zijn gestart naar de verzekeraarbaarheid van de Net Zero-transitie. Daarin worden toekomstige ontwikkelingen, mogelijke knelpunten en oplossingsrichtingen in kaart gebracht. Er is inmiddels een nul-meting geweest en de komende tijd gaan we daar samen verdere invulling aan geven.”

JUBILEUMJAAR

Daarnaast kijkt Hanneke om een andere reden uit naar 2026. “Het is ons jubileumjaar en in de loop van het jaar zullen we met meerdere activiteiten geregeld stilstaan bij ons 30-jarig bestaan. In de eerste plaats natuurlijk met ons jaarlijkse congres, dat dit jaar gedurende twee dagen – 21 en 22 mei – plaatsvindt in de voormalige Fokker Terminal in Den Haag. Het centrale thema luidt dit keer ‘*the Science of Risk*’ en tijdens dat congres gaan we de wetenschappelijke kant van de verzeke-

rings- en riskmanagementbranche nader belichten. Maar er is natuurlijk ook ruimte om het lustrum te vieren met een feestje. Het wordt sowieso een bijzonder evenementenjaar voor de branche, omdat ook andere congressen in Nederland plaatsvinden, waaronder die van de FERMA, IUMI en FUEDL.”

DEKKINGSUITSLUITINGEN

Wat houdt het NARIM-bestuur vandaag de dag nog meer bezig? De nieuwe voorzitter noemt als eerste de eerder genoemde energietransitie maar ook de uitdagende geopolitieke situatie in de wereld. “Wat daarnaast volop de aandacht van ons en onze leden heeft zijn de PFAS-, de AI- en de Cyberuitsluitingen. Ik ben persoonlijk geen voorstander van algemene, generieke uitsluitingen, maar ben van mening dat deze specifiek per bedrijf moeten worden bekeken. Dat zou sowieso bij alle uitsluitingen het geval moeten zijn, zo ook bij nieuwe ontwikkelingen als AI en andere technologische risico’s.”

Hanneke wijst daarnaast op de gaten in de huidige dekkingen van cyber- en propertypolissen. “Op de propertypolis is het cyberrisico vaak niet gedekt en op de cyberpolis zijn property-schades niet gedekt. Gelukkig worden er hiervoor inmiddels weliswaar al nieuwe oplossingen geboden, maar die zijn vaak helaas nog niet sluitend en/of bieden nog geen 100% dekking.”

Tot slot, welke boodschap zou je de markt mee willen geven? De NARIM-voorzitter hoeft daar niet lang over na te denken: “Makelaars en verzekeraars, blijf met elkaar en je klanten in gesprek, blijf nadenken over wat je verzekert en hoe je dat precies wilt doen. En blijf daarbij vooral kijken naar oplossingen in plaats van uitsluitingen.” ■

In de 30 jaar van haar bestaan heeft de NARIM een plaats in de markt verworven en is het uitgegroeid tot een gerespecteerde gesprekspartner voor stakeholders in de verzekeringsbranche



MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in
natura schadeherstel
voor inboedel en opstal.



HDI Global Nederland geeft ruimte aan eigen talenten binnen nieuwe organisatiestructuur

We willen de benchmark van de markt worden

Met de introductie van drie *Chief Underwriting Officers* is HDI per 1 januari 2026 een nieuwe weg ingeslagen. In deze nieuw gecreëerde functie zijn Valerie van Voorthuysen (*Specialty Lines*), Chrissy Camijn (*Long Tail*) en Roy Aarts (*Short Tail*) gezamenlijk verantwoordelijk voor *Underwriting* binnen HDI Global Nederland. Daarmee geeft de in Rotterdam gevestigde verzekeraar bewust de kans en ruimte aan eigen talenten binnen de organisatie om door te groeien en zich verder te ontwikkelen. In onderstaand artikel gaan de drie CUO's nader in op de nieuwe organisatiestructuur, aanpak en ambitieuze plannen. "We willen binnen enkele jaren dé benchmark van de markt worden, zowel qua *underwriting* als wat de schadeafwikkeling betreft."



Roy Aarts, Valerie van Voorthuysen en Chrissy Camijn: "We willen relevant zijn in alle segmenten waarin we opereren – provincie, zakelijk, beurs en volmacht- en daarin uitgroeien tot een stabiele topspeler. Bovendien willen we binnen enkele jaren dé benchmark van de markt worden, zowel qua *underwriting* als wat de schadeafwikkeling betreft."

Voorheen werd de HDI-organisatie aangestuurd door twee *Heads of Underwriting*, één voor 'Global SE' en één voor 'Global Specialty', met daaronder meerdere *Lead Underwriters* voor een aantal productlijnen. Dat gebeurt nu door de drie *Chief Underwriting Officers*. In een toelichting op de nieuwe organisatiestructuur stelt HDI: "Samen vormen zij een krachtig team dat innovatie, samenwerking en klantgerichtheid centraal stelt. Met hun complementaire expertise en gedeelde visie willen zij HDI niet alleen nog toekomstbestendiger

maken, maar ook relevanter voor partners én collega's. Deze verandering is méér dan een organisatorische stap. Het is een uitnodiging om samen te bouwen aan een sterkere, wendbare organisatie en het behouden van een stabiele basis bestaande uit de kennisgedreven *underwritingteams*."

ONDERNEMER IN LOONDIENTST

De drie zeggen blij te zijn met de kans die zij hebben gekregen om zich door te ontwikkelen en zich nu ook te kunnen bewijzen

op een hoger niveau met de grotere verantwoordelijkheden die daarmee gepaard gaan. Zo zijn zij in hun nieuwe functie verantwoordelijk voor de *underwriting* strategie, resultaten en mensen binnen hun divisie, waarin zij direct rapporteren aan *Managing Director* Faisal Setoe, en vormen zij tevens het aanspreekpunt voor het hoofdkantoor in Hannover. “We fungeren als het ware als ondernemers in loondienst, een hele mooie uitdaging”, zegt Chrissy. “Het laat bovendien zien dat je binnen HDI de kans krijgt om je als brancheprofessional door te ontwikkelen en door te groeien binnen de organisatie”, vult Valerie aan.

Gevraagd naar de kracht van HDI noemen zij onder meer de lokale focus op de markt, ondersteund door een sterk en kapitaalkrachtig wereldwijd opererend moederbedrijf. En verder een goede mix van jarenlange ervaring en *know how* en jeugdig enthousiasme, snelheid van handelen en een *hands on*- en *fix-it* mentaliteit. “Daarnaast zijn we een mens-, klant- en servicegerichte organisatie”, benadrukt Roy

COMPLEMENTAIR

Ondanks hun relatief jonge leeftijd voor hun functie – Chrissy is 45 jaar, Valerie 42 en Roy zelfs pas 34- hebben zij alle drie al heel wat ‘kilometers’ gemaakt in de verzekeringsbranche en bij elkaar zo’n 50 jaar aan ervaring bij makelaars, verzekeraars en klanten. Valerie: “We hebben allemaal in verschillende rollen gewerkt, waardoor we weten wat er speelt op de werkvloer én bij de klant en wat er gevraagd wordt in de markt.”

Klanten denken niet in losse producten, maar zoeken een totaaloplossing

Daarnaast hebben Chrissy en Valerie een juridische achtergrond terwijl Roy bedrijfskunde heeft gestudeerd en van huis uit ondernemerschap en een technische basis heeft meegekregen. “We vullen elkaar daardoor prima aan”, stelt laatstgenoemde. “Juist die diversiteit helpt ons om ons in te leven in de klant, de makelaar én de interne organisatie”, haakt Chrissy in.

VERWACHTING

De drie zijn positief gestemd over de groeimogelijkheden, in de eerste plaats binnen de eigen divisie en zowel binnen het bestaande productenpalet als door middel van de lancering van nieuwe producten. Valerie wijst in dit verband onder meer op de ontwikkelingen in de markt op het gebied van cyber, AI en andere technologische innovaties en de risico’s die deze met zich meebrengen voor ondernemingen en organisaties.

Chrissy vult aan: “Bestaande risico’s veranderen en daarnaast dienen ook nieuwe risico’s zich aan door onder meer veranderingen in wet- en regelgeving, zoals bijvoorbeeld op het terrein van de ESG- en milieuproblematiek. Zo denken we onder meer aan uitbreiding van de huidige milieudekking met een incident responsachtige service en aan het meenemen van ESG- en milieudekkingen binnen internationale programma’s.” Ook Roy



Valerie van Voorthuysen is sinds 2010 werkzaam in de verzekeringsbranche, aanvankelijk bij Nassau, Markel, sinds 2019 bij HDI Global Specialty als Productowner Beroepsaansprakelijkheid. Zij wordt in haar nieuwe functie (CUO Specialty Lines) verantwoordelijk voor de activiteiten op het gebied van beroepsaansprakelijkheid, Directors & Officers, evenementen, specie, CPI, WSV+ en volmacht.

zegt verdere groeimogelijkheden te zien binnen de huidige portefeuille. “We denken daarbij met name aan een verdere uitbouw van onze *property*-, *engineering*- en *energy*-verzekeringen en aan het intensiveren van onze *marine*-activiteiten en internationale programma’s.”

MEER ONDERLINGE UITWISSELING TUSSEN DE DIVISIES

In de loop der jaren heeft ‘Specialty’ tot dusver een prominente plaats verworven binnen de provinciale markt, ‘Short Tail’ op de beurs en is ‘Long Tail’ in het topsegment van de markt te vinden. Maar in de andere marktsegmenten zijn de drie divisies nog wat ondervertegenwoordigd en liggen er in hun ogen verdere expansiemogelijkheden.

We fungeren als het ware als ondernemers in loondienst

De nieuwe CUO-structuur is dan ook opgezet om de onderlinge samenwerking verder te stimuleren. Chrissy: “Klanten denken niet in losse producten, maar zoeken een totaaloplossing. Door nog beter samen te werken, kunnen we een betere dienstverlening bieden.” Roy vervolgt: “Ons streven is erop gericht een *one stop shop* te zijn. Voorheen werkte iedereen toch een beetje binnen de eigen productlijn. Nu trekken we meer samen op, delen we kennis gerichter en stemmen we strategieën beter af,

waardoor we makkelijker kunnen inzetten op integrale en productoverstijgende oplossingen. Dit zorgt ervoor dat HDI sneller en consistenten kan inspelen op klantvragen en marktontwikkelingen.”

Ons streven is erop gericht een one stop shop te zijn

Volgens Valerie zullen ook makelaars en klanten profiteren van de geïntegreerde aanpak. “We hebben klantteams waar, over de productlijnen heen, kennis wordt gedeeld. Hierdoor kunnen we onze klanten beter en sneller bedienen. Denk bijvoorbeeld aan IP’s (Internationale Programma’s). Door samen te werken met teams die al langer ervaring hebben hiermee, kunnen we ook binnen Specialty meer internationale proposities aanbieden.”

Het gesprek maakt duidelijk dat de drie barsten van de energie en de ambities om op alle terreinen verder te groeien en zo te bouwen aan een nog krachtiger en klantgerichte organisatie, Roy vat het tot slot als volgt samen: “We willen relevant te zijn in alle segmenten waarin we opereren- provincie, zakelijk, beurs en volmacht- en daarin uitgroeien tot een stabiele topspeler. Bovendien willen we binnen enkele jaren dé benchmark van de markt worden, zowel qua *underwriting* als wat de schadeafwikkeling betreft.” ■



Chrissy Camijn startte in 2005 in de verzekeringssector bij Marsh als Broker Liability, een functie die zij daarna ook vervulde bij Aon. Vervolgens werkte zij vier jaar bij VolkerWessels en sinds 2024 bij HDI als Lead Underwriter Liability. Als CUO Long Tail houdt zij zich bezig met de branches Liability & Cyber.



Roy Aarts werkt zijn gehele loopbaan bij HDI, waar hij in 2012 startte als Junior Acceptant Technische Verzekeringen. Daarna was hij achtereenvolgens werkzaam als Underwriter en Senior Underwriter Engineering. Sinds 2021 is hij eindverantwoordelijk voor de afdeling Engineering vanuit de rol als Manager Underwriting Engineering en later Lead Underwriter Engineering. Als CUO Short Tail is hij verantwoordelijk voor de activiteiten op het gebied van Property, Engineering, Energy, Marine en HDI Risk Engineering (HRC).

We zijn positief gestemd over de groeimogelijkheden: binnen de eigen divisie, het bestaande productenpalet en de lancering van nieuwe producten

Na succes in het VK is expertisebureau nu een pilot gestart in Nederland

Sedgwick introduceert als eerste Carbon Calculator voor meten impact CO₂ bij schadeherstel

Na een succesvolle pilot met een vijftal verzekeraars heeft expertise- en claimsmanagementbureau Sedgwick begin vorig jaar in het Verenigd Koninkrijk als eerste een bijzondere oplossing geïntroduceerd voor het realiseren van CO₂-neutrale schadeherstelwerkzaamheden met behulp van een speciaal hiervoor ontwikkelde berekeningsmethode van de Carbon Calculator. Inmiddels is Sedgwick hiermee ook in ons land een pilot gestart samen met één verzekeraar, zo vertelt Jeroen Fröhlich, CEO Nederland, die tijdens VNAB's co-podium vorig jaar een lezing verzorgde over dit nieuwe initiatief.



Jeroen Fröhlich: "Duurzaamheid is inmiddels verankerd in de samenleving. Steeds meer consumenten en bedrijven omarmen dit. Ik ben er dan ook van overtuigd dat duurzaam schadeherstel een vast onderdeel gaat vormen binnen de verzekerings- en schadeherstelketen."

"We nemen als expertise- en claimsmanagementbureau hiermee de volgende stap voor onze klanten," licht hij toe. "Aan ingrijpende veranderingen liggen doorgaans twee zaken ten grondslag: nieuwe wet- en regelgeving of vragen vanuit de samenleving en klanten. Duurzaamheid is een maatschappelijk thema en een belangrijk deel van de consumenten willen vandaag de dag duurzame oplossingen bij het herstellen van schades. Vandaar dat meer en meer verzekeraars dit omarmen,

erover nadenken of er op de een of andere manier al mee bezig zijn. Er zijn inmiddels een aantal verzekeraars die in polissen een duurzaamheidsclausule hebben opgenomen die dekking biedt voor de meerkosten van het duurzaam herstellen van schade. Ook de VNAB Modelclausule VMZB v. 2025 is inmiddels op dit punt aangepast."

MANIFEST DUURZAAM SCHADEHERSTEL

Jeroen wijst in dit verband op het Manifest Duurzaam Schadeherstel van de brancheorganisaties NIVRE, Schoonmakend Nederland en het Verbond van Verzekeraars, die zich de afgelopen jaren gezamenlijk hebben ingezet om duurzaam schadeherstel tot de norm te maken in de schadeherstelbranche. Zo hebben zij onder meer via pilots onderzocht hoe schadeherstelprocessen, van opname en beoordeling tot herstel en afhandeling, kunnen bijdragen aan een lagere CO₂-uitstoot, zonder concessies te doen aan kwaliteit of klanttevredenheid. De uitkomsten zijn terug te vinden in een vijftal onlangs gepresenteerde brochures, die volgens de drie organisaties laten zien dat de transitie naar structurele verduurzaming niet alleen noodzakelijk maar ook haalbaar is wanneer partijen samenwerken en hun processen slimmer inrichten.

Hij zegt deze ontwikkeling toe te juichen. "Maar daar voegen wij nu een essentieel onderdeel aan toe, namelijk het meetbaar maken van de keuzes in werkwijze en materiaal. We willen met z'n allen dat de wereld beter wordt. Ook wij als sector moeten dan ook kijken waar we bij kunnen dragen. Duurzaam schadeherstel is een mooi initiatief, maar heeft uiteraard ook zijn grenzen. De kosten van alternatieve duurzame oplossingen moeten uiteraard wel passend zijn."

POSITIEF OVER SLAGINGSKANSEN

Desgevraagd zegt hij positief gestemd te zijn over de slagingskansen van duurzaam schadeherstel. "Duurzaamheid is inmiddels verankerd in de samenleving. Steeds meer consumenten en bedrijven omarmen dit. Ik ben er dan ook van overtuigd dat

duurzaam schadeherstel een vast onderdeel gaat vormen binnen de verzekerings- en schadeherstelketen.”

Daarin voelt hij zich gesterkt door de ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk. “Als Sedgwick zijn we met ons nieuwe initiatief gekomen na vragen vanuit de markt. Dat de pilot met een vijftal verzekeraars nu definitief is omgezet in een vast onderdeel van onze dienstverlening aan onze opdrachtgevers bevestigt dat er binnen de verzekeringsmarkt behoefte aan is. Bedrijven reageren best enthousiast. Al is in de praktijk geregeld nog enige schroom en onzekerheid waarneembaar om zich hieraan te *committeren* met name door onzekerheid over impact en gemoeide kosten.”

Een andere mogelijke belemmering kan worden gevormd door de politieke wind die, zeker in ons land, nog wel eens wil draaien. “Sowieso is het belangrijk dat duidelijk wordt van wie de CO₂-uitstoot is: de aannemer, het bouwbedrijf, de opdrachtgever, de architect of degene die betaalt?”

METEN = WETEN

Bedrijven zijn inmiddels in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen wettelijk verplicht bij te houden welke CO₂-uitstoot hun bedrijfsactiviteiten met zich meebrengen. Op basis daarvan kunnen zij tevens achterhalen in welke mate zij hun uitstoot moeten compenseren om CO₂-neutraal te blijven opereren.

We willen met z'n allen dat de wereld beter wordt. Ook wij als sector moeten dan ook kijken waar we bij kunnen dragen

Fröhlich: “Ook bij de herstel- en reparatiewerkzaamheden na een schade die veroorzaakt zijn door bijvoorbeeld een brand, bliksem, wateroverlast of een zware storm komt er doorgaans CO₂ vrij. Als je ervoor kiest schades CO₂-neutraal te herstellen, dan moet je natuurlijk wel eerst weten waarover je praat en welke CO₂-uitstoot hiermee is gemoeid. Immers, meten is weten. Met ons nieuwe Carbon Calculator kunnen we dat voor betrokkenen uitrekenen, zodat zij vervolgens weten wat zij aan uitstoot moeten compenseren om aan de eigen duurzaamheidsdoelstellingen te voldoen.”

LEIDERSCHAP OP DUURZAAMHEIDSGEBIED

Sedgwick is volgens hem het eerste en tot dusver enige expertisebureau dat deze methodiek toepast, na genoemde succesvolle proefperiode in het Verenigd Koninkrijk nu ook met een pilot in Nederland. “Het is als Sedgwick zeker iets om trots op te zijn en toont wereldwijd ons leiderschap aan op het gebied van duurzaamheid.”

Een belangrijk onderdeel van dit nieuwe initiatief is de mogelijkheid om nauwkeurige CO₂-waarden voor reparaties te bere-

kenen. Met behulp van zijn eigen koolstofcalculator bepaalt de deskundige van Sedgwick op basis van de in de eigen database verzamelde gegevens de CO₂-*footprint* van de uit te voeren reparaties. De database kent alle voorkomende materialen, methodieken en wetenschappelijk vastgelegde CO₂-waarden. Door een CO₂-waarde per Britse pond reparatiekosten te berekenen – op basis van gegevens van projecten die via zijn interne systemen zijn verwerkt – past de reparatieafdeling van Sedgwick deze maatstaf toe om de totale uitstoot te berekenen voor herstelwerkzaamheden. Zo kunnen de juiste keuzes worden gemaakt voor materialen en werkwijze, met betrekking tot de impact op kosten en CO₂-uitstoot.

Sowieso is het belangrijk dat duidelijk wordt van wie de CO₂-uitstoot is: de aannemer, het bouwbedrijf, de opdrachtgever, de architect of degene die betaalt?

Desgewenst kunnen deze gegevens gebruikt worden om nauwgezet vast te stellen in welke mate de CO₂-uitstoot kan worden gecompenseerd, bijvoorbeeld door middel van investeringen in herbebossingsprojecten of in de ontwikkeling van milieuvriendelijke oplossingen. “We compenseren daarmee niet alleen onze uitstoot, maar stimuleren we ook interne veranderingen, zoals het prioriteren van koolstofarme materialen om de totale koolstofproductie te verminderen.”

PRIORITEIT VOOR MILIEUVRIENDELIJKE PRAKTIJKEN

Fröhlich: “Het gaat bij CO₂-neutraal schadeherstel om de driehoek uitstoot, snelheid en kosten. Bij dat laatste moet niet alleen worden gekeken naar de inzet van het aantal mensen, de te gebruiken materialen, manier van werken, maar ook naar de reistijd van de herstellende die impact heeft op de CO₂-uitstoot. Inschakelen van lokale herstellende kan een belangrijke rol spelen.”

Het spreekt volgens hem voor zich dat het vaststellen van de met de reparatie- en herstelwerkzaamheden gemoeide CO₂-uitstoot extra werk met zich meebrengt voor een expert en dus extra kosten. Maar dat wordt in zijn ogen gecompenseerd door een betere opbrengst en eindresultaat voor alle betrokkenen. “Uit de pilot in het Verenigd Koninkrijk is namelijk geen verhoging van de totale schadekosten geconstateerd. Ik ben er dan ook volledig van overtuigd dat ons initiatief voor het meten van de impact van duurzaam CO₂-neutraal schadeherstel ook in Nederland een vaste plaats in de markt zal veroveren. Niet in de laatste plaats omdat consumenten en in het verlengde daarvan, opdrachtgevers daar meer en meer om vragen. Onze nieuwe berekeningsmethodiek sluit dan ook niet alleen aan bij ons eigen streven naar duurzaamheid, maar ondersteunt ook onze klanten bij hun inspanningen op dat vlak.” ■

Position paper verzekeraarbaarheid energietransitie

Adfiz, NARIM, VNAB en Verbond van Verzekeraars samen aan de slag voor duurzame zekerheid

De verzekeringssector speelt een sleutelrol in het mogelijk maken van de energietransitie in de zakelijke markt, maar deze markt staat onder druk door de snelle groei van duurzame projecten en de complexiteit van nieuwe technologieën. De grootste uitdagingen liggen bij innovatieve technologieën, kennisdeling, timing van betrokkenheid en regelgeving, zo blijkt uit een gezamenlijke *position paper* van de brancheorganisaties Adfiz, NARIM, VNAB en het Verbond van Verzekeraars. Daarin worden de belangrijkste knelpunten en kansen in kaart gebracht rondom de verzekeraarbaarheid van duurzame projecten en aanbevelingen gedaan gericht op proactieve samenwerking, kennisdeling, maatwerk en stabiel en proactief overheidsbeleid



VERBOND VAN VERZEKERAARS



Voor het paper zijn diepte-interviews gehouden met bedrijven (zowel grootzakelijk als mkb), intermediairs en verzekeraars, aangevuld met een vragenlijst onder 37 NARIM-risicomangers en marktbrede dialoogsessies. Op deze manier ontstond een goed beeld van de knelpunten en kansen in de verzekeraarbaarheid van duurzame projecten. Uit het onderzoek blijkt dat de grootste uitdagingen liggen bij innovatieve technologieën, kennisdeling, de timing van betrokkenheid en regelgeving. Een derde (32%) van de bedrijven ervaart daarbij problemen met het verzekeren van duurzaamheidsmaatregelen of verwacht die in de toekomst. In sommige gevallen leidt dit tot het uitstellen of aanpassen van duurzame projecten.

Een derde van de bedrijven ervaart problemen met het verzekeren van duurzaamheidsmaatregelen of verwacht die in de toekomst. In sommige gevallen leidt dit tot het uitstellen of aanpassen van duurzame projecten

PROJECTOPZET

De vier betrokken brancheorganisaties zijn een onderzoek gestart naar de verzekeraarbaarheid van projecten binnen de energietransitie. Doel is om inzicht te krijgen in de huidige en toekomstige knelpunten bij het verzekeren van duurzame

projecten, en om concrete aanbevelingen te doen aan verzekeraars, intermediairs, bedrijven en beleidsmakers. Voor het onderzoek zijn gesprekken gevoerd met twaalf bedrijven (zowel grootzakelijk als mkb), zes intermediairs (verzekeringsadviseurs en makelaars) en vijf verzekeraars (beurs en provinciaal). Daarnaast hebben 37 risicomangers van NARIM een vragenlijst ingevuld. Alle resultaten zijn getoetst en aangevuld via dialoogsessies in de markt. Ook zijn eerdere rapporten meegenomen in een literatuurstudie. Zo ontstaat een breed beeld van de uitdagingen en mogelijke oplossingen rondom de verzekeraarbaarheid van duurzame projecten in de zakelijke markt.

RESULTATEN

Op basis van de resultaten uit zowel het kwalitatieve als het kwantitatieve onderzoek ontstaat een beeld van de uitdagingen én kansen die bedrijven, intermediairs en verzekeraars in de (groot)zakelijke markt ervaren. De focus ligt momenteel vooral op CO₂-reductie en de energietransitie. Bij andere duurzaamheidsdoelstellingen, zoals milieubelasting (grondstoffen- en waterverbruik, vervuiling) en biodiversiteit, speelt dit minder. Midden- en kleinbedrijven werken meestal met technologieën die als bewezen worden beschouwd. Denk aan zonnepanelen en elektrificatie van wagenparken. Voor deze toepassingen zijn ook steeds meer toegankelijke richtlijnen en certificeringsregelingen beschikbaar, zoals bijvoorbeeld de SCIOS Scope 12 en de Voorbeeldclausule zonnepaneleninstallaties. Deze dragen bij aan het beheersbaar maken van de risico's. Voor deze technologieën vormt verzekeraarbaarheid steeds minder een belemmering, hoewel er uitzonderingen zijn.

Ook komt er steeds meer informatie beschikbaar over de risico's van nieuwe energiedragers, technieken of bouwmethoden, zoals

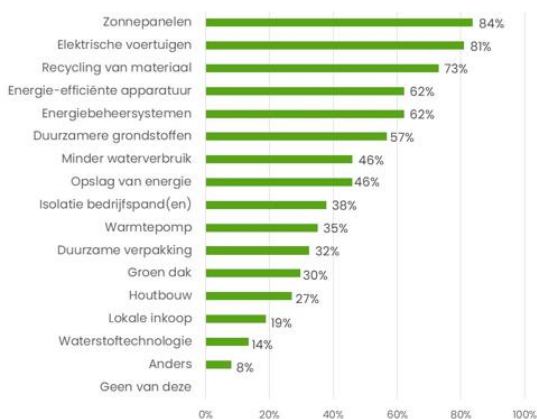
het gebruik van waterstof en ammoniak, houtbouw en schoon en emissieloos bouwen. De grootste obstakels in de energietransitie zitten vooral in de beschikbaarheid van (financiële) middelen, netcongestie en de onvoorspelbaarheid van overheidsbeleid. Ten opzichte van deze issues is de verzekerbaarheid een minder groot probleem. Toch zijn er ook op dit vlak uitdagingen en wensen.

UITKOMSTEN KWALITATIEF ONDERZOEK ONDER BEDRIJVEN

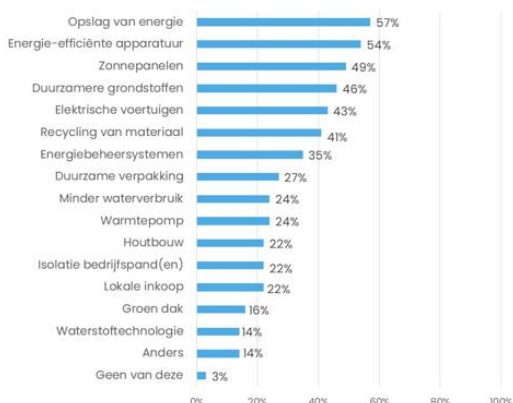
Uit het kwalitatieve onderzoek blijkt dat veel bedrijven al maatregelen hebben genomen om hun uitstoot te verlagen. Het installeren van zonnepanelen, inzet van elektrische voertuigen en het recyclen van materiaal zijn de meest voorkomende maatregelen. Maar ook het toepassen van isolatie, een groen dak en houtbouw komen voor. Toch wordt de beschikbaarheid van elektrisch (werk)materieel en voertuigen met voldoende actieradius als knelpunt ervaren. Ook hebben bedrijven veel te maken met diefstal van essentiële onderdelen voor de energietransitie: zoals koperdraad en omvormers. Effectievere preventie is nodig.

De komende twee jaar staan bij veel bedrijven veranderingen op het gebied van duurzaamheid op de planning. Het gaat onder meer om de opslag van energie (57%), inzet van energie-efficiënte apparatuur (54%) en installatie van zonnepanelen (49%).

Welke specifieke veranderingen heeft jullie organisatie momenteel al doorgevoerd?



Welke veranderingen met betrekking tot de net zero-transitie staan op de planning voor de komende twee jaar?



WAT GAAT ER GOED VOLGENS BEDRIJVEN?

De geïnterviewde bedrijven geven aan dat hun risicoanalyses zijn verbeterd. Daarnaast hebben ze effectieve preventiemaatregelen geïmplementeerd. En ze voldoen beter aan wettelijke en regelgevende eisen. Risico's zijn hierdoor inzichtelijker geworden en incidenten afgenomen. Ook leidt het tot betere verzekerbaarheid. Eén bedrijf meldt: "We hebben een veiligheidsdeskundige in dienst die bedrijven voor ons inspecteert en ondersteunt."

Uit het kwantitatieve onderzoek, onder de NARIM-leden, blijkt dat twee derde (67%) aangeeft geen problemen te ervaren.

Hebben jullie tot nu toe of verwachten jullie in de toekomst problemen te ervaren met het verzekeren van deze duurzame maatregelen?



In welke fase hebben jullie verzekeraars en/of verzekeringsadviseurs betrokken bij jullie net zero-transitie-initiatieven?



WELKE KNELPUNTEN EN WENSEN NOEMEN BEDRIJVEN?

Een derde (32%) ervaart problemen met het verzekeren van duurzaamheidsmaatregelen of verwacht die in de toekomst. Deze (verwachte) problemen komen vooral voor bij het verzekeren van initiatieven voor kritieke grondstoffen, grootschalige toepassing van zonnepanelen en de aanleg van geothermie. Van de groep bedrijven die problemen ervaart met het verzekeren heeft een kwart (25%) activiteiten uitgesteld of moeten schrappen.

Genoemde verbeterpunten voor verzekeraars en intermediair zijn:

- Meer eenduidigheid in voorwaarden en preventie-eisen.
- Kennis vergroten over nieuwe methoden en technieken.
- Verzekering beter laten aansluiten op de specifieke behoeften van bedrijven.
- Meer voorop lopen bij het verzekeren van duurzame innovaties.

BEST PRACTICES

Verschillende (internationale) rapporten hebben de rol van de verzekeringssector onderzocht. Daarbij is ook benadrukt hoe belangrijk het is dat duurzame projecten verzekerbaar zijn. De in-



zichten en aanbevelingen uit deze studies zijn waardevol, omdat ze de obstakels die worden ervaren kunnen helpen overwinnen. Voor bedrijven geldt dat ze het best zo vroeg mogelijk verzekeraars en intermediairs kunnen betrekken in de projectontwikkeling. Op die manier worden risico's tijdig in kaart gebracht en kunnen er gezamenlijk nieuwe en innovatieve (verzekerings) oplossingen worden bedacht. Dit voorkomt vertraging verderop in het proces. Bovendien kunnen verzekeraars zo kennis opdoen die later gebruikt kan worden voor andere projecten.

Het helpt als bedrijven, al dan niet via hun brancheorganisatie, een duidelijk aanspreekpunt hebben. NARIM heeft bijvoorbeeld het Kenniscentrum Sustainability om de onderwerpen waar de risk & insurance managers van NARIM tegenaan lopen bij het verduurzamen van bedrijfsvoering of van hun diensten/producten bespreekbaar te maken.

De komende twee jaar staan bij veel bedrijven veranderingen op het gebied van duurzaamheid op de planning: opslag energie, inzet energie-efficiënte apparatuur en installatie zonnepanelen

De verzekeringssector is gewend om nieuwe en onbekende risico's te verzekeren. Het ontbreken van beschikbare relevante (schade)data maken het inschatten van het risico moeilijker, maar zeker niet onmogelijk. De sector kan andere vergelijkbare databronnen of innovatieve manieren gebruiken om risico's in te schatten.

Ook kan de verzekeringssector *best practices* delen. Voorbeelden zijn de webpagina's 'Verzekerd van een veilige energie-

transitie' (Verbond van Verzekeraars), 'Duurzame ontwikkeling' (Adfiz) en 'Een duurzame kijk op de toekomst' (VNAB) en de website van INSVER. Daarnaast kunnen brancheorganisaties of hun leden ronde tafels organiseren over nieuwe risico's, zoals bijvoorbeeld de ronde tafel houtbouw waar verzekeraars, makelaars en de bouwsector samen werken aan oplossingen.

Daarbij is het van belang dat Nederland een open markt blijft. Zeker met het oog op de belangrijke rol van internationale spelers bij het bieden van oplossingen voor verzekeringsvraagstukken. Uit het onderzoek blijkt dat internationale risicodragers en de kennis van internationale spelers belangrijk zijn om nieuwe risico's verzekeraar te houden.

De overheid kan er door het stellen van duidelijke transitiepaden voor zorgen dat bedrijven weten waar ze aan toe zijn en welke financiële middelen beschikbaar zijn om de transitie mogelijk te maken. Onduidelijke transitiepaden worden dan ook als obstakel genoemd om te verduurzamen. De ervaring leert dat vroegtijdige normering de transitie kan helpen. Denk aan richtlijnen, standaarden en gedragscodes.

INTERNATIONALE VOORBEELDEN VAN BETERE VERZEKERBAARHEID

Lloyds heeft in het Verenigd Koninkrijk de *Sustainable Markets Initiative (SMI) Insurance Task Force* opgezet waarbij verzekeraars en makelaars aan innovatieve verzekeringsoplossingen werken voor sectoren met hoge emissies, zoals energie, luchtvaart en recycling. In Duitsland en Scandinavië is de open markttoegang voor internationale verzekeraars een belangrijke succesfactor gebleken. Door het toelaten van internationale spelers en het actief delen van kennis en data, zijn grootschalige windparken en zonne-energieprojecten sneller en beter verzekeraar geworden.

De Europese *Battery Alliance* is een publiek-private samenwerking waarbij bedrijven, kennisinstellingen en overheden samen

werken aan de ontwikkeling en verzekerbareheid van batterij-technologie.

De *Federation of European Risk Management Associations* concludeert dat open samenwerking en kennisdeling essentieel zijn om verzekeringsgaten bij nieuwe technologieën (zoals *offshore* wind, *recycling*, waterstof) te dichten. *Insurance Europe* heeft een *Sustainability hub* waar het *best practices* deelt op gebied van duurzaamheid, klimaat en verzekeren. Ook is er een Prevention Forum waar internationale kennis wordt gedeeld.

CONCLUSIES

De verzekeringssector speelt een belangrijke rol in het mogelijk maken van de energietransitie. Om deze rol effectief en efficiënt in te vullen, is het belangrijk dat de knelpunten die bedrijven, intermediairs en verzekeraars ervaren bij het verzekeren van (groot) zakelijke innovatieve duurzame projecten worden onderzocht en ondervangen.

Bedrijven signaleren verschillende knelpunten in hun interactie met verzekeraars: minder eenduidig beleid, een gebrek aan maatwerk en te weinig durf en kennis om innovatieve projecten (volledig) te verzekeren. Zij vindende regelgeving vaak complex en beperkend op het gebied van de energietransitie. Aan de andere kant worden verzekeraars en intermediairs soms te laat betrokken en geraadpleegd bij nieuwe projecten. Een aantal verzekeraars geeft aan moeite te hebben om bij te blijven met technologische innovaties, die niet altijd passen in standaard-producten en -processen.

Het ontbreken van beschikbare relevante (schade)data maken het inschatten van het risico moeilijker, maar zeker niet onmogelijk

Naast deze sectorspecifieke uitdagingen zijn er ook grotere obstakels gesignaleerd op het gebied van wet- en regelgeving, expertise, logistiek, infrastructuur en samenwerking. Voorbeelden zijn het tekort aan deskundigen, logistieke uitdagingen zoals netcongestie, en het gebrek aan samenwerking tussen bedrijven bij het vinden van verzekeringsoplossingen. Daarnaast is de wet- en regelgeving vaak complex, verandert voortdurend en sluit niet altijd aan op innovatieve technieken. Dit leidt tot onzekerheid en terughoudendheid. Zowel bij bedrijven als bij verzekeraars. Door de combinatie van factoren stagneert niet alleen de financiering, maar ook de verzekerbareheid en de uitvoering van innovaties in duurzaamheid. Veel van deze knelpunten worden benoemd in andere (internationale) rapporten. Dat wijst op een gedeelde urgentie en de noodzaak tot gezamenlijke oplossingen.



AANBEVELINGEN

De verzekeringsbranche kan de energietransitie versnellen door actief inzichten, trends en *best practices* te delen, zowel nationaal als internationaal. Het is daarbij belangrijk dat het kennisniveau van acceptanten, en andere medewerkers bij verzekeraars en intermediairs wordt verhoogd, vooral op het gebied van nieuwe technologieën en risico's binnen de energietransitie.

Nieuwe risico's vragen om specialistische kennis. Weet waar je goed in bent en waar je andere partijen voor nodig hebt. Haal die kennis ook op bij technische (advies)bureaus, risicodeskundigen, (internationale) makelaars, internationale herverzekeraars, NIPV en de wetenschap en werk samen. "We zien hier een faciliterende rol voor de brancheorganisaties Adfiz, NARIM, Verbond van Verzekeraars en VNAB, bijvoorbeeld via papers en kennisbijeenkomsten. Dit geldt ook voor andere duurzame technieken, zoals biobased bouwen (o.a. houtbouw). De themapagina's van de brancheorganisaties, nationaal en internationaal, verdienen meer bekendheid", aldus de brancheorganisaties.

Internationale risicodragers en de kennis van internationale spelers zijn belangrijk om nieuwe risico's verzekeraar te houden

De verzekeringssector moet een goede balans zoeken tussen standaardproducten en maatwerk. Die laatste vergroot de verzekerbareheid van grote en complexe projecten, terwijl standaardproducten ruimte bieden om nieuwe technieken standaard mee te verzekeren, zoals bij zonnepanelen. De vindbaarheid van opkomende duurzaamheidsdesks en gespecialiseerde contactpersonen bij verzekeraars kunnen, met

name in de provinciale markt, worden verbeterd. Verder is het raadzaam om innovatieve mogelijkheden van *risk pooling* te onderzoeken, zodat nieuwe risico's gezamenlijk verzekerd kunnen worden. Door deze proactieve aanpak kunnen innovatieve projecten sneller en beter verzekeraar worden en wordt de transitie naar een duurzame economie ondersteund.

Voor bedrijven is het essentieel om bewust te zijn van de impact die de energietransitie heeft op bedrijfsvoering, infrastructuur en verzekeraar. Bedrijven wordt daarom geadviseerd om bij (nieuwe) projecten zo vroeg mogelijk verzekeraars en het intermediair te betrekken, open te communiceren over hun behoeften en feedback te geven over het proces. Dan kunnen risico's beter worden ingeschat en beheerst. Dit voorkomt vertraging en vergroot de kans op passende verzekeringsoplossingen.

Voor de overheid ligt de nadruk op het voortvarend opstellen van duidelijke wet- en regelgeving ten aanzien van veiligheid en het actief normeren van technieken en processen, waarbij de verzekeringssector actief betrokken moet worden. Op die manier is het voor iedereen in het proces helder waar aan

voldaan moet worden om een techniek veilig toe te passen. Dit voorkomt onnodige vertraging.

Tijdige en bestendige communicatie over veiligheids- en duurzaamheidseisen is van groot belang om ervoor te zorgen dat voorlopers niet gestraft en ontmoedigd worden. Daarnaast is voorspelbaar en consistent langetermijnbeleid met duidelijke tussendoelen per sector essentieel om bedrijven te helpen bij verduurzaming en het verzekeraar maken van innovaties.

De overheid moet nadrukkelijker het voortouw nemen bij het oplossen van netcongestie en de meerwaarde van publiek-private samenwerking onderzoeken voor grote risico's, bijvoorbeeld via risicopooling of garanties.

Tot slot is het belangrijk dat Nederland een open en aantrekkelijke verzekeringsmarkt blijft, met een gelijk speelveld binnen Europa en ruimte voor internationale kennis en ontwikkelingen. Een actieve en open samenwerking tussen alle partijen is daarbij een essentiële randvoorwaarde. ■

Casestudie – Zonnepanelen



Zonnepanelen introduceerden nieuwe risico's, vooral op het gebied van brandveiligheid. Verzekeraars waren terughoudend vanwege:

- o Onvoldoende kennis over de technische betrouwbaarheid van installaties.
- o Gebrekkige installatiepraktijken, vooral bij niet-gecertificeerde installateurs.
- o Branden die hebben geleid tot verspreiding van glas- en kunststofdeeltjes over landbouwgrond, wat opruimings- en saneringsvragen oproep.

Hoe is het proces verlopen?

- o Gebrek aan regelgeving en toezicht bij de installatie van zonnepanelen, waardoor er een wildgroei aan installateurs van wisselende kwaliteit ontstond.
- o Te late betrokkenheid van verzekeraars: de zonnepanelen waren al geplaatst op een onveilige manier, waardoor geen verzekeraar dekking bood.
- o Onzekerheid over risico's en schadecijfers: verzekeraars hadden weinig data over brandschade door zonnepanelen. Dit bemoeilijkte de risicoboordeling en heeft tot terughoudendheid geleid.
- o Complexiteit in de zakelijke markt: vooral bij grotere installaties op bedrijfspanden spelen aanvullende risico's zoals dakconstructie, isolatiemateriaal en bedrijfsactiviteiten een rol. Dit vereist maatwerk, risico-inspecties en bovendien verhoogt het de complexiteit.

De situatie is inmiddels sterk verbeterd doordat:

- o de meeste installaties verzekeraar zijn, mits ze voldoen aan veiligheidsnormen;
- o er meer samenwerking is tussen verzekeraars, intermediairs, installateurs en inspecteurs;
- o de markt inmiddels beschikt over handreikingen, clausules en inspectiestandaarden die zorgen voor duidelijkheid en voorspelbaarheid.

Arjan Honing (DPS Marine Nederland):

We staan meer en meer op de kaart in transportverzekeringsland

Midden 2023 werd de ervaren marine-expert Arjan Honing door het Belgische DP Survey Group (DPS) aangesteld als *Manager Marine NL / Senior Marine Surveyor* om in Nederland onder de naam DPS Marine Nederland de transportexpertise-activiteiten uit te bouwen. Nog geen twee jaar later kijkt hij tevreden terug op de tot dusver behaalde resultaten. “Hoewel de transportverzekeringsbranche in ons land van oudsher een lastige is om als nieuwkomer binnen te komen, worden we inmiddels geregeld ingeschakeld voor *marine*-werk. Daarbij profiteren wij zeker van de *know how* en ervaring van het Belgische moederbedrijf, de goede naam die TOP Expertise op *Non Marine*-gebied sinds 2010 heeft opgebouwd en van de combinatieopdrachten bij *CAR-/Engineering*-schades die hieruit voortvloeien. Daarnaast heeft ook de overname Van Horjus Marine Consultancy in het najaar van 2024 aan de groei bijgedragen.”

Arjan is een *marine*-man pur sang en opgeleid tot maritiem officier met zowel een nautische als technische graad. Hij begon zijn werkzaam leven op zee bij Jumbo Shipping, The Maritime Heavy Lift Company waar hij zich in zes jaar tijd ontwikkelde van leerling tot *Second Officer* en belast was met werkzaamheden op het gebied van zwaar transport. Aansluitend werkte hij ruim 7,5 jaar bij vrachtvervoerder Thor Shipping en Transport als Operationeel medewerker en Superintendent in Staal en Nucleair Transport en een jaar bij BTS/Mammoet als project-manager zwaar transport Binnenvaart.

In 2008 maakt hij de overstap naar de expertisebranche. Sindsdien werkt hij als transportschade-expert, aanvankelijk ruim 12,5 jaar als *Marine Surveyor/Consultant* bij Interloyd Averij en bijna 9 jaar tevens als *Marine Surveyor (breakbulk)* bij Van Karsen BV. Aansluitend was hij gedurende drie jaar werkzaam als *Senior Marine Surveyor* bij BosBoon Expertise en na de overname door Crawford & Company in dezelfde functie en als *Senior Marine Warranty Surveyor*. In 2023 werd hij benaderd door Timothy Buysse, CEO van de DP Survey Group om in Nederland vanuit de vestiging van TOP Expertise in Rotterdam-Hoogvliet de transportexpertise-activiteiten verder uit te bouwen. “Een hele mooie uitdaging.”

ALLE TRANSPORTSCHADES

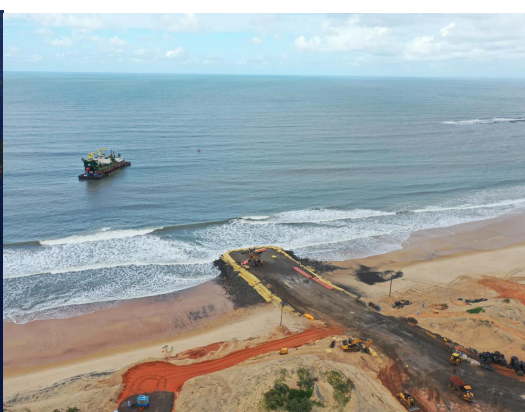
Bij DPS Marine Nederland is vanaf de start bewust gekozen voor een breed scala aan werkzaamheden. “In principe richten we ons op alle transport-schades: *Hull & Machinery* (machines, casco), *cargo* – van groente en fruit tot projectlading zoals bijv. zware transportmiddelen – (vervoerders) aansprakelijkheid, P&I, keuring van schepen, ladingdiefstallen, magazijn-, scheeps- en ladinginspecties en regres.”

Een bijzonder specialisme binnen het dienstenpalet vormt daarnaast de advisering over en de begeleiding van bijzondere transporten teneinde de kans op schades en /of vertragingen tot een minimum te beperken. Het afgelopen jaar was Arjan



Arjan Honing: “Op het specialistische terrein van de begeleiding van bijzondere transporten zijn we zowel in Nederland als wereldwijd al een bekende speler en hebben we in de loop der jaren een goede naam opgebouwd. In eigen land zijn we op het gebied van alle andere disciplines nog wat minder bekend en er is nog het nodige terrein te winnen. Daar gaan we samen met het Belgische moederbedrijf de komende tijd dan ook nog verder aan werken. Want vooral in het reguliere expertisewerk zien we voor ons groei mogelijkheden.”

daarvoor in totaal zo’n drie maanden van huis voor meerdere opdrachten gestationeerd in het Midden-Oosten (Dubai) en Afrika (Mozambique en Liberia). “Dat zijn steevast zeer complexe, maar vakmatig ook buitengewoon leuke en bijzondere klussen. Bovendien zijn er wereldwijd maar een beperkt aantal specialisten die voldoende geëquipeerd zijn om dit soort werkzaamheden te kunnen verrichten.”



ERVAREN TEAM

Daartoe heeft DPS Marine Nederland op dit moment naast Arjan Honing de beschikking over drie ervaren *marine*-experts. Daarnaast worden voor de expertise-opdrachten in met name het zuiden van het land doorgaans een of meerdere van de in totaal 16 ervaren en gespecialiseerde transportschade-experts van DPS in België ingeschakeld. Verder telt Horjus Marine Consulting twee medewerkers – Atze Dijkstra en Ben Moorman – die zich bezighouden met het uitvoeren van *Marine Warranty Survey*, inspecties en consultancy werkzaamheden op het gebied van transport in het zee-, lucht-, weg- en spoorvervoer, waarbij *Heavy Lift*-activiteiten één van de specialismes vormt. “Ook hebben we vanwege de overname een MWS surveyor in dienst welke is geregistreerd bij de SOMWS een accreditatie voor Warranty Surveyors.”

Behalve in Nederland en België is de DP Survey Group met eigen kantoren vertegenwoordigd in Frankrijk, Spanje, Afrika, China en de Verenigde Staten (waar het recentelijk een tweetal bedrijven heeft overgenomen) en mede door participaties in andere bedrijven hebben zij een uitgebreid netwerk in de rest van de wereld. Momenteel heeft DP Surveys wereldwijd ruim 250 medewerkers in dienst.

GELEIDELIJKE GROEI

In België is DP Surveys al vele jaren een gerenommeerde speler op het gebied van maritieme en andere transport gerelateerde schaderegelingswerkzaamheden. In Nederland was men voorheen hoofdzakelijk voor de buitenlands markt actief, maar nauwelijks voor de Nederlandse markt maar zag hier wel volop groeimogelijkheden, mede na de overname van TOP Expertise. Daarom werd in juli 2023 Arjan aangesteld als *Manager Marine NL/Senior Marine Surveyor* en werd DPS Marine Nederland opgericht.

Desgevraagd zegt hij tevreden terug te kijken op de tot dusver gerealiseerde resultaten. “Zeker vanwege het feit dat wij vrijwel van de grond af zijn gestart en de Nederlandse verzekeringsmarkt op zich geen makkelijke is om als nieuwkomer binnen te komen, mede doordat opdrachtgevers in de regel trouw zijn aan de experts en bureaus die ze inschakelen. Desondanks zijn we erin geslaagd een geleidelijke groei te behalen. Zo doen we relatief veel schade- en inspectiewerkzaamheden voor een supermarktketen en voeren we diverse *warehouse*-inspecties

uit ten behoeve van goederenopslag. Ook krijgen we meer en meer reguliere expertise-opdrachten, variërend van diefstal- en andere ladingschades tot complexe zwaar transportclaims. Kortom, we staan als expertisebureau meer en meer op de kaart in transportverzekeringsland.”

Uiteindelijk willen we in de markt herkend en erkend worden als een professioneel allround maritiem expertisebureau

Daarnaast wijst hij op het voordeel terug te kunnen vallen op de volop aanwezige *know how* en ervaring van het Belgische moederbedrijf en haar internationale netwerk, alsmede op de goede naam die TOP Expertise op *Non Marine*-gebied sinds 2010 heeft opgebouwd. “Dat heeft inmiddels geleid tot een aanzienlijk aantal gecombineerde opdrachten waarbij transport- en technische *CAR/Engineering* experts gezamenlijk aan de slag gingen. Zoals bijvoorbeeld recentelijk bij een grote schade in een cacaofoods, waarbij wij de schade aan de cacao hebben vastgesteld en mijn collega's bij TOP Expertise aan het beschadigde dak”, vertelt Arjan, volgens wie ook de overname van Horjus Marine Consultancy in het najaar van 2024 aan de groei heeft bijgedragen.

POSITIEF GESTEMD OVER TOEKOMST

Resultaten uit het verleden geven weliswaar geen garantie voor de toekomst, maar desondanks sterken ze de *Manager Marine* in zijn vertrouwen in een goede toekomst en een verdere groei voor de komende jaren. “Op het specialistische terrein van de begeleiding van bijzondere transporten zijn we zowel in Nederland als wereldwijd al een bekende speler en hebben we in de loop der jaren een goede naam opgebouwd. In eigen land zijn we op het gebied van alle andere disciplines nog wat minder bekend en er is nog het nodige terrein te winnen. Daar gaan we samen met het Belgische moederbedrijf de komende tijd dan ook nog verder aan werken. Want vooral in het reguliere expertisewerk zien we voor ons groeimogelijkheden. We hebben er de specialisten voor. Uiteindelijk willen we in de markt dan ook herkend en erkend worden als een professioneel *allround* maritiem expertisebureau” ■

Senior Underwriter Cyber & Tech E&O Edwin Oud heeft hoge verwachtingen van de lancering van twee nieuwe cyberpolissen

Liberty Specialty Markets zet met twee nieuwe producten ook in Nederland vol in op versterking positie cyberverzekeringsmarkt

Eén van de pijlers van het vorig jaar door Liberty Specialty Markets gepresenteerde ambitieuze 'Invest in Europe'-vijfjarenplan wordt gevormd door de wereldwijde lancering van twee nieuwe cyberverzekeringsproducten – Liberty Cyber Resolution en Liberty Tech Resolution voor ICT bedrijven – die in ons land in februari op de markt zijn gekomen. Met deze twee nieuwe polissen wil de verzekeraar zijn positie op zowel de wereldwijde als de Nederlandse cyberverzekeringsmarkt de komende jaren aanzienlijk versterken.



Edwin Oud: "Er is nog nooit een beter moment geweest voor bedrijven en organisaties om een cyberverzekering af te sluiten. De markt is zacht, het aanbod groot en de huidige cyberpolissen kennen de beste voorwaarden, de scherpste premies en de meeste innovaties die we in jaren hebben gezien."

Volgens Edwin Oud, Senior Underwriter Cyber & Tech E&O, en sinds vorig jaar september bij Liberty actief en verantwoordelijk voor de verdere commerciële uitbouw van de cyberpropositie in de Benelux (met kantoren in Den Haag en Antwerpen) en de Nordics (Oslo), zijn de verwachtingen van beide nieuwe proposities hoog. "Wereldwijd streeft Liberty ernaar om binnen vijf jaar naar een plek binnen de mondiale Top 10 en binnen tien jaar naar een plaats bij de vijf grootste cyberverzekeraars. En in Nederland gaan we voor een plek in de Top-3."

Edwin is een ervaren cyberverzekeringsspecialist. "Van jongs af aan had ik een fascinatie voor alles wat met technologie te maken had en was ik volop geïnteresseerd in nieuwe gadgets, IT, computers en het maken van websites", licht hij toe. Edwin is inmiddels ruim 22 jaar werkzaam in de verzekeringsbranche, in functies bij onder andere Meijers, ING Insurance & Risk Consultancy, als Principal Specialist Liability Broker bij Mandema & Partners en sinds 11 jaar als verzekeraar, waaronder 10 jaar bij Hiscox in de functie van Senior Sales & Development Underwriter

PI & Cyber Risks. Vorig jaar september maakte hij de overstap naar Liberty Specialty Markets, waar hij de rol vervult van *Senior Underwriter Cyber & Tech E&O*.

GROEIMARKT

Sinds 2017 is LSM in tal van landen, waaronder Nederland, actief op de markt van cyberverzekeringen, primair als volgzekerder en met primaire dekkingen voor financiële instellingen. De cyberportefeuille is sindsdien gestaag en zeker in Nederland solide gegroeid. "Maar met de grootschalige wereldwijde lancering van twee nieuwe cyberpolissen wordt ingezet op stevige expansie in de komende jaren", benadrukt Edwin.

Hij licht toe: "We zien cyber als een absolute groeimarkt. Niet in de laatste plaats door het sterk toegenomen risicobewustzijn bij ondernemers, mede ingegeven door de groeiende frequentie en omvang van cyberincidenten, waaronder soms 'grote klappers', al dan niet aangestuurd door financieel of politiek gemotiveerde criminele groeperingen. Daarnaast worden we – zowel consumenten als bedrijven – wereldwijd steeds afhankelijker van IT en automatisering, met alle risico's van dien. En *last but not least* is daar de opkomst van AI met alle bijkomende risico's en kwetsbaarheden."

Wereldwijd streven we binnen vijf jaar naar een plek binnen de mondiale Top 10 en binnen tien jaar naar een plaats bij de vijf grootste cyberverzekeraars. En in Nederland gaan we voor een plek in de Top-3

De wereldwijde cyberverzekeringmarkt heeft momenteel een omvang van circa \$15 miljard, waarvan iets meer dan de helft in de VS wordt gerealiseerd. Voor de komende vijf jaar wordt een verdrie- tot viervoudiging voorspeld. Verzekeraars ramen de markt straks op \$35–40 miljard, terwijl makelaars zelfs uitgaan van \$55–60 miljard. "Na de VS is Europa met afstand de nummer twee-markt, gevolgd door Azië en Latijns-Amerika."

MIDDENMARKT

De grootste groeipotentie ligt volgens Edwin in de *middle market*. "De dekkingsgraad in de grootzakelijke markt is hoog en we zien op moment meerdere langere termijnovereenkomsten worden afgesloten. In het middensegment neemt de penetratie toe, maar blijft nog steeds beperkt. Gezien de toegenomen afhankelijkheid van IT voor zowel toeleveranciers als IT- en andere bedrijven, nieuwe versnelde risico's, waarbij AI het venster van ontdekken van een kwetsbaarheid tot het misbruiken heeft versneld tot enkele minuten, de nieuwe gestegen schadelast en het groeiende risicobewustzijn, verwacht de markt dat cyberverzekeringen richting een dekkingsgraad van 90–95% zal gaan bewegen, vergelijkbaar met de huidige markt voor aansprakelijkheidsverzekeringen."

Ransomware blijft volgens hem de belangrijkste oorzaak van grote incidenten, gevolgd door datalekken. "Andere opkomende schadeoorzaken zijn cyberfraude en *social engineering*, technieken die (cyber)criminelen inzetten om door middel van psychologische manipulatie ondernemers te verleiden psychologische bedrijfsgegevens prijs te geven. Daarnaast zal AI de schadelast de komende jaren mede beïnvloeden, onder andere door een grotere kans op aansprakelijkheidsclaims."

NIEUWE CYBERVERZEKERINGSPROPOSITIES

In februari was het uiteindelijk zo ver. LSM lanceerde in ons land de al eerder aangekondigde nieuwe cyberverzekeringproposities:

- **Liberty Cyber Resolution®**: voor bedrijven met een omzet van € 100 miljoen tot € 5 miljard
- **Liberty Tech Resolution®**: voor IT bedrijven met een omzet van € 50 tot € 5 miljard
- Daarnaast is momenteel nog in ontwikkeling, een aparte **volmachtpropositie** voor bedrijven met een omzet tot € 100 miljoen, waarmee het later dit jaar op de markt wil komen

Edwin noemt de LSM-cyberpropositie op meerdere vlakken onderscheidend. "Zo beschikken wij wereldwijd over een achttal *risk engineers* die 'follow-the-sun' voorafgaande aan de verzekeringsovereenkomst bedrijven kunnen wijzen op eventuele cyberkwetsbaarheden en de te treffen preventieve en organisatorische maatregelen. Mochten verzekerden onverhoopt toch met een cyberincident te maken krijgen dan kunnen zij zonder eigen risico een beroep doen op onze uitgebreide *incident-response service* en de hierin participerende partners waaronder, maar niet beperkt tot Northwave, Kennedy Van der Laan en Crawford and Company."

Hij vervolgt: "Bovendien is zaakschade als gevolg van een cyberincident standaard meeverzekerd, evenals bedrijfsschade als gevolg van cyberincidenten bij (IT en non-IT) toeleveranciers en schade door aanvallen met quantumcomputers en AI. Samenvattend, onze polissen zijn meer dan een cyberverzekering alleen en sluiten daarmee aan op wat de cybermarkt van morgen van verzekeraars vraagt. De markt verschuift naar echte toegevoegde waarde. De toekomst lijkt op een echt *Cyber-as-a-Service*-ecosysteem, waarin verzekeraars en klanten samen optrekken om aanvallers voor te blijven."

HOGЕ VERWACHTINGEN

De commerciële verwachtingen zijn dan ook hoog. Edwin licht het optimisme als volgt toe: "Er is nog nooit een beter moment geweest voor bedrijven en organisaties om een cyberverzekering af te sluiten. De markt is zacht, het aanbod groot en de huidige cyberpolissen kennen de beste voorwaarden, de scherpste premies en de meeste innovaties die we in jaren hebben gezien. Wij hebben makelaars in februari geïnformeerd over onze nieuwe cyberproducten, die wij als Liberty de komen-

de tijd wereldwijd intensief gaan promoten, de markt proactief gaan benaderen, extra specialisten gaan aannemen en klanten samen met onze *risk engineers* volop gaan bezoeken. Waar we ons tot nu toe vooral als volgzekerder opstelden, gaan we vanaf nu structureel vaker de *lead* nemen.”

We zien cyber als een absolute groeimarkt. Niet in de laatste plaats door het sterk toegenomen risicobewustzijn bij ondernemers

TOP-3 SPELER

Wat is het uiteindelijke doel? Edwin hoeft niet lang na te denken over zijn antwoord: “Tot nu toe speelde Liberty een bescheiden

rol in de cyberverzekeringsmarkt met een plek binnen de mondiale Top 20. Maar dat gaat veranderen. Binnen vijf jaar willen we naar de Top 10, en binnen tien jaar naar een positie binnen de vijf grootste aanbieders. En, zoals eerder aangegeven, in Nederland willen we in 2030 tot de drie grootste aanbieders van cyberverzekeringen behoren. Ambitieuze, maar realistisch.”

Tot slot, wanneer ben je tevreden? Edwin: “Uiteraard als we bovengenoemde groeidoelstellingen hebben gerealiseerd, zowel *worldwide* als in Nederland. Maar bovenal als we door make-laars en hun klanten in alle markten waar we actief zijn worden erkend en herkend als een van de leidende cyberverzekeraars en gezien worden als een professioneel businesspartner met wie je je risicoprofiel verbetert en cyberweerbaarheid vergroot.” ■

Twee nieuwe cyberpolissen: Liberty Cyber Resolution® en Liberty Tech Resolution®

In februari van dit jaar heeft Liberty wereldwijd twee nieuwe cyberverzekeringen gelanceerd. Edwin Oud omschrijft ze als “aantrekkelijke polissen met een uitgebreide dekking.”

De kenmerken omvatten onder andere:

- Gecombineerde *first & third party* dekking
- Dekking voor cyberincidenten bij toeleveranciers in de keten
- Vergoeding voor persoonlijke schade van directeurs en management
- Propertydekking voor schade aan hardware
- Gecombineerde fraudedekking
- Innovaties op het gebied van kwantumtechnologie en AI
- Polisvoorwaarden voor zes landen, afgestemd op lokale jurisprudentie in landen waar Liberty actief is

Onderscheidende onderdelen zijn volgens hem:

- Geen eigen risico voor Incidentmanagement wanneer het goedgekeurde Incident Response panel wordt ingezet
- Systeemuitval als trigger voor incidentresponse
- Expliciete dekking voor ongeautoriseerde (onrechtmatige) gegevensverzameling
- Generatieve kunstmatige intelligentie opgenomen in de definitie van computersystemen
- Directe zaakschade aan gedekte zaken (materiële schade)
- Uitgebreide cybercrime dekking, beschikbaar als optionele dekking:
 - Elektronische criminaliteit
 - Cryptojacking fraude en telecommunicatiefraude (bijv. frauduleuze geldoverdracht, misleidende overboekingen, computerfraude)
 - Elektronische manipulatie (bijv. factuurmanipulatie, fraude met verkeerd geleverde zendingen)

Marcel Bromet en Sander Dronkers (CED T&I) werken al 30 jaar samen op gebied van taxaties, inspecties en waardebepalingen

Pleidooi voor herbouwregeling op basis van werkelijke nieuwbouwwaarde

Zij werken al 30 jaar samen in de wereld van taxaties, inspecties en waardebepalingen en vormen sindsdien een hechte, onafscheidelijke twee-eenheid, aanvankelijk als taxateurs, managers en directie bij HDS Taxaties, later bij Troostwijk en sinds mei 2021 als manager bij CED Taxaties en Inspecties. Een wat minder op de voorgrond spelend en in de publiciteit voorkomend vakgebied, maar in hun ogen een bedrijfstak die volop in beweging is en zeker het afgelopen decennium met zijn tijd meegaat.



Marcel Bromet: "Door de veranderde eisen binnen het Besluit Bouw Leefomgeving (Bbl,) kan de schadevergoeding op basis van de herbouwwaarderegeling onvoldoende zijn om het pand voor die prijs te laten herstellen."

De rechtsvoorganger van het huidige CED Taxaties & Inspecties – HDS Taxaties (Hettema Disselkoen Steenberghe) – werd opgericht in 1994. Zeven jaar later werd het bureau overgenomen door Crawford & Company waarna het in 2010 eigendom werd van CED en inmiddels is voortgezet onder de naam CED T&I. Het bedrijfsonderdeel houdt zich bezig met waardebepalingen van gebouwen en inventarissen voor verzekeringsdoeleinden – op locatie of op afstand vanaf kantoor – met vaste taxaties voor verzekeringsdoeleinden (art. 7:960 BW) in opdracht van verzekeringnemers en met inspecties op het gebied van brand-, inbraak- en waterschaderisico's in opdracht van verzekeraars en/of gevolmachtigden.

Sinds hun komst heeft CED T&I een flinke groei doorgemaakt, zowel in omzet als in mankracht die beide in de afgelopen vijf jaar met circa 50% zijn toegenomen. De expansie zit volgens beiden vooral bij waardebepalingen en taxaties en staan de activiteiten op het gebied van risico-inspecties wat meer onder druk, mede doordat verzekeraars en andere opdrachtgevers meer dan voorheen deze werkzaamheden in eigen beheer verrichten. "We behoren inmiddels tot de twee grootste spelers in de markt."



Sander Dronkers: "Op basis van zo'n 1.000 taxaties die onze eigen taxateurs de afgelopen jaren hebben verricht, hebben wij berekend dat de nieuwe regeling gemiddeld zo'n 35 tot 40% aan extra bouwkosten met zich meebrengen."

CED T&I telt inmiddels 60 medewerkers, die met name de laatste tijd vooral zelf zijn opgeleid. Marcel licht toe: "Vanaf onze start in 2021 zijn we op zoek gegaan naar uitbreiding van ons korps aan taxateurs. Daarbij constateerden we dat er in de markt weinig taxateurs beschikbaar waren en hebben we bewust gekozen voor verjonging en voor het zelf opleiden van taxateurs."

VEEL VERANDERINGEN

Qua productontwikkeling gebeurde er lange tijd niet zoveel op het terrein van taxaties, waardebepalingen en risico-inspecties. De afgelopen vijf tot tien jaar was dat volgens Marcel en Sander echter beduidend anders. "Mede door een veranderende vraag aan verzekeraarszijde – met name ingegeven door de wens aan een verdere verlaging van de kosten – en ontwikkelingen van buitenaf, met name veranderingen in wet- en regelgeving, zijn we met nieuwe producten op de markt gekomen. Zoals bijvoorbeeld waardebepaling op locatie die we op afstand van achter de computer kunnen uitvoeren. Daarbij vinden inmiddels ook waardebepalingen plaats op basis van postcode en huisnummer", aldus Sander, die met het oog opmerkt dat de combinatie van vakkennis van onze specialisten en de juiste data essentieel. "Op dat vlak is er overigens best nog wat winst

te behalen, omdat de beschikbare adresseringsdata lang niet altijd helemaal kloppen.”

Collega Marcel wijst daarnaast op een grote verandering in de advisering van klanten door onder meer de veranderde eisen binnen het Besluit bouw leefomgeving (Bbl), het voormalige Bouwbesluit. “Een en ander brengt met zich mee dat bij de door- gaans wat grotere schades en hieruit voortvloeiende noodzake- lijke ingrijpende herstelwerkzaamheden vaak een bouwvergun- ning vereist is en aan extra veiligheids- en duurzaamheidseisen dient te worden voldaan. Met als gevolg dat de schadever- goeding op basis van de herbouwwaarderegeling vervolgens onvoldoende is om het pand voor die prijs te laten herstellen. Met alle mogelijke financiële gevolgen van dien.”

EXTRA BOUWKOSTEN

Een en ander blijkt ook overduidelijk uit onze eigen werkzaamhe- den”, vult Sander aan. “Op basis van zo’n 1.000 taxaties die onze eigen taxateurs de afgelopen jaren hebben verricht, hebben wij berekend dat de nieuwe regeling gemiddeld zo’n 35 tot 40% aan extra bouwkosten met zich meebrengen. Een fors finan- cieel verschil dat zij vervolgens uit eigen kas moeten ophoesten dan wel indien mogelijk tegen een meerpremie extra moeten meeverzekeren.”

Marcel noemt een tweetal voorbeelden uit de eigen praktijk die dit staven. “Bij een VvE in het zuiden van het land viel het verschil heel hoog uit en ging het om miljoenen euro aan extra kosten. En bij een bedrijfspand in Almelo waren na een forse brand- schade de herbouwkosten dusdanig veel hoger, dat het bedrijf zich uit kostenoverwegingen genoodzaakt achtte een kleiner pand te laten bouwen dan voorheen.”

PRODUCTONTWIKKELING

In het gesprek met Marcel en Sander lopen begrippen als klant- gerichtheid, kwaliteit en innovatie als een rode draad doorheen. Het mag dan ook geen verwondering heten dat de nieuwe regeling in het kader van het Besluit Bouw Leefomgeving bij CED’s T & I-team de volle aandacht heeft en inmiddels heeft ge- leid tot een aangepaste dienstverlening en nieuwe producten.

Marcel: “In onze gesprekken met klanten over taxaties en waardebeoordelingen wijzen wij hen nadrukkelijk op de mogelij- ke gevolgen van de nieuwe Bbl-regelgeving bij een eventuele herbouw van een woning of een bedrijfspand, zowel organisato- risch als financieel. Daarbij attenderen wij hen onder meer op de waslijst aan aangescherpte vereisten met betrekking tot onder meer isolatie, kierdichtheid, vloeren, plafonds – 2.60 meter hoog ipv de huidige 2.40 meter- gevels, beglazing, maar ook op het vlak van veiligheid. Zo dient conform de nieuwe regelgeving niet alleen een trap als vluchtweg vereist, maar moet ook de lift in geval van nood vluchtveilig gebruikt kunnen worden.”

Sander vervolgt: “Zoals Marcel aangeeft wijzen wij klanten daar- naast op de financiële gevolgen van de nieuwe Bbl-regelgeving,

die door de aanvullende vereisten flink in de papieren kunnen lopen en beduidend hoger uit kunnen vallen dan in de oude situatie. We hebben onze taxatie- en waardebeoordeling-produc- ten dan ook hierop aangepast en ook speciaal hiervoor een rekentool ontwikkeld, waarmee de meerkosten voor het herbou- wen volgens de nieuwe regels in kaart worden gebracht. Daarbij raden wij klanten aan terdege na te denken over de vraag of het sluiten van een aanvullende verzekering voor die meerkosten voor hun situatie wenselijk is. Overigens zijn wij hierover ook in gesprek met verzekeraars om een en ander mogelijk te maken.”

OPTIMISTISCH TOEKOMSTBEELD

Resultaten uit het verleden geven weliswaar geen garantie voor de toekomst, maar desalniettemin geven de gerealiseerde cij- fers in de afgelopen jaren Marcel en Sander voldoende redenen om de toekomst van zowel hun bedrijf als de markt optimistisch tegemoet te zien. Eerstgenoemde licht zijn positieve toekomst- beeld als volgt toe: “Er zal naar mijn stellige overtuiging altijd vraag blijven naar producten als vaste taxaties en waardebe- palingen, zeker door de gevolgen van de nieuwe wet- en regel- geving voor het herbouwen van woon- en bedrijfspanden.”

Sander voegt toe: “Zoals eerder aangegeven neemt het aantal risico-inspecties de laatste tijd wat af doordat verzekeraars er vaker voor kiezen om deze in eigen huis te laten uitvoeren. Maar indien de schadelast toeneemt, dan sluit ik een golfbewe- ging niet uit en acht ik het mogelijk dat deze trend zich op een gegeven moment omdraait en verzekeraars en andere op- drachtgevers weer vaker ervoor gaan kiezen het inspectiewerk te outsourcen naar gespecialiseerde bureaus.”

GROTE ORGANISATORISCHE EN FINANCIËLE IMPACT

In het kader van het Besluit Bouw Leefomgeving zijn de eisen voor het herbouwen van woningen en bedrijfspanden aan- merkelijk aangescherpt. Zoals op het gebied van isolatie (o.a. kierdichting), gevels, vloeren en ruiten, waarvoor soms zogeheten ‘triple’ beglazing wordt voorgeschreven. De organisatorische en financiële impact daarvan zijn doorgaans enorm, temeer daar de huidige taxaties en waardebeoordelingen uitgaan van een vergoeding op basis van het in de verzekeringspolis opgeno- men bedrag voor de herbouw. Een vergoeding die in de regel onvoldoende is om te kunnen herbouwen volgens de nieuwe Bbl-regels. Met andere woorden, een en ander kan voor getrof- fen huishoudens en bedrijven soms flink in de papieren lopen, tenzij zij zich aanvullend verzekeren.

Mede om die redenen sluiten Marcel en Sander niet uit dat de huidige regeling op basis van herbouwwaarde op termijn wel- eens zou kunnen verdwijnen. Een ontwikkeling die zij van harte zouden toejuichen. “Een bepaling van de herbouwwaarde op ba- sis van nieuwbouwwaarde zou in onze ogen dan ook beter zijn.” Dat brengt hun tevens bij hun slotboodschap aan de markt. “Laten we er met elkaar –verzekeraars, makelaars, taxatie- bureaus – voor zorgen dat er daadwerkelijk een adequate herbouwregeling op basis van nieuwbouwwaarde komt.” ■

Meijers-topman Daniel de Swaan over samengang met Veldhuis Advies

We zijn een familiebedrijf en dat willen we blijven

Het was vorig jaar één van de meest opvallende krachtenbundelingen binnen de Nederlandse verzekeringsbranche: de samengang van de beide familiebedrijven Meijers en Veldhuis. Hierdoor is een makelaarsbedrijf ontstaan met ca 600 medewerkers, verspreid over vestigingen in Amstelveen, Rotterdam, Delft, Heerde, Zutphen en Apeldoorn, en een omzet van zo'n 100 miljoen euro. Daarmee zal de combinatie uiteindelijk onder de naam Meijers een stevige positie innemen in de Top-3 van onafhankelijke verzekeringsmakelaars in Nederland en binnen de Top-10 van alle intermediairbedrijven. "Met een krachtige ambitie voor verdere groei", zo blijkt uit een interview met algemeen directeur en mede-eigenaar Daniel de Swaan. "We zijn een *family owned* en *family run* bedrijf en dat willen we ook blijven."



Daniel de Swaan: "Het aangaan van een partnership met Veldhuis Advies is een volgende stap in onze ontwikkeling en sluit geheel aan bij onze in 2023 op papier gezette ambitieuze meerjarenstrategie met als missie klanten toegevoegde waarde te bieden door expertise, goedgekwalificeerde medewerkers en complete dienstverlening."

Meijers heeft de afgelopen jaren een sterke autonome groei doorgemaakt. Volgens Daniel bedroeg alleen al vorig jaar de organische groei ruim 12%, die werd gerealiseerd door de retentie van bestaande klanten en het binnenhalen van nieuwe klanten. "Het aangaan van een partnership met Veldhuis Advies is een volgende stap in deze ontwikkeling en sluit geheel aan bij onze

in 2023 op papier gezette ambitieuze meerjarenstrategie met als missie klanten toegevoegde waarde te bieden door expertise, goedgekwalificeerde medewerkers en complete dienstverlening", aldus de algemeen directeur, volgens wie naast de organisatorische groei en de samengang met Veldhuis ook de overname van SV Pay voor Meijers Vitaal heeft bijgedragen aan de verdere omzegtgroei.

MEERJARENSTRATEGIE

In 2023, waarin de makelaar haar 50-jarig bestaan vierde, heeft Meijers haar meerjarenstrategie op papier gezet. "We willen in de eerste plaats een onafhankelijk familiebedrijf blijven, omdat we daarin geloven en dit ook past bij wie we zijn én bij het type klanten dat we bedienen", benadrukt Daniel, schoonzoon van oprichter Jaap en Tineke Meijers.

Schaalvergroting is nodig om relevant te zijn voor onze klanten en om te investeren in mankracht

"Daarnaast hebben we daarin aangegeven een sterke groei-ambitie te hebben, omdat dat in onze ogen een absolute voorwaarde is om onze relaties ook in de toekomst optimaal te kunnen blijven bedienen. Schaalvergroting is nu eenmaal nodig om relevant te zijn voor onze klanten en om te investeren in mankracht, zowel in jonge talenten als in andere goede instromers, digitalisering en de dienstverlening aan onze klanten. Dat willen we enerzijds realiseren door middel van organische groei en anderzijds door middel van acquisities, waarbij wij minimaal één grote transactie voor ogen hadden. Die hebben we uiteindelijk gevonden in Veldhuis Advies."

'KLIK'

Voordat de 'huwelijksklokken' daadwerkelijk geluid konden worden hebben beide partijen ongeveer een jaar 'verkering' gehad en in die periode uitvoerig met elkaar gesproken. Het



"We willen in de eerste plaats een onafhankelijk familiebedrijf blijven, omdat we daarin geloven en dit ook past bij wie we zijn én bij het type klanten dat we bedienen."

'klikte' volgens Daniel van meet af aan met Bob Veldhuis en zijn team. "Tekenend daarvoor is dat we in de eerste week nadat we onze samengang hadden aangekondigd samen zaken hebben gedaan."

Qua mentaliteit bleken 'de Randstad' en 'de Veluwe' niet of nauwelijks van elkaar te verschillen. Daniel daarover: "We zijn allebei familiebedrijven met een lange termijnvisie met een focus op continuïteit, klantgerichtheid, samenwerking, de menselijke maat, aandacht voor een persoonlijke, kwalitatief hoogwaardige dienstverlening. Onze werkwijzen komen dan ook sterk overeen. Ook zien we beiden de noodzaak van het investeren in specialistische vakkennis en in goed gekwalificeerde medewerkers. Kortom, we hebben in Veldhuis Advies een gelijkgestemde partner gevonden om verder te bouwen aan een toonaangevende organisatie met nog meer expertise en slagkracht."

GRONDSTOF VOOR ECONOMISCHE ACTIVITEIT

De omvang van de huidige verzekeringsbranche in ons land wordt geraamd op circa 2,2 miljard euro. Mede in dat licht zegt Daniel desgevraagd de toekomst van de verzekeringsbranche positief tegemoet te zien. "Wij fungeren als sector als het ware als grondstof voor de economische activiteiten van ondernemers en andere organisaties en maken door het verminderen van de bedrijfsrisico's ondernemen mogelijk. Daarmee vormen we de *backbone* voor ondernemend Nederland."

Als onze klanten met een gerust hart kunnen ondernemen, dan doen wij het goed

Wat zijn de voorwaarden voor succes? Dat is volgens de Meijers-topman op zich geen *rocket science*. "Goede mensen aan je binden en een kwalitatief hoogwaardige service bieden. En er staan voor de klanten op het moment dat dit nodig is. Als onze klanten met een gerust hart kunnen ondernemen, dan doen wij het goed."

PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Wat voor de markt geldt, geldt ook voor zijn eigen bedrijf. "Wij geloven heilig in de kracht van een goede, persoonlijke begeleiding van onze klanten. Dat wordt in de huidige, complexere, veeleisender en risicovoller wordende samenleving steeds belangrijker. Door de krachtenbundeling met Veldhuis kunnen we daar nog beter aan voldoen, met nog méér specialisten en in een breder werkgebied. Bovendien stelt de schaalvergroting ons in staat nog meer te investeren in mankracht, digitalisering en dienstverlening", benadrukt Daniel, die voor de komende jaren verdere groeimogelijkheden zegt te zien op het gebied van *property*, *arbo/verzuim* en *affinities*.

Met het oog daarop zegt hij content te zijn op de uitbreiding van het werkgebied en het aantal specialismen door de samengang met Veldhuis. "Zo hebben we onder meer specialisten aangesteld op het gebied van kunstmatige intelligentie om onze bedrijfsprocessen te optimaliseren en schades beter te kunnen analyseren. En op verzekeringsgebied beschikken we over eigen *risk engineers* die onze bedrijfsklanten met raad en daad bij staan optimaal om hun ondernemingsrisico's beter te managen. Zo verbeteren we hun risicoprofiel en vergroten we daarmee hun verzekeraarbaarheid."

VERZEKERBAARHEID

Dat laatste wordt volgens de Meijers-directeur soms gerealiseerd door middel van ogenschijnlijke kleine fysieke of organisatorische preventieve maatregelen, maar soms vraagt dat om meer. "Onze visie is dat in principe elk risico verzekerd moet kunnen worden, ook de meest complexe. Ook bij dat laatste is stevast ons uitgangspunt op zoek te gaan naar een adequate verzekeringsoplossing."

Desgevraagd noemt hij enkele recente voorbeelden: "Zo is het ons na intensieve inspanningen uiteindelijk gelukt om voor onze brandportefeuille het overstromingsrisico's voor secundaire waterkeringen verzekerd te krijgen. Daarnaast hebben we inmiddels ook de mogelijkheid gevonden om op de brandpolissen de meerkosten van duurzaam herbouwen mee te dekken, twee prachtige resultaten waarop we trots zijn."

Tot slot, wat zou je de markt mee willen geven? Daniel moet er even over nadenken maar komt dan met twee aandachtspunten. "In de eerste plaats hopen wij dat makelaars en verzekeraars alles in het werk stellen om risico's te verzekeren, eventueel met premie- of dekkingsaanpassingen. Kortom, om in het acceptatiebeleid te kijken naar de mogelijkheid van insluitingen in plaats van uitsluitingen."

Daarnaast noemt hij het belangrijk dat de verzekeringssector talentvolle jongeren en andere instromers aan zich weet te blijven binden. "Wij hebben door de jaren heen altijd fors geïnvesteerd in nieuwe aanwas van jonge talentvolle medewerkers en zullen dat de komende jaren blijven doen. Wij hopen dat de markt – verzekeraars en makelaars – hetzelfde doen." ■

In principe moet elk risico verzekerd kunnen worden, ook de meest complexe

Veldhuis Advies over samengang: Een antwoord op de toenemende consolidatie in de markt

Voor Veldhuis Advies is de krachtenbundeling met Meijers een antwoord op toenemende consolidatie in de markt. Het bedrijf met focus op zowel schadeverzekeringen, employee benefits en arbodienstverlening kijkt met een strategische en duurzame blik naar de toekomst, zo bleek vorig jaar uit het gezamenlijk persbericht bij de presentatie van de samengang tussen beide makelaarsbedrijven.

Bob Veldhuis, Algemeen Directeur Veldhuis Advies: "Continuïteit, groei en slagvaardigheid zijn essentieel, zeker in het huidige steeds verder consoliderende landschap. We zijn overtuigd van de match tussen Veldhuis en Meijers in werkethos, organisatiecultuur en expertise. Dit biedt nieuwe kansen voor klanten én medewerkers, met name op het gebied van inkoop, innovatie en groeimogelijkheden."



A new name. A new way to protect business
built on proven expertise.

RSA is now Intact Insurance



Patrick Neeleman kiest na ruim 26 hectische BELFOR-jaren voor opvallende nieuwe werklocatie en een ander leven

Ruim een kwart eeuw heeft Patrick Neeleman zich ingezet voor BELFOR en BELFOR Technology en hun rechtsvoorgangers: als reconditioneerder, voorman en assistent projectmanager (Eindhoven), vestigingsmanager (Alkmaar), regiomanager (Alkmaar & Weesp) maar het overgrote deel als Manager Marketing & Sales. Per 1 april a.s. vervolgt hij voor twee à drie dagen in de week zijn werkzaamheden voor BELFOR vanaf een wel heel bijzondere locatie namelijk Hua Hin op zo'n 200 kilometer ten zuiden van Bangkok in Thailand. "Samen met mijn echtgenote Wendy heb ik bewust gekozen voor een ander leven."

Hij licht zijn opvallende stap als volgt toe: "Het werk in de reconditioneringsbranche heb ik altijd als hectisch ervaren en door de vele uren die je maakt, met vaak onregelmatige werktijden, vaak ook als zwaar. Het kost veel energie, je moet dit werk dan ook heel leuk vinden en bovendien tegen tegenslagen kunnen. Daar komt bij dat ik mijn werk moeilijk kan loslaten en het lastig vind 'nee' te zeggen. Door de verhuizing naar Thailand kan ik letterlijk en figuurlijk meer afstand nemen van mijn werk. Onze persoonlijke omstandigheden maakten die stap wat makkelijker. We hebben geen kinderen en onze ouders zijn inmiddels overleden. We kiezen nu bewust voor een ander leven omdat we in de afgelopen jaren ook gezien hebben dat het anders kan aflopen." Patrick blijft zich vanaf 1 april a.s. vanuit Thailand gedurende twee à drie dagen per week voor BELFOR en BELFOR Technology inzetten door voornamelijk digitale werkzaamheden almede het verder uitbouwen van ons Red Alert programma.

MOOIE EN MINDER MOOIE ERVARINGEN

Patrick is een 'Belforiaan' in hart en nieren. Op de vraag hoe hij terugkijkt op die kwart eeuw bij de (technische) reconditionerings- en schadeherstelspecialist antwoordt hij met 'een prachtige tijd'. "Het reconditioneringswerk is weliswaar soms zwaar maar ook mooi. Ik heb in de loop der jaren heel veel meegemaakt: mooie dingen maar helaas ook minder prettige zaken. Van momenten met heftige emoties tot gezichten vol vreugde. Het zijn ervaringen die mij gevormd hebben zowel professioneel als persoonlijk."

Hij vervolgt: "In dit vak waan je je soms in een hele slechte film. Zoals bij de vuurwerkramp in Enschede en de cafébrand in Volendam. Ik zou er een boek over kunnen schrijven. Het allermooiste van ons werk blijft toch wel dat je gedupeerden na een calamiteit kan helpen om uit de vervelende situatie te komen waarin ze terecht zijn gekomen. Dat geeft voldoening. Ons werk doet er dan ook toe maar zou soms meer de waardering dienen te krijgen die het verdient."



Patrick Neeleman: "In dit vak waan je je soms in een hele slechte film. Zoals bij de vuurwerkramp in Enschede en de cafébrand in Volendam. Ik zou er een boek over kunnen schrijven. Het allermooiste van ons werk blijft toch wel dat je gedupeerden na een calamiteit kan helpen om uit de vervelende situatie te komen waarin ze terecht zijn gekomen. Dat geeft voldoening. Ons werk doet er dan ook toe maar zou soms meer de waardering dienen te krijgen die het verdient."

Ook de ontwikkelingen bij BELFOR gingen sinds 1999 met de nodige *ups & downs*. "Nadat ik mijn toenmalige directie te kennen had gegeven dat ik wilde stoppen met mijn functie als regiomanager en zelfs wilde vertrekken bij BELFOR hebben zij mij overgehaald te blijven maar dan in de functie van Manager Marketing & Sales. Achteraf gezien was dat niet het meest gelukkige moment te starten omdat er binnen onze organisatie

veel speelde op dat moment. Samen met toenmalige directeur Leo Mulder en een grote groep waardevolle collega's hebben we mede door middel van een enorme kwaliteitsslag en sterke focus op innovatie jarenlang keihard gewerkt om een goede naam in de markt te krijgen. Dat we ondanks deze moeilijke omstandigheden er met elkaar in zijn geslaagd onze organisatie er weer bovenop te krijgen en wederom een vaste plaats in de TOP-3 te veroveren, daar ben ik eerlijk gezegd wel het meest trots op."

PROFESSIONALISERINGSSLAG

In ruim een kwart eeuw is veel veranderd bij BELFOR: "We hebben door de jaren heen een enorme professionaliseringsslag doorgemaakt, onze kwaliteit van dienstverlening uitgebreid en verbeterd, veel eigen mensen opgeleid, tal van cursussen en workshops gegeven voor verzekeraars, makelaars en expertisebureaus, onze NOA-aap gelanceerd voor kinderen die thuis een forse schade hebben meegemaakt en stappen gezet op het gebied van duurzaamheid en IT. Daarnaast zijn we de laatste tijd ook beginnen te kijken naar wat de mogelijkheden van AI voor ons bedrijf zijn."

Door de verhuizing naar Thailand kan ik letterlijk en figuurlijk meer afstand nemen van mijn werk

In de afgelopen ruim 25 jaar heeft Patrick ook de reconditioneringsmarkt aanmerkelijk zien veranderen. "De sector is aanmerkelijk professioneler geworden, mede door de vele certificeringen waaraan dient te worden voldaan, zoals ISO, Stichting Salvage en 'Groen Gedaan' op het gebied van duurzaam schadeherstel. Daarnaast is in de sector ook de transparantie toegenomen. Ik heb de tijd nog meegemaakt dat afspraken met opdrachtgevers op een bierviltje werden gemaakt. Vandaag de dag omvat het offerteproses en de uiteindelijke opdrachtovereenkomst meerdere pagina's soms wel meer dan tien. Bovendien zijn reconditioneringswerkzaamheden door de jaren heen een stuk transparanter geworden."

FOCUS OP PRIJS

Het moet hem van 't hart dat al die investeringen in kwaliteit van medewerkers, dienstverlening en manier van werken niet altijd worden onderkend en erkend door sommige opdrachtgevers.

Dat we ondanks moeilijke omstandigheden er met elkaar in zijn geslaagd onze organisatie er weer bovenop te krijgen en wederom een vaste plaats in de TOP-3 te veroveren, daar ben ik eerlijk gezegd wel het meest trots op

Afscheid van marktrelaties tijdens geanimeerde receptie

Eind februari hebben tijdens een geanimeerde, informele bijeenkomst op Landgoed Oud Poelgeest in Oegstgeest een 100-tal relaties uit de verzekerings- en schaderegelingsbranche afscheid genomen van Patrick Neeleman waarmee velen jarenlang hebben samengewerkt.

Geheel passend bij de onderlinge verhoudingen en bedrijfs-cultuur binnen BELFOR koos directeur Vincent Talle tot hilariteit van de aanwezigen niet voor een gebruikelijke, lovende afscheidspeech maar voor een met humor doordrenkte scherpe roast waarbij Patrick's bijzondere karaktereigenschappen en manier van werken het geregeld moesten ontgelden.

Patrick kennende was het niet onverwachts dat een reactie niet uitbleef. Hij pakte zelf nog even de microfoon om terug te blikken op zijn jaren bij BELFOR, zijn trots op het team te delen en zijn vrouw Wendy te bedanken voor haar steun door de jaren heen. De avond werd afgesloten met een diner met collega's



“Zij kiezen uit kostenoverwegingen voor reconditionerings-bedrijven die die investeringen niet hebben gedaan en daar-door een andere prijs kunnen berekenen. Verzekeraars, makelaars en expertisebureaus moeten zich realiseren dat een en ander op de een of andere manier ten koste gaat van de kwaliteit van het reconditionerings- en herstelwerk of in het kader van aansprakelijkheid. Als er partijen zijn die een lek-detectie aanbieden voor een vaste prijs van 250 euro dan moet er een belletje gaan rinkelen. Voor die prijs kun je natuurlijk geen kwalitatief werk verwachten. Bovendien moet je beseffen dat je hiermee de markt kapot gaat.”

De sector is aanmerkelijk professioneler geworden, mede door de vele certificeringen waaraan dient te worden voldaan

Met het oog hierop merkt Patrick op “helaas in de markt te constateren dat kennis en kunde over de reconditionerings- en schadeherstelmogelijkheden bij medewerkers van verzekeraars, makelaars en expertisebureaus in de loop der jaren sterk is verminderd. Dat was overigens ook één van de redenen om met onze informatieve kennisworkshops te starten. Samen met onze collega's hebben we waarde mogen toevoegen aan de markt, onze opdrachtgevers maar belangrijker nog naar gedupeerden.”

Een te lage prijs gaat op de een of andere manier ten koste van de kwaliteit van het geleverde werk

Tot slot welke boodschap wil je de markt meegeven? Hij hoeft niet lang na te denken voor zijn antwoord: “Reconditionering is meer dan een lage prijs. We helpen gedupeerden na een brand-, water of andere calamiteit er weer snel bovenop te komen zodat zij hun leven of bedrijfsactiviteiten weer optimaal kunnen oppakken. Dat werk wordt door gedupeerden ge-waardeerd. Daarom betreur ik dat de prijs voor ons recon-ditionering- en schadeherstel onder druk staat. Dat is niet alleen niet goed voor ons maar in principe ook niet voor alle betrok-kenen. Omdat een te lage prijs op de een of andere manier ten koste gaat van de kwaliteit van het geleverde werk: in de vorm van minder tijd die hieraan kan worden besteed dan wel door gebruik van goedkoper materiaal of minder gekwalificeerd personeel. Daarmee zijn uiteindelijk ook de opdrachtgevers niet gebaat.” ■

Natasja den Otter volgt Patrick Neeleman op als Manager Marketing & Sales



Bij BELFOR Nederland heeft Natasja den Otter de functie van Manager Marketing & Sales overgenomen van Patrick Neeleman die bijna 17 jaar deze functie heeft vervuld.

Natasja werkt inmiddels sinds mei 2019 bij BELFOR als Accountmanager Marketing & Sales. Eerder was zij onder meer twee jaar werkzaam bij Schouten Zekerheid als Schadespecialist VvE en Vastgoed, ruim twee jaar bij Crawford & Company als Schadebehandelaar Brand en 2,5 jaar bij SNS als verkoopadviseur. In haar nieuwe func-tie wordt zij ondersteund door de vorig jaar december aangestelde Accountmanager Alexander Rwasibo.

Desgevraagd geeft zij aan de komende tijd op het gebied van Marketing & Sales op de ingeslagen weg voort te gaan met als thema ‘Value’ en met aandacht voor de incident response-service Red Alert als één van de speer-punten.

Helaas is de kennis en kunde over de reconditionerings- en schadeherstelmogelijkheden in de markt in de loop der jaren sterk verminderd

Internationale verzekeringsprogramma's voor aansprakelijkheidsrisico's: een praktische gids voor assurantiemakelaars'

Door Elise Schellingerhout, Marcel Stavast en Joël Blankestijn (MSIG Europe)

Bij internationale verzekeringsprogramma's denken mensen al snel dat alleen grote bedrijven die nodig hebben. Dat is een misvatting: zo doet drie op de tien van de bedrijven in het zelfstandig MKB zaken met het buitenland. Ze lopen daarbij aansprakelijkheidsrisico's, van productaansprakelijkheid tot milieuschade. Een goed opgebouwd internationaal verzekeringsprogramma biedt hen bescherming. Ook als assurantiemakelaar zonder internationaal netwerk kunt u uw klanten hierbij ondersteunen. In dit artikel laten drie liability underwriters van MSIG Europe – Elise Schellingerhout (*Specialist Underwriter Liability*), Marcel Stavast (*Specialist Underwriter Liability*) en Joël Blankestijn, (*Senior Underwriter General Liability*) – zien hoe zo'n verzekeringsprogramma werkt en welke praktische stappen makelaars kunnen zetten om hun klanten optimaal te beschermen en hun positie als betrouwbare adviseur versterken.

Veel ondernemers realiseren zich niet dat de wetten en regels rondom bedrijfsaansprakelijkheid sterk kunnen verschillen per land – ook in Europa. Neem een Nederlandse machinebouwer die via haar Franse dochteronderneming producten levert aan een Franse afnemer. Als een van die producten een gebrek vertoont, geldt in Frankrijk een streng aansprakelijkheidsregime: de producent is automatisch aansprakelijk voor schade, ongeacht schuld. Een Nederlandse polis dekt dit in beginsel niet, en zonder passende verzekering riskeert dit bedrijf dus hoge claims.

VERSCHILLENDE OPTIES

Heeft u klanten met één of meer vestigingen (entiteiten) in het buitenland? Dan hebben zij baat bij passende aansprakelijkheidsverzekeringen in ieder land waar zij actief zijn. Dat kan op verschillende manieren ingericht worden:

1. Iedere vestiging zijn eigen lokale polis

De Nederlandse hoofdvestiging sluit een polis in Nederland af en de buitenlandse entiteiten kopen hun eigen polis in. Dit past goed bij een zeer decentraal geleid bedrijf, waar de buitenlandse vestigingen volledig verantwoordelijk zijn voor hun eigen resultaat. Deze aanpak kan wel leiden tot dubbele dekkingen en hogere premies voor de organisatie als geheel.

2. Een Nederlandse polis die ook buitenlandse vestigingen dekt

Deze optie biedt regie, omdat de dekking voor buitenlandse vestigingen centraal kan worden geregeld. Dit kan op basis van Freedom Of Service (FOS) voor vestigingen in de Europese Unie, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen.



*Elise Schellingerhout
(Specialist Underwriter
Liability)*

Ook sommige landen buiten de Europese Unie staan dit toe. Het verzekeren van een buitenlandse entiteit zonder afgifte van een lokale polis in het betreffende land wordt verzekeren op 'non-admitted' basis genoemd.

Dit is echter niet in alle landen toegestaan. Zo mag een Zwitserse dochteronderneming volgens de Zwitserse wet niet vanuit Nederland worden verzekerd. Datzelfde geldt voor andere belangrijke handelspartners, zoals Mexico, Brazilië, Japan, China, Turkije, en de Verenigde Arabische Emiraten. Dergelijke landen worden ook wel 'NaNa' landen genoemd, oftewel landen waar het "non-admitted" verzekeren "not allowed" is.

3. Een Nederlandse masterpolis met afgifte van lokale polissen

Bij deze variant is er een zogenaamde 'masterpolis' in Nederland. Daarnaast zorgt de Nederlandse verzekeraar via



Marcel Stavast
(Specialist Underwriter
Liability)

haar internationale netwerk dat alle buitenlandse vestigingen een lokale polis krijgen met – in beginsel – een basisdekking.

Deze variant kan noodzakelijk zijn, bijvoorbeeld als een bedrijf vestigingen heeft in NaNa-landen. Maar het biedt meer voordelen. De masterpolis in Nederland biedt namelijk niet alleen dekking op maat voor de Nederlandse entiteit(en), maar ook een parapludekking voor de buitenlandse vestigingen. We spreken hierbij over DIC/DIL, oftewel *difference in conditions* en *difference in limits*:

- *Difference in conditions* (DIC) zorgt ervoor dat de dekking van de masterpolis geldt als de voorwaarden van de lokale polis minder ruim zijn.
- *Difference in limits* (DIL) breidt de verzekerde bedragen tot aan de hoogte van de limiet van de Masterpolis uit als de lokale limieten ontoereikend zijn.

Deze parapludekking biedt extra zekerheid bij schades die boven de lokale dekkingen uitstijgen.

GECOÖRDINEERD PAKKET

Een internationaal verzekeringsprogramma dekt aansprakelijkheidsrisico's in alle landen waar een bedrijf actief is. Het geeft overzicht, biedt uniformiteit in dekking en voorwaarden, en is compliant: je voldoet aan de wet- en regelgeving in elk actief land, en draagt in elk EU-land de juiste assurantiebelaasting af. En, minstens zo belangrijk, het zorgt voor professionele lokale schadebehandeling. Waarom dat zo belangrijk is en welke voordelen dat met zich meebrengt, bespreken we in het volgende artikel, over schadebehandeling bij internationale verzekeringsprogramma's.

STAPPENPLAN: HOE ZET U EEN INTERNATIONAAL VERZEKERINGSPROGRAMMA OP?

1. Inventariseer de internationale activiteiten van uw klant

Vraag aan uw klant in welke landen het actief is en wat de omzet, aantallen werknemers en activiteiten per land zijn.

2. Kies de juiste aansprakelijkheidsverzekeraar

U heeft een verzekeraar nodig met een internationaal netwerk, lokale expertise en dekkingsmogelijkheden in alle landen waar uw klant actief is.



Joël Blankestijn
(Senior Underwriter
General Liability)

3. Betrek de verzekeraar tijdig

Zij kunnen inventariseren welke lokale wetten en regels er zijn voor aansprakelijkheid in de landen waar uw klant actief is, en of er verplichte verzekeringen zijn.

4. Bepaal de structuur van het programma

Er zijn verschillende opties voor de opzet van het programma, zoals we hierboven hebben gezien. Bepaal samen met uw verzekeraar welke optie het beste aansluit bij de situatie van uw klant.

5. Stem dekkingen en voorwaarden af

In deze fase bepaalt u samen met uw klant en de verzekeraar de inhoud en omvang van de dekking binnen het programma.

6. Implementatie

Na akkoord over de dekking en opzet is duidelijke instructie aan de buitenlandse vestigingen cruciaal. Dit zorgt voor een soepele afgifte van lokale polissen. Heldere en eenduidige communicatie tussen de verzekeraar en haar buitenlandse kantoren, en tussen uw klant en haar vestigingen is hierbij essentieel.

VERTROUWDE ADVISEUR

Het is duidelijk dat internationale verzekeringsprogramma's voor aansprakelijkheidsrisico's complex zijn. Maar met de juiste partner met kennis van internationale zaken kunt u dit organiseren, ook als u geen eigen internationaal netwerk heeft. Zo kunt u uw klanten als vertrouwde adviseur waardevolle aanvullende dienstverlening bieden.

In een volgend artikel in deze serie gaan we in op de schadebehandeling. Wat gebeurt er als er een aansprakelijkheidsclaim is in één van de landen waar uw klant actief is? Wat is wettelijk en wat is wettelijk vereist? Het is belangrijk om hier al bij de inrichting van het verzekeringsprogramma over na te denken.” ■

Allianz Risk Barometer 2026: cyberrisico's blijven het grootste bedrijfsrisico, maar AI stijgt het snelst naar de tweede plaats

Cyberrisico's, met name ransomware-aanvallen, staan voor de vijfde keer op rij op de eerste plaats als grootste risico voor bedrijven van elke omvang (42% van de reacties wereldwijd); Kunstmatige intelligentie (AI) is de grootste stijger en springt van nummer 10 naar nummer 2 (32%), wat de opkomende risico's voor bedrijven in bijna alle sectoren benadrukt, en geopolitieke onrust en onzekerheid duwen politieke risico's en geweld naar de hoogste positie ooit op nummer 7. Dat zijn enkele van de meest opvallende uitkomsten uit de 2026-editie van de jaarlijkse Allianz Risk Barometer.

Cyberincidenten haalden in 2025 veelvuldig de krantenkoppen en zijn volgens de Allianz Risk Barometer ook in 2026 nog steeds de grootste zorg voor bedrijven wereldwijd. Het afgelopen jaar was ook een belangrijk jaar voor de versnelde invoering van kunstmatige intelligentie (AI), wat tot uiting komt in de positie van AI als grootste stijger in de jaarlijkse enquête op nummer 2 als complexe bron van operationele, juridische en reputatie-risico's voor bedrijven. Toch is bijna de helft van de respondenten van mening dat AI meer voordelen dan risico's voor hun sector met zich meebrengt. Een vijfde zegt echter het tegenovergestelde.

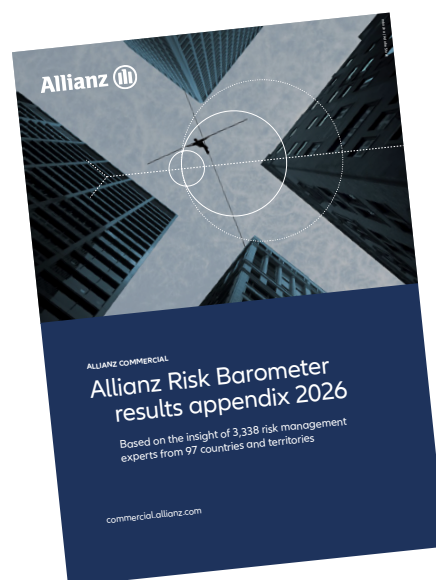
GROOTSTE ZORG VOOR BEDRIJVEN

In 2026 zijn cyberincidenten voor het vijfde jaar op rij het grootste mondiale risico, met de hoogste score ooit (42% van de reacties) en een grotere marge dan ooit tevoren (+10%). Het staat in elke regio (Amerika, Azië-Pacific, Europa, Afrika en het Midden-Oosten) bovenaan de lijst van belangrijkste zorgen voor bedrijven.

De voortdurende aanwezigheid van cyberaanvallen bovenaan de Allianz Risk Barometer weerspiegelt een toenemende afhankelijkheid van digitale technologie in een tijd waarin het cyberdreigingslandschap en de geopolitieke en regelgevende omgeving snel evolueren. Recente opvallende cyberaanvallen onderstrepen de voortdurende dreiging voor bedrijven van elke omvang. Kleine en middelgrote ondernemingen worden steeds vaker het doelwit en staan onder druk door een gebrek aan cyberbeveiligingsmiddelen.

BEDRIJFSONDERBREKING EN NATUURRAMPEN ZAKKEN PLEK

Voor het eerst staat bedrijfsonderbreking niet in de top twee van de risico's, maar is deze gedaald naar de derde plaats. Toch blijft dit gevaar een belangrijke zorg, aangezien het een gevolg kan zijn van andere risico's in de wereldwijde top 10. Door factoren zoals een rustiger orkaanseizoen qua schade in 2025, zakt



natuurrampen naar nummer 5 op de lijst, vergeleken met vorig jaar. Ondertussen stijgt politiek risico en geweld van nummer 9 naar nummer 7, door de toenemende zorgen over geopolitieke onrust en conflicten over de hele wereld.

2025 markeerde een verschuiving naar protectionistische handelsbeleidsmaatregelen en tariefoorlogen die onzekerheid brachten in de wereldeconomie. Het was ook een jaar van regionale conflicten in het Midden-Oosten en Rusland/Oekraïne, grensgeschillen tussen India/Pakistan en Thailand/Cambodja en burgeroorlogen in Afrika – een trend die zich in 2026 voortzet met de Amerikaanse interventie in Venezuela.

Geopolitieke risico's zetten toeleveringsketens steeds meer onder druk, maar ondanks de toenemende risico's beschouwt slechts 3% van de respondenten van de Allianz Risk Barometer hun toeleveringsketens als "zeer veerkrachtig". Alleen al in het afgelopen jaar zijn de handelsbeperkingen verdrievoudigd en hebben ze naar schatting \$ 2,7 biljoen aan goederen getroffen – bijna 20% van de wereldwijde import volgens Allianz Trade – waardoor bedrijven trends als friendshoring en regionalisering

gaan verkennen. Deze ontwikkelingen leiden tot een hoge risicoperceptie: 29% van de respondenten noemt bedrijfs-onderbreking als een van de grootste gevaren, waarmee het op de derde plaats staat, hoewel het een plaats is gedaald ten opzichte van vorig jaar.

(GEO) POLITIEKE RISICO'S EN GEWELD

Het is niet verwonderlijk dat politieke risico's en geweld twee plaatsen stijgen naar nummer 7, de hoogste positie ooit. Het nauw daarmee samenhangende risico van veranderingen in wet- en regelgeving – waaronder handelstarieven – staat wereldwijd op nummer 4, ongewijzigd ten opzichte van vorig jaar, maar met een toename van het aantal respondenten, gedreven door bezorgdheid over toenemend protectionisme. Volgens 51% van de respondenten is een wereldwijde verstoring van de toeleveringsketen als gevolg van een geopolitiek conflict zelfs het meest waarschijnlijke 'black swan'-scenario dat zich de komende vijf jaar zou kunnen voordoen.

Volgens 51% van de respondenten is een wereldwijde verstoring van de toeleveringsketen als gevolg van een geopolitiek conflict zelfs het meest waarschijnlijke 'zwarte zwaan'-scenario dat zich de komende vijf jaar zou kunnen voordoen.

AI

Thomas Lill Lund, CEO van Allianz Commercial, zegt hierover: "Na de volatiliteit en onzekerheid van 2025 blijven bedrijven in de snel veranderende omgeving van 2026 geconfronteerd met onderling verbonden en zeer complexe risico's. Gezien de voortdurende opkomst van AI in de samenleving en de industrie, is het niet verwonderlijk dat dit de grote verandering is in de Allianz Risk Barometer. AI biedt niet alleen enorme kansen, maar het transformatieve potentieel en de snelle evolutie en

The most important business risks in 2026: global

Ranking changes are determined by positions year-on-year, ahead of percentages.

Rank	Percent	2025 rank	Trend
1 Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network and service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	42%	1 (38%)	→
2 Artificial intelligence (e.g., implementation challenges, liability exposures, misinformation / disinformation)	32%	10 (10%)	↗
3 Business interruption (incl. supply chain disruption)	29%	2 (31%)	↘
4 Changes in legislation and regulation (e.g., tariffs, new directives, sustainability requirements)	26%	4 (25%)	→
5 Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire)	21%	3 (29%)	↘
6 Climate change (e.g., physical, operational, and financial risks as a result of extreme weather)	19%	5 (19%)	↘
7 Political risks and violence (e.g., war, political instability, terrorism, polarization, coup d'état, civil unrest, strikes, riots, looting)	15%	9 (14%)	↗
8 Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	14%	7 (15%)	↘
9 Fire, explosion ¹	13%	6 (17%)	↘
10 Market developments (e.g., intensified competition / new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation)	13%	8 (14%)	↘
11 Critical infrastructure blackouts (e.g., power disruption) or failures (e.g., aging dams, bridges, rail tracks) ²	8%	12 (9%)	↗
12 Talent or labor issues	8%	11 (9%)	↘
13 Energy crisis (e.g., supply shortage / outage, price fluctuations)	6%	13 (8%)	↘
14 Theft, fraud, corruption ³	5%	14 (7%)	→
15 Insolvency	5%	16 (6%)	↗
16 Loss of reputation or brand value (e.g., public criticism) ⁴	4%	15 (7%)	↘
17 Biodiversity and nature risks (e.g., water scarcity) ⁵	4%	NEW	↗
18 Product recall, quality management, serial defects	4%	18 (4%)	→
19 Human health risk (e.g., pandemic outbreak)	3%	19 (3%)	→
20 Pollution event	1%	17 (6%)	↘
Other	2%		

acceptatie ervan veranderen ook het risicolandschap, waardoor het naast andere, meer gevestigde bedreigingen een opvallende zorg is voor bedrijven van elke omvang wereldwijd."

Michael Bruch, *Global Head of Risk Consulting Advisory Services* bij Allianz Commercial, uit: "De investeringen van grote bedrijven in cyberbeveiliging en veerkracht werpen hun vruchten af, waardoor ze aanvallen vroegtijdig kunnen detecteren en erop kunnen reageren. Cyberrisico's blijven zich echter ontwikkelen. Organisaties zijn in toenemende mate afhankelijk van externe leveranciers voor kritieke gegevens en diensten, terwijl AI de dreigingen versterkt, het aanvalsoppervlak vergroot en bestaande kwetsbaarheden vergroot." ■

AI creëert zowel nieuwe risico's als nieuwe zakelijke kansen

AI is gestegen naar de top van de wereldwijde zakelijke aandachtspunten, van nummer 10 in 2025 naar nummer 2 (32%) in 2026 – de grootste stijging in de ranglijst van dit jaar. Het is een grote stijger in alle regio's – nummer 2 in Noord- en Zuid-Amerika, Azië-Pacific en Afrika en het Midden-Oosten, en nummer 3 in Europa – en vormt ook een groeiend risico voor bedrijven van elke omvang, met een plaats in de top drie voor grote, middelgrote en kleine bedrijven, zo blijkt uit Allianz Risk Barometer 2026.

Naarmate de acceptatie van AI versnelt en dieper verankerd raakt in de kernactiviteiten van bedrijven, verwachten respondenten dat AI-gerelateerde risico's zullen toenemen, vooral als het gaat om aansprakelijkheidskwesties. De snelle verspreiding van generatieve en agentische AI-systemen, in combinatie met het toenemende gebruik ervan in de praktijk, heeft het bewustzijn vergroot van hoe kwetsbaar organisaties zijn geworden.

"Bedrijven zien AI steeds meer niet alleen als een krachtige strategische kans, maar ook als een complexe bron van operationele, juridische en reputatierisico's. In veel gevallen gaat de acceptatie sneller dan governance, regelgeving en de gereedheid van het personeel kunnen bijbenen", zegt Ludovic Subran, *Chief Economist* bij Allianz. "Naarmate meer bedrijven in 2026 zullen proberen op te schalen, zullen ze te maken krijgen met grotere blootstelling aan problemen met de betrouwbaarheid van systemen, beperkingen op het gebied van datakwaliteit, integratieproblemen en een tekort aan geschoold personeel. Ondertussen ontstaan er nieuwe aansprakelijkheidsrisico's rond geautomatiseerde besluitvorming, bevooroordeelde of discriminerende modellen, misbruik van intellectueel eigendom en onzekerheid over wie verantwoordelijk is wanneer AI-gegenereerde outputs schade veroorzaken."

Allianz Risk Barometer 2026: tien snapshots uit het onderzoek

In het recent verschenen Allianz Risk Barometer 2026 belichten de onderzoekers een tiental belangrijke trends en ontwikkelingen in de markt.

1. **Cyberincidenten** vormen het grootste mondiale risico voor 2026, met een grotere marge dan ooit tevoren – 10% meer dan het nauw daarmee samenhangende gevaar van kunstmatige intelligentie (AI). Het is het vijfde jaar op rij dat cyberrisico's op nummer 1 staan. Tien jaar geleden stond dit risico nog op nummer 8. Het is het grootste risico voor bedrijven van elke omvang (groot, middelgroot en klein).
2. **AI** stijgt van de tiende naar de tweede plaats, de hoogste positie ooit. Zowel cyber als AI staan nu in de top vijf van zorgen voor bedrijven in bijna elke sector. Naarmate AI steeds sneller wordt toegepast en steeds dieper wordt geïntegreerd in de kernactiviteiten van bedrijven, verwachten respondenten dat de daarmee samenhangende risico's zullen toenemen.
3. Bijna de helft van de respondenten is van mening dat **AI meer voordelen dan risico's** met zich meebrengt voor hun sector. Een vijfde is echter het tegenovergestelde van mening, terwijl de rest vindt dat het nog te vroeg is om een oordeel te vellen. Opleiding, omscholing en bijscholing zijn de belangrijkste maatregelen die bedrijven nemen als reactie op de toenemende toepassing van AI onder hun personeel. Organisaties moeten ook de juiste kaders voor risicobeheer en *governance* implementeren om succesvol gebruik te kunnen maken van de kansen die AI biedt.
4. **Bedrijfsonderbrekingen en verstoringen van de toeleveringsketen** dalen van plaats 2 naar plaats 3, maar dit gevaar blijft een belangrijke zorg, aangezien het een gevolg kan zijn van andere risico's in de wereldwijde top 10. Geopolitieke risico's zetten toeleveringsketens onder toenemende druk, maar naarmate de risico's toenemen, beschouwt slechts 3% van de respondenten hun toeleveringsketens als 'zeer veerkrachtig'.
5. **Veranderingen in wet- en regelgeving** blijven op nummer 4 staan. Het aandeel respondenten dat zich zorgen maakt over factoren als tarieven is echter toegenomen. De belangrijkste maatregelen die bedrijven nemen om de wisselende impact hiervan op te vangen, zijn het verkennen van nieuwe markten en producten en het heronderhandelen en diversifiëren van toeleveringsketens. Ondertussen zal divergentie het bepalende regelgevingsrisico van 2026 zijn, aangezien bedrijven moeten opereren in een wereld waarin belangrijke rechtsgebieden verschillende richtingen inslaan met betrekking tot digitale/AI-, prudentiële en duurzaamheidsregels.
6. **Natuurrampen dalen wereldwijd** naar nummer 5, onder invloed van factoren zoals een rustiger orkanseizoen in 2025. De verzekerde schade als gevolg van rampen bedraagt echter nog steeds \$ 100 miljard dollar voor het zesde jaar op rij. Ook klimaatverandering daalt naar nummer 6. De gevolgen van bedrijfsonderbrekingen, zoals knelpunten in de toeleveringsketen en verstoring van de logistiek als gevolg van extreme weersomstandigheden, zijn voor de respondenten de belangrijkste klimaatgerelateerde zorg voor hun bedrijf.
7. **Politieke risico's en geweld** stijgen naar de hoogste positie ooit wereldwijd op nummer 7. Het is niet verwonderlijk dat oorlog het gevaar is waar bedrijven zich het meest zorgen over maken, gevolgd door burgerlijke onrust, terrorisme en overheids-ingrijpen. Wereldwijde verstoring van de toeleveringsketen als gevolg van een geopolitiek conflict waarbij meerdere grote economieën betrokken zijn, wordt door de respondenten gezien als het meest plausibele 'black swan'-scenario dat hun bedrijf de komende vijf jaar zou kunnen treffen.
8. **Macro-economische ontwikkelingen** dalen naar de achtste plaats, nu de wereldeconomie indrukwekkende veerkracht toont in de aanloop naar 2026. Het diepere verhaal is echter dat van verschuivende groeimotoren en toenemende complexiteit. Tegen de achtergrond van toegenomen politieke en geopolitieke onzekerheid zal het mondiale momentum in toenemende mate worden bepaald door krachten zoals handels- en migratiebeperkingen, de snelle opkomst van AI en een comeback van het industriebeleid – in combinatie met bekende drukfactoren zoals hoge schuldenlasten en overge-waardeerde markten. Ondertussen zal 2026 een vijfde opeenvolgende stijging van het aantal faillissementen van bedrijven wereldwijd zien.
9. Er zijn maar weinig dingen die destructiever kunnen zijn dan **brand en explosies**, die al jarenlang in de top 10 van bedrijfsrisico's staan en in 2026 wereldwijd op nummer 9 staan. Marktontwikkelingen completeren de top 10 op nummer 10, waarbij deelnemers voorzichtig zijn over de mogelijkheid van een opkomende AI-zeepbel. Beide risico's worden echter als minder zorgwekkend voor bedrijven beschouwd dan vorig jaar.
10. Naarmate risico's complexer en meer onderling verbonden worden, kunnen **geïntegreerde veerkrachtstrategieën** helpen om de impact ervan te beperken. Bedrijven moeten nu vooruitstrevende benaderingen hanteren voor riskmanagement, waaronder dynamische horizonsscanning, scenariomodellering en rigoureuze stresstests. Een geïntegreerde veerkrachtstrategie kan ook helpen om onbedoelde gevolgen te voorkomen wanneer bedrijven hun activiteiten en toeleveringsketens aanpassen in reactie op geopolitieke risico's en duurzaamheidsvraagstukken. AI kan bedrijven ook helpen om zich aan te passen aan het veranderende risicolandschap.

Cyberincidenten opnieuw risico nummer één in Europa



Cyberincidenten zijn net als vorig jaar uit de bus gekomen als het voornaamste bedrijfsrisico in Europa. Van de ondervraagde ondernemers en andere respondenten noemde 46% dit als risico nummer één; in 2025 was dit 42%, zo blijkt uit de Allianz Risk Barometer 2026.

Op de tweede plaats staat bedrijfsonderbreking, incl. verstoring binnen de toeleveringsketen, met 30% (was 33%, waarmee het op plek 3 stond). Kunstmatige intelligentie/AI is een nieuwkomer binnen de Europese Top-10 op nummer 3 met 29%, gevolgd door veranderingen in wet- en regelgeving (26%/was 25%, plek# 4) en natuurrampen (22%/33%, #2).

De Top-10 wordt gecompeteerd door klimaatverandering (20%/19%, #5), politieke risico's en geweld (17%/18%, #7), macro-economische ontwikkelingen (16%/13%, #8), brand/explosie (14%-18%, #6) en marktontwikkelingen (13%/12%, #10).



Top 10 risks in Netherlands

Source: Allianz Commercial. Figures represent how often a risk was selected as a percentage of all responses for that country. Respondents: 36. Figures don't add up to 100% as up to three risks could be selected.

Rank	Percent	2025 rank	Trend
1 Business interruption (incl. supply chain disruption)	39%	1 (41%)	→
2 Changes in legislation and regulation (e.g., tariffs, new directives, sustainability requirements)	36%	3 (31%)	↗
3 Climate change (e.g., physical, operational and financial risks as a result of extreme weather)	28%	5 (23%)	↗
4 Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	25%	NEW	↗
5 Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network / service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	19%	3 (31%)	↘
5 Market developments (e.g., intensified competition / new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation)	19%	7 (15%)	↗
7 Fire, explosion	17%	2 (33%)	↘
8 Artificial intelligence (e.g., implementation challenges, liability exposures, misinformation / disinformation)	14%	NEW	↗
8 Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire)	14%	6 (18%)	↘
8 Talent or labor issues	14%	8 (13%)	→

Top 10 risks in Portugal

Source: Allianz Commercial. Figures represent how often a risk was selected as a percentage of all responses for that country. Respondents: 77. Figures don't add up to 100% as up to three risks could be selected.

Rank	Percent	2025 rank	Trend
1 Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network / service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	45%	1 (57%)	→
2 Artificial intelligence (e.g., implementation challenges, liability exposures, misinformation / disinformation)	40%	7 (14%)	↗
3 Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire)	31%	2 (51%)	↘
4 Business interruption (incl. supply chain disruption)	30%	3 (29%)	↘
4 Climate change (e.g., physical, operational and financial risks as a result of extreme weather)	30%	4 (27%)	→
6 Changes in legislation and regulation (e.g., tariffs, new directives, sustainability requirements)	23%	5 (20%)	↘
7 Talent or labor issues	14%	6 (18%)	↘
8 Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	13%	NEW	↗
9 Market developments (e.g., intensified competition / new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation)	12%	9 (10%)	→
9 Political risks and violence (e.g., war, political instability, terrorism, polarization, coup d'état, civil unrest, strikes, riots, looting)	12%	9 (10%)	→

Bedrijfsonderbreking opnieuw risico nummer één in Nederland

Bedrijfsschade, incl. verstoring binnen de toeleveringsketen, is net als vorig jaar uit de bus gekomen als het voornaamste bedrijfsrisico in Nederland. Van de ondervraagde ondernemers en andere respondenten noemde 39%. *Business interruption* als risico nummer één; in 2025 was dit 41%, zo blijkt uit de Allianz Risk Barometer 2026.

Op de tweede plaats staan veranderingen in wet- en regelgeving (36%/was 31%, plek 3), gevolgd door klimaatverandering (28%/23%, 5) en macro-economische ontwikkelingen (25%/nieuw). Op de vijfde plaats staan gezamenlijk cyberincidenten (19%/31%, 3) en marktontwikkelingen (19%/15%, 7)

De Top-10 wordt gecompeteerd door brand/explosie (17%/33%, 2) en ex aequo kunstmatige intelligentie (14%/nieuw) en natuurrampen (14%/18%, 6) en talent- en arbeidskwesties (14%/13%, 8).

Armand Hoftijzer (MarshBerry):

Herschrijft AI de spelregels van verzekeringsdistributie?

In februari werden de financiële markten opgeschrikt door een plotselinge, forse koersdaling bij beursgenoteerde verzekeringsmakelaars. De aanleiding was een reeks nieuwe marktintroducties waarbij kunstmatige intelligentie (AI) centraal staat, en het groeiende besef onder beleggers dat AI steeds verder opschuift richting de kern van verzekeringsdistributie. Gaat AI daadwerkelijk de spelregels van verzekeringsdistributie herschrijven, en wat betekent dat voor intermediaire bedrijven? In onderstaand artikel gaat Armand Hoftijzer, *Managing Director* bij MarshBerry hier nader op in.

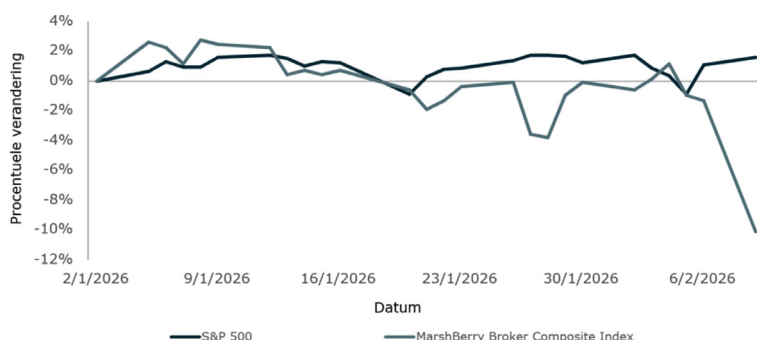


Armand Hoftijzer: "In een markt waarin groei minder uit premiestijgingen komt en klanten kritischer worden op kosten, wordt efficiency een echte onderscheidende factor. Het beschermt marges en maakt tegelijk ruimte om te blijven investeren in expertise en klantervaring."

Op 9 februari 2026 kregen beursgenoteerde verzekeringsmakelaars te maken met een scherpe koerscorrectie. In de VS daalden de aandelen van de grootste verzekeringsmakelaars die dag fors: WTW met 12%, Aon met 9,9% en Arthur J. Gallagher met 9,3%. Gezamenlijk daalden de beursgenoteerde Amerikaanse makelaars, gemeten met de MarshBerry Broker Composite Index, met 8,9%. De volgende dag sloeg de beweging over naar Europese verzekeringsaandelen. Europese verzekeraars zoals Hiscox, AXA en MAPFRE leverden die dag allemaal aanzienlijk in. Bij de Nederlandse beursgenoteerde verzekeraars was dit effect

overigens niet zichtbaar. De belangrijkste aanjager was de zorg van beleggers over door AI gedreven distributiemodellen in verzekeringen en de impact daarvan op traditionele verzekeringsintermediairs.

DALING IN AANDELEN VAN VERZEKERINGSMAKELAARS DOOR ZORGEN OVER AI ONTWRICHTING



Bron: Illustratie gemaakt door MarshBerry met gegevens afkomstig van Yahoo Finance. Gegevens tot en met 9 februari 2026. De volgende beursgenoteerde verzekeringsmakelaars zijn opgenomen in de index: Arthur J. Gallagher & Co. (AJG), Aon Plc (AON), Brown & Brown, Inc. (BRO), Marsh & McLennan Companies, Inc. (MRSH), Willis Towers Watson Public Limited Company (WTW) en The Baldwin Group (BWIN).

Dit was geen brede, door macro-economische factoren gedreven koersbeweging. De katalysator was AI, en vooral het groeiende besef in de markt dat conversational AI, AI die klant-gesprekken kan voeren en begeleiden, steeds dichterbij het verkooppunt aan schuift in verzekeringsdistributie.

Dit betekent zeker niet dat verzekeringsintermediairs overbodig worden. Het is wel een sterk signaal dat beleggers opnieuw een beeld vormen waar waarde ontstaat, hoe sterk en verdedigbaar klanttoegang werkelijk is en welke partijen AI kunnen vertalen van een mooie belofte naar tastbaar voordeel.

AI SCHUIFT OP IN DE VERZEKERINGSKETEN

In korte tijd kwamen twee ontwikkelingen samen die een bredere verschuiving zichtbaar maken: van AI die vooral tekst genereert

en vragen beantwoordt, naar AI agents die grote delen van het verzekeringsproces kunnen begeleiden, van risico-inventarisatie en beoordeling tot vergelijken, aanvragen en daadwerkelijk afsluiten.

De eerste ontwikkeling was berichtgeving in meerdere media dat OpenAI de eerste door een verzekeraar gebouwde AI-verzekeringsapp binnen ChatGPT heeft goedgekeurd. Deze app is ontwikkeld door de Spaanse digitale verzekeraar Tuio en draait op de distributie-infrastructuur van het jonge technologiebedrijf WaniWani. Gebruikers kunnen in de chatomgeving een gepersonaliseerde offerte voor een woonverzekering ontvangen. Naar verwachting volgt daarna ook een aankoopfunctie, zonder dat de klant hoeft door te klikken naar een brokerwebsite of een traditionele vergelijkingsstool.

In particuliere segmenten kan AI frictie wegnemen, overstappen vereenvoudigen en een groter deel van de vroege klantreis naar één interface trekken. In zakelijke en specialty lines ligt de dynamiek anders

Tegelijk kondigde Amerikaanse Insurify, een snelgroeiende Amerikaanse vergelijkingsstool en intermediair, aan wat het omschreef als de eerste ChatGPT-vergelijkingsapp voor auto-verzekeringen. De tool stelt gebruikers in staat om binnen ChatGPT gepersonaliseerde prijsindicaties te vergelijken en verzekeraars naast elkaar te beoordelen, op basis van Insurify's data en reviews. Daarna kan de gebruiker via Insurify het aankoopproces afronden. Financieel analisten legden expliciet een verband tussen deze lancering en de scherpe ééndaagse waardedaling in Amerikaanse beursgenoteerde broking aandelen.

Wat deze ontwikkelingen onderscheidt van eerdere AI doorbraken, zijn de distributiemechanismen. Via OpenAI's App Directory, feitelijk een appstore binnen ChatGPT, kunnen echte producten en aanvraagprocessen direct in een AI gesprek worden geïntegreerd. Daardoor kunnen klanten in één interface naadloos bewegen van intentie (ik heb dekking nodig) naar actie (laat opties zien, geef me een offerte en sluit deze polis voor me af).

Samen zijn dit duidelijke signalen dat *conversational AI* verschuift van een informatielaag naar een actielaag. Dat is relevant, omdat de marktmacht en waardecreatie in verzekeringsdistributie vaak wordt bepaald door de partij die het startpunt van de klant beheerst. Als de eerste interactie binnen een AI-interface plaatsvindt, worden traditionele routes via (vergelijkings)websites en fysieke assurantie kantoren minder centraal en verschuift waarde richting partijen die die nieuwe 'voorkeur' bezitten, ermee integreren of daar optimaal vindbaar zijn.

Naarmate AI evolueert van copilots naar zogeheten agentic workflows, kan het administratieve, repetitieve werk over meerdere stappen en systemen heen bijna volledig worden geautomatiseerd

EEN PARALLEL MET DE SAAS-MARKT

Ook in de SaaS-markt zagen we het afgelopen jaar een beweging die sterk doet denken aan wat nu in verzekeringsdistributie speelt. SaaS, voluit *Software as a Service*, is software die als online dienst wordt aangeboden, en niet op je eigen servers draait of eenmalig als pakket of licentie wordt aangekocht. De leverancier *host*, onderhoudt en vernieuwt de applicatie, en de gebruiker betaalt meestal een terugkerend abonnement, vaak per maand en per gebruiker. Denk aan boekhoud-, of HR-software die je via een browser of app gebruikt, inclusief updates en beveiliging.

Toen AI zich als extra laag bovenop bestaande applicaties begon te positioneren, kregen veel beursgenoteerde SaaS-bedrijven te maken met een stevige herwaardering. De controle over de gebruikersinterface kwam onder druk te staan, overstappen werd eenvoudiger en *seat-based* abonnementsmodellen, waarbij je per gebruiker betaalt, verloren een deel van hun vanzelfsprekendheid.

Verzekeringsdistributie is geen software, maar de parallel is duidelijk. Als klanten steeds vaker starten in een AI interface, daar begeleiding krijgen, opties vergelijken en richting een offerte bewegen zonder een website te bezoeken of met een persoon te spreken, verschuift de aandacht en daarmee de waarde. Dat maakt intermediairs zeker niet overbodig, maar het vergroot wel de druk op marges in segmenten waar de waardepropositie vooral draait om toegang tot verzekeringsproducten en transactionele afhandeling.

DE IMPACT VAN AI VERSCHILT PER SEGMENT

Het is te kort door de bocht om te stellen dat alle verzekeringsintermediairs hun relevantie dreigen te verliezen. De impact van AI verschilt sterk per segment en zelfs per intermediair. Daarom is het belangrijk om scherp te onderscheiden waar de klantreis relatief goed te comprimeren is in een AI interface, en waar juist expertise, context en het menselijk oordeel bepalend zijn.

Op korte termijn ligt de meeste druk bij gestandaardiseerde, prijsgedreven verzekeringsproducten, met name in particuliere producten. Daar is vergelijken al de norm en wegen snelheid en gemak vaak zwaarder dan de relatie. In die segmenten kan AI frictie wegnemen, overstappen vereenvoudigen en een groter deel van de vroege klantreis naar één interface trekken.

In zakelijke en *specialty lines* ligt de dynamiek anders. Een groot deel van de toegevoegde waarde van intermediaire bedrijven zit in dienstverlening waarin risicobeoordeling complex is, dekking maatwerk vraagt en klantwaarde ontstaat door structureren, markttoegang, onderhandeling en ondersteuning bij claims. AI kan dit werk juist versterken, met slimmere data-verzameling en analyse en met snellere, beter onderbouwde besluitvorming. Het is veel minder waarschijnlijk dat dit volledig verschuift naar een eenvoudige AI-vergelijking van polissen naast elkaar.

Voor intermediaire bedrijven ligt een duidelijke kans om efficiency te creëren: kortere doorlooptijden, betere placement en meer adviseurstijd voor complex cliëntwerk

De meest directe en mogelijk belangrijkste verschuiving speelt zich bovendien af binnen intermediaire bedrijven zelf. Naarmate AI evolueert van copilots naar zogeheten *agentic workflows*, kan het administratieve, repetitieve werk over meerdere stappen en systemen heen bijna volledig worden geautomatiseerd. Medewerkers van intermediaire bedrijven kunnen hun tijd en kennis dan vooral inzetten op de momenten waarop menselijk oordeel echt nodig is of persoonlijk contact het verschil maakt.

Voor intermediaire bedrijven ligt hier een duidelijke kans om efficiency te creëren: kortere doorlooptijden, betere placement en meer adviseurstijd voor complex cliëntwerk. In een markt waarin groei minder uit premiestijgingen komt en klanten kritischer worden op kosten, wordt efficiency een echte onderscheidende factor. Het beschermt marges en maakt tegelijk ruimte om te blijven investeren in expertise en klantervaring.

IMPLICATIES VOOR DE OVERNAMEMARKT EN BEDRIJFSWAARDERINGEN

Vanuit het perspectief van M&A-transacties is de recente herwaardering op de financiële beurzen vooral een signaal over waar kopers denken dat de waardecreatie naartoe beweegt, en minder een oordeel over de huidige prestaties van grote beursgenoteerde makelaars. Als beleggers zo scherp reageren op dit soort ontwikkelingen, is dat vaak een voorbode van hoe investeerders hun risico-inschattingen gaan aanscherpen, due diligence anders gaan inrichten en waarderingsmultiples

sterker gaan differentiëren. Naar verwachting worden drie verschuivingen daardoor zichtbaarder in de aan- en verkoopprocessen van intermediaire bedrijven.

1. Kopers en investeerders zullen steeds meer nadruk leggen op de **toekomstbestendigheid van distributiemodellen**. Ze willen concreet begrijpen in hoeverre de omzetbasis van een intermediair ook op langere termijn houdbaar blijft in een wereld waarin AI verder oprukt. In de praktijk betekent dit dat in verkoopprocessen meer gewicht komt te liggen op aantoonbare klantretentie, de mate van adviesintensiteit richting klanten en de vraag of klantrelaties duurzaam in de organisatie zijn verankerd, ook na het moment van afsluiten.
2. De **innovatiekracht van een intermediair bedrijf en de inrichting van de processen** wegen zwaarder mee in waarderingen en dealstructuren. Naarmate AI de lat hoger legt, kijken investeerders kritischer naar *cost-to-serve*, datakwaliteit en de manier waarop *workflows* zijn ingericht. Partijen die overtuigend kunnen aantonen dat zij technologie inzetten om processen te automatiseren, van lead tot acceptatie, polisopmaak, verlengingen en placement, worden gezien als beter gepositioneerd. Waar processen nog sterk handmatig zijn, zien we kopers vaker extra investeringen, uitvoeringsrisico en een langere route naar efficiency inprijzen, met directe gevolgen voor waardering en dealstructuur.
3. Tot slot verwachten we dat de **spreiding in waarderingen** verder zal toenemen. Sterke intermediaire bedrijven met een scherpe specialisatie, consistente organische groei en een hoge innovatiegraad blijven aantrekkelijk voor investeerders en zullen daardoor eerder een hogere bedrijfswaardering realiseren. Bedrijven met meer operationele kwetsbaarheden krijgen daarentegen vaker te maken met voorzichtiger prijsstelling, strakkere voorwaarden en meer nadruk op *earn-outs* die expliciet zijn gekoppeld aan retentie en margeontwikkeling.

Per saldo wordt AI minder een algemeen technologisch thema en meer een concrete factor die de uitkomst van transacties beïnvloedt. Het vervangt niet de fundamentele factoren die kopers (investeerders) van intermediaire bedrijven altijd belangrijk hebben gevonden, zoals solide klantrelaties, leiderschap, bedrijfscultuur en terugkerende inkomsten uit provisies. Wel zal het in toenemende mate bepalen hoe duurzaam die fundamentele factoren worden ingeschat, en daarmee in welke mate zeker kopers bereid zijn te betalen voor toekomstige resultaten. ■



LIBERTY
INVESTEERT IN

EUROPA

Ontdek hoe Liberty Europese bedrijven helpt om zich te versterken >

Na bijna 40 jaar in het vak trekt transportschade-expert Marianne Korpershoek deur achter zich dicht

Als schade-expert sta je altijd aan

In 1986 kwam zij als 18-jarige bij toeval te werken op het Rotterdamse kantoor van het toenmalige in transportschades gespecialiseerde Expertisebureau J. Schaft. Vorig jaar september heeft zij afscheid genomen van haar zo geliefde expertisemetier, waarin zij op een kort uitstapje bij een assurantiebedrijf na, bijna vier decennia heeft gewerkt. Aanvankelijk bij Expertisebureau J. Schaft en rechtsoptvolgers PolakSchoute en Cunningham Lindsey (inmiddels Sedgwick) en sinds 2007 bij CED Transport/ EMN Marine en de afgelopen vijf jaar op de afdeling Aansprakelijkheid. In onderstaand exit-interview blikt zij ´met trots en voldoening´ terug op haar bijzondere loopbaan in de wereld van schade-expertise. "Het waren 40 prachtige en boeiende jaren, het is mooi geweest en tijd voor iets anders."



Marianne Korpershoek: "Door de strakke tarieven word je gedwongen als expert scherper aan de wind te werken en continu op je horloge te kijken om op tijd bij de volgende afspraak te komen. Met als gevaar dat de schadeafwikkeling wordt 'afgeraffeld'. Dat straalt ongeïnteresseerdheid uit naar de klant toe en daar is niemand bij gebaat: de expert niet, de gedupeerde niet, de schadebehandelaar niet en dus ook de verzekeraar niet."

Met Marianne vertrekt één van de kleurrijke schade-experts uit de branche. Een bijzondere verschijning in meerdere opzichten. Zij was niet alleen één van de eerste vrouwen, zo niet dé eerste, in het mannenbolwerk dat de transportexpertisewereld van oudsher is. Opvallend waren ook de bijzondere Amerikaanse auto's, waaronder een rode Ford Mustang die inmiddels is ingeruild voor een blauwe versie, waarmee zij stevast naar de schadelocatie reed. Maar bovenal was zij geliefd om haar vak-

kennis, kordate, daadkrachtige aanpak en recht door zee-optreden als schade-expert. "Opdrachtgevers kozen bewust voor de bureaus waarvoor ik werkte, omdat ze wisten wat ze aan mijn collega's en mij hadden: een kwalitatief goede schade-expertise met oog voor zowel de gedupeerde als de verzekerder."

VEEL GELEERD EN GELACHEN

In een zoektocht naar een baan, met een HAVO- en type-diploma op zak, kwam zij bij toeval als secretaresse te werken op het expertisebureau van de gerenommeerde transport-experts Hans Schaft en Ton Schox. Een functie die binnen het kleine team mede door haar leergierigheid en arbeidsethos al snel uitgroeide naar een breder palet aan werkzaamheden, waaronder organisatorische en rapportagewerkzaamheden. Op een gegeven moment stuurde zij een team van 15 schade-experts aan. "Ik was kritisch op de inhoud van hun rapportages. Mijn collega's gaven me niet voor niets de bijnaam 'Miss Detail'."

Zij spreekt van 'een prachtige tijd'. "Ik heb in die periode veel geleerd van beide mannen en later ook van collega's Marius Bakker, Ger Lussenberg en Cees Hensen (alle drie zijn niet meer onder ons). Het was best hard werken en we groeiden ook snel. Maar bovenal hebben we ontzettend veel lol met elkaar gehad." Op een gegeven moment kreeg zij van Hans Schaft en Ton Schox het vertrouwen om zelf als expert te gaan optreden. "Spannend en bijzonder, want vrouwelijke transportexperts waren er toen nog niet. Een kans die ik met beide handen heb aangegrepen. Op een gegeven moment kreeg ik bovendien de kans om vlak bij mijn toenmalige woonplaats zelfs een eigen kantoor in Venlo te runnen, waar ik de regio deelde met een expert van Van Ameyde. Samen hadden we het heel druk."

TROUBLESHOOTER

De rit van haar woonplaats Ravenstein naar kantoor viel haar op een gegeven moment te zwaar en in 2005 maakte zij de overstap naar de verzekeringsbranche. Zij ging aan de slag bij John Koeman Adviesgroep, die een portefeuille vol vervoerders had, als een soort *troubleshooter* bij de talrijke aanrijdings- en andere schades waarmee verzekerden werden geconfronteerd.

“ELKE WERKDAG WAS EEN FEESTJE.”

Maar het expertisebloed bleef stromen en toen zij in 2007 door Frank van Alphen en Frans van der Molen werd gevraagd mee te bouwen aan een nieuwe transportafdeling naast CED Forensic, hoefde zij niet lang na te denken. “Ik deed mijn eerste klus al toen ik officieel nog niet eens in dienst was.” Op die periode kijkt zij met trots en voldoening terug. “Het was pionieren én bikkelen, maar binnen een half jaar stond er een stevige afdeling. In april 2008 waren we al met vier experts op pad. We mochten van de directie binnen vijf jaar *break-even* spelen, maar die *target* hadden we al veel eerder bereikt.”

Rapporteren is van cruciaal belang, omdat op basis van het expertiserapport de schadebehandelaar moet bepalen of de geclaimde schade onder de polis gedekt is of niet

AANSPRAKELIJKHEID

Transport is haar lust en haar leven. “Ik heb iets met wielen en pk’s: auto’s, motoren. Behalve mijn Mustangs heb ik ook een Harley Davidson en met een ex-partner heb ik een motorzaak gerund. Met boten heb ik niks. Die schades liet ik liever aan een collega over.” Desondanks maakte zij om gezondheidsredenen in 2020, mede dankzij haar toenmalige EMN-collega Dick Emmink, de overstap naar de afdeling aansprakelijkheid. Vanwege meerdere vervelende lichamelijke ongemakken werd het voor haar moeilijker om geregeld op pad te gaan.

“Onvergelijkbaar met transport maar ook elke dag een uitdaging. Het was letterlijk in een andere wereld.” Desgevraagd licht zij haar antwoord toe. “Als transportexpert moet je meteen actie ondernemen, welk tijdstip van de dag of in de week het ook is. Als een truck op zijn kant ligt en de lading op de weg, kun je niet zeggen ‘Morgenochtend ben je de eerste’. Als aansprakelijkheidsexpert moet je een meer afwachtende houding aannemen, wat niet echt mijn aard ligt. Dat heb ik wel moeten leren. Daarbij heb ik veel baat gehad van collega Steven van Os, die geregeld als een soort ‘ho-ijzer’ fungeerde en op de rem stapte als ik weer eens iets te enthousiast een aansprakelijkheidsdossier wilde aanvliegen.”

“IK PAS NIET IN EEN HOKJE”

Een gesprek met Marianne maakt één ding heel duidelijk: Het vak van schade-expert is op haar lijf geschreven. “Transport-experts zijn een aparte slag mensen. Ik pas niet in een hokje. Geen betere expert dan een eigenwijze, zeg ik altijd. Het allerleukste aspect van het vak dat geen dag en schade hetzelfde is. Het is allesbehalve een ‘van 9 tot 5’-baan’. Je weet ‘s ochtends



“Als transportexpert moet je meteen actie ondernemen, welk tijdstip van de dag of in de week het ook is. Als aansprakelijkheidsexpert moet je een meer afwachtende houding aannemen, wat niet echt mijn aard ligt. Dat heb ik wel moeten leren.”

vroeg niet vaak niet wat die dag zoal op je pad komt en hoe laat je weer thuis bent. Mijn vriendinnen snappen niet hoe ik met die onzekerheid om kan gaan, maar ik vind het heerlijk. Pak aan, haar in een staartje, laarzen en broodtrommel mee de auto in en gaan! Er waren jaren bij dat ik 60.000 kilometer per jaar reed. Mijn broer is vrachtwagenchauffeur en die kwam aan de 100.000.”

Ook de variatie spreekt haar bijzonder aan: “Ik heb te maken gehad met de meest uiteenlopende schades de ene keer sta je langs de weg bij een omgevalen vrachtwagen of een beschadigd kunstwerk, een andere keer bekijk je in een loods schade aan bederfelijke waar of een of andere machine. Ik heb ook tal van fraudedossiers behandeld – Hans Schaft gaf mij mee: ‘Marianne, kabouters bestaan niet’ – en schades mogen vaststellen aan de meest uiteenlopende materialen. Je kunt het zo gek niet opnoemen of ik heb er mee te maken gehad: hout, verf, machines, bloemen en planten, buizen, levende have. Heel bijzonder allemaal.”

KIJKJE IN DE KEUKEN

Als mooi aspect van haar werk als expert noemt zij daarnaast dat zij een kijkje heeft kunnen nemen in de keuken bij een grote



variatie aan bedrijven: vervoerders, ladingbelanghebbenden, een kerncentrale, het lab van Organon, een museum, de fabriek van Philips.

Elke werkdag was een feestje

Af en toe maak je ook minder leuke dingen mee als schade-expert. Marianne kan erover meepraten: “In mijn beginjaren als schade-expert kreeg ik de opdracht een schade aan de lading in een omgevallen vrachtwagen te bekijken. Eenmaal op de schadelocatie aangekomen bleek ter plekke dat de chauffeur daarbij om het leven was gekomen. Zoiets vergeet je nooit meer. Datzelfde geldt voor een schadedossier waarbij een schietpartij plaatsvond in een museum. Ook dat was een hele heftige ervaring.”

SCHADE AAN KUNST

Gelukkig hebben de leuke en anderszins bijzondere schade-dossiers bij haar de overhand. “Zoals de schade waarbij de lepels van een vorkheftruck een kist met tien kostbare schilderijen hadden doorboord. Er was een schadereservering van € 1 miljoen. Bij het samen met de kunstenaar uitpakken van alle werken, kwamen we tot de gelukkig conclusie dat niet één van de schilderijen beschadigd was geraakt. Een wonder!”

Bijzonder was volgens haar ook het dossier van een bijzonder kunstwerk van plexiglas van de Rotterdamse kunstenaar Woody

van Amen, dat bij het transport beschadigd was geraakt. Marianne daarover: “Vaak vinden makers van kunst dat bij beschadiging sprake is van een *total loss* en dat reparatie de authenticiteit geweld aan doet. Maar ik vond een gespecialiseerd schadeherstelbedrijf en heb de kunstenaar zover kunnen krijgen om met me mee te gaan om te kijken hoe deze werkt. Ik heb ‘m thuis opgehaald in mijn Mustang, wat hij overigens heel bijzondere ervaring vond, en heb hem in contact gebracht met de herstelspecialist. Gelukkig was hij dolenthousiast over diens werkwijze en professionaliteit en is hij akkoord gegaan met repareren. Kortom, als expert heb je *never a dull moment*. Ik kan er een boek over schrijven.”

VOLDOENING

Terugkijkend op 40 jaar in expertiseland zegt Marianne dat haar werk haar bovenal altijd veel voldoening heeft gegeven. “Niets is mooier dan gedupeerden, die vaak na een schade zo ontdaan zijn dat ze niet meer goed kunnen nadenken en de weg kwijt zijn, gerust te kunnen stellen en op weg kunnen helpen om hun werkzaamheden weer op te kunnen pakken.”

Wat vraagt dit vak van een schade-expert. Marianne: “In de eerste plaats een proactieve en praktische in – en opstelling, snel kunnen handelen, *out of the box* kunnen denken, niet vooringenomen zijn maar alle opties open houden – de oorzaak van de schade is vaak anders dan je vooraf denkt – flexibel zijn, 24 uur per dag aan staan en goed kunnen communiceren en rapporteren. Dat laatste vindt geen expert leuk werk en

heeft er vaak een broertje dood aan, maar het is van cruciaal belang. Omdat op basis van het expertiserapport de schadebehandelaar moet bepalen of de geclaimde schade onder de polis gedekt is of niet.”

ZORGEN OVER TOEKOMST VAK

Zo direct Marianne was in haar werk als expert, zo is ze ook naar de markt toe. Daarin neemt zij geen blad voor haar mond. Zo zegt zij zich desgevraagd zorgen te maken over de toekomst van het expertisemetier, met name wat die van het transport-schadesegment betreft. “De gemiddelde leeftijd van het korps aan transportschade-experts is al geruime tijd aan de hoge kant en de nieuwe aanwas is naar mijn mening kwantitatief niet toereikend genoeg. Daarnaast is er in mijn ogen een generatie-issue. Zoals eerder aangegeven is het werk van schade-expert geen ‘van 9 tot 5’-baan en moet je als schade-expert altijd ‘aan’ staan. Transportschades kunnen nooit wachten, zonder transport staat alles stil. Ik vind dat juist een mooi aspect van het vak, maar ik vrees alleen dat de nieuwe generatie daar anders over denkt.”

Als expert heb je never a dull moment. Ik kan er een boek over schrijven

Nieuwe uitdaging buiten de branche

Na een sabbatical van enkele maanden heeft Marianne Korpershoek een nieuwe uitdaging gevonden buiten de expertise- en verzekeringsbranche. Zij is inmiddels aan de slag gegaan als eerste vrouwelijke cultuurschade-expert bij het in Rotterdam gevestigde KeenCorp.

KeenCorp brengt voor bedrijven en met behulp van slimme technologie (AI) aan de hand van een analyse van het onderlinge mailverkeer tussen medewerkers in beeld hoe teams samenwerken, hoe betrokken mensen zijn, of er sprake is van spanning op de werkvloer en/of er veranderingen in sfeer of vertrouwen zijn. Daarbij wordt gekeken naar taal, hoe mensen me elkaar communiceren. Vervolgens worden eventuele knel- en verbeterpunten aangekaart en geadviseerd welke zaken voor verbetering vatbaar zijn en hoe een en ander kan worden gerealiseerd. Privacy is hierbij essentieel: KeenCorp meet niet wat medewerkers schrijven, maar hoe groepen medewerkers communiceren, waarbij individuele medewerker privacy volledig is geborgd. De communicatiepatronen laten zien waar er pijn zit in het bedrijf. Kort samengevat, KeenCorp maakt de emotionele gezondheid van organisaties zichtbaar, zodat bedrijven en organisaties niet pas reageren na een schade maar preventief kunnen sturen op vertrouwen, betrokkenheid en samenwerking.”

Marianne: “In mijn tijd als schade-expert zag ik dat een schade zelden alleen materiaal is. Achter elk incident schuilt menselijk gedrag, communicatie, soms zelfs een stukje cultuur. En daar begint preventie. Vroeger herstelde ik schades; nu werk ik aan het voorkomen ervan: in de cultuur van een organisatie. En ook hier geldt mijn eerdere uitspraak ‘Kabouters bestaan niet’; als er gedoe binnen teams is betaald de organisatie uiteindelijk de prijs. Cultuurschade of emotionele schade wordt straks net zo normaal als technische of financiële schade! AI gaat ons daarbij helpen om dit sneller te zien, aan te pakken en op te lossen”

Tot slot, wat zou je verzekeraars mee willen geven? “Ik ben geen voorstander van tenders en al helemaal niet van vaste tarieven tot een bepaald schadebedrag bijv. tot € 5.000,00. Het blijft toch vreemd dat bij overschrijding van dat bedrag met € 50,00 wel gewoon het uurtarief mag worden berekenen. Je tijd voor onderzoek is namelijk hetzelfde. Door de strakke tarieven word je bovendien gedwongen als expert scherper aan de wind te werken en continu op je horloge te kijken om op tijd bij de volgende afspraak te komen. Met als gevaar dat de schade-afwikkeling wordt ‘afgeraffeld’. Dat straalt ongeïnteresseerdheid uit naar de klant toe en daar is niemand bij gebaat: de expert niet, de gedupeerde niet, de schadebehandelaar niet en dus ook de verzekeraar niet.” ■

Foto's Kasja Strömberg



Jaarrapportage 2025 Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit

Aantal gestolen personenauto's stijgt met 12%, gemiddeld schadebedrag groeit met 24% en totale schadelast neemt toe met 38%

In 2025 zijn er 7.497 personenvoertuigen gestolen. Dat zijn er 790 (12%) meer dan in 2024. In de eerste drie kwartalen van 2025 lag de stijging op gemiddeld ongeveer 20% meer dan in 2024. In het laatste kwartaal was juist sprake van een daling van ongeveer 8% ten opzichte van 2024. Uit de Jaarrapportage 2025 van de Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit (VbV) blijkt verder dat naast het hogere aantal diefstallen ook de gemiddelde schadelast steeg met 24%, waardoor de totale schadelast met 38% toenam ten opzichte van 2024 en uitkwam op ruim € 127 miljoen. Het terugvindpercentage van personenvoertuigen bleef met 55% nagenoeg gelijk aan 2024.

Het meest gestolen model is de Toyota RAV4 (AXA#/MXA#) 01/2019-heden, gevolgd door de Kia Sportage (NQ5) 12/2021-heden, de Fiat 500 (facelift) (312/150) 09/2015-heden en de Volkswagen Polo VI (AW/AE) 07/2017-heden. Buiten de Top 5 zijn de stijgers bijvoorbeeld de Toyota Yaris Cross (MXPG/MXPJ) 06/2021-heden, Kia EV6 (CV) 09/2021-heden en Hyundai Ioniq 5 (NE) 03/2021-heden. Bouwjaar 2019 is in 2025 het meest gestolen over alle personenauto's heen.

LICHT BEDRIJFSAUTO'S

In 2025 zijn 2.055 lichte bedrijfsauto's gestolen, een stijging van 6% ten opzichte van 2024. Deze stijging is voornamelijk toe te schrijven aan het hogere aantal diefstallen in het eerste kwartaal van 2025. Net als bij personenvoertuigen werden ook bij lichte bedrijfsauto's in het laatste kwartaal van 2024 al beduidend meer voertuigen gestolen dan in de kwartalen daarvoor.

De totale schadelast bedroeg ruim € 26 miljoen, een stijging van 16% ten opzichte van 2024. De MercedesBenz Sprinter (facelift) bestel/combi 09/2013-04/2018 blijft koploper, maar daalde met 44%. Andere merk model bouwjaarranges zoals de Ford Transit/Tourneo Connect (PJ2/PU2) 12/2013-heden, Ford Transit bestelwagen/combi/bus (TTG) 04/2014-heden en Mercedes-Benz Citan (415) 09/2012-10/2021 werden vaker gestolen. Qua bouwjaar zijn vooral voertuigen uit 2016 tot en met 2019 populair.

MOTORFIETSEN

In 2025 daalde het aantal diefstallen van motorfietsen met 7% tot 1.866 voertuigen. Deze daling was zichtbaar in alle kwartalen en het sterkst in het laatste kwartaal, waar het aantal diefstallen met 14% afnam ten opzichte van 2024. Ondanks deze daling steeg de to-

tale schadelast licht met 4% naar ongeveer € 12 miljoen, dit door een stijging van de gemiddelde schadelast. Het terugvindpercentage steeg licht naar 29% (ten opzichte van 26% in 2024).

De meest gestolen merk model bouwjaarranges zijn de Honda Scooter NC 750 X-ADV 2021/01-2024/01 en BMW All-Road R 1250 GS 2018/09-2023/10. De Yamaha Tour MT-07 ABS 2014/02-2020/08 staat op de derde plaats en werd vaker gestolen ten opzichte van 2024 (+38%). Opvallend is dat bij motorfietsen juist de nieuwste bouwjaaren een populair doelwit zijn.

De diefstalcijfers zeggen niet direct iets over het risico op diefstal. Hiervoor is vanuit VbV in samenwerking met het CCV het diefstalrisicomodel beschikbaar, die onder andere rekening houdt met hoeveel voertuigen er rondrijden en diefstalcijfers van vergelijkbare modellen. Dit risico varieert van zeer laag tot zeer hoog en kan per kenteken worden gecontroleerd via www.autodiefstalcheck.nl inclusief een vertaling naar een geschat risicobedrag.

SCHADELAST FORS GESTEGEN IN 2025

In 2025 is voor personenvoertuigen, lichte bedrijfsauto's en motorfietsen de voertuigsoorten zowel de gemiddelde als de totale schadelast gestegen. Bij personenvoertuigen is deze stijging het sterkst: de gemiddelde schadelast is met 24% gestegen, waardoor de totale schadelast met 38% steeg tot ruim 127 miljoen.

Verduisteringen/diefstallen 2025 ten opzichte van 2024

Voertuigsoort	Absoluut verschil		Procentueel verschil	
	2025	t.o.v. 2024	t.o.v. 2024	
Personenvoertuig	7.497	790	12%	
Lichte bedrijfsauto	2.055	124	6%	
Motorfiets	1.866	-142	-7%	
Bromfiets	10.018	-344	-3%	

Gemiddelde schadelast				
Voertuigsoort	Gemiddelde schadelast 2025	Gemiddelde schadelast 2024	Verandering ten opzichte van 2024	Procentuele verandering
Personenauto	€ 17.061	€ 13.798	€ 3.262	↑ 24%
Lichte bedrijfsauto	€ 12.817	€ 11.788	€ 1.030	↑ 9%
Motorfiets	€ 6.341	€ 5.682	€ 658	↑ 12%

Totale schadelast				
Voertuigsoort	Totale schadelast 2025	Totale schadelast 2024	Verandering ten opzichte van 2024	Procentuele verandering
Personenauto	€ 127.902.919	€ 92.546.471	€ 35.356.448	↑ 38%
Lichte bedrijfsauto	€ 26.339.854	€ 22.762.250	€ 3.577.604	↑ 16%
Motorfiets	€ 11.832.171	€ 11.410.417	€ 421.754	↑ 4%

Deze stijging van de totale schadelast wordt ook verklaard door de stijging van 12% in het aantal diefstallen.

In het eerste halfjaar van 2025 was de stijging van de totale schadelast bij de personenauto's nog 60%. Over het gehele jaar is dit gezakt tot een stijging van 38% gezien de lichte daling van de diefstallen in het vierde kwartaal van 2025. Bij de motorfietsen is de totale schadelast ondanks de daling in het aantal diefstallen licht gestegen met 4% naar ongeveer €12 miljoen. Bij lichte bedrijfsauto's bedroeg de totale schadelast in 2025 ruim € 26 miljoen.



Toyota RAV4 meest gestolen personenauto

Met een totaal van 387 diefstallen is de Toyota RAV4 (AXA#/MXA#) 01/2019- heden nog steeds het meest gestolen voertuig. Deze is in 2025 13% meer gestolen dan in 2024. Alle merk model bouwjaarranges in de top 10 werden in 2025 vaker gestolen dan in 2024, behalve de Toyota C-HR (ZYG/NGX/ZGX/MAYA/MAXH/KPX) 10/2016-02/2024. De Toyota C-HR (MAXH2/ZYG20) 12/2023-heden is daarentegen in 2025 25 keer gestolen, waar dit in 2024 nog geen enkele keer was.

Een opvallende stijger is de Toyota Yaris Cross (MXPG/MXPJ) 06/2021-heden met ruim 3,5 keer zoveel diefstallen dan een jaar eerder. Ook een aantal nieuwere voertuigen werden in 2025 vaker gestolen, bijvoorbeeld de Kia EV6 (CV) 09/2021-heden (47 diefstallen in 2025, tegenover 8 in 2024) en de Hyundai Ioniq 5 (NE) 03/2021-heden (24 diefstallen in 2025, tegenover 0 in 2024).

Het voertuig dat in 2025 het sterkst daalde in aantal diefstalen is de Volkswagen Polo V (6R) 06/2009-05/2014 (58% minder diefstal). De Volkswagen Polo VI (AW/AE) 07/2017-heden staat daarentegen op de vierde plaats van meest gestolen personen-voertuigen en is juist weer 60% meer gestolen.

Top 10 meest gestolen personenvoertuigen 2025				
Merk - Model Bouwjaarrange	Diefstallen 2025	Diefstallen 2024	Procentueel verschil	
1. Toyota RAV4 (AXA#/MXA#) 01/2019-heden	387	344	↑	13%
2. Kia Sportage (NQ5) 12/2021-heden	162	74	↑	119%
3. Fiat 500 (facelift) (312/150) 09/2015-heden	154	112	↑	38%
4. Volkswagen Polo VI (AW/AE) 07/2017-heden	150	94	↑	60%
5. Toyota C-HR (ZYG/NGX/ZGX/MAYA/MAXH/KPX) 10/2016-02/2024	127	171	↓	-26%
6. Volkswagen Golf VIII hatchback (CD1) 01/2020-04/2024	112	63	↑	78%
7. Mercedes-benz A-klasse hatchback (W177) 05/2018-heden	100	39	↑	156%
8. Toyota Yaris Cross (MXPG/MXPJ) 06/2021-heden	99	21	↑	371%
9. Toyota Corolla Cross (MGXA/ZSG/ZVG) 05/2022-heden	91	50	↑	82%
10. Renault Captur (JS) 04/2013-10/2019	74	75		-1%

Verduistering heeft veel invloed op diefstallocaties

Per diefstaldossier wordt geregistreerd waar het voertuig voor het laatst zou zijn gezien. Deze informatie wordt aan de politie doorgegeven vanuit de aangever. Bij VbV is bekend dat dit niet altijd de werkelijke laatst geziene locatie is. Het kan bijvoorbeeld ook het adres zijn van de partij die aangifte heeft gedaan, zoals het bedrijfsadres van een lease- of verhuurmaatschappij of deurwaarder. In de tabel hiernaast zijn de steden te zien waar de personenvoertuigen het laatst zouden zijn gezien. Van de steden in de top 10 is Amsterdam de enige waar het aantal geregistreerde diefstallen in 2025 daalde ten opzichte van 2024.

2019 nog steeds meest gestolen bouwjaar

Gekeken is ook uit welke bouwjaren (sinds 2000) de voertuigen afkomstig zijn die in het eerste halfjaar van 2025 zijn gestolen. Dit beeld is redelijk consistent met voorgaande jaren: het meest gestolen bouwjaar is 2019 (736 stuks), op de voet gevolgd door 2018 (714) en 2017 (615). Wel is een verschuiving naar nieuwere jaren te zien. Zowel voor deze drie jaren als erna is een lijn te ontdekken. Ervoor nam het aantal diefstallen jaarlijks af naarmate het bouwjaar toenam; daarentegen neemt na 2019 het aantal gestolen personenauto's per bouwjaar geleidelijk af.

Top 10 locaties gestolen personenauto's

Plaats	2025	Vershil t.o.v. 2024
1. Eindhoven	715	292
2. Amsterdam	497	-121
3. 's-Gravenhage	462	176
4. Rotterdam	399	21
5. Utrecht	167	38
6. Nijmegen	149	9
7. Hoofddorp	127	85
8. Almere	121	5
9. Driebergen-Rijsenburg	104	27
10. Tilburg	103	-2

MEESTE VOERTUIGEN BINNEN ENKELE DAGEN TERUGGEVONDEN

Het aantal teruggevonden voertuigen is in 2025 nagenoeg gelijk aan 2024 (respectievelijk 6.945 en 7.057). Zo'n 80% van deze voertuigen was ook in 2025 gestolen. Het aandeel van de personenvoertuigen, lichte bedrijfsauto's en motorfietsen is gezamenlijk zo'n 7.000 voertuigen.

Van de gestolen personenvoertuigen en lichte bedrijfsauto's werd 55% reao teruggevonden. In vergelijking met 2024 is dit percentage bij lichte bedrijfsauto's iets gestegen, bij personen-voertuigen is het nagenoeg gelijk gebleven. Bij de motorfietsen steeg het terugvindpercentage van 26% in 2024 naar 29% in 2025.

Bij deze terugvindpercentages zijn alleen diefstallen van de eerste drie kwartalen van 2025 meegenomen. Voertuigen die in het laatste kwartaal werden gestolen, hebben namelijk nog beperkte tijd gehad om teruggevonden te worden. Eerdere analyses laten zien dat dit percentage nog zal oplopen gedurende de komende maanden. Uit de gegevens blijkt ook dat

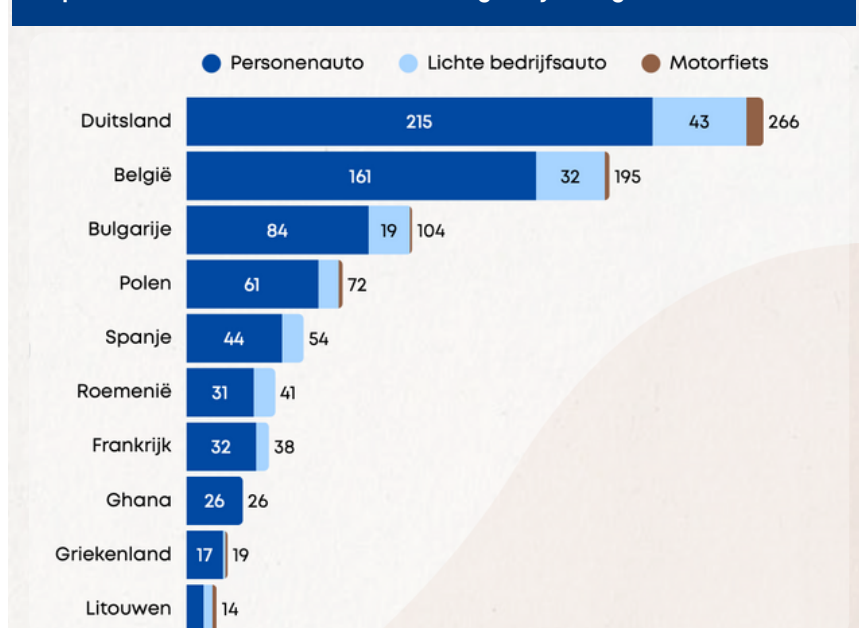
de meeste voertuigen binnen enkele dagen na diefstal worden teruggevonden.

STIJGING AANTAL VOERTUIGEN TERUGGEVONDEN IN HET BUITENLAND

Van de 6.945 personenvoertuigen, lichte bedrijfsauto's en motorfietsen die in 2025 zijn teruggevonden, is van drie kwart bekend in welk land deze zijn teruggevonden. In 2025 zijn 913 voertuigen teruggevonden in het buitenland. Dit is een stijging van 19% ten opzichte van 2024, toen 768 voertuigen in het buitenland teruggevonden werden. In 2023 waren dit nog 551 voertuigen. De meeste voertuigen werden teruggevonden in Duitsland (266) en België (195).

In de figuur hier onder staat de top 10 van landen weergegeven waar voertuigen zijn teruggevonden, inclusief de verdeling per voertuigsoort. Dit betreft in ieder land voor het merendeel personenvoertuigen. Opvallend is de stijging in Ghana. In 2024 werden daar 6 voertuigen teruggevonden, in 2025 26 voertuigen, ruim drie keer zo veel. Dit is tevens het enige niet Europese land in de top 10, wat verklaard wordt door het project van VbV in Ghana.

Top 10 landen waar Nederlandse voertuigen zijn aangetroffen



Verschuivingen binnen gestolen bedrijfsauto's

In 2025 is de Mercedes-benz Sprinter (facelift) bestel/combi (9066/7) 09/2013-04/2018 nog steeds de meest gestolen lichte bedrijfsauto. Wel daalde het aantal diefstallen met 44% ten opzichte van 2024. In de tabel rechts staat de volledige top 10 van de meest gestolen lichte bedrijfsauto's. Hierin staan meerdere merk model bouwjaarranges die ten opzichte van 2024 gestegen zijn in het aantal diefstallen.

Andere modellen die gestegen zijn qua diefstallen zijn de Ford Transit/Tourneo Connect (PJ2/PU2) 12/2013- heden (1,5 keer meer diefstallen, 48 in 2025), Ford Transit bestelwagen/combi/bus (TTG) 04/2014-heden (1,1 keer meer diefstallen, 36 in 2025) en de Mercedes-benz Citan (415) 09/2012-10/2021 (1,7 keer meer, 30 in 2025). Elders op deze pagina de top 5 van dalers ten opzichte van 2024.

Stijging lichte bedrijfsauto's in Eindhoven, daling in Amsterdam

De meeste diefstallen van lichte bedrijfsauto's werden gemeld in Eindhoven – 227, een toename met 87 t.o.v. 2024. Daarna komen Rotterdam (140, min 10), Amsterdam (113, + 3), Den Haag (107, +16) en Utrecht (min 10).

De meest gestolen bedrijfsauto's komen uit het bouwjaar 2017 (306), gevolgd door 2018 (298) en 2016 (260).

Top 10 meest gestolen lichte bedrijfsauto's 2025

	Merk - Model - Bouwjaarrange	Diefstallen 2025	Diefstallen 2024	Procentueel verschil
1.	Mercedes-benz Sprinter (facelift) bestel/combi (9066/7) 09/2013 - 04/2018	149	267	↓ -44%
2.	Volkswagen Transporter T6 (SG) 07/2015 - 11/2019	102	99	↑ 3%
3.	Ford Transit Custom/Tourneo Custom (TT) 11/2012 - 10/2023	88	59	↑ 49%
4.	Renault Traffic (FG/JG/EG) 06/2014 - heden	83	50	↑ 66%
5.	Mercedes-Benz Sprinter Platform (facelift) (9061/2) 09/2013 - 04/2018	78	106	↓ -26%
6.	Mercedes-Benz Vito (W447) 11/2014 - 02/2024	70	48	↑ 46%
7.	Volkswagen Caddy (SA) 05/2015 - 09/2020	66	34	↑ 94%
8.	Renault Master chassis-cabine (UV) 05/2010 - heden	59	37	↑ 59%
9.	Fiat Ducato (250/295) 07/2014 - 05/2021	57	58	↓ -2%
10.	Opel Vivaro (X82) 08/2014 - 09/2019	57	45	↑ 27%



Honda Scooter NC 750 X-ADV en BMW All-Road R 1250 GS meest gestolen motorfietsen

Bij de motorfietsen zijn er twee merk model bouwjaarranges die het vaakst worden gestolen: de Honda Scooter NC 750 X-ADV 2021/01-2024/01 en BMW All-Road R 1250 GS 2018/09-2023/10. Deze tweede is in 2025 18% minder gestolen dan in 2024. Een motorfiets die juist vaker gestolen is, is de Yamaha Tour MT-07 ABS 2014/02-2020/08 met 38% meer diefstallen (44 keer in 2025). Meerdere motorfietsen in de top 10 van meest gestolen voertuigen zijn minder gestolen dan in 2024. Dit is in lijn met de totale daling van diefstallen van de motorfietsen over het gehele jaar.

In Amsterdam meeste diefstallen van motoren geregistreerd

Amsterdam wordt genoemd als stad waar de meeste motordiefstallen worden geregistreerd: 412 (min 104). Daarna komen Rotterdam (156, min 8), Den Haag (152, min 29), Almere (44, min 18) en Groningen (37, min 4).

Bij de motorfietsen is te zien dat vooral voertuigen uit de nieuwste bouwjaaren populair zijn. De Top 5 heeft een bouwjaar tussen 2000 en 2024. Dat laatste jaar telde 151 gestolen motorfietsen; daarna volgen 2021 (149), 2022 (137), 2023 (135) en 2020 (124).



Top 10 meest gestolen motorfietsen 2025

	Merk - Model - Bouwjaarrange	Diefstallen 2025	Diefstallen 2024	Procentueel verschil
1.	Honda Scooter NC 750 X-ADV 2021/01 - 2024/01	81	79	↑ 3%
2.	BMW All-Road R 1250 GS Adventure 2018/11 - 2024/02	77	94	↓ -18%
3.	Yamaha Tour MT-07 ABS 2014/02 - 2020/08	44	32	↑ 38%
4.	Piaggio Scooter 125 Skipper LX SKR 1993/07 - 2000/12	31	37	↓ -16%
5.	Yamaha Tour MT-09 ABS 2021/01 - 2024/02	31	27	↑ 15%
6.	BMW All-Road R 1250 GS 2018/09 - 2023/10	28	41	↓ -32%
7.	Honda Scooter NC 750 X-ADV 2017/02 - 2020/12	24	36	↓ -33%
8.	Yamaha Scooter TMAX 560 ABS 2019/12 - 2024/01	24	33	↓ -27%
9.	BMW All-Road R 1200 GS Adventure 2013/11 - 2018/10	22	25	↓ -12%
10.	Yamaha Scooter TMAX 560 ABS 2019/12 - 2024/01	22	18	↓ -22%

Voertuigen met het hoogste diefstalrisico

Top 10 diefstalrisico Personenvoertuigen

- Toyota RAV4**
(AXA#/MXA#) 01/2019 - heden
- Lexus RX-serie**
(L2) 09/2015 - 12/2022
- Fiat 500 (facelift)**
(312/150) 09/2015 - heden
- Lexus NX**
(AGZ1/AYZ1) 07/2014 - 08/2021
- Kia Sportage**
(NQ5) 12/2021 - heden
- Toyota RAV4**
(ASA4/ZSA4/ALA4) 03/2013 - 01/2019
- Lexus UX**
(MZA4/MZAH/KMA10) 01/2019 - heden
- Land Rover Range Rover**
(L460) 01/2022 - heden
- Toyota Corolla Cross**
(MGXA/ZSG/ZVG) 05/2022 - heden
- Kia Sorento**
(MQ4) 09/2020 - heden

Top 10 diefstalrisico Lichte bedrijfsauto's

- Toyota RAV4 ***
(AXA#/MXA#) 01/2019 - heden
- Mercedes-Benz Sprinter (facelift) bestel/combi**
(9066/7) 09/2013 - 04/2018
- Volkswagen Transporter T6**
(SG) 07/2015 - 11/2019
- Mercedes-Benz Sprinter Platform (facelift)**
(9061/2) 09/2013 - 04/2018
- Fiat Ducato**
(250/295) 07/2014 - 05/2021
- Mercedes-Benz Sprinter bestelw/combi**
(910/907) 05/2018 - heden
- Mercedes-Benz Sprinter Platform**
(9061/62) 04/2006 - 08/2013
- Volkswagen Transporter T5**
(7E) 05/2011 - 07/2015
- Volkswagen Transporter T6.1**
(SH) 10/2019 - heden
- Renault Trafic**
(FG/JG/EG) 06/2014 - heden

*Grijs kenteken uitvoering

Top 10 diefstalrisico Motorfietsen

- BMW All-Road R 1300 GS**
2023/11 - 2024/03
- Yamaha Scooter TMAX 560 Tech MAX ABS**
2019/12 - 2024/01
- Yamaha Scooter TMAX DX ABS**
2017/01 - 2019/12
- Ktm All-Road 1290 Super Adventure S ABS**
2017/01 - 2024/02
- Honda Scooter NC 750 X-ADV**
2021/01 - 2024/01
- Honda Scooter NC 750 X-ADV**
2017/02 - 2020/12
- Honda Scooter NC 750 X-ADV**
2018/11 - 2024/01
- Yamaha Tour MT-07**
2021/01 - 2024/01
- Piaggio Scooter 350 Beverly Sport**
2012/03 - 2015/12
- Piaggio Scooter 350 Beverly Sport ABS**
2016/01 - 2017/12

Van Compliance naar Kompas: Een uitnodiging aan de verzekeringssector

Fred de Jong (Adviesbureau Fred de Jong) en Björn Bierhaalter (MCH Consultancy| Make Change Happen) hebben een artikel geschreven naar aanleiding van het congres van EIOPA European Insurance and Occupational Pensions Authority) eerder dit jaar. Het artikel, dat ingaat op de impact van regeldruk op middelgrote en kleine verzekeraars, treft u hieronder aan.

Zij lichten hun beweegredenen voor dit artikel als volgt toe: “De Europese Commissie ziet verzekeraars als motor van de grote transitie. Kleinere en middelgrote verzekeraars vragen om ademruimte. Beide hebben een punt — maar de dialoog over wat hen verbindt, ontbreekt. Dit artikel is een oproep om dat gesprek te starten.”

Twee gesprekken, één conferentie



Op 29 januari 2026 vierde EIOPA zijn vijftienjarig bestaan in Frankfurt. Toezichthouders, beleidsmakers en sectorvertegenwoordigers kwamen bijeen om te spreken over de toekomst van verzekeren in Europa. Twee thema's domineerden het programma.

John Berrigan, directeur-generaal van DG FISMA bij de Europese Commissie, schetste de ambitie van de “*Savings and Investments Union*”: een geïntegreerde financiële markt die €10 biljoen aan Europese spaargelden mobiliseert voor klimaat, digitalisering, vergrijzing en defensie. Verzekeraars, zo stelde hij, zijn daarin onmisbaar. Met hun langetermijnverplichtingen, hun brede distributie en hun expertise in risicobeheer slaan zij de brug tussen burgers en productieve investeringen.

Frédéric de Courtois, *president* van Insurance Europe, benadrukte een andere prioriteit: proportionaliteit en vereenvoudiging. De nieuwe SNCU-classificatie — *Small and Non-Complex Undertakings* — geeft kleinere verzekeraars ruimte om hun energie te richten op wat er werkelijk toe doet. Beide agenda's zijn waardevol. Sterker: ze versterken elkaar. De vraag is of we dat gesprek al voeren.

WAT PROPORTIONALITEIT MOGELIJK MAAKT

De stroom aan Europese regelgeving — Solvency II, DORA, IFRS 17, CSRD, CSDDD, duurzaamheidsrapportages — legt druk op vooral kleinere en middelgrote verzekeraars. De verandercapaciteit is beperkt, vaak onvoldoende om alles te absorberen. Elke nieuwe richtlijn concurreert met de dagelijkse operatie. In die context is het proportionaliteitskader niet alleen welkom, maar noodzakelijk.

De herziene Solvency II-richtlijn introduceert een kader dat deze verzekeraars ontlast. Wie onder de €100 miljoen bruto premie blijft en een eenvoudig risicoprofiel kent, maakt aanspraak op verminderde rapportageverplichtingen.



Fred de Jong



Björn Bierhaalter

Concreet: de ORSA (*Own Risk and Solvency Assessment*) verschuift van jaarlijks naar tweejaarlijks. Het *Regular Supervisory Report* gaat naar eens per drie jaar. Sleutelfuncties mogen gecombineerd. Schriftelijke beleidslijnen vragen om vijfjaarlijkse herziening.

Dit is winst. EIOPA en de nationale toezichthouders hebben ruimte gecreëerd voor verzekeraars om hun *compliance*-inspanning te verkleinen. De vraag die nu voorligt: wat doen we met de capaciteit die vrijkomt? Eén antwoord is: hetzelfde doen met minder mensen. Efficiënter werken, kosten verlagen.

Een ander antwoord begint met een meer fundamentele vraag. Het gesprek over proportionaliteit is een gesprek over wat minder moet. Minder rapportages, minder last, minder tijd kwijt aan *compliance*. Dat is legitiem — en het is een *Have To*-gesprek. Het gaat over randvoorwaarden.

Daarnaast bestaat een ander gesprek. Een gesprek over waar toe de sector er is. Over wat verzekeraars mogelijk maken. Dat is een *Want To*-gesprek. Het gaat over betekenis, over de rol die je

wilt spelen, over richting. Die twee gesprekken sluiten elkaar niet uit. Maar ze krijgen zelden evenveel aandacht. En daar zit een kans.

DE VERBINDING

Verzekeraars maken ‘durven’ mogelijk. Mensen kopen huizen, starten bedrijven, investeren in de toekomst — omdat er een vangnet is. Die rol is zo vanzelfsprekend dat de sector zelf er zelden over spreekt. Het gesprek gaat over polissen, premies, schadelast. Het gesprek over wat al die polissen mogelijk maken, blijft onderbelicht.

Verzekeraars hebben daarbij troeven in handen die anderen niet hebben. Ze zien langetermijntrends eerder — klimaat-schade, arbeidsongeschiktheid, aansprakelijkheid — hun data voorspelt wat er op ons afkomt. Ze beheren kapitaal dat ergens werkt. En ze beïnvloeden gedrag: via premiedifferentiatie, preventie-eisen en polisvoorwaarden raken ze dagelijks de keuzes van miljoenen mensen en bedrijven.

De vraag waar dat kapitaal naartoe gaat — staatsobligaties, vastgoed, of ook klimaatadaptatie en sociale infrastructuur — is een strategische keuze. De Commissie vraagt om een bewus-tere invulling van die tweede rol. En proportionaliteit creëert de ruimte om erover na te denken. De agenda’s passen bij elkaar — als je ze bij elkaar brengt.

DE EUROPESE CONTEXT

Dit speelt niet in een vacuüm. Europa laveert door een periode waarin oude zekerheden verschuiven. De relatie met de Verenigde Staten vraagt om herdefiniëring. Productieketens vragen om heroverweging. Energievoorziening is strategisch.

Het Draghi-rapport over Europese concurrentiekracht noemt €750-800 miljard aan extra investeringen per jaar tot 2030. Defensie, groene transitie, digitale infrastructuur — de lijstjes zijn bekend. De vraag is waar het kapitaal vandaan komt, nu overheden beperkte begrotingsruimte hebben.

Dit is de context waarin de Europese Commissie naar verzekeraars kijkt. Als partners die mee kunnen bouwen aan Europese prioriteiten.

IN DE PRAKTIJK

Een verzekeraar die investeert in lokale klimaatadaptatie doet precies wat Brussel bedoelt — alleen op kleinere schaal, dichter bij huis. Een verzekeraar die risicodata deelt met de gemeente bouwt aan dezelfde brug tussen financiële sector en publieke doelen.

De vraag is of we die initiatieven herkennen als onderdeel van een groter verhaal. En of we ze verbinden, versterken, zichtbaar maken.

Voor bestuurders en commissarissen helpt het om de eigen praktijk langs een paar vragen te leggen: Waar investeren wij

onze reserves, en welke waarde creëren die beleggingen voor onze leden en hun omgeving? Welke kennis hebben wij over risico’s die ook waardevol is voor overheden en samenwerkingsverbanden? Hoe ondersteunen onze premiemodellen gedrag dat schade voorkomt?

WIE BEGINT?

Individuele verzekeraars — zeker de kleinere en middelgrote — hebben de verandercapaciteit niet om dit alleen op te pakken. Ze hebben al moeite om de stroom aan regelgeving bij te houden. Juist daarom is er een rol voor de partijen die wel kunnen opschalen.

Proportionaliteit creëert ruimte. De transitieagenda geeft richting aan wat je met die ruimte doet. Wat ontbreekt is het gesprek dat beide verbindt

Dit vraagt van brancheverenigingen dat zij het gesprek organiseren. De lobby voor minder regels is gelukt. De volgende stap: wat willen leden mét die ruimte? Bundel die energie, maak haar zichtbaar, breng haar in bij Brussel en Den Haag.

Dit vraagt van toezichthouders dat zij hun overzicht inzetten. EIOPA en DNB zien waar verzekeraars experimenteren met nieuwe vormen van waardecreatie. Die kennis delen — goede praktijken zichtbaar maken, vergelijkbare ambities verbinden — past bij de faciliterende rol die zij steeds vaker ambiëren.

En dit vraagt van individuele verzekeraars dat zij het signaal afgeven: wij willen dit gesprek. Bij de eigen branchevereniging, in de eigen netwerken. De beweging begint bij wie er energie voor heeft.

EEN UITNODIGING

Dit stuk begon met twee gesprekken die in dezelfde zaal gevoerd werden maar elkaar niet raakten. De Commissie die vraagt om verzekeraars als transitiepartner. De sector die vraagt om ruimte.

De verbinding is er. Proportionaliteit creëert ruimte. De transitieagenda geeft richting aan wat je met die ruimte doet. Wat ontbreekt is het gesprek dat beide verbindt.

De oproep is concreet: brancheverenigingen, organiseer dat gesprek. Toezichthouders, faciliteer het. Verzekeraars, geef het signaal af dat jullie er klaar voor zijn. Omdat het past bij wat verzekeren is: samen risico’s dragen, zodat iedereen durft.



Manifest Duurzaam Schadeherstel gaat volgende fase in



Het Manifest Duurzaam Schadeherstel staat aan de vooravond van wave 2. Tijdens een goedbezochte kick-offbijeenkomst bij a.s.r. in Utrecht blikten verzekeraars, experts en reconditioneerders afgelopen week terug op de resultaten van wave 1, waarin achttien pilots zijn uitgevoerd rond de thema's Energie & Materieel, Circulariteit en Mens & Mobiliteit.

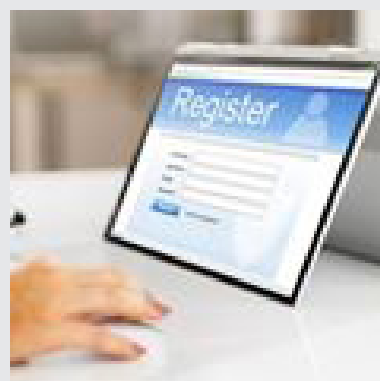
De belangrijkste les uit wave 1 is dat duurzaam schadeherstel werkt, maar dat focus en praktische uitvoerbaarheid essentieel zijn. In wave 2 wordt daarom gekozen voor een meer toegankelijke en pragmatische aanpak, met ruimte voor nieuwe deelnemers uit onder meer de bouw- en mobiliteitssector.

Nieuw in wave 2 is het thema *Build Back Better*, dat zich richt op toekomstbestendig herstel: schade zó herstellen dat herhaling bij een volgende calamiteit wordt voorkomen. Daarmee verschuift de aandacht van alleen herstellen naar slimmer en duurzamer herstellen.

NIVRE: "Wij zijn samen met de twee andere initiatiefnemers – Verbond van Verzekeraars en Schoonmakend Nederland – trots op de behaalde resultaten, zoals forse CO2-reductie door inzet van biodiesel en slimmer droogbeheer. De ambitie blijft dat duurzaam schadeherstel in 2027 gemeengoed is, met bredere samenwerking in de keten als sleutel tot succes.

28 nieuw ingeschrevenen in NIVRE-Register in 2026

Het aantal ingeschrevenen in het NIVRE-Register is tussen 1 januari en 24 februari met 28 gegroeid. Daar staat tegenover dat in dezelfde periode acht Register-Experts werden uitgeschreven, zo blijkt uit de laatste cijfers van het NIVRE. De Branchegroep Motorvoertuigen werd uitgebreid met twaalf nieuwe inschrijvingen, gevolgd door de branchegroep Personenschade (7), en de branchegroepen Aansprakelijkheid/Technische Varia, Brand, Monitoring Bouw & Infra, en Risicodeskundigen met elk twee en de Branchegroep Register Coördinator Fraudebeheersing met één.



HIERONDER DE NIEUW INSCHRIJVINGEN PER BRANCHEGROEP:

Motorvoertuigen: Martijn Bart, Jolanda Brummelman, Danny Cleven (kandidaat), Arnold Dommerholt, Niels Grimmerus (kandidaat), Rob Hoenen (kandidaat), Marco Lekkerkerker (kandidaat), Johan Olsthoorn (kandidaat), Marco Onderwater (kandidaat), Tom Reuvers (kandidaat), Danny van der Velden (kandidaat) en Jacco Zuidijk (kandidaat)

Personenschade: Marielle de Bruin, Amber van der Burgt, Erwin van Kollenburg, Martine van Mechelen-Rijnja Francien Renkema, Diana Rijkers (kandidaat) en Thoma Witte (kandidaat),

Aansprakelijkheid/Technische Varia: Dammy van der Graaf en eroen Lely (kandidaat)

Brand: Ruben Breukers (kandidaat) en Nanna Stilma (kandidaat)

Monitoring Bouw & Infra: Tom Lomulder (kandidaat) en Nando van Wanrooij

Risicodeskundigen: Dirk Swart en Dick Zaal Gijs Schoot

Register Coördinator Fraudebeheersing: Marije Wiebenga

UITSCHRIJVINGEN

In de afgelopen weken zijn er acht schade-experts uit het NIVRE-Register uitgeschreven. Het gaat om vier ingeschrevenen uit de Branchegroep Personenschade en één uit de branchegroepen Aansprakelijkheid/Technische Varia, Brand, Toedrachtsonderzoek en Transport/Goederen. Vier uitgeschrevenen zijn niet meer werkzaam zijn als schade-expert, aan drie uitschrijvingen lag pensionering ten grondslag en bij één uitschrijving op eigen verzoek.

Feestelijke diploma-uitreiking voor 14 NIVRE-aspiranten



Op 17 februari jl. slaagden 14 NIVRE-aspiranten voor de NIVRE-Basisopleiding. De feestelijke diploma-uitreiking vond plaats op een centrale plek in het land waar alle geslaagden met een persoonlijke boodschap van NIVRE directeur Susan Mogony en een bos bloemen in het zonnetje werden gezet. Zoals altijd werd de bijeenkomst met een gezellige borrel afgesloten.

De geslaagden zijn:

- Maick Arends (Lengkeek)
- Ruben van den Berg (Care Letselschade)
- Ginger van den Bergen (NN)
- Michael Elzenga (Ansvaridea)
- Anne-Fleur van der Heijden (Vereende)
- Yordy Merkus (Exponed)
- Jan Moonen (Achmea)
- Kevin Nieuwenhuis (Octa Adviseurs)
- Marielle Rhijnsburger (Helder bij Letselschade)
- Ilias Semlali (SEM Law Firm)
- Violette Steijvers van Orselen (S&A Juristen)
- Esther Teders (Ansvaridea)
- Jacqueline van Wessel (NN)
- Abdulkadir Yilmaz (Kingsman Letselschade)