

IN DEZE UITGAVE

2. Interview Bart-Jan Kastrop (Orvia): We willen een van de leidende multiline MGA'S in Europa worden
5. Onderzoek VNAB: Co-assurantiemarkt staat voor structurele arbeidsmarktuitdagingen
8. Lloyd's Market Association: Percentage schadeclaims-medewerkers met meer dan 15 jaar ervaring daalt naar 31% binnen de Lloyd's-markt
10. Lengkeek zet na overname door ADENES Group met tweesporenbeleid koers naar verdere expansie: in eigen land maar ook internationaal
12. Armand Hoftijzer (MarshBerry): De Europese MGA-markt ontwikkelt zich snel van een *delegated underwriting*-model naar een strategisch platformsegment binnen de verzekeringsketen.
17. Allianz Safety & Shipping Review 2026: Geopolitieke spanningen vormen uitdaging voor voortdurende verbeteringen in de veiligheid van de scheepvaart op de lange termijn
22. Onderzoek ManageEngine: Operationele uitdagingen overschaduwden zorgen over AI bij Nederlandse organisaties
24. Gespecialiseerd expertisebureau TT Experts één van de initiatiefnemers: Stichting Fake-Carrier bindt strijd aan met toenemend aantal ladingdiefstallen
28. NIVRE-nieuws: Terugblik op een geslaagd FUEDI-seminar in Rotterdam



Jan van Stigt Thans

Managing agents zijn weer hot

Begin jaren '80 had ik, als beginnend verzekeringsjournalist bij Assurantie Magazine, het geluk en genoegen om voor de toen driekoppige redactie onder meer het nieuws rond de co-assurantiemarkt te mogen volgen. Een wereld ging voor me open en die is nooit meer dicht gegaan. En heeft uiteindelijk geleid tot een 30-jarige samenwerking met de VNAB en de start van het nieuwsplatform Risk & Business.

De beide fysieke assurantiebeurzen bloeiden in de jaren '80 volop en de markt telde naast een groot aantal verzekeraars en makelaars ook een grote groep assuradeuren. Met mooie en illustere namen als Blom & van de Aa, Knight & Schippers, Tollenaar & Wegener en – mijn persoonlijke favoriet – wed. Jacobse Brom. De assuradeurenmarkt nam tientallen jaren lang een prominente plaats in binnen het beurssegment en vormde zo een dankbaar en belangrijk distributiekanaal voor verzekeraars, makelaars en hun zakelijke klanten. Wereldwijd maar zeker ook in Nederland.

Toen de verzekeraarsmarkt rond de eeuwwisseling – millennium en *nine eleven* – na decennia veranderde van 'soft' naar 'hard' en de marges bij verzekeraars meer en meer onder druk kwamen te staan had dit ook gevolgen voor de belangstelling voor het volmachtsegment. Mede vanwege de verslechterde *combined ratio's* en een verminderd vertrouwen in het acceptatie- en prijsbeleid van assuradeuren wilden steeds meer verzekeraars 'de pen' niet langer uit handen geven. Er zijn in die tijd zelfs gezamenlijke pogingen ondernomen vanuit verzekeraarsland om definitief af te komen van het fenomeen volmacht.

Tijden veranderen, want inmiddels wordt het volmachtkanaal al weer vele jaren massaal door de verzekeringswereld omarmd en worden de voordelen van deze zogeheten *managing agents* (MGA's) – w.o. snelheid, flexibiliteit en toegang tot de markt – weer op grote schaal onderkend. De cijfers van brancheorganisatie NVGA staven dat. De volmachtmarkt groeit inmiddels weer jarenlang, het afgelopen jaar met ruim zes procent naar 5,3 miljard euro.

Vandaag de dag zijn *managing agents* dan ook weer 'hot'. De komst van meerdere nieuwe MGA-bedrijven zoals NuVu, Orvia (zie interview met Bart-Jan Kastrop) en Optio is daar ook een voorbeeld van. Zo ook het interview elders in deze uitgave met MarshBerry-directeur Armand Hoftwijzer, volgens wie "niet langer de vraag centraal staat of MGA's een blijvende rol blijven spelen in Europa". Een duidelijk *statement* over het bestaansrecht van die assuradeur van weleer.



Bart-Jan Kastrop heeft ambitieuze plannen met nieuwkomer Orvia

We willen een van de leidende multiline MGA'S in Europa worden

Nederland is een *Managing General Agent* (MGA) rijker: Orvia Underwriting, het door Ardonagh Europe eerder dit jaar gelanceerde pan-Europese volmachtplatform, heeft op 1 juni jl. haar activiteiten uitgebreid naar de Nederlandse verzekeringsmarkt. Onder leiding van *Managing Director* Bart-Jan Kastrop gaat de MGA zich aanvankelijk richten op specialistische verzekeringsoplossingen voor complexe en niet-standaard risico's, w.o. *High Net Worth Personal Lines, Fine Art, Jewellery & Specie en Commercial Property*. "Daar zullen de komende jaren meerdere *business lines* bijkomen. We willen uiteindelijk doorgroeien naar een *multiline* volmachtbedrijf."



Bart-Jan Kastrop: "We zien enorme kansen in de markten waarin we actief zijn en zijn even enthousiast over het betreden van nieuwe markten en segmenten naarmate we het bedrijf uitbreiden. Voor klanten en makelaars betekent dit toegang tot een breder verzekeringsaanbod, meer specialistische acceptatiekennis en snellere besluitvorming bij complexe risico's."

Bart-Jan is inmiddels meer dan 30 jaar actief in de verzekeringsbranche, waarin hij zijn eerste schreden zette bij Chubb. Bij de verzekeraar werkte hij gedurende ruim acht jaar als *Underwriter/Manager Financial Institutions, Marketing* en als *Manager Personal Lines*. Daarna fungeerde hij drie jaar als *Managing Director* bij Masterpiece Nederland en was hij ruim 21 jaar eigenaar van Classicus Private Insurance.

Het afgelopen ruim een jaar vervulde Bart-Jan bij Private Insurance Assuradeuren/Private Insurance Nederland/Classicus Europa de functie van *Managing Director*. Beide bedrijven houden zich, net als Classicus, bezig met verzekeringen voor vermogende particulieren, zoals pakketverzekeringen, exclusieve auto's, kunst en sieraden, pleziervaartuigen en kostbare verzamelingen, PIA, PIN en Classicus

Met de toetreding tot de Nederlandse markt brengt Orvia Underwriting, dat ressorteert onder Ardonagh Europe, meerdere gespecialiseerde partijen samen binnen één organisatie. Met het oog daarop worden Private Insurance Assuradeuren (PIA), Private Insurance Nederland (PIN) en Classicus Europe BV geïntegreerd binnen Orvia Underwriting.

Mede daardoor is in tegenstelling tot de meeste andere nieuwkomers in de (zakelijke) verzekeringsmarkt de nieuwe MGA niet van scratch af gestart maar met een omzet van 250 miljoen euro. In Nederland werken inmiddels 25 medewerkers. Bart-Jan Kastrop verwacht dat het personeelsbestand in Rotterdam dit jaar met minimaal nog eens vijf verzekeringspecialisten wordt uitgebreid en in geheel het land zal toenemen naar ca 40.

'HET GOUDEN PAD'

Orvia, een naam ontstaan uit de samenvoeging van het Keltische Ór (goud) en het Latijnse Via (pad), wil de kracht van de bestaande verzekerings- en distributiemogelijkheden binnen Ardonagh benutten en *centre of excellence* voor producten en specialismen in heel Europa creëren. Daartoe combineert men de bestaande MGA's binnen het Ardonagh-netwerk en zoekt men daarnaast op lokale markten naar aanbieders van specialistische verzekeringen met de potentie om die op andere Europese markten verder uit te rollen.

We willen uiteindelijk doorgroeien naar een multiline volmachtbedrijf

Bart-Jan omschrijft Orvia Underwriting met de woorden 'Lokale expertise met een Europese reikwijdte'. "Orvia is een modern, schaalbare MGA die service en partnerschap centraal stelt. Door een aantal van onze bestaande MGA's te combineren, creëren we bredere mogelijkheden en ontsluiten we nieuw groeipotentieel. We zien enorme kansen in de markten waarin we actief zijn en zijn even enthousiast over het betreden van nieuwe markten en segmenten naarmate we het bedrijf uitbreiden. Voor klanten

en makelaars betekent dit toegang tot een breder verzekeringsaanbod, meer specialistische acceptatiekennis en snellere besluitvorming bij complexe risico's."

Hij vervolgt: "Met Orvia bouwen we verder op de sterke positie en expertise van PIA, PIN en Classicus in Nederland. Door deze kennis te combineren met de schaal en mogelijkheden van een internationale organisatie kunnen we klanten en makelaars beter ondersteunen, vooral bij specialistische en complexe risico's."

VIER LANDEN

Behalve in Nederland heeft Orvia Underwriting inmiddels kantoren in moederland Ierland, in Londen en twee kantoren in Duitsland. In Frankfurt was krediet- en cyberspecialist Cooper Gay de eerste van Ardonagh's bestaande MGA's die overstapt naar het nieuwe merk, gevolgd door Globe Underwriting (PriceForbs) in Londen.

Cruciaal is het vinden van mensen om met de juiste expertise nieuwe productlijnen op te zetten

Behalve geografisch expansie wordt gedacht aan uitbreiding van het aantal *business*. "Cruciaal is het vinden van mensen om met de juiste expertise om nieuwe productlijnen op te zetten. Een klant- en ondernemersgerichte in- en opstelling is daarbij zeker een pre."

Bij de presentatie van de start van Orvia Underwriting lichtte CEO Conor Geraghty de keuze voor een kantoor in ons land als volgt toe: "De Nederlandse markt is strategisch belangrijk voor Orvia. Met de integratie van PIN, PIA en Classicus voegen we sterke specialistische kennis en lokale marktkennis toe aan ons Europese netwerk. Daarmee versterken we onze positie in specialistische verzekeringsoplossingen binnen Europa."

GIDS LAND

Dat een MGA als Orvia voor haar Europese expansieplannen al bij snel bij Nederland is uitgekomen, is voor Bart-Jan allesbehalve een verrassing. "Nederland heeft van oudsher een sterke volmachtmarkt, een van de grotere, leidende en best presterende in de wereld. Dat komt mede door de talrijke professionele volmachtbedrijven, de NVGA als een actieve brancheorganisatie, de volop aanwezige *know how* en expertise, de goede infrastructuur, een coöperatieve toezichhouder, een goed juridisch kader, prima producten en een open, toegankelijke markt. Nederland kan op volmachtgebied dan ook zeker worden bestempeld als gidsland.

Nederland kan op volmachtgebied zeker worden bestempeld als gidsland

Wat maakt volmacht zo'n aantrekkelijk distributiemodel? Bart-Jan somt meteen een viertal zaken op: snelheid, flexibiliteit, specifieke kennis en distributie. "Voor makelaars liggen de voordelen vooral bij het snel antwoord kunnen krijgen op polisaanvragen en andere vraagstukken en in het bieden van specifieke, creatieve oplossingen voor de te verzekeren risico's. Voor verzekeraars biedt de volmachtmarkt mede door de volop aanwezige specifieke *know how* en marktaanpak een bijzonder efficiënte manier om de beschikbare capaciteit in de markt te zetten. Dat het aandeel van de volmachttekening binnen de totale verzekeringsomzet al vele jaren groeiende is, zegt op zich natuurlijk voldoende." ■

Dat het aandeel van de volmachttekening binnen de totale verzekeringsomzet al vele jaren groeiende is, zegt op zich natuurlijk voldoende

Het Nederlandse MGA-team van Orvia Underwriting

Naast *Managing Director* Bart-Jan Kastrop zijn op het Rotterdamse kantoor van Orvia Underwriting Nederland per 1 juni jl. vijf ervaren verzekerings- en risicospecialisten aan de slag gegaan: Paul Seip (*Head of High Net Worth, Fine Art, Jewellery & Specie*), Carl van Lieshout (*Head of Property*), Wout Jan Weide (*Senior Risk Engineer*) en André Vooijs en Robert Zijderveld (beiden *Senior Underwriter Property*). Per 1 juli jl. is daar Calvin van der Laan bijgekomen als *Senior Underwriter UHNWI, Jewellers Block & General Specie*. Daarmee zal het volgens de *Managing Director* niet blijven en zal het personeelsbestand dit jaar verder worden uitgebreid.



Paul Seip is benoemd tot *Head of High Net Worth, Fine Art, Jewellery & Specie*. In die functie heeft hij de taak het bestaande nicheaanbod van producten verder uit te bouwen. Hij beschikt over meer dan 12 jaar ervaring binnen dit segment. Hij is afkomstig van Arch Insurance waar hij sinds vorig jaar april werkzaam was als *Branche Manager Benelux* en *Head of Fine Art & Specie* voor de Europese markten. Daarvoor werkte hij ruim zeven jaar bij Liberty Specialty Markets als *Senior Underwriter Fine Art & Specie Benelux*, *Underwriter Manager Fine Art & Specie* en als *Underwriting Manager Fine Art & Specie Benelux* en Scandinavië.

Eerder werkte hij bijna vijf jaar bij AXA Art als *Underwriter Fine Arts* en als *Sales Underwriter HNWI, Commercial* en *Institutional*, bijna drie jaar bij Dutch P&I als *P&I and Charterers Liability Broker*, ruim drie jaar bij Allianz Nederland als *Underwriter SME*, ruim twee jaar bij SNS Bank als *Accountmanager Retail* en ruim 1,5 jaar bij Spaar Select als *Accountmanager*.



Carl van Lieshout is aan de slag gegaan in de functie van *Head of Property* in Nederland. Hij krijgt de mogelijkheid om samen met zijn team de bestaande propertyactiviteiten verder uit te bouwen en deze te ontwikkelen tot een toonaangevende en onderscheidende propositie binnen de markt. Carl is ruim 30 jaar actief in de verzekeringsbranche, aanvankelijk vier jaar bij CenE Verzekeringen als *Accountmanager Large Business Risks* en aansluitend ruim 3,5 jaar bij Allianz Nederland als *Property Specialist*. Daarna werkte hij gedurende 22 jaar bij Chubb, laatstelijk als *Property Underwriting Manager Benelux* en sinds vorig jaar september bij Everest Insurance als *Head of Property Northern Europe*.



Wout Jan Weide versterkt het propertyteam in de functie van *Senior Risk Engineer*. Binnen Orvia is hij verantwoordelijk voor technische risicoanalyses, risicobeheersing en het ondersteunen van acceptatie. Hij brengt meer dan 30 jaar ervaring mee op het gebied van *property risk engineering* en heeft grote internationale ondernemingen ondersteund bij het managen van complexe *property*-risico's. Hij is afkomstig van Everest, waar hij sinds vorig jaar september werkzaam was als *Senior Risk Engineer*.



André Vooijs is gestart als *Senior Property Underwriter*. Ook hij beschikt over meer dan 30 jaar ervaring in de verzekeringssector. Het afgelopen jaar was hij werkzaam als *Senior Property Underwriter*. Daarvoor werkte hij gedurende acht jaar bij Chubb als (*Senior*) *Property Underwriter*, ruim 1,5 jaar bij SuperGarant Assuradeuren als *Volmachtbeheerder* en ruim 5,5 jaar bij Aegon als *Acceptant Volmacht* en als *Volmachtbeheerder*. Eerder werkte hij gedurende 3,5 jaar bij Assucom als *Hoofd Binnendienst*, twee jaar bij Meeûs Assurantiën als *Relatiebeheerder MKB*, acht jaar bij Multicare als *Commercieel Binnendienstmedewerker* en als *Hoofd Binnendienst* en twee jaar bij Zilveren Kruis Achmea als *Medewerker Afdeling Polisbeheer*.



Ook **Robert Zijderveld** heeft de functie van *Senior Underwriter Property*. Binnen Orvia richt hij zich in het bijzonder op commerciële *property*-risico's voor multinationale ondernemingen. Hij heeft bijna 25 jaar ervaring binnen de *property*markt, waarvan ruim 23 jaar bij Chubb als *Property Underwriter* en als *Senior Property and Terrorism Underwriter*. Het afgelopen jaar was hij werkzaam als *Senior Underwriter Property* bij Everest Insurance.



Calvin van der Laan is per 1 juli jl. bij Orvia Underwriting, aan de slag gegaan als *Senior Underwriter UHNWI, Jewellers Block & General Specie*. Calvin maakt de overstap van Liberty Specialty Markets, waar hij bijna drie jaar werkzaam was als (*Junior*) *Underwriter Fine Art & Specie*.

Onderzoek VNAB:

Co-assurantiemarkt staat voor structurele arbeidsmarkt-uitdagingen

De co-assurantiemarkt kampt met structurele arbeidsmarktuiddagingen, zoals vergrijzing, schaarste aan ervaren professionals en een beperkte instroom van nieuw talent en zij-instromers. Tegelijkertijd veranderen digitalisering en AI het werk en de benodigde vaardigheden snel. Uit het VNAB arbeidsmarktonderzoek, uitgevoerd met KPMG onder 16 leden, blijkt dat deze ontwikkelingen breed worden herkend. “De uitkomsten onderstrepen het belang van samenwerking binnen de sector, met name op het gebied van opleiding, instroom en zichtbaarheid”, aldus de VNAB, die inmiddels een eerste stap zet met de verkenning van een modulair opleidings- en netwerkprogramma voor zij instromers.”

Omdat de coassurantiemarkt voor urgente en structurele arbeidsmarktuiddagingen staat, heeft de VNAB KPMG gevraagd deze uitdagingen in kaart te brengen, oplossingsrichtingen te verkennen en te bepalen welke rol de branchevereniging hierin kan spelen. “Uit dit onderzoek blijkt een consistent beeld: vergrijzing, beperkte instroom en hoge concurrentie om talent. Tegelijk veranderen digitalisering, AI en veranderende klantwensen het werk en de benodigde *skills* in hoog tempo.”

IN- EN UITSTROOM MEDEWERKERS

Uit het onderzoek blijkt dat de sector een stijgende uitstroom van oudere medewerkers kent, een krimpende middengroep en een beperkte instroom van jong talent en zij-instromers. Data opgevraagd bij de VNAB-leden ondersteunt dit. “De markt is nog niet genoeg zichtbaar voor nieuwe doelgroepen, het opleidingsaanbod sluit onvoldoende aan op de praktijk en veel organisaties kampen met hoog verloop, vooral onder starters en *mid-career professionals*.”

Tegelijkertijd blijven de professionals die uitstromen wel werkzaam in de sector. Digitalisering en AI versterken deze druk, doordat instaptaken verdwijnen en nieuwe vaardigheden nodig zijn. Leden zien kansen in sectorbrede samenwerking. De best gedragen oplossingsrichtingen zijn: een modulair branchebreed opleidingsprogramma, skills-based hiring om de talentvijver te verbreden, een gerichte imago-campagne voor zij-instromers en structurele arbeidsmarktdata voor strategische sturing.

VERSCHILLEN IN UITSTROOM EN INSTROOM BEPALEN UITEENLOPENDE HR-OPGAVEN

- De cijfers laten zien dat makelaars meer personeelsdynamiek kennen dan verzekeraars. Bij makelaars ligt zowel de instroom als de uitstroom hoger. Vooral de sterke daling van de uitstroom in 2025 zorgt voor een vervangingsratio die richting een evenwicht beweegt, maar het blijft een signaal dat makelaars actiever moeten inzetten op behoud en duurzame inzetbaarheid.



- Verzekeraars hebben een relatief stabiele uitstroom, maar zien in 2025 een duidelijke stijging van de instroom. Daardoor loopt de vervangingsratio op van 1,13 naar 1,47, wat wijst op een groeiende behoefte aan nieuwe medewerkers. Verzekeraars zullen dus sterker concurreren op de arbeidsmarkt en meer moeten inzetten op werving, positionering en *onboarding*.
- In 2023-2024 is een groei te zien in aantal polissen van circa 7,5%. Dat geeft een indicatie van een toenemende werklust en kan verklaren dat de instroom hoger is dan de uitstroom. In 2025 is het aantal polissen licht gedaald met 1,5%, dat is nog niet zichtbaar in de cijfers.
- De uitstroom onder 63-plussers is structureel hoger dan de instroom (uitstroom circa 7-12% versus instroom circa 2-5%). Dit is de groep die binnen nu en 5 jaar met pensioen gaat. Het valt op dat deze groep bij makelaars iets groter is dan bij verzekeraars, zowel bij de instroom als de uitstroom. Dit kan duiden dat het risico op kennisverlies en capaciteitsdruk hoger is.
- De groep 30-55 jaar vormt zowel bij instroom als uitstroom de grootste categorie. De uitstroom is hierbij groter dan de instroom, wat erop kan duiden dat organisaties structureel meer moeite lijken te hebben om continuïteit en doorstroom te waarborgen.



- Bij de jongeren is het omgekeerde zichtbaar: bij de groep onder de 30 is er meer instroom dan uitstroom.

Algemene trends op de arbeidsmarkt Bron: Future of Jobs Report, World Economic Forum (2025)

AI, TECHNOLOGIE & CYBERSECURITY

- Vooruitgang in AI, robotica en energietechnologie versnelt zowel baancreatie als baanverplaatsing. Handmatige en routinematige taken worden geautomatiseerd waar dat kan. Hierdoor stijgt de vraag naar tech-vaardigheden, zoals AI, big data, data science, cybersecurity en risico modelleren.
- Werknemers moeten zich aanpassen aan hybride rollen met een combinatie van technische en regelgevende expertise.
- Bijscholing in prompt-engineering en AI-ethiek wordt cruciaal, net als continu leren over AI-gestuurde fraude-detectie en privacywetgeving.

Vergrijzing, beperkte instroom en hoge concurrentie om talent. Tegelijk veranderen digitalisering, AI en veranderende klantwensen het werk en de benodigde skills in hoog tempo

SKILLS-GEDREVEN WORKFORCE

- Organisaties verschuiven van functie- naar *skills-based* organiseren, waarbij vaardigheden zwaarder wegen dan formele diploma's.
- *Skill gaps* groeien, waardoor snelle bijscholing en flexibele loopbanen belangrijker worden dan traditionele carrière-paden.
- Bedrijven investeren steeds meer in *skill-mapping*, moderne leersystemen en interne mobiliteit om medewerkers wendbaar te houden.
- Tekorten aan cybersecurity-talent creëren druk op interne reskilling opleidingen

KLANTGERICHTE BUSINESSMODELLEN

- De verschuiving van traditionele distributie naar *embedded* modellen en ecosystemen vraagt vaardigheden in partnerschapsmanagement en platformintegratie.
- Traditionele callcenterfuncties ontwikkelen zich naar digitale relatiemanagers.
- Werknemers hebben sterkere digitale samenwerkingsvaardigheden nodig, evenals API-integratiekennis, omnichannel-engagementvaardigheden, UX-begrip en digitale empathie.

DEMOGRAFISCHE VERSCHUIVINGEN

- De vergrijzing en krimp van de beroepsbevolking in hoge-inkomenslanden is een belangrijke demografische verschuiving.
- Vergrijzing zien we ook binnen de verzekeringssector.
- Werkgevers in vergrijzende economieën kampen met

grotere personeelstekorten en geven prioriteit aan omscholing, meer automatisering en versterking van hun personeelscapaciteit.

sprekender presenteren en het sollicitatieproces gebruiks-vriendelijker maken. Dit moet de sector toegankelijker en aantrekkelijker maken voor nieuw talent.

GENERATIEVERSCHIL EN ECONOMIE

- Gen Z heeft de kortste functieverblijftijd van alle generaties en zoekt groei, leren, duidelijkheid en zingeving; de oudere generatie zoekt meer stabiliteit, zekerheid en autonomie en blijft langer in een functie zitten.
- Stijgende kosten van levensonderhoud en zorgen over trager economisch herstel zullen de behoefte aan creatief denken, veerkracht en wendbaarheid vergroten.
- Solliciteren steeds meer met behulp van AI, zowel aan de kant van sollicitant als organisatie.

DE ZEVEN BELANGRIJKSTE ARBEIDSMARKT-UITDAGINGEN IN DE SECTOR

Digitalisering & A: Veranderende werkzaamheden en skills-vereisten door automatisering, data en AI-toepassingen.

Retentie van medewerkers: mobiliteit is hoog :Mobiliteit binnen de sector is hoog. Dit geldt met name onder jong en *mid-career* talent, door verwachtingen rond groei en ontwikkeling.

Instroom van jong talent is beperkt: Beperkte instroom van jong talent door lage zichtbaarheid.

Opleiding en ontwikkeling sluiten onvoldoende aan:

Het huidige opleidings- en ontwikkelaanbod sluit onvoldoende aan op de praktijk en de verschillende behoeften van medewerkers binnen de sector.

Krapte en vergrijzing: Structureel tekort aan ervaren professionals en risico op verlies van kritieke kennis.

Onvoldoende zichtbaarheid van de sector: Onvoldoende bekend en aantrekkelijk beeld van de sector bij potentiële (nieuwe) doelgroepen.

Aantrekken van zij-instromers is beperkt Beperkte instroom van zij-instromers door beperkte zichtbaarheid en hoge instapdrempels.

Van uitdagingen naar een longlist van oplossingsrichtingen

WERVINGSAANPAK & IMAGO

1. **Skill-based hiring:** Hiring managers richten zich bij werving minder op diploma's of jaren ervaring, en meer op vaardigheden, leervermogen en potentieel. Dit vergroot de vijver aan geschikte kandidaten en doorbreekt de fixatie op één-op-één vervanging van bestaande profielen.
2. **Modernisering van vacatures & sollicitatieproces:** Vacatureteksten aantrekkelijker en begrijpelijker maken (minder jargon, duidelijkere verwachtingen), functies aan-

3. Gezamenlijke imagocampagne van de sector:

De doelgroep van de sectorbrede campagne uitbreiden met zij-instromers. Dit om het imago van de coassurantiemarkt te verbeteren, zodat meer talent de sector überhaupt overweegt. De sector positioneert zich gezamenlijk moderner, relevanter en zichtbaarder.

VERBREDEN INSTROOMKANALEN

4. **Samenwerking met onderwijsinstellingen:** Intensievere samenwerking met MBO-, HBO- en WO-opleidingen via gastcolleges, stageplekken en werkstudentprogramma's. Hierdoor maken studenten al vroeg kennis met de branche en worden ze sneller warm gemaakt voor een carrière in de sector.
5. **Analyse van zij-instroomprofielen & wervingskanalen:** Sectorbreed onderzoeken welke beroepsgroepen buiten de verzekeringssector geschikt zijn als zij-instromer, én via welke kanalen deze doelgroepen te bereiken zijn.
6. **Toolkit voor selectie & ontwikkeling van zij-instromers:** Een praktische, sectorbrede toolkit die organisaties ondersteunt bij het werven, opleiden en begeleiden van zij-instromers. Denk aan voorbeeldopleidingsplannen, buddy-programma's en richtlijnen voor integratie in de organisatie.

ONTWIKKELING & BEHOUD VAN TALAENT

7. **Branchebreed opleidingsprogramma:** Een gedeeld opleidingsaanbod (modules) voor medioren en senior professionals binnen de branche. Dit versnelt de ontwikkeling van instromers, verbreedt sectorbrede basiskennis en creëert doorgroeimogelijkheden. VNAB zou de organisator en kwaliteitsbewaker zijn.
8. **Uniforme functieniveaus & loopbaanpaden:** Een sectorbrede richtlijn voor functietitels en loopbaanpaden, inclusief criteria voor junior/medior/senior. Dit moet duidelijkheid en vergelijkbaarheid brengen en titelinflatie tegengaan – hoewel organisaties hier verdeeld over zijn.

SECTORBREDE AFSTEMMING & INZICHTEN

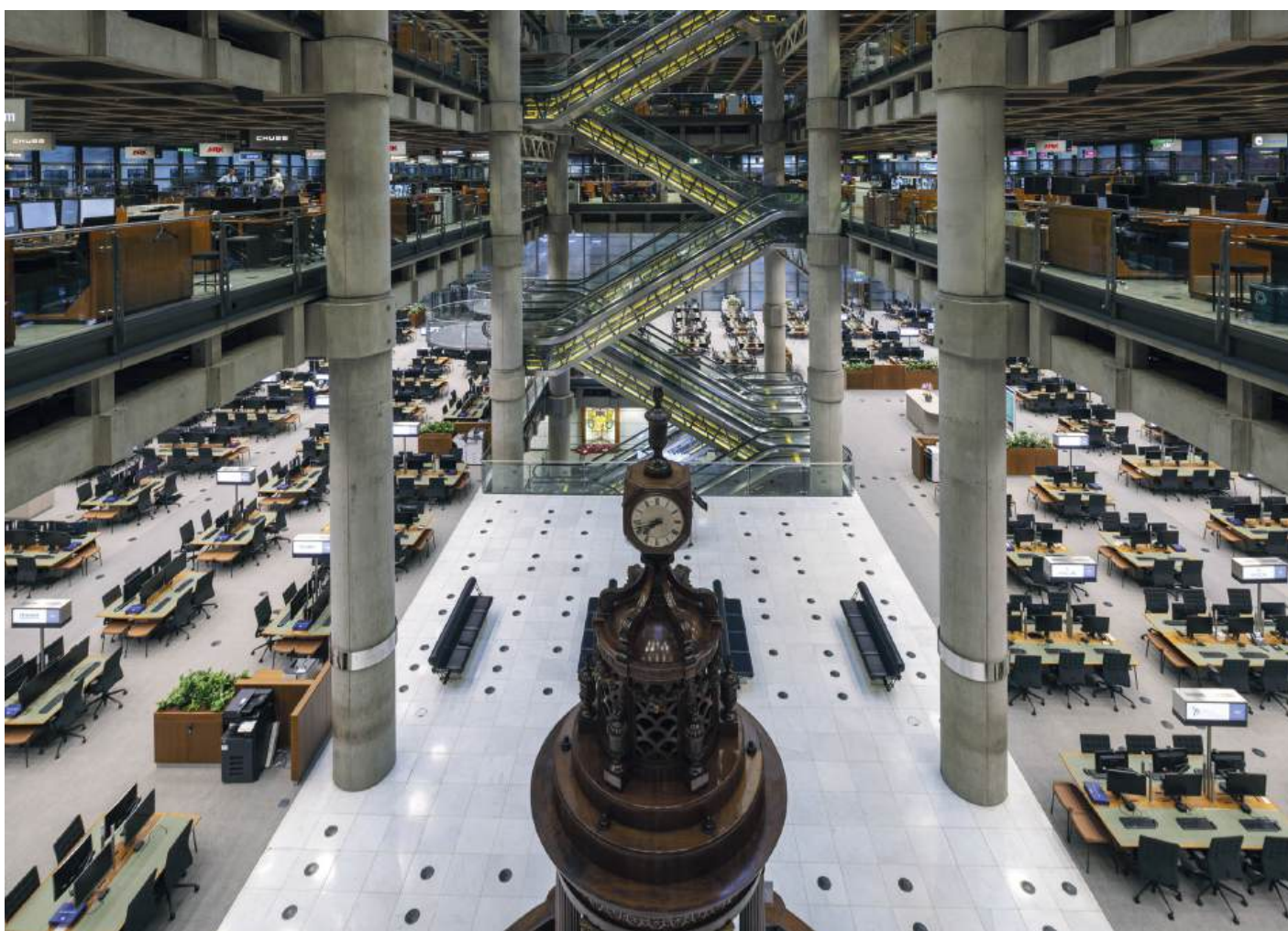
9. **Arbeidsmarktdata & benchmarken:** Structurele verzameling en analyse van arbeidsmarktdata binnen de sector (bijv. instroom, uitstroom, salaristrends, schaarstefuncties). Dit geeft organisaties objectieve inzichten, ondersteunt beleidsvorming en maakt benchmarking mogelijk

Lees het volledige onderzoek voor alle inzichten en aanbevelingen: <https://www.vnab.nl/cache/volledige-onderzoeksrapport.8964/volledige-onderzoeksrapport.pdf>

Lloyd's Market Association:

Percentage schadeclaimsmedewerkers met meer dan 15 jaar ervaring daalt naar 31% binnen de Lloyd's-markt

De recente Claims Talent Survey van de Lloyd's Market Association wijst op het verlies van ervaren professionals, de impact van AI en de aanhoudende druk op het segment van talentvolle professionals in het midden van hun carrière. Volgens het onderzoek is er sprake van een toename van nieuwe instromers (minder dan drie jaar ervaring) en een afname van zeer ervaren professionals (meer dan 15 jaar ervaring) binnen de talentenpool van Lloyd's op het gebied van schadeclaims.



Het onderzoek is een vervolg op de LMA Claims Talent Survey van 2023, en de antwoorden van de meerderheid van de *managing agents* van Lloyd's geven aan dat talent een prioriteit blijft voor leidinggevendenden in de schadeclaimsbranche. Het aantal schadebehandelaars met meer dan 15 jaar ervaring is gedaald van 37% in 2023 naar 31% in 2025 en daarnaast zijn nieuwe instromers, waaronder universitair afgestudeerden,

schoolverlaters en talent van buiten de branche, nu goed voor 52% van de juniorfuncties. Dit is een stijging ten opzichte van 37% in 2023.

TRENDS IN TALENTWERVING:

- 69% van het talent wordt gerekruteerd uit de bestaande talentenpool van de Lloyd's-markt. Gedaald van 74% in 2023;



- De werving van ervaren schade-experts (15+ jaar) uit de Lloyd's-markt is gedaald van 22% in 2023 naar 17% in 2025;
- Wat betreft de gebruikte wervingskanalen is het gebruik van wervingsbureaus met 16% afgenomen, terwijl interne werving ook met 6% is gedaald. Het gebruik van LinkedIn voor talentwerving is echter met 11% toegenomen.

De hoofden van schadeafdelingen benadrukken ook de volgende aanhoudende uitdagingen:

- ◆ Het weggapen van talent blijft een probleem, waarbij een afnemende pool van ervaren talent leidt tot een hogere vraag naar kandidaten. Investerings in training en ontwikkeling worden ondermijnd door de moeilijkheid om degenen die hiervan hebben geprofiteerd te behouden.
- ◆ Problemen met flexibele werkomgevingen ontstaan doordat kandidaten terughoudend zijn om zich te binden aan vier dagen per week op kantoor.
- ◆ De cohorten met 5-7 jaar en 15+ jaar ervaring blijven het moeilijkst te werven, met een aanhoudende trend van kandidaten die seniorfuncties ambiëren zonder de vereiste achtergrond.
- ◆ De salarisverwachtingen blijven de ervaringsniveaus overtreffen.
- ◆ Er is een beperkte talentenpool in alle functiegroepen, met name in nichemarkten.

De gegevens tonen volgens het onderzoeksrapport aan dat de wervingsstrategieën zijn verbreed. Er is een toename in de werving van schoolverlaters, afgestudeerden en mensen van buiten de verzekeringssector. Opvallend is dat de wervingsstrategieën voor mensen van buiten de sector zijn verschoven, van een eerdere focus op advocaten naar een bredere nadruk op overdraagbare vaardigheden zoals data, riskmanagement, digitale vaardigheden en communicatie.

Op de vraag of hun visie op toekomstige risico's en kansen was veranderd, wezen schadebeheerders op twee doorslaggevende

factoren: het tempo van technologische veranderingen en toenemende automatisering, en een waargenomen afname van kennis en expertise binnen de markt.

Uit het onderzoek blijkt dat de vaardigheden die het vaakst als cruciaal voor de toekomst worden genoemd, deze verschuiving weerspiegelen:

- Data en analyses
- Technische expertise
- Klantcommunicatie
- Relatiemanagement
- Portfoliomanagement
- Aanpassingsvermogen en strategisch denken.

Janine Powell, *Claims Director* bij de LMA: "Schadeafhandeling heeft een groeiend succesverhaal als carrièrebestemming, en de toekomst van schadeafhandeling hangt af van het vinden van de juiste balans. Het is fantastisch dat we nieuw talent aantrekken en we moeten initiatieven blijven ontplooiën om dat te doen, maar we kunnen het ons niet veroorloven om de diepgang, het oordeelsvermogen en de ervaring van onze professionals in het midden van hun carrière te verliezen."

Zij vervolgt: "Wat duidelijk is, is de digitalisering van schadeafhandeling. Als we AI en automatisering op de juiste manier omarmen, maken we ruimte vrij voor waardevoller werk en creëren we een echte vraag naar nieuwe technische professionals, waardoor er deuren opengaan naar andere talentstromen. Het beeld van een 'goede' schadebehandelaar verandert. Wat echter niet verandert, is de menselijke dimensie van de rol. Uit het onderzoek blijkt dat de cruciale aspecten van een schadebehandelaar zowel technisch als relationeel zijn. De markt zou er nu naar moeten streven om schadebehandelaars te ontwikkelen die technische en menselijke inzichten kunnen combineren, aangezien beide essentieel zijn voor de evoluerende markt." ■

Lengkeek zet na overname door ADENES Group met tweesporenbeleid koers naar verdere expansie: in eigen land maar ook internationaal

Pijlen vol gericht op de grootzakelijke markt

Van oudsher is Lengkeek een expertise- en taxatiebureau dat in haar 108-jarig bestaan mede door haar vakmanschap en klant- en oplossingsgerichte dienstverlening door de jaren heen is uitgegroeid tot een gerespecteerde marktpartij met inmiddels 170 medewerkers en daarmee tot een van de grotere bureaus in Nederland. Aan die betrekkelijke 'bescheidenheid' van het bedrijf lijkt een einde te komen, aangezien Lengkeek na de aansluiting bij de ADENES Group en netwerkorganisatie vrs Adjusters met een tweesporenbeleid koers heeft gezet naar verdere expansie. Dat wil men enerzijds realiseren door middel van een verbreding van het huidige diensten- en productenpalet en daarnaast door een sterkere focus op de grootzakelijke markt: multinationals, corporate bedrijven en internationaal opererende verzekeraars en makelaars. "Het streven is binnen enkele jaren wereldwijd uit te groeien tot één van de drie grootste spelers."



Hans de Hoog: "ADENES is veranderd van een van oorsprong Frans expertisebureau"u met internationale activiteiten naar een wereldwijde speler met een Franse basis. Daardoor is het ook qua karakter fundamenteel veranderd: van een samenwerkingsverband van onafhankelijke kantoren naar een meer geïntegreerde organisatie met eigen kantoren, gezamenlijke voorstellen en één aanpak en governance-structuur. Dat heeft een groot strategisch voordeel."

Daarover spraken we op een zonnige dag in mei met zowel de vertrekkende als nieuwe CEO op het hoofdkantoor aan de Admiraliteitskade in Rotterdam. Hans de Hoog, sinds 1985 actief in het expertisevak, was decennialang het gezicht van Lengkeek als CEO en was uiteindelijk enig aandeelhouder. Uit continuïteitsoverwegingen werd Lengkeek drie jaar geleden verkocht aan de internationale ADENES Group, van oorsprong Frans, die inmiddels is uitgegroeid tot een internationale dienstverlener gespecialiseerd in schade-expertise, *claimshandling* en diensten op het gebied van risicomanagement.

NIUWE LEIDING

Na de komst van Ronald Pols als zijn opvolger heeft Hans een nieuwe functie binnen ADENES. Als *Business Development*

Director en lid van het *Group Executive Committee* is hij verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling van de internationale propositie van het vernieuwde ADENES, dat eveneens ambitieuze groeiplannen heeft, en wil uitgroeien tot één van de grotere internationale expertisebureaus in de wereld.

Ronald Pols maakt sinds begin 2025 deel uit van de ADENES Group en is per 1 april jl. aangesteld als CEO van ADENES Nederland, de *holding* waaronder Lengkeek (expertise en taxaties) en Elex Nederland (retail, particuliere schades) vallen. Binnen Nederland zijn daarnaast Huyzenhoek (taxaties en waardering van gebouwen op afstand), uClaim (herstel in natura) en het onlangs gestarte vrs Special Investigations, dat zich bezighoudt met tactisch schadeonderzoek en fraudevraagstukken. In Nederland telt het bedrijf inmiddels 170 medewerkers, verspreid over een vijftal vestigingen: Rotterdam, Amsterdam, Eindhoven en Zwolle en Broek op Langedijk.

DE KRACHT VAN ADENES

Beiden zijn bijzonder te spreken over de samenwerking met ADENES. Hans daarover: "Er was vanaf dag één een 'klik' en de gesprekken leidden al snel tot een voorgenomen overname. Er zijn ook vele raakvlakken. Zo zijn we opgericht en worden we bestuurlijk geleid door experts en hebben we dezelfde kernwaarden, 'familie-DNA', mentaliteit en visie op ondernemerschap, de markt en manier van werken."

De krachtenbundeling heeft Lengkeek volgens Ronald tot dusver geen windeieren gelegd. "We zijn de afgelopen drie jaar verder gegroeid, zowel qua opdrachten, omzet als uitbreiding van het diensten- en productenpalet." Denk bijvoorbeeld aan de oprichting van ELEX Nederland en de recente start van vrs Special Investigations.

ZICHTBAARDER WORDEN

"De komende jaren gaan we ons dienstenpalet verder uitbreiden, in elk geval met TPA en Claimshandling en *Financial*

Advisory Services (Financiële onderzoeken voor opdrachtgevers). Daarnaast ligt nog een aantal uitbreidingsplannen op de plank.

Zoals in de aanhef aangegeven, heeft Lengkeek zich in de markt tot dusver enigszins bescheiden opgesteld. Ronald daarover: "Dat siert ons natuurlijk en past ook bij onze cultuur. Maar met het oog op onze ambitieuze groei- en expansieplannen mogen we best wat nadrukkelijker voor het voetlicht treden en ons nadrukkelijker profileren. Het wordt voor ons dan ook belangrijker om zichtbaarder te worden, zonder dat dit ten koste gaat van onze huidige werkcultuur en DNA."

INTERNATIONAAL

Een zeer belangrijke groeimogelijkheid zeggen beiden echter te zien in de internationale activiteiten. Door de overname door ADENES kreeg Lengkeek toegang tot vrs Adjusters, een internationaal netwerk van lokale expertisebureaus actief met 300 kantoren in 140 landen met in totaal ca. 2.500 medewerkers dat zich richt op het (groot)zakelijke segment.

De ambitie is om binnen enkele jaren door te groeien naar een positie bij de drie grootste spelers wereldwijd

ADENES groeit in hoog tempo. Vooral door de overname van kantoren uit het VRS-netwerk, waaronder recentelijk schaderegelingsbedrijven in Londen, Singapore, Australië, Nieuw-Zeeland en in Zuid-Amerika. Inmiddels heeft ADENES het merendeel van de VRS-kantoren ingelijfd.

KARAKTER BEDRIJF VERANDERD

Hans verklaart: "Daardoor is het bedrijf veranderd van een van oorsprong Frans expertisebureau met internationale activiteiten naar een wereldwijde speler met een Franse basis. Daardoor is het ook qua karakter fundamenteel veranderd: van een samenwerkingsverband van onafhankelijke kantoren naar een meer geïntegreerde organisatie met eigen kantoren, gezamenlijke voorstellen en één aanpak en *governance*-structuur. Dat heeft een groot strategisch voordeel"

Ronald vult aan: "Een bedrijf met eigen kantoren maakt ons sterker, zowel richting opdrachtgevers, gedupeerde verzekeren en andere klanten. De werkzaamheden zijn zo beter aan te sturen, waardoor we een aantrekkelijker businesspartner worden voor multinationals, corporate bedrijven en internationaal opererende verzekeraars en makelaars. Ook in Nederland kunnen we klanten ook in het grootzakelijke segment nog beter van dienst zijn."

De focus zal daarbij volgens beiden liggen op de grotere en anderszins complexe schades in het grootzakelijk segment: *property*, *renewable energy* en (nat)cat-schades. "Ook hierin kunnen we een rol vervullen, onder meer bij de opzet van een in-



Ronald Pols: "We zijn de afgelopen drie jaar verder gegroeid, zowel qua opdrachten, omzet als uitbreiding van het diensten- en productenpalet. De komende jaren gaan we ons dienstenpalet verder uitbreiden, in elk geval met TPA en Claimshandling en Financial Advisory Services (Financiële onderzoeken voor opdrachtgevers). Daarnaast ligt nog een aantal uitbreidingsplannen op de plank."

ternationaal response-team. Door de schaalvergroting kunnen experts wereldwijd sneller worden ingezet. Dat geldt ook voor onze experts in Nederland."

SLEEPING GIANT

Hans en Ronald bestempelen de combinatie van ADENES/Lengkeek en vrs Adjusters mede door de wereldwijde *footprint* en uitgebreid netwerk aan specialisten op het gebied van schaderegeling als een *sleeping giant* met volop groei- en expansiemogelijkheden. Schades gaan in hun ogen toenemen, in aantallen, omvang en complexiteit. Daarbij wijzen zij met name op de veranderende risico's als gevolg van klimaatverandering (overstromingen, orkanen, stormen, hagel en andere weersgerelateerde calamiteiten) maar ook nieuwe opkomende risico's op het gebied van energietransitie, geopolitieke ontwikkelingen, transport en logistiek, technologie (o.a. AI), cyber en COVID-19 en andere epidemieën.

Hans licht de groei- en expansiekansen als volgt toe: "Veel opdrachtgevers doen al zaken met lokale kantoren uit het vrs netwerk, maar het was niet altijd duidelijk dat zij bij elkaar hoorden. Door de overname van meerdere vrs-kantoren wordt het nog aantrekkelijker om met ons zaken te doen. Immers, verzekeraars en internationale *corporates* werken liever met één bureau dan met een netwerk van verschillende kantoren. De (groot)zakelijke expertiseactiviteiten worden wereldwijd onder het vrs label aangeboden. Daarnaast is het voor multinationals, *corporate* bedrijven en internationaal opererende verzekeraars en makelaars prettig dat zij kunnen kiezen voor één internationale partner."

Beiden schatten dat ADENES qua omzet uit claimgerelateerde activiteiten inmiddels wereldwijd een plek binnen de Top-5 heeft bereikt. De ambitie is om binnen enkele jaren door te groeien naar een positie bij de drie grootste spelers wereldwijd. ■

Europa's MGA-markt: van gedelegeerde underwriting naar strategische platforms

De Europese MGA-markt ontwikkelt zich snel van een *delegated underwriting*-model naar een strategisch platformsegment binnen de verzekeringsketen. Niet langer staat de vraag centraal óf MGA's een blijvende rol spelen in Europa; de relevante vraag is welke MGA's daadwerkelijk onderscheidend vermogen weten op te bouwen.

– Door Armand Hoftijzer, directeur MarshBerry –



Armand Hoftijzer: "Het Verenigd Koninkrijk, Ierland en de Nordics blijven de meest volwassen *delegated authority*-markten in Europa. Tegelijkertijd groeit de MGA-activiteit in continentaal Europa, waar de kansen aantrekkelijk zijn, maar de markt sterk gefragmenteerd blijft."

EEN EUROPESE MARKT DIE VOLWASSEN WORDT

Delegated underwriting maakt al lange tijd onderdeel uit van verzekeringsmarkten. Verzekeraars gebruiken *delegated authority*-structuren om toegang te krijgen tot lokale markten, specialistische risico's en *underwriting*-expertise, zonder in ieder segment of iedere geografische markt een volledige interne infrastructuur op te bouwen. Dat geldt zowel voor operationele als regulatoire capaciteit. In Europa ontwikkelde dit model zich vooral zichtbaar via de Londense markt en het Lloyd's *coverholder*-systeem, waar specialistische capaciteit, *underwriting*-expertise en brokerdistributie al decennialang samenkomen binnen *delegated authority*-constructies.

Het model ontwikkelt zich inmiddels verder dan zijn historische basis. Het Verenigd Koninkrijk, Ierland en de Nordics blijven de meest volwassen *delegated authority*-markten in Europa. Tegelijkertijd groeit de MGA-activiteit in continentaal Europa, waar de kansen aantrekkelijk zijn, maar de markt sterk gefragmenteerd blijft. Regelgeving, vergunningen, schadebehandeling, cultuur, taal, makelaarsgedrag en de appetite van verzekeraars verschillen aanzienlijk per land. Europa is daarom niet één MGA-markt, maar een verzameling lokale markten met uiteenlopende waardeprioriteiten en verschillende routes naar schaal.

Dat heeft directe gevolgen voor strategie. Een Europees MGA-platform heeft centrale *underwriting*-discipline nodig, maar ook sterke lokale makelaarsrelaties, productkennis, inzicht in claims, kennis van regelgeving en executiekracht. Internationale ambitie zonder deze elementen zal waarschijnlijk geen duurzame waarde creëren.

VAN VERLENGSTUK VAN VERZEKERAARS NAAR STRATEGISCH MARKTTOEGANGSPATFORM

MGA's worden vaak bekeken vanuit het perspectief van de risicodragers. Zij helpen verzekeraars toegang te krijgen tot risico's, regio's of *broker*netwerken die moeilijk of inefficiënt rechtstreeks te bedienen zijn. Tegelijkertijd bieden zij flexibiliteit om sneller in te spelen op veranderende marktdynamiek. Vanuit die invalshoek worden MGA's vaak gezien als een uitbestede *underwriting*functie.

Die visie verbreedt zich snel. De sterkste MGA's doen meer dan alleen capaciteit underwriten en distribueren. Zij creëren toegang tot markten. Zij identificeren nichekansen, ontwikkelen proposities, selecteren risico's, beheren portefeuilles en leveren en analyseren de data die *capacity providers* (verzekeraars) nodig hebben om *underwriting performance* te beoordelen. In veel specialistische segmenten is capaciteit niet langer de enige schaarse factor.

Nu de nadruk verschuift van financieel kapitaal naar intellectueel kapitaal, verandert ook de machtsbalans. Capaciteit blijft essentieel, maar capaciteit alleen creëert geen *underwriting*-winst. Een verzekeraar kan over de balans beschikken, maar

niet over de specialistische *underwriting* expertise, *broker* relaties of lokale marktkennis die nodig zijn om aantrekkelijke *underwriting* resultaten in een niche te realiseren en te beheren. Een hoogwaardige MGA kan deze capaciteiten wel bieden.

Regelgeving, vergunningen, schadebehandeling, cultuur, taal, makelaarsgedrag en de appetite van verzekeraars verschillen aanzienlijk per land

Daarom vertrouwen verzekeraars, herverzekeraars, intermediaire platforms en investeerders steeds vaker op MGA's. Voor verzekeraars en herverzekeraars vormen MGA's strategische groeikanalen. Voor intermediaire platforms creëren MGA-capaciteiten toegang tot eigen producten en versterken zij de waardepropositie richting klanten. Voor investeerders bieden MGA's *fee-based* inkomsten en winstpotentieel binnen een sterk verdedigbare marktpositie, via een kapitaallicht en vaak regulair lichter model dan dat van traditionele risicodragers.

WAAROM DIT MOMENTUM BELANGRIJK IS?

Verskillende ontwikkelingen duwen MGA's hoger op de strategische agenda van de Europese verzekeringsmarkt. Verzekeraars zijn op zoek naar winstgevende groei, terwijl specialistisch *underwriting*-talent schaars is. Verzekerden en brokers vragen tegelijkertijd om meer maatwerkoplossingen binnen complexe zakelijke lijnen, *affinity*-segmenten, opkomende risico's en onderbediende niches. Daarnaast bereikt brokerconsolidatie een meer volwassen fase, waardoor intermediaire platforms steeds meer marktmacht opbouwen binnen de verzekeringsdistributieketen. In veel Europese markten draaide de eerste consolidatiefase vooral om schaal, nationale dekking en operationele *leverage*. De volgende vraag is hoe intermediaire platforms deze marktmacht verder kunnen inzetten om extra waarde te creëren.

De sterkste MGA's doen meer dan alleen capaciteit underwriten en distribueren

Internationalisering voegt een extra laag toe. Naarmate *brokers*, MGA's en *capacity providers* verder kijken dan hun thuismarkten, ontstaat behoefte aan structuren die internationale ambitie combineren met lokale executie. MGA's kunnen verzekeraars helpen nieuwe markten selectief te betreden, intermediaire platforms ondersteunen met specialistische producttoegang in meerdere landen en *underwriting* proposities ontwikkelen die lokaal kunnen worden aangepast zonder centrale discipline te verliezen.



MGA-capaciteiten worden daarmee een route naar meer doelgerichte en onderscheidende groei. Zij stellen platforms in staat verder te gaan dan pure distributie, eigen producten en markttoegang op te bouwen en relevante proposities te bieden in dynamische markten. Het model creëert echter alleen duurzame waarde wanneer groei wordt ondersteund door *underwriting*-discipline, inzicht in claims, hoogwaardige data en *governance* die *capacity providers* consistente en aantrekkelijke rendementen op kapitaal biedt.

De Amerikaanse markt laat zien hoe snel *delegated underwriting* kan institutionaliseren wanneer investeerders, *capacity providers* en *underwriting*-talent hun belangen op één lijn brengen. Volgens Conning, een Amerikaanse specialist in verzekeringsresearch, steeg de direct geschreven premieomzet van Amerikaanse MGA's in 2024 met 16% naar \$ 114,1 miljard, sneller dan de bredere *property & casualty*-markt. Conning rapporteerde daarnaast dat 91% van de verzekeraars het gebruik van MGA-*partnerships* heeft uitgebreid. Europa is geen directe kopie van de Verenigde Staten, maar de richting van de markt verklaart wel waarom investeerders en strategische kopers steeds meer aandacht besteden aan MGA's.

M&A-ACTIVITEIT VERSCHUIFT VAN VOLUME NAAR CAPABILITY

Recente Europese MGA-transacties wijzen op een meer institutionele ontwikkelingsfase van de markt. De meest relevante transacties draaien niet uitsluitend om het toevoegen van premievolume. Zij richten zich op *underwriting*-teams, productexpertise, lokale markttoegang, capaciteitsinfrastructuur en operationele platforms.

In maart 2025 kondigde Optio Group de overname aan van het Noorse S Insurance AS, een gespecialiseerde *marine hull* MGA met hoofdkantoor in Bergen en een kantoor in Oslo. De transactie werd in april 2025 afgerond na goedkeuring van de toezichthouder. De strategische rationale lag niet alleen in geografische expansie naar Scandinavië, maar vooral in het toevoegen

van specialistische *marine underwriting* capaciteit aan Optio's bredere Europese *buy-and-build* platform.

In oktober 2025 bereikte Brown & Brown Europe overeenstemming over de overname van Pardus Underwriting Limited, een Britse MGA gespecialiseerd in *Property Owners*- en *Commercial Combined*-producten. De transactie voegt specialistische productkennis toe aan Brown & Brown's Europese *underwriting*-activiteiten en laat zien hoe grote intermediaire groepen MGA-overnames inzetten om toegang tot eigen producten te versterken, niet alleen om premievolume toe te voegen.

Ook capaciteitsinfrastructuur wordt steeds belangrijker binnen MGA-M&A

In januari 2026 nam Nexus Underwriting Sure Insurance Services over, een gespecialiseerde MGA met focus op internationale reisverzekeringen en medische dekkingen voor specifieke nichemarkten. Sure Insurance Services werd onderdeel van Nexus' Millstream Underwriting-divisie. Voor kopers zijn dergelijke transacties strategisch relevant, omdat nichekennis, product-expertise en toegang tot gespecialiseerde distributiekkanalen vaak beter verdedigbaar zijn dan generieke schaal.

Ook capaciteitsinfrastructuur wordt steeds belangrijker binnen MGA-M&A. Bridgehaven, een *hybride/fronting* verzekeraar, rondde op 3 december 2025 de overname af van het in Dublin gevestigde SureStone Insurance DAC, na goedkeuring van de toezichthouder. De transactie gaf Bridgehaven een Europees platform om MGA-partners in Ierland en continentaal Europa te ondersteunen. Op 2 april 2026 sloot Bridgehaven zijn eerste Europese MGA-capaciteitsovereenkomst met Arrow Risk Management, wat de eerste stap markeerde in de uitbreiding van Bridgehaven binnen de Europese *delegated underwriting*-markt.

Europese MGA-activiteit beweegt van geïsoleerde initiatieven naar platformontwikkeling

Ook de lancering van Orvia Underwriting door Ardonagh in januari 2026 is relevant. Orvia, gevestigd in Dublin, brengt MGA's samen die eigendom zijn van Ardonagh in zowel Londen als Europese markten, goed voor meer dan €250 miljoen aan GWP verspreid over twintig productlijnen. Het belang zit niet alleen in de omvang van de portefeuille, maar vooral in de keuze om *underwriting*-capaciteit te organiseren als een pan-Europees platform met specialistische producten en langjarige capaciteitsrelaties.

Gezamenlijk laten deze voorbeelden een duidelijke verschuiving zien. Europese MGA-activiteit beweegt van geïsoleerde



initiatieven naar platformontwikkeling. Kopers en strategische investeerders zoeken *underwriting* expertise, data, distributietoegang, productspecialisatie, robuuste capaciteit en schaalbare governance. In die omgeving zijn de aantrekkelijkste MGA's niet per definitie de snelst groeiende partijen. Het zijn de partijen die kunnen aantonen waarom hun *underwriting* capaciteit, markt-toegang en capaciteitsrelaties moeilijk te repliceren zijn.

DE INVESTERINGSSTRATEGIE VERSCHILT VAN DIE VAN EEN RETAIL BROKERPLATFORM

Een MGA moet niet op dezelfde manier worden gewaardeerd als een traditionele retail broker. Een *broker* wordt primair beoordeeld op klantrelaties, retentie, organische groei, productiviteit van *account executives*, plaatsingscapaciteit en EBITDA-conversie. Een MGA wordt deels op deze commerciële factoren beoordeeld, maar daarnaast in sterke mate op *underwriting performance*, claimsontwikkeling, duurzaamheid van capaciteit, *delegated authority*-controls en portefeuille-governance.

Daarnaast kennen MGA's vaak significante concentratierisico's. Dat varieert van capaciteit en distributie tot eigendom en *underwriting* talent. Het beperken van deze concentraties is essentieel. Juist daarom spelen strategische acquisities en investeringen een belangrijke rol. Platforms versnellen de diversificatie van traditioneel monoline MGA's door meerdere MGA's binnen één platform samen te brengen.

Deze dynamiek maakt MGA-M&A complexer. Premiegroei kan bijvoorbeeld wijzen op vraag, maar bewijst geen ondernemingswaarde. Een premieportefeuille die sterk afhankelijk is van één *capacity provider*, zwakke *underwriting* controls of beperkte claimsinzichten zal anders worden beoordeeld dan een MGA die consistente *underwriting performance*, gedetailleerde data en langdurig vertrouwen van *capacity providers* kan aantonen.

De belangrijkste *due diligence*-vragen zijn doorgaans relatief eenvoudig: welke waarde biedt deze MGA die de *delegating carrier* niet zelf kan repliceren? En levert de MGA acceptabele *underwriting* rendementen voor haar *capacity providers*?

Wanneer het antwoord uitsluitend gebaseerd is op premievolumegroei, kan de waarderingsscase beperkt zijn. Wanneer het antwoord draait om winstgevende *underwriting* én groei, wordt de onderneming strategischer en neemt de waarde binnen de keten toe.

CAPACITEIT: DE MOTOR ÉN DE BEPERKING

Capaciteit staat centraal binnen het MGA-model. Zonder ondersteuning van verzekeraars, herverzekeraars of Lloyd's zullen zelfs de sterkste *underwriting* teams moeite hebben om op te schalen. *Capacity providers* brengen kapitaal, risicobereidheid, ratings, vergunningen, kapitaalvereisten en extern portefeuilletoezicht mee.

**Toegang tot en analyse van
underwritingdata wordt snel
één van de belangrijkste
onderscheidende factoren binnen
de MGA-markt. Maar data heeft
alleen waarde wanneer het
underwriting daadwerkelijk
verbetert**

Tegelijkertijd kan capaciteit, als de levensader van MGA's, ook de belangrijkste groeibeperking vormen en daarmee de waardeontwikkeling beïnvloeden. Een MGA die sterk afhankelijk is van één provider, onduidelijke economische afspraken kent, zoals *volatiele profit share*- of *commission clawback*-structuren, of beperkte transparantie rondom performance biedt, kan kwetsbaar zijn, zelfs wanneer de recente groei sterk is. Kopers zullen daarom in *due diligence* uitgebreid kijken naar de duurzaamheid van capaciteitsafspraken, concentratie per *provider*, beëindigingsrechten, profit commission-structuren, *loss ratio-performance* en *renewals*.

De sterkste MGA's zullen wederzijdse afhankelijkheid en langdurige relaties kunnen aantonen. MGA's hebben capaciteit nodig, maar *capacity providers* hebben hen eveneens nodig omdat zij gecontroleerde toegang bieden tot aantrekkelijke risicopools. Dat is een veel sterkere positie dan louter afhankelijkheid van capaciteit.

GOVERNANCE IS UITGEGROEID TOT WAARDEDRIJVER

Het MGA-model scheidt *underwriting authority* in zekere mate van de balans. Die scheiding creëert snelheid en flexibiliteit, maar kan ook leiden tot misalignment. Wanneer prikkels vooral gericht zijn op premievolumegroei in plaats van *underwriting* kwaliteit, kan groei losraken van structurele *underwriting* winstgevendheid. Daarmee kan ook de duurzaamheid van de MGA onder druk komen te staan.

Daarom is *governance* verschoven van een *compliance*-onderwerp naar een centraal onderdeel van de investeringscase.

Capacity providers worden selectiever en verlangen steeds vaker bewijs van *governance*, datadiscipline en controle voor dat zij nieuwe *delegated authority*-relaties aangaan. Ook S&P Global Ratings waarschuwde in 2025 dat herverzekeraars die sterk afhankelijk zijn van MGA's verhoogde risico's lopen wanneer toezicht zwak is en prikkels verkeerd zijn ingericht.

Voor verkopers versterkt sterke *governance* het investeringsverhaal. Heldere *underwriting* authorities, proactieve actuariële analyse van de portefeuille, transparante bordereaux-rapportages, actieve claimsmonitoring, *alignment* met *capacity providers* en management *incentives* gekoppeld aan duurzame *performance* helpen aantonen dat groei gecontroleerd plaatsvindt.

Voor kopers bepaalt *governance* het risico na acquisitie. Een MGA kan aantrekkelijk lijken op basis van omzetgroei en marges, maar wanneer *underwritingcontrols* informeel zijn, claimsdata zwak is of capaciteitsrelaties te sterk afhankelijk zijn van individuele *founders*, verandert het risicoprofiel fundamenteel. Zulke zwaktes kunnen impact hebben op waardering, dealstructuur en interesse van kopers.

DATA EN TECHNOLOGIE MOETEN UNDERWRITING VERBETEREN

Toegang tot en analyse van *underwritingdata* wordt snel één van de belangrijkste onderscheidende factoren binnen de MGA-markt. Maar data heeft alleen waarde wanneer het *underwriting* daadwerkelijk verbetert.

De beste MGA's zullen niet noodzakelijk de partijen zijn met het meest geavanceerde technologieverhaal. Het zullen de MGA's zijn die data gebruiken om risico's beter te selecteren, nauwkeuriger te prijzen, claims eerder te monitoren, portefeuille-*exposure* actief te beheren en trends duidelijker te rapporteren richting *capacity providers*.

AI en automatisering zullen deze discussie verder versterken. Submission triage, *pricing support*, documentverwerking, claimsanalyse en operationele workflows kunnen allemaal profiteren van technologie. Maar AI vervangt geen *underwriting* verantwoordelijkheid of kwalitatieve risicobeoordeling. Het verhoogt juist de standaard. MGA's die zichzelf positioneren als *data-driven* zullen moeten aantonen dat data leidt tot betere besluitvorming via superieure *underwriting* resultaten, niet alleen tot efficiëntere processen.

WAT DIT BETEKENT VOOR DE MARKT

Voor verzekeraars en herverzekeraars moeten MGA-*partnerships* worden gezien als strategische routes naar de markt, niet enkel als uitbestede premiegeneratie. De juiste vraag is niet alleen of een MGA volume kan produceren, maar vooral of zij

toegang biedt tot segmenten waarin de capacity provider langdurige *exposure* wil opbouwen en of het *governance-model* duurzame en acceptabele underwritingresultaten ondersteunt.

Voor intermediaire platforms kan MGA-capaciteit zorgen voor differentiatie. Het kan producttoegang verbeteren, *carrier*-relaties verdiepen en meer eigen proposities richting klanten mogelijk maken. Tegelijkertijd verandert het ook het risico-profiel. Intermediaire groepen die MGA-capaciteiten opbouwen of overnemen, moeten underwriting performance, afhankelijkheid van capaciteit en *governance* vereisten goed begrijpen.

Voor investeerders blijft de MGA-markt aantrekkelijk, maar de onderliggende risicofactoren van het operationele model moeten grondig worden begrepen. De beste *assets* kunnen specialistische economics, kapitaallichte groei en strategische relevantie voor *capacity providers* bieden. Zwakkere *assets* kunnen kwetsbaarder blijken dan hun groeiprofiel doet vermoeden. Het verschil zit uiteindelijk in *underwriting* kwaliteit, data, duurzaamheid van capaciteit en *governance*.

DE VOLGENDE FASE: SLIMMERE SCHAAL

De lancering van FASE en de eerste MGA Rendezvous in Barcelona onderstrepen dat het Europese MGA-ecosysteem een eigen

identiteit, netwerk en groeistrategie ontwikkelt. Het evenement brengt MGA's, verzekeraars, herverzekeraars, Lloyd's-syndicaten en geselecteerde dienstverleners samen om relaties op te bouwen en winstgevendende groeikansen te ontwikkelen.

Maar de volgende fase zal veeleisender zijn. Die zal niet worden bepaald door het aantal nieuwe MGA's of alleen door premie-groei. De bepalende factor wordt slimmere schaal: het vermogen om te groeien terwijl *underwriting* kwaliteit, vertrouwen van *capacity providers*, lokale relevantie en *governance* discipline behouden blijven.

Voor M&A is de implicatie helder. Waarde zal terechtkomen bij MGA's die aantoonbare kwaliteit kunnen laten zien, niet alleen groei. De aantrekkelijkste *assets* combineren specialistische *underwriting*, hoogwaardige data, duurzame capaciteit, sterke distributie, institutionele *governance* en een duidelijke route naar schaalbare winstgevendheid.

In Europa vereist dat een gedisciplineerd platformontwerp en bewijs dat *underwriting performance* ook standhoudt tijdens groei. Juist daar zal de volgende laag van waardecreatie binnen de MGA-markt worden bepaald. ■

Allianz Safety & Shipping Review 2026:

Geopolitieke spanningen vormen uitdaging voor voortdurende verbeteringen in de veiligheid van de scheepvaart op de lange termijn

Geopolitieke spanningen vormen een uitdaging voor de voortdurende verbeteringen in de veiligheid van de scheepvaart op de lange termijn. Het aantal incidenten daalde in 2025 met 16% tot minder dan 3.000 wereldwijd, terwijl brand een belangrijke oorzaak van schade blijft met meer dan 200 incidenten, het op één na hoogste aantal in een decennium. Dat is één van de uitkomsten van het 'Safety and Shipping Review 2026' van Allianz Commercial

De waarde van schepen en lading in de regio – \$ 125 miljard aan schepen en lading ter waarde van \$125 miljard wacht op doorgang vanuit de Perzische Golf – toont het belang aan van maritieme knelpunten. Het beheersen van geopolitieke verstoringen is nu een topprioriteit voor reders en ladingverwerkers. "Het complexere en volatielere risicolandschap vereist een grotere operationele veerkracht in plaats van kostenefficiëntie."

'NIEUWE MARITIEME ORDE'

Aangezien 90% van de internationale handel over de oceanen wordt vervoerd, zijn volgens het rapport maritieme veiligheid en stabiele scheepvaartroutes van cruciaal belang. Incidenten zoals de sluiting en de vermeende mijnactiviteiten in de Straat van Hormuz zijn de laatste in een reeks recente verstoringen die de scheepvaart hebben getroffen. "Ze duiden op een overgang naar een 'nieuwe maritieme orde', gekenmerkt door toeneemende veiligheidsrisico's langs strategische scheepvaartroutes, de verstoring van gevestigde handelsroutes, aanhoudende onzekerheid, hogere risicopremies en een grotere strategische nadruk op veerkracht in plaats van pure kostenefficiëntie."

Naast geopolitieke onzekerheid blijven volgens Allianz Commercial's *Safety and Shipping Review* traditionele risico's voor de scheepvaartsector een grote zorg, hoewel het aantal *total losses* van schepen en incidenten de afgelopen jaren is blijven dalen. Schade aan of defecten aan machines en branden behoren tot de belangrijkste oorzaken van verliezen in dit opzicht, met aanzienlijke economische en verzekerde schade tot gevolg.

VOORUITGANG MARITIEME VEILIGHEID

Thomas Lillelund, CEO van Allianz Commercial: "Onze analyse laat zien dat de scheepvaartindustrie de afgelopen jaren aanzienlijke vooruitgang heeft geboekt op het gebied van maritieme veiligheid. De sector heeft echter ook een fundamentele



transformatie ondergaan, van decennia van relatieve stabiliteit, gekenmerkt door stabiele handelsstromen en grotendeels voorspelbare operationele omstandigheden, naar een steeds complexere en volatielere sector. Het conflict in het Midden-Oosten en de afsluiting van de Straat van Hormuz zijn slechts de meest recente in een reeks ernstige verstoringen die rederijen en ladingverwerkers hebben getroffen. Weerbaarheid, geopolitiek en efficiëntie moeten in evenwicht worden gehouden in een ongelooflijk onvoorspelbare wereld, waar de kosten van onzekerheid de scheepvaartindustrie hervormen."

GEOPOLITIEKE ONZEKERHEID WORDT HET GROOTSTE RISICO VOOR DE SCHEEPVAARTINDUSTRIE

Het conflict in het Midden-Oosten verlamde de Straat van Hormuz, een cruciale wereldwijde olieroete. Uit gegevens van Allianz Research blijkt dat ongeveer 1.150 vrachtschepen (meer dan 100 GT*) met een geschatte waarde van schepen en lading van circa 125 miljard dollar, een volume van 29 miljoen GT en

maar liefst 20.000 zeevarenden zich in de Perzische Golf bevinden, wachtend om de werkzaamheden te hervatten na recente diplomatieke doorbraken. Dit onderstreept het structurele belang van maritieme knelpunten en hoe cruciaal ze zijn voor de scheepvaart en de internationale handel. Het laat tevens de ernstige verstoringen van de scheepvaartactiviteiten en de mentale druk zien die de zeevarenden ervaren die maandenlang aan boord hebben doorgebracht onder dreiging van aanvallen.

Transportverzekeringen voor schepen en lading zijn gedurende het conflict beschikbaar gebleven, zij het tegen verhoogde premies voor casco en goederen. De werkelijke kwestie voor reders betrof echter meer het risico voor de bemanning en het schip tijdens de doorvaart door een conflictgebied, dan louter verzekeringsoverwegingen. Zelfs als de overeenkomst tussen de VS en Iran standhoudt en de Straat van Hormuz volledig wordt heropend, zijn solide garanties voor een veilige doorgang nodig, waarbij de internationale gemeenschap betrokken moet zijn, met name als het scheepvaartverkeer terugkeert naar het niveau van voor de oorlog, tot wel 140 schepen per dag.

Kapitein Rahul Khanna, *Global Head of Marine Risk Consulting* bij Allianz Commercial: "We zien een toenemende onzekerheid rond scheepvaartroutes. Elk type gebeurtenis – een conflict, een pandemie of een schip dat aan de grond loopt en een belangrijke haven of scheepvaartkanaal blokkeert – kan potentieel een grote verstoring van de scheepvaart en toeleveringsketens veroorzaken. De gebeurtenissen in het Midden-Oosten hebben een grotere impact gehad dan velen hadden verwacht. De sluiting van de Straat van Hormuz schept een gevaarlijk precedent en roept vragen op over de toekomst op lange termijn van deze en andere cruciale knelpunten. Het wordt steeds duidelijker dat we een prijs moeten betalen voor onzekerheid, door over te stappen van 'just-in-time' naar 'just-in-case' toeleveringsketens en door veerkracht boven kostenefficiëntie te stellen."

HET AANTAL TOTAALVERLIEZEN EN INCIDENTEN DAALT ONDANKS TEGENWIND IN DE SECTOR

De meest recente analyse van het onderzoek toont aan dat er de afgelopen tien jaar meer dan 900 totaalverliezen zijn gemeld (schepen van meer dan 100 GT). Tussen 2016 en eind 2020 waren dat er 555, gemiddeld 111 per jaar. Dit aantal daalde tot 350 tussen 2021 en eind 2025, een gemiddelde van 70 (37% minder dan in de voorgaande periode van vijf jaar), wat het positieve effect weerspiegelt van een toegenomen focus op veiligheidsmaatregelen in de loop der tijd. In 2025 werden 43 *total losses* gemeld, waarvan meer dan 30 schepen van meer dan 500 GT.

Wereldwijd daalde het aantal incidenten in de scheepvaart het afgelopen jaar met ongeveer 16% (2.818 in 2025 vergeleken met 3.353 in 2024). Het oostelijke Middellandse Zeegebied en de Zwarte Zee kenden het hoogste aantal incidenten (622), gevolgd door de Britse Eilanden (619), waar zich de afgelopen tien jaar ook de meeste incidenten voordeden.

SCHADEOORZAKEN

Schade aan of uitval van machines was wereldwijd de belangrijkste oorzaak van incidenten in de scheepvaart, goed voor meer dan de helft (1.505), gevolgd door aanvaringen tussen schepen (260). Branden op grote schepen, waaronder containerschepen en autotransportschepen, blijven een punt van zorg. In 2025 werden meer dan 200 incidenten op grote schepen gemeld, een daling ten opzichte van 2024, maar nog steeds het op één na hoogste aantal in de afgelopen tien jaar, met ten minste negen gemelde *total losses*.

De toenemende omvang van schepen leidt ook tot een stijging van het gemiddelde schadebedrag, waarbij de reder en de ladingbelanghebbenden de schade of kosten delen om de hele onderneming in een noodsituatie te redden. Dergelijke claims zijn doorgaans complex en omvangrijk. De bijdragen om schades te dekken kunnen oplopen tot 50% van de waarde van de lading, wat, als een schip bijvoorbeeld een paar duizend elektrische auto's vervoert, gemakkelijk meer dan \$ 100 miljoen kan bedragen.

Justus Heinrich, *Global Product Leader Marine Hull* bij Allianz Commercial: "Verzekeringmarkten reageren snel op crises, maar de echte uitdaging voor bedrijven is begrijpen hoe risico's met elkaar verbonden zijn. Daarom worden veerkracht en riskmanagement net zo belangrijk als verzekeringsdekking. De scheepvaartsector bevindt zich in turbulente tijden, niet alleen door geopolitieke instabiliteit, maar ook door traditionele risico's met betrekking tot casco en machines, waarbij we zien dat de claimkosten blijven stijgen, evenals door uitdagingen op het gebied van decarbonisatie en vlootvernieuwing. Onze rol als verzekeraar is om onze klanten te ondersteunen als zowel risicodragers als veerkrachtpartner om risico's te beperken voordat ze leiden tot een schadelijke schadegebeurtenis."

ONRUSTIGE TIJDEN IN HET VERSCHIJT

De scheepvaartindustrie heeft volgens het rapport sinds Covid-19 een fundamentele transformatie ondergaan. Na decennia van relatieve stabiliteit, gekenmerkt door stabiele handelsstromen en grotendeels voorspelbare operationele omstandigheden, is de sector steeds complexer en volatieler

Belangrijkste oorzaken van incidenten/ongevallen in de scheepvaart: overzicht 2025 en in periode 2016-2025

Schade/uitval aan machines: 1.505 – 12.991

Botsing (waarbij schepen betrokken zijn): 260 – 2.822

Brand/explosie: 218 – 2.152

Verongelukt/gestrand (aan de grond gelopen): 202 – 1.952

Contact (bijv. met havenmuur): 155 – 1.820

Overig: 478 – 6.563

Totaal: 2.818 – 28.660

geworden. Oplappende geopolitieke spanningen, handelsfragmentatie en toenemende onzekerheid rond strategische maritieme knelpunten hebben systemische risico's geïntroduceerd in wereldwijde toeleveringsketens.

“Extreme volatiliteit in de prijzen van bunkerbrandstof, congestie in cruciale havens en klimaatgerelateerde verstoringen vormen drukfactoren die worden versterkt door de uitdagingen van decarbonisatie, sterk stijgende scheepskosten en een versnelde vraag naar vlootvernieuwing. Al deze krachten samen zijn niet cyclisch, maar structureel – ze hervormen fundamenteel het operationele model van de sector en luiden een nieuw tijdperk in waarin de maritieme handel complexer, kapitaalintensiever en risicovoller is dan ooit in de afgelopen decennia.”

HERVORMING VAN DE SECTORKRACHTEN ZAL NAAR VERWACHTING AANHouden

De scheepvaartindustrie zal volgens de onderzoekers waarschijnlijk niet terugkeren naar het relatief stabiele, op efficiëntie gerichte paradigma dat kenmerkend was voor de periode vóór Covid-19. “In plaats daarvan zullen veel van de structurele krachten die de sector de afgelopen jaren hebben hervormd, naar verwachting aanhouden. Geopolitieke fragmentatie, de toenemende kwetsbaarheid van maritieme knelpunten en een meer transactionele benadering van de beveiliging zullen waarschijnlijk leiden tot verhoogde operationele risico's en onzekerheid over routes”, aldus Allianz.

Tien regio's met de meeste scheepvaart-incidenten in 2025 (verschil 2024)

Het aantal gemelde scheepsongelukken of -incidenten daalde in 2025 (2.818 vergeleken met 3.353 een jaar eerder), oftewel met ongeveer 16%. De regio Oostelijke Middellandse Zee en Zwarte Zee kende het hoogste aantal gemelde incidenten (622), gevolgd door de Britse Eilanden (619). De top 10 van incidentlocaties is verantwoordelijk voor meer dan 80% van alle scheepvaartincidenten wereldwijd

1. Oostelijke Middellandse Zee en Zwarte Zee: 622 (– 68)
 2. Britse Eilanden, Noordzee, Kanaal en Golf van Biskaje: 619 (–193)
 3. Zuid-China, Indochina, Indonesië en Filipijnen: 273 (–20)
 4. Grote Meren: 154 (+21)
 5. Westelijke Middellandse Zee: 128 (–20)
 6. Japan, Korea en Noord-China: 126 (–2)
 7. Noord-Amerikaanse westkust: 121 (+2)
 8. Baltische Zee: 104 (–84)
 9. Newfoundland: 86 (–8)
 10. Australazië: 66 (–13)
- Overig: 519
Totaal: 2.818 (–535)

“Tegelijkertijd zullen de regelgevingsdruk – met name die in verband met decarbonisatie – extra kosten blijven opleggen en de technologische transitie binnen de vloeten versnellen. Hoewel de wereldwijde handelsvolumes naar verwachting op middellange termijn zullen toenemen (maar op korte termijn beperkt zullen blijven), zal deze groei waarschijnlijk ongelijkmatiger en regionaal gefragmenteerder zijn, als gevolg van verschuivingen in toeleveringsketens, nearshoring-trends en evoluerende handelsallianties.”

VOORUITBLIK OP EEN 'NIEUW EVENWICHT'

De vooruitzichten voor de sector worden volgens het rapport het best gekarakteriseerd door structureel hogere volatiliteit in combinatie met selectieve kansen. “De vrachtmarkten zullen naar verwachting gevoelig blijven voor externe schokken, waaronder geopolitieke verstoringen, schommelingen in energieprijzen en beleidswijzigingen, waardoor de kans op een duurzame terugkeer naar historisch lage en stabiele vrachtprijzen beperkt blijft.

Deze complexere omgeving kan echter ook bijdragen aan een grotere winstbestendigheid voor goed gepositioneerde bedrijven. “De aanhoudende investeringscyclus, in combinatie met de beperkte capaciteit van scheepswerven, zou de krapte op de markt in bepaalde segmenten verder kunnen versterken. Over het geheel genomen lijkt de sector, in plaats van een normalisatie, over te gaan naar een ‘nieuw evenwicht’ dat wordt gekenmerkt door aanhoudende onzekerheid, hogere risicopremies en een grotere strategische nadruk op veerkracht in plaats van pure kostenefficiëntie.

IMPACT VAN INFLATIE EN ONDERHOUD OP TOEKOMSTIGE SCHADECLAIMS

Zelfs vóór het uitbreken van het conflict in het Midden-Oosten werd verwacht dat de gemiddelde kosten voor schadeclaims aan scheepscasco's de komende vijf jaar met wel 20% zouden stijgen, waarbij de claimkosten per schip al 33% hoger lagen dan vóór de COVID-19-pandemie. Veel van de factoren die de inflatie van schadeclaims aan scheepscasco's en -machines de afgelopen jaren hebben veroorzaakt, zijn niet verdwenen, waaronder tekorten aan geschoolde arbeidskrachten, lange levertijden voor reparaties en reserveonderdelen, gestegen waarden, hoge energie- en materiaalkosten, zoals voor staal, en beperkte capaciteit op scheepswerven als gevolg van de grote vraag naar nieuwe schepen en modernisering.

Tegelijkertijd zal het conflict in het Midden-Oosten naar verwachting leiden tot een hogere inflatie, omdat de gestegen energiekosten de productie en het transport beïnvloeden. Gestrande schepen, die zich niet aan onderhoudsschema's kunnen houden, lopen een verhoogd risico op machinepech. Vertragingen met reserveonderdelen verergeren de problemen voor verzekeraars en de scheepvaartindustrie.

Gestrande schepen lopen een groter risico op aangroei:

Schepen die vastzitten in de warme, ondiepe wateren van de



Perzische Golf zijn steeds kwetsbaarder geworden voor aan-groei, waarbij zeeleven zich op de scheepsromp ophoopt, wat leidt tot weerstand, lagere snelheid en een hoger brandstofverbruik. In ernstige gevallen kunnen schepen onbruikbaar worden.

Arctische scheepvaart: groeiende interesse, maar regio blijft risicovoller voor de scheepvaart: In 2025 kende de Noordelijke Zeeroute (NSR) een recordactiviteit, waaronder de eerste containervaat van China naar Europa, waarmee de gebruikelijke reistijden door het Suezkanaal werden gehalveerd. Arctische scheepvaart kan echter aanzienlijke risico's met zich meebrengen vanwege de barre omstandigheden en de beperkte infrastructuur. Uit analyses van Allianz blijkt dat schade aan of defecten aan machines de oorzaak zijn van bijna de helft van de meer dan 500 gemelde scheepvaartincidenten in de wateren rond de poolcirkel in het afgelopen decennium. Tegelijkertijd kunnen territoriale geschillen en sancties de operaties bemoeilijken.

GNSS-storingen en -vervalsing verhogen het risico op aanvaringen en strandingen: Schepen die door conflictgebieden en steeds vaker door handelsroutes varen, lopen een toenemend risico door storingen in het Global Navigation Satellite System (GNSS), waaronder GPS-storingen en -vervalsing.

Brand aan boord van grote schepen leidt tot grote schades: Brand aan boord van grote schepen, waaronder containerschepen en autotransportschepen, blijft een grote zorg. Grotere schepen kunnen de risico's vergroten, omdat overbelaste bemanningen vaak het schip verlaten voordat bergingsploegen arriveren. De toegenomen omvang van schepen leidt ook tot een stijging van het aantal schadeclaims, waarbij de reder en de ladingbelanghebbenden de schades of kosten delen om de hele onderneming in een noodsituatie te redden. Dergelijke

claims zijn doorgaans complex en omvangrijk. De wereldwijde inzet van lithium-ionbatterijen was in 2025 zes keer zo hoog als slechts vijf jaar eerder. De vraag naar deze opslagtechnologie zal naar verwachting verdubbelen tegen 2030. Hoewel batterijtechnologie inherent veilig is, kunnen beschadigde batterijen leiden tot grote brandschade aan boord van schepen of in opslag.

Onjuist aangegeven lading een belangrijke oorzaak van branden: Onjuist aangegeven lading, zoals batterijen of chemicaliën, blijft een belangrijke oorzaak van branden op containerschepen – verantwoordelijk voor een kwart van alle incidenten met betrekking tot lading, volgens rapporten. Het niet correct aangeven, documenteren en verpakken van dergelijke gevaarlijke lading kan ertoe leiden dat containers onjuist worden gestuurd of dat de brandbestrijding wordt belemmerd. Technologische oplossingen helpen rederijen nu bij het identificeren van onjuist aangegeven of verkeerd geëtiketteerde lading – het ladingveiligheidsprogramma van de World Shipping Council en het National Cargo Bureau maakt gebruik van AI om miljoenen containerboekingen wereldwijd te screenen, wat een cruciale stap voorwaarts is in het aanpakken van brandrisico's in de scheepvaart.

VEROUDERDE SCHEPEN BRENGEN VEILIGHEIDSPROBLEMEN MET ZICH MEE

De gemiddelde leeftijd van de wereldwijde scheepvaartvloot is in 2025 gestegen naar 23 jaar. Schepen van 20 jaar of ouder vertegenwoordigen nu bijna een kwart van de wereldwijde containervloot, het hoogste percentage in decennia. Geopolitieke instabiliteit en beperkte scheepswerfcapaciteit vertragen de vernieuwing van de vloot, ondanks de druk op rederijen om oudere schepen te slopen en te vervangen door nieuwe, efficiëntere, veiligere en aan de regelgeving voldoende schepen.



Naarmate schepen ouder worden, neemt de kans op incidenten toe als gevolg van structurele, mechanische en technologische veroudering, wat risico's creëert voor bemanning, lading en het milieu. Schepen ouder dan 20 jaar zijn verantwoordelijk voor meer dan de helft van alle veiligheidsincidenten.

Niet-originele onderdelen vergroten de kans op stroom-uitval: Het toenemende gebruik van niet-originele onderdelen (OEM-onderdelen) voor reparaties en onderhoud aan schepen,

gedreven door kostendruk of beperkte beschikbaarheid van OEM-onderdelen, kan het risico op stroomuitval vergroten.

Technologie door georganiseerde misdaadgroepen: Lading-diefstal wordt steeds geavanceerder, waarbij georganiseerde bendes cybertools en inlichtingen gebruiken om zich te richten op waardevolle goederen en kwetsbaarheden in de toeleveringsketen. In een periode van twee jaar werden wereldwijd bijna 160.000 gevallen van ladingdiefstal geregistreerd, met schades van miljarden euro's, terwijl een analyse van Allianz een vijfvoudige toename van schades door ladingdiefstal laat zien sinds eind 2022. Strategische diefstallen zoals nepvervoerders en frauduleuze ophaalacties zijn in opkomst. Criminelen gebruiken vervalste documenten en cyberfraude om zich voor te doen als legitieme vervoerders. Gezien de aanzienlijke toename van incidenten is er behoefte aan geavanceerde antidiefstal-technologieën, waaronder 24/7-monitoring en het terugvinden van lading, om de steeds veranderende dreigingen het hoofd te bieden.

Dringende behoefte aan regelgeving en een aansprakelijkheidskader voor alternatieve brandstoffen: De toepassing van emissiearme en emissievrije brandstoffen in de scheepvaart versnelt, waarbij meer dan 50% van de containerschepen die in augustus 2025 besteld zijn, geschikt is voor het gebruik van alternatieve brandstoffen, zoals vloeibaar aardgas (LNG). De regelgeving en aansprakelijkheidskaders lopen echter achter, wat onzekerheid creëert voor reders als het gaat om investeringen in duurzamere schepen, en ook voor verzekeraars.

Het risico op menselijke fouten bij dual fuel-schepen is groter: Het aantal dual fuel-schepen dat op emissiearme brandstoffen kan varen, is sinds 2024 verdubbeld. De exploitatie van dual fuel-schepen kan echter complexer zijn dan die van traditionele zware stookolie en daardoor gevoeliger voor claims, zoals machinepech, als de bemanning onvoldoende is getraind of niet bekend is met de noodzakelijke procedures. ■

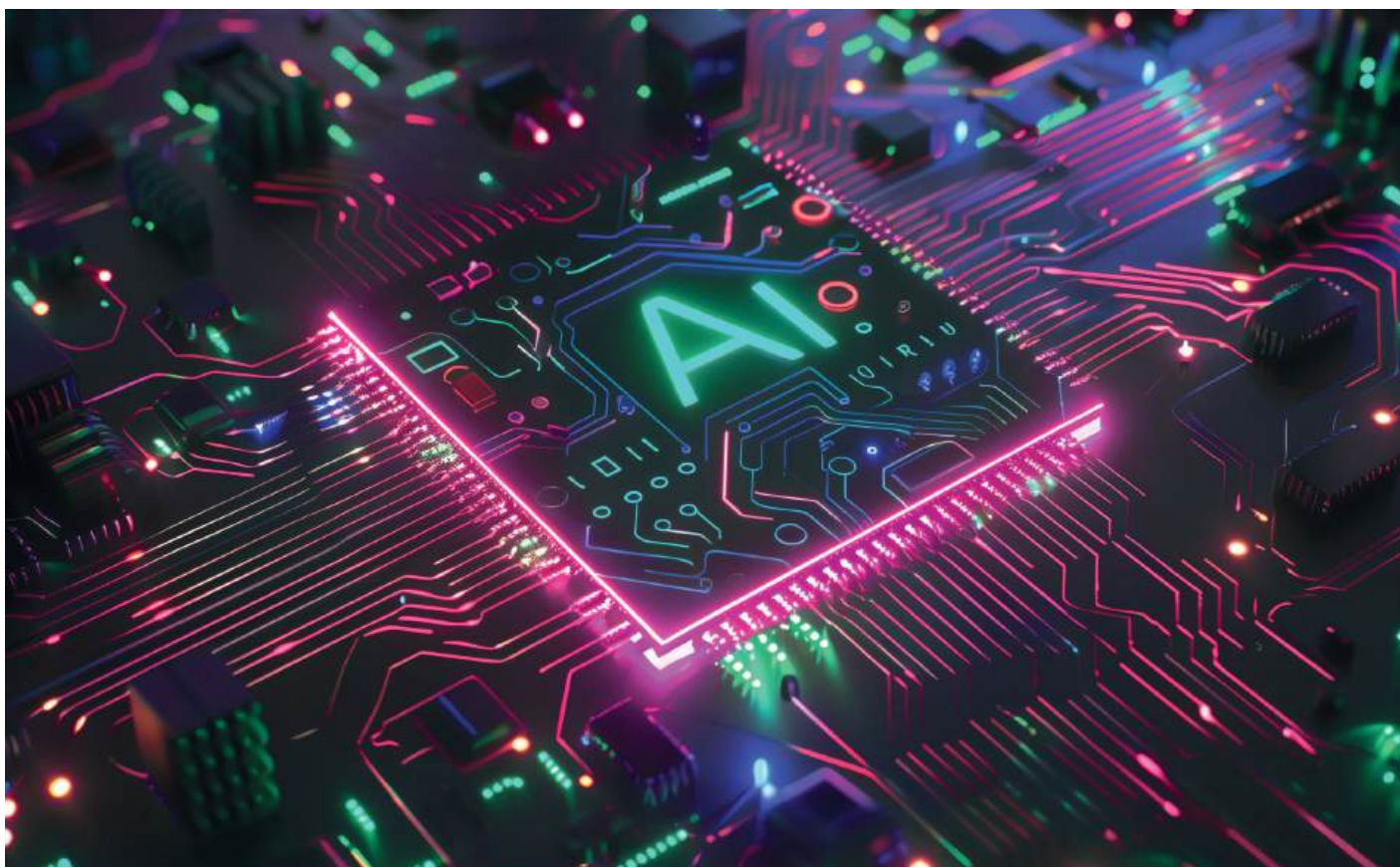
Tien regio's met de meeste scheepvaart-incidenten in periode 2016-2025

De Britse Eilanden zijn de locatie met de meeste incidenten in de afgelopen tien jaar (5.953), goed voor meer dan 20% van de 28.600 wereldwijd gemelde incidenten in de afgelopen tien jaar. De regio Oost-Middellandse Zee en Zwarte Zee staat op de tweede plaats (5.448), terwijl Zuid-China, Indochina, Indonesië en de Filipijnen de derde meest voorkomende incidentlocatie zijn (2.603). De Top-10 ziet er als volgt uit:

1. Britse Eilanden, Noordelijke Zee, Engeland. Kanaal en Golf van Biskaje: 5.953
 2. Oostelijke Middellandse Zee en Zwarte Zee: 5.448
 3. Zuid-China, Indochina, Indonesië en Filipijnen: 2.603
 4. Grote Meren: 1.584
 5. Oostzee: 1.390
 6. Westelijke Middellandse Zee: 1.368
 7. Noord-Amerikaanse westkust: 1.297
 8. Japan, Korea en Noord-China: 1.128
 9. IJsland en Noord-Noorwegen: 1.097
 10. Newfoundland: 921
- Overig 5.871
Totaal 28.660

Onderzoek ManageEngine:

Operationele uitdagingen overschaduwden zorgen over AI bij Nederlandse organisaties



Nederlandse organisaties prioriteren operationele weerbaarheid en personele uitdagingen nog steeds boven initiatieven die specifiek gericht zijn op AI-gereedheid. Dit blijkt uit een recent Europees onderzoek van ManageEngine, een divisie van Zoho Corporation en leverancier van IT-beheeroplossingen voor organisaties.

Misbruik van kwetsbaarheden wordt gezien als de belangrijkste oorzaak van eerdere incidenten, waardoor Nederlandse organisaties zich voor de toekomst vooral richten op de ontwikkeling van vaardigheden en versterking van *cyber-security-governance*. Daarnaast verwachten zij vaker geavanceerde cyberaanvallen dan aanvallen die worden aangedreven door AI.

Uit het onderzoek blijkt dat AI-gedreven dreigingen bij de andere deelnemende Europese landen hoger op de agenda staan. In Duitsland worden ze gezien als het grootste cyberrisico (45%), gevolgd door het Verenigd Koninkrijk (43%) en Italië (36%). Met 28,5% bevindt Nederland zich aan de onderkant van het Europese spectrum, terwijl het dreigingslandschap zich onverminderd blijft ontwikkelen.

NEDERLANDSE ORGANISATIES BLIJVEN PRIORITEIT GEVEN AAN DIRECTE CYBERRISICO'S

Organisaties zien voor het komende jaar geavanceerde cyberaanvallen (33,2%), menselijke fouten en lage *security-awareness* (32,2%) en datalekken (29,5%) als de drie grootste zorgen. AI-gestuurde aanvallen volgen op de vierde plaats.

Die rangorde zie je direct terug in de investeringsplannen. Voor de komende twaalf tot vierentwintig maanden geven organisaties prioriteit aan training en vaardigheidsontwikkeling (36,5%) en *cybersecurity governance* (30,5%). Voorbereiding op AI en andere opkomende dreigingen eindigt ook hier als vierde, met 26,5%.

Deze resultaten laten zien dat organisaties AI steeds meer beschouwen als onderdeel van een breder cyberrisicoland-



schap. Tegelijkertijd geven zij vooralsnog voorrang aan de operationele uitdagingen en cyberdreigingen van vandaag, boven expliciete voorbereidingen op AI-gedreven aanvallen.

GOVERNANCE BLIJFT EEN AANDACHTSPUNT

Ook op het gebied van *governance* is er ruimte voor verbetering. Bijna de helft van de organisaties (49,5%) geeft aan dat de betrokkenheid van bestuurders en directie bij cybersecurity vooral toeneemt tijdens een crisis. Minder dan één op de vijf organisaties (19%) spreekt van een structurele en voortdurende betrokkenheid van het leiderschap. Dit wijst erop dat cyberweerbaarheid nog vaak reactief wordt benaderd, in plaats van dat het een vast onderdeel vormt van bredere bedrijfsbesluitvorming.

Sabarishwaran Jay, *Regional Business Director Benelux* bij ManageEngine: "Door heel Europa verandert het gesprek over cyberweerbaarheid razendsnel. AI is geen toekomstonderwerp meer, het verandert nu al de manier waarop aanvallen worden voorbereid, opgeschaald en aangepast. Organisaties kunnen het zich niet veroorloven om AI als een ondergeschikte prioriteit te behandelen binnen hun weerbaarheidsstrategie. Organisaties hebben nog tijd om de achterstand in te lopen, maar moeten nu aan de slag: met meer zichtbaarheid, snellere detectie, strakkere *identity-controls* en betere voorbereiding bij opkomende dreigingen."

BOUWEN OP EEN SOLIDE BASIS

Er zijn ook positieve ontwikkelingen zichtbaar. Meer dan zes op de tien Nederlandse organisaties (61,3%) beschikken al over een formele methodologie voor cyberweerbaarheid, terwijl nog eens een derde (32,5%) bezig is er een te ontwikkelen. Bijna de helft (48%) beoordeelt de eigen weerbaarheid vaker dan één keer per jaar en maar liefst 94 procent voert na een incident een formele evaluatie uit. Daarmee ligt er een stevige basis om verder op voort te bouwen.

Die context is belangrijk, want de incidenten zijn allesbehalve theoretisch. Van de 70% van de organisaties die het afgelopen jaar een cyberincident meemaakten, kreeg bijna de helft te maken met phishing en social engineering (46%), gevolgd door *malware* en ransomware (43,4%) en datalekken (38%).

Tegelijkertijd hebben organisaties te maken met operationele uitdagingen. Een tekort aan gekwalificeerd personeel (37%), vaardigheidskloven als gevolg van snel veranderende dreigingen (32,2%), niet-geïntegreerde beveiligingstools (31%) en handmatige processen (29,5%) vormen structurele belemmeringen. Deze factoren helpen verklaren waarom de focus vaak ligt op acute uitdagingen, in plaats van op voorbereiding op de langere termijn.



Praveen Das, *Regional Technical Head Europe* bij ManageEngine: "De resultaten laten zien dat het Nederlandse bedrijfsleven niet tekortschiet in bewustzijn of ambitie. Veel organisaties beschikken al over solide raamwerken voor cyberweerbaarheid en voeren regelmatig evaluaties uit. De uitdaging ligt nu in de uitvoering: het terugdringen van complexiteit, het verbeteren van de samenwerking tussen teams en het waarborgen dat weerbaarheidsstrategieën gelijke tred houden met een steeds verder geautomatiseerd en adaptief dreigingslandschap, inclusief dreigingen die mogelijk worden gemaakt door AI."

DE KLOOF DICHTEN

De Nederlandse cybersecuritymarkt beschikt over een sterke basis en heeft voldoende volwassenheid om te begrijpen welke stappen nodig zijn. De volgende uitdaging is ervoor te zorgen dat voorbereiding op AI-gerelateerde dreigingen zich ontwikkelt van een erkend aandachtspunt tot een strategische top-prioriteit, in budgetten, governance en de bestuurskamer.

De koers die elders in Europa wordt ingezet is duidelijk. Als Nederland zijn prioriteiten op het gebied van cyberweerbaarheid in lijn wil brengen met de ontwikkelingen in het dreigingslandschap, zal het tempo omhoog moeten. Anders wordt het steeds moeilijker om die achterstand in te halen. ■

Infographic:

<https://asset-manager-2a1d4c8b.s3.eu-central-1.amazonaws.com/asset/8bd5-019eb2bf3f9f7b02a1966684c92212be>

Gespecialiseerd expertisebureau TT Experts één van de initiatiefnemers

Stichting Fake-Carrier bindt strijd aan met toenemend aantal ladingdiefstallen

De transportsector heeft een nieuw hulpmiddel gelanceerd in de aanpak van *fake carriers*, waarbij criminelen zich onder valse voorwendselen en met een andere identiteit en vervalste documenten voordoen als een betrouwbare vervoerder. Op het moment dat zij een transportopdracht krijgen verdwijnen ze met de lading, wat vaak grote financiële schade en geregeld ook reputatieschade tot gevolg heeft voor bedrijven in de transport- en logistieke sector.

Op maandag 1 juni van dit jaar is Stichting Fake-Carrier – www.fakecarrier.com – gelanceerd, een initiatief vanuit meerdere marktpartijen als antwoord op het toenemend aantal fraudegevallen: het Verbond van Verzekeraars, Transport en Logistiek Nederland (TLN), Platform Veilig Ondernemen, de politie, logistieke dienstverleners, een vrachtplatform en – opvallend – het relatieve kleinschalige gespecialiseerde expertisebureau TT Experts Marktbreed initiatief

We praten over het initiatief met de beide transportschade schade-experts Matthias de Ruiter en Ynse de Vos, respectievelijk voorzitter en penningmeester van de stichting, die samen met secretaris Edwin Letschert (Botlek Logistics) en de beide algemeen bestuursleden Jos Vilten (MSIG Specialty Marine) en Jasmin Garic (TVM Verzekeringen) het stichtingsbestuur vormen.

Op de vraag waarom de komst van de stichting nodig was, volgt een even simpel als helder antwoord: “De transport- en logistieke sector ziet al jaren een sterke toename van deze fraudevorm, waarbij criminelen zich voordoen als legitieme vervoerders om ladingen te onderscheppen en te stelen”, licht Ynse toe, volgens wie het totale schadebedrag dat vorig jaar in Europa gemoeid was met *fake carrier*-fraude wordt geraamd op enkele honderden miljoenen euro's.

LADINGDIEFSTAL IS VAN ALLEDAG

Ladingdiefstal is natuurlijk van alledag. Matthias: “Sinds mensenheugenis worden bij het vervoer over land, zee en door de lucht goederen gestolen. De modus operandi van het dieven-gilde is door de jaren heen echter wel veranderd. Mede door de permanente *ratrace* tussen criminelen en ‘bestrijders’ veranderen criminelen hun werkwijze. *Fake carrier*-fraude is daar een recent voorbeeld van.”

Een en ander wordt volgens Ynse mede in de hand gewerkt door een op zich positieve ontwikkeling. “Digitale vrachtmarktplaatsen spelen een belangrijke rol in het efficiënt verbinden van



Matthias de Ruiter: “Ladingen die worden vervoerd vertegenwoordigen al snel een enorme waarde. De financiële gevolgen van een diefstal van een complete lading lopen dan ook al snel in de papieren voor ladingbelanghebbenden en hun verzekeraars, al is de werkelijke omvang lastig te becijferen. Voor 2024 werd deze geraamd op 500 miljoen euro; voor 2025 is een en ander nog niet bekend maar de algemene verwachting is dat deze verder is toegenomen.”

vraag en aanbod binnen de transport- en logistieke sector. Tegelijkertijd brengen deze platforms nieuwe risico's met zich mee, waaronder de toenemende dreiging van *fake carriers*. Deze frauduleuze partijen doen zich voor als legitieme vervoerders, verkrijgen transportopdrachten en laten vervolgens ladingen verdwijnen.”

MEERDERE SCHADEMELDINGEN PER WEEK

Ook bij TT Experts komen ze steeds vaker dergelijke schade-voorbeelden tegen. Ynse: daarover: “Voorheen kwam dit op een beduidend lagere schaal voor als nu. In het begin kregen we hooguit enkele keren per maand te maken met een dergelijke schademelding; vandaag de dag gebeurt dat meerdere keren per week en zelfs per dag.”



Matthias vult aan: “Ladingen die worden vervoerd vertegenwoordigen al snel een enorme waarde. De financiële gevolgen van een diefstal van een complete lading lopen dan ook al snel in de papieren voor ladingbelanghebbenden en hun verzekeraars, al is de werkelijke omvang lastig te becijferen. Voor 2024 werd deze geraamd op 500 miljoen euro; voor 2025 is een en ander nog niet bekend maar de algemene verwachting is dat deze verder is toegenomen. Dat was dan ook de reden dat wij – als eerste in de markt – de noodklok hebben geluid over deze sterk toegenomen fraudevorm. Wij hebben zowel bij de verzekeringsbranche, de transportsector als politie aan de bel getrokken met de boodschap dat we met elkaar hieraan iets moeten doen om deze nieuwe vorm van ladingdiefstallen een halt toe te roepen.”

BARRIÈREMODEL

Die gesprekken leidden uiteindelijk tot de oprichting van het barrièremodel ‘Fake carriers op digitale vrachtmarktplaatsen’, dat eerder onder begeleiding van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV) samen met betrokkenen uit de vervoerderssector en verzekeringsbranche werd opgezet. Het doel is om de werkwijze van *fake carriers* inzichtelijk te maken en barrières te ontwikkelen die misbruik binnen de transportketen moeten voorkomen.

Fake carrier-frauders gaan zeer professioneel te werk, zijn goed op de hoogte van het reilen en zeilen binnen de transportsector en weten vaak van waar en wanneer aantrekkelijke goederen worden vervoerd

Zo brengt het barrièremodel de verschillende stappen binnen het frauduleuze proces in kaart en identificeert per fase en schakel in de keten de maatregelen die organisaties kunnen nemen om fraude te voorkomen, te signaleren of te stoppen. Dat model laat zien op welke momenten in het logistieke proces criminelen toeslaan en waar maatregelen genomen kunnen worden. Denk aan betere controles, duidelijke werkafspraken en het sneller herkennen van verdachte signalen. “Door gerichte barrières op te werpen, kunnen verladers, vervoerders, logistieke dienstverleners, platformen en andere ketenpartners gezamenlijk bijdragen aan een veiliger en betrouwbaarder transportklimaat

DIGITALE PLATFORMS

Ook in de transportbranche gaat het om vraag en aanbod: de een heeft lading die getransporteerd moet worden ‘van a naar b’, een ander beschikt over een vrachtwagen en zoekt geregeld lading. Om beide zaken efficiënt bij elkaar te brengen zijn er in de sector digitale handelsplatformen opgezet waarop een



Ynse de Vos: “De transport- en logistieke sector ziet al jaren een sterke toename van deze fraudevorm, waarbij criminelen zich voordoen als legitieme vervoerders om ladingen te onderscheppen en te stelen. Het totale schadebedrag dat vorig jaar in Europa gemoeid was met fake carrier-fraude wordt geraamd op enkele honderden miljoenen euro’s.”

lading of beschikbare vrachtwagen kan worden aangeboden. De verschillende platformen, waarop inmiddels miljoenen transacties plaatsvinden, zijn een grote aanwinst voor deze efficiëntieslag. De keerzijde is echter dat criminelen hier op grote schaal misbruik van maken door zich frauduleus als vervoerder voor te doen en ladingen te stelen.

WERKWIJZE FAKE CARRIER-FRAUDEURS

Hoe gaan *fake carrier*-fraudeurs te werk. Ynse: “Een crimineel ziet op het platform dat een bedrijf een lading te vervoeren heeft en doet zich richting de aanbieder van lading op het platform voor als bonafide vervoerder. Daarbij gebruikt men bijvoorbeeld de identiteitsgegevens, logo en gelijkend email-adres van een bestaande transporteur. Nadat de te goeder trouw zijnde aanbieder de opdracht heeft verstrekt wordt de lading door de crimineel met een vrachtwagen opgehaald en niet op de gewenste bestemmingsplaats afgeleverd. Het gaat, afhankelijk van de lading, vaak om forse financiële schadebedragen, geregeld een ton of meer.” *Fake carrier-frauders* gaan daarbij volgens Matthias zeer professioneel te werk, zijn goed op de hoogte van het reilen en zeilen binnen de transportsector en weten vaak van waar en wanneer aantrekkelijke goederen worden vervoerd. “Hoewel op het platform de te vervoeren goederen niet worden genoemd, weten zij op basis van het laad- en losadres (postcodegebied) in veel gevallen te achterhalen om wat voor soort producten of materialen het gaat.”

ROL BIJ SCHADE

Zodra er een *fake carrier*-schade binnenkomt bekijken beide schade-experts voor de opdrachtgevende verzekeraar hoe deze is ontstaan en stellen zij vast wat het totale schadebedrag is. Daarnaast kijken ze samen met de gedupeerde, haar brede internationale netwerk in de sector en de politie of de verdwe-

nen lading en fraudeur te achterhalen zijn. “Snelheid is daarbij geboden.”

Ynse: “Op dat vlak hebben we inmiddels samen met de politie enkele mooie successen geboekt en zowel enkele *fake carriers* als gestolen ladingen kunnen traceren en de lading bij de eigenaar teruggebracht. Vorig jaar waren dat er 26, die samen een miljoenenwaarde vertegenwoordigden. Ook hebben wij in samenwerking met de politie meerdere interventies gehouden. Daarbij wisten we meerdere vrachtwagencombinaties voorzien van valse kentekenplaten te onderscheppen alsook chauffeurs met valse identiteitsbewijzen. Door deze activiteiten hebben wij veel informatie opgedaan over de modus operandi van de bendes.”

MOEILIJKE BEWIJSLAST

Matthias noemt het met het oog hierop jammer dat vanwege de moeilijke bewijslast het strafrechtelijk vervolgen van plegers van platformfraude in de praktijk vaak een lastig karwei is. “Met alleen het verladen van een vracht is de diefstal nog niet aangetoond en kan de chauffeur voorhouden nog steeds voornemens te zijn om de goederen volgens instructie af te leveren. Desondanks blijft het zinvol de nepvervoerders aan te pakken door hen bijvoorbeeld in hun portemonnee raken. Bijvoorbeeld door hen een boete op te leggen, de vrachtwagen in beslag te nemen en de chauffeur vast te zetten zodat zij een tijd geen werkzaamheden meer kunnen verrichten.”

Beiden zien voor zichzelf ook een rol weggelegd in het adviseren en begeleiden van bedrijven om te voorkomen dat ze de dupe worden van *fake carriers*. “Wij vinden het ook in moreel opzicht



van wezenlijk belang om onze *know how* en ervaring over schades en schadeoorzaken te delen met bedrijven en hun verzekeraars, zodat zij ook beter gewapend zijn tegen deze vorm van ladingcriminaliteit.” Komst Stichting praktische vervolgstap Stichting Fake-Carrier is volgens Matthias en Ynse een praktische vervolgstap op het eerder genoemde barrièremodel en nodig om goed door te kunnen pakken. “De stichting is opgezet als initiatief van de markt, voor de markt. Bedrijven kunnen er informatie vinden over de werkwijze van *fake carriers* en krijgen praktische handvatten aangereikt om risico's te beperken. Zo worden via de website van de stichting bedrijven geïnformeerd over de werkwijze van *fake carriers* en krijgen zij praktische handvatten over te treffen maatregelen om risico's te beperken.”

TT Experts gespecialiseerd in diverse soorten transportschades

Het landelijk opererende TT Experts is sinds 2018 actief op het gebied van transportschades en behandelt uiteenlopende schades op het gebied van transport, vervoerdersaansprakelijkheid, opslag van goederen, techniek, casco's, (scheeps)-motoren, diefstallen, transportmiddelen, landmateriaal, nautisch & P&I.

Het werkgebied omvat vooral Nederland, België en Duitsland, maar via het door de jaren heen gebouwde internationale netwerk kunnen wereldwijd schades worden behandeld. De opdrachtgevers zijn zowel binnen- als buitenlandse makelaars, verzekeraars, P&I clubs, ladingbelanghebbenden, vervoerders en opslaghouders

In de loop der jaren is de aanpak van ladingdiefstallen uitgegroeid tot één van de specialismen. Hieruit is ook de specifieke aandacht voor de aanpak van *fake carrier*-fraudegevallen tot stand is gekomen en heeft het bureau mede aan de wieg gestaan van de Stichting Fake-Carrier. Er is door de jaren heen een goed contact opgebouwd met de politie en een intensieve samenwerking op het gebied van onderzoek naar (lading)diefstal, *fake carrier*-fraude en het terughalen van gestolen goederen, voertuigen of landmaterieel wanneer deze zijn getraceerd.

“Mede daardoor hebben we als TT Experts een reputatie opgebouwd bij het terugvinden van gestolen goederen, voertuigen en/of landmateriaal”, aldus het bureau, dat met name de laatste jaren zijn werkzaamheden verder heeft uitgebreid richting preventie. Het adviseren van bedrijven en verzekeraars over maatregelen ter voorkoming van schades en het meekijken naar bedrijfs- en logistieke processen.

TT Experts telt inmiddels vijf ervaren, in het transportschademetier gelouterde schade-experts: Gertom de Vries, Matthias de Ruiter, Ynse de Vos, Cor Kooyman en Gert van der Roest en wordt in de backoffice ondersteund door Inge de Ruiter. Vanwege de groei – een verdubbeling van omzet en opdrachten sinds 2023 – is het bureau op zoek naar verdere uitbreiding van het expertisekorps.

Daarnaast biedt de stichting verschillende verificatietools waarmee vervoerdersbedrijven en chauffeurs gecontroleerd kunnen worden en valse documenten of verdachte signalen sneller herkend kunnen worden. In samenwerking met de politie wordt bovendien een opvolgprotocol ontwikkeld voor urgente meldingen, inclusief een modelaangifte die moet bijdragen aan een betere registratie en opvolging van ladingdiefstallen.

ADVIES AAN MARKT

Tot slot, wat zouden jullie marktpartijen willen meegeven? “Besef je in de eerste plaats wat je vervoert en wees je bewust welke risico’s je daarmee loopt”, steekt Ynse van wal. “Natuurlijk zijn kostbare ladingen als hoogwaardige elektronica, metalen en voeding in trek bij het dievengilde, alsmede andere goederen die snel te verhandelen zijn en lastig te identificeren. Maar eerlijk gezegd blijkt in de praktijk van alledag dat vrijwel voor alles een markt is. We hebben ook een ladingdiefstal behandeld van een complete lading diepvrieskippen.”

Matthias raadt op zijn beurt transportbedrijven aan selectiever te zijn met wat voor lading zij aanbieden via de platformen

en bovenal zorgvuldiger te werk te gaan bij het kiezen van een vervoerder. Kijk altijd of het emailadres klopt, vraag bedrijfsdocumenten op en onderzoek of daar geen onregelmatigheden inzitten. Of – nog beter – bel voor alle zekerheid vooraf met de transporteur, via de vaste lijn of op een telefoonnummer uit een publieke database, of deze daadwerkelijk de vervoerder is.” Ook wijzen Ynse en Matthias op het bestaan van nieuwe commerciële tools zoals CarrierCheck.eu, voor een snelle en grondige verificatie van vervoerders of ID Logsecure voor een check van het ID bewijs en kentekens van de chauffeur die komt laden.

Ynse vult aan: “Veel partijen hebben met fake carrier-fraude te maken gehad, waaronder vervoerders, ladingbelanghebbers, schade-experts en politie. Wij zouden het toejuichen wanneer eenieder zijn kennis, ervaringen en beschikbare informatie met elkaar zouden delen. Daardoor kunnen bedrijven in de transport- en logistieke sector tijdig gewaarschuwd worden over de mogelijke risico’s die ze lopen en tijdig maatregelen kunnen treffen om de kans te verminderen dat zij het slachtoffer worden van een nepvervoerder. Wij roepen dan ook alle marktpartijen op om hieraan hun steentje bij te dragen.”■

Autoriteit Persoonsgegevens keurt protocol goed om criminaliteit te weren in vrachtvervoer

De Autoriteit Persoonsgegevens (AP) heeft een protocol goedgekeurd met voorwaarden voor vrachtvervoerders, opslagbedrijven en expediteurs om chauffeurs te weigeren die eerder betrokken waren bij diefstal van een vrachtwagenlading. Organisaties die werken volgens de voorwaarden in dit protocol Veilig Vrachtvervoer, krijgen van de AP een vergunning om gegevens over die personen te delen.

In een toelichting op de eigen website licht AP een en ander als volgt toe: “De sector transport en logistiek heeft te maken met criminelen die zich voordoen als legitieme vervoerders. Dit doen zij door vervalste documenten te gebruiken, of door misbruik te maken van gegevens van bestaande ondernemingen en hun medewerkers. Zo kunnen deze criminelen vrachtwagenladingen ophalen en stelen. Dit leidt tot aanzienlijke economische schade voor de betrokken vervoerders en hun opdrachtgevers. De waarde van deze ladingen loopt tot in de miljoenen euro’s.”

Criminaliteit weren met registratiesysteem

Om deze criminaliteit te weren, heeft de sector een protocol ontwikkeld voor een waarschuwingssysteem: het systeem van Veilig Vrachtvervoer, zoals dit wordt aangeboden door ID Logsecure. Hierbij worden strafrechtelijke persoonsgegevens verwerkt. Partijen in de keten scannen het identiteitsbewijs van de chauffeur die de lading komt ophalen, om zo de echtheid daarvan te controleren. Ook worden de identificatiegegevens van chauffeurs geregistreerd en 20 dagen opgeslagen. Is er sprake van een vals identiteitsdocument of is er lading verdwenen? Dan wordt dit na onderzoek samen met het kenteken van de vrachtwagen als incident geregistreerd en vijf jaar bewaard. Hierdoor kan worden voorkomen dat deze persoon bij een ander aangesloten distributiecentrum ook probeert lading te stelen.

“Goedkeuring AP belangrijk”

Op de website van het Verbond van Verzekeraars verklaart Jos Viltén (bestuurslid Stichting en MSIG Specialty Marine) waarom de goedkeuring van de Autoriteit Persoonsgegevens zo belangrijk is. “Via het protocol kunnen aangesloten partijen relevante gegevens met elkaar delen. Daarmee kunnen diefstal en misstanden beter worden voorkomen. Dat is niet alleen gunstig voor klanten, maar ook voor verzekeraars. Ladingen zijn beter beschermd en risico’s worden beperkt. Dit is hard nodig, want wekelijks verdwijnen zes tot zeven vrachten.”

Wat hem betreft, is de stichting nog maar het begin. “In een ideale situatie ga je ook contact leggen met partijen in het buitenland zodat je dit controlemechanisme breder kunt uitrollen. Internationale samenwerking helpt bovendien om nieuwe vormen van criminaliteit sneller te signaleren en kennis te delen, zodat bedrijven tijdig kunnen worden gewaarschuwd.”

Terugblik op een geslaagd FUEDI-seminar in Rotterdam

Op 6 mei jl. vond de jaarlijkse General Assembly van FUEDI, de Europese koepel van nationale expertiseorganisaties plaats. Deze keer in Nederland! Aangezien NIVRE-voorzitter Klaas Brand dit jaar president is van FUEDI had NIVRE de eer om de FUEDI-jaarvergadering te organiseren, evenals een seminar waarin drie prominente sprekers hun licht laten schijnen op een aantal actuele onderwerpen die van invloed zijn op het expertisevak. Veel (kandidaat) NIVRE Register-Experts grepen volgens de organisatie deze unieke gelegenheid aan om de internationale expertisewereld van dichtbij mee te maken én om collega-experts uit de branches Brand en ATV te ontmoeten. “Mooi was ook de grote aanwezigheid van de ‘nieuwe generatie experts’: NIVRE-aspiranten en leden van FUEDI-Start waren nadrukkelijk vertegenwoordigd.”

Dagvoorzitter Klaas Brand opende als FUEDI-president het programma, waarna sponsor Hawkins het woord kreeg. Vervolgens nam Geeke Feiter-van Heuvelen vanuit haar rol binnen het Manifest Duurzaam Schadeherstel de zaal mee in de wereld van duurzaam schadeherstel en de veranderingen die daarvoor binnen de verzekerings- en expertisebranche nodig zijn. Na de pauze betraden Vylon Ooms (Verbond) en Hanneke van Oss samen met Sabine Frehen (NARIM) het podium. Vylon verzorgde een presentatie over klimaatadaptatie en klimaatbestendigheid, terwijl Hanneke en Sabine ingingen op artificial

intelligence en de impact daarvan op risico's, verzekeraarbaarheid en het dagelijkse werk van risk- en insurancemanagers.

Tijdens de ontvangst, de pauzes en de afsluitende borrel was er volop gelegenheid om te netwerken, ervaringen uit te wisselen en nieuwe contacten te leggen. Daar werd zichtbaar enthousiast gebruik van gemaakt. Voor Klaas Brand was het evenement bovendien extra bijzonder. Tijdens de General Assembly droeg hij als FUEDI-president officieel het stokje over aan de Duitse Nicholas Hermann.

Geeke Feiter: Ons land loopt voorop met duurzaam schadeherstel”

“Duurzaam schadeherstel is in ons land niet langer een ‘mooi idee’, maar een realiteit. Wij hebben inmiddels achttien concrete verbetermaatregelen geïdentificeerd en in de keten getest. Daarmee hebben we aantoonbaar minder CO2 uitgestoten. En, wat mij eerlijk gezegd verbaast, we zijn zo’n beetje het enige land in Europa dat zich druk maakt om duurzaam herstel en *build back better*.” Dat zei Geeke Feiter eerder deze maand tijdens de jaarlijkse General Assembly van FUEDI die dit keer in Rotterdam plaatsvond.

Feiter legde in haar inleiding uit waarom het Manifest Duurzaam Schadeherstel in de praktijk zo goed werkt. “Een manifest heeft alleen waarde als het leidt tot echte verandering. Alle betrokken partijen (verzekeraars, schade-experts, reconditioneerders en herstelbedrijven) realiseren zich vanaf het allereerste begin dat ze het niet alleen kunnen. Geen enkele partij kan schadeherstel alleen verduurzamen. Daarom hebben we gezorgd voor eigenaarschap in de keten. Daarnaast zijn we zoveel mogelijk uitgegaan van de dagelijkse praktijk en hebben we duurzaamheid ingebed in bestaande processen.”

OVERSTROMING LIMBURG

Het manifest – dat in de zomer van 2023 is ondertekend door het NIVRE, Schoonmakend Nederland en het Verbond – is niet onopgemerkt gebleven. Vorige maand is samen met BOVAG het *Manifest Duurzaam Autoschadeherstel* gelanceerd. “En uiteraard kent ook dit manifest een concrete uitvoeringsagenda”, aldus Feiter.



Volgens haar laat dat niet alleen zien dat het model werkt, maar ook aansluit bij de verwachtingen die in de maatschappij en bij de politiek leven. “Na de overstromingen in Limburg hebben wij vaak de wens gehoord dat gebouwen beter en klimaatbestendiger moeten worden hersteld om schade in de toekomst op kwetsbare plekken te voorkomen. Het is met andere woorden niet slim om een parketvloer die is verwoest door water weer te vervangen door een andere parketvloer. Maar, dat klinkt makkelijker dan dat het in de praktijk is. Waterrobuust herstel kost meer tijd, vraagt om andere schadevergoedingsprincipes en brengt extra kosten met zich mee.”

Zij vervolgt: “In ons *Manifest Duurzaam Schadeherstel* hebben wij sinds kort een extra pijler opgenomen. Naast Mobiliteit & mensen, Energiegebruik van apparatuur en Circulair materiaalgebruik richten wij ons nu ook op een vierde pijler: *build back better*. We willen graag ervaring opdoen met dit principe, maar als we er echt werk van willen maken, is er meer nodig. Ik denk bijvoorbeeld aan wijzigingen in vergunningsprocedures.”

WATERROBUUST HERSTEL

De timing van haar speech had wat dat laatste punt betreft niet beter gekund. Een paar weken geleden is immers het eindrapport *Waterrobuust herstel door verzekeraars* uitgekomen, dat Andersson Elffers Felix (AEF) in opdracht van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat heeft uitgebracht. In dat rapport staat één belangrijke vraag centraal: hoe kunnen woningen en gebouwen na waterschade slimmer en klimaatbestendiger worden hersteld (*build back better*)?

Volgens AEF wordt dat steeds urgenter. Extreme regenval en overstromingen komen vaker voor, terwijl veel huizen en onze infrastructuur daar nog onvoldoende op zijn voorbereid. Verzekeraars kunnen een belangrijke rol spelen bij *build back better*, omdat zij vaak zijn betrokken bij het herstel na een schade.

KORTE SAMENVATTING RAPPORT WATERROBUUST HERSTEL DOOR VERZEKERAARS

In het onderzoeksrapport noemt Andersson Elffers Felix (AEF) drie belangrijke obstakels waardoor waterrobuust herstel op dit moment nog niet echt van de grond komt:

1. Verzekerden mogen er volgens de wet financieel niet op vooruitgaan na een schade (het zogenoemde indemniteitsbeginsel).
2. Een duidelijke businesscase waarmee individuele verzekeraars aan de gang kunnen, ontbreekt nog.
3. Wetgeving maakt het lastig, zo niet onmogelijk voor verzekeraars om gezamenlijke afspraken te maken. Het gaat daarbij vooral om mededingingsregels.

VIER ROUTES

Toch concludeert AEF dat er juridisch en praktisch wél ruimte is om verder te gaan dan het huidige – traditionele – herstel. Bijvoorbeeld door een aanpassing van de polisvoorwaarden, het ontwikkelen van gezamenlijke standaarden of door wettelijke eisen voor klimaatbestendig herstel te ontwerpen.

“Geen enkele partij kan schadeherstel alleen verduurzamen. Daar heb je de hele keten voor nodig”

De onderzoekers schetsen daarvoor vier verschillende routes:

1. De verzekerde kiest volledig zelf voor waterrobuust herstel.
2. Verzekeraars bieden speciale (waterrobuuste) producten aan.
3. De sector maakt gezamenlijke afspraken.
4. De overheid gaat klimaatbestendig herstel wettelijk verplichten.

Helder is in ieder geval dat er meer duidelijkheid en uniforme kaders moeten komen. Ook de samenwerking tussen overheid, verzekeraars en herstelbedrijven kan intensiever. Want, zo concludeert AEF, klimaatadaptatie is nu nog te veel afhankelijk van losse initiatieven en goede bedoelingen.

VERVOLGONDERZOEK

Reden voor het Verbond om vervolgonderzoek te doen naar de (meer)kosten en baten van waterrobuust herstel. Wat kost waterrobuust herstel meer in vergelijking met ‘normaal’ herstel? En welke maatregelen zijn relatief makkelijk te installeren tegen lage kosten?

MOMENT VAN DE WAARHEID

Aan het slot van haar betoog benadrukte Feiter dat elke schade ‘een moment van de waarheid is’. “Voor de klant, voor de expert, de verzekeraar en voor ons als samenleving. Als wij kiezen voor herstel en niet voor vervanging, voor inzicht in plaats van voor routine en voor samenwerking boven versnippering, dan wordt duurzaam herstel de norm in ons land. En hopelijk ook buiten onze landsgrenzen, want klimaatschades zullen overal toenemen. Bovendien verwachten klanten in toenemende mate naast compensatie ook een verantwoord herstel.”

Vylon Ooms: “Klimaatadaptatie vraagt om nauwe samenwerking tussen overheid en verzekeraars”

Tijdens het FUEDI-congres sprak Vylon Ooms over een thema dat steeds urgenter wordt voor verzekeraars, experts en risk professionals: klimaatadaptatie. Waar veel aandacht uitgaat naar het beperken van klimaatverandering, richtte Vylon zich juist op de vraag hoe Nederland zich aanpast aan extremer weer en toenemende klimaatschade.

Vylon werkt bij het Verbond van Verzekeraars als beleidsadviseur klimaatadaptatie en promoveert op onderzoek naar de rol van verzekeraars bij klimaatadaptatie. Volgens hem raakt klimaatverandering inmiddels vrijwel alle onderdelen van de financiële sector. Niet alleen schadeverzekeraars krijgen ermee te maken, maar ook hypotheekverstrekkers, banken en investeerders. Denk aan extreme neerslag, funderingsproblemen door droogte, overstromingsrisico's en de impact daarvan op vastgoed en investeringen.

KLIMAATSCHADE STEEDS ZICHTBAARDER

Tijdens zijn presentatie verwees Vylon naar recente voorbeelden van extreme weersomstandigheden in Nederland. Zo werden vorig jaar in Enschede tientallen woningen zwaar getroffen door extreme neerslag. Ook de overstromingen in Limburg in 2021 noemde hij als voorbeeld van de groeiende impact van klimaatgerelateerde schade.

Daarnaast ziet hij nieuwe risico's ontstaan, zoals natuurbranden. “Dat was voor Nederland lange tijd minder relevant, maar we zien dat dit soort gebeurtenissen vaker voorkomen.” Volgens Vylon groeit internationaal de aandacht voor de zogenoemde *protection gap*: het deel van klimaatschade dat niet verzekerd is. Toezichthouders en Europese organisaties onderzoeken daarom steeds nadrukkelijker hoe samenlevingen financieel weerbaarder kunnen worden door bijvoorbeeld publiek-private verzekeringsoplossingen.

OVERSTROMINGSRISICO BLIJFT UITDAGING

Het Verbond spreekt mede daarom al langere tijd met de overheid over oplossingen voor onze eigen *protection gap*: overstromingen bij het falen van zogeheten primaire waterkeringen, de dijken langs de grote rivieren en de zee. Schade door een dergelijke overstroming is doorgaans niet gedekt. Een volledig publiek-private overstromingsverzekering kwam er nog niet, maar er wordt wel gewerkt aan een systeem waarbij verzekeraars in de toekomst mogelijk de schadeafhandeling namens de overheid kunnen uitvoeren bij grote rampen: Één Loket. Dat moet ervoor zorgen dat gedupeerden sneller duidelijkheid krijgen.

Hoewel Nederland dankzij het dijkenstelsel relatief veilig is, blijven er kwetsbare gebieden bestaan, met name buitendijkse gebieden. Daar wringt volgens Vylon steeds vaker de schoen. Woningen en bedrijven in zulke gebieden zijn vaak niet verzekerd tegen overstromingen, terwijl banken en hypotheekverstrekkers wel moeten beoordelen of vastgoed voldoende verzekerd is.



Vylon Ooms: “Bedrijven blijken sneller maatregelen” te nemen wanneer zij tijdig informatie ontvangen over risico's en mogelijke schadebeperking.”

BELANG VAN VROEGTIJDIGE WAARSCHUWINGEN

Een belangrijk onderdeel van klimaatadaptatie is volgens Vylon het verbeteren van vroegtijdige waarschuwingen. Het Verbond werkt daarvoor samen met onder meer het KNMI. Uit onderzoek blijkt dat schade fors kan afnemen wanneer mensen tijdig worden gewaarschuwd én weten welke maatregelen zij kunnen nemen. “Het gaat niet alleen om een melding dat er noodweer aankomt, maar ook om concrete handelingsperspectieven.” Vylon benadrukte dat klimaatadaptatie daadwerkelijk effect heeft. Hij deed zelf wetenschappelijk onderzoek naar schade in Amsterdam waaruit bleek dat buurten met meer groen en ruimte voor wateropvang minder schade opliepen bij extreme regenval. Ook bedrijven blijken sneller maatregelen te nemen wanneer zij tijdig informatie ontvangen over risico's en mogelijke schadebeperking.

LEREN VAN HET BUITENLAND

Tijdens de discussie werd ook gekeken naar internationale voorbeelden, zoals Spanje. Daar bestaat met het *Consorcio de Compensación de Seguros* een publiek-private oplossing waarbij een klein deel van de premie naar een fonds gaat voor buitengewone risico's, waaronder natuurrampen. Bij de overstromingen in Valencia werden op die manier honderdduizenden claims behandeld. Volgens Vylon kan Nederland veel leren van zulke systemen. “Wij zijn heel goed in watermanagement, maar soms maakt dat ons ook wat te zeker. Het risico wordt nooit nul.”

NARIM: AI verandert vak van risk- en insurancemanagers

Artificial intelligence heeft steeds meer impact op organisaties, risicobeheersing en verzekeraarbaarheid. Tijdens het seminar van FUEDI verzorgden Hanneke van Oss, voorzitter van de NARIM en *Department Head Insurance* bij Bluewater Energy Services, en Sabine Frehen, Group Insurance Manager bij Prosus, een presentatie over de invloed van AI op de verzekeringsmarkt en het werk van risk- en insurancemanagers.



Hanneke trapte de presentatie af vanuit haar praktijk bij Bluewater Energy Services, een internationaal opererend bedrijf in *offshore energie*-oplossingen. Het bedrijf ontwikkelt en exploiteert onder meer drijvende productie- en opslagsystemen (FPSO's) en werkt daarnaast aan innovatieve oplossingen op het gebied van duurzame energie en *floating* windmolens.

Binnen Bluewater speelt AI inmiddels een belangrijke rol. Zo worden digitale *twins* van installaties gebruikt, gecombineerd met sensoren die continu gegevens verzamelen over prestaties, bewegingen en onderhoud van schepen en installaties. AI helpt vervolgens om patronen te herkennen, onderhoud te voorspellen en operaties veiliger en efficiënter te maken.

Volgens Hanneke laat dit zien dat AI allang geen toekomstmu-
ziek meer is. "De ontwikkeling gaat extreem snel", benadrukte zij. Uit cijfers die tijdens de presentatie werden gedeeld blijkt dat organisaties in korte tijd de stap hebben gezet van experimenteren naar daadwerkelijk implementeren van AI-oplossingen. Waar in 2024 nog veel bedrijven vooral experimenteerden, verschuift de focus inmiddels naar opschaling en innovatie.

NIEUWE RISICO'S VOOR VERZEKERAARS

De snelle opkomst van AI roept tegelijkertijd nieuwe vragen op voor de verzekeringsmarkt. Een belangrijk onderdeel van de presentatie ging daarom over de vraag in hoeverre AI-gerelateerde schade onder bestaande verzekeringspolissen valt.

Volgens Hanneke zijn bepaalde AI-risico's doorgaans al gedekt onder cyberverzekeringen. Denk aan datalekken veroorzaakt door 'shadow AI' — situaties waarin medewerkers AI-tools gebruiken zonder toestemming of controle van de IT-afdeling — maar ook aan AI-gedreven *phishing*, *deepfakes* en aanvallen op AI-systemen zelf.

Andere risico's blijken juist veel minder duidelijk verzekeraar. Voorbeelden daarvan zijn foutieve AI-adviezen ('hallucinaties'), auteursrechtelijke problemen door AI-content of discriminatie door algoritmes. "Daar ontstaat een grijs gebied", aldus Hanneke. Ook de vraag of AI-schade onder andere verzekeringen valt, zoals D&O-, aansprakelijkheids- of beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen, blijft volgens haar grotendeels onbeantwoord. In de markt ontstaat daardoor steeds meer discussie over

zogenoemde ‘*silent AI*’: risico’s die niet expliciet zijn opgenomen of uitgesloten in bestaande polissen.

Hanneke liet daarbij voorbeelden zien van zeer brede AI-uitsluitingen in verzekeringspolissen, waarin vrijwel iedere claim die verband houdt met generatieve AI wordt uitgesloten. Volgens haar ligt daar een belangrijke uitdaging voor verzekeraars én verzekerden. “We moeten veel scherper definiëren welke AI-risico’s we precies willen verzekeren of uitsluiten.”

AI ALS HULPMIDDEL VOOR RISKMANAGERS

In het tweede deel van de presentatie liet Sabine Frehen zien hoe AI inmiddels ook het dagelijkse werk van risk- en insurance-managers verandert. Vanuit haar rol bij Prosus – een wereldwijd technologiebedrijf dat actief is in meer dan honderd landen – gebruikt zij AI-tools inmiddels intensief in haar dagelijkse werkzaamheden. Daarvoor heeft zij toegang gekregen tot een soort van ‘zandbak’ waarin zij veilig kan ‘spelen’ met tools.

We moeten veel scherper definiëren welke AI-risico’s we precies willen verzekeren of uitsluiten

Sabine onderscheidde daarbij drie soorten AI-toepassingen. Allereerst de ingebouwde tools zoals Microsoft Copilot, Gemini en Zoom AI, die helpen bij het opstellen van documenten, samenvatten van vergaderingen en structureren van informatie. Daarnaast gebruikt zij externe toepassingen zoals ChatGPT, Claude en Perplexity voor onderzoek, presentaties, analyses en creatieve ondersteuning.

De grootste ontwikkeling ziet zij echter in zogenaamde AI-agents: slimme assistenten die zelfstandig taken uitvoeren op basis van instructies. “Ik laat AI bijvoorbeeld mijn agenda analyseren, prioriteiten aangeven, documenten vergelijken en claimsdossiers structureren. Het helpt mij om sneller overzicht te krijgen en mij te richten op de zaken die echt belangrijk zijn.”

AI wordt binnen Prosus bovendien breder ingezet voor risico-beheersing. Zo gebruiken dochterbedrijven AI voor fraude-preventie, detectie van verdachte transacties, moderatie van online advertenties en veiligheidsinspecties op de werkvloer. Bij sommige toepassingen leidde dat al tot een forse vermindering van fraude en *non-compliance*.

Experts, organisaties, verzekeraars en risk- en insurancemanagers moeten nu nadenken over duidelijke kaders, verantwoord gebruik en passende verzekeringsoplossingen

KANSSEN ÉN WAARSCHUWINGEN

Tegelijkertijd waarschuwde Sabine nadrukkelijk voor blind vertrouwen in AI. Tijdens haar presentatie benoemde zij meerdere aandachtspunten voor organisaties. Zo blijft het cruciaal om zorgvuldig om te gaan met gevoelige data en API-sleutels, en moeten gebruikers beseffen dat AI nog regelmatig fouten maakt of technische termen verkeerd interpreteert.

“Behandel *AI-output* voorlopig alsof het afkomstig is van een junior medewerker”, adviseerde zij. “Het kan enorm helpen, maar menselijke controle blijft noodzakelijk.” Volgens Sabine ligt daar ook een belangrijke taak voor risk- en insurance managers: organisaties begeleiden bij verantwoord gebruik van AI, zonder de kansen uit het oog te verliezen.

VOORUITKIJKEN NAAR EEN AI-FIRST WERELD

De presentatie van NARIM maakte duidelijk dat AI de verzekerings- en risicowereld fundamenteel verandert. Niet alleen door dat nieuwe risico’s ontstaan, maar ook omdat AI steeds vaker onderdeel wordt van dagelijkse processen, besluitvorming en risicobeheersing. Tijdens de afsluitende discussie kwam dan ook de vraag naar voren hoe verzekeraars en organisaties hiermee moeten omgaan. Want hoewel AI inmiddels overal aanwezig is, bestaan er nog veel onzekerheden over aansprakelijkheid, dekking en governance.

Volgens beide dames is AI inmiddels onderdeel van de realiteit van vandaag. Juist daarom moeten experts, organisaties, verzekeraars en risk- en insurancemanagers nu nadenken over duidelijke kaders, verantwoord gebruik en passende verzekeringsoplossingen. ●