

IN DEZE UITGAVE

2. 'Jagers' Anton Cornel en Stijn Bakkeren' kijken trots terug op hun DUPI-tijd
5. Allianz Risicobarometer 2025: Cyber, bedrijfsschade en natuurrampen topzorgen bedrijven
8. Bob Reichenfeld wil met Gallagher Re Nederland 'top of mind' worden op herverzekeringmarkt
11. Webinar Marsh: Sjaak Schouteren licht cyberschade-verwachtingen toe
13. Webinar Marsh: Macarena Bandres belicht de dalende premies voor cyberpolis
15. 30 jaar ASPO: Vak van Risk Engineer wint aan belang



18. Hienfeld en Computest Security werken samen aan verhoging verzekeraarbaarheid cyber risico's
22. Guy Heuwerjans (Claeren Broking): Ervoor waken dat aansprakelijkheid afvoerputje verzekeringsmarkt wordt
26. Fermo's Captive's Global Risk Manager Survey 2024: Meer holistisch raamwerk voor riskmanagement
30. Captives zullen steeds grotere rol spelen in riskmanagementstrategieën
32. Arnaud Pitsaer (MS Amlin Insurance): Captives niet alleen interessant voor grote multinationals
34. QBE Insurance is op cybermarkt binnen jaar opstap- en pioniersfase voorbij
38. BELFOR: Aandacht voor luchtkanaalreiniging laat nog steeds te wensen over
40. DUAL Benelux wil ook op Engineering & Constructionmarkt uitgroeien tot één van de *industry leaders*
43. Rapport Allianz Commercial: Verdrievoudiging nucleaire kennis stelt bedrijven en verzekeraars op proef
45. IUMI Berlin 2024: Voorzitter Frédéric Denèfle en andere sprekers: Tijden veranderen voor maritieme verzekeraars

MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natuurschadeherstel voor inboedel en opstal.



55. Gen Z daagt verzekeringsbranche uit
58. NARIM Congres 2024: Een terugblik op 'Simply human'
63. Allianz Commercial: De belangrijkste trends belicht uit Cyber Risk Outlook
65. Marktrapport NVGA en Verbond van Verzekeraars: Volmachtrapport groeit verder
67. NIVRE: Interview voorzitter Klaas Brand: NIVRE op tal van terreinen op kaart gezet



Jan van Stigt Thans

Jaar van de ronde getallen

2025 is begonnen. Een mooi jaar(ge)tal. Sowieso is dit jaar voor mij persoonlijk het jaar van de mooie ronde getallen. Het is namelijk op de kop af 45 jaar geleden dat ik mijn eerste schreden zette in de verzekeringsbranche als journalist bij het toen nog (gratis) Assurantie Magazine. Na 5,5 jaar AM en 10 jaar NBvA (nu Adfiz) ging ik zelfstandig verder, dus inmiddels 30 jaar. Een zelfde periode werk ik inmiddels mee aan de VNAB Visie en voorloper AssurantiebeursNota. En *last but not least* ga ik dit jaar het tiende jaar in met Risk & Business, het enige nieuwsplatform voor professionals werkzaam in en voor de zakelijke verzekeringsmarkt.

Na tien jaar vind ik het nog steeds bijzonder dat zowel het aantal bezoekers als het aantal 'views' ook dit jaar tot dusver een stijgende lijn vertoont. Hét bewijs dat er bij brancheprofessionals een grote behoefte is aan een goede nieuwsvoorziening over 'de *champions league*' van de verzekeringsbranche.

Aan nieuws overigens geen gebrek, zo blijkt uit de dagelijkse berichten op de website en in de twee keer per week verschijnende 'overvolle' nieuwsbrief. En wat te denken van het – mede door het uitvallen van een editie vorig jaar door wat gezondheidsperikelen – dubbeldikke nummer dat u nu bekijkt. Bijna 70 pagina's aan boeiende visies en achtergronden in interviews met zowel meerdere nieuwkomers als 'vertrekkers' uit de branche, tal van interessante nationale als internationale marktonderzoeken en verslagen van leerzame webinars en binnen- en buitenlandse congressen. Kortom, een uitgave waarin alle 'bloedgroepen' van Risk & Business – (her)verzekeraars, (herverzekerings)makelaars, risk & insurance managers, schade-experts, advocatuur en reconditioneers en andere schadeherstellers – aan bod komen.

Als de eerste twee maanden een voorbode zijn van wat we dit jaar kunnen verwachten, dan belooft 2025 andermaal een interessant en nieuwswaardig jaar te worden. Wij volgen het voor u op de voet.

Zoekt u een bevoegde PR & Communicatie specialist met passie voor verbinden en organiseren?
06 109 110 48 www.vandervoortpr.nl

**voort
waarts**
PR & COMMUNICATIE

Risk & Business is een uitgave van Van Stigt Thans Communicatie in Tiel. Hoofd- en eindredacteur is Jan van Stigt Thans. Aan deze uitgave is verder meegewerkt door Arnaud Pitsaer (MS Amlin Insurance) en Marianne van der Voort. Postadres voor redactie, abonnementen en advertenties: F.J. Ebbensstraat 81, 4007 WJ Tiel. Tel. 0344-633356, mobiel 06-20490063, email: info@risikenbusiness.nl; website: www.risikenbusiness.nl.

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gereproduceerd zonder toestemming van Van Stigt Thans Communicatie.

Anton Cornel en Stijn Bakkeren kijken trots terug op hun DUPI-jaren

“We zijn altijd jagers geweest”

Na ruim tien en acht jaar hebben Anton Cornel en Stijn Bakkeren afscheid genomen van DUPI Group, die onder hun bezielende leiding een spectaculaire groei heeft doorgemaakt: in activiteiten, in personeel maar *last but not least* zeker ook qua omzet, die in die periode maar liefst is vertienvoudigd. Zij hebben in september met meerdere bijeenkomsten afscheid genomen van hun collega's en – met een drukbezochte afscheidsparty in het depot van Boymans van Beuningen – ook van ‘hun’ markt. In onderstaand exit-interview blikken zij ‘vol trots’ terug op hun ‘mooie jaren’ bij DUPI en zijn zij stellig over hun toekomst. “We keren zeker niet in een soortgelijke functie terug in de verzekeringsmarkt.”



De vertrekkende Stijn Bakkeren en Anton Cornel: “We zullen onze collega's het meest missen. We hebben de afgelopen jaren niet alleen met z'n allen keihard gewerkt, maar we hebben ook ontzettend veel plezier met elkaar gehad. Een goede sfeer op de werkvloer is nu eenmaal ook ontzettend belangrijk.”

Na al een groot aantal jaren bij meerdere verzekeringsbedrijven te hebben gewerkt vervolgde Anton 10 jaar geleden zijn loopbaan in de branche als *Chief Commercial Officer* bij DUPI. Twee jaar later voegde Stijn Bakkeren, na een carrière buiten de branche, zich bij het Managementteam als *Chief Financial Officer*. In 2020 werd hij *Managing Director* van DUPI Group. Onder hun bezielende leiding groeide het vooral op transport-verzekeringsgebied actieve volmachtbedrijf DUPI Underwriting Agencies (in 2010 begonnen als *Dutch Marine Insurance*, kortweg DMI) met een omzet van ca. 30 miljoen sindsdien uit tot het brede verzekeringsbedrijf dat het inmiddels is geworden met 220 medewerkers, vestigingen in Nederland, Denemarken, Duitsland, België, Frankrijk en Bulgarije en een omzet van ca. 300 miljoen euro. Transport, inclusief P&I, maakt nog altijd een groot

deel van de activiteiten en inkomsten uit (ca de helft), maar inmiddels komt ongeveer een kwart van de omzet uit CAR/Engineering en een kwart uit brand- en aansprakelijkheidsverzekeringen.

Vanwege de snelle expansie had DUPI meer extern kapitaal nodig. Via Jimmy Guman, *Managing Director* van DUPI Amsterdam, werd contact gezocht met een verzekeringsondernemer in Bordeaux, maar die had net zijn bedrijf verkocht aan de SMABTP Group. “We kenden dit bedrijf niet, maar hebben meteen contact gezocht en binnen twee weken zaten we in Parijs aan tafel bij Xavier Laurent. Het klikte en de rest is geschiedenis. Zij werden niet alleen capaciteitsverstrekker in 2022, maar daarna ook de aandeelhouder die we zochten, aanvankelijk voor een minderheidspercentage en inmiddels voor de volle honderd procent.”

DUPI NAAR DE VOLGENDE FASE

Het ging crescendo met DUPI, waarom dan gekozen voor een overdracht van alle aandelen en daarmee voor jullie vertrek? Stijn en Anton zijn hierover klip en klaar. “Al snel werd duidelijk dat we na de verkoop van onze aandelen niet bij DUPI zouden blijven. Een nieuwe fase inslaan met een andere aandeelhouder vraagt ook om ander leiderschap”, verklaart eerstgenoemde. Anton beaamt dat “onze ondernemersgeest heeft DUPI gebracht waar het nu staat. We zijn altijd jagers geweest, op zoek naar verdere expansie. Door kansen te zien en te grijpen, hebben we DUPI naar een hoger niveau getild. Dit was een bewuste strategische keuze. Dat past bij Stijn en bij mij. Dat we daarmee het bedrijf gebracht hebben tot waar het nu is, daar zijn we trots op.”

De aandeelhouder SMABTP ziet voor DUPI een toekomst als verzekeraarsdenkende MGA, met een focus op rendement en geoptimaliseerde portefeuilles. Een langetermijnstrategie die zich richt op het verder ontwikkelen van verzekeringsoplossingen in sectoren als de maritieme en de bouwsector, met stabiele capaciteit en een constant verzekeringspaneel. Dit biedt klanten de zekerheid van duurzame verzekeringsoplossingen van een krachtige capaciteitsverstrekker, met flexibiliteit van een MGA waar dat nodig is. Door de focus van snelle groei en nieuwe kansen te verschuiven naar stabiliteit en langetermijnstrategie,



Anton Cornel; "Onze ondernemersgeest heeft DUPI gebracht waar het nu staat. We zijn altijd jagers geweest, op zoek naar verdere expansie. Door kansen te zien en te grijpen, hebben we DUPI naar een hoger niveau getild. Dit was een bewuste strategische keuze. Dat past bij Stijn en bij mij."



Stijn Bakkeren: "Wij hebben onder meer in betrekkelijk korte tijd een waanzinnige omzetgroei gerealiseerd – een vertienvoudiging maar liefst – en dat met behoud van rendement en winstgevendheid. Zo hebben we de afgelopen jaren de combined ratio van boven de 100 weten terug te brengen naar onder de 90."

hebben beide partijen besloten dat Anton en Stijn per eind september 2024 ruimte zouden maken voor nieuw leiderschap. Anton en Stijn kijken met voldoening terug op de afgelopen jaren. "We hebben een mooi bedrijf achtergelaten met een ervaren team. Wij hebben er alle vertrouwen in dat DUPI met een uitstekende ploeg onder de leiding van Peter Kegel en Erwin Henkes een goede toekomst tegemoet gaat. Peter's schat aan ervaring en strategisch inzicht, gecombineerd met Erwin's klantgerichte aanpak en innovatieve *mindset*, sluiten perfect aan bij

DUPI's visie op groei en innovatie. Wij zijn ervan overtuigd dat DUPI onder hun leiding verder zal groeien en haar positie in de markt zal uitbreiden."

TROTS

Hoe kijken jullie terug op jullie terug op jullie DUPI-tijd. "Vol trots", klinkt het bijna uit één mond. "Zo hebben we onder meer in betrekkelijk korte tijd een waanzinnige omzetgroei gerealiseerd – een vertienvoudiging maar liefst – en dat met behoud van

Wat gaan jullie nu doen?

Zowel Anton Cornel als Stijn Bakkeren hebben er inmiddels een flink aantal werkzame jaren op zitten. Zij lijken ook niet mensen te zijn die een tijdje stil kunnen zitten. Wat gaan jullie nu doen? is dan ook een logische vraag.

"Tot het einde van 2024 niets", antwoordt Stijn prompt. "Het waren hectische jaren dus ga ik de komende tijd het even rustig aan doen." Anton laat zich in soortgelijke bewoordingen uit. "Wij hebben al die jaren altijd 'aan' gestaan, dus ben ik wel toe aan een tijdje niets doen. Ik heb zeker nog niets nieuws. Ik wil leren golfen, beter leren koken en misschien een wijnbar beginnen. Die dingen heb ik altijd gewild. Daarnaast wil ik mijn vrouw een beetje helpen bij haar recruitmentsactiviteiten voor de verzekeringsbranche."

Over één ding zijn Stijn en Anton eensgezind stellig. "We keren zeker niet in een soortgelijke functie terug in de verzekeringsmarkt."

Een nieuwe fase inslaan met een andere aandeelhouder vraagt ook om ander leiderschap

rendement en winstgevendheid. Zo hebben we de afgelopen jaren de *combined ratio* van boven de 100 weten terug te brengen naar onder de 90”, benadrukt Stijn.

“Daarnaast hebben we ook internationaal een mooie expansie doorgemaakt met verzekeringsactiviteiten in onder meer Denemarken, Duitsland en Frankrijk en zijn we in eigen land onder meer met Delta Risk Consulting (DRC) gestart als zelfstandig bedrijf voor advies en begeleiding aan bedrijven op het gebied van preventie en riskmanagement.”

BREED PRODUCTENPALET

Anton wijst daarnaast op de forse uitbreiding van het palet aan activiteiten. “Bij mijn start waren we louter actief op het gebied van transportverzekeringen, inclusief P&I. Inmiddels hebben we ons productenpalet fors met CAR/Engineering, Brand en Aansprakelijkheid en zijn we door ons productaanbod, service en actieve in- en opstelling ook in die segmenten uitgegroeid tot een serieuze marktpartij. Dat is mede toe te schrijven aan ons personeelsbeleid, waarbij de keuze voor kwaliteit voorop staat en daarnaast het niet hebben van een ‘*nine to five*’-mentaliteit een pré is.”

“Het team is een fraaie mix van ervaring en jong talent, die we binnen bepaalde kaders de ruimte geven om zelfstandig en met een grote mate van beslissingsbevoegdheden hun werk te doen”, vervolgt hij. “Daardoor zijn we ook als werkgever een aantrekkelijke partij op de verzekeringsmarkt geworden. We hebben bovenal laten zien dat je ook succesvol kunt zijn als je bereid bent van de gebaande paden af te wijken. Dat is ook wel iets om trots op te zijn.”

Ook op de vraag wat zij na hun vertrek het meest gaan missen volgt een eensluidend antwoord: “Onze collega’s. We hebben de afgelopen jaren niet alleen met z’n allen keihard gewerkt, maar we hebben ook ontzettend veel plezier met elkaar gehad. Een goede sfeer op de werkvloer is nu eenmaal ook ontzettend belangrijk.” ■

We hebben bovenal laten zien dat je ook succesvol kunt zijn als je bereid bent van de gebaande paden af te wijken. Dat is ook wel iets om trots op te zijn

SMABTP Group verwerft 100% belang in DUPI Groep; Peter Kegel benoemd tot CEO en Erwin Henkes tot CCO

SMABTP Group heeft met ingang van 28 juni 2024 het volledige eigendom verworven van DUPI Group B.V.. De aandelen die voorheen in handen waren van directeuren en aandeelhouders Stijn Bakkeren (CEO) en Anton Cornel (CCO) zijn overgedragen aan SMABTP. Zowel Bakkeren als Cornel zijn per 30 september 2024 teruggetreden uit hun functie en inmiddels opgevolgd door Peter Kegel en Erwin Henkes.

In een toelichting schreef de MGA: “De kernwaarden en ondernemersgeest van DUPI blijven intact. DUPI *Underwriting Agencies* blijft opereren als een *Managing General Agent* (MGA), die voor zijn verzekeringsactiviteiten gebruik maakt van de capaciteit van zowel SMABTP en van andere maatschappijen. Op die manier profiteren we van de stabiliteit en de langetermijnaanpak van het deel uitmaken van een grotere groep. SMABTP’s capaciteit, *bottom-line* cultuur en lokale aanpak zijn de elementen die ervoor zorgen dat DUPI zal blijven bloeien en groeien onder de nieuwe eigenaar.”

Strategische fit en toekomstige groei

SMABTP brengt volgens DUPI een schat aan ervaring en een sterke strategische afstemming om DUPI’s voortdurende succes en duurzame groei in de zakelijke verzekeringsmarkt te ondersteunen. “Met de steun van SMABTP zullen de klanten van DUPI profiteren van een grotere capaciteit, betrouwbaarheid en expertise.”

Pierre Esparbes, CEO van SMABTP, licht toe: “SMABTP ondersteunt al meer dan 160 jaar met succes bedrijven in de bouwsector. Ons sterke, stabiele en goed gekapitaliseerde bedrijf is verheugd om DUPI te verwelkomen in onze Groep. Deze overeenkomst zal ons in staat stellen om onze expansie in Europa te versnellen en onze groei in de verzekeringsmarkt van de bouwsector te stimuleren.”

Executive Committee

Het huidige Executive Committee van DUPI Group bestaat uit Peter Kegel (*Chief Executive Officer*), Erwin Henkes (*Chief Commercial Officer*) en Deputy CEO), Marleen Mac-Donald (*Chief Financial Officer*), Lars Hendriksen (*Chief Operating Officer*), Emiel Paaij (*Chief Underwriting Officer*) en Michiel Cuper (*Deputy COO*).

Allianz Risicobarometer 2025:

Cyber toprisico voor bedrijven terwijl klimaatverandering recordhoogte bereikt

Bedrijven zien cyberaanvallen, met name datalekken, als hun grootste zakelijke zorg voor het komende jaar met 38% van alle respondenten. Bedrijfsschade blijft op de tweede plaats staan (31%). Natuurrampen staan op nummer 3, terwijl het nauw verbonden risico klimaatverandering de grootste stijger is ten opzichte van 2024 en van nummer 7 naar nummer 5 gaat. Geopolitieke onrust, de impact van veranderingen in de overheid en regelgeving en de angst voor handelsoorlogen blijven hoog op de zakelijke agenda staan. Dat zijn enkele zaken die naar voren komen in de laatste (2025)-editie van Allianz Risk Barometer.



Allianz Commercial Chief Underwriting Officer Vanessa Maxwell licht toe: "2024 was een buitengewoon jaar op het gebied van riskmanagement en de resultaten van onze jaarlijkse Allianz Risk Barometer weerspiegelen de onzekerheid waarmee veel bedrijven over de hele wereld op dit moment worden geconfronteerd. Wat dit jaar opvalt, is de onderlinge verbondenheid van de toprisico's. Klimaatverandering, opkomende technologie, regelgeving en geopolitieke risico's raken steeds meer met elkaar verweven, wat resulteert in een complex netwerk van oorzaak en gevolg. Bedrijven moeten een holistische benadering van riskmanagement hanteren en voortdurend streven naar het vergroten van hun veerkracht om deze snel veranderende risico's het hoofd te bieden."



Cyberincidenten zoals datalekken of *ransomware*-aanvallen en IT-verstoringen, zoals het CrowdStrike-incident, zijn volgens de Allianz Risk Barometer de grootste zorg voor bedrijven wereldwijd in 2025. Opnieuw is bedrijfsschade een grote zorg voor bedrijven van alle groottes, met een tweede plaats. Na weer een zwaar jaar van natuurrampenactiviteit in 2024 blijft dit risico op nummer 3 staan, terwijl de impact van een superverkiezingsjaar, toenemende geopolitieke spanningen en de kans op handelsoorlogen betekenen dat veranderingen in wet- en regelgeving een top 5 risico is op nummer 4. De grootste stijger in de Allianz Risicobarometer van dit jaar is klimaatverandering, van nummer 7 naar nummer 5, met de hoogste positie ooit in 14 jaar onderzoek.

GROOTSTE BEDRIJFSRISICO

Grote bedrijven, middelgrote en kleinere bedrijven zien cyberincidenten allemaal als hun grootste bedrijfsrisico. Er zijn echter significante verschillen in de rest van de ranglijst. Kleinere bedrijven maken zich meer zorgen over meer lokale en directe risico's, zoals naleving van de regelgeving, macro-economische ontwikkelingen en tekorten aan vaardigheden, maar er zijn ook tekenen dat sommige risico's die grotere bedrijven bezighielden nu ook kleinere bedrijven beginnen te raken, met klimaatverandering en politieke risico's en geweld op de ranglijst.

CYBERRISICO'S BLIJVEN TOENEMEN DOOR SNELLE ONTWIKKELING VAN TECHNOLOGIE

Cyberincidenten (38%) komen voor het vierde jaar op rij wereldwijd als het belangrijkste risico naar voren en met een grotere marge dan ooit (7% punten). Het is het grootste gevaar in 20 landen, waaronder Argentinië, Frankrijk, Duitsland, India, Zuid-Afrika, het VK en de VS. Meer dan 60% van de respondenten noemde datalekken als de cyberblootstelling waar bedrijven het meest bang voor zijn, gevolgd door aanvallen op kritieke infrastructuur en fysieke activa met 57%.

Allianz Risk Barometer 2025: Top concerns around the world

[View all country, regional and industry risk data here](#)

The graphics show the top three risks in **selected countries** and whether each risk is considered to be more or less important than 12 months ago or is in the same position.



9

“Voor veel bedrijven is cyberbissico, nog verergerd door de snelle ontwikkeling van kunstmatige intelligentie (AI), het grote risico dat alles overheerst. Het zal waarschijnlijk ook in de toekomst een toprisico blijven voor organisaties, gezien de toenemende afhankelijkheid van technologie. Het CrowdStrike-incident in de zomer van 2024 onderstreepte nog eens hoe afhankelijk we allemaal zijn van veilige en afhankelijke IT-systemen,” zegt Rishi Baviskar, *Global Head of Cyber Risk Consulting* bij Allianz Commercial.

BEDRIJFSSCHADE STERK VERWEVEN MET ANDERE RISICO'S

Bedrijfsschade (BI) stond de afgelopen tien jaar op nummer 1 of 2 in elke Allianz Risicobarometer en behoudt zijn positie op nummer 2 in 2025 met 31% van de reacties. BI is typisch een gevolg van gebeurtenissen zoals een natuurramp of een cyberaanval, die het vermogen van een bedrijf om normaal te functioneren kunnen aantasten.

Verschuivende voorbeelden uit 2024 laten zien waarom bedrijven BI nog steeds als een grote bedreiging voor hun bedrijfsmodel zien. Houthis-aanvallen in de Rode Zee leidden tot verstoringen van de toeleveringsketen door het omleiden van containerschepen, terwijl incidenten zoals het instorten van de Francis Scott Key Bridge in Baltimore ook een directe impact hadden op de toeleveringsketens. Verstoringen van de toeleveringsketen met wereldwijde gevolgen komen ongeveer elke 1,4 jaar voor en de trend neemt toe, volgens een analyse van *Circular Republic*, in samenwerking met Allianz en anderen. Deze verstoringen veroorzaken grote economische schade, variërend van 5% tot 10% van de productkosten en extra *downtime*.

Michael Bruch, *Global Head of Risk Advisory Services* bij Allianz Commercial: “De drang naar technologische vooruitgang en efficiëntie heeft invloed op de veerkracht van toeleveringsketens. Automatisering en digitalisering hebben processen aanzienlijk versneld, wat mensen soms overweldigt door het hoge tempo en de complexiteit van moderne technologie. Wanneer deze technologieën effectief worden geïmplementeerd, kunnen ze echter ook de weerbaarheid vergroten door betere gegevensanalyses, voorspellende inzichten en flexibeler reactiemogelijkheden te bieden. Daarom wordt het opbouwen van en investeren in veerkracht cruciaal voor elk bedrijf over de hele wereld.”

KLIMAATVERANDERING BEREIKT NIEUW HOOGTEPUNT

2024 is naar verwachting het warmste jaar ooit. Het was ook een jaar van verschrikkelijke natuurrampen met extreme orkanen en stormen in Noord-Amerika, verwoestende overstromingen in Europa en Azië en droogte in Afrika en Zuid-Amerika. Na een daling op de ranglijst tijdens de pandemiejaren, toen bedrijven te maken hadden met meer directe uitdagingen, stijgt klimaatverandering twee posities in de top vijf van wereldwijde risico's op #5 in 2025, de hoogste positie ooit, terwijl het nauw verbonden risico van natuurrampen op #3 blijft staan met 29%, hoewel meer respondenten dit jaar op jaar ook als toprisico kozen. In 2024 overschreden de verzekerde schades voor de vijfde keer op rij de \$ 100 miljard.

Wereldwijd zijn natuurrampen het grootste risico in Oostenrijk, Kroatië, Griekenland, Hongkong, Japan, Roemenië, Slovenië, Spanje en Turkije, waar veel van de belangrijkste gebeurtenissen van 2024 plaatsvonden. In Centraal- en Oost-Europa en in

Spanje hadden overstromingen een dramatische impact op mensen en bedrijven, terwijl Japan te maken kreeg met een aardbeving van M7,5 op het schiereiland Noto.

GEOPOLITIEK EN PROTECTIONISME BLIJVEN OP DE RADAR

Ondanks de aanhoudende geopolitieke en economische onzekerheid in het Midden-Oosten, Oekraïne en Zuidoost-Azië, dalen politieke risico's en geweld met één plaats naar #9 op jaarbasis, zij het met hetzelfde aandeel respondenten als in 2024 (14%). Politieke risico's en geweld dalen op jaarbasis één plaats naar nummer 9, hoewel het aandeel van de respondenten hetzelfde is als in 2024 (14%). Het is echter een groter risico voor grote bedrijven, naar nummer 7, terwijl het ook een nieuw item is in de top 10 van risico's voor kleinere bedrijven, op nummer 10.

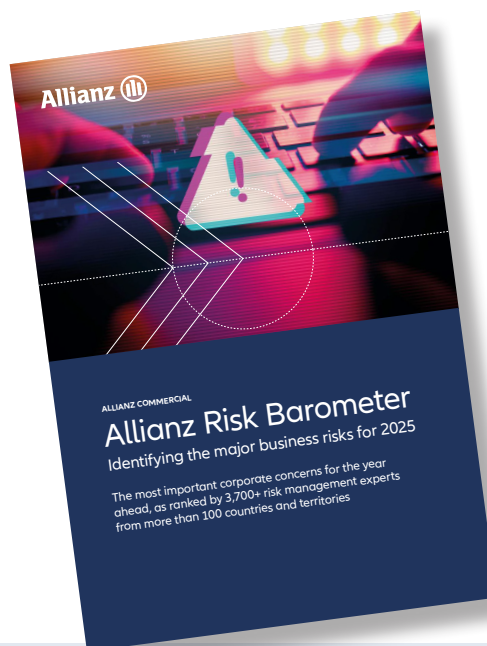
De angst voor handelsoorlogen en protectionisme neemt toe en uit een analyse van Allianz en anderen blijkt dat de afgelopen tien jaar de exportbeperkingen voor kritieke grondstoffen met een factor vijf zijn toegenomen. Tarieven en protectionisme staan misschien bovenaan het lijstje van de nieuwe Amerikaanse regering, maar aan de andere kant is er ook het risico van een 'wild west' op het gebied van regelgeving, met name rond AI en cryptocurrencies. Ondertussen zullen eisen voor duurzaamheidsrapportage hoog op de agenda staan in Europa in 2025.

"Het effect van nieuwe tarieven zal vrijwel hetzelfde zijn als bij (over)regulering: stijgende kosten voor alle betrokken bedrijven", zegt Ludovic Subran, *Chief Investment Officer* en *Chief Economist* bij Allianz. "Maar niet elke regelgeving is per definitie 'slecht'. En vaker wel dan niet is het de implementatie

van regels die het bedrijfsleven het leven moeilijk maakt. Niet alleen het aantal regels, maar ook een efficiënte administratie die naleving zo gemakkelijk mogelijk maakt, moet de focus zijn. Een grondige digitalisering van de administratie is dringend nodig. Maar ook in 2025 zullen we waarschijnlijk nog tevergeefs wachten op een overeenkomstige digitale strategie. In plaats daarvan komen er handelsoorlogen. De vooruitzichten zijn niet rooskleurig." ■

Het volledige rapport:

<https://commercial.allianz.com/content/dam/onemarketing/commercial/commercial/reports/Allianz-Risk-Barometer-2025.pdf>



De tien voornaamste wereldwijde bedrijfsrisico's voor 2025

1.	(1) Cyberincidenten:	38%	(36%)
2.	(2) <i>Business interruption</i> :	31%	(31%)
3.	(3) Natuurrampen:	29%	(26%)
4.	(4) Veranderingen in wet- en regelgeving:	25%	(19%)
5.	(7) Klimaatverandering:	19%	(18%)
6.	(6) Brand, explosie:	17%	(19%)
7.	(5) Macro-economische ontwikkelingen:	15%	(19%)
8.	(9) Marktonwikkelingen:	14%	(13%)
9.	(14) Politieke risico's en geweld:	14%	(14%)
10.	(-) Nieuwe technologieën:	10%	(-)

Cyberincidenten staat voor het vierde jaar op rij op de eerste plaats in de lijst van de grootste bedrijfsrisico's. Tien jaar geleden stond dit risico op de 8e plaats met 12%. Cyber wordt in Europa, Noord- en Zuid-Amerika, Afrika en Midden-Oosten en in 20 landen als nummer één-*risico* gezien. Zo ook in acht industrieën: luchtvaart, chemie, entertainment (allen nieuw), *financial services*, media, *professional services*, technologie en telecommunicatie.

Bedrijfsrisico's stonden de afgelopen tien jaar telkens in de Top-10 en op de eerste plaats in de Azië Pacific -regio (nieuw) alsmede in 12 landen, waaronder Nederland. Het wordt ook in 11 bedrijfstakken als voornaamste risico gezien: consumentengoederen, *hospitality*, transport en logistiek (allen nieuw), entertainment, voedsel- en drankindustrie, zware industrie, manufacturing (auto en anderen), olie en gas, *power & utilities*, en *renewable energy*.

Aangezien voor het vijfde achtereenvolgende jaar de schadelast de grens van \$ 100 miljard overschrijdt is het geen verrassing dat natuurrampen op de derde plaats staat. In negen landen wordt het zelfs aangemerkt als nummer één-*risico*: Oostenrijk, Kroatië, Griekenland, HongKong, Japan, Roemenië, Slovenië, Spanje en Turkije.

Gallagher Re Nederland maakt ambities meer dan waar

We zijn binnen enkele jaren 'top of mind' in de herverzekeringsmarkt

Na bijna zijn gehele werkzame leven actief te zijn geweest in de herverzekeringindustrie, vooral in de makelaardij, is Bob Reichenfeld begin 2023 neergestreken bij Gallagher Re om vanuit het kantoor in hartje Rotterdam de Nederlandse tak een extra impuls te geven. "Ik kreeg hier de kans om weer *champions league* te spelen en de concurrentie aan te gaan op topniveau", aldus een ambitieuze *Managing Director*, die aangeeft "binnen enkele jaren boven in het schap te willen liggen bij alle (potentiële) klanten, *top of mind* te willen zijn bij heel herverzekereend Nederland en voor het kampioenschap te gaan in de herverzekeringsmakelaardij."



Bob Reichenfeld: "Herverzekering is een mooi en prachtig onderdeel van de verzekeringsbranche, dat mij van meet af aan altijd bijzonder heeft geboeid. Je hebt te maken met een grote diversiteit aan personen, bedrijven en culturen, het handelt altijd om grote risico's en belangrijke transacties en bovendien spreekt het internationale karakter mij heel erg aan."

Bij Gallagher Re Nederland zijn ze wat dat betreft inmiddels goed op weg. In de afgelopen twee jaar heeft de herverzekeringsmakelaar een sterke groei (+ 50%) doorgemaakt, mede door het binnenhalen van nieuwe klanten en de bestaande portefeuille verder uit te bouwen, is het aantal *businesslines* uitgebreid (o.a. met cyber, leven/verzuim, facultatief en *structured solutions*) en wordt het Rotterdamse kantoor inmiddels 'bemand' door acht medewerkers, waarvan de meesten al vele jaren hun sporen hebben verdiend in de (her)verzekeringsbranche.

35 JAAR IN HET VAK

In 1990 zette Bob zijn eerste schreden in de verzekeringswereld bij Delta Lloyd, waar hij binnen een jaar aan de herverzekeringkant kwam te werken en uiteindelijk 16 jaar actief is geweest. De

laatste zeven jaar daarvan was hij als *Managing Director* verantwoordelijk voor alle herverzekeringsactiviteiten van de Groep. In 2006 maakte hij de overstap naar de makelaardij en was hij bij Aon Re gedurende 14 jaar werkzaam als CEO voor de Benelux resp. Nederland. Naast Schade herverzekering introduceerde hij in die periode bij de makelaar ook Leven herverzekering en breidde hij naast de *Treaty* - herverzekering van hele portefeuilles - ook de *Facultatieve* - herverzekering op postniveau - activiteit uit.

Van medio 2020 tot begin 2023 werkte hij bij 'boetiek' herverzekeringsmakelaar Amwins Re als *Executive Director*, die vooral actief was op het gebied van Facultatieve herverzekering en waar hij de *Treaty*-activiteit heeft opgezet. "Echter toen

Gallagher Re na de overname van Willis Re aan de deur klopte, moest ik open doen. Onder meer, omdat ik hier alle vrijheid kreeg in Nederland het kantoor nieuwe impulsen te geven en alle middelen ter beschikking kreeg om uit te bouwen en, mede door een krachtige moeder – 53.000+ medewerkers wereldwijd en een omzet van \$ 10 miljard – de concurrentie aan te gaan met mede-marktleiders Aon en Guy Carpenter. Dat zag ik als een hele mooie uitdaging. Bovendien spreekt de bedrijfsfilosofie van het ‘familiebedrijf’ Gallagher mij zeer aan. In ons bijna 100 jarig bestaan, heeft het bedrijf slechts drie CEO’s gekend. En als voorbeeld: twee van hun 25 huisregels *‘No department or person is an island’* en *‘We all need one another. We are all cogs in a wheel’* zijn mij op het lijf geschreven. We doen alles samen, als één team, als één familie en de gehele organisatie-structuur wereldwijd is hierop ingericht. Een verrijking en verademing tegelijkertijd!”

AFFINITEIT

Hij is 35 jaar actief in de herverzekeringsbranche. Wat is je affiniteit hiermee? Bob: “Het is een mooi en prachtig onderdeel van de verzekeringsbranche, dat mij van meet af aan altijd bijzonder heeft geboid. Je hebt te maken met een grote diversiteit aan personen, bedrijven en culturen, het handelt altijd om grote risico’s en belangrijke transacties en bovendien spreekt het internationale karakter mij heel erg aan. Als herverzekeringsmakelaar ben je het intermediair tussen verzekeraar/captive en herverzekeraar en help je met portefeuille- en andere risicoanalyses klanten te bepalen welke herverzekeringsdekking voor hun de beste strategische keuze is.”

We zijn als herverzekeringsmakelaar buitengewoon relevant, zowel voor ondernemingen als voor de gehele verzekeringsmarkt

Hij vervolgt: “We zijn als herverzekeringsmakelaar natuurlijk ook buitengewoon relevant, zowel voor ondernemingen als voor de gehele verzekeringsmarkt. Door het verzekeraar maken van risico’s middels adequate herverzekering – ook de grote en complexe – dragen wij zo in feite ons maatschappelijke steentje bij aan het economisch bestaan van de samenleving. Daarnaast vind ik het persoonlijk een mooi en boeiend aspect om in mijn rol met de klanten en de business zelf bezig te kunnen zijn, met en voor onze klanten de transacties te verzilveren en samen met mijn team deze successen te kunnen vieren. Er gaat niks boven een geslaagde deal en een tevreden klant!”

MOOIE GROEI

Desgevraagd zegt Bob tevreden terug te kijken op ‘de start’ van Gallagher Re in Nederland. “We hebben een mooie groei doorgemaakt, onze activiteiten bij bestaande klanten uitgebreid en nieuwe klanten aan ons weten te binden. Daarnaast hebben we het aantal *businesslines* uitgebreid. Dat hebben we allemaal gerealiseerd met een deskundig en ervaren team van inmid-



Het lokale Gallagher Re Nederland team: Staand v.l.n.r.: Frank van der Waag, Kirsten van Exel, Stephanie Braun en Bob Reichenfeld; zittend v.l.n.r. Mohammed Ait el Houssi en Jord Westerloo. Op de foto ontbreken: Mohammed Omar en Leonardo Marino.

dels acht medewerkers lokaal en een veelvoud van collega’s in Londen, München en Parijs die nauw met ons samenwerken op de Nederlandse markt. Daarbij aardig om aan te tekenen dat we meer Nederlandse collega’s hebben werken in Londen dan in Nederland zelf. Nog wel!”

Wat is jullie kracht? “Die zit in de eerste plaats in onze mensen. Ieder voor zich collega’s met vele kwaliteiten en kennis van de markt, die hun klanten en de markt en de herverzekeringmogelijkheden door en door kennen en hen daardoor deskundig kunnen bijstaan bij hun herverzekeringsbeleid. Sterke punten zijn ook onze persoonlijke aandacht voor de klant, innovatie en de samenwerking met onze klanten bij het bepalen wat nodig is. Daarnaast is vandaag de dag data key. Ook op dat vlak kunnen we natuurlijk optimaal profiteren van ons krachtige moederbedrijf dat alle modellen en vakmensen in huis heeft om data te processen en te analyseren.”

TOP OF MIND

In het verleden behaalde resultaten geven weliswaar geen garantie voor de toekomst, maar toch is Bob mede daardoor buitengewoon positief gestemd over de verdere ontwikkeling van Gallagher Re in ons land. “We willen binnen enkele jaren *top of mind* zijn en boven in het schap liggen bij al onze klanten en opklimmen binnen de Top-3 spelers in de markt voor herverzekeringsmakelaardij.”

Wishfull thinking of realiteit? Bob hoeft geen seconde over het antwoord na te denken. “Honderd procent dat laatste. We voelen ons gesterkt door de manier waarop de markt op ‘onze

De verharding van de markt had zijn effect gehad en liet zien dat de herverzekeringsmarkt er in twee jaar in is geslaagd zich volledig te herstellen. Op zich een knappe prestatie

komst' heeft gereageerd en door de groei die we inmiddels al hebben gerealiseerd. Credo: Klant komt eerst. Niets of niemand anders. En dan gaat het om vertrouwen, beloftes waarmaken en *last but not least* de menselijke maat, het is gelukkig ook nog steeds een '*peoples business*'. Daarbij krijgen we van het moederbedrijf alle ruimte en de middelen om te groeien en te investeren in mensen en *tools* om dat te realiseren. *It's the way we do it*, luidt ons adagium. Ik durf dan ook te stellen dat we daadwerkelijk onderscheidend zijn en laten zien een betrouwbare businesspartner te zijn waarbij kwaliteit leveren bepalend is."

MARKT

Hoe ontwikkelt de markt zich? Bob: "Na een aantal jaren slechte cijfers te hebben behaald is de herverzekeringsmarkt de afgelopen twee jaar sterk verhard. Er was onder meer sprake van forse premieverhogingen, aangescherpte condities en hogere retenties in de herverzekeringscontracten. Daarnaast voelden meer en meer verzekeraars zich mede door inflatie, Solvency II-wet- en regelgeving en toenemende schadelast zich genoodzaakt meer of andersoortige herverzekeringscapaciteit in te kopen, in het bijzonder voor *Property* catastroferisico's. Een en ander ressorteerde in de gewenste resultaatsverbeteringen bij herverzekerders en onder meer tot combined ratio's die van boven de 100% daalden tot gemiddeld onder de 90%, wat onder meer weer heeft geleid tot een toenemende herverzekeringscapaciteit."

Tijdens het Rendez Vous de Septembre in Monte Carlo en de Baden Baden Conferentie in Zuid-Duitsland afgelopen jaar, waarbij jaarlijks de wereldwijde herverzekeringsmarkt bijeenkomt, werd die trend volgens hem nog eens overduidelijk. "De verharding van de markt had zijn effect gehad en liet zien dat de herverzekeringsmarkt er in twee jaar in is geslaagd zich volledig te herstellen. Op zich zelf een knappe prestatie. Hierdoor zijn de contractonderhandelingen over premies en voorwaarden de afgelopen verlenging weer op een gezond niveau aanbeland. De herverzekeringsmarkt heeft zich gestabiliseerd en daarbij komt dat er vandaag de dag weer meer dan voldoende

herverzekeringskapitaal beschikbaar is; wij hebben dit recent berekend op circa \$ 770 miljard. Al die ontwikkelingen hebben het ons ons als herverzekeringsmakelaar mogelijk gemaakt om betere herverzekeringsoplossingen voor onze klanten te realiseren, zowel qua premies als condities", aldus Bob, volgens wie de aan VS-activiteiten te linken aansprakelijkheidsrisico's een punt van zorg 'blijft. "We hebben weliswaar nog geen Amerikaanse toestanden in ons land, maar we krijgen er natuurlijk op termijn wel weer iets van mee."

TOEKOMST

Mede door bovengenoemde ontwikkelingen is Gallagher Re's *Managing Director* positief gestemd over de verdere ontwikkeling van de herverzekeringsmarkt. "De herverzekeringsbehoefte zal altijd blijven bestaan bij verzekeraars, enerzijds als kapitaalsinstrument, anderzijds als bescherming van de winst & verlies rekening. Er worden altijd weer nieuwe producten ontwikkeld, zowel aan de verzekeringkant als in de herverzekeringsindustrie, groeien portefeuilles en exposures jaar in jaar uit, hebben we om te gaan met klimaatverandering en andere schadepatronen, nieuwe regelgeving die verzekeraars doet besluiten om andere herverzekeringskeuzes te maken, macro-economische ontwikkelingen, verkiezingsuitslagen en oorlogen die van invloed zijn op onze industrie, kortom, *never a dull moment!* Maar één ding verandert niet, Gallagher Re zal er altijd zijn voor haar klanten." ■

De herverzekeringsbehoefte zal altijd blijven bestaan bij verzekeraars, enerzijds als kapitaalsinstrument, anderzijds als bescherming van de winst & verlies rekening

Marsh verwacht ruim 40% meer cyberschademeldingen in 2024

In de eerste helft van dit jaar heeft de Europese regio een aanzienlijke stijging van het aantal meldingen van cyberclaims ontvangen. Het aantal meldingen tussen januari en juni vertegenwoordigt al ongeveer 69% van het totale aantal ontvangen schademeldingen voor heel 2023. Een eenvoudige lineaire projectie, uitgaande van een vergelijkbare frequentie voor de rest van het jaar, zou zich vertalen in een toename van de frequentie van meldingen van cyberschade van 43%. Dat vertelde Sjaak Schouteren, *Cyber Growth Leader Marsh Europe*, tijdens het cyberwebinar dat de makelaar vorig jaar december organiseerde met als titel *'The Changing Face of Cyber Claims in Europe & Focus on supply chain'*.



Sjaak Schouteren: "De daling van het aantal claims gerapporteerd door Marsh-klanten is waarschijnlijk toe te schrijven aan een combinatie van een beter begrip en duidelijke polisvoorwaarden over wat een meldingsplichtige omstandigheid is, evenals de invoering door organisaties van sterkere cyberhygiënepraktijken. Desalniettemin blijven we een algemene opwaartse trend in frequentie waarnemen."

Uit de door hem gepresenteerde cijfers kwam onder meer naar voren dat het aantal cyberschadeclaims de afgelopen jaren elk jaar is toegenomen: soms fors – met resp 254%, 172% en 225% in de jaren 2017–2019 – via een stijging met 20%, 39% en 15% tussen 2020 en 2022 naar een beperkte toename van 1% in 2023. "De daling van het aantal claims gerapporteerd door Marsh-klanten is waarschijnlijk toe te schrijven aan een combinatie van een beter begrip en duidelijke polisvoorwaarden over wat een meldingsplichtige omstandigheid is, evenals de invoering door organisaties van sterkere cyberhygiënepraktijken. Desalniettemin blijven we een algemene opwaartse trend in frequentie waarnemen."

FINANCIËLE INSTELLINGEN

Financiële instellingen zijn nog steeds goed voor het grootste aantal cyberclaims. In 2023 waren financiële instellingen goed voor 21% van alle cyberclaims, gevolgd door communicatie, media en technologie, professionele diensten, productie en gezondheidszorg (17%), de *professional services*-sector (13%), de maakindustrie (9%) en zorginstellingen (7%). Tussen 2016 en 2023 waren de sectoren met de meeste cyberclaims nog steeds financiële instellingen (15% van het totaal).

Fabrikanten verbeteren hun cyberweerbaarheid. In heel Europa hebben veel fabrikanten hun vermogen om cyberaanvallen op te sporen en zich ertegen te beschermen tussen 2021 en 2023 verbeterd. In oktober 2023 overtrof de gemiddelde NIST-score van fabrikanten voor detectie het gemiddelde voor alle organisaties.

In heel Europa hebben veel fabrikanten hun vermogen om cyberaanvallen op te sporen en zich ertegen te beschermen tussen 2021 en 2023 verbeterd

CYBERCRIMINELN RICHTEN ZICH OP IT-DIENSTVERLENERS

Uitbestede IT-dienstverleners kunnen een aantrekkelijk doelwit zijn voor cybercriminelen vanwege de gevoelige gegevens die ze bewaren en de toegang die ze vaak hebben tot de systemen van hun klanten. Toch moet de toename van het aantal cyberclaims binnen de sector (CMT en de subcategorie IT) ook worden gezien in de context van het toegenomen gebruik van cyberverzekeringen binnen deze groep.

Het blijft duidelijk dat de meeste cyberclaims het gevolg zijn van kwaadwillige cybergebeurtenissen – zoals afpersing (29% van



het totaal, *social engineering* (9%) en interne fraude – uitgevoerd door dreigingsactoren met slechte bedoelingen. Claims als gevolg van niet-kwaadaardige gebeurtenissen – zoals een datalek (21%) of een IT-uitval na een foutieve *software-update* of *-patch* (12%) komen veel minder vaak voor.

AANTAL NIET-KWAADWILLEND CYBERCLAIMS BLIJFT STABIEL

Het aantal niet-opzettelijke cyberclaims bleef stabiel in 2023 en vormt een kleine fractie van het totale aantal meldingen. Dit kan deels te wijten zijn aan het feit dat niet-opzettelijke cyberincidenten doorgaans een lagere financiële en zakelijke impact hebben in vergelijking met kwaadwillige gebeurtenissen. Tegelijkertijd vertaalt de ontwikkeling van betere cyberhygiëne en veerkracht zich in minder 'ongelukken'. Kwaadaardige voor-

vallen blijven een belangrijke oorzaak, zeker in het licht van de opkomst van georganiseerde en door staten gesponsorde cybercriminaliteit. ■

De meeste cyberclaims zijn het gevolg van kwaadwillige cybergebeurtenissen, zoals afpersing (29%), *social engineering* (9%) en interne fraude

Acht belangrijkste uitkomsten Marsh' inventarisatie cyberclaims

1. Financiële instellingen waren goed voor het grootste aantal cyberclaims (21% van het totaal); gevolgd door communicatie, media en technologie (17%); professionele dienstverlening (13%); productie (9%); en gezondheidszorg (7%).
2. Cyberclaims zijn in 2023 met 1% gestegen ten opzichte van 2022, waarmee een algemene stijgende trend wordt voortgezet die in 2016 is ingezet.
3. Het aantal claims gerelateerd aan kwaadwillige handelingen bleef die gerelateerd aan niet-kwaadwillige handelingen ver overtreffen.
4. Claims gerelateerd aan afpersing/ransomware waren goed voor 25% van het totaal, gevolgd door datalekken (19%), en netwerkonderbreking (10%).
5. In 2023 waren organisaties minder geneigd om losgeld te betalen bij een afpersingsincident, te midden van een algemene versterking van hun cyberweerbaarheid.
6. Producenten bleven een belangrijk doelwit voor cybercriminelen, hoewel de sector de afgelopen twee jaar minder claims meldde in vergelijking met andere jaren.
7. Cybercriminelen hadden het vaak gemunt op IT-dienstverleners, en in deze groep nam het gebruik van cyberverzekeringen toe.
8. We verwachten een sterke stijging van het aantal claims voor het jaar 2024.

Premies voor cyberverzekeringen dalen voor vierde kwartaal op rij

In het derde kwartaal van dit jaar zijn de premies voor cyberverzekeringen in Europa gemiddeld met 11% gedaald ten opzichte van het tweede kwartaal en in individuele gevallen zelfs met 30%. Het is voor het vierde achtereenvolgende kwartaal dat de cyberpremies lager waren dan in de periode van drie maanden ervoor: in Q2 was de gemiddelde premiedaling eveneens 11% en in de twee kwartalen daarvoor resp 7% en 4%. Dat blijkt uit de presentatie die Macarena Bandres, *Cyber Placement Leader* voor Europa, verzorgde tijdens hetzelfde webinar.

Uit de door haar gepresenteerde cijfers komt verder naar voren dat de premies voor cyberverzekeringen jarenlang hoger waren dan in het kwartaal ervoor. Echter, sinds het eerste kwartaal van 2022 kalfde de hoogte van de premieverhoging geleidelijk af tot het derde kwartaal van vorig jaar. In het derde kwartaal van dit jaar kregen 38% van de Marsh-klanten een lagere premie voor hun cyberrisico's aangeboden, het dubbele van een jaar eerder. Bijna de helft van de verzekerden betaalden min of meer hetzelfde voor hun cyberpolis en 16% kregen een premieverhoging gepresenteerd. Daar waar de cyberpremies al geruime tijd een dalende lijn vertonen, laten de verzekeringslimieten sinds het vierde kwartaal van 2022 een opwaartse lijn zien: met gemiddeld 2%, 2%, 6%, 6%, 7%, 10%, 4% en 9%.

CYBER STATE OF THE MARKET SUMMARY H2 2024 ; PRICING AND TERMS

Premies:

- In Q3-2024 daalde de premie voor cyberverzekeringen gemiddeld met 11%, waarbij bij meer dan 38% van de klanten de premie daalde.
- Het middensegment van de markt is nu ook zeer concurrerend nu er extra capaciteit wordt toegevoegd aan dit segment.

Limieten

- Capaciteit per layer blijft stijgen in H2
- Groeiend aantal consortia van verzekeraars bieden grote primaire quota's aan
- Single leads bieden hogere primaire limieten.

VERWACHTINGEN VOOR DE TOEKOMST

Verwacht wordt dat de premies tot 2025 zullen blijven dalen en dat ze in de tweede helft van het jaar kunnen matigen.

Claims

Frequentie

- Het aantal schademeldingen is de afgelopen twee kwartalen aanzienlijk gestegen.



Macarena Bandres: "In het derde kwartaal van dit jaar kregen 38% van de Marsh-klanten een lagere premie voor hun cyberrisico's aangeboden, het dubbele van een jaar eerder. Bijna de helft van de verzekerden betaalden min of meer hetzelfde voor hun cyberpolis en 16% kregen een premieverhoging gepresenteerd."

- Het meest voorkomende type claim is nog steeds ransomware en frauduleuze overboekingen.

Omvang

- Criminelen verbeteren hun tactiek en verhogen hun inspanningen om organisaties onder druk te zetten losgeld te betalen.
- Het Crowstrike-incident heeft veel meldingen uitgelokt, maar zonder significante impact.

Verwachtingen voor de toekomst

- Criminelen en andere kwaadwillenden zullen blijven zoeken naar efficiëntere manieren om hun activiteiten te gelde te maken.



Underwriting

Regelgeving

- Nieuwe regelgeving wordt van kracht: Netwerk- en informatiebeveiliging NIS2-richtlijn is al actief en DORA (*Digital Operational Resilience Act*) zeer binnenkort (17 januari 2025).

Flexibiliteit verzekeraars

- Verzekeraars zijn flexibeler.
- De focus richt zich op de belangrijkste beveiligingscontroles, maar kunnen ook capaciteit leveren op voorwaarde dat het risico binnen de beleidsperiode wordt verbeterd (PATHWAY).
- Telemetriegebruik.

TOEKOMSTIGE VERWACHTINGEN

Verzekeraars bieden een breder productaanbod: *Physical Damage Cyber*, *Tech E&O* en andere technische innovatieve oplossingen zoals gecombineerde producten voor *Fis & parametrische deals* die dekking op maat bieden voor unieke risicoprofielen.

Technologische innovatie zal blijven leiden tot nieuwe risico's en uitdagingen

De implementatiegraad van beveiligingscontroles verbetert jaar na jaar

- 83% van klanten vereist multifactorauthenticatie voor alle externe inlogtoegang tot het bedrijfsnetwerk (bijv. *Virtual Private Network (VPN)*, *Remote Desktop Protocol (RDP)* of andere beveiligde externe toegang, enz.)
- 95% van klanten in Europa implementeert kwetsbaarheidspatches minimaal elk kwartaal
- Voor 80% van klanten is cyberbeveiligingstraining verplicht voor alle werknemers
- 90% van klanten maakt minimaal wekelijks *back-ups* voor kritieke informatie.
- 73% van het incidentresponsprogramma van onze klanten omvat Processen/procedures voor het uitvoeren van

incidentclassificatie, prioritering, afhandeling, rapportage en herstelmogelijkheden.

- 68% van de klanten maakt gebruik van EDR

H2 2024 markt highlights

Dekking: Nieuwe verbeteringen

- Risicodragers zijn flexibeler in termen van verbetering van de polisvoorwaarden en het verwijderen van de beperkingen die tijdens de harde markt zijn toegevoegd
- Meer markten bieden dekking voor fysieke schade en ook over andere innovatieve dekkingen kan worden onderhandeld door de makelaars.
- Er is momenteel een totale capaciteit van 350 miljoen euro tot 400 miljoen euro beschikbaar voor *Physical Sanage Cyber*, zowel in Europa als in het VK, afhankelijk van de branche en de kwaliteit van het risico.

Voorwaarden

- Gunstige cyberbeveiligingscontroles blijven een cruciale rol spelen, waarbij verzekeraars jaar na jaar verbeteringen verwachten
- Verzekeraars blijven zich zorgen maken over de mogelijkheid van catastrofale cyberschades en systemische schades
- Verzekeraars zijn tevreden met het informatieniveau in CSA, maar zullen bijzondere aandacht blijven besteden aan leveranciersmanagement, gegevensverzamelingspraktijken en AI

Vooruitkijken

- Technologische innovatie zal blijven leiden tot nieuwe risico's en uitdagingen; cyberverzekering zal een efficiëntere oplossing voor risico-overdracht blijven
- Voortdurende groei in schadeclaims
- Dynamische en agressieve regelgeving
- Nieuw kapitaal zal de cyberverzekeringsmarkt blijven betreden
- Volatiliteit van de premies als gevolg van de combinatie van al het bovenstaande. ■

Verwacht wordt dat de premies tot 2025 zullen blijven dalen en dat ze in de tweede helft van het jaar kunnen matigen

Arjan Hendriksen en Han Dieben over 30 jaar ASPO:

Het vak van Risk Engineer is door de jaren heen breder, complexer en professioneler geworden en heeft aan belang gewonnen

Op 24 januari 1994 is de vereniging Algemeen SchadePreventie Overleg (ASPO) opgericht als voortzetting van het overlegplatform ASPO, dat sinds januari 1985 functioneert. Het 30-jarig bestaan werd op 26 september jl. op feestelijke wijze luister bijgezet met een interessante, vakinhoudelijke jubileumbijeenkomst in het MuseumPark Archeon in Alphen aan den Rijn, waarbij onder meer werd stil gestaan bij het overstromingsrisico in ons land. Over drie decennia ASPO en vooral de ontwikkeling en evolutie van het vak van *Risk Engineer* door de jaren heen had de redactie van *Risk & Business* een gesprek met voorzitter Arjan Hendriksen en secretaris Han Dieben. Volgens beiden is hun werk als *Risk Engineer* door de jaren heen breder, complexer én professioneler geworden en heeft het binnen de verzekeringsbranche ook sterk aan belang gewonnen.



Arjan Hendriksen: "Ons vak staat namelijk niet stil. Zo heeft zowel de wetenschap als de technologie zich door de jaren heen sterk ontwikkeld en nieuwe risico's met zich meegebracht. Om bij te blijven op je vakgebied moet je je als *Risk Engineer* daarin continu verdiepen."

Zowel Arjan als Han lopen al sinds 'mensenheugenis' rond in de *Risk Engineering*-wereld. Na enkele jaren in de *offshore* te hebben gewerkt ging Arjan in 1998 in de verzekeringsbranche aan de slag bij Aon Global Risk Consulting als *Risk Control Engineer*.

Na enkele jaren bij de brandweer van een Veiligheidsrisico, waar hij de opleiding tot brandweer officier succesvol afrondde, werkte hij ruim tien jaar bij Interpolis achtereenvolgens als *Senior Risk Engineer*, *Managing Risk Engineer* en als *Manager Risk Control*. Aansluitend was hij een klein jaar actief als *Senior Manager HSEQ NW Europa* bij de Wavin-group. Sinds februari 2016 is hij in dienst bij Allianz Nederland en heeft hij sindsdien diverse functies vervuld binnen het vakgebied *Risk Engineering*.

Han Dieben is zelfs sinds 1988 binnen de sector actief, waarvan de eerste tien jaar als *Risk Engineer* bij Risk Consultants Holland. Daarna werkte hij gedurende bijna 1,5 jaar als *Manager Loss Prevention* bij Aegon Nederland (inmiddels a.s.r), acht jaar als *Risk Engineer* bij Gerling Versicherungen (nu HDI), ruim zeven jaar bij Aon Global Risk Consulting als *Senior & Managing Consultant Risk Control* en 2,5 jaar als *Account Engineer* bij AIG. Sinds oktober 2016 fungeert hij bij Swiss Re Corporate Solutions als *Senior Risk Engineer*.

KENNISBEVORDERING

'Het bevorderen, ontwikkelen en uitdragen van kennis en ervaring op het gebied van risicobeoordeling en schadepreventie in het kader van schadeverzekeringen en breder maatschappelijk kader'. Zo heeft ASPO de doelstelling van de vereniging geformuleerd. Dat wil men onder meer bereiken door middel van het initiëren van activiteiten op het gebied van risicobeoordeling en schadepreventie m.b.t. schadeverzekeringen, het nauwlettend volgen en analyseren van de ontwikkelingen in deze vakgebieden en het bevorderen en het overdragen van kennis en ervaring op dit gebied.

Daartoe organiseert de vereniging minimaal een drietal fysieke themabijeenkomsten per jaar, in principe te houden op de

laatste donderdag in de maanden januari, mei en september, en vinden sinds 'corona' ook drie keer per jaar online webinars plaats. Onderwerpen die de laatste tijd hierbij aan bod zijn gekomen zijn onder meer AI, zonnepanelen en lithium-ion. "Als Risk Engineer opereer je vaak in je eentje. Onze kennisbijeenkomsten zijn dan ook een mooie gelegenheid voor onze leden om collega's te ontmoeten, met elkaar bij te praten over hun vak en kennis en ervaringen uit te wisselen."

LEDENGROEI

Om lid te worden van ASPO moeten de kernactiviteiten op het (risico)technisch gebied liggen. Het lidmaatschap van de vereniging is voorbehouden aan natuurlijke personen, die, binnen of verwant aan het Nederlandse verzekeringswezen, vanuit een technische expertise werkzaam zijn in het kader van risico-beoordeling en risicobeheersing in Nederland, respectievelijk functionarissen die de dagelijkse leiding over hen hebben.

Naast Risk Engineers bij verzekeraars en makelaars kunnen ook risicospecialisten van zelfstandige inspectiebureaus aansluiten. Na jaren van enige stabilisatie mag de vereniging zich de laatste jaren verheugen in een toenemende belangstelling voor het lidmaatschap en is het ledental gegroeid naar 240.

VAK STAAT NIET STIL

Het bijhouden van kennis op hun werkgebied(en) is volgens Arjan en Han essentieel. Eerstgenoemde: "Ons vak staat namelijk niet stil. Zo heeft zowel de wetenschap als de technologie zich door de jaren heen sterk ontwikkeld en nieuwe risico's met zich meegebracht. Om bij te blijven op je vakgebied moet je je als Risk Engineer daarin continu verdiepen."

Het lijkt soms wel dat we niets hebben geleerd van de fouten die gemaakt zijn in het verleden

"Bovendien is ons werkgebied door de jaren heen veel breder en complexer geworden", vult Han aan. "In onze beginjaren hielden we ons vrijwel uitsluitend bezig met brand- en explosie gerelateerde risico's. In de loop der jaren zijn daar meer risico's bijgekomen, zoals machinebreuk/CAR, aansprakelijkheid en van meer recente datum cyber. Bovendien zijn er binnen elk vakgebied nieuwe ontwikkelingen waarmee rekening moet worden gehouden, zoals nieuwe risico's als gevolg van de komst van zonnepanelen, elektrische voertuigen, EnergieOpslagSystemen, PFAS en AI."

Arjan noemt een voorbeeld waaruit die groeiende complexiteit blijkt. "Vandaag de dag wordt er gebouwd in hout in plaats van beton, worden daarbij brandbare isolatiematerialen toegepast, zonnepanelen op de daken geplaatst, parkeergarages onder het pand aangelegd waarin elektrische auto's kunnen worden geparkeerd en daarin worden vervolgens niet zelfredzame mensen geplaatst. Dat is vragen om problemen, maar merk-



Han Dieben: "Communicatie wint in ons werk sterk aan belang. Als Risk Engineer moet je een technisch gecompliceerde materie op een begrijpelijke manier kunnen overbrengen en bedrijven kunnen overtuigen van het treffen van schadebeperkende maatregelen."

waardig genoeg mag het volgens het Bouwbesluit (Tegenwoordig Bbl) wel."

'MOOISTE VAK DAT ER IS'

Het zal niemand verbazen gezien hun jarenlange werkzaamheid binnen de sector, maar Arjan en Han noemen hun baan 'het mooiste vak dat er is'. Laatstgenoemde hierover: "Geen dag en dossier is hetzelfde. Bovendien is ons werk stevast vakmatig interessant en geeft het vooral voldoening als je als Risk Engineer bedrijven kan helpen door de risico's die ze lopen inzichtelijk te kunnen maken en samen met de klant een preventieplan op te kunnen stellen. Bijkomend voordeel is dat je in ons vak bij bedrijven in verschillende bedrijfstakken een kijkje in de keuken kan krijgen en kom je beroepshalve in de meest uiteenlopende landen."

Behalve de variatie in werkzaamheden noemt Arjan de grote mate van vrijheid en zelfstandigheid die je als Risk Engineer hebt. "Enerzijds zijn we de ogen en oren van de underwriters van de verzekeraars en anderzijds kunnen we klanten met raad en daad helpen hun bedrijfscontinuïteit te verbeteren en naar een hoger niveau te tillen. Ook dat zijn mooie aspecten van ons vak, dat door de jaren heen bovendien veel professioneler is geworden en mede daardoor aan belang wint. Niet in de laatste plaats doordat de risicoconcentratie toeneemt mede doordat de financiële waarde op één plek stijgt."

Wat vraagt het werk voor eigenschappen van de *Risk Engineer*? Naast technische kennis van zaken moet je volgens Arjan daarnaast 'een antenne hebben voor wat door een bedrijf bewust of onbewust niet wordt gezegd' en goed kunnen communiceren, zowel intern als naar de klant toe. Han sluit zich bij dat laatste volmondig aan. "Communicatie wint in ons werk sterk aan belang. "Als *Risk Engineer* moet je een technisch gecompliceerde materie op een begrijpelijke manier kunnen overbrengen en bedrijven kunnen overtuigen van het treffen van schadebeperkende maatregelen."

TRENDS

Gevraagd naar de trends op hun vakgebied noemt Arjan een andere manier van bouwen: meer de hoogte in en vaker hout dan beton en bijvoorbeeld het blijven toepassen van brandbare isolatie in gebouwen. "Het lijkt wel dat we teruggaan naar de Middeleeuwen", merkt hij gekscherend op verwijzend naar de grotere kans op brand bij houten gebouwen." Han sluit zich daarbij aan. "Het lijkt soms wel dat we niets hebben geleerd van de fouten die gemaakt zijn in het verleden. Want wat gebeurt er bijvoorbeeld met de houten draagconstructie als deze vochtig wordt", aldus ASPO's secretaris, die als andere trend noemt dat de gemiddelde schadeomvang toeneemt, mede door de groeiende waardeconcentratie op één plek.

Klanten, betrek ons Risk Engineers al in een vroeg stadium – bij voorkeur al in de ontwerpfase – bij nieuwe verbouwingsplannen en andere nieuwe activiteiten

"Hebben jullie nog wensen op jullie vakgebied? , was de slotvraag voor de beide ASPO-bestuurders? Ook daarin zijn zij grotendeels unaniem in hun antwoord. "Klanten, betrek ons *Risk Engineers* al in een vroeg stadium – bij voorkeur al in de ontwerpfase – bij nieuwe verbouwingsplannen en andere nieuwe activiteiten, zodat wij meteen de risico's daarvan in kaart kunnen brengen en maatregelen kunnen adviseren om de schadekans en -omvang zoveel mogelijk kunnen beperken. Verzekeraars en makelaars, heb aandacht voor voldoende nieuwe aanwas, bijvoorbeeld door de aantrekkelijkheid van het vak van *Risk Engineer* meer te promoten. Collega's, verdiep je in nieuwe risico's zoals cyber en maak je de kennis eigen. En overheid, kijk kritisch naar het Bouwbesluit (Bbl) of dit in zijn huidige vorm nog aansluit bij de praktijk van alledag." ■

Het aanzien van onze beroepsgroep kantelt in de goede richting

Arjan wijst daarnaast op een andere positieve ontwikkeling. "Het aanzien van onze beroepsgroep kantelt in de goede richting. Daar we vroeger vaak werden gezien als de controleur van de verzekeraar zien klanten ons meer en meer als consultant. En worden we zelfs vaker per jaar door bedrijven zelf benaderd voor een actuele risicoanalyse en voor aansluitende adviezen hoe zij hun risicoweerbaarheid verder zouden kunnen te vergroten."



Bestuur ASPO

Het bestuur van ASPO bestaat uit zeven leden. Vier van hen vormen het dagelijks bestuur. Naast voorzitter Arjan Hendriksen (Allianz) en secretaris Han Dieben (Swiss Re) zijn dat vicevoorzitter Willem van der Meij (Allianz) en penningmeester Wout Jan Weide (Chubb). Het bestuur wordt gecompleteerd door de bestuursleden Jules de Jong (AXA XL), Ronald Koster (QBE Europe) en Pascal Saura (Meijers) en Theo Klein Woud (Marsh).

Hienfeld en Computest Security werken samen om verzekerbbaarheid cyberrisico's te verhogen

Om bedrijven, instellingen en andere organisaties te helpen hun cyberrisico's op een adequate manier te kunnen managen zijn nicheverzekeraar Hienfeld en cybersecurityspecialist Computest Security vorig jaar een partnerschap aangegaan. Samen bieden zij een geïntegreerde oplossing waarbij de focus ligt op de preventie en verzekerbbaarheid van cyberrisico's bij organisaties met een omzet van meer dan € 50 miljoen. "Met onze propositie 'Hienfeld Cyber Comfort' bieden we meer dan alleen een dekking tegen de financiële gevolgen van een cyberaanval. Zo spelen we hiermee in op de behoefte aan toegankelijke cyberverzekeringen die aansluiten bij de steeds veranderende dreigingen en verhogen we bovendien de verzekerbbaarheid van cyberrisico's", benadrukken Jelmer Hartman, *Manager Underwriting* bij Hienfeld, en Dennis de Hoog, *Chief Technology Officer (CTO)* bij Computest Security.



Van links naar rechts: Ernst Boot (Computest Security), Jelmer Hartman en Marcel de Waal (Hienfeld) en Dennis de Hoog (Computest Security).

Op het kantoor van Computest in Zoetermeer spreken we met de beide geestelijk vaders van de nieuwe cyberverzekering over hun intensieve samenwerking. Eerstgenoemde werkt inmiddels bijna 24 jaar bij de in Diemen gevestigde nicheverzekeraar. Na 7,5 jaar in administratieve functies te hebben gewerkt maakte hij begin 2009 de overstap naar de acceptatie-afdeling, waar hij werkzaam is geweest als *underwriter* voor *Cyber-, Beroepsaansprakelijkheid-, Bestuurdersaansprakelijkheid- en Ongevalen- en Zakenreisverzekeringen*. De afgelopen twee jaar geeft hij als *Manager Underwriting Financial Lines* leiding aan een vijf

medewerkers tellend team, dat zich behalve met cyber bezighoudt met risico's op het gebied van (beroeps)aansprakelijkheid, D&O, Wegas en fraude.

AON-VERLEDEN

Dennis de Hoog heeft een Aon-verleden. Hij werkte onder meer ruim tien jaar als *Senior Consultant* bij het Aon-onderdeel COT, Instituut voor Veiligheids- en Crisismanagement en 5,5 jaar bij Aon als *Senior en Managing Consultant*. Daarna maakte hij de overstap naar de IT-sector en werkte hij gedurende 2,5 jaar als

Business Security Consultant en als Manager Red Team Attack Solutions bij FOX-IT en ruim 1,5 jaar als Regional Head Cloud, Infra, Data & Application Security EU bij NCC Group.

In juni 2022 trad hij in dienst bij zijn huidige werkgever als CEO, in elke functie hij eindverantwoordelijk was voor de activiteiten van Computest Security, dat volgens hem inmiddels behoort tot de Top-5 gespecialiseerde cybersecuritybedrijven in ons land met ca 100 medewerkers 65 in Nederland en 35 in Spanje. Sinds vorig jaar november is hij als CTO verantwoordelijk voor de inhoudelijke ontwikkeling van het Europese bedrijf.

Wij wijken hiermee af van bestaande aanbod in de markt. Onder meer door de ondersteuning en expertise tijdens én na het aanvraagtraject

Computest Security begeleidt ondernemers zowel preventief als defensief op het gebied van cyberveiligheid: van het zorgen dat de cyberbeveiliging van hun onderneming op orde is tot het bijstaan van ondernemers bij het oplossen van de problemen die zijn ontstaan nadat zij getroffen zijn door een cyberincident (*incident response*). “Daarnaast helpen wij bedrijven bij het voldoen aan de wet- en regelgeving op het gebied van *cybersecurity*, zoals bijvoorbeeld DORA, NIS2, de Cyber Resilience Act (CRA) en aan de ISO 27001-norm”.

HIENFELD CYBER COMFORT

Hienfeld is sinds 2017 actief op de markt voor cyber-verzekeringen en introduceerde in 2021 een eigen, op maat gemaakte oplossing: de Hienfeld Cyberverzekering. Jelmer: “Deze polis hebben we speciaal ontwikkeld voor MKB-bedrijven met een omzet tot € 25 miljoen. Daarmee hebben we sindsdien een mooie portefeuille opgebouwd. We kregen bovendien steeds meer vragen vanuit de met ons samenwerkende makelaars en verzekeringsadviseurs of we ook bedrijven met een hogere omzet konden verzekeren. Daar zijn we mee aan de slag gegaan en zijn nu met een oplossing daarvoor gekomen – ‘Hienfeld Cyber Comfort’ – en hebben daarmee ons aanbod verder uitgebreid.”

Hij vervolgt: “Grotere bedrijven vragen om een andere aanpak. Daarom hebben wij samen met Computest Security een nieuwe propositie ontwikkeld voor bedrijven met een omzet tot € 150 miljoen, die in feite meer omvat dan alleen een dekking voor cyberschade. Ik durf dan ook te stellen dat wij hiermee afwijken van het bestaande aanbod in de markt. Een belangrijke onderscheidende factor is de ondersteuning en expertise die wordt geboden zowel tijdens als na het aanvraagtraject. De praktijk van alledag leert dat veel verantwoordelijken bij bedrijven het aanvraagformulier voor een cyberpolis te uitgebreid en te complex vinden. Met als gevaar dat het formulier soms niet

helemaal juist wordt ingevuld, met mogelijk gevolgen bij een schade. Kortom, wij nemen met onze *Onboarding Service* de adviseur en zijn klant bij de hand. Zo bieden wij hen het comfort dat zij verzekeraar zijn en de zekerheid dat de status van hun cyberbeveiliging nu al goed is of dat deze door enkele aanpassingen snel op orde komt, zodat de kans op een eventuele schade kleiner wordt.”

ROL VAN COMPUTEST

In de nieuwe propositie vervult Computest Security een belangrijke rol, zowel bij het sluiten van de verzekering als gedurende de looptijd van de polis en vooral ook bij een cyberincident, benadrukt Jelmer. “Voor de acceptatie van cyberverzekeringen is het van groot belang een goed beeld te hebben van het cyber risico van een bedrijf. Je ziet dat veel verzekerden en hun adviseurs het lastig vinden om daar een reële inschatting van te maken. Wij zorgen ervoor dat een specialist van Computest Security meekijkt in dit traject. Deze specialist neemt de ondernemer mee in dit proces waardoor er meer bewustzijn ontstaat van het belang van een adequate cyberbeveiliging. Door deze manier van onboarden ervaart een bedrijf het comfortabele gevoel en dus de zekerheid dat het goed zit met de cyberweerbaarheid, of dit met een aantal aanvullende maatregelen kan realiseren.”

De rol van Computest Security gaat verder. Dennis licht toe: “Als security-partner van Hienfeld kunnen we een structurele en concrete bijdrage leveren aan de verzekeraarbaarheid van cyber risico's. Als verzekeraar reageer je doorgaans op iets wat al is gebeurd. Door vroegtijdig inzicht in nieuwe security-issues en aandacht voor preventie, kun je cyberaanvallen voorkomen en zo gericht de risico's omlaag brengen.”

OOK TIJDENS DE LOOPTIJD

Hij vervolgt: “Naast de *onboarding* van een verzekerde spelen wij ook een belangrijke rol gedurende de looptijd van de polis. Zo kunnen ondernemers met vragen over cybersecurity en bijvoorbeeld nieuwe dreigingen terecht bij onze Cyber Security Desk bemand door security-specialisten. Verder vindt als onderdeel van de verzekering jaarlijks een Comfort check plaats. Dit laatste is essentieel omdat zeker op cybergebied de (technologische en andere) ontwikkelingen dusdanig snel gaan dat de risico's die bedrijven op dit vlak lopen vrijwel continu aan verandering onderhevig zijn. En om die reden aanpassing behoeven om adequaat beveiligd te blijven. Bovendien worden er door wetgeving zoals NIS2 en de Cyberbeveiligingswet steeds nieuwe eisen aan organisaties gesteld waarmee ook andere risico's kunnen ontstaan.”

Hoewel de insteek van Hienfeld's nieuwe propositie naar klanten erop is gericht om de kans op een cyberincident zoveel mogelijk te verkleinen, kan het altijd gebeuren dat een bedrijf onverhoopt getroffen wordt door een cyberincident. Dennis: “Ook dan kunnen we verzekerden op basis van de polisdekking ondersteunen met onze incident response dienstverlening. Met praktische hulp bij het oplossen van de ontstane technische problemen zodat

het bedrijf zijn werkzaamheden weer zo snel mogelijk kan voortzetten. Door onze uitgebreide Europese ervaring op het gebied van cyberrisico's kan Hienfeld via makelaars en verzekeringsadviseurs pro-actief haar verzekerden informeren en waarschuwen voor mogelijke nieuwe kwetsbaarheden en dreigingen "

VOORDELEN KLANT

Resumerend noemt Jelmer als grote voordeel dat op basis van de security-analyse van Computest een duidelijk beeld ontstaat van het niveau van cyberbeveiliging, wat er eventueel nog ontbreekt en wat beter kan. "Er zijn immers vaak nog zwakke punten binnen het bedrijf die niet op het netvlies staan van de ondernemer of de adviseur. Zo wordt continu de cyberweerbaarheid van de organisatie op een hoog niveau gehouden."

Het risicobewustzijn is de afgelopen jaren in ons land toegenomen en scoren we op dit punt beter dan bedrijven in andere Europese landen

Bijkomend voordeel van de samenwerking is volgens hem dat verzekerde bedrijven de zekerheid hebben dat de cybersecurity van hun bedrijf dusdanig op orde is dat zij in aanmerking komen voor een cyberverzekering. "En mocht dit niet het geval zijn, dan kunnen de specialisten van Computest hen helpen bij het treffen van aanvullende maatregelen om hun cyberbeveiliging alsnog op het gewenste niveau te krijgen. Daardoor zijn er geen twijfels meer over het voldoen aan de acceptatiecriteria, wat rust en duidelijkheid geeft. Daarnaast staan bedrijven in alle fases van het proces – acceptatie, looptijd en bij schade – er niet alleen voor maar kunnen zij 24/7 terugvallen op de deskundigheid van cyberspecialisten. Zowel binnen kantoor tijden via hun Cyber Security Desk als daarbuiten bij hun Security Operations Center en /of het Incident Response Team."

Volgens Jelmer profiteren niet alleen de bedrijven van een adequate verzekering en specialistische security-kennis, maar zijn ook de adviseurs waarmee Hienfeld samenwerkt er zeker van dat hun klanten het beste advies krijgen om hun cyberrisico's omlaag te brengen. "Kortom, alle betrokken partijen hebben baat bij deze samenwerking. Bedrijven verhogen hun cyberweerbaarheid en adviseurs hebben het comfort dat hun relaties beter beschermd zijn tegen cyberdreiging."

DRIE CYBERSESSIES

Om hun propositie bij verzekeringsadviseurs te introduceren hebben Hienfeld samen met Computest drie cybersessies georganiseerd voor verzekeringsadviseurs. Tijdens de druk bezochte bijeenkomsten in Baarn, Eindhoven en Zwolle lichtten de cyberspecialisten van Hienfeld de nieuwe cyberpolis toe en gaven de deskundigen van Computest een inkijkje in de actuele ontwikkelingen op het gebied van cybersecurity.

Jelmer en Dennis: "De sessies zijn enthousiast ontvangen en we hebben veel positieve feedback ontvangen van de deelnemers



Dennis de Hoog en Marc van Nuland, die bij Computest Security actief is als strategisch adviseur. In deze rol is hij onder meer betrokken bij het verder ontwikkelen van de strategie van het bedrijf. Ook brengt hij zijn kennis en ervaring uit de verzekeringsbranche in om bedrijven, verzekeraars en bemiddelaars te helpen bij het verbeteren van de verzekerbaarheid van cyberrisico's.

waarmee we inmiddels ons voordeel hebben kunnen doen." Overigens wordt op 6 maart a.s. een vierde sessie georganiseerd in Rotterdam, terwijl op een nader te bepalen tijdstip een webinar plaatsvindt. Verzekeringsadviseurs kunnen zich nog aanmelden voor de bijeenkomst in Rotterdam via deze link: <https://hienfeld.nl/cyber-roadshow>

BEWUSTZIJN CYBERRISICO'S TOEGENOMEN

Door hun werkzaamheden van alledag hebben de specialisten van Computest als geen ander inzicht in hoe ondernemend Nederland er voorstaat wat betreft cybersecurity. Dennis zegt hieromtrent op zich een optimistisch beeld te hebben. "Het risicobewustzijn is in de afgelopen jaren in ons land toegenomen en ik denk zelfs te kunnen stellen dat we op dit punt beter scoren dan bedrijven in andere Europese landen. Zo hebben zich de afgelopen twee, drie jaar relatief weinig grote cyberincidenten voorgedaan."

Een en ander neemt volgens Dennis echter niet weg dat er bij veel bedrijven nog veel basiszaken voor verdere verbetering vatbaar zijn. "Wij hebben in elk geval het idee dat bedrijven er wat hun cyberbeveiliging betreft geregeld minder goed voor staan dan ze zelf denken. Zo is bijvoorbeeld niet elk device even veilig, is het wachtwoordgebruik lang niet altijd toereikend, ontbreekt vaak de MultiFactor Authenticatie, worden belangrijke updates vaak te laat doorgevoerd en zijn veel bedrijven zich nog onvoldoende bewust van de cyberrisico's die zij lopen door hun ketenpartners en toeleveranciers. Ook verschilt de mate van cyberbeveiliging per bedrijfstak. Zo loopt de cybersecurity in de industriële sector nog achter bij die in andere voor Nederland belangrijke bedrijfstakken." ■

De vijf belangrijkste securitytrends voor 2024

In een snel veranderende digitale wereld is het cruciaal om de vinger aan de pols te houden, zeker als het gaat om cybersecurity. Bij Computest Security verwacht men dat 2024 nieuwe uitdagingen met zich meebrengt op het gebied van digitale veiligheid. De vijf belangrijkste zijn:

1) Meer doelgerichte afpersing door cybercriminelen

Eerder werd bij ransomware-aanvallen zowel losgeld gevraagd voor een decryptiesleutel voor de versleutelde back-up als voor het voorkomen van openbaarmaking van data. Nu beperken criminelen zich tot een eis voor losgeld om data vertrouwelijk te houden. Deze verschuiving komt voort uit de verbeterde back-upstrategie van organisaties. Hierdoor is het niet noodzakelijk te betalen voor een decryptiesleutel om back-up data weer toegankelijk te maken. Voor 2024 wordt verwacht dat meer criminele groepen deze strategie omarmen. "Deze ontwikkeling betekent dat bedrijven hun voorbereiding op cyberaanvallen moeten herzien. Waar ransomware eerder vooral een bedreiging vormde voor de bedrijfscontinuïteit, verschuift de focus nu naar het openbaar maken van vertrouwelijke informatie. Bedrijven wordt geadviseerd niet alleen preventieve maatregelen nemen, maar ook in staat te zijn om diefstal van informatie te detecteren."

2) De aandacht verschuift noodzakelijk van preventie naar detectie van incidenten

Het cybersecurity-landschap evolueert snel, en wel zo snel dat het vrijwel onmogelijk is om aanvallers voor te blijven. Hoewel voorkomen altijd beter is dan genezen, geldt – om bij de metafoor te blijven dat organisaties eigenlijk vroegtijdig ziekteverschijnselen moeten kunnen signaleren. "Voorheen richtten criminelen zich voornamelijk op eenvoudige doelwitten, maar vandaag de dag zien we meer geavanceerdere aanvallen, zoals het benutten van nog onbekende kwetsbaarheden ('zero-days') en het uitbuiten van kwetsbaarheden bij IT-dienstverleners of SAAS-platformen. Dit jaar zullen we dan ook meer geavanceerde aanvallen zien waartegen bestaande preventieve maatregelen niet bestand zijn. Deze verandering in het dreigingslandschap vraagt om een heroverweging van de security-strategie. Organisaties moeten de aandacht verleggen naar (ook) maatregelen die in staat stellen om eventuele aanvallen vroegtijdig waar te nemen. 'Detectie' zal in 2024 een essentiële extra laag bescherming bieden."

3) Verantwoordelijkheid voor security wordt in toenemende mate een ketenverantwoordelijkheid

In 2024 staat de cybersecuritywereld voor grote veranderingen op het gebied van wet- en regelgeving (o.a. de implementatie van NIS2 en de komst van wetgevingskaders als DORA en CRA. "In lijn met deze wettelijke ontwikkelingen zien we een groeiende trend waarbij aantoonbare controle over security gewenst is, dat meer en meer een compliance-aangelegenheid wordt. Hoewel het toe te juichen is dat organisaties zich meer en meer richten op het managen van hun cybersecurityrisico's, ontstaat er een risico dat de druk van compliance bedrijven ontmoedigt om papieren maatregelen te nemen en ontmoedigt om openheid te geven over incidenten en dreigingen."

"De aanstaande wetgeving en het groter wordende belang van security-normenkaders als ISO of NIST benadrukken tevens het groeiende belang van ketenverantwoordelijkheid in cybersecurity. Organisaties zijn niet langer alleen verantwoordelijk voor hun eigen veiligheid maar ook voor het veilig opereren van haar ketenpartners. Voor organisaties die nog niet voldoende aandacht besteden aan hun cybersecurityrisico's, wordt het in de toekomst naar verwachting steeds moeilijker om succesvolle relaties op te bouwen, aangezien ketenpartners steeds vaker specifieke – en aantoonbare – eisen stellen aan de getroffen beveiligingsmaatregelen."

4) Financiering van schade door cyberrisico's wordt eenvoudiger

In 2024 is er goed nieuws voor bedrijven die eerder worstelden met het verzekerd krijgen van cyberrisico's. De kosten van cyberverzekeringen dalen, en de voorwaarden worden soepeler. Hoewel deze verbeteringen een positieve trend laten zien, blijft de achterstand in de vanuit de verzekering aangeboden diensten tijdens en na een cyberaanval een punt van zorg, met name omdat het de vraag is hoe goed de dienstverlening aansluit op de mogelijkheden die organisaties zelf hebben, voor wat betreft het detecteren en reageren op incidenten. Ook zullen de criteria van verzekeraars sneller mee moeten kunnen ontwikkelen met ontwikkelingen in het dreigingsbeeld: er is bijvoorbeeld veel aandacht voor de beveiliging van back-ups terwijl juist het voorkomen of kunnen waarnemen van datadiefstal veel belangrijker wordt.

5) Aantoonbaar in control zijn van security wordt essentieel

De afgelopen jaren is hard gewerkt aan het verhogen van het beveiligingsniveau in Nederland. "Nu is het tijd voor de volgende fase: het erin voorzien dat we niet alleen werken aan het op papier in controle zijn van security, maar juist doordat onze verdediging tegen aanvallen bewezen effectief is. Het zal hierbij altijd gaan om een combinatie van preventieve, detectieve en responsieve maatregelen, om zo goed mogelijk bestand te blijven tegen veranderende aanvalstechnieken en nieuwe tactieken. Door elkaar continu uit te dagen, blijven we alert en scherp. Het openbaar durven delen van kennis en ervaring over aanvallers en incidenten, zal er ook voor zorgen dat we de schaamte voorkomen en als samenleving weerbaarder raken."

Guy Heuwerjans is bij Claeren Broking weer 'terug naar de inhoud'

We moeten ervoor waken dat aansprakelijkheid het afvoerputje van de verzekeringsmarkt wordt

'EHBO is mijn lust en mijn leven', luidde ooit de titel van één van de theaterprogramma's van cabaretier Herman Finkers. Voor een treffende kenschets van de loopbaan van verzekeringsman Guy Heuwerjans zou hierin het woord 'EHBO' het best worden vervangen door 'Aansprakelijkheid'. Na enkele jaren als schadebehandelaar te hebben gewerkt heeft hij zich sinds 1996 voornamelijk beziggehouden met het adviseren van bedrijven over het afdekken van aansprakelijkheidsrisico's. Een segment dat hem na aan het hart ligt, waar hij zich ook naast zijn dagelijkse werk als voorzitter van de VNAB Technische Commissie Varia sterk voor maakt en er niet voor schuwt zijn mening te ventileren over zaken die in zijn ogen voor (verdere) verbetering vatbaar zijn. "We moeten ervoor waken dat aansprakelijkheid het afvoerputje van de verzekeringsbranche wordt."



Guy Heuwerjans: "Dé taak van de verzekeringsbranche is ervoor te zorgen dat ondernemers kunnen blijven ondernemen. Ik zou het dan ook toejuichen wanneer verzekeraars wat meer nieuwsgierigheid aan de dag zouden leggen ten aanzien van nieuwe, onbekende risico's en meer hun best zouden doen om deze door middel van aanvullende (preventieve) maatregelen en voorwaarden alsnog verzekeraar te maken."

Never a dull moment in een gesprek met de bevroegen aansprakelijkheidsman in hart en nieren, die zijn mening over het vak niet onder stoelen of banken steekt en over alles wat zijn werk raakt een duidelijk standpunt heeft. En dat terwijl ook hij, zoals veel van zijn collega's, bij toeval in het vak terecht is gekomen.

Je kunt het gezien de huidige arbeidsmarkt nauwelijks voorstellen, maar net als veel van zijn tijdgenoten lagen in het begin van de jaren '90 de banen na zijn afstuderen (Nederlands Recht) niet voor het oprapen. Via een uitzendbureau kwam hij in 1990 te werken bij het gerenommeerde assurantiëkantoor PC Slaats Assurantiën in Eindhoven (later IAK/Meeûs/Aon) dat destijds meerdere schadebehandelaars zocht. Hij zou uiteindelijk zes jaar werken bij het bedrijf dat hij liefkozend omschrijft als 'een jonge hondenclub'.

Vervolgens maakte hij de overstap naar Van Lanschot Chabot als schadebehandelaar aansprakelijkheid maar al snel switchte hij naar de acceptatiekant. In 2017 ging hij aan de slag bij Concordia de Keizer (inmiddels Ecclesia) waar hij leiding gaf aan het aansprakelijkheidsteam en tevens deel uitmaakte van het managementteam. Sinds november 2023 is hij werkzaam bij Claeren Broking, het beursbedrijf binnen de Alpina Groep. Met twee collega's - Lucy Anthonis en Erik Jansen - fungeert hij als *placing broker* op aansprakelijkheidsgebied voor zowel de tientallen kantoren binnen de Alpina Groep als voor enkele kantoren daarbuiten. Het werkgebied omvat vooral bedrijfs-, beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid, internationale programma's en cyber.

AFFINITEIT

"Aansprakelijkheid zie ik als een uitdagend vakgebied. Het is constant in beweging en het is bijna nooit zwart wit maar vaak grijs. Dat geeft ruimte voor discussie én creativiteit".

Op de vraag waarom hij de overstap heeft gemaakt van Ecclesia voor zijn nieuwe baan als *Specialist Broker Liability & Casualty* bij Claeren Broking, antwoordt hij: "Ik wilde na al die jaren graag weer 'terug naar de inhoud', naar het contact met klanten en hen adviseren inzake de aansprakelijkheidsrisico's. Door mijn managementtaken bij Ecclesia kwam ik daar niet of

nawelijks meer aan toe. Daarnaast wilde ik graag weer eens iets van de grond af opbouwen. Bij Claeren Broking kreeg ik de kans op een mooie uitdaging daartoe. Bovendien is Claeren als onderdeel van de Alpina Group een mooi en buitengewoon interessant bedrijf met volop expansiemogelijkheden.”

POSITIEVE RESPONS MARKT

Guy is ook zeer positief gestemd over de kansen die er in zijn ogen liggen om de omzet op zijn vakgebied verder te laten groeien. In de eerste plaats vanwege de aanwezige specifieke *know how* bij zijn afdeling. “Met alle kennis en ervaring die we in huis hebben moeten we ver kunnen komen. Daarin voelen we ons gesteund door de positieve respons op onze komst vanuit de markt.”

Hij vervolgt: “Bovendien zien we als *placing broker* ook mogelijkheden door de huidige juridische en andere ontwikkelingen op de verzekeringsmarkt, die zowel bij makelaars als hun klanten om meer advies en begeleiding vragen bij het afdekken van hun alsmat toenemende en complexer wordende (aansprakelijkheids)risico's. Bedrijven hebben dan ook een grote behoefte aan een betrokken en deskundig aanspreekpunt, dat hen wegwijs maakt in de veelvoud aan juridische ontwikkelingen en voor hen daarin de praktische vertaalslag kan maken naar de gevolgen daarvan voor hun onderneming.”

In veel branches zie je dat nieuwe en andere complexe materiële risico's te gemakkelijk van dekking worden uitgesloten, waardoor het risico uiteindelijk bij de aansprakelijkheidsbranche komt te liggen om met een (verzekerings) oplossing te komen. De vraag is of de klant daarmee gebaat is

Daarin ligt volgens hem mede ook de kracht van zijn team. “Door onze kennis en ervaring kunnen we vanuit het perspectief van de klant naar risico's kijken en kunnen we deze ook duiden. Welke risico's lopen zij uit aansprakelijkheidsoogpunt? Waarop moeten ze letten? En op welke wijze kunnen zij door middel van het treffen van preventieve maatregelen deze risico's reduceren”, aldus Claeren's aansprakelijkheidsspecialist, die desgevraagd aangeeft vanwege de gestage groei binnen zijn afdeling de komst van een vierde specialist op korte termijn allesbehalve uit te sluiten.

SAMENWERKING MET VERZEKERAARS

Om zakelijke klanten optimaal van dienst te kunnen zijn is daarnaast uiteraard een goede samenwerking met verzekeraars

Een passieve in – en opstelling staat niet alleen haaks op het belang van de klant maar is ook niet goed voor het imago van de gehele sector. Bovendien laten we daardoor als markt omzet liggen

essentieel. En op dat vlak is er in de ogen van Guy Heuwerjans geregeld verbetering wenselijk. “Ik wil niet generaliseren, maar het is nu eenmaal een gegeven dat verzekeraars van oudsher enige weerstand hebben tegen het onbekende en daardoor meestal reactief reageren op nieuwe en andere complexe risico's. Deze worden daarom doorgaans meteen uitgesloten, zoals bijv. nu met bijvoorbeeld PFAS dreigt te gebeuren, in plaats van om in overleg met makelaar en klant te kijken hoe deze risico's zijn in te kaderen zodat ze voor de klant wél verzekeraar zijn. Dat is naar mijn mening dé taak van de verzekeringsbranche: ervoor zorgen dat ondernemers kunnen blijven ondernemen. Ik zou het dan ook toejuichen wanneer verzekeraars wat meer nieuwsgierigheid aan de dag zouden leggen ten aanzien van nieuwe, onbekende risico's en meer hun best zouden doen om deze door middel van aanvullende (preventieve) maatregelen en voorwaarden alsnog verzekeraar te maken.”

Daarbij wordt naar zijn mening vaak te makkelijk als excuus verwezen naar de mededingingsrechtelijke aspecten en/of naar de opstelling van herverzekeraars. “Een dergelijke passieve in – en opstelling staat niet alleen haaks op het belang van de klant maar is ook niet goed voor het imago van de gehele sector. Bovendien laten we daardoor als markt omzet liggen.” Het is één van de zaken waar Guy zich als voorzitter van de Technische Commissie Aansprakelijkheid van de VNAB sterk voor maakt. “We voeren daarover binnen de TC geregeld pittige discussies tussen makelaars- en verzekeraarsleden.”

Zijn belangrijkste oproep is gericht aan verzekeraars. “Sta open voor alle risico's die je aangeboden krijgt, ook de nieuwe, en beoordeel deze op hun merites. En probeer samen met makelaar en klant te kijken hoe deze door middel van preventieve maatregelen zijn in te kaderen zodat ze voor de klant wél verzekeraar zijn. Dat zijn we aan hen verplicht.”

AFVOERPUTJE

In navolging van zijn illustere voorganger als TC-voorzitter, die in 2023 overleden Aad Mijns (AON), draagt ook Guy zijn zorgen uit over het aansprakelijkheidssegment, dat in zijn ogen ‘het afvoerputje van de verzekeringsmarkt’ dreigt te worden. Een standpunt dat om een toelichting vraagt. “In veel branches zie je dat nieuwe en andere complexe materiële risico's te gemakkelijk van dekking worden uitgesloten, waardoor het risico uiteindelijk bij de aansprakelijkheidsbranche komt te liggen om met

een (verzekerings)oplossing te komen. De vraag is of de klant daarmee gebaat is. “

Datzelfde geldt volgens hem voor de gehele sector. “Als we de markt gezond willen houden, dan moeten we onze gezamenlijke verantwoordelijkheid oppakken en met elkaar – klant, makelaar, verzekeraar – op zoek gaan naar adequate verzekeringsoplossingen. En zouden met name verzekeraars zich meer kunnen openstellen voor nieuwe, nog onbekende risico's. Dat is de reden dat we als TC deze stelling nadrukkelijk aan de markt hebben voorgelegd tijdens het Co-Podium-congres van de VNAB.”

NÓG EEN KNELPUNT

Claeren's aansprakelijkheidsspecialist voert nóg een actueel knelpunt aan. “Zowel de overheid als andere opdrachtgevers van grote, omvangrijke bouw-, design- en constructieprojecten stellen steeds vaker bij de aanbesteding hogere eisen aan uitvoerenden. Voor mijn werk heb ik zelf geregeld te maken met de verzekering van design & construction-projecten en de voorwaarden waaraan uitvoerende bedrijven moeten voldoen zijn vaak bovenmatig en zo nu en dan zelfs over de top.”

Een statement dat om een toelichting vraagt: “Opdrachtgevers proberen het aansprakelijkheidsrisico meer en meer te ontlopen en leggen deze steeds vaker neer bij één contractpartij. Met als gevolg dat uitvoerende bedrijven om verzekerings- en kosten-technische redenen minder happig zijn om in te tekenen op bijvoorbeeld een aanbesteding. Er zijn al voorbeelden bekend van projecten, zoals voor het onderhoud voor de Van Brienenoordbrug in Rotterdam, waarbij bijna geen enkel bouw- of constructiebedrijf de klus wil aannemen. Dat kan natuurlijk nooit de bedoeling zijn. Er is dan ook besloten de huidige aanbesteding voor de Van Brienenoordbrug te stoppen en een nieuwe aanbesteding in een andere vorm voor te bereiden.”

**Verzekeren is een ervaringsvak,
zeker in de coassurantiemarkt.
Neem de tijd om het vak te leren
en investeer in vakkennis en zeker
ook in vaardigheden. Dan komt die
uitdagende baan met dito salaris
echt wel**

GECONCENTREERDE GROEI

Elk bedrijf heeft groeiambities. Claeren vormt daarop zeker geen uitzondering. “Natuurlijk hebben wij hierontrent targets gesteld, maar die houden we graag intern. We kiezen voor een gecontroleerde groei en streven er primair naar de kwaliteit van onze dienstverlening en inkoop op niveau te houden, wat in de huidige markt al moeilijk genoeg is.” Zijn optimisme is vooral gestoeld op de behoefte aan deskundige advies en begeleiding die Claeren Broking als placing broker de collega's van



“Aansprakelijkheid zie ik als een uitdagend vakgebied. Het is constant in beweging en het is bijna nooit zwart wit maar vaak grijs. Dat geeft ruimte voor discussie én creativiteit”.

de Alpina-kantoren en andere intermediairs kan bieden in de mede door regelgeving en ontwikkeling op cyber- & AI-gebied alsmaar complexer wordende aansprakelijkheidsmarkt. “Neem bijvoorbeeld de VS gerelateerde risico's, waarvoor het steeds lastiger wordt voor bedrijven om een adequate verzekeringsdekking rond te krijgen. We adviseren soms relaties zelfs dat het wellicht verstandiger is om niet naar de VS te exporteren. Ook de recente EU-verordening Algemene Productveiligheid 2023/988 en de EU-richtlijn Productaansprakelijkheid COM (2022) 495 roepen de nodige vragen op. Welke impact heeft dit op de aansprakelijkheid? Welke bedrijfsrisico's brengt dit met zich mee en wat betekent dit voor de verzekeraarheid?”

LET OP CONTRACTUELE AFSPRAKEN

In de aanhef boven dit interview staat geschreven dat Guy Heuierjans een man is die zijn mening over de markt en de manier waarop wordt gewerkt niet onder stoelen of banken steekt. Wat zou je aan klanten, makelaars/intermediairs en verzekeraars mee willen geven?

“Bedrijven die het zakelijk gezien moeten hebben van opdrachten – van klein tot groot – zijn natuurlijk eager om deze binnen te halen. Mede daardoor hebben bedrijven soms te weinig oog voor de contractuele aspecten van een dergelijke overeenkomst en gaan hiermee akkoord zonder te beseffen welke (aansprakelijkheids)risico's dit met zich mee zou kunnen brengen. Met alle financiële gevolgen van dien. Het is aan ons als intermediair om hen hierop te attenderen en te kijken hoe deze risico's zoveel mogelijk zijn te reduceren.”

Claeren's aansprakelijkheidsexpert wijst daarnaast ondernemend Nederland in het algemeen en de bouw- en constructiesector in het bijzonder op een ander risico – de supply chain –, dat hij bestempelt als ‘de les van corona’. “In die periode kwam

op tal van vlakken aan het licht dat 'we' in het Westen teveel afhankelijk zijn van toeleveranciers uit verre landen, met alle risico's voor de productieketen van dien. Het zou dan ook wenselijk dat we van zoveel mogelijk goederen de productie dichterbij 'huis' te laten uitvoeren, bij voorkeur binnen Europa. Ook de recente 'Ever Given'-calamiteit in het Suez-kanaal, de recente problemen rond de Golf van Aden en andere geopolitieke ontwikkelingen in diverse delen van de wereld, vragen daarom", benadrukt Guy, die het daarnaast een positieve ontwikkeling noemt dat bij ondernemend Nederland het risicobewustzijn ten aanzien van cyberrisico's de laatste jaren naar een meer volwassen niveau is gegroeid. "Dat neemt niet weg dat er op individuele basis zeker verdere verbeteringen wenselijk zijn."

PERSONEEL

Veel bedrijven, ook in de verzekeringsbranche, geven vandaag de dag aan moeite te hebben met het vinden van goed gekwalificeerde medewerkers. Bij Claeren is dit volgens Guy niet of nauwelijks het geval. "Daarbij speelt zeker een rol dat veel brancheprofessionals, net als ik, het aantrekkelijk vinden om iets met vereende krachten verder uit te bouwen. Bovendien hebben medewerkers bij ons een grote mate van zelfstandigheid en beslissingsbevoegdheden en kunnen zij derhalve, uiteraard binnen

bepaalde kader, vrij acteren. Dat verhoogt onze aantrekkingskracht op de arbeidsmarkt."

Met betrekking tot de arbeidsmarktproblematiek moet Guy nog wat van 't hart. Recentelijk hebben Britse makelaars, aangesloten bij brancheorganisatie BIBA, hun zorgen uitgesproken over het feit dat vanwege de krapte op de arbeidsmarkt niet alleen door de concurrentie meer aan brancheprofessionals wordt getrokken, maar ook dat geregeld (veel te) hoge salarissen worden betaald die vaak lang niet altijd in verhouding staan tot de *know how*, ervaring en vaardigheden van de betrokken personen. Hierop gewezen zegt Guy dat er in ons land dezelfde ontwikkeling is waar te nemen. "Een op zich begrijpelijke ontwikkeling, want dat is marktwerking, maar wel een zorgelijke trend. Het komt uiteindelijk de algehele kwaliteit van de dienstverlening aan klanten niet ten goede."

Aan de andere kant heeft hij ook een boodschap voor de (jonge) medewerkers, die in zijn ogen soms te veel aan het *jobhoppen* zijn. "Verzekeren is een ervaringsvak, zeker in de coassurantiemarkt. Neem de tijd om het vak te leren en investeer in vakkennis en zeker ook in vaardigheden. Dan komt die uitdagende baan met dito salaris echt wel." ■

Allianz 

ALLIANZ COMMERCIAL

Van hier tot
overal ter wereld

[Ontdek meer](#)

Ferma captives's Global Risk Manager Survey 2024:

Organisaties moeten een meer holistisch raamwerk voor riskmanagement integreren binnen hun bedrijfsstrategie

“Organisaties zouden een meer holistisch riskmanagementraamwerk moeten integreren, afgestemd op de algehele bedrijfsstrategie om het hoofd te kunnen bieden aan zowel de directe dreigingen van cyberaanvallen en geopolitieke en economische onzekerheid, als de risico's op de langere termijn van technologische verschuivingen, ontwikkelingen op het gebied van regelgeving en klimaatverandering.” Dat is een van de uitkomsten van het Global Risk Manager Survey 2024 dat FERMA heeft gepresenteerd tijdens het FERMA Forum 2024.



De resultaten van het onderzoek laten zien dat organisaties verschillende bedreigingen over verschillende tijdshorizonnen moeten managen. Zo blijkt uit het rapport onder meer dat in de komende 12 maanden cyberaanvallen, geopolitieke onzekerheden, onzekere economische groei, talentmanagement en datalekken tot de top vijf risico's voor bedrijven behoren, waarbij de twee laatstgenoemde zaken nieuw in de Top-5 zijn.

Daarnaast zijn in vergelijking met het vorige onderzoek in 2022 nieuwe risico's in de Top-15 beland: talentmanagement, HR-risico's (cultuur, waarde, psychosociale risico's, welzijn), falen in innovatie, Generatieve AI, datalekken en inflatie. Daar staat tegenover dat ook zes risico's uit de lijst van 15 zijn verdwenen: toenemende sociale druk, sociale instabiliteit, pandemierisico's/zorgcrisis, terrorisme, klimaatverandering en milieuschade.

RISICO'S VOOR KOMENDE DRIE EN TIEN JAAR

Gevraagd naar de voornaamste toprisico's voor de komende drie jaar worden in vergelijking met de vorige keer (2022) drie nieuwe risico's genoemd: regelgeving (32%), geopolitieke onzekerheid (31%) en de snelheid van technologische veranderingen (30%), waarbij de twee eerstgenoemde risico's twee jaar eerder als een korte termijn-bedreiging werden gezien. De aan het



Charlotte Hedemark: “De rol van de riskmanager wordt strategischer, met meer interactie op bestuursniveau, meer verantwoordelijkheden en een grotere inbreng in de bedrijfsstrategie en – richting.”

onderzoek deelnemende risk- en insurancemanagers bestempelen de volgende risico's als belangrijkste aandachtspunten voor het komende decennium: aanpassing aan klimaatverandering, de overgang naar koolstofneutraliteit en natuurrampen.

“In een klimaat van polycrisis en onderling verbonden risico's moeten bedrijven meer geïntegreerde en uniforme riskmanagementraamwerken aannemen om een dergelijk spectrum van bedreigingen in verschillende tijdsbestekken te managen”, zegt FERMA-president Charlotte Hedemark. “Zoals blijkt uit de resultaten van het onderzoek, wordt de rol van de

riskmanager in deze veranderende context strategischer, met meer interactie op bestuursniveau, meer verantwoordelijkheden en een grotere inbreng in de bedrijfsstrategie en -richting.”

TOENEMENDE STRATEGISCHE BETROKKENHEID

Het rapport laat zien dat de riskmanagementfunctie steeds belangrijker wordt op strategisch niveau en dat risicoprofessionals steeds meer verantwoordelijkheden krijgen: 88% van de respondenten heeft verantwoordelijkheden die verder gaan dan riskmanagement. De bevindingen tonen echter ook aan dat er meer moet worden gedaan om de riskmanager een duidelijke positie te geven in de bestuurskamer.

Volgens de bevindingen is bijna de helft van de riskmanagers ofwel een vast lid van, of wordt uitgenodigd voor en neemt deel aan bestuurs- en *executive committees*, vergeleken met ongeveer een derde in de Risk Managers Survey in 2022, wat het toenemende belang laat zien van de riskmanagementfunctie in het besluitvormingshart van organisaties.

Analyse van de groeiende focus van riskmanagers binnen de bedrijfsstrategie onthult veranderende prioriteiten, waaronder:

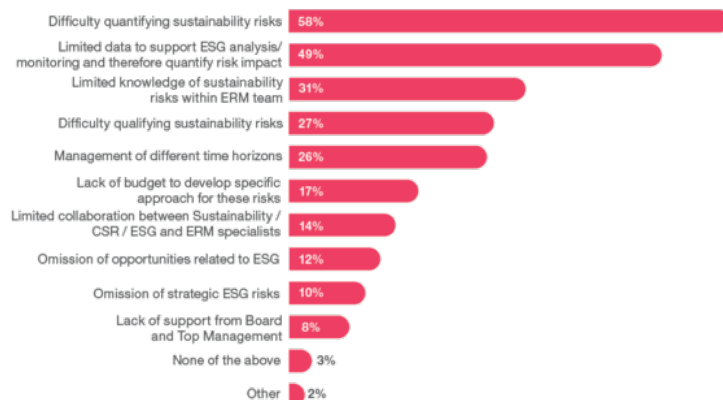
- 70% van de respondenten werkt aan de reactie op strategische risico's, een stijging van 9% ten opzichte van 2022;
- 53% analyseert duurzaamheidsrisico's en -effecten, een stijging ten opzichte van 40% in 2022
- Het ontdekken van kansen gerelateerd aan strategische risico's is gestegen van 28% in 2022 naar 47%.

Deze verschuiving weerspiegelt de steeds betere afstemming tussen riskmanagement en bedrijfsstrategie, nu organisaties overgaan op volledig geïntegreerde, op risico's gebaseerde benaderingen om bedrijfsstrategieën aan te passen en kansen te verkennen. De belangrijkste gebieden waarop riskmanagers input geven, zijn onder andere risico's op verstoringen (50%), geopolitieke risico's (44%) en het testen van scenario's voor bedrijfsplannen (37%).

RISKMANAGEMENT EN ESG-INTEGRATIE BELANGRIJK INVESTERINGSGBIED

Riskmanagers spelen ook een prominente rol bij het managen van ESG-risico's. 57% van de respondenten is betrokken bij het beoordelen van ESG-gerelateerde risico's, een stijging van 22% ten opzichte van 2022. Als gevolg hiervan wordt integratie tus-

Challenges faced or anticipated in integrating ESG into the ERM process



sen riskmanagement en duurzaamheid / ESG genoemd als het belangrijkste investeringsgebied voor zowel de komende 1 tot 2 jaar, als de komende 3 tot 5 jaar, waaruit de drang om volwassen te worden op dit gebied blijkt.

Er is ook een significante toename in de focus van respondenten op risicoanalyse, raamwerkdefinitie en rapportage, waarbij beoefenaars ook actief deelnemen aan ESG-commissies. Uit het onderzoek blijkt echter dat het kwantificeren van duurzaamheidsrisico's de grootste ESG-uitdaging blijft voor 58% van de respondenten, terwijl 49% wijst op de beperkte gegevens die beschikbaar zijn om ESG-analyse/monitoring te ondersteunen en dus de impact van risico's te kwantificeren.

Hoewel aanpassing aan klimaatverandering het grootste lange termijnrisico is voor organisaties, blijkt uit de bevindingen dat het op de derde plaats staat van risico's die niet als 'adequaat behandeld' worden beschouwd. Als gevolg hiervan blijft het evalueren van klimaatrisico's en -effecten een topprioriteit, waarbij 60% van de organisaties de risico's van klimaatverandering in hun risicokaarten heeft opgenomen, terwijl het kwantificeren van de fysieke risico's van klimaatverandering een top drie activiteit is voor riskmanagers.

"Het feit dat de respondenten zich nu richten op 'aanpassing aan' in plaats van 'beperking van' klimaatrisico's is een belangrijke ontwikkeling", aldus Typhaine Beaupérin, CEO van FERMA. "We hebben een soortgelijke verschuiving van de focus naar aanpassing gezien bij de Europese Commissie, nu bedrijven hun

Top 5 risks in 2020

Cyberbedreigingen
Onzekere economische groei
Beschikbaarheid key skills
Diefstal en fraude data
Overregulering

Top 5 risks in 2022

Cyberbedreigingen
Verstoring supply chain/Distributieketen
Geopolitieke onzekerheid
Onzekere economische groei
Overregulering

Top 5 risks in 2024

Cyberaanvallen
Geopolitieke onzekerheid
Onzekere economische omgeving
Talentmanagement
Datalekken

bedrijfspraktijken willen transformeren om de onvermijdelijke gevolgen van klimaatverandering aan te pakken.”

DE VOORDELEN VAN DIGITALISERING BENUTTEN

Uit het onderzoek blijkt ook dat riskmanagers steeds meer gebruik maken van nieuwe technologieën en gegevens, een ontwikkeling die cruciaal is voor hun vermogen om zowel huidige als opkomende risico's effectief te kwantificeren. Met name met betrekking tot ESG-gerelateerde risico's, wat een uitdaging blijft. Investeren in digitale riskmanagementtools is de op één na belangrijkste prioriteit voor riskmanagers in de komende één tot twee jaar. Naarmate er meer eisen worden gesteld aan riskmanagers, maken risicofunctionarissen gebruik van nieuwe technologieën, tools en gegevens, met name op gebieden zoals risicokwantificering, om de efficiëntie te verbeteren en de risicocultuur te versterken. De resultaten laten een toename zien in het gebruik van AI voor het uitvoeren van ERM-activiteiten van 9% in 2022 tot 13% in 2024.

“De toepassing van praktische risicogerichte tools om risico-kwantificering te verbeteren en de integratie van AI-mogelijkheden in risicoanalyseprocessen om de efficiëntie te vergroten, worden dwingende vereisten voor riskmanagers naarmate de reikwijdte van hun rol toeneemt en de schaal van de gegevens waarover ze beschikken groter wordt”, zegt Xavier Mutzig, *Vice President, Board Member en Global Risk Manager Survey Lead* van FERMA.

Risico-identificatie en -evaluatie blijven de belangrijkste technologiegerichte activiteiten van riskmanagers, zoals 77% van de respondenten aangeeft. Interactieve visualisatie van risico-kaarten is meer dan verdubbeld van 33% in 2022 naar 71%, op de voet gevolgd door het monitoren van actieplannen van 27% naar 70%.

RUIMTE VOOR VERBETERING ERM-MODELLEN

Uit het rapport blijkt dat de helft van de organisaties van de respondenten de hoogste volwassenheidsscore heeft voor hun risicobeoordelingsaanpak, waarbij ze jaarlijks een uitgebreide risicobeoordeling uitvoeren, inclusief identificatie van opkomende risico's, en met specifieke monitoring van de belangrijkste risico's.

Daarnaast zegt 35% van de riskmanagers dat hun organisatie een uitgebreid riskmanagementsraamwerk heeft met kwantitatieve en kwalitatieve indicatoren. Het rapport merkt echter op dat er ruimte is voor verbetering in het correleren van risico's, het kwantificeren van een beter deel ervan en het uitvoeren van diepgaande kwantificering voor belangrijke risico's. ■

Kijk hier voor het volledige rapport: https://www.ferma.eu/app/uploads/2024/11/AS_Etude_FERMA_2024_digital_pap-November-2024.pdf

De tien risico's waaraan onvoldoende aandacht wordt besteed

In het onderzoek werd de risk- en insurancemanagers ook gevraagd naar de risico's waaraan in hun ogen onvoldoende aandacht aan wordt besteed c.q. die niet adequaat worden behandeld.

Generatief AI-gebruik, een opkomend en zich snel ontwikkelend risico, is gestegen op de lijst van zorgen die organisaties voorzichtig proberen te integreren en staat op de eerste plaats met 43%, gevolgd door politieke onzekerheid (27%), gestegen van de derde naar de tweede plaats. Aanpassing aan klimaatverandering staat op de derde plaats van risico's waar onvoldoende aandacht aan wordt besteed. Met 22% van de respondenten die hun bezorgdheid uiten, is dit gedaald ten opzichte van de toppositie met 28% van de reacties in 2022.

Cyberaanvallen, die in 2022 het op één na hoogste risico vormden, zijn gedaald naar de 10e plaats met 15% van de reacties in 2024. Geopolitieke onzekerheden zijn gestegen van de derde naar de tweede plaats.

“De Risk Manager, die zich van oudsher richt op operationele en korte termijnrisico's, moet het voortouw nemen bij het begeleiden van het bedrijf bij de duurzaamheid van zijn strategische en bedrijfsmodellen. Dit houdt in dat zij het grondwerk moeten verrichten voor het riskmanagement voor de middellange en lange termijn om ervoor te zorgen dat de veerkracht en het aanpassingsvermogen van het bedrijf toereikend is met het oog op de evoluerende uitdagingen”, benadrukt FERMA in het rapport.

De tien grootste risico's naar omvang

1. Extreem weer
2. Kritische verandering Earth systems
3. Biodiversiteitschades en inzinking ecosysteem
4. Tekorten natuurlijke hulpbronnen
5. Verkeerde (des)informatie
6. Ongunstige uitkomsten AI-technologie
7. Onvrijwillige mitigatie
8. Cyberonzekerheid
9. Maatschappelijke polarisatie
10. Verontreiniging

1. Gebruik kunstmatige intelligentie (AI): 43%
2. Geopolitieke onzekerheid; 27%
3. Aanpassing aan klimaatverandering: 22%
4. Talentmanagement: 21%
5. Snelheid van technologische veranderingen: 17%
6. Net-zero transitie: 16%
7. HR-risico's: 16%
8. Regulering: 16%
9. Gebruik nieuwe technologieën: 16%
10. Cyberaanvallen: 15%



Zwaardere condities verzekeringsmarkt leidt tot keuze voor alternatieve strategieën

FERMA spreekt in haar rapport van zwaardere condities op de verzekeringsmarkt, dat in de afgelopen 12 maanden bij risk- en insurancemanagers mede heeft geleid tot een keuze voor andere riskstrategieën. De Top-3 trends die de verzekeringsmarkt hebben beïnvloed zijn premieverhogingen, een verminderde capaciteit en dekkingssuitsluitingen voor specifieke risico's. Daardoor stelt 42% van de insurancemanagers een vermindering vast in de dekking van natuurramp(nat cat)-verzekeringen, terwijl iets meer dan de helft (53%) denkt dat sommige risico's, activiteiten of locaties in de nabije toekomst onverzekerbaar zullen worden.

Met het oog hierop hebben insurancemanagers hun verzekeringsstrategie aangepast door:

- Hun aankooppatroon voor verzekeringen te veranderen (54%): behoeften, limieten en sublimieten herzien;
- Versterken schadepreventieactiviteiten (44%)
- Onderhandelen over lange termijnovereenkomsten (30%)
- Opzetten of markeren van verder gebruik van *captive*-faciliteiten (28%)

Risicostrategieën voor de komende twee jaar

Risk retention (eigen behoud) blijft de primaire risicostrategie voor *insurance managers* (62%), op de voet gevolgd door het gebruik van een bestaande *captive* (35%), terwijl nog eens 17% van hen geneigd is een *captive* op te zetten voor de (her)-verzekeringsactiviteiten.

Een stabiel deel van de respondenten meldt dat ze een *captive* of vergelijkbaar instrument gebruiken sinds 2020. Dit jaar gaf echter nog eens 10% van de respondenten aan dat ze overwegen om deze oplossing voor risico-overdracht te implementeren. Daarnaast geeft 28% aan een oplossing te zien in het gebruik van alternatieve risktransfer-oplossingen. Parametrische verzekeringen komen in het onderzoek van dit jaar binnen in de top van strategieën die door respondenten worden gebruikt en worden genoemd door 19% van de respondenten.

Captives zullen een steeds grotere rol zullen spelen in riskmanagementstrategieën bedrijven

Captives zullen een steeds grotere rol zullen spelen in riskmanagementstrategieën en zullen de komende twee jaar worden gebruikt voor het dekken van *property*-, *cyber*-, aansprakelijkheids- en toeleveringsketenrisico's. Dat is een van de conclusies die getrokken kunnen worden uit de uitkomsten uit FERMA's Global Risk Manager Report 2024, die tijdens het recente FERMA-Congres werden gepresenteerd en toegelicht door Xavier Mutzig, *Vice President, Board Member* en *Global Risk Manager Survey lead* van FERMA.

Nu de bezorgdheid toeneemt over de mogelijkheid dat belangrijke risico's in de toekomst onverzekerbaar worden, blijven riskmanagers namelijk hun verzekeringsstrategieën aanpassen als reactie op de uitdagende marktomstandigheden. Volgens het onderzoeksrapport zijn de meest impactvolle trends op de verzekeringsmarkt voor riskmanagers nog steeds stijgende premies, capaciteitsverminderingen en uitsluitingen van specifieke risico's. Veranderingen in de formulering staan nu op de vierde plaats, een stijging van twee plaatsen in vergelijking met sinds de Global Risk Managers Survey in 2022.

VERANDERENDE VERZEKERINGSSTRATEGIEËN

Door de uitdagende marktomstandigheden hebben risico-managers hun verzekeringsstrategieën en -programma's dienovereenkomstig aangepast. 54% van de respondenten heeft zijn aankooppatroon gewijzigd na een herziening van de dekkingseisen, limieten en sublimieten. 44% gaf aan inspanningen te leveren om schadepreventieactiviteiten te versterken, terwijl 30% op zoek ging naar lange termijnovereenkomsten of polisverlengingen.

ZORGEN OVER VERZEKERBAARHEID NEMEN TOE

Uit het onderzoek blijkt dat riskmanagers zich steeds meer zorgen maken over een mogelijke toename van potentieel onverzekerbare risico's in de toekomst. 53% van de respondenten denkt dat belangrijke bedrijfsactiviteiten en -locaties onverzekerbaar zullen worden, tegenover 41% in 2022. Dieper ingaand op de risico's die het meest waarschijnlijk onverzekerbaar zullen worden, noemen respondenten fysieke risico's en natuurrampen als gevolg van klimaatverandering (73%), cyberaanvallen (55%) en verstoring van de toeleveringsketen (inclusief grondstoffen) (34%).

VERSCHUIVINGEN IN VERZEKERINGSDEKKING

Uit het onderzoek kwam een aantal opmerkelijke veranderingen naar voren in de dekking van de afgelopen 12 maanden. Een kwart van de respondenten merkte een toename op in de dekking van cyberrisico's, tegenover 14% in 2022. Het onderzoek toonde ook tekenen van stabilisatie in de sector, met slechts 8% van de respondenten die een grote daling in cyberdekking zagen over de periode, vergeleken met 33% in 2022.

Andere ontwikkelingen die naar voren kwamen waren onder andere de voortdurende uitdagende situatie voor de dekking



Xavier Mutzig lichtte de uitkomsten uit FERMA's Global Risk Manager Report toe.

van natuurrampen, waarbij 42% van de respondenten aangaf in 2024 een verlaging van de dekking te hebben ervaren. Verder meldde meer dan een derde van de risicomangers een daling van de dekking voor materiële schade en/of bedrijfsschade.

TOENEMENDE FOCUS OP CAPTIVES

Het toenemende belang van effectieve strategieën voor risico-overdracht kwam naar voren in het onderzoek, waarbij 62% van de respondenten risicobehoud beschouwt als de voorkeursstrategie voor risicofinanciering, tegenover 73% in 2022. Terwijl het cijfer van 35% voor degenen die gebruik willen maken van een bestaande *captive* stabiel bleef, was er echter een stijging van 12% naar 17% voor respondenten die een *captive* verzekerings- of herverzekeringsmaatschappij wilden oprichten.

Uit het onderzoek bleek ook dat de *captive* dekking de komende twee jaar zal evolueren, waarbij het gebruik van de vehikels in die periode naar verwachting zal toenemen in vier belangrijke *business lines*:

- Schade en bedrijfsschade – 52%
- Cyber – 45%
- Algemene en productaansprakelijkheid – 35%
- Supply chain / niet-schade bedrijfsschade – 31%.

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat er een groeiende belangstelling is voor de oprichting van captives, terwijl eigenaars hun dekkingsdoelstellingen blijven aanpassen aan de veranderende marktomstandigheden. “*Captive* verzekeringsbenaderingen evolueren duidelijk in antwoord op de veranderende verzekeringsmarktomgeving, naarmate voertuigen een stabielere en langetermijncomponent worden van strategieën voor risico-overdracht”, aldus Xavier Mutzig, *Vice President, Board Member en Global Risk Manager Survey lead*, FERMA.

“De recente cruciale wijziging van Solvency II waarbij de ‘*Small and Non-Complex*’-verbintenis wordt geïntroduceerd die meer proportionaliteit biedt voor captives, zal ongetwijfeld ook een positieve invloed hebben op de aantrekkingskracht van dit vehikel en de voortdurende groei van de Europese *captive* markt.” ■



Drie kwart risk- & insurancemanagers in Benelux neigen naar gebruik captives in komende twee jaar

Drie van de vier risk- en insurancemanagers in de Benelux zijn voornemens de komende twee jaar een captive te gebruiken voor het afdekken van hun bedrijfsrisico's. Twee jaar geleden was dat nog 62% en vier jaar geleden 40%. Dat is een van de uitkomsten uit het Global Risk Manager Survey 2024 van de Europese riskmanagementorganisatie FERMA toegespitst op de 71 Benelux-leden – 29 uit België, 22 uit Luxemburg en 20 uit Nederland – die aan het onderzoek hebben meegewerkt. Daaruit blijkt verder dat bij captives vooral wordt gedacht aan brand/bedrijfsschade- en cyberrisico's.

Gevraagd naar wat de komende twee jaar de strategie van hun onderneming is met betrekking tot de bedrijfsrisico's die men loopt, antwoordt 66% het gebruik van een bestaande *captive*, 55% risico retentie en 38% het gebruik van een alternatieve vorm van risikotransfer.

Andere uitkomsten uit het Benelux-deel van het Ferma-rapport zijn:

- De verhoging van de verzekeringspremies, beperking van de verzekeringscapaciteit en uitsluitingen van specifieke risico's hadden volgens de risk- en insurancemanagers de grootste impact op hun werk in het afgelopen jaar;
- 52% verwacht dat bepaalde activiteiten en locaties onverzekerbaar zullen worden, waaronder klimaatverandering/natuurrampen (60%), cyberaanvallen (47%) en verstoring van de *supply chain* (20%);
- Cyberaanvallen (50%), onzekere economische vooruitzichten (39%) en geopolitieke onzekerheid (29%) worden genoemd als voornaamste bedreigingen. Twee jaar geleden stonden de eerste twee ook in de Top-3, naast verstoringen van de *supply chain*/distributie;
- Voor de komende drie jaar worden als belangrijkste bedreigingen genoemd het niet in staat zijn voldoende te innoveren (29%), wet- en regelgeving, het tempo van de technologische veranderingen en talentmanagement (alle 26%);
- Klimaatverandering (38%), net zero-transitie, gebruik GenAI en geopolitieke risico (alle 24%) worden gezien als voornaamste bedrijfsbedreigingen voor de komende tien jaar
- Als risico's die geen of voldoende aandacht krijgen van het management worden genoemd gebruik AI (35%), de snelle technologische veranderingen, talentmanagement, onvoldoende innovatie en geopolitieke onzekerheid (alle 19%);

Kijk hier voor het volledige Ferma-rapport:

https://www.ferma.eu/app/uploads/2024/11/AS_Etude_FERMA_2024_digital_pap-November-2024.pdf

Arnaud Pitsaer (MS Amlin Insurance SE)

Captives zijn niet alleen interessant voor grote multinationals

Met een *captive* kan een organisatie een deel van haar eigen risico's verzekeren. Veel financiële professionals denken dat een *captive* alleen interessant is voor grote, internationale bedrijven. Dat is een hardnekkige misvatting: ze kunnen nuttig zijn voor allerlei organisaties. Ook kleinere bedrijven of gemeentes bijvoorbeeld. Voor wie zijn ze precies interessant en waarom? En hoe werkt een *captive* eigenlijk? In onderstaand artikel geeft Arnaud Pitsaer, *Lead Underwriter Captives & Alternative Risk Transfer* MS Amlin Insurance SE, antwoord op deze vragen.



Arnaud Pitsaer: "Het oprichten van een herverzekeringscaptive is een strategie voor de lange termijn. Dit vereist natuurlijk een investering in geld, tijd en aandacht. Maar na enkele jaren is het rendement op deze investeringen aanzienlijk."

“ Een *captive* is een bijzondere soort verzekeraar of herverzekeraar, opgericht door een organisatie die géén verzekeraar is. Zo kan deze organisatie een deel van haar eigen risico's verzekeren, in plaats van bij een traditionele, commerciële verzekeraar, of ze op de eigen balans te laten staan zonder opvolging.

VERSCHILLENDE SOORTEN CAPTIVES

Er zijn verschillende soorten *captives*. In dit artikel beperk ik mij tot twee soorten: verzekerings*captives* en herverzekering*captives*.

Verzekering*captives* zijn het meest geavanceerd. Zij hebben een verzekeringslicentie en mogen dus zelf risico's accepteren en verzekeringspolissen uitschrijven. Ze hebben normaliter actuarissen, verzekeringsacceptanten en schadebehandelaars in dienst. En ze moeten voldoen aan alle wetten en regels waar 'gewone' verzekeraars ook aan moeten voldoen. Daarom is dit type *captives* inderdaad vooral interessant voor grote internationale bedrijven.

Je hebt ook herverzekering*captives*. De naam zegt het al: dit is een herverzekeraar, geen verzekeraar. Het hoeft aan minder strenge eisen te voldoen op het gebied van bijvoorbeeld solvabiliteit en rapportage. En er is een minder complexe organisatie nodig dan bij een verzekerings*captive*. Dat maakt het interessant voor meerdere soorten organisaties.

NIET EENVOUDIG

Een herverzekering*captive* is dus minder complex. Maar dat wil niet zeggen dat het eenvoudig is! Het administratieve en juridische traject om een herverzekering*captive* op te richten, duurt ruim zes maanden. Er is ook een stevige investering nodig: de *captive* moet voldoende startkapitaal hebben om schades uit te keren aan de *fronting* verzekeraar. En het brengt natuurlijk operationele kosten met zich mee.

Welke organisaties zouden het dan toch moeten overwegen? Er zijn drie belangrijke randvoorwaarden: financiële kracht, 'veel' of bijzondere risico's en gevoel voor risk management.

FINANCIËLE KRACHT

Allereerst moet de organisatie financieel sterk zijn. Ze moet de *captive* kunnen voorzien van genoeg startkapitaal én voldoende eigen vermogen houden. Want als de *captive* te maken krijgt met financiële problemen, moet het moederbedrijf in staat zijn deze te herkapitaliseren zodat zij aan haar verplichtingen tegenover de fronter kan voldoen.

Solvabiliteit, de verhouding tussen het eigen en het totale vermogen, is een belangrijke graadmeter voor de financiële kracht van een organisatie. Net als de capaciteit om *cashflow* te genereren. Hoe beter de solvabiliteit en hoe positiever de

cashflow, hoe meer het bedrijf zijn risico's kan internaliseren via een *herverzekeringscaptive*.

VEEL OF BIJZONDERE RISICO'S

Daarnaast moet de organisatie 'veel' of bijzondere risico's hebben. Wat is veel? Wel, dat weten we vrij precies. Als we kijken naar de kosten en de baten, dan is een *herverzekeringscaptive* interessant voor elke organisatie waarvan de totale verzekerbare risico's meer dan één miljoen euro aan verzekeringspremies per jaar (zouden) bedragen. Daarnaast is een *herverzekeringscaptive* interessant voor organisaties die bijzondere risico's hebben, die moeilijk – of alleen tegen hele hoge premies – te verzekeren zijn.

Dit laat direct zien wat de derde randvoorwaarde is: gevoel voor risk management. De organisatie moet inzicht hebben in de risico's waarvoor het gevoelig is, en tijd hebben om deze te beheren.

ALTERNATIEVEN VOOR EEN TRADITIONELE VERZEKERING

Ook kleinere organisaties kunnen voldoen aan deze drie randvoorwaarden. Neem een Vlaamse handelaar in springpaarden: zij hebben 20 medewerkers in dienst en minder dan 100 miljoen euro omzet. Een springpaard kan gemakkelijk meer dan 1 miljoen euro kosten. De schade als het gestolen wordt, een ongeluk krijgt of ziek wordt, is dan ook groot. Het verzekeren van een springpaard bij een traditionele verzekeraar is echter duur en brengt zware administratieve lasten met zich mee, zowel op het gebied van toezicht als in geval van schade. Bovendien gaan die verzekeringspremies ten koste van het resultaat.

Daarom keek het bedrijf naar twee alternatieven voor een traditionele verzekering: het aanhouden van een financiële reserve voor als er schade is óf het oprichten van een eigen *captive*. Het opzij zetten van geld voor mogelijke schade is eenvoudig te organiseren. Maar daar kleven wel wat nadelen aan. Het bedrijf behaalt hierdoor 'abnormaal' hoge winsten en betaalt daardoor abnormaal hoge belastingen. Bovendien: als er een schade is, wordt de relevante informatie niet verwerkt, gecentraliseerd en behandeld om andere gevallen te begrijpen en te voorkomen.

BETERE RISICOPREVENTIE

Daarom besloot het bedrijf om een *herverzekeringscaptive* op te richten, ook al is dat niet eenvoudig en vereist het een stevige investering, zoals we hierboven hebben gezien. Maar de voordelen wogen voor dit bedrijf op tegen de nadelen. Het geld blijft binnen de groep: het hoeft minder premie te betalen aan de traditionele verzekeringsmarkt, en in plaats daarvan aan de *captive*. En dankzij de *captive* worden alle risico's van de groep (in verband met de verschillende activiteiten of entiteiten) niet alleen verwerkt, maar vooral ook gemutualiseerd (gespreid).

Bovendien zorgt het hebben van een *captive* voor betere risicopreventie. Organisaties met een *captive* nemen preventieve maatregelen die vaak ver boven de marktstandaard liggen. En

Hoe werkt verzekeren met een herverzekeringscaptive?

Een *herverzekeringscaptive* mag niet rechtstreeks polissen uitgeven aan verzekerden. Daarom is ook altijd een klassieke verzekeraar nodig. Hoe werkt dit?

1. Het moederbedrijf bekijkt welke risico's het bij de *herverzekeringscaptive* wil onderbrengen.
2. Het bedrijf benadert een commerciële verzekeraar met de vraag of deze de risico's zou willen accepteren én bereid is om deze geheel of deels over te dragen aan de *captive*. Dit heet *captive fronting*.
3. De *fronting* verzekeraar analyseert de risico's, bepaalt de premie en de voorwaarden, en stelt deze voor aan het bedrijf.
4. De *fronting* verzekeraar neemt contact op met de *captive* en bepaalt de voorwaarden voor de overdracht: gedeelte van het risico, de premie, de *herverzekeringscommissie*,
5. Als de *captive* akkoord gaat, schrijft de *fronting* verzekeraar de polis en het *herverzekeringscontract* uit.
6. De *fronting* verzekeraar herverzekerde deze risico's bij de *captive*.

Welke organisaties zouden een *herverzekeringscaptive* moeten overwegen? Er zijn drie belangrijke randvoorwaarden: financiële kracht, 'veel' of bijzondere risico's en gevoel voor risk management

een *captive* kan een winstgevend financieel instrument zijn voor het moederbedrijf. Zolang er geen schadegevallen zijn, kunnen de financiële reserves worden geïnvesteerd – bijvoorbeeld in risicobeheer.

LANGE TERMIJN STRATEGIE

Dit is precies wat de handelaar in springpaarden deed. Na drie of vier jaar zonder schade was de *captive* groot genoeg om meer risico te dragen. Het bedrijf besloot daarom om alleen nog catastrofale schades te verzekeren op de traditionele markt, van 4 miljoen euro of hoger. Alle schades onder deze drempel worden nu door een verzekeringsmaatschappij gefront en herverzekerd bij de *captive* (zie kader). Hierdoor kon het bedrijf aanzienlijk besparen op de verzekeringspremies. Het gebruikte de besparingen om stevig te investeren in preventiemaatregelen en risicobeperking.

Dit maakt ook direct duidelijk dat het oprichten van een *herverzekeringscaptive* een strategie is voor de lange termijn. Dit vereist natuurlijk een investering in geld, tijd en aandacht. Maar na enkele jaren is het rendement op deze investeringen aanzienlijk.”



QBE Insurance is op cybermarkt binnen jaar
opstap- en pioniersfase voorbij

“We zijn klaar voor de volgende stap”

Nog geen jaar na de start met cyberverzekeringen in Nederland is QBE Insurance inmiddels eigenlijk al de opstart- en pioniersfase voorbij, zo kan worden geconcludeerd uit een interview met drie ‘jonge honden’ van de verzekeraar die zich onder meer bezighouden met dit snel groeiende verzekeringssegment: *Head of Financial Lines Underwriting* Gydo van Rheenen, *Senior Underwriter Cyber* Richard Bakker en *Underwriter Cyber* Jorrit Koopmans. Zo tekent de verzekeraar niet alleen meer een percentage mee op coassurantiepolissen, maar is zij inmiddels ook in staat de *lead* te nemen bij aangeboden cyberrisico's en mee te tekenen op internationale programma's. Verder heeft men recent eigen polisvoorwaarden opgesteld, een eigen claimsspecialist aangesteld en meerdere *incident response*-diensten geïntroduceerd. Een ander voorbeeld waaruit de snelle voortgang blijkt is de recente lancering van QCyberProtect, een uitgebreide en wereldwijde cyberpolis die als eerste werd gelanceerd in ons land. “We zijn dan ook klaar voor de volgende stap”, benadrukken de drie.



De drie cyberspecialisten van QBE Insurance in Nederland: v.l.n.r. *Head of Financial Lines Underwriting* Gydo van Rheenen, *Senior Underwriter Cyber* Richard Bakker en *Underwriter Cyber* Jorrit Koopmans. “We hebben in het eerste jaar van onze activiteiten door onze aanpak en investeringen in specialistische kennis laten zien ambitieuze plannen te hebben op de cyberverzekeringsmarkt.”

We spraken hen, samen met *Head of Market Management* Ijaz Chishti. Volgens hem strookt de snelle groei van de cyberportefeuille geheel met de groeiontwikkeling die het gehele bedrijf van QBE Insurance in ons land doormaakt. “We zijn begin 2023 van ‘scratch’ gestart met *property & liability* en is het productenpalet vorig jaar uitgebreid met *Financial Lines* en *Cyber* en dit jaar met *Construction & Pharma/Life Science*. Op ons vlak

bij het Amstel Station in gelegen kantoor werken inmiddels 21 medewerkers, onder wie 12 *underwriters*.”

Het van oorsprong Australische bedrijf maakt ook wereldwijd een gestage groei door. De groep telt *worldwide* zo'n 14.000 medewerkers en de premie-omzet is inmiddels opgelopen tot ongeveer \$ 23 miljard. Over de cijfers van het Nederland-

se bedrijf zegt Ijaz dat zij geen cijfers voor individuele landen publiceren “Ik kan wel vertellen dat we goed op weg zijn om onze doelen te realiseren: uitbreiding van het aantal producten verder bouwen aan de bestaande producten en vaker de *lead* te nemen op alle terreinen. De lancering van QBE in Nederland is daarmee zeker een succes te noemen.”

CYBER

Terug naar het cyberverhaal. De drie gesprekspartners stellen zich voor. Gydo van Rheenen is van hen het langst in dienst – sinds maart 2023 – en heeft als *Head of Financial Lines* de leiding over de afdeling, die actief is op het gebied van beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid en cyber. Hij werkt inmiddels ruim 12 jaar in de verzekeringsbranche, achtereenvolgens bij CNA Europe, *Liberty Speciality Markets* en Zurich Insurance, steevast in de *Financial Lines*.

Er zijn momenteel op de Nederlandse markt een aantal verzekeraars actief die cyberberrisico's accepteren, maar er zijn er nog niet veel die ook bereid zijn daarbij de lead te willen nemen

Jorrit Koopmans werkt wat korter in de branche – 9 jaar om precies te zijn – en heeft in verschillende functies gewerkt bij de Rabobank, laatstelijk als *Broker Cyberberrisk & Tech-PI*. Hij maakt tevens al enkele jaren deel uit van de Technische Commissie Cyber van de VNAB. Richard Bakker is de meest recente aanwinst van QBE's Cyber-team, waarbij hij zich vorig jaar juni heeft aangesloten als *Senior Underwriter*. Hij heeft van de drie de meeste werkervaring in de branche, waarin hij inmiddels bijna 23 jaar actief is. Hij begon zijn loopbaan bij Univé in de buitendienst en maakte daarna de overstap naar de zakelijke markt bij Zurich Insurance, waar hij onder meer bij negen jaar werkte als *Senior Underwriter Financial Lines*. Daarna werkte hij ruim vijf jaar als *Senior Underwriter Cyber* bij Chubb.

KEUZE VOOR QBE

Over hun keuze om, na jaren elders te hebben gewerkt bij enkele al langer in ons land actieve verzekeraars, de overstap te maken naar een nieuwkomer als QBE, zijn de drie los van elkaar opvallend unaniem. Gydo: “Tot dusver heb ik altijd bij partijen gewerkt die al een bepaalde portfolio hadden opgebouwd. Bij QBE kreeg ik de kans om een keer eraan mee te werken om een nieuwe portefeuille geheel van de grond af op te bouwen. Dat leek mij destijds ontzettend gaaf en dat is het ook, zo heb ik inmiddels kunnen ervaren. Vakmatig boeiend is daarnaast ook om niet alleen mee te tekenen op cyberposten maar ook om de lead te nemen. Datzelfde geldt voor het kunnen aanbieden van internationale programma's. Sowieso zie ik het als een mooie

uitdaging om leiding te mogen geven aan zo'n dynamisch team in een markt die volop in ontwikkeling is.”

Net als Gydo had ook Jorrit de wens om een keer bij een verzekeringsbedrijf aan de slag te gaan waarbij je een portefeuille van *scratch* af kunt opbouwen. “Bovendien wilde ik graag eens ‘aan de andere kant van de tafel’ zitten. Na enkele jaren bij een makelaar te hebben gewerkt kan ik nu een kijkje nemen in de keuken van een verzekeraar. Wat mij daarnaast bijzonder aanspreekt bij QBE is de grote mate van vrijheid, zelfstandigheid en beslissingsbevoegdheden die je hebt bij de uitvoering van je dagelijkse werkzaamheden. Prettig is verder dat het mogelijk is om in voorkomende gevallen terug te kunnen vallen op de specifieke *know how* en ervaring van de andere cyber-specialisten binnen ons bedrijf, waar ook ter wereld.”

'ARTISTIEKE UNDERWRITING'

Richard noemt als een van zijn redenen voor zijn overstap naar QBE 'artistieke *underwriting* vrijheid', woorden die om een toelichting vragen. “Je hebt bij QBE als *underwriter* een grote mate van vrijheid om, uiteraard binnen bepaalde kaders, je werk naar eigen inzicht in te kunnen vullen en om op een open, ruime manier te kunnen kijken naar mogelijkheden om aangeboden risico's in dekking te kunnen nemen, ook als die wellicht buiten de bekende paden vallen. Er is veel mogelijk, mits je een en ander goed kunt onderbouwen. Daarbij heb je een grote mate van beslissings- en acceptatiebevoegdheid waardoor je soms verder kunt gaan dan in de markt gebruikelijk is. Tekenend voor de relevante rol die je als *underwriter* kunt vervullen, was ook dat ik kort na mijn aantreden mijn creativiteit al heb kunnen inzetten bij het meeschrijven aan onze nieuwe, eigen polisvoorwaarden. Dat heb ik als heel bijzonder en leerzaam ervaren.”

Dat wij in betrekkelijk korte tijd zo snel zijn gegroeid, is het overtuigende bewijs dat er voor cyberberrisico's daadwerkelijk ruimte is voor nieuwe aanbieders

KRACHT

Waar ligt de kracht van QBE Insurance op cybergebied? Richard neemt als eerste het woord. “In de eerste plaats zijn wij een goed alternatief voor het bestaande aanbod. Behalve aan meer keuzemogelijkheden hebben makelaars en hun klanten behoefte aan een deskundige businesspartner die zowel de markt kent als de risico's die bedrijven lopen bij hun dagelijkse activiteiten. Daarbij zijn wij klant- en oplossingsgericht en zijn wij samen met makelaar en klant constant op zoek naar adequate verzekeringsoplossingen, ook als ze soms wat buiten de gebaande paden liggen.”

Jorrit wijst daarnaast op de voordelen van het zijn van onderdeel van een groot internationale verzekeraar. "QBE is wereldwijd een grote speler, en in sommige markten ook marktleider op cyber. Daardoor kunnen wij voor onze Nederlandse klanten in voorkomende gevallen een beroep doen op de specialistische kennis en ervaring van de vele buitenlandse collega's. Daarbij gaat onze dienstverlening verder dan alleen het bieden van een cyberverzekering met een uitgebreide dekking."

Het risicobewustzijn bij het Nederlandse bedrijfsleven is zeker toegenomen en daarmee hebben bedrijven hun basisveiligheid vergroot. Maar we zijn er zeker nog niet

Hij licht dat laatste als volgt toe: "Wij bieden zowel praktische ondersteuning aan de voorkant – bij het voorkomen van cyberincidenten – als na een cyber-, ransom of datalekincident bij het zoveel mogelijk beperken van de operationele en financiële gevolgen daarvan. Daarvoor beschikken we ook in Nederland over een netwerk van externe specialisten, waaronder juristen (Kennedy van der Laan), communicatie- en forensische IT-specialisten, die in geval van een cyberaanval meteen op afroep beschikbaar zijn."

Gydo vult aan: "We streven ernaar voor zowel voor makelaars als hun klanten een echte businesspartner te zijn, die een breed palet aan praktische hulp en begeleiding biedt bij zowel het voorkomen van een cyberaanval als bij het beperken van de gevolgen daarvan als deze onverhoopt toch plaatsvindt. We denken verder mee aan verzekeringsoplossingen en zijn als de makelaar daar prijs op stelt bereid mee te gaan naar de klant om de risico's ter plekke in kaart te brengen."

QBE's kracht ligt volgens hem verder op het gebied van de volop aanwezige specifieke cyberkennis en andere zaken die makelaars en klanten sterk op prijs stellen: een goede bereikbaarheid, een snelle respons op zowel acceptatievragen als in geval van een schade en een beknopt aanvraagformulier met een 15-tal vragen. "We hoorden in de markt namelijk veel kritiek dat in de markt ook voor kleinere bedrijven voor polisaanvragen een uitgebreide vragenlijst wordt gebruikt en denken daarvoor een meer passende oplossing te hebben gevonden,"

NIEUWKOMER

Jullie zijn één van de nieuwe spelers op de cyberverzekeringsmarkt. Maar is er eigenlijk wel plaats voor een nieuwkomer in dit segment? "Jazeker", antwoordt Jorrit overtuigend. Er zijn momenteel op de Nederlandse markt een aantal verzekeraars actief die cyberrisico's accepteren, maar er zijn er nog niet veel die ook bereid zijn daarbij de *lead* te willen nemen. Datzelfde geldt overigens voor het aantal cyberspecialisten bij zowel verzeke-



Ijaz Chishti: "De lancering van QBE in Nederland is zeker een succes te noemen."

raars als makelaars. Ook die zijn op de vingers van een paar handen te tellen." Overigens heeft QBE wereldwijd al veel ervaring met Cyber verzekeringen en is in sommige Europese landen al marktleider. Dus, nieuwkomer in Nederland maar zeker niet op gebied van Cyber verzekeringen. Gydo beaamt dat: "Mede daardoor is het aantal aanbieders van cyberverzekeringen momenteel namelijk nog aan de beperkte kant. Of men heeft de mensen er niet voor of men mag of wil uit beleidsoogpunt hierin niet actiever opereren. Daardoor ontbreekt vaak de *riskappetite* die makelaars en hun klanten graag zouden zien en omarmen zij elke nieuwe aanbieder. Dat wij in betrekkelijk korte tijd zo snel zijn gegroeid, is het overtuigende bewijs dat er voor cyberrisico's daadwerkelijk ruimte is voor nieuwe aanbieders."

De terughoudendheid bij verzekeraars voor de acceptatie van cyberrisico's is overigens op zich wel te verklaren. Richard daarover: "Cyber is een relatief nieuw risico waarbij in tegenstelling tot bij bijvoorbeeld brand, aansprakelijkheid en transport, de voor de acceptatie en prijsstelling zo relevante schade-statistieken ontbreken. Dat zorgt voor onzekerheid, zeker nu er zich geregeld grote en minder grote cyberincidenten voordoen. Om deze nieuwe risico's adequaat te kunnen beoordelen is het niet alleen zaak dat je als verzekeraar zelf over voldoende specialistische cyberkennis in huis hebt maar ook hiervoor in overleg met de betrokken specialisten bij makelaar en klant kijkt naar mogelijkheden om de kans op een cyberincident zoveel mogelijk te mitigeren."

RISICOBEWUSTZIJN GROEIT

Hoe is het gesteld met de cyberveiligheid van ondernemend Nederland? Richard daarover: "In de loop der jaren is het risicobewustzijn bij het Nederlandse bedrijfsleven zeker toegenomen en daarmee hebben bedrijven hun basisveiligheid vergroot. Er zijn dus op dat vlak stappen gezet, wat natuurlijk op zich een positieve ontwikkeling is te noemen. Maar we zijn er zeker nog niet. Bedrijven moeten zich blijven verdiepen in de veranderende cyberrisico's die met hun onderneming en activiteiten lopen en blijven kijken naar welke maatregelen ze kunnen treffen om de kans op een cyberincident tot een minimum te beperken."

Wat zijn de risico's waar bedrijven met name op moeten letten. Daarbij worden door de drie natuurlijk bekende risico's als *hacks*, datalekken en *ransomware* genoemd. Maar zij wijzen daarnaast op het cumulatierisico en de afhankelijkheid van veel bedrijven op één toeleverancier. Zoals het recente incident met CrowdStrike overduidelijk heeft aangetoond.

UNDERWRITER OF CHOICE

Waar willen jullie over pakweg 2,5 jaar staan? "Dat we door de markt daadwerkelijk gezien worden als een van de relevante en prominente aanbieders van cyberverzekeringen in ons land en mede door onze innovatieve aanpak zijn uitgegroeid tot *underwriter of choice* bij tal van makelaars en hun klanten", antwoordt Jorrit prompt. Richard vult aan: "Het zou mooi zijn als we dan door de markt daadwerkelijk worden herkend en erkend als

Er liggen voor ons volop mogelijkheden om de komende jaren verder te groeien

gerespecteerd businesspartner met een klant- en oplossingsgerichte in- en opstelling en veel specialistische kennis op het gebied van cyberrisico's. En waarop je bovendien kunt terugvallen op praktische ondersteuning in geval van een cyberincident."

Gydo: "We hebben in het eerste jaar van onze activiteiten door onze aanpak en investeringen in specialistische kennis laten zien ambitieuze plannen te hebben op de cyberverzekeringsmarkt en *last but not least* in betrekkelijk korte tijd een niet on-aanzienlijke groei doorgemaakt. Dat sterkt ons in de gedachte dat er voor ons volop mogelijkheden zijn om de komende jaren verder te groeien. Zelf zijn we ervan overtuigd dat we klaar zijn voor een volgende stap en in de markt uit kunnen groeien tot een prominente partij op de cyberverzekeringsmarkt. Het is nu dan ook aan ons om dat waar te maken door de markt – makelaars en hun klanten – te laten zien wat onze meerwaarde is, zowel aan de voorkant van het acceptatieproces als erna als reactie in geval van cyberincident." ■

QBE Insurance lanceert wereldwijde cyberverzekering 'QCyberProtect' als eerste in Nederland met 'QCyberPrepare' als incident reponse service

Vorig jaar juli lanceerde QBE Insurance haar wereldwijde cyberpolis onder de naam QcyberProtect. Met als bijzonderheid dat het Nederlandse bedrijf de eer had om als eerste van in totaal 27 landen de cyberverzekering te kunnen aanbieden aan de relaties. QCyberProtect biedt cyberverzekeringen voor uiteenlopende organisaties, van middelgrote bedrijven die vertrouwen op volledig uitbestede IT-afdelingen tot wereldwijde bedrijven met complexe grootschalige IT-systemen.

De polis biedt voor diverse cyberrisico's dekking op maat voor schades als gevolg van bestaand en opkomende cyberrisico's, met inbegrip van netwerkbeveiliging, privacyaansprakelijkheid, IT- en niet-IT-bedrijfsonderbrekingen en reputatieschade. Om de cyberweerbaarheid van een breed scala aan klanten wereldwijd te verbeteren is daarnaast QCyberPrepare opgezet, waar verzekerden in een *cyber saferoom* cyberresponsgerelateerde documenten (incidentresponsplan, cyberbeleid ed.) buiten het bedrijfsnetwerk kunnen opslaan voor eenvoudige toegang in het geval dat het eigen netwerk gecompromiteerd is.

"Deze riskmanagementtool wordt wereldwijd ondersteund door een netwerk van ervaren cyberexperts en stelt organisaties in staat om verbonden, zelfverzekerd en in controle te zijn voor, tijdens en na een cybercrisis", zegt Ijaz. QBE. "Dit aanbod onderstreept ons streven om wereldwijd consistente en praktische oplossingen te bieden voor de steeds veranderende cyberrisico's waarmee onze klanten wereldwijd worden geconfronteerd."

BELFOR constateert in praktijk van alledag tal van onveilige situaties

Aandacht voor luchtkanaalreiniging laat nog steeds te wensen over

Onwetendheid en kostenoverwegingen. Dat zijn volgens Hans van Berkel, Senior Projectmanager Luchttechniek bij BELFOR (Nederland), twee belangrijke redenen waarom bij bedrijven de aandacht voor het regelmatig preventief laten reinigen van de luchtkanalen vaak te wensen overlaat. "En dat is zonde, want preventie van luchtkanalen en componenten kan veel schade voorkomen."



Hans van Berkel: "Het geregeld, eens in de drie, vier jaar professioneel laten reinigen van luchtkanalen voorkomt schimmelvorming, bacteriën, vervuiling en dichtslibben. En daarmee de kans op een brandschade en een hieruit voortvloeiende tijdelijke bedrijfsonderbreking, met alle mogelijke (financiële) gevolgen van dien."

Hans weet waarover hij praat. Hij is al sinds 1996 werkzaam in de reconditioneringsbranche – van meet af aan bij BELFOR en rechtsvoorganger Bonnet – en geeft leiding aan de zes man tellende afdeling die zich sinds de zomer van 2022 onder meer bezighoudt met het reinigen van luchtkanalen, zowel voor preventief onderhoud als na een brand of explosie, bij particulieren, ondernemingen en de scheepvaartindustrie.

TWEE JAAR IN EIGEN HUIS

Luchtkanaalreiniging is een activiteit die BELFOR altijd heeft aangeboden aan opdrachtgevers, met name aan bedrijven in de

voedselindustrie (restaurants, café's en fastfoodketens), hotels, VvE's, scheepseigenaren en scheepswerven. Na een grondige voorinspectie ter plekke wordt een plan van aanpak opgesteld, worden luchtkanalen grondig, professioneel gereinigd met speciale borstels en schimmel- en bacteriedodende producten. Indien nodig worden ook de filters vervangen.

Tot de zomer van 2022 werd door BELFOR voor het reinigen van lucht- en ventilatiekanalen externe specialisten ingeschakeld. Maar in de afgelopen ruim twee jaar wordt dit specialisme in eigen beheer aangeboden aan bedrijven op de particuliere en zakelijke markt en in de scheepvaartindustrie. "Dat is een bewuste keuze geweest", vertelt Hans van Berkel. "We zagen de werkzaamheden op dat terrein groeien. Door de uitvoering door eigen mensen te laten doen kunnen we in de eerste plaats onze klanten ook op dat vlak nog meer de kwaliteit bieden die ze van ons gewend zijn. Daarnaast hebben we hiermee een verdere stap gezet in de richting van *one stop shopping*, zoals we dat eerder ook met lekdetectie hebben gedaan."

Terugkijkend is men bij BELFOR goed te spreken over de ontwikkeling die de activiteiten op het gebied van luchtkanaalreiniging heeft doorgemaakt. "Vooral in het eerste jaar hebben we een enorme groei doorgemaakt en hebben we inmiddels zes fulltime specialisten in dienst. In het tweede jaar zijn onze luchtkanaalreinigingsactiviteiten enigszins gestabiliseerd, maar dat neemt niet weg dat wij hierin nog steeds een enorme groeimarkt zien. Het toont aan dat er nog veel zending te bedrijven in het promoten van het nut en de voordelen ervan naar potentiële opdrachtgevers toe, zowel na een brand of andere vervuiling als voor preventief onderhoud ter voorkoming van storingen en/of schades."

Wat zijn die voordelen dan precies? Hans: "Het geregeld, eens in de drie, vier jaar professioneel laten reinigen van luchtkanalen voorkomt schimmelvorming, bacteriën, vervuiling en dichtslibben. En daarmee de kans op een brandschade en een hieruit voortvloeiende tijdelijke bedrijfsonderbreking, met alle mogelijke (financiële) gevolgen van dien. Bijkomend voordeel is dat hiermee de behandelde luchtkanaal- en ventilatiekanalen meer rendement halen en de levensduur van de apparatuur

wordt verlengd met vijf tot tien jaar, wat natuurlijk een aanzienlijk financiële besparing met zich meebrengt”, aldus BELFOR’s luchtkanaalreinigingspecialist, volgens wie “weliswaar niet elke brandschade bij bedrijven in het luchtkanaal ontstaat, maar het wel zo is dat elke brand leidt tot schade in en aan het luchtkanaal.”

RISICOBEWUSTZIJN

Daar waar de noodzaak van het geregeld reinigen van vetkanalen bij bedrijven, hotels, cafetaria’s, restaurants en andere winkels wel wordt onderkend, is dat volgens Hans bij lucht- en ventilatiekanalen beduidend minder het geval. ‘We vervangen toch de filters al’, is een veelgehoord argument om het niet te doen. Onbekend maakt onbemind. “De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat het risicobewustzijn weliswaar wat is toegenomen, maar er blijven nog veel bedrijven die het risico onderschatten. Ook realiseert men lang niet altijd dat het geregeld laten uitvoeren van preventief onderhoud een levensduurverlengend effect met zich meebrengt. Hierdoor blijft het noodzakelijk bedrijven te blijven attenderen op de noodzaak de luchtkanalen geregeld te laten reinigen.”

Hij zegt op zich wel te kunnen begrijpen dat bedrijven niet staan te trappelen om de luchtkanalen regelmatig te laten reinigen. “Het is voor bedrijven een extra kostenpost van enkele duizenden euro’s en velen van hen hebben het vandaag de dag financieel niet makkelijk.”

‘ZIEN IS GELOVEN’

Om ondernemend Nederland goed te informeren over het nu en de voordelen van luchtkanaalreiniging heeft BELFOR de afgelopen jaren zowel rechtstreeks naar bedrijven toe als ook naar het verzekeringsintermediair veel aan voorlichting op dat vlak gedaan om de risico’s meer inzichtelijk te maken. Ook neemt het dit onderwerp actief mee in zijn workshops.



“Het risicobewustzijn is weliswaar wat toegenomen, maar er blijven nog veel bedrijven die het risico onderschatten. Ook realiseert men lang niet altijd dat het geregeld laten uitvoeren van preventief onderhoud een levensduurverlengend effect met zich meebrengt.”

Hans: “Zien is geloven. We laten bedrijven geregeld filmpjes en foto’s van vervuilde luchtkanalen zien en dat maakt meestal een forse indruk bij onze gesprekspartners bij bedrijven en hun adviseurs die enorm schrikken van de getoonde voorbeelden. Eenmaal daarmee geconfronteerd is men vaak overtuigd van de noodzaak hieraan iets te doen. Een en ander heeft er het afgelopen jaar dan ook mede geleid tot een groeiend risicobewustzijn en als uitvloeisel daarvan ook van aantal reinigings- en onderhoudsopdrachten, op alle vlakken.” Ter illustratie laat hij een foto zien van een dichtgeslibd luchtkanaal op een cruiseschip. “Een volstrekt onveilige situatie met een grote kans op bacteriën, schimmelvorming en zelfs brand. En dan te bedenken dat mensen hierachter slapen.”

Desgevraagd zegt hij hierin ook een rol te zien weggelegd voor de verzekeringsbranche. “Zij zouden bijvoorbeeld als voorwaarde voor een verzekering of voor acceptatie tegen lagere premie of betere voorwaarden van bedrijven kunnen eisen dat zij eens in de zoveel jaar behalve hun vetkanalen ook hun luchtkanalen laten reinigen.”

POSITIEF TOEKOMSTBEELD

Hoe zie je de toekomst van jullie activiteiten op het gebied van luchtkanaalreiniging. “Heel positief”, antwoordt Hans prompt “In de eerste plaats omdat steeds meer bedrijven en hun adviseurs bekend zijn met het nut van het geregeld preventief laten reinigen van luchtkanalen, maar ook van de mogelijkheden om deze na een brand of andere ernstige vervuiling door middel van een professionele reiniging terug te brengen in de staat van vóór de calamiteit. Onze specialisten beschikken over voldoende know how en ervaring in huis om hen daarbij snel en op deskundige wijze bij te staan zowel nationaal als internationaal, zodat de (gevolg)schade tot een minimum beperkt blijft. Momenteel telt ons team zes specialisten, maar we houden er sterk rekening mee dat vanwege de groeiende vraag dat aantal de komende tijd zal worden uitgebreid.” ■

Link video:

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7229050118602141696>



Niet elke brandschade bij bedrijven ontstaat in het luchtkanaal, maar elke brand leidt wel tot schade in en aan het luchtkanaal

Robin Adriaansen en Gerard de Noord over de ambitieuze plannen van DUAL Benelux

We willen ook in Engineering & Construction uitgroeien tot één van de industry leaders

Wat goed is, komt snel, luidt een Nederlands gezegde, dat zeker ook van toepassing lijkt te zijn op de ontwikkeling van DUAL Benelux in ons land. Officieel gestart per 1 mei 2023 is de MGA sindsdien uitgegroeid tot een volwaardige marktpartij onder leiding van *Managing Director* Aram Stoop met inmiddels 28 (!) medewerkers dat op een breed verzekeringsgebied actief is: *Cyber, Financial Lines, Marine (Hull/Cargo), M&A, Life Science en Surety. Engineering & Construction* is de meest recente loot aan de DUAL-stam, dat in de tweede helft van vorig jaar pas echt vorm heeft gekregen. Met vijf *underwriters* – Robin Adriaansen, Jordi van Beekum, Niels Mastenbroek, Gerard de Noord en Imke Swierstra – en één *Commercieel Directeur* – Paul de Keijzer – wil DUAL Benelux binnen enkele jaren uitgroeien tot één van de *industry leaders* op hun werkterrein, zo komt naar voren in een interview met *Head of Engineering & Construction* Robin Adriaansen en *Lead Underwriter Engineering & Construction* Gerard de Noord.



Het Engineering & Construction-team: v.l.n.r. Jordi van Beekum, Gerard de Noord, Niels Mastenbroek, Imke Swierstra, Paul de Keijzer en Robin Adriaansen

Robin is sinds 2012 werkzaam in de verzekeringsbranche, waarin hij zijn eerste schreden zette bij Aon. Bij de makelaar werkte hij als *Medewerker Business Support & Marketing Communications* en als *Broker Construction & Engineering*. Na ca. 6,5 jaar maakte hij de overstap naar DUPI waar hij verschillende functies heeft

vervuld op het gebied van CAR/Engineering, aanvankelijk als *Senior Underwriter* en later als *Lead Underwriter, Associate Director CAR/Engineering* en de laatste anderhalf jaar als *Underwriting Director*. Sinds 1 juli jl vervult hij bij DUAL Benelux de functie van *Head of Engineering & Construction*.

Gerard is zelfs al 34 jaar actief in de verzekeringswereld. Hij begon in 1990 bij het toenmalige Praevenio Technische Verzekeringen als Inspecteur Technische Verzekeringen. Na 11,4 jaar vervolgde hij zijn loopbaan bij Delta Lloyd waar hij 5,5 jaar heeft gewerkt als Technisch Adviseur & Expert. Vervolgens was hij ruim vier jaar actief bij Nassau Verzekeringen als *Senior Underwriter* en Risk Specialist en 4,5 jaar bij Markel International Netherlands als *Senior Underwriter Engineering*. Ook hij is afkomstig van de DUPI Group, waar hij sinds 2016 achtereenvolgens actief was als *Senior Underwriter Engineering*, *Lead Underwriter Engineering* en laatstelijk als *Associate Director*. In september van dit jaar voegde hij zich bij het *Engineering & Construction-team* van DUAL Benelux *Lead Underwriter Engineering & Construction*.

OVERSTAP

Waarom hebben jullie de overstap gemaakt naar DUAL? "Een mooie uitdaging", steekt Robin van wal. "In de eerste plaats vanwege de kans die ik kreeg om bij een ambitieus bedrijf een portefeuille en sterk team op te bouwen op het gebied van constructie- en engineeringverzekeringen en daar leiding aan te mogen geven. De strategische uitgangspunten van DUAL sluiten goed aan bij mijn visie en delen dezelfde ambities als ik. We kunnen weliswaar altijd terugvallen op een sterk moederbedrijf, maar krijgen wel de ruimte voor een eigen, lokale *foot-print*. Daardoor kunnen we zelf bepalen welke risico's we willen dekken en daardoor kunnen we ook echt maatwerk bieden aan bedrijven."

Gerard sluit zich daarbij volmondig aan. "We kunnen werken op een manier zoals we dat zelf het liefst zouden willen, ook voor de meer complexe risico's. Kortom, je hebt hier meer ruimte om te kunnen ondernemen en je eigen strategie te bepalen. We hanteren het uitgangspunt dat in principe alles verzekeraar is. Momenteel is dat voor twee risico's (nog) niet het geval: geothermische boringen en *offshore* kabels. Daarnaast blijft het toch altijd weer een mooie uitdaging om een portefeuille van de grond af op te kunnen bouwen."

ERVAREN TEAM AAN UNDERWRITERS

DUAL Benelux is er in zeer korte tijd in geslaagd een buitengewoon ervaren *Engineering & Construction*-team op te zetten van zes specialisten, allen met een sterke staat van dienst en met expertise in alle segmenten binnen het brede C&E-palet. Vijf van hen zijn afkomstig van DUPI en één van Allianz. "Onze mensen vormen dan ook onze grootste kracht", benadrukken Robin en Gerard.

Laatstgenoemde hierover: "Het team bestaat uit vertrouwde gezichten, bekend bij zowel *brokers* als eindklanten. Klanten mogen dan ook dezelfde hoge service verwachten die ze gewend zijn en dat onze *underwriters* in goed overleg met hen altijd op zoek gaan om maatwerk oplossingen te bieden, met name voor uitdagende en complexe projecten. Kortom, ons C&E-team is zodanig samengesteld dat we kunnen voldoen aan de complexe en moderne eisen van de bouw- en engineeringsector. We hebben de kwalitatieve mensen, de capaciteit en vooral de bereidheid om zaken te doen. En die onder leiding van



Robin Adriaansen: "Er zijn op zich voldoende aanbieders, maar de verzekeringsmarkt is van oudsher een traditionele markt waarin vaak gewerkt wordt met standaardoplossingen."

Head of Claims Benelux Femke Nollet verzekeren ook met raad en daad terzijde staan bij de afwikkeling van hun schadeclaim."

BENELUX-MARKT EN LANGETERMIJNRELATIES

De focus ligt volgens Robin op de Benelux-markt, met een sterke nadruk op het opbouwen van langetermijnrelaties met klanten en partners. "We werken als team aan een gebalanceerde portefeuille met zowel doorlopende CAR en machinebreuk contracten als aflopende projectverzekeringen. Dit zorgt voor stabiliteit en blijft de samenwerking en service op lange termijn versterken. Dankzij deze aanpak kunnen we als DUAL ons ook richten op complexe projecten en het bieden van innovatieve oplossingen die inspelen op nieuwe technologische en duurzame ontwikkelingen. Met de wereldwijde middelen en reputatie van DUAL willen wij oplossingen bieden die verder gaan dan gangbaar zijn in de markt. Zo kunnen bijvoorbeeld langdurige bouw- en onderhoudstermijnen worden verzekerd, respectievelijk tot 84 en 60 maanden."

Gerard vult aan: "We bekijken alle risico's binnen het CAR/*Engineering*-segment – CAR, EAR, Machinebreuk, *Energy*: van kleine tot grote projecten, met zowel korte als lange bouwtermijnen en in uiteenlopende sectoren—van traditionele burger- en utiliteitsbouw (B&U) tot *renewables* en 'natte' infrastructuur. Kwaliteit en klantgerichtheid staan centraal, met snelle reacties, creatieve oplossingen en zorgvuldige schadeafhandeling. Je mag van ons verwachten dat we binnen twee dagen inhoudelijk reageren op een aanvraag. Dat kan direct een quote zijn of een vraag om aanvullende informatie of een gesprek met de eindklant om een passende oplossing te kunnen bieden."

VOORDEEL MGA

Gerard noemt daarnaast als voordeel dat DUAL Benelux een *Managing General Agent* (MGA) is. "Daardoor kunnen we gebruik maken van de capaciteit van meerdere verzekeraars en zo onze klanten meer mogelijkheden bieden." Robin vult aan: "In 2024 zijn we gestart met twee buitenlandse risicodragers: VHV Versicherungen en Axeria. Per 1 januari jl. is Baloise Belgium NV ook onderdeel van de Benelux propositie en kunnen we daarnaast een beroep doen op de Lloyd's-markt. Daar kunnen in het eerste half jaar van 2025 nog nieuwe risicodragers bijkomen. De namen kan ik helaas nog niet noemen."

"Voor ons betekent service dat we verder kijken dan alleen het afsluiten van een polis", vervolgt Gerard. "We zetten ons in voor risicomangement op de lange termijn, nemen verantwoordelijkheid in een vlotte schadebehandeling, en werken samen met onze klanten om ervoor te zorgen dat hun belangen en dekkingen goed beschermd zijn – nu en in de toekomst. Altijd met het oog op een goed portfoliomanagement, proactieve service en een sterke focus op langdurige partnerschappen."

RUIMTE VOOR EEN NIEUWE AANBIEDER?

Was er ruimte voor een nieuwe aanbieder? Beide gesprekspartners antwoorden ronduit met een 'ja'. Robin: "Er zijn op zich voldoende aanbieders, maar de verzekeringsmarkt is van oudsher een traditionele markt waarin vaak gewerkt wordt met standaardoplossingen. Nog steeds worden risico's beoordeeld op basis van historische modellen die helaas vaak de verbinding met de hedendaagse marktontwikkelingen missen. Er wordt slechts geleidelijk ingesprongen op nieuwe behoeften. Dit maakt dat er in de markt ruimte is voor een nieuwe speler die bereid is op zoek te gaan naar oplossingen die passen bij de hedendaagse markt. Daarin kunnen wij een rol vervullen."

Gerard: "We merken bij makelaars en klanten dat er behoefte is aan meer capaciteit voor constructie- & engineeringrisico's. En aan meer partijen die bereid zijn om de *lead* te nemen. Dat laatste doen we nu voor risico's tot 50 á 75 miljoen euro en op termijn willen we dat ook voor grotere zaken. We merken dat makelaars ons flink aan het testen zijn qua mogelijkheden en appetite. We moeten dus gewoonweg bewijzen waar we voor staan zodat we onze ambities waar kunnen maken."

STABIELE MARKT

Hoe zouden jullie de C&E-markt momenteel willen omschrijven? "Als een stabiele markt, zeker nog niet 'zacht' maar minder hard dan enige tijd geleden. Er is weliswaar capaciteit beschikbaar, zeker voor de gangbare risico's, maar niet voor specifieke risico's, zoals 'natte' werken", geeft Gerard aan, die als trends langer lopende bouw- en constructieprojecten noemt en als schadetrends zonnepanelen en diefstal van kabels.

Robin: "De bouwsector bevindt zich in een dynamische fase, gedreven door zowel technologische innovaties als veranderende regelgeving en duurzame ambities. Projecten worden steeds complexer, met een groeiende vraag naar milieuvriendelijke en energie-efficiënte bouwoplossingen. Hernieuwbare energie,



Gerard de Noord: "We merken bij makelaars en klanten dat er behoefte is aan meer capaciteit voor constructie- & engineeringrisico's. En aan meer partijen die bereid zijn om de lead te nemen."

circulair bouwen en duurzame infrastructuur krijgen steeds meer prioriteit. Bovendien hebben aannemers te maken met sterk oplopende bouwkosten, te kort aan goed en betaalbaar personeel en taaldiversiteit op de bouwplaats. In deze snel veranderende omgeving wordt het voor verzekeraars steeds belangrijker om maatwerkoplossingen te bieden die inspelen op de specifieke risico's en vereisten van elk project."

AMBITIEUS

Aan ambities geen gebrek bij DUAL Benelux, ook op C&E-gebied. "Onze toekomstvisie is gericht op voorop lopen met innovatie, een sterke reputatie in service en reactietijd", lichten Robin en Gerard toe. "Om dit te realiseren blijven we investeren in de ontwikkeling van ons team, waaronder de uitbreiding van de claimsafdeling en het opzetten van *risk engineering*. Hiermee staan we klaar om ons te positioneren als een leidende verzekeraar voor zowel de eenvoudige als de complexe risico's."

Wanneer zijn jullie tevreden? Robin: "Op korte termijn dat we gezien worden in de markt, dat makelaars en hun klanten ons weten te vinden en wij hen hebben kunnen overtuigen dat we geen *one day fly* zijn maar een 'blijvertje' in de markt die samen met hen aan de slag willen gaan om C&E-risico's, ook de complexe, willen verzekeren. Op de langere termijn willen we uitgroeien tot een gevestigde marktpartij en tot één van de *industry leaders* op ons vakgebied"

Gerard geeft het slotwoord: "Het klinkt wellicht wat vreemd, maar tevredenheid kan ertoe leiden dat je achterover gaat leunen en je niet optimaal blijft werken aan verbetering van je manier van werken, productenpalet en service. Daarom mag en kun je eigenlijk nooit tevreden zijn." ■

Rapport Allianz Commercial:

Verdrievoudiging van 'nucleaire' vonnissen stelt bedrijven en aansprakelijkheidsverzekeraars op de proef

Amerikaanse jury's hebben de afgelopen jaren een recordaantal *supersized* vonnissen uitgesproken tegen bedrijven. Zogenaamde 'nucleaire' vonnissen zijn sinds 2020 bijna verdrievoudigd, terwijl de mediane waarde van het vonnis meer dan verdubbeld is. Alleen al in 2023 steeg het aantal nucleaire vonnissen (> \$10 miljoen) met meer dan 27%, terwijl het aantal 'thermonucleaire' vonnissen (> \$100 miljoen) steeg met 35%, volgens Marathon Strategies, met gevolgen voor industrieën variërend van de auto-industrie tot entertainment en chemicaliën. Dergelijke vonnissen zijn niet alleen een probleem voor Amerikaanse bedrijven, maar hebben ook gevolgen voor internationale bedrijven die zaken doen in de VS, volgens Allianz Commercial, dat in een nieuw rapport vijf trends op het gebied van aansprakelijkheidsschade beschrijft die bedrijven in de gaten moeten houden.

"Naarmate de technologie en de wereld evolueren, wordt de verzekeringsmarkt geconfronteerd met een aantal nieuwe uitdagingen die leiden tot toenemende trends in aansprakelijkheidsschade," zegt Alfredo Alonso, *Global Head of Liability Insurance* bij Allianz Commercial. "Deze toenemende schade-trends beïnvloeden de visie van verzekeraars op zaken als het inzetten van capaciteit, vooral in de VS, en de winstgevendheid van zowel oudere als toekomstige verzekeringsjaren. Samenwerking tussen belanghebbenden is cruciaal om deze veranderingen in goede banen te leiden en de kosten van aansprakelijkheidsclaims te beheersen."

DE TOENAME VAN NUCLEAIRE VONNISSEN

De groei in het aantal en de omvang van deze vonnissen is te wijten aan meerdere factoren, waaronder het groeiende wantrouwen in bedrijven, de veranderende tactiek van aanklagende advocaten, de erosie van de hervorming van de onrechtmatige daad, veranderingen in de demografie van de jurypool en de normalisering van dergelijke vonnissen, waaronder de toename van miljardenbedragen voor persoonlijk letsel. Toekenningen kunnen worden gedreven door een combinatie van bestraffende, compenserende en niet-economische schadevergoedingen, zoals pijn en lijden, die allemaal toenemen.

"Dergelijke opwaartse trends in de sociale inflatie zijn op de lange termijn niet houdbaar, omdat de stijgende kosten van nucleaire vonnissen uiteindelijk terugslaan op bedrijven, consumenten en verzekeraars", zegt Jörg Ahrens, *Global Head of Key Case Management, Long Tail Claims* bij Allianz Commercial.

"Pogingen om de onrechtmatige daad te hervormen, zoals plafonds voor niet-economische schadevergoedingen, hebben wisselend succes gehad. Bij gebrek aan effectievere hervormingen is meer samenwerking tussen verzekerden en verzekeraars



en een hardere houding ten opzichte van schikkingen nodig om de stijgende kosten van aansprakelijkheidsclaims te beperken."

FARMACEUTISCHE CLASS ACTIONS WORDEN COMPLEXER EN VLUCHTIGER

De afgelopen jaren is ook een groeiende lijst van farmaceutische, voedingsmiddelen en chemische producten het doelwit geworden van collectieve schadeclaims ter waarde van miljarden dollars, waaronder opioïden, talkpoeder, middelen tegen indigestie en onkruidverdelgers. Kanker komt steeds vaker voor in dergelijke rechtszaken. Wetenschappelijk onderzoek, wettelijke voorschriften of het vrijwillig uit de handel nemen van producten die mogelijk kankerverwekkend zijn, kunnen aanleiding geven tot rechtszaken. Dergelijke claims creëren volatiliteit voor aansprakelijkheidsverzekeringen vanwege de lange latentie van kankersymptomen, waarbij de risico's pas vele jaren nadat een product werd verkocht en de verzekering werd afgesloten, worden begrepen.

Opwaartse trends in sociale inflatie zijn op de lange termijn niet houdbaar, omdat de stijgende kosten van nucleaire vonnissen uiteindelijk terugslaan op bedrijven, consumenten en verzekeraars

Arne Holzheuer, *Global Practice Group Head for Liability* bij het *Chief Claims Office* van Allianz Commercial “Productaansprakelijkheidsclaims in de farmaceutische sector zijn meestal kostbaar en complex, met meerdere partijen, hogere verdedigingskosten en hogere schadevergoedingen. Door de aard van deze industrie kan een schadelijk product of ingrediënt leiden tot meerdere acties bij vele producenten, wat resulteert in een grote opeenstapeling van schades van meerdere verzekerden door één gebeurtenis.”

PFAS-RECHTSZAKEN NEMEN TOE

PFAS is een klasse van synthetische chemicaliën die sinds de jaren 1940 op grote schaal worden gebruikt in industriële en consumentenproducten zoals voedselverpakkingen, cosmetica en huishoudelijke artikelen en zelfs blusschuim. PFAS, ook wel bekend als *forever chemicals* vanwege hun weerstand tegen afbraak, zijn de afgelopen jaren het onderwerp geweest van toenemende rechtszaken. Deze zijn grotendeels gericht op drie hoofdgebieden: milieuvervuiling; water- en afvalverwerking/verontreiniging; en persoonlijk letsel, zoals bij mensen die direct met de producten werken, zoals brandweerlieden.

Terwijl de rechtszaken zich tot nu toe concentreerden op de VS – aan milieuverontreiniging gerelateerde PFAS-schikkingen lopen al in de dubbele cijfers van miljarden dollars – zijn er ook zaken elders geweest, bijvoorbeeld in Europa. De omvang van toekomstige rechtszaken is onzeker, hoewel verdere regelgevende maatregelen hierin een rol kunnen spelen.

COLLECTIEVE ACTIES ZULLEN TOENEMEN BUITEN DE VS

Sociale inflatie is voornamelijk een Amerikaans fenomeen, maar stappen om de toegang tot de rechter in Europa te verbeteren zouden in de toekomst kunnen leiden tot een toename van collectieve acties, aldus het rapport.

Collectieve acties komen in sommige Europese landen al vaker voor, nu consumentengroepen gebruik beginnen te maken van kaders voor collectief verhaal en wetswijzigingen om bedrijven te straffen en herstelwerkzaamheden te financieren, terwijl consumentenbeschermingsinstanties al vorderingen hebben ingesteld op gebieden als waterkwaliteit en farmaceutica. Volgens advocatenkantoor CMS werd in 2023 in Europa een recordaantal collectieve rechtszaken aangespannen (133), een stijging van 10% ten opzichte van 2022, waarvan het Verenigd



Koninkrijk, Nederland, Duitsland en Portugal meer dan driekwart voor hun rekening namen. Productaansprakelijkheid, consumentenzaken en persoonlijk letsel waren de grootste bronnen van rechtszaken.

BELANGRIJKSTE OORZAKEN VAN AANSPRAKELIJKHEIDSCLAIMS

Het rapport analyseert ook enkele van de belangrijkste oorzaken van aansprakelijkheidsclaims in de verzekeringssector in de afgelopen vijf jaar – incidenten met defecte producten zijn goed voor meer dan 40% van de waarde van alle claims, met de andere duurste oorzaken van claims waaronder botsingen/aanrijdingen, gebrekkig vakmanschap/onderhoud en lichamelijk letsel. ■

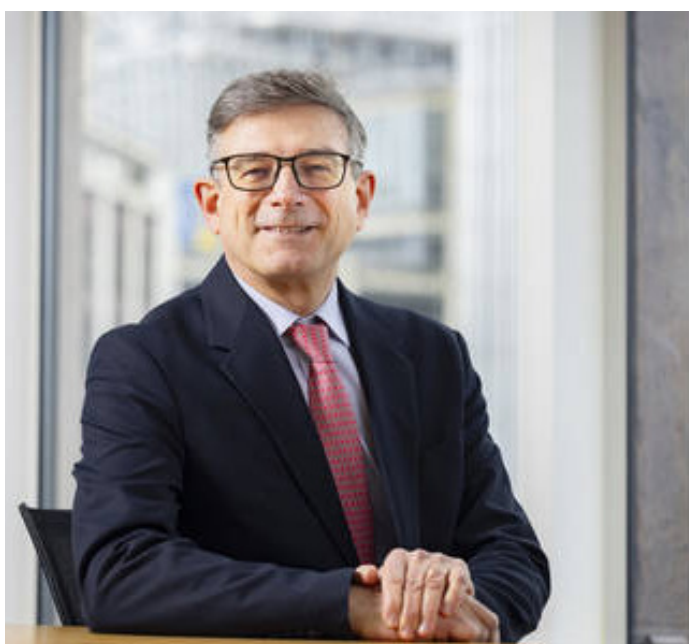
Sociale inflatie is voornamelijk een Amerikaans fenomeen, maar stappen om toegang tot rechter in Europa te verbeteren kunnen leiden tot toename collectieve acties

- Groei in *supersized* gerechtelijke uitspraken vormt een significante factor in stijgende kosten van aansprakelijkheidsclaims.
- Class actions bij farmaceutische bedrijven, groei van collectieve schadeclaims buiten de VS en toenemende rechtszaken rond ‘*forever chemicals*’ zijn enkele van de andere trends die een uitdagende markt creëren voor aansprakelijkheidsverzekeraars.
- Producten met gebreken zijn de afgelopen vijf jaar de duurste oorzaak van aansprakelijkheidsclaims geweest, goed voor meer dan 40% van de schadeomvang.

IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle tijdens jubileumcongres:

Tijden zijn aan het veranderen voor maritieme verzekeraars

Bij de opening van de jaarlijkse conferentie van de International Union of Marine Insurance (IUMI) deze week in Berlijn (Duitsland), richtte voorzitter Frédéric Denèfle zich op de gevolgen die veranderingen waarschijnlijk zullen hebben voor alle takken van de maritieme verzekeringsbranche. "De tijden zijn snel aan het veranderen en ik voorzie de komende jaren een ander landschap voor verzekeraars in de komende jaren."



Frédéric Denèfle: "Handelsbeperkingen voor goederen leiden onvermijdelijk tot een afname van de scheepvaart en, op hun beurt, tot een afname van de wereldwijde premies voor maritieme verzekeringen."

Verwijzend naar het gemeenschappelijke thema van de conferentie 'Building on 150 years of enabling global commerce', sprak hij de volgende woorden: "Dit jaar vieren we de 150e verjaardag van IUMI en haar buitengewone geschiedenis die hier in Berlijn begon. We hebben onze vereniging zien uitgroeien van wat in essentie een Duitse organisatie was tot een echt wereldwijd instituut dat de geaccepteerde en vertrouwde stem van de maritieme verzekeringsbranche over de hele wereld is geworden. In die 150 jaar hebben maritieme verzekeraars de wereldwijde handel bijgestaan, ondersteund en vergemakkelijkt en dat doen we vandaag de dag nog steeds. De tijden veranderen echter snel en ik voorzie een ander landschap voor verzekeraars in de komende jaren".

GEOPOLITIEKE SPANNINGEN

De IUMI-president benadrukte de recente geopolitieke spanningen als een van de belangrijkste aanjagers van verandering. Oorlogsrisico's, sancties en embargo's namen toe en dit had



een impact op de traditionele scheepvaartroutes en de internationale handel meer in het algemeen. Hij uitte zijn bezorgdheid over scheepsexploatanten die kiezen voor de langere zeeroutes rond Afrika om risicogebieden te vermijden en vroeg of schepen en hun bemanningen voorbereid zijn op de specifieke navigatie-uitdagingen waarmee ze te maken zullen krijgen. Ook de financiële kosten en de gevolgen voor het milieu zouden een punt van zorg zijn.

Denèfle wees ook op veranderingen als gevolg van de evolutie van de wereldmarkten, zowel technisch als commercieel, die van invloed zouden zijn op de manier waarop schepen worden geëxploiteerd en hoe vrachtzendingen en logistieke ketens in de toekomst zouden worden georganiseerd. "Nearshoring zou een bijzondere impact kunnen hebben."

BEPERKINGEN EN REGELGEVING

"Meer in het algemeen worden veranderingen aangemoedigd door de internationale economische situatie en de relatie tussen landen en hun hang naar wereldwijde handel versus nationalisme. Meer beperkingen en regelgeving leiden onvermijdelijk tot een vermindering van de scheepsladingen. Omgekeerd zaten veel grote landen op onaangeboorde grondstoffen die de komende jaren waarschijnlijk zouden worden geëxploiteerd. Dit zou het potentieel hebben om meer lading en nieuwe scheepvaartroutes te ontsluiten" aldus de IUMI-president.

Daarnaast beginnen de stappen die door de maritieme gemeenschap worden genomen om de impact op het milieu te verminderen, zichtbaar te worden. "Nieuwe brandstoffen, nieuwe scheepsontwerpen, nieuwe bedieningspraktijken en nieuwe regelgeving zouden allemaal van invloed zijn en hernieuwde

aandacht vereisen. Hij wees in het bijzonder op het emissie-handelssysteem van de EU dat in januari van dit jaar van kracht werd.

EINDE GLOBALISERINGSPROCES

“Er wordt op dit moment veel onderzoek en analyse gedaan omdat we ons in een positie bevinden waarin echte verandering wordt gedreven door zo veel factoren”, zegt Denèfle. “Ik heb het gevoel dat we het einde hebben bereikt van het globaliseringsproces dat na de Tweede Wereldoorlog begon en versnelde met de uitbreiding van de GATT. De wereld begint nu te krimpen. In het verleden konden wij als maritieme verzekeraars overal ter wereld zaken doen en waren scheepseigenaren en vrachthege-naren eveneens vrij om hun verzekeringen op bijna elke locatie naar keuze onder te brengen. Dat is nu niet meer het geval. Op dezelfde manier zullen handelsbeperkingen voor vracht onvermijdelijk leiden tot een afname van de scheepvaart en, op hun

Alle vertrouwen dat ons aanpassingsvermogen ons voortbestaan – en dat van IUMI – nog vele jaren zal garanderen

beurt, een afname van de wereldwijde premies voor maritieme verzekeringen.”

“Hoewel we de komende tijd met veel problemen worden ge-confronteerd, bestaan er al vele honderden jaren maritieme verzekeraars en ik heb er alle vertrouwen in dat ons aanpas-singsvermogen ons voortbestaan – en het voortbestaan van de IUMI – nog vele jaren zal garanderen. We zullen onze activiteiten voortzetten, zij het op een andere manier.” ■

IUMI 2026 Rotterdam

Volgend jaar is het Verbond van Verzekeraars gastheer van het IUMI-congres dat dan wordt gehouden in Rotterdam. De voorbereidingscommissie werkt samen met IUMI en congresorganisator TFI Lodestar aan het optuigen van het congres: passende locaties, sponsorpakketten, keynote speakers en veel aandacht voor duurzaamheid.

Neil Roberts, voorzitter Policy workshop:

Maritieme veiligheid en beveiliging bovenaan agenda voor IUMI

In zijn functie van voorzitter van de *Policy Forum Workshop* bevestigde Neil Roberts, tevens *Head Marine and Aviation* bij Lloyd's Market Association, dat maritieme veiligheid en beveiliging bovenaan de agenda van de IUMI blijven staan.



Neil Roberts, voorzitter Policy workshop: “De complicaties die sancties met zich meebrengen zijn een uitdaging voor iedereen in de maritieme sector en het is belangrijk dat verzekeraars een open dialoog voeren met overheidsinstanties om te proberen onbedoelde gevolgen te voorkomen wanneer er activa – en tragisch genoeg zeevarenden – op zee verloren gaan.”

In zijn presentatie gaf hij onder meer een update over de Rode Zee-problematiek voor de sector. “De internationale marine-interventie helpt verzekeraars het vertrouwen te geven om de handel waar nodig te blijven ondersteunen. Er worden echter nog steeds regelmatig schepen aangevallen en de IUMI heeft een constructieve dialoog kunnen aangaan met de EU over specifieke maatregelen om de gevolgen te beperken en heeft de belangrijkste lessen kunnen delen met onze leden. De complicaties die sancties met zich meebrengen zijn een uitdaging voor iedereen in de maritieme sector en het is belangrijk dat verzekeraars een open dialoog voeren met overheidsinstanties om te proberen onbedoelde gevolgen te voorkomen wanneer er activa – en tragisch genoeg zeevarenden – op zee verloren gaan.”

IMO

Vervolgens schetste hij enkele van de lopende werkzaamheden van de IUMI met de IMO (International Maritime Organization),

met name op het gebied van de veiligheid van schepen. “In 2024 heeft IUMI haar werk met IMO verbreed en is actief betrokken geweest bij een aantal IMO-werkgroepen met een sterke focus op scheepsveiligheid. Het is al lang bekend dat de groeiende containercapaciteit de beperkende maatregelen voorbijstreeft en er zijn meerdere gevallen geweest van schepen met onvoldoende brandbestrijdingscapaciteit. Omdat het aantal scheepsbranden nog steeds toeneemt, steunt de IUMI een verbeterde branddetectie en een wijziging van SOLAS zodat vaste watermonitoren verplicht worden voor nieuwbouwschepen. Dit zou een belangrijke stap voorwaarts zijn in de verbetering van de brandbeveiliging op toekomstige containerschepen, gezien de brandbestrijdingsinspanningen momenteel beperkt blijven tot draagbare watermonitoren en nevelspuiten.”

Hij vervolgt: “Het stapelen en vastsjorren van containers ligt aan de basis van het voortdurende verlies van containers die overboord slaan en bij het zoeken naar oplossingen zullen samenwerking met de industrie en veranderingen in de regelgeving nodig zijn. Een praktische illustratie hiervan is dat de IUMI

Het stapelen en vastsjorren van containers ligt aan de basis van het voortdurende verlies van containers die overboord slaan; voor oplossingen zijn samenwerking met de industrie en veranderingen in de regelgeving nodig

alleen kan deelnemen aan het gezamenlijke TopTier-project van de industrie dankzij de hulp van de Duitse verzekeringsmaatschappij (GDV). TopTier ontwikkelt verschillende aanbevelingen om de complexe oorzaken van overboord geslagen containers aan te pakken die zullen worden besproken in de IMO Subcommissie voor het vervoer van lading en containers.”■

Ilias Tsakiris, voorzitter IUMI's Ocean Hull Committee:

Huidige veranderende wereld vraagt meer dan ooit aanpassingsvermogen van de sector

“De maritieme verzekeringssector heeft een lange geschiedenis van aanpassingsvermogen en nu moeten we meer dan ooit wendbaar blijven terwijl de wereld om ons heen verandert.” Met die woorden opende Ilias Tsakiris, *General Manager van American Club Europe*, CEO van Hellenic Hull en voorzitter van *IUMI's Ocean Hull Committee*, zijn presentatie tijdens de Ocean Hull Workshop



Ilias Tsakiris: “De langere reizen stellen schepen bloot aan onbekende wateren en minder ontwikkelde havens, wat het risico op schade en vertragingen vergroot.”

De aanhoudende omzetgroei voor zeecasco-verzekeringen is volgens hem toe te schrijven aan de toegenomen scheepvaartactiviteit en de stijgende waarde van schepen. “Reders investeren in het uitbreiden van hun vloot met technologisch geavanceerdere schepen om aan de eisen van de wereldhandel te voldoen en als gevolg daarvan hebben zeecasco-

verzekeraars hun dekking voor deze waardevollere activa uitgebreid.” Hij waarschuwt echter voor potentiële uitdagingen die zouden kunnen ontstaan als er nieuwe capaciteit op de markt komt, vooral via bestaande verzekeraars die op zoek zijn naar snelle groei.

Tsakiris wees daarnaast op de toenemende schadefrequentie en -omvang in vergelijking met de afgelopen jaren, hoewel ze nog wel op het niveau van vóór de pandemie bleven. “Naarmate we 2024 ingaan, lijkt de situatie zich te stabiliseren. De post-pandemische omgeving heeft een nieuwe dynamiek in het claimlandschap geïntroduceerd, maar de sector is zich dienovereenkomstig aan het aanpassen. We zien verschuivingen, maar de sector reageert goed.”

VERSTORINGEN HANDELSROUTES

Een van de belangrijke kwesties die Tsakiris aan de orde stelde, was de impact van geopolitieke spanningen op de mondiale handelsroutes, vooral in het Midden-Oosten. Hij wees op de aanhoudende crisis in de Rode Zee, waarbij de activiteiten van de Houthis-rebellen tot aanzienlijke ontwrichting hadden geleid. “Veel reders mijden het Suezkanaal en kiezen langere routes

rond Afrika om hun schepen en bemanningen te beschermen. Deze verschuiving is niet zonder gevolgen gebleven. De langere reizen stellen schepen bloot aan onbekende wateren en minder ontwikkelde havens, wat het risico op schade en vertragingen vergroot. Het gebrek aan bergings- en reparatiefaciliteiten op deze alternatieve routes betekent dat zelfs kleine incidenten kunnen escaleren tot aanzienlijke claims.”

Naast de operationele risico's ging Tsakiris in op de milieubelasting van deze omgeleide reizen, die gepaard gaan met een hoger brandstofverbruik en hogere emissies en een directe impact heeft op de ecologische *footprint* van de industrie. “Dit is een ernstige zorg nu we werken aan het terugdringen van de uitstoot in overeenstemming met de internationale doelstellingen. We moeten oplossingen vinden die niet alleen aan de wettelijke vereisten voldoen, maar ook de CO2-impact van de mondiale scheepvaart daadwerkelijk verminderen.”

Hij wees daarnaast op het veranderende risicolandschap als gevolg van geopolitieke spanningen. “Verzekeraars worden steeds voorzichtiger als het gaat om schepen met reizen naar risicogebieden. Ervaringen uit het verleden in conflictgebieden, vooral rond de Rode Zee, spelen een grotere rol bij risico-beoordelingen. Sancties en geopolitieke spanningen hebben het verzekeren van schepen met banden met landen als de VS, Groot-Brittannië en Israël complexer gemaakt. De risicoselectie wordt selectiever. Verzekeraars houden zowel de fysieke als de politieke risico's nauwlettend in de gaten.”

TOEKOMSTPERSPECTIEF

Kijkend naar de toekomst benadrukte hij de voortdurende inspanningen van de sector om de transitie naar een duurzamere

scheepvaart te ondersteunen. “De drang naar *dual-fuel* schepen en de verkenning van alternatieve brandstoffen verandert de samenstelling van de mondiale vloot. Er worden veel nieuwe schepen afgeleverd, maar we zien ook een verouderende vloot, wat zijn eigen uitdagingen met zich meebrengt.”

De groeiende ‘*dark fleet*,’ schepen met een onduidelijke eigenaar en vaak ook een twijfelachtige classificatie, bestempelde hij als ‘een groot probleem’ dat aanzienlijke risico's met zich meebrengt voor maritieme verzekeraars. “Deze schepen worden vaak geëxploiteerd door twijfelachtige entiteiten en hun gebrek aan transparantie maakt het moeilijk om de aansprakelijkheid in geval van ongelukken of vervuiling te beoordelen. Dit is een groeiende zorg voor maritieme verzekeraars.”

Ondanks de vele uitdagingen waarmee de sector wordt geconfronteerd, herbevestigde Tsakiris de inzet van IUMI om *underwriting excellence* te bevorderen. “Onderwijs en expertise zijn nu belangrijker dan ooit. Door initiatieven zoals de IUMI Masterclass zorgen we ervoor dat onze professionals over de vaardigheden beschikken die ze nodig hebben om door deze complexe tijden te navigeren. We moeten blijven innoveren, opleiden en beschermen.” ■

Onderwijs en expertise zijn nu belangrijker dan ooit. We moeten blijven innoveren, opleiden en beschermen

Mike Brews, voorzitter van het IUMI Cargo Committee

De goederenverzekeringsmarkt verbetert zich verder

“De markt voor transportgoederenverzekeringen verbetert zich verder, wat getuigt van een positieve marktontwikkeling die al een aantal opeenvolgende jaren aanhoudt. Op dezelfde manier verbeterden de schaderatio's in de goederentekening in veel regio's”, vertelde Mike Brews, voorzitter van het *IUMI Cargo Committee*, in zijn presentatie

Over het algemeen hebben de schaderatio's de neiging zich in de loop van de tijd te stijgen, maar het startpunt voor 2023 was volgens hem aanzienlijk lager dan in voorgaande jaren. “Dit, in combinatie met relatief lage en stabiele claims, heeft een positief klimaat gecreëerd voor goederenverzekeraars en is de goederenverzekeringsmarkt gezond. “We lijken ons in een goed deel van de cyclus te bevinden. De schaderatio's zijn de afge-



Mike Brews: “De acceptatiediscipline wordt steeds beter en bedrijven concentreren zich op hun schaderatio's en jagen niet alleen op premies. Dit is goed nieuws en als gevolg daarvan lijkt de markt zich in een positieve richting te bewegen.”



lopen vijf jaar verbeterd, terwijl de grote schades jaar-op-jaar zijn afgenomen. Het lijkt erop dat verzekeraars zich veel meer richten op schadepreventie, wat goed is voor alle betrokkenen.”

AANTAL GEBIEDEN VEREISEN MONITORING

Brews noemde een aantal gebieden die zorgvuldige monitoring vereisen, met name door de verandering in de mondiale weerspatronen. “Grote stormen werden een zorg voor alle verzekeringscategorieën, maar is vooral de scheepvaart de dupe hier-

van geworden. Schades aan zeevracht, waaronder het aantal containers dat op zee verloren ging, zijn als gevolg van extreme weersomstandigheden toegenomen. Maar dat gold ook voor de schadelast aan goederen tijdens overig vervoervormen en zelfs tijdens de opslag ervan.”

Ook internationale conflicten blijven een punt van zorg, waarbij ladingen worden getroffen terwijl ze door risicovolle gebieden reizen, zoals de Rode Zee en het oorlogsgebied tussen Rusland en Oekraïne. Er neemt het aantal kapingen wereldwijd toe “De accumulatie van risico’s op afzonderlijke schepen of in havens of andere faciliteiten aan de wal blijft een probleem, maar verzekeren en verzekeraars waren zich veel beter bewust van het probleem dan voorheen, aldus de voorzitter van de *IUMI Cargo Committee*.

Hij vervolgt: “Vandaag de dag besteden verzekeraars meer aandacht aan hun maritieme activiteiten dan in de afgelopen jaren. Hoewel de maritieme sector doorgaans een klein deel van de totale portefeuille uitmaakt, kunnen de schades aanzienlijk zijn. De acceptatiediscipline wordt steeds beter en bedrijven concentreren zich op hun schaderatio’s en jagen niet alleen op premies. Dit is goed nieuws en als gevolg daarvan lijkt de markt zich in een positieve richting te bewegen.” ■

Pascal Dubois, voorzitter van het IUMI Loss Prevention Committee

Schadepreventie is voorwaarde voor bereiken doelstellingen klimaatverandering

Het voorkomen van schade is een voorwaarde voor het bereiken van de doelstellingen met betrekking tot de klimaatverandering. Daarvoor pleitte Pascal Dubois, voorzitter van het *IUMI Loss Prevention Committee*, in de sessie van zijn commissie. Daarbij noemde hij drie belangrijke vereisten om de gewenste verandering te bewerkstelligen: financiële investeringen, innovatie en de politieke wil op de lange termijn, al voegde hij er wel aan toe dat dit niet voldoende zou zijn, tenzij een en ander wordt ondersteund door een alomvattend programma voor schadepreventie.



Pascal Dubois: “Alleen door nieuwe risico’s volledig te begrijpen en brede maatregelen ter voorkoming van schades te implementeren, zal de scheepvaartindustrie in staat zijn om te investeren, te innoveren en de vereiste veranderingen door te voeren.”

“Klimaatverandering blijft ons dagelijks leven beïnvloeden. De samenleving kan overweldigd worden door de uitdagingen waarmee zij wordt geconfronteerd, tenzij we schadepreventie ontwikkelen en implementeren als voorwaarde voor het aanpakken van de klimaatverandering. Zonder schadepreventie zullen de benodigde kapitaalinvesteringen eenvoudigweg te hoog zijn en zou de politieke wil als gevolg daarvan kunnen afnemen.”

De scheepvaart heeft toegezegd om in 2050 CO₂-neutraal te zijn en dit zal volgens de commissievoorzitter een stapsgewijze verandering in innovatie, technologie en mondiale samenwerking vereisen. “Deelnemers zullen hun activiteiten zoveel mogelijk willen *de-risken* en dit betekent dat hun verzekeraars een passende dekking moeten bieden. Alleen door deze nieuwe risico’s volledig te begrijpen en brede maatregelen ter voorkoming van schades te implementeren, zal de scheepvaartindus-

trie in staat zijn om te investeren, te innoveren en de vereiste veranderingen door te voeren.”

Hij vervolgt: “De rol van IUMI is om te communiceren en samen te werken met internationale instanties zoals de IMO (*International Maritime Organization*) om ervoor te zorgen dat de stem van de maritieme verzekeraar wordt gehoord en om de rol van verzekeringen als motor van verandering te versterken. Bovendien is IUMI – via haar *Loss Prevention Committee* – van cruciaal

Schadepreventie wordt belangrijker dan ooit tevoren

belang voor het delen van kennis over activiteiten en initiatieven voor schadepreventie. “Schadepreventie wordt belangrijker dan ooit tevoren. Als het op een intelligente manier wordt geïmplementeerd, zal het ons helpen een stap voor te blijven in de transitie naar een beheersbare CO₂-arme toekomst. ■

Hilton Derek Adams, Inland Hull, Fishing Vessels & Yachts Committee

Binnenvaart-, visserij- en pleziervaartuig-verzekeraars hebben een ‘reset’ uitgevoerd na jarenlang inleveren van hun winstgevendheid



Hilton Derek Adams: “Bij de meeste verzekeraars in onze branche is hun portefeuille weer gezond, wat bemoedigend is na een lange periode van uitdagende marktomstandigheden.”

Verzekeraars van binnenvaartschepen, visserijschepen en plezierjachten hebben ten minste zes jaar lang hun winstgevendheid moeten inleveren terwijl ze de inflatiedruk het hoofd moesten bieden. Onlangs heeft deze markt op de ‘reset’-knop gedrukt in een poging om gezonde acceptatieprincipes en meer consistente rendementen te herstellen, maar de toekomst blijft onzeker. Dat bleek tijdens het debat dat op het recente IUMI Congres werd gevoerd in een workshop van het *Inland Hull, Fishing Vessels & Yachts Committee*.



Rick Salway: “Hoewel onze markt er beter voorstaat dan een aantal jaren geleden, zijn we bang dat we een hobbelige weg tegemoet gaan als we de lessen van zes jaar geleden niet meer in ons geheugen hebben.”

Commisielid Hilton Derek Adams: “In het algemeen melden de meeste verzekeraars in onze branche dat hun portefeuille weer gezond is, wat bemoedigend is na een lange periode van uitdagende marktomstandigheden. Gelukkig is onze sector niet al te zwaar getroffen door de recente geopolitieke gebeurtenissen die een impact hebben gehad op andere maritieme verzekeringen. Kleinere schepen kunnen risicogebieden gemakkelijker vermijden. Dit geldt ook voor piraterij en kapingen. Er zijn echter een aantal onzekerheden die we onder ogen moeten zien en die het verzekeren onvermijdelijk uitdagender zullen maken naarmate we verder gaan.”

Rick Salway, voorzitter van IUMI’s IFY-commissie, wees op twee belangrijke kwesties: “De steeds onvoorspelbaardere weersomstandigheden beginnen hun tol te eisen. We maken ons niet alleen zorgen over het orkaanseizoen in het Atlantische bekken. Tegenwoordig is zwaar weer niet langer beperkt tot specifieke regio’s of periodes in het jaar en als gevolg daarvan zien we

meer claims. Droogte en overstromingen komen steeds vaker voor, wat leidt tot navigatieproblemen voor schepen die onbedoeld aan de grond lopen of er niet in slagen een constructie te navigeren als gevolg van een hoger dan normaal waterpeil. Blikseminslagen vinden ook steeds vaker plaats en dit is met name zorgwekkend voor schepen van glasvezel die zeer gevoelig zijn voor kostbare schade aan de elektronica. Als gevolg hiervan zien we dat het eigen risico bij blikseminslag de laatste tijd veel groter is geworden.”

Verder werd aangevoerd dat ook een verouderende vissersvloot in combinatie met een tekort aan (kwalitatieve) bemanning ook een probleem was. Oudere schepen zijn moeilijker te onderhouden en reparatie-expertise wordt schaarser en duurder. De stijgende kosten voor nieuwbouw droegen hier ook aan bij. Een tekort aan bemanning betekende dat sommige vissersschepen onderbemand waren of bemand werden door een minder gekwalificeerd team, wat weer leidde tot meer schades en claims.

Nalatigheid door de bemanning was ook een zorgwekkende trend. Naleving van de regelgeving, met name de noodzaak om de koolstofuitstoot te verminderen, verhoogde ook de nieuwbouw- en exploitatiekosten van een schip. In de jachtvloot had de wens van eigenaars om tweedehands schepen te kopen in plaats van te wachten op nieuwbouw de vraag aanzienlijk doen toenemen, wat op zijn beurt de waarderingen had opgedreven. Dit zette ook verzekeraars onder druk.

Samenvattend zegt Salway: "Onze markt is relatief geïsoleerd van geopolitieke gebeurtenissen, maar grote verzekeringsschades zoals het incident bij de Baltimore Bridge kunnen gevolgen hebben voor alle maritieme verzekeringslijnen, inclusief de onze."

Zwaar weer is niet langer beperkt tot specifieke regio's of periodes in het jaar en als gevolg daarvan zien we meer claims

Hoewel onze markt er beter voorstaat dan een aantal jaren geleden, zijn we bang dat we een hobbelige weg tegemoet gaan als we de lessen van zes jaar geleden niet meer in ons geheugen hebben." ■

Melanie Raven, voorzitter van het Offshore Energy Committee

Meer premieomzet mede door hernieuwde offshore-activiteiten, maar ook ondermaats presterende schaderatio's

"De offshore energysector wordt gekenmerkt door tegengestelde ontwikkelingen. Tegen een toename van de wereldwijde premie-inkosten, mede door hernieuwde offshore-activiteiten, staat een toegenomen schadelast. Dat heeft zijn weerslag op de totale schaderatio's, die ondermaats begonnen te presteren in vergelijking met de jaren 2020-2022", stelde Melanie Raven, voorzitter van het Offshore Energy Committee van IUMI.

Zij stipte tevens de veranderde rol aan van de offshore-energieverzekeraar in het licht van het decarbonisatievraagstuk. "Offshore olie & gas is uiterst belangrijk en zal dat nog vele jaren blijven. De maatschappij heeft energiebedrijven nodig die blijven investeren in fossiele brandstoffen om een efficiëntere en minder koolstofintensieve winning mogelijk te maken. Dit zal een effectievere en beter beheersbare overgang naar hernieuwbare energiebronnen mogelijk maken."

Zij licht toe: "Toekomstgerichte energieverzekeraars versterken nu al hun langetermijnpartnerships met hun klanten om een volledig inzicht te krijgen in de nieuwe en innovatieve activiteiten die aan de gang zijn of in de pijplijn zitten. Het is niet altijd gemakkelijk voor verzekeraars om deze fantasierijke en nog niet eerder vertoonde projecten volledig te begrijpen en veel verzekeraars zullen hun huidige werkwijze moeten aanpassen. Verzekeraars dekken risico's op basis van historische gegevens, maar die zijn er gewoon niet voor deze nieuwe projecten en technologieën."

Verzekeraars volgens haar dan ook hard moeten werken om diepgaande en vertrouwensvolle partnerships aan te gaan met hun verzekerden, zodat nieuwe en relevante verzekeringsproducten kunnen worden gecreëerd. "Op dezelfde manier zullen we ook de steun van onze kapitaalverschaffers moeten aanmoedigen. Naarmate projecten van start gaan, zullen we zeker een blijvende, zo niet grotere behoefte zien aan on-site surveyors als ogen en oren van verzekeraars, die rapporteren



Melanie Raven: "Toekomstgerichte energieverzekeraars versterken nu al hun langetermijnpartnerships met hun klanten om een volledig inzicht te krijgen in de nieuwe en innovatieve activiteiten die aan de gang zijn of in de pijplijn zitten."

over de voortgang en wat waarschijnlijk een zich ontwikkelend risicoprofiel zal zijn."

De voorzitter van het Offshore Energy Committee gaf ook commentaar op de interne reorganisatie binnen veel verzekeringsmaatschappijen naar een meer 'hybride' aanpak. "Verzekeraars specialiseerden zich meestal in *upstream*, *downstream* of energie, maar veel verzekeraars zijn zich nu aan het bijscholen om zowel de traditionele activiteiten op het gebied van fossiele brandstoffen als hernieuwbare energiebronnen te begrijpen. Op die manier konden ze de activiteiten van hun klanten weerspiegelen en een uitgebreider en gecombineerd aanbod doen." ■

Positieve ontwikkeling in alle maritieme verzekeringsbranches heeft zich doorgezet

Tijdens haar 150e jaarlijkse conferentie in Berlijn presenteerde de *International Union of Marine Insurance (IUMI)* ook de wereldwijde premieomzet voor transportverzekeringen, die voor 2023 werd geraamd op \$ 38,9 miljard, een stijging van 5,9% ten opzichte van het voorgaande jaar. Er was ontwikkeling in alle branches, met een omzetgroei van 4,6% in de sector *Offshore Energy*, een toename met 6,2% in de sector *Cargo* (goederen) en een stijging van 7,6% in de sector *Ocean Hull* (zeecasco).



Astrid Selmann: "In het algemeen lijkt 2023 een positief jaar te zijn geweest voor maritieme verzekeraars. Het andere deel van de vergelijking is de impact van schadeclaims, die de afgelopen paar jaar relatief mild is geweest, ondanks enkele ernstige schadeclaims die aanleiding gaven tot bezorgdheid, zoals branden; en een zichtbaar effect van de inflatie op de gemiddelde kosten van afgeleide schades."

De verdeling van de premies over de verschillende branches was niet significant anders dan in 2022: *Cargo* had het grootste aandeel met 56,9%, gevolgd door *Ocean Hull* (23,6%), *Offshore Energy* (11,9%) en *Marine Liability* (7,7%). Per regio blijft Europa domineren met een aandeel van 48,5% in de wereldwijde premieomzet. Daarna komen Azië/Pacific (28,1%), Latijns-Amerika (10,9%), Noord-Amerika (7,0%) en de rest van de wereld met 5,5%. De Europese premies vertoonden, na een periode van daling, sinds 2019 een opwaartse trend en de Aziatische markt heeft sinds het einde van de neerwaartse trend in 2016 zijn opleving voortgezet. Latijns- en Noord-Amerika vertoonden ook een bescheiden opleving in hun premie-inkomsten.

Astrid Selmann, Vice-Chair of IUMI's Facts & Figures Committee, schetst een context: "De drijvende krachten achter de premiestijging zijn doorgaans een aanhoudende stijging van de wereldwijde handelsvolumes en waarden (*cargo*), gekoppeld aan een stijging van de waarde van schepen (*hull*), of de

stijging van de olieprijs die tot meer activiteit in het *offshore* energiesegmente leidt. Meer in het algemeen zullen de geopolitieke omstandigheden de premies in een aantal regio's hebben beïnvloed, net als de algemene marktomstandigheden, in het bijzonder de capaciteit."

In het algemeen lijkt 2023 volgens haar een positief jaar te zijn geweest voor maritieme verzekeraars. "Het andere deel van de vergelijking is de impact van schadeclaims, die de afgelopen paar jaar relatief mild is geweest, ondanks enkele ernstige schadeclaims die aanleiding gaven tot bezorgdheid, zoals branden; en een zichtbaar effect van de inflatie op de gemiddelde kosten van afgeleide schades. Echter, steeds grotere schepen, toenemende waardeopbouw, veranderingen in technologie en brandstoffen en veranderingen in handelsroutes betekenen allemaal een verandering van het risico, dat in de gaten moet worden gehouden en waar rekening mee moet worden gehouden in de toekomst."

OFFSHORE ENERGY

De wereldwijde premies in de *Offshore Energy* markt werden geraamd op \$ 4,6 miljard in 2023, een stijging van 4,6% ten opzichte van 2022. Het Verenigd Koninkrijk bleef domineren met de Lloyd's en IUA markten die goed waren voor een aandeel van respectievelijk 28,2% en 36,8%.

Het wel en wee van deze markt volgt meestal de olieprijs, die zich op een relatief gezond niveau leek te hebben gestabiliseerd. Dit heeft geleid tot hernieuwde activiteit, wat op zijn beurt heeft geleid tot een positieve ontwikkeling van de markt. De premies hadden zich hersteld na een dieptepunt te hebben bereikt in 2019 en de positieve ontwikkeling in alle maritieme verzekeringsbranches zette zich voort in 2023.

De toekomstige trend zal afhangen van de stabiliteit van de olieprijs en de productiebeslissingen van OPEC+, evenals van de capaciteit van de verzekeringsmarkt. De afgelopen jaren waren de schadeclaims relatief laag, ook al werden veel *offshore*-activa opnieuw geactiveerd. In 2023 waren er echter twee grote schades en de schaderatio's (Europa) begonnen op een hoger niveau dan in voorgaande jaren. Schaderatio's in deze sector



Jun Lin: "Grote scheepsbranden, vooral op containerschepen en autoschepen, zijn nog steeds een grote zorg voor casco- en goederenverzekeraars."

hebben tijd nodig om zich te ontwikkelen zonder duidelijk patroon en het is dus niet zeker hoe 2023 zal verlopen. Het is echter waarschijnlijk dat 2023 minder goed zal presteren dan de jaren 2020-2022.

Hoewel de 'dagprijzen voor offshoreactiva hoog bleven, zullen de toekomstige prestaties van deze sector afhangen van de olieprijs/productie, de weersomstandigheden en de marktcapaciteit. Net als vorig jaar blijft er een fragiel evenwicht tussen premies en claims, verwacht IUMI.

In het algemeen was 2023 een positief jaar voor transportverzekeraars met marktontwikkelingen in alle takken van de maritieme verzekeringsbranche

CARGO

De wereldwijde premiebasis voor goederenverzekeringen voor 2023 bedraagt \$ 22,1 miljard, een verbetering van 6,2% ten opzichte van 2022. Alle regio's kenden groei, waarbij Europa en Azië zich duidelijk positief ontwikkelden. Europa had een aandeel van 39,8%, gevolgd door Azië/Pacific (32,2%), Latijns-Amerika (11,9%),

Noord-Amerika (7,5%), het Midden-Oosten (6,0%) en Afrika (2,7%). In het algemeen volgt de premiegroei in deze sector de wereldwijde handel, die zich nu na COVID heeft genormaliseerd. Vóór 2019 hadden goederenverzekeraars te kampen met uitdagende schaderatio's, maar sindsdien zijn de ratio's jaar na jaar verbeterd. Hoewel branden en overstromingen een impact hadden op de schadeclaims, leken de schaderatio's voor Europa

in 2023 positiever dan in de afgelopen jaren. De schaderatio's in andere regio's lieten sinds 2019 ook een verbetering zien. De totale schade-impact bleef stabiel.

In het algemeen kende de goederentekening verbeterde resultaten en een langverwachte periode van positieve stabiliteit. Dat gezegd hebbende, zullen een aantal vaste problemen invloed blijven hebben, waaronder grote scheepsbranden, verkeerd gedeclareerde ladingen, accumulatie van risico's, zware weersomstandigheden en geopolitieke instabiliteit.

OCEAN HULL

De sector *Ocean Hull* rapporteerde een wereldwijde premie-omzet van \$ 9,2 miljard, een stijging van 7,6% ten opzichte van het voorgaande jaar. Europa had met 51,8% het grootste aandeel, gevolgd door Azië/Pacific (35,5%), Latijns-Amerika (7,6%), Noord-Amerika (4,3%), Afrika (0,6%) en het Midden-Oosten (0,3%). Het aandeel van het VK, China en de Latijns-Amerikaanse markten steeg in 2023, terwijl de recente (en dramatische) stijging van de Scandinavische markt zich nu leek te stabiliseren.

Een terugkeer naar normale scheepvaartactiviteiten na COVID had een positief effect op de waarde van schepen in de meeste klassen en een grotere vraag naar schepen had de wereldwijde premiebasis opgedreven. Dit gold in het bijzonder voor de zogeheten *offshore support vessels*, waarvan de waarde aanzienlijk was gestegen na een stabiele olieprijs en een reactivering van offshore activiteiten. Eerder was er bezorgdheid over de grote kloof tussen de totale bruto tonnage/aantal schepen en de wereldwijde premies, die tussen 2011-2018 aanzienlijk was toegenomen. Deze kloof begon vanaf 2020 licht te dichten en was in 2023 verder afgenomen.

SCHADERATIO'S

Na de COVID-periode is de frequentie van cascoschadeclaims licht gestegen, maar nog niet boven het niveau van vóór de pandemie. De totale schadefrequentie vertoonde ook een lichte recente stijging, maar bleef op een zeer laag niveau. De claimkosten per schip stegen enigszins en kwamen in 2023 voor het eerst boven het niveau van voor de pandemie uit. Dit was voornamelijk te wijten aan de grotere impact van grote schades, met name door kostbare scheepsbranden, wat een aanhoudend probleem blijft.

De schaderatio's (Europa) begonnen op een hoger punt dan de voorgaande drie jaar, wat kan worden toegeschreven aan een combinatie van een toename van het aantal claims in combinatie met het inflatoire effect van reparatiekosten. Het is waarschijnlijk dat de verliesratio's in 2023 in de meeste regio's minder positief zullen zijn dan de voorgaande twee of drie jaar, maar beter dan de jaren vóór 2020.

EEN POSITIEF JAAR

Samenvattend geeft Jun Lin, voorzitter van de Commissie Feiten & Cijfers van de IUMI, aan: "In het algemeen was 2023 een positief jaar voor transportverzekeraars met marktontwikkelingen



Toenemende geopolitieke spanningen creëren tegenwind voor onze sector en er lijkt geen einde te komen aan hun impact in 2024 of daarna

in alle takken van de maritieme verzekeringsbranche. De wereldhandel bleef groeien, wat een positief effect had op de wereldwijde premiebasis, vooral voor goederenverzekeringen. De olieprijs lijkt zich te hebben gestabiliseerd, wat goed is voor de offshore sector. De inflatiedruk is afgenomen en veel centrale banken beginnen hun rentetarieven te verlagen. De schade-omgeving was ook relatief gematigd in 2023 zonder grote weersomstandigheden of scheepsongevallen die een significante impact hadden op de totale kosten, ondanks enkele kostbare branden. Grote scheepsbranden, vooral op containerschepen en autoschepen, zijn nog steeds een grote zorg voor casco- en goederenverzekeraars.”

“Toenemende geopolitieke spanningen creëren tegenwind voor onze sector en er lijkt geen einde te komen aan hun impact in 2024 of daarna. De aanhoudende Houthis-aanvallen in het Rode Zeegebied en de oorlog tussen Rusland en Oekraïne verstoren traditionele scheepvaartroutes en zorgen ervoor dat sommige verzekeraars hun manier van werken moeten aanpassen. En we mogen het tragische verlies aan mensenlevens onder zeevarenden in die regio's niet vergeten. Het omleiden van schepen rond Afrika brengt extra risico's met zich mee, maar tot nu toe hebben we nog geen noemenswaardige problemen gezien. Aan de andere kant hebben deze langere routes, vooral voor contai-

nerschepen, de instroom van nieuwbouwschepen op de markt geabsorbeerd, waardoor de vrachttarieven stabiel blijven.”

“Andere vormen van tegenwind voor 2024 en daarna zijn onder meer de impact van de naderende Amerikaanse verkiezingen, klimaatverandering en de daarmee gepaard gaande extreme weersomstandigheden, koolstofvrije brandstoftechnologie en cyberrisico's. Desondanks is de markt voor maritieme verzekeringen nog steeds stabiel. Maar desondanks heeft de maritieme verzekeringsmarkt het goed gedaan in 2023 en ik heb er alle vertrouwen in dat maritieme verzekeraars toekomstige veranderingen met dezelfde voortvarendheid zullen omarmen als ze eerder hebben laten zien.” ■

Deloitte studie 'How does European Generation Z buy insurance?':

Gen Z daagt de verzekeringsbranche nu al uit

Over het algemeen is de aankoop van een verzekering het resultaat van proactieve verkoopinspanningen in plaats van een spontane vraag van de consument. Daardoor zijn tussenpersonen zoals agenten, makelaars, banken, reisbureaus of autodealers zijn het belangrijkste verkoopkanaal. Maar Generatie Z daagt de verzekeringsbranche nu al uit, concludeert Deloitte aan de hand van haar onderzoek Deloitte studie "How does European Generation Z buy insurance?"



Het onderzoek werd uitgevoerd onder ruim 10.000 consumenten in Tsjechië, Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Italië, Nederland, Polen, Roemenië en Spanje, in de leeftijd van 23-55 jaar. Het onderzoek van Deloitte is gericht op de verkooptrechter van verzekeringen en omvat algemene observaties van de kenmerken van de jongste consumenten tijdens de afzonderlijke stappen van het aankoopproces van een verzekering, de behoefte en het bewustzijn omtrent verzekeringsproducten en hun voorkeuren voor een of meerdere verkoopkanalen.

WEL DEGELIJK GEÏNTERESSEERD IN VERZEKERINGEN

Gen Z'ers worden in het Deloitte-onderzoek omschreven als 'vooruitstrevende en nuchtere individuen die gericht zijn op zelfinvestering met een sterk verantwoordelijkheidsgevoel'. Als toekomstgerichte generatie verwerpen jonge consumenten de verzekeringscategorie zeker niet. Ze tonen wel interesse degelijk interesse in verzekeringen, maar op hun leeftijd geven ze de voorkeur aan kleinere, meer individuele producten in plaats van kernproducten zoals levens-, motor- en opstalverzekeringen.

Generatie Z is volgens de onderzoekers net zo geïnteresseerd in verzekeringen als vorige generaties, zo niet meer. "Ze zijn nieuwsgierig en leergierig en willen meer te weten komen over een bepaald onderwerp om weloverwogen aankoopbeslissingen te kunnen nemen. Vergeleken met oudere generaties hechten jongeren veel waarde aan hun kennis over verzekeringen en hechten ze meer belang aan hun begrip van het onderwerp.

Ze raadplegen vaak hun naaste familie- en vriendenkring en vragen advies en meningen om weloverwogen beslissingen te kunnen nemen. Mond-tot-mondreclame is hun belangrijkste hulpmiddel geworden bij het verzamelen van informatie en het nemen van beslissingen over verzekeringen."

GEMENGDE GEVOELEN OVER VERZEKERINGEN

Gen Z heeft wel een gemengde relatie met verzekeringen. Enerzijds vinden ze verzekeringen iets meer 'ingewikkeld', 'oneerlijk', 'niet voor mij' en 'onnodig. Aan de andere kant vinden ze het moderner dan andere generaties, waarschijnlijk door de stijgende populariteit van kleinere verzekeringen voor alledaagse elektronische apparaten. Daarnaast stoort de prijs hen minder dan andere generaties,

Wel hebben jonge consumenten naar verluidt minder verzekeringsdekking dan vorige generaties: 73% van de Gen Z'ers, geboren tussen 1998 en 2012, is verzekerd, tegenover 80% van de millennials/Gen Y (1980-1996 en 83% van Gen X (1981-1980). Bovendien hebben ze minder vaak hun bezittingen verzekerd; slechts de helft van Gen Z heeft zijn huis verzekerd, tegenover bijna driekwart van Gen X.

Generatie Z zal vaak eenvoudige verzekeringsdekkingen via digitale kanalen willen kopen; meer complexe producten via meerdere kanalen

(NOG) GEEN BEHOEFTE

De belangrijkste reden waarom Gen Z geen verzekering koopt, is omdat ze er gewoon nog geen behoefte aan hebben. Ze wonen vaak nog bij hun ouders, zonder kostbare eigen bezittingen of een gezin. Ze kiezen daardoor meestal voor kleinere, individuele beschermingsregelingen die beter passen bij hun huidige situatie of hun belangen beter weerspiegelen. Vanwege hun verantwoordelijkheidsgevoel en nauwe band met dierbaren, zal hun interesse in verzekeringen, incl. de kernproducten, vermoedelijk toenemen.

Wat verzekeringsbehoeften betreft, is het duidelijk dat jonge consumenten hun prioriteiten anders definiëren dan Gen X. De top 5 van verzekeringsproducten die ze willen kopen, komt overeen met de behoeften van Gen X, maar in een andere volgorde. Ze geven prioriteit aan hun eigen welzijn en kiezen '(Geestelijke) Gezondheid' (17%), 'Reizen', 'Leven' en 'Ongevallen' verzekeringen, gevolgd door 'Motor' (e-bikes en scooters, 11%) en 'Huis' (o.a. huisdierpolis 16% en digitale goederen 12% en hobby-apparatuur 8%). Gen X kiest ook 'Gezondheid' als prioriteit, maar volgt dit op met 'Huis' en 'Motor'.

PRIJS EN DEKKING

Bij het overwegen van verzekeringsaanbiedingen geven alle generaties prioriteit aan de aspecten 'Prijs' en 'Verzekeringsdekking' als de belangrijkste selectiecriteria, ongeacht het verzekeringstype. Ongeveer de helft van de verzekerde respondenten beschouwt deze factoren als cruciaal. Gen Z'ers leggen minder nadruk op beide criteria, samen met 'voordelen van verzekering'. Vergeleken met anderen geeft Generatie Z meer om aanvullende voordelen en diensten, zoals 'Aanvullende diensten' en 'Speciale aanbiedingen', en 'de inzet van verzekeraars voor duurzaamheid'.

Het opzetten van duidelijke en to-the-point communicatie via gemakkelijk toegankelijke kanalen is een *must-have*

Ook hechten zij waarde aan 'Online reviews' van verzekeraars, omdat ze daarmee zelf onderzoek kunnen doen naar verzekeraars en hun aanbod. Bijna drie op de vier jonge consumenten vergelijkt verzekeringsaanbiedingen voordat ze een bedrijf of product kiezen. Vergeleken met Gen X lopen Z'ers voorop in deze trend, omdat ze eerder geneigd zijn aanbiedingen van alle producten te vergelijken. Jonge consumenten bestuderen zorgvuldig de algemene voorwaarden van hun verzekeringen om hun producten beter te begrijpen.

VERKOOPKANALEN: VERSCHILLEN PER GENERATIE

De verkoopkanalen van verzekeringen variëren aanzienlijk tussen verschillende generaties, wat veranderingen in consumentengedrag weerspiegelt. De aloude manier om verzekeringen aan te prijzen verliest derhalve aan populariteit onder jonge consumenten. Terwijl Gen X nog steeds liever hun vertrouwde verzekeringstussenpersoon raadpleegt, een makelaar of een maatschappijgebonden agent, is de aanpak van Gen Z minder rechtlijnig.

Agenten raken uit de gratie, maar ze worden niet noodzakelijk vervangen door digitale kanalen. In plaats daarvan wenden jonge consumenten zich in de eerste plaats tot hun familie en vrienden voor verzekeringsadvies. Ze lijken meer vertrouwen te



hebben in hun *inner circle* dan in externe bronnen, mogelijk door een toegenomen scepsis en voorzichtigheid ten opzichte van verkooptactieken. Deze trend wordt versterkt door het feit dat meer jonge consumenten nog bij hun ouders wonen en onder hun invloed blijven. Bij het zoeken naar een makelaar is de kans groter dat Gen Z zich baseert op aanbevelingen van vooral familieleden (34%) of vrienden (25%), of deze eenvoudigweg opzoekt op internet, op vergelijkingswebsites of sociale media.

INTERNET IN OPKOMST

Agenten zijn voor sommigen nog steeds de meest populaire keuze, maar internet wordt net zo belangrijk en is in opkomst. Het wordt op de voet gevolgd door hotlines en mobiele apps, die snel aan populariteit winnen, wat aantoont dat consumenten niet alleen op zoek zijn naar de nieuwste vorm van contact. Deze veranderende houding weerspiegelt een nieuwe 'doe-het-zelf'-aanpak waar jonge consumenten de voorkeur aan geven. Ze hebben de neiging om hun eigen onderzoek uit te voeren en vervolgens zelfbedieningskanalen te gebruiken om hun aankopen af te ronden, op hun eigen voorwaarden en wanneer het hen uitkomt.

Claudiu Ghiurluc, *Audit and Assurance Partner, Deloitte Roemenië, en Leader of the Insurance Industry*, licht toe: "Terwijl Gen X meestal naar hun vertrouwde agent gaat om een verzekering te kopen, geeft Gen Z de voorkeur aan een grotere verscheidenheid aan kanalen, afhankelijk van de situatie - internet, agenten en makelaars, mobiele apps, fysieke kantoren en zelfs ingebouwde verzekeringen. Ze geven bijvoorbeeld de voorkeur aan selfservicekanalen voor eenvoudige verzekeringsproducten, maar verkiezen fysieke kanalen voor complexe producten zoals levens-, auto- of opstalverzekeringen."

TRANSACTIONELE RELATIES

De jongste consumenten zijn veeleisender, maar staan ook meer open voor transactionele relaties met verzekeringsmaatschappijen. Ze begrijpen de waarde van hun persoonlijke gegevens en staan open om potentiële voordelen te bespre-

ken. Een op de vijf Nederlandse Gen Z'ers (22%) is bereid data uit persoonlijke monitoring te delen, zoals gedrag en risico's, met hun verzekeraar als dat extra voordelen oplevert. Oudere generaties zijn hiertoe minder bereid; bij Gen X is dat 13%, en bij millennials 16%.

De jongste consumenten vertonen daarnaast een opmerkelijke neiging om bedrijven toe te staan hun individuele maatstaven te monitoren met het oog op een constante risicobeoordeling. Dit kan onder meer de gezondheidsmonitoring van lichaams-

functies omvatten via telematica in auto's, thuiszorgsensoren en soortgelijke technologieën. Opvallend is dat 24% van de individuen die tot Generatie Z behoren, bereid zijn dergelijke oplossingen te omarmen, in tegenstelling tot 16% van Generatie X. Het delen van promotiemateriaal van bedrijven is een andere activiteit waar Gen Z meer bereid is zich mee bezig te houden. Dit opent nieuwe mogelijkheden voor verzekeringen. Bedrijven om hun producten te promoten, vooral omdat jonge consumenten sterk afhankelijk zijn van mond-tot-mondreclame, aldus de onderzoekers. ■

Hoe verzekeraars het best kunnen omgaan met de Gen Z-generatie

De onderzoekers hebben ook onderzocht hoe verzekeraars het best zouden kunnen omgaan met de Gen Z-generatie. Het rapport komt met een groot aantal aanbevelingen:

- ◆ Pas de communicatiestrategie aan om het perspectief van Gen Z beter te weerspiegelen: erken en waardeer hun bereidheid om in zichzelf te investeren als een manier om zich voor te bereiden op de toekomst.
- ◆ Bied kleinschalige producten aan als instappunt voor Gen Z. Ontwikkel deze nieuwe producten rond hun specifieke behoeften: huisdieren, geestelijke gezondheid, digitale activa, hobbyapparatuur, enz.
- ◆ Zorg voor een sterkere loyaliteit onder jonge consumenten door de ervaring opnieuw vorm te geven om een diepere betrokkenheid bij en dialoog met verzekeringsmerken te bevorderen.
- ◆ Herontwerp kernproducten om de modulariteit en flexibiliteit te verbeteren in lijn met de voorkeuren van Gen Z.
- ◆ Herontwerp het verzekeringsproces voor meer transparantie.
- ◆ Vereenvoudig producten en diensten om ze flexibeler te maken.
- ◆ Leg de rol van verzekeringen uit aan nieuwe consumenten via de kanalen van hun voorkeur.
- ◆ Verhoog de transparantie van de service door de waarde van de verzekering aan te tonen en kostenramingen voor consumenten te vereenvoudigen (zoals het gebruik van taxatietools voor onroerend goed of auto's).
- ◆ Gebruik Gen Z-persoon als merkambassadeurs om hun naaste netwerk te bereiken, waaronder familie en vrienden.
- ◆ Investeer in het opbouwen van loyaliteit onder ouders en maak gebruik van bestaande relaties om in de verzekeringsbehoeften van hun kinderen te voorzien.
- ◆ Benadruk belangrijke informatie voor jonge consumenten, zoals de geloofwaardigheid van het merk en het streven naar duurzaamheid.
- ◆ Bouw vertrouwen op bij klanten via alle kanalen, zowel offline als online, door berichten af te stemmen op elk specifiek kanaal.
- ◆ Zorg voor meer transparantie over verzekeringsvoorwaarden en -dekking om vertrouwen en geloofwaardigheid te bevorderen.
- ◆ Introduceer een meer empathisch en ondersteunend communicatiekanaal, zoals een netwerk van ambassadeurs of in sociale media gespecialiseerde agenten, om jonge consumenten voor te lichten en relaties op te bouwen.
- ◆ Ontwerp een kanaalstrategie die de specifieke voorkeur van Gen Z voor het gebruik van verschillende contactmogelijkheden weerspiegelt door een mix van zelfbedienings- en bemiddelingskanalen aan te bieden.
- ◆ Pas de kanalen aan op de complexiteit van de verschillende producten en zorg ervoor dat eenvoudigere producten gemakkelijk toegankelijk zijn via selfservicekanalen, terwijl complexere producten, zoals levensverzekeringen of uitgebreide autoverzekeringen, worden ondersteund via kanalen met menselijke hulp.
- ◆ Zorg voor een vloeiende rol van elk kanaal in de totale verkoopinspanning.
- ◆ Bouw vertrouwen en loyaliteit op door consumenten te ondersteunen bij hun eigen onderzoek door hen te voorzien van schattingen van de verzekering en premies (voor aankoop en tijdens het contract).
- ◆ Bied consumenten extra voordelen in ruil voor hun gegevens en betrokkenheid en voer een eerlijk gesprek over de waarde van gegevens.

NARIM blikt tevreden terug op andermaal succesvol ‘Simply Human’-congres

Het NARIM-Congres: Het is in feite het enige grote marktevent waarbij alle spelers op de zakelijke verzekeringsmarkt – makelaars, verzekeraars, schade-experts advocaten en risk- en insurancemanagers van bedrijven – elkaar een dag lang kunnen ontmoeten en spreken. Ook dit jaar hebben vertegenwoordigers van alle marktpartijen in groten getale koers gezet naar het museum Corpus in Oegstgeest bij Leiden voor de 2024-editie van het jaarlijkse markevent, dat in het teken stond van het thema ‘Simply Human’. Een event waarin het voor de sector zo cruciale en in feite onmisbare en onvervangbare persoonlijk contact andermaal benadrukt werd, zeker in het licht van de toenemende digitalisering en robotisering van de samenleving. In onderstaand interview blikken NARIM-voorzitter Albert van Haastrecht en twee leden van de Congrescommissie – de bestuursleden Karina Broersen en Hanneke van Oss – terug op het event. Daarnaast laten zij hun licht schijnen over die zaken die het bestuur en de leden vandaag de dag danig bezighouden, hoe het van risk & insurancemanager zich doorontwikkelt en hoe zij tegen de samenwerking met verzekeraars aankijken. “Verzekeraars zitten qua dienstverlening nog niet op hetzelfde level als wij als risk & insurancemanager zouden willen.”



Hanneke van Oss, Albert van Haastrecht en Karina Broersen:
“Verzekeraars, blijf capaciteit leveren, beperk het aantal uitsluitingen en zoek voor elk risico samen met ons en de makelaar naar verzekeringsoplossingen. Daarvoor is de coasurantiemarkt natuurlijk in de eerste plaats bedoeld.”

Gevraagd naar de keuze voor het thema ‘Simply Human’ antwoordt Albert: “Na de bijeenkomst van 2023 waarin de vraag ‘hoe blijf je relevant?’ centraal stond, hebben we dit jaar gekozen voor een terugkeer naar de basis. Hoe kun je ervoor zorgen menselijk te blijven in een tijd van algoritmen AI en Chat GPT. In een bedrijfstak die als geen ander gekenmerkt kan worden als *people’s business*, is de menselijke kant van groot belang, zijn persoonlijke contacten cruciaal en vormen zij de basis voor het voor ons werk zo essentiële vertrouwen in elkaar: tussen

klant en makelaar, tussen makelaar en verzekeraar en tussen verzekeraar en klant. Het gaat erom om anderen te zien en te spreken. Om van elkaar te leren en elkaar beter te leren kennen. Ervaringen en visies delen, maar vooral de persoon – de mens – te ontmoeten waarmee een belangrijke overeenkomst wordt aangegaan.”

(ON)PERSOONLIJK

Als invulling van het thema wilde NARIM tijdens het gehele event de deelnemers op tal van manieren de verschillen tussen persoonlijk en onpersoonlijk laten ervaren. Karina daarover. “Dat begon al tijdens de ontvangst waarbij de gasten niet door de gebruikelijke hostesses/NARIM-medewerkers werden ontvangen maar door *avatars*, moesten zij zelf de QR-code scannen en zelf hun badge maken. Verder werden gebakjes door robots aangeboden. Kortom, er was niets menselijks aan onze ontvangst. Dat werd door velen als vreemd, verwarrend en ongemakkelijk ervaren. En dat was precies onze bedoeling. Dat werd in de plenaire zaal nog even voortgezet, waarbij de deelnemers niet door dagvoorzitter Nancy Rademaker persoonlijk welkom werden geheten maar door haar avatar. Maar in de loop van de dag verdween dat onpersoonlijke, technologische en geautomatiseerde meer en meer en maakte plaats voor menselijke aspecten als emotie, lachen, creativiteit en dansen.”

“Leuk, bijzonder en vernieuwend”. Zo omschrijft Hanneke de opzet van de 2024-editie. “Wat ik persoonlijk fantastisch vond was dat tijdens de *workshops* van onze congrespartners deze door het gehele museum plaatsvonden in een lichaamsdeel – bijv., ogen, brein, long en zelfs baarmoeder – en ook dat de sprekers hun verhaal inhoudelijk niet alleen hadden aangepast aan het congressthema ‘Simply Human’ maar ook aan het

‘lichaamsdeel’ dat hen was toegewezen. Heel knap en bijzonder.” Albert, Hanneke en Karina zeggen dan ook terug te kijken op een zeer geslaagd NARIM-congres.

“OMARM TECHNOLOGIE MAAR VERLIES HET MENSELIJKE ASPECT NIET UIT TE OOG”

Moderator Nancy Rademaker heeft een grote passie voor technologie en wat dit voor de mens kan betekenen. “Technologie kan prima ingezet worden om ons werk te vergemakkelijken. Om alle onnodige poespas te vereenvoudigen, zodat de verzekerde een goede klantervaring heeft en het werk voor de medewerker gemakkelijker en interessanter wordt.”

De inzet van technologie gaat volgens haar dan ook geen banen kosten, maar wel alles veranderen. “De handelingen die door AI overgenomen worden, zijn namelijk niet de werkzaamheden waar de gemiddelde mens blij van wordt. Er komen daarentegen wel andersoortige banen bij. Technologie gaat ook niet ten koste van het menselijke. Met technologie kan je het werk juist menselijker maken. Je kan namelijk de procedurele ‘shit’ overlaten aan de technologie en je focussen op de aspecten waar je juist kennis, vaardigheden, gevoel en empathie voor nodig hebt.”

Haar boodschap aan de zaal luidde dan ook: “Omarm de technologie, kijk waar deze kan worden ingezet om er met z’n allen beter van te worden, maar verlies het menselijke aspect niet uit het oog.”

Verzekeraars zitten qua dienstverlening nog niet op hetzelfde level als wij als risk & insurancemanager zouden willen

VLOEDGOLF VAN DIGITALISERING EN AUTOMATISERING

Futuroloog Christiaan Krommer zei te geloven dat er letterlijk en figuurlijk een vloedgolf van digitalisering en automatisering op ons afkomt. “Dit zal in heel hoog tempo voor disruptie zorgen. Voor de meesten zal dit stress veroorzaken. Maar je kan die golf ook vanuit het perspectief van een surfer bekijken en in mogelijkheden denken. Die golf kan ons versnellen. En dat is precies wat techbedrijven ook doen.”

“Door rekening te houden met deze patronen zouden we de toekomst moeten kunnen voorspellen”, zo vervolgde hij zijn verhaal. “Die patronen laten tevens zien dat wat er nu om ons heen gebeurt een natuurlijk proces is. We hoeven er dus niet bang voor te zijn. Sterker nog: we moeten deze ontwikkelingen juist in ons voordeel laten werken en gebruiken als tools. Daarnaast moeten we inzetten op iets wat technologie niet heeft: de *soft skills*. Wij

kunnen dansen. Dat kan AI niet. Ergo: we moeten creativiteit en emoties blijven ontwikkelen om ons staande te houden in deze wereld.”

VAK VERBREEDT ZICH

Albert, Hanneke en Karina makken allen deel uit van het NARIM-bestuur. Wat houdt de gemoederen van bestuur en de aangesloten leden vandaag de dag zoal bezig. “Veel”, is het antwoord dat vrijwel tegelijkertijd uit de monden van de drie komt. Daarbij wijzen zij onder meer aan de vele nieuwe risico’s en andere zaken die op ondernemingen afkomen, zoals de energietransitie, de klimaatproblematiek, cyber, duurzaamheid en andere ESG-risico’s alsmede en de vele nieuwe wet- en regelgeving.

We worden veel meer betrokken in allerlei overlegsgremia dan zo’n vijf jaar geleden. Ook binnen bedrijven heeft de rol van de risk- & insurancemanager aan belang gewonnen. Ook hier wordt er veel meer naar ons geluisterd dan voorheen

Er komt derhalve steeds meer op het bordje van de *risk- & insurancemanagers* te liggen en dat vraagt van hen kennis van steeds meer zaken. “Daarin zien we overduidelijk een rol voor ons als NARIM weggelegd: als platform voor *risk- en insurancemanagers* waar zij de benodigde kennis kunnen vergaren en hun know how en ervaringen met elkaar kunnen delen. Steeds meer *risk- & insurancemanagers* sluiten zich dan ook bij ons aan. We tellen inmiddels zo’n 180 leden.”

Als andere positieve ontwikkeling noemen zij is dat NARIM meer een meer gezien wordt als dé representant van de beroepsgroep van *risk- en insurancemanagers*. “We worden veel meer betrokken in allerlei overlegsgremia dan zo’n vijf jaar geleden. Ook binnen bedrijven heeft de rol van de *risk- & insurance-manager* aan belang gewonnen. Ook hier wordt er veel meer naar ons geluisterd dan voorheen.”

SAMENWERKING MET VERZEKERAARS

Een en ander neemt volgens de drie niet weg dat er ook nog wat te wensen overblijft, met name in de samenwerking met verzekeraars. Karina daarover: “We lopen als bedrijven in de praktijk van alledag geregeld tegen wat problemen aan, zeker als het om nieuwe risico’s gaat gerelateerd aan de energietransitie: zonnepanelen, windmolens en equipment. Daarin zitten verzekeraars nog lang niet op hetzelfde level als wij graag zouden willen.”

Hanneke noemt daarnaast het zonder enige nuancering uitsluiten van bepaalde risico's, zoals recentelijk met PFAS of uitsluiten van dekking in Rusland, Oekraïne en Belarus (ROB) terwijl we al een sanctie-uitsluiting hebben. Het lijkt erop dat het sinds corona erger is geworden. Er hoeft maar wat te gebeuren of verzekeraars gaan massaal tot uitsluiten over. Gelukkig zijn de laatste jaren nieuwe partijen op de zakelijke verzekeringsmarkt gekomen die een wat ruimer acceptatiebeleid erop nahouden."

Karina haakt in: "We zouden het prettiger vinden wanneer we bij eventuele dekkingsaanpassingen overleg zou plaatsvinden wat is er aan de hand, waarom de uitsluiting, zodat we gezamenlijk kunnen kijken of dit werkbaar en noodzakelijk is voor alle partijen of dat er wellicht andere oplossingen zijn in plaats van plotsklaps voor een voldongen feite te worden gesteld."

Albert zegt sowieso geregeld moeite te hebben met clausuleringen. "Ze zijn vaak zo ruim geformuleerd dat de reikwijdte ervan vaak lastig vast te stellen is. Met alle discussies van dien bij een schadeclaim. Bij cyberpolissen krijgen we als verzekerden soms te maken met vijf à zes verschillende clausules, wat de duidelijkheid ook niet bepaald ten goede komt. Of met aanvullende uitsluitingen voor 'silent cyber' zonder de mogelijkheid dekking daarvoor apart in te kunnen kopen. Ook het ontbreken van een

toelichting op een dekkingsaanpassing is iets waar wij als *risk- en insurancemanagers* grote moeite mee hebben, zeker wanneer een fatsoenlijke, heldere toelichting en verklaring daartoe volledig ontbreekt.

Tot slot, wat zouden jullie de markt mee willen geven? Hanneke zou graag op willen roepen op in gesprek te blijven en ervoor te zorgen dat makelaars en verzekeraars goed weten wat er bij hun klanten speelt en welke risico's zij lopen, zodat verzekeraars daar adequaat op in kunnen spelen. Karina herhaalt haar eerder verzoek als klant in een vroegtijdig stadium betrokken te worden bij eventuele dekkingsaanpassingen teneinde samen te kijken in hoeverre door het treffen van aanvullende maatregelen de gevolgen daarvan zoveel mogelijk gereduceerd kunnen worden.

Albert: "Blijf ons in de eerste plaats helpen met het vinden van passende, betaalbare oplossingen voor de risico's waarvoor onze bedrijven zich gesteld zien, ook voor nieuwe risico's. Blijf capaciteit leveren, beperk het aantal uitsluitingen en zoek voor elk risico samen met ons en de makelaar naar verzekeringsoplossingen. Daarvoor is de cosuurantiemarkt natuurlijk in de eerste plaats bedoeld."

Pim Moerman winnaar NARIM Award 2024

Pim Moerman, *Head of Insurance & Risk Management* bij Royal Philips, is de winnaar van de NARIM Award 2024. Hij mocht op het NARIM Congres uit handen van Lea Lelijveld van Cingelshouck de prijs in ontvangst nemen.

Lea, die vorig jaar maart afscheid nam van het NARIM-bestuur, mocht deze bijzondere taak voor de laatste maal op zich nemen. De Award wordt sinds 2007 jaarlijks uitgereikt aan iemand die zich op een buitengewone wijze of in grote mate heeft ingezet voor de Risk & Insurance Management branche. Deze inzet wordt langs een aantal criteria gelegd, waaronder het leveren van een bijzondere prestatie in de Risk & Insurance management-wereld, die als voorbeeld kan dienen voor anderen. Het implementeren van aantoonbare veranderingen binnen zijn of haar organisatie. Of door het ontwikkelen van bepaalde standaarden die als vernieuwend of als verbetering beschouwd kunnen worden.

Lea gaf veel redenen waarom juist Pim de Award heeft gewonnen. Belangrijkste reden? "Eén naam stond met stip op nummer één en daar is dan ook unaniem voor gekozen. Van harte gefeliciteerd met deze prijs, Pim. Je hebt hem dubbel en dwars verdiend, want het juryrapport liegt er niet om. Jij zit al meer dan 20 jaar in het Risk & Insurance team bij Royal Philips. Begonnen met PDBI waarbij je door de jaren heen een robuust Risk Engineering programma hebt neergezet. Met het overnemen van het stokje van Peter (den Dekker, red) had jij hele grote schoenen te vullen, maar jij hebt dat vrijwel naad- en geruisloos gedaan."

Ze gaf aan dat Pim een alom breed gerespecteerde en zeer kundige Risk Manager is die fair is in zijn rol naar makelaars en verzekeraars. Een uitermate plezierige en constante partner die niet enkel kortetermijnbelangen nastreeft. Iemand die nauwe contacten onderhoudt met de markt en altijd op zoek is naar nieuwe kansen en mogelijkheden.

"Met het delen van je Fusion-platform ben je ook altijd bereid om mee te denken met je *peers* die op zoek zijn naar manieren om meer inzicht te krijgen in hun risicolocaties en meer in control te zijn van de benodigde *underwriting*-informatie. Met je bredere blik op de zaken ben je een belangrijke verbinder tussen de verschillende partijen en doe je dit altijd op een vriendelijke, waardige en professionele manier. Met andere woorden: met recht een waardevolle aanwinst voor ons vakgebied."



Yelani Rojas Morales wint NARIM Young Risk Manager Scholarship Award



V.l.n.r. NARIM-voorzitter Albert van Haastrecht, Award-winnaar 2023 Bonny Lepidis, Award-winnaar 2024 Yelani Rojas Morales en Managing Director van Aon Global Risk Consulting Alex van den Doel.

Na Barbara van Berkum en Bonny Lepidis mocht Yelani Rojas Morales op het NARIM Congres de NARIM Young Risk Manager Scholarship Award in ontvangst nemen. Voorzitter Albert van Haastrecht maakte de winnaar bekend, *Managing Director* van Aon Global Risk Consulting Alex van den Doel overhandigde haar de cheque.

Voor het derde jaar op rij werd tijdens het NARIM Congres deze studiebeurs uitgereikt. Alvorens tot de uitreiking over te gaan werd de winnaar van vorig jaar, Bonny Lepidis, gevraagd haar ervaringen met de zaal te delen. Bonny vormt in het dagelijkse leven samen met collega Jeroen Gruter het Insurance Management team van TBI Holdings B.V., een bedrijf met specialistische expertise op het gebied van techniek, bouw en infra en een belangrijke speler als het op snel veranderende tijden en verduurzaming aankomt.

Hoe kijkt Bonny terug op de opleiding? "Ik vond het een hele eer. De studie volgde ik op de Judge Business School van de University of Cambridge. Gedurende de driedaagse cursus oefenden wij met verschillende modellen om risicomanagement tools gericht te leren implementeren in de dagelijkse bedrijfsvoering, maar werden wij ook uitgenodigd om creatief naar nieuwe vraagstukken te kijken. Zo maakte ik een: 'Woody Woodpeckers- scenario' over de transportrisico's van bouwmaterialen voor houtbouw waarbij de interessante conclusie mocht worden gemaakt dat: 'it Wood work'. Voor de verzekeraars in de zaal natuurlijk ook een geruststellende gedachte."

Ze riep vervolgens alle jonge insurance- of riskmanager op om volgend jaar te solliciteren naar de Scholarship. "Het is een mooie kans. Niet alleen doe je gericht kennis op die je mooi kunt delen binnen en buiten het bedrijf, maar je leert ook nieuwe mensen van over de hele wereld kennen. Je blijft elkaar en jezelf uitdagen."

Motivatie Aon

Alex van den Doel gaf in zijn speech aan dat het aantrekken van jong talent superbelangrijk is. Dat we daarom initiatieven moeten blijven ontplooiën voor jong talent als Yelani. Yelani is Claims manager bij Akzo Nobel. De reden waarom juist Yelani de prijs in de wacht sleepte? Het waren enkele pakkende zinnen uit haar motivatiebrief die voor Aon de doorslag hadden gegeven. Yelani beheert een gevarieerde portefeuille van complexe claims binnen meerdere verzekeringslijnen, met speciale aandacht voor Captive claims. In dit scenario is het snel en vakkundig aanpakken van opkomende problemen cruciaal voor het beperken van risico's. Daarom zijn innovatieve denkvaardigheden om nieuwe strategieën te bedenken cruciaal bij het bereiken van gunstige resultaten. En laat de opleiding 'Integrating Risk into decisionmaking' aan de Cambridge University daar nou bij uitstek geschikt voor zijn.

>>

Nog twee kansen op de Award

De zeer verraste en enthousiaste Yelani gaf in een eerste reactie aan dat ze nooit had verwacht deze prijs in de wacht te kunnen slepen. "Ik spreek immers geen Nederlands. Met deze opleiding zal ik de vaardigheden kunnen ontwikkelen en verbeteren die nodig zijn voor het effectief integreren van risico's in strategische besluitvorming. Ik zal mijn inzicht in het integreren van risico-overwegingen in besluitvormingsprocessen kunnen verdiepen en deze instrumenten kunnen combineren in een uniek kader, wat uiteindelijk mijn aanpak van schadebeheer zal verbeteren."

Deze Award, die als cadeau voor het 25-jarig jubileum van NARIM in het leven is geroepen, zal gedurende vijf jaar worden uitgereikt. Er zijn dus nog twee kansen op het winnen van de Award! ■



"Met technologie kan je het werk juist menselijker maken. Je kan namelijk de procedurele 'shit' overlaten aan de technologie en je focussen op de aspecten waar je juist kennis, vaardigheden, gevoel en empathie voor nodig hebt. Technologie gaat ook niet ten koste van het menselijke. Met technologie kan je het werk juist menselijker maken. Je kan namelijk de procedurele 'shit' overlaten aan de technologie en je focussen op de aspecten waar je juist kennis, vaardigheden, gevoel en empathie voor nodig hebt."



Futuroloog Christiaan Krommer (Links): "Er komt letterlijk en figuurlijk een vloedgolf van digitalisering en automatisering op ons af. Dit zal in heel hoog tempo voor disruptie zorgen. Voor de meesten zal dit stress veroorzaken. Maar je kan die golf ook vanuit het perspectief van een surfer bekijken en in mogelijkheden denken. Die golf kan ons versnellen. En dat is precies wat techbedrijven ook doen."



Allianz Commercial in jaarlijkse Cyber Risk Outlook:

Nieuwe trends op het gebied van dataprivacy dragen bij aan de groei in frequentie en omvang van grote cyberclaims

Cyberclaims hebben hun opwaartse trend in het afgelopen jaar voortgezet, voor een groot deel gedreven door een toename in data- en privacy-schendingen, waarschuwt Allianz Commercial in zijn jaarlijkse Cyber Risk Outlook. De frequentie van grote cyberclaims (>€1 miljoen) in de eerste zes maanden van 2024 steeg met 14%, terwijl de schadeomvang met 17% toenam, volgens de schadeanalyse van de verzekeraar, na een toename van slechts 1% in omvang in 2023. Bij twee derde van deze grote cyberschades is er sprake van data- en privacy-schendingen. Over het geheel genomen zal het totale aantal cyberclaims in 2024 naar verwachting stabiliseren, na een stijging van de frequentie met 30% in 2023, wat resulteerde in meer dan 700 claims.

“Het toenemende belang van schade als gevolg van datalekken onder cyberverzekeringsclaims wordt gedreven door een aantal opmerkelijke trends”, legt Michael Daum, *Global Head of Cyber Claims, Allianz Commercial*, uit. “Een toename van *ransomware*-aanvallen inclusief data-exfiltratie is een gevolg van de veranderende tactieken van aanvallers en de groeiende onderlinge afhankelijkheid tussen organisaties die steeds grotere hoeveelheden persoonlijke gegevens delen. Tegelijkertijd heeft de veranderende wet- en regelgeving geleid tot een toename van zogenaamde ‘*non-attack*’-dataprivacy-gerelateerde *class-action*-rechtszaken, als gevolg van incidenten zoals het onrechtmatig verzamelen en verwerken van persoonsgegevens – het aandeel van deze claims is alleen al in twee jaar verdrievoudigd in waarde.”

TOENAME ‘NIET-AANVALS’-CLAIMS DOOR TOENAME PRIVACYGESCHILLEN

De toename van ‘niet-aanvals’-privacyclaims is het gevolg van technologische ontwikkelingen, de groeiende commerciële waarde van persoonlijke gegevens en een zich ontwikkelend regelgevend en juridisch landschap. In tegenstelling tot de General Data Protection Regulation (GDPR) van de EU is de privacyregelgeving in de VS bijvoorbeeld minder dwingend en open voor interpretatie, terwijl advocaten die een aanklacht indienen hongerig zijn naar potentiële bronnen van inkomsten. Dit creëert een grijs gebied dat rijp is voor *class-action-litigation*, aldus het rapport.

Daum: “We zien meer claims voor schending van de gegevens-privacy in de VS, waar een groeiende trend is van *class-action*-rechtszaken tegen grote Amerikaanse en internationale bedrijven in verband met schending van de privacy, zoals rond toestemming en gegevensgebruik. De kosten van sommige van



deze claims kunnen zelfs hoger oplopen dan die van een *ransomware*-incident, in de honderden miljoenen dollars.” Vooral het afgelopen jaar zijn datalekken naar voren gekomen als een van de snelst groeiende gebieden van *class-action-litigation* in de VS. Volgens advocatenkantoor Duane Morris werden er in 2023 meer dan 1.300 aanklachten ingediend over een breed scala aan dataprivacyregels, meer dan het dubbele van het aantal in 2022 en vier keer zoveel als in 2021.

Er zijn meerdere groepsgedingen aangespannen tegen organisaties in een groot aantal sectoren, waaronder de gezondheidszorg, sociale media en gaming, voor het gebruik van *trackingtools* zoals Meta Pixel om het gedrag van consumenten te monitoren, terwijl ook entertainment-streamingplatforms het doelwit zijn geweest van beschuldigingen dat ze mogelijk privacybeschermingsrechten hebben geschonden. Grote inbreuken op gegevens kunnen ook uitmonden in hyperrechtszaken, waarbij één gebeurtenis een hele reeks groepsgedingen in gang kan zetten. Meer dan 240 rechtszaken in verband met de 2023 MOVEit-datalekken werden in oktober 2023 gecon-

solideerd in één Multidistrict Litigation. En met grote aantallen eisers zijn er voor partijen aan beide kanten stimulansen om te schikken. De top 10 van *class-action*-schikkingen in verband met datalekken bedroeg vorig jaar in totaal \$516 miljoen, een aanzienlijke stijging ten opzichte van de \$350 miljoen in 2022.

Het risico op rechtszaken over datalekken neemt ook toe in Europa. Een groter bewustzijn van rechten op het gebied van gegevensbescherming, een toename in de beschikbaarheid van financiering van rechtszaken door derden en een consumentvriendelijker procesklimaat zouden massale claims op het gebied van gegevensprivacy tot een realiteit kunnen maken, zij het niet op dezelfde schaal als in de VS, aldus het rapport.

AI OM TOEKOMSTIGE PRIVACYSCHENDINGEN AAN TE STUREN EN TE VOORKOMEN

Het feit dat bijna elke branche nu AI gebruikt, zal in de toekomst een grote impact hebben op het cyber- en privacyrisicolandschap. AI is afhankelijk van het verzamelen en verwerken van enorme hoeveelheden gegevens, waaronder persoonlijke, gezondheids- en biometrische informatie, voor het trainen van AI-modellen en het doen van voorspellingen of aanbevelingen. Maar AI-tools zoals chatbots kunnen potentiële privacy-, misinformatie- en beveiligingsrisico's creëren als ze niet goed worden beheerd. Nu er zo veel gegevens worden verzameld en verwerkt, bestaat het risico dat deze in verkeerde handen vallen, door *hacking* of andere beveiligingsinbreuken. Er zijn ook zorgen over mogelijke inbreuken op de privacywetgeving, zoals de vraag of organisaties wel de juiste toestemming hebben om gegevens via AI te verwerken.

VAN DATA-EXFILTRATIE NAAR GEGEVENSBESCHERMING

Ondanks een algemene trend van toegenomen investeringen in cyberbeveiliging in de afgelopen jaren, zijn veel datalekken, waaronder enkele van de grootste cyberaanvallen door massale data-exfiltratie in de afgelopen 18 maanden, het gevolg van zwakke cyberbeveiliging binnen organisaties en/of hun toeleveringsketens. Dergelijke incidenten kunnen leiden tot een grote schadeclaim met boetes, meldingskosten en rechtszaken met derden, naast eisen tot afpersing, kosten voor de eerste partij en bedrijfsonderbreking.

“De verzekeringssector moet zich ook meer richten op de dataprivacykant van cyberrisico's en heeft een belangrijke rol te spelen bij het bieden van advies over schadepreventie en -beperking aan bedrijven op dit steeds belangrijker wordende gebied”, zegt Vanessa Maxwell, *Global Head of Cyber and Financial Lines*, Allianz Commercial. “De waarde van cyberverzekeringen gaat veel verder dan het betalen van claims. Verzekeringen helpen bedrijven de *business case* te maken voor investeringen in cyberbeveiliging en hun middelen in te zetten voor de meest effectieve maatregelen.”

Risico's op datalekken worden het best beperkt door goede cyberhygiëne, waaronder sterke toegangscontroles, scheiding



van databases, *back-ups*, *patching* en training. Veel bedrijven moeten beter toezicht houden op zwakke plekken in hun toeleveringsketen.

“Vroegtijdige detectie en reactievermogen zijn ook belangrijk. Ongeveer twee derde van de inbreuken wordt doorgaans gemeld door een derde partij of door de aanvallers zelf”, zegt Rishi Baviskar, *Global Head of Cyber Risk Consulting*, Allianz Commercial. “Cyberinbreuken die niet in een vroeg stadium worden gedetecteerd en onder controle worden gehouden, kunnen uiteindelijk 1000 keer duurder uitvallen dan inbreuken die dat wel doen, het verschil tussen een schade van €20.000 dat verandert in een schade van €20 miljoen.

“AI wordt ook een essentieel hulpmiddel in de strijd tegen cyberaanvallen, omdat het snel een inbreuk op de beveiliging kan identificeren en automatisch systemen en databases kan isoleren. Daarnaast heeft het de potentie om de kosten en de levenscyclus van een claim voor een datalek aanzienlijk te verminderen door taken zoals forensisch onderzoek en meldingen te automatiseren, waardoor bedrijven mogelijk miljoenen dollars besparen.” ■

Het risico op rechtszaken over datalekken neemt ook toe in Europa

- Frequentie en waarde van grote cyberverzekeringsclaims stijgen met 14% en 17% j-o-j in de eerste helft van 2024, waarbij datagegevens- en privacyschendingen in twee derde van deze verliezen een rol spelen.
- Groeiende trend in de VS van collectieve rechtszaken tegen grote Amerikaanse en internationale bedrijven in verband met privacyschendingen leidt tot stijgende kosten.
- Verwacht wordt dat het totale aantal cyberclaims zich in 2024 zal stabiliseren na een stijging van 30% in 2023.

Marktrapport NVGA en het Verbond van Verzekeraars

Volmachtmarkt weer gegroeid in 2024

Het totale premievolume van de sectoren Schade en Inkomen in de volmachtmarkt stijgt op basis van het beeld over de eerste jaarhelft 2024 met meer dan 4% tot 4,92 miljard euro in 2024 (2023: 4,72 miljard euro). Het particuliere segment stijgt met 5% het hardst. De stijging in het zakelijke segment is 4%, zo blijkt uit het Marktrapport Volmachten over het eerste halfjaar 2024 van de Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebédrijven (NVGA) en het Verbond van Verzekeraars op basis van de resultaten uit de Volmacht Resultaat Analyse (VRA).



VERBOND VAN VERZEKERAARS

De stijging (4%) van het premievolume is op basis van de cijfers uit het eerste halfjaar 2024 en is verdeeld over alle branches. Het resultaat op boekjaar van de sector Schade in de volmachtmarkt, uitgedrukt in *Combined Operating Ratio* (COR), is ten opzichte van vorig jaar verbeterd en komt in de eerste helft van 2024 uit op 92,3% (2023: 95,4%). Het kostenpercentage van verzekeraars is daarbij gefixeerd op 10%, waardoor de werkelijke COR bij een lager kostenpercentage positief en bij een hoger percentage negatief kan afwijken. Het eerste halfjaar van dit jaar heeft een relatief gunstig klimatologisch beeld, wat de verbetering van het resultaat ten opzichte van 2023 deels verklaart.

BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN PER BRANCHE

In de branche **Motor** was er in de periode 2020 tot en met 2022 sprake van een positief resultaat. Vorig jaar kwam de COR uit op 103,9%. De branche Motor laat daarnaast een stijging van het premievolume (5%) zien en komt uit op 1,72 miljard euro, waarvan 63% particulier en 37% zakelijk. Het premievolume Motor in de volmachtmarkt is 27% van het totale Nederlandse premievolume Motor. In 2024 verbetert het resultaat weer met een COR van 99%.

In de branche **Brand** stijgt het premievolume in 2024 met 5% en komt uit op ruim 1,18 miljard euro (59% particulier en 41% zakelijk). Het premievolume zakelijk steeg in de eerste helft van dit jaar met 6% het sterkst. Het premievolume Brand is 22% van het totale premievolume branche Brand in Nederland. De schaderatio is in het 1e halfjaar 2024 iets gestegen van 43,4 in 2023 naar 44,6.

In de branche **Aansprakelijkheid** stijgt het premievolume in volmacht met 3% (zakelijk met 4% en particulier met 2%) en

komt uit op 337 miljoen euro, waarvan circa driekwart zakelijk. De COR is de afgelopen jaren steeds onder de 100 gebleven. Ook in 2024 wordt een positief resultaat verwacht op basis van het beeld over jaarhelft 2024 met een COR van 80,4%. De schade-ratio in het 1e halfjaar is gedaald van 46,8% vorig jaar naar 38,0% in 2024.

Het resultaat in de branche **Verzuim** lijkt over heel 2024 weer op het niveau te komen van voor het jaar 2022, met een COR van 100,2% in het eerste halfjaar. Het ziekteverzuim bereikte volgens cijfers van het CBS in 2022 een recordhoogte. In het tweede kwartaal van 2024 is het ziekteverzuim in Nederland met 5,1% het op een na hoogste percentage in een tweede kwartaal.

SECTOR SCHADE GOED VOOR RUM DRIEKWART TOTALE VOLMACHTMARKT

De sector Schade omvat een premievolume van 3,76 miljard euro. Dat is 76% van de totale volmachtmarkt en hoger dan het premievolume in de drie voorgaande jaren toen deze resp 3,613 miljard, 3,437 miljard euro en 3.287 miljard euro bedroeg, zo blijkt uit het Marktrapport Volmachten over het eerste halfjaar 2024 van de Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebédrijven (NVGA) en het Verbond van Verzekeraars op basis van de resultaten uit de Volmacht Resultaat Analyse (VRA).

Binnen de schadesector worden drie belangrijke branches onderscheiden: 1. Motorrijtuigen (1,72 miljard euro) 2. Brand (1,18 miljard euro) 3. Aansprakelijkheid (0,34 miljard euro). Deze drie branches omvatten gezamenlijk 86% van de Schade volmachtmarkt. De overige 14% omvat producten/productclusters zoals transport, luchtvaart, recreatie en geldelijke verzekeringen. Het premievolume stijgt in 2024 op basis van het beeld in de eerste jaarhelft met 4%.

De sector Schade kan onderverdeeld worden naar segment particulier en segment zakelijk, waarvan particulier het grootste aandeel heeft (55% in 2024). Een stijging van het premievolume is zichtbaar binnen zowel particulier (5%) als zakelijk (3%, zonder Inkomen en Leven).



De *combined ratio* verbeterde de afgelopen twee jaar en verbeterde van 97% in 2022, via 95,4% in 2023 naar 92,3% in de eerste helft van dit jaar, vooral als gevolg van een lagere schaderatio in de branches Motor en Aansprakelijkheid. De hoogte van het resultaat in de periode 2020-2023 benadert het resultaat van de gehele schademarkt. De schaderatio verbeterde van 58,2% in 2022 via 56,4% naar 53,3%, de provisie liep in die jaren op van 19,1% via 19,2% naar 19,3%, de kostenratio bleef al die jaren op 10% terwijl de volmachtvergoeding resp 9,7%, 9,8% en 9,7% bedroeg.

INKOMEN

De sector Inkomen omvat met een premievolumen van 938 miljoen euro, 19% van de totale volmachtmarkt. Dit is 20% van het totale Nederlands premievolumen sector Inkomen 2023. Sinds 2020 is het premievolumen gestegen van 625 miljoen euro, via 696 miljoen euro (2021), 790 miljoen euro (2022), 891 miljoen euro (2023) naar 938 miljoen euro. De groei van het premievolumen is, op basis van het beeld in de eerste helft van het jaar, 5%. Met 0,75 miljard euro omvat de branche Verzuimverzekeringen 80% van de sector Inkomen. De overige tekening (20%) bestaat uit AOV, WIA en WGA.

MOTOR

De bruto verdiende premie in de branche Motor stijgt in 2024 naar verwachting met 5% en komt dan uit op 1,72 miljard euro. Dit is 27% van het totale Nederlands premievolumen branche Motorrijtuigen 2023. Het aandeel van particulier is 63%. De stijging in het particuliere segment is 5%. In zakelijk is een stijging van 6% zichtbaar. Sinds 2021 neemt het premievolumen toe van 1,524 miljard euro, via 1,563 miljard euro en 1,637 miljard euro naar 1,724 miljard euro.

Nadat de *combined ratio* sinds 2020 toenam van 89,4%, 91,8%, 99,8% naar boven de 100 in 2023 (103,9%), is deze in het eerste helft van dit jaar weer net onder de rode streep gekomen met 99%. Dit komt vooral door de schaderatio, die daalde van 67,8% naar 62,9%. Het provisiepercentage (17,4%) en de kostenratio (10) bleven gelijk, terwijl de volmachtvergoeding iets afnam van 8,8% naar 7,7%. De schaderatio daalde het sterkst in het particuliere segment, namelijk met 7 procentpunten tot 60,0 in 2024. De schaderatio in het zakelijke segment daalt met 2 procentpunten tot 67,1.

BRAND

De bruto verdiende premie in de branche Brand stijgt in 2024 naar verwachting met 5% en komt dan uit op 1,18 miljard euro. Dit is 22% van het totale Nederlands premievolumen branche Brand 2023. Het particuliere segment heeft het grootste aandeel in het totaal (59%). De stijging van het premievolumen is 6% in het zakelijke segment en 4% in het particuliere segment. In 2021 bedroeg het premievolumen uit brandverzekeringen 976 miljoen

euro. In de jaren erna nam dat bedrag toe naar resp 1,025 miljard euro, 1,124 miljard euro naar 1,177 miljard euro.

De *combined ratio* verslechterde iets van 86,5% naar 87,6%, vooral door toedoen van de schaderatio (van 43,3% naar 44,6%). Het aandeel van de provisie (21,7%) en het kostenpercentage (10%) bleven gelijk, terwijl het percentage van de volmachtvergoeding iets terugliep van 11,4% naar 11,3%.

AANSPRAKELIJKHEID

De bruto verdiende premie in de branche Aansprakelijkheid stijgt in 2024 op basis van het beeld in de eerste helft van het jaar met 3% en komt uit op 337 miljoen euro. Dit is 20% van het totale Nederlands premievolumen branche Aansprakelijkheid 2023. Het leeuwendeel van het premievolumen (72%) komt uit het zakelijke segment, waar het premievolumen met 4% stijgt. Het premievolumen in het particuliere segment stijgt met 2%. Sinds 2020 is de premievolumen uit aansprakelijkheidsverzekeringen jaarlijks gestegen: van 277 miljoen euro, via 287 miljoen euro, 305 miljoen euro en 327 miljoen euro naar 337 miljoen euro

In 2024 verbetert de COR ten opzichte van 2023 met 9 procentpunten van 89,3% naar 80,4% dankzij een lagere schaderatio. Zo daalt deze in het particuliere segment met 12 procentpunten tot 47,3 in 2024. In het zakelijke segment daalt de schaderatio met 8 procentpunten tot 34,5. De schaderatio verbeterde sterk van 46,8% naar 38,0%. Ook hier bleven het provisiepercentage (21,4%) en de kostenratio (10%) gelijk, terwijl het aandeel van de volmachtvergoeding terugliep van 11,1% naar 11,0%.

VERZUIM

De verdiende premie van verzuimverzekeringen stijgt naar verwachting met 5% naar 0,75 miljard euro in 2024. Sinds 2020 is het premievolumen met 52% gestegen: van 494 miljoen euro, via 553 miljoen euro, 637 miljoen euro, 717 miljoen euro naar 753 miljoen euro.

Het ziekteverzuim in Nederland bereikte volgens cijfers van het CBS een recordhoogte in 2022. In het tweede kwartaal van 2024 is het ziekteverzuim 5,1% en daarmee het een na hoogste ziekteverzuim in een tweede kwartaal. Na drie opeenvolgende jaren van daling van de COR – 107,1% in 2020, 101,9% in 2021 en 95,1% in 2022, nam deze in 2023 licht toe naar 95,5%. Dit jaar stijgt deze verder naar 100,2%.

De schaderatio verslechterde van 71,5% naar 76,5%, terwijl het provisiepercentage (9,4%) en kostenratio (5%) gelijk bleef en het aandeel van de volmachtvergoeding terugliep van 9,6% naar 9,3%. ■

Lees hier het [Marktrapport Volmachten 2024 1e halfjaar](#)



Klaas Brand begonnen aan zijn tweede termijn als NIVRE-voorzitter

We hebben op tal van terreinen NIVRE nadrukkelijker op de kaart gezet

In het 'dakpansgetrapte' rooster van aftreden binnen het bestuur van het NIVRE – elk jaar treft er één bestuurslid af – was het vorig najaar de beurt aan voorzitter Klaas Brand. Maar hij werd gevraagd zijn taak als bestuursvoorzitter voor nog een periode van drie jaar voort te zetten. Een verzoek dat hij graag wilde inwilligen. “Want daardoor kunnen we de mooie weg voortzetten die wij met elkaar – bestuur, bureau, commissies en werkgeversbestuur – zijn ingeslagen. En die inmiddels tot mooie resultaten heeft geleid. “We hebben op tal van terreinen inmiddels een forse vooruitgang geboekt en daarmee het NIVRE in de markt nog meer op de kaart gezet.”



Klaas Brand: “Zaten we vorig jaar nog midden in de kanteling van kwaliteitsinstituut naar kwaliteitsinstituut én beroepsorganisatie en vertegenwoordiger van de branche; inmiddels zijn we doorgegroeid naar een gerespecteerde beroepsorganisatie. We worden aan tafel gevraagd door tal van partijen om mee te praten over onderwerpen die ertoe doen.”

Gevraagd naar hoe hij terugkijkt op zijn eerste ‘ambtstermijn’ van drie jaar antwoordt de NIVRE-voorzitter met ‘zeker niet ontevreden’. “We zijn als bestuur in het kader van ons meer-jarenplan ‘Samen naar de toekomst’ hiermee voortvarend aan de slag gegaan en hebben op alle vijf de speerpunten een prima vooruitgang geboekt: zorgdragen voor nieuwe aanwas, vergroten zichtbaarheid in de markt, gezien en erkend worden als marktautoriteit, behoud van kwaliteit en objectiviteit en onafhankelijkheid.”

“VERHEUGENDE AANWAS

Hij licht toe: “Zo hebben we de afgelopen jaren de grootste groei meegemaakt in het aantal ingeschrevenen in het NIVRE-Register, een verheugende ontwikkeling. Daarnaast hebben we hogere eisen gesteld aan de Permanente Educatie, hebben we de basisopleiding aangepakt en naar een hoger kwaliteitsniveau gebracht en is ethiek een verplichte PE-module geworden. Met het oog op de objectiviteit en onafhankelijkheid zijn we

daarnaast overgestapt van tuchtcollege naar tuchtcommissie, ondergebracht bij de Geschillencommissie. Al met al denk ik te kunnen stellen dat we naar alle *stakeholders* toe het NIVRE nadrukkelijker op de kaart hebben gezet en dat we op tal van fronten zichtbaarder en relevanter zijn geworden in de markt. Zo zitten we inmiddels over tal van onderwerpen geregeld aan tafel met organisaties als het Verbod van Verzekeraars, De Letsel-schade Raad, VNAB, NIBE-SVV maar ook met de ministeries van EZ en Financiën. Met hen praten we onder meer over onze aloude wens om van het vak van schade-expert een beschermd beroep te maken.”

Volgens hem mag verder niet onvermeld blijven dat het NIVRE-bureau onder aanvoering van directeur Susan Mogony een andere rol heeft verkregen en de afgelopen jaren sterk is geprofessionaliseerd. “Mede daardoor zijn de medewerkers vandaag de dag niet alleen ondersteunend en uitvoerend actief maar vooral meer beleidsmatig. Ook zij hebben een belangrijke rol vervuld in de transitie van het NIVRE van alleen een kwaliteitsinstituut naar de branche- en beroepsorganisatie die we vandaag de dag zijn.”

BIJZONDER LEERZAAM

Hoe heb je de afgelopen drie jaar persoonlijk ervaren? Klaas: “Als bijzonder leerzaam. Je leert kijken naar het grotere plaatje en krijgt een betere kijk op de markt en de mensen die hierin werken. Dat neem je ook mee in je dagelijkse werk. Hoewel je vooraf rekening houdt met het feit dat bestuurs- en commissie-werk tijd kost, valt het toch soms nog tegen en komt het geregeld niet helemaal uit met je dagelijkse werkzaamheden. Maar ondanks de hiermee gemoeide tijd vind ik het bestuurswerk een mooie en nuttige aanvulling op mijn dagelijkse werkzaamheden bij McLarens.”

Lang niet alles verloopt altijd meteen naar wens. De NIVRE-voorzitter: “Terugkijkend viel het niet altijd mee om de achterban te overtuigen van en mee te krijgen in sommige van onze plannen. En dat terwijl we elkaar nodig hebben; *it takes two to tango*. Elk veranderingsproces kost nu eenmaal tijd en energie. Communicatie is daarbij het toverwoord. En dat kan soms nog beter”

Met zoveel ingeschreven experts, maar ook een groot aantal aangesloten werkgevers kun je volgens hem het ook nooit iedereen naar de zin maken. Hij geeft een voorbeeld. “In het verleden had een deel van onze achterban kritiek op ons grootschalige marktvent ‘Rendez Vous’ d’Expertise’. Men vond het te algemeen, te druk, parkeren was een probleem en het eten was niet goed. Maar nu wij, om ons moverende redenen, besloten om niet langer door te gaan met dit event maar deze te vervangen door een carroussel van kleinschaliger events per branchegroep, vindt een deel van onze achterban dat juist weer jammer.”

Elk veranderingsproces kost nu eenmaal tijd en energie. Communicatie is daarbij het toverwoord. En dat kan soms nog beter

HOE NU VERDER?

Het NIVRE is volgens de voorzitter voortdurend in beweging. “Zaten we vorig jaar nog midden in de kanteling van kwaliteitsinstituut naar kwaliteitsinstituut én beroepsorganisatie en vertegenwoordiger van de branche; inmiddels zijn we doorgegroeid naar een gerespecteerde beroepsorganisatie. We worden aan tafel gevraagd door tal van partijen om mee te praten over onderwerpen die ertoe doen. Ondanks de reeds behaalde resultaten, waarop we met z’n allen op zich best trots mogen zijn, is er geen enkele reden om nu achterover te leunen. Want er zijn zeker nog verdere slagen te maken. Daarom gaan we nu met een verdiepingsslag de nieuwe bestuursperiode in”

Wat kunnen ingeschrevenen, opdrachtgevers en andere stakeholders de komende jaren van jou en je collega-bestuursleden verwachten. Klaas licht toe: “Voor de komende bestuurstermijn zijn de speerpunten gedefinieerd. Dat zijn 1) het boeien en binden van divers talent, 2) duurzaamheid als gangbare praktijk, 3) de verkenning en bewustwording van nieuwe technologie en data, 4) kwaliteit en doorontwikkeling van het vak en van onze professionals en 5) onze netwerkfunctie en het behartigen van belangen.”

Hij licht de nieuwe vijf aandachtspunten als volgt toe: “Duurzaamheid is vandaag de dag een belangrijk maatschappelijk item en daarmee een van de zaken die we in ons beleid en activiteiten willen inbedden. Ik denk in dit verband onder meer aan duurzaam schadeherstel, CSRD-rapportages en de CO2-reductie, bijvoorbeeld als het gaat om materieel, circulariteit en mobiliteit. Daarom gaan we met de betrokken branchebesturen en -commissies bekijken hoe we hiermee met ons eigen vak moeten omgaan en onze klanten willen helpen met het realiseren van hun duurzaamheidsambities. Hetzelfde geldt voor de inzet van data en nieuwe technologieën, zoals kunstmatige intelligentie (AI). Dat zijn zaken waar je vandaag de dag niet meer omheen kunt en je als expertiseberoepsgroep onherroepelijk mee te maken krijgt en dus op moet anticiperen.”

STILSTAND IS ACHTERUITGANG

Wat de andere speerpunten betreft wijst Klaas op het bekende gezegde ‘stilstand is achteruitgang’. “Zo is kwaliteit nu eenmaal een voortschrijdend begrip, waarmee we continu bezig zijn. Nadat we eerder hogere eisen hebben gesteld aan de Permanente Educatie en recentelijk de Basisopleiding naar een hoger kwaliteitsniveau hebben gebracht, gaan we nu per branchegroep aan de slag met de verbetering van de brancheopleiding.

“Ondanks de reeds behaalde resultaten, waarop we met z’n allen op zich best trots mogen zijn, is er geen enkele reden om nu achterover te leunen. Want er zijn zeker nog verdere slagen te maken. Daarom gaan we nu met een verdiepingsslag de nieuwe bestuursperiode in”, benadrukt NIVRE-voorzitter Klaas Brand. Voor de komende bestuurstermijn zijn de speerpunten gedefinieerd. Dat zijn:

1. het boeien en binden van divers talent
2. duurzaamheid als gangbare praktijk
3. de verkenning en bewustwording van nieuwe technologie en data
4. kwaliteit en doorontwikkeling van het vak en van onze professionals
5. onze netwerkfunctie en het behartigen van belangen.

Samen naar de Toekomst Van een register met 5 strategische speerpunten in 2021...

Zorgvragen voor nieuwe kennis	Verrijping van de markt en de krappe arbeidsmarkt leveren nu onvoldoende nieuwe aanwas op voor expertsbedrijven en vertelers met eigen experts.
Zichtbaarheid in de markt	Het NIVRE is bij de consument en bedrijven niet bekend, hierdoor wordt de kwaliteit van een NIVRE expert niet (h)kend en het afbreukrisico van de waarde van het register groot.
Marktautoriteit	De NIVRE register-expert en met name de branches vertegenwoordigen veel kennis en kunde. Deze waarde moet omgezet worden in beleid waardoor de experts beter en makkelijker hun werk met behoud van kwaliteit en meerwaarde kunnen uitvoeren.
Behoud van kwaliteit	De kwaliteit moet ten alle tijden blijven. De waarde van opleidingen en nascholingen voor de experts moet kwalitatief verhoogd worden door een beter opleidingsstelsel zowel in de basis, vakinhoudelijk als in de Permanente Educatie.
Objectiviteit en onafhankelijkheid	Wet-regelgeving dienen evenals de gedragscode goed geborgd te worden in het schadeexpertise vak. Meer dan voorheen wordt er in de maatschappij verantwoordelijkheid verwacht van de schadeexpert in de uitvoering van zijn vak. Een wettelijke borging van het vak/titel zou hierbij behulpzaam zijn.

Daarnaast wordt binnen het NIVRE nu gedacht aan de opzet van een NIVRE Academy, een vrijwillige aanvullende opleidingsmogelijkheid, waar schade-experts hun kennis en vaardigheden verder kunnen ontwikkelen en daarmee zich kunnen onderscheiden van hun collega's."

ULTIEME DOEL

Wat zie je als ultieme doel? Klaas hoeft niet lang over zijn antwoord na te denken: "Dat niet alleen opdrachtgevers maar ook hun verzekeren en andere *stakeholders* ons daadwerkelijk zien als businesspartner en voor schade-expertises uitsluitend gebruik maken van experts die zijn ingeschreven in het

NIVRE-Register. Als meest ultieme doel zie ik dat het vak van schade-expert een beschermd beroep wordt in de vorm van wettelijke regulering. Aan al die zaken werken we keihard en zetten zo de volgende stap in de doorontwikkeling van het NIVRE naar een relevante, eigentijdse branche- en beroepsorganisatie. Een mooie uitdaging." ●

NIVRE Bestuur

Het NIVRE is een stichting bestaande uit een beroepsorganisatie en een werkgeversbranche waarbij het NIVRE-bestuur de strategie en de financiële kaders bepaald. De beroepsorganisatie wordt geleid door de Raad van Branchevoorzitters, waar zes branches onder vallen, elk met een eigen verantwoordelijkheid. De werkgeversbranche behartigt de belangen van de zogenaamde Kamerbureaus, de aangesloten expertisorganisaties.

Het NIVRE-bestuur bestaat uit een voorzitter, plaatsvervangend voorzitter, penningmeester en vier leden die ieder verantwoordelijk zijn voor een portefeuille.



Het NIVRE-bestuur: v.l.nr Stefan Meerkerk (penningmeester), Daniëlle Emsbroek (NIVRE Academy), Joost Groot (Communicatie), Michiel Jongeneel (Opleidingen) en Klaas Brand (voorzitter). Inzet Jan Jagers (Permanente Educatie).