

IN DEZE UITGAVE

- 2 Faisal Setoe nieuwe Algemeen Directeur HDI Global Nederland gelooft sterk in de kracht van samenwerking
- 5 Artikel Allianz over het verzekeren van grote sportevenementen: EK Voetbal, Olympische Spelen en Paralympics
- 9 Tom Coorevits en Leander Sinke willen met Xolutions ook in Nederland naar de Top 3 op het gebied van *automotive* en brandschades



- 12 Volmachtpremie blijft ook in 2023 onverminderd doorgroeien; zakelijk segment stijgt het hardst
- 14 Afscheid van 'Rots in de branding' Anne-Lucy Titsing bij SAR
- 16 Interview Aram Stoop en Pim de Pooter: DUAL Benelux wil toegroeien naar een *one stop shop*-aanbieder met een breed palet aan verzekeringen
- 20 Allianz Safety and Shipping Review 2024: Schades in de scheepvaart bereiken historisch dieptepunt ondanks toenemende risico's voor de gehele sector
- 22 Ivo van der Blom en Mark Gupfert vormen nieuwe leiding bij CNA Hardy in Nederland: We willen gezien worden als specialistische verzekeraar voor de vakgebieden waarop we actief zijn
- 24 Hippisch expert Esther van Leeuwen: 'Bij EMN kan ik mijn paardenkennis op nog meer manieren inzetten'
- 26 Ron Verhulsdonck wil bij MS Amlin Insurance meer uniformiteit aanbrengen in aanbod activiteiten voor Nederlandse en Belgische verzekeringsmarkt

MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natura schadeherstel voor inboedel en opstal.



- 28 MSIG Insurance Europe AG wil zijn kracht verder versterken middels 'fusie van gelijken' met MS Amlin Insurance
- 29 RIFD in Marktflitsen: Middelgrote kantoren onderscheiden zich in krimpende adviesmarkt
- 31 NIVRE: Susan Mogony blikt terug op één jaar Manifest Duurzaam Schadeherstel: Een grote stap voorwaarts
- 32 Nieuwe inschrijvingen NIVRE-Register

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



Jan van Stigt Thans

Volop veranderingen in de markt, aan de top en op de werkvloer

Er gebeurt veel op de zakelijke verzekeringsmarkt, heel veel zelfs: wereldwijd maar zeker ook in ons eigen land. De vele nieuwsberichten die dagelijks op de website en twee keer in de week in de nieuwsbrief van Risk & Business zijn te lezen, bevestigen dat. Sterker nog, wat u te lezen krijgt in deze R&B-media is nog maar een beperkte afspiegeling wat er echt gaande is in de zakelijke verzekeringsmarkt.

Om er maar een paar te noemen: de voortschrijdende consolidatietrend, de in veel branches nog steeds harde markt, de opkomst van nieuwe risico's, nieuwe wet- en regelgeving en de alsmaar krappere arbeidsmarkt. In deze column wil ik er een drietal uitlichten: de komst van nieuwe aanbieders, veranderingen aan de top van tal van verzekeraars- en makelaarsbedrijven en de constante stroom van brancheprofessionals die hun loopbaan elders binnen de markt voortzetten.

De afgelopen twee jaar zijn tal van nieuwe partijen tot de zakelijke verzekeringsmarkt toetreden. En met succes, want in betekenisvolle korte tijd hebben zij, mede door de aanstelling van ervaren brancheprofessionals, met hun aanpak een plek op de markt veroverd. Het bevestigt de behoefte die er bij klanten aanwezig is aan nieuwe capaciteit en partijen die ook bereid zijn nieuwe, onbekende en complexe risico's te dekken.

Opvallend is het groot aantal verzekerings- en makelaarsbedrijven die recentelijk een nieuwe man of vrouw aan de top heeft aangesteld, soms doorgeschoven uit het eigen bedrijf maar doorgaans van buitenaf. In dit magazine komen er enkelen aan het woord en het is interessant om hun kijk op hun bedrijf en hun visie op de markt te lezen.

Veel berichten – en in elk geval het best gelezen – op website en in nieuwsbrief betreft transfernieuws. De *war for talent* woedt al geruime tijd ook in verzekeringsland en verhoogt de druk op de toch al krappe arbeidsmarkt. Kortom, er wordt massaal getrokken aan elkaars medewerkers waarbij, zo verneem ik geregeld in de wandelgangen, vaak (te) hoge salarissen worden geboden in relatie tot de ervaring, vakkennis en vaardigheden.

Wellicht minder wenselijk maar zo werkt de markt nu eenmaal. Met het oog hierop wil ik de aandacht vestigen op een tweetal pleidooien van twee CEO's van verzekeraars elders in deze uitgave. Ron Verhulsdonck (MS Amlin) zegt een taak weggelegd te zien voor alle marktpartijen om op grote schaal te investeren in jonge en andere instromers en hen op te leiden op verzekerings-technisch gebied. En Faisal Setoe (HDI) pleit voor meer aandacht voor inclusie en diversiteit. Of zoals hij zegt: "Het is doodzonde als je kijkt hoeveel vrouwelijk en divers talent er van de universiteiten komt of elders op de arbeidsmarkt aanwezig is."



Faisal Setoe nieuwe Algemeen Directeur van één HDI Global Nederland

“Ik geloof sterk in de kracht van samenwerking”

Vijf jaar geleden werd bij industriële verzekeraar HDI Global SE wereldwijd HDI Global Specialty geïntroduceerd als apart bedrijfsonderdeel voor een groot aantal nicheverzekeringen. Het werd een groot succes, die maar liefst tot een verdrievoudiging van de omzet leidde, ook in Nederland. Voor dit jaar is in de directiekamers in Hannover besloten dat, wederom *worldwide*, HDI Global SE en HDI Global Specialty onder één vlag verder zullen gaan. Opvallende overeenkomst voor de Nederlandse tak: ‘Specialty’ is in 2019 opgezet en verder uitgebouwd onder de bezielende leiding van Faisal Setoe, die door het moederbedrijf per 1 juni jl. is aangesteld als eerste man van het nieuwe, gecombineerde HDI. Een interview. “HDI Global Nederland is meer dan beide vorige entiteiten bij elkaar. Als één bedrijf kunnen we makelaars en hun klanten door middel van *one stop shopping* nog betere proposities bieden.”

Faisal is sinds 2005 werkzaam in de verzekeringsbranche. Hij begon als *Managementtrainee* bij Delta Lloyd en werkte bij het verzekeringsconcern daarna als Teammanager Retentie Zorg & Schade (bij Ohra), als Teamleider Acceptatie & Mutatie Schade Particulier en als teamleider Xclusief & Pleziervaartuigen. Na negen jaar maakte hij de overstap naar Aegon Nederland, waar hij achtereenvolgens fungeerde als Manager Productmanagement & Pricing Schade & Inkomen en als Manager Propositie-management Zakelijk.

In juni 2019 werd hij aangesteld als *Head of Specialty* bij HDI Global Se in Rotterdam met de opdracht om de verzekeraar HDI Global Specialty op te zetten. Acht maanden later begon hij als *Managing Director* bij het per 1-1-2020 opgerichte HDI Global Specialty. Een prima keuze, zo is inmiddels gebleken, want in nog geen vijf jaar is de omzet in dit segment maar liefst verdrievoudigd, met een versterkte winstgevendheid, en is ook het personeelsbestand verdrievoudigd. Op de kop af vijf jaar na zijn indiensttreding is hij nu benoemd tot de nieuwe Algemeen Directeur van HDI Global Nederland, de combi van ‘Specialty’ en HDI Global Se. “Een prachtige uitdaging om weer als één bedrijf naar de markt te kunnen opereren en onze klanten via *one stop shopping* op vrijwel alle terreinen van dienst te kunnen zijn. Ik heb er dan ook volop zin in om hier samen met onze medewerkers invulling aan te geven. We doen dit zo geruisloos mogelijk voor wat betreft administratieve rompslomp, dus met zo min mogelijk gedoe voor onze relaties.”

TE WEINIG AANDACHT VOOR ‘NASSAU- PORTEFEUILLE’

Wat lag ten grondslag aan het samenvoegen van ‘HDI Global Se’ en ‘Specialty’? Faisal neemt voor zijn antwoord ons eerst mee naar de opzet van HDI Global Specialty in 2019 als aparte entiteit wereldwijd. “HDI beschikte in ons land al geruime tijd over de portefeuille van Nassau Verzekeringen die het jaren



Faisal Setoe: “In de 20 jaar dat ik in de verzekeringsbranche werkzaam ben, is er op het gebied van inclusie en diversiteit nauwelijks iets veranderd. We zijn nog geen echte afspiegeling van onze maatschappij. Doodzonde als je kijkt hoeveel vrouwelijk en divers talent er van de universiteiten komt en elders op de arbeidsmarkt aanwezig en dus ook voor de sector beschikbaar is. Ik zou de diversiteit die je ziet in een stad als Rotterdam graag beter weerspiegeld zien in de verzekeringsbranche. In mijn optiek is diversiteit dan ook geen agendapunt, maar een license to operate en een voorwaarde voor succes.”

geleden had overgenomen. Door de focus op grootzakelijke industriële verzekeringen kreeg dit veelbelovende segment niet de aandacht die het nodig had.”

Geef medewerkers een grote mate van verantwoordelijkheid en beslissingsbevoegdheid. Dat leidt tot meer ondernemerschap en tot het gewenste succes

Mede ingegeven door de lastige periode die 'Global SE' in een sterk concurrerende markt jaren had doorgemaakt – ook qua winstgevendheid – verhoogde de toenmalige top van het moederbedrijf de focus op de nicheproducten en begon hierin meer potentie te zien. Het resulteerde *worldwide* in de opzet van een aparte *Specialty*-tak. Een gouden greep, ook in Nederland, zo kan anno 2024 worden geconcludeerd. In nog geen vijf jaar werd de omzet zowel wereldwijd als in Nederland maar liefst verdrievoudigd, met producten als beroeps-, bestuurders- en werkgeversaansprakelijkheid, juweliers, *fine art*, *kidnap & ransom* en entertainment. En dat alles overigens met behoud van winstgevendheid.

Tegelijkertijd werd bij 'HDI Global Se' *worldwide* tegen de toenmalige markttrend in moedige, stringente en daardoor vaak lastig te verkopen maatregelen genomen met betrekking tot het acceptatie- en prijsbeleid teneinde de *combined ratio's* weer 'onder de 100' te krijgen. Er werd kritischer en selectiever gekeken naar de aangeboden risico's en de premies en voorwaarden en er werd zelfs afscheid genomen van de 'Motor'-tekening. Ook die aanpak wierp uiteindelijk zowel wereldwijd als in ons land de gewenste vruchten af en werden er weer 'zwarte cijfers' geschreven.

WEER ÉÉN BEDRIJF

Het vormde de aanleiding voor het Duitse moederbedrijf om beide bedrijven weer *all over the world* onder één vlag verder te laten gaan. Voor HDI Global Nederland betekent dit dat er in het Blaak House in hartje Rotterdam (en een deel in Amsterdam) nu een zakelijke verzekeraar staat onder leiding van Faisal met ca. 300 medewerkers en een gezonde omzet die net onder de 400 miljoen euro zit op weg naar een half miljard. In het persbericht over zijn aanstelling werd hij geroemd om zijn ervaring en leiderschapskwaliteiten en wordt hij voldoende toegerust geacht "om de positie van HDI Global in Nederland te versterken en groei te stimuleren in lijn met onze visie om de *partner in transformation* te zijn voor onze klanten."

Wat voor type leider ben je? Faisal: "Ik ben geen aanhanger van een *top-down*-aanpak, omdat die in mijn filosofie niet leidt tot het gewenste succes. Ik geloof sterk in de kracht van samenwerking, zowel met mijn collega's als met makelaars en hun



"We blijven als sector enorm relevant. Als enabler van het bedrijfsleven nemen we risico's van hen over en maken zo ondernemen mogelijk. Voorwaarden voor succes zijn ondernemerschap, verantwoordelijkheid durven nemen, lef tonen, stappen naar voren durven zetten en vooraan staan in de transformatie waarin we ons momenteel bevinden. Dat alles kunnen we alleen samen realiseren. Door nadrukkelijk de samenwerking aan te gaan met klanten, makelaars, verzekeraars."

klanten. Binnen de daarvoor gestelde kaders geven we onze medewerkers op basis van hun specifieke ervaring en kwaliteiten dan ook een grote mate van verantwoordelijkheid en beslissingsbevoegdheid. Dat leidt tot meer ondernemerschap en naar mijn stellige overtuiging ook tot het gewenste succes. Daarom kiezen we ervoor om de komende jaren samen met onze medewerkers invulling te geven aan onze activiteiten. Controle en vertrouwen zijn communicerende vaten."

ENTHOUSIASME

Wie met Faisal praat over HDI kan niet anders concluderen dat het enthousiasme ervan afspat. Hij kenschetst de internationale verzekeraar als een kundig bedrijf met hart voor mensen. "We hebben jonge talenten veel te bieden, volop kansen zich te ontwikkelen en investeren veel in de opleiding en kwaliteit van onze medewerkers. We hebben ook veel werkstudenten in dienst en zijn daarnaast een zeer divers bedrijf – ook in Rotterdam is de voertaal grotendeels Engels met alle internationale collega's – en bovendien is er een belangrijke plaats weggelegd voor de risicospecialisten van HRC (HDI Risk Consulting). De volop aanwezige kennis en ervaring op alle terreinen is dan ook een zekerheid voor verdere groei."

Aan ambities dan ook geen gebrek bij HDI's nieuwe eerste man in Nederland. "Wereldwijd opereren we volgens het TOP-principe: *Together, Ownership* en *Performance*. We streven er naar

kwalitatief gezond te groeien tot de absolute nummer één in de markt door middel van een gezamenlijke groei met trotse medewerkers, blijde klanten en een open, transparante werkwijze.”

EÉN PROPOSITIE

Wat heeft ‘het nieuwe HDI’ makelaars en hun klanten te bieden? “Veel”, antwoordt Faisal prompt. “In de eerste plaats één propositie voor vrijwel alle zakelijke schadeverzekeringsproducten en daarnaast een kwalitatief hoogwaardige service bij zowel acceptatie als schaderegeling en een klant- en oplossingsgerichte in- en opstelling door onze gedreven collega’s. Wij houden van het verzekeringsvak en zijn een partner waar je mee kan praten, dat gaan we verder uitbouwen. We staan dicht bij onze relaties en hun klanten en zullen hiervoor zoveel mogelijk gezamenlijk optrekken om tot de gewenste verzekeringsoplossingen te komen. We profileren ons als partner in transformatie. De samenleving verandert en als dat om nieuwe producten vraagt, dan zullen we daar samen aan werken.”

ENABLER BEDRIJFSLEVEN

Desgevraagd zegt Faisal de toekomst voor de zakelijke verzekeringsbranche in ons land positief tegemoet te zien. “We blijven als sector enorm relevant. Als *enabler* van het bedrijfsleven nemen we risico’s van hen over en maken zo ondernemen mogelijk. Voorwaarden voor succes zijn ondernemerschap, verantwoordelijkheid durven nemen, lef tonen, stappen naar voren durven zetten en vooraan staan in de transformatie waarin we ons momenteel bevinden. Dat alles kunnen we alleen samen realiseren. Door nadrukkelijk de samenwerking aan te gaan met klanten, makelaars, verzekeraars.”

De nieuwe HDI-topman ziet meer verbeterpunten. “Kijkend naar het ecosysteem van de zakelijke verzekeringsbranche – makelaars, verzekeraars, advocaten, experts, schadeherstellers en (riskmanagers van) klanten – zijn er naar mijn mening nog stappen te zetten. Daarbij denk ik bijvoorbeeld aan de adoptie

van nieuwe technologieën, waarin bijvoorbeeld de particuliere verzekeringssector al veel verder is. De huidige systemen die we binnen de sector gebruiken zijn vaak wat ouder, minder flexibel en daardoor is duurzame vernieuwing en doorontwikkeling lastiger in relatie tot de wereld om ons heen. Daar liggen kansen.”

INCLUSIE EN DIVERSITEIT

Winst is er volgens hem daarnaast ook te halen op het gebied van inclusie en diversiteit. Faisal, één van de weinige topmensen in de zakelijke verzekeringsmarkt met een etnische achtergrond, zo niet de enige, heeft daar een duidelijke mening over. “In de 20 jaar dat ik in de verzekeringsbranche werkzaam ben, is er op dit vlak nauwelijks iets veranderd. We zijn nog geen echte afspiegeling van onze maatschappij. Doodzonde als je kijkt hoeveel vrouwelijk en divers talent er van de universiteiten komt en elders op de arbeidsmarkt aanwezig en dus ook voor de sector beschikbaar is. Ik zou de diversiteit die je ziet in een stad als Rotterdam graag beter weerspiegeld zien in de verzekeringsbranche. In mijn optiek is diversiteit dan ook geen agendapunt, maar een *license to operate* en een voorwaarde voor succes.”

Kortom, zijn visie is klip en klaar: de vooruitzichten voor de sector zijn op zich goed, maar er blijft op heel veel terreinen nog volop ruimte voor verdere verbetering. ■

We hebben jonge talenten veel te bieden, volop kansen zich te ontwikkelen en investeren veel in de opleiding en kwaliteit van onze medewerkers



MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in
natura schadeherstel
voor inboedel en opstal.



EK Voetbal, Olympische Spelen en Paralympics

De grootste shows ter wereld verzekeren

Grote sportevenementen zoals Euro 2024 en de Olympische Spelen prikkelen en verenigen miljarden mensen over de hele wereld, maar voor organisatoren van evenementen is het leveren van zulke spektakels niet zonder uitdagingen, of het nu gaat om de mogelijkheid van verstoring door extreem weer of een cyberincident. Jarenlange ervaringen, lessen en risicomanagementplanning zorgen ervoor dat de shows doorgaan, net als de steun van verzekeringen, die een integrale rol spelen bij het mogelijk maken van zulke geweldige evenementen.

Europa staat deze zomer in het middelpunt van de belangstelling met twee van 's werelds grootste sportevenementen kort na elkaar. Het UEFA Euro Championship voetbaltoernooi, dat een maand duurt, ging op 14 juni van start in Duitsland en zal snel worden gevolgd door de Olympische Spelen, die van 26 juli tot 11 augustus in Parijs worden gehouden en worden afgesloten met de Paralympische Spelen van 28 augustus tot 8 september.

De organisatie van elke sportwedstrijd brengt uitdagingen met zich mee, maar geen enkele uitdaging is zo groot als de langverwachte mega-evenementen zoals de Olympische Spelen, Euro 2024 of het wereldkampioenschap voetbal. Het organiseren van dergelijke evenementen is een gigantische onderneming die een enorme investering in de infrastructuur en logistiek vereist. Er worden zo'n 15 miljoen bezoekers verwacht in Parijs voor de Olympische Spelen, waar 10.500 atleten uit meer dan 200 landen om goud zullen strijden. Miljarden anderen zullen zowel de Olympische Spelen als de Euros online en op TV volgen.

HOOGSTE VERZEKERDE BEDRAG OOI?

Er wordt gezegd dat de Olympische Spelen Parijs 2024 het grootste sportevenement wordt dat ooit in Frankrijk is georganiseerd. Met kaartverkoop, tv-rechten en sponsordeals die in de vele miljoenen lopen, staan er enorme bedragen op het spel. Volgens het Internationaal Olympisch Comité (IOC) worden bijna alle kosten van 4,4 miljard euro particulier gefinancierd door kaartverkoop, *hospitality*, sponsoring en tv-rechten. Een vergelijkbaar bedrag is uitgegeven aan het verbeteren van de locaties en infrastructuur in Parijs – 95% van de wedstrijdlocaties zijn al gebouwd of tijdelijk. Veel locaties zullen na de Spelen op



lange termijn ten goede komen aan de lokale gemeenschappen, bijvoorbeeld in de vorm van woningen en buurtsportcentra.

Desondanks zullen de Olympische en Paralympische Spelen van 2024 in Parijs naar verwachting een van de hoogste verzekerde bedragen tot nu toe zijn, vanwege de enorme omvang, de commerciële waarde en het feit dat Parijs gastheer is, legt Jan Precht uit, *Regional Head of Entertainment Insurance* bij Allianz Commercial. "De waarde van grote sportevenementen steeg al vóór de Covid-19 pandemie. Het publiek is globaler geworden, we hebben de verzekerde bedragen de afgelopen decennia zien stijgen. En sinds de pandemie zijn de kosten nog verder gestegen met de inflatie, wat te zien is aan de ticketprijzen, hotels, reiskosten enz. Dit alles helpt om de verzekerde waarden voor grote sportevenementen verder op te drijven."

Mark Whayling, *Global Product Lead, Entertainment* bij Allianz Commercial, vult aan: "Het zijn niet alleen de Olympische Spelen. Zonder de steun van verzekeringen zou de organisatie van veel grote internationale evenementen niet mogelijk zijn, althans niet op de schaal die we vandaag de dag zien."

DE SHOW MOET DOORGAAN

Bijna alle belanghebbenden bij evenementen zoals de Olympische Spelen zijn verzekerd, van de organiserende instantie van de sport, het Internationaal Olympisch Comité (IOC), en de nationale organisatiecomités, tot nationale teams of individuele atleten, evenals sponsors, omroepen, horecabedrijven, detailhandelaren en leveranciers.

Annulering van evenementen is misschien wel het grootste en meest uitdagende risico voor de verzekeringsmarkt

“Verzekeringen spelen nu een cruciale rol bij grote sportevenementen. Van de traditionele verzekeringsdekkingen, zoals eigendoms- en motorrijtuigenverzekering, tot verschillende aansprakelijkheidsdekkingen zoals (publieke) aansprakelijkheid, ongevallen- en ziektekostenverzekering, D&O en cyberverzekering. Al deze dekkingen zijn waarschijnlijk in verschillende mate aanwezig en bieden waardevolle bescherming voor deze evenementen, hun organisatoren, deelnemers en toeschouwers,” zegt Whayling.

RISICO VAN UITSTEL OF ANNULERING

Misschien wel het grootste en meest uitdagende risico voor de verzekeringsmarkt is de annulering van evenementen, die de financiële gevolgen dekt van het annuleren of uitstellen van een evenement vanwege factoren zoals slecht weer, veiligheids- en terreurdreigingen of zorgen over de volksgezondheid. De waarde van een annuleringsverzekering voor een groot internationaal sportevenement kan gemakkelijk in de honderden miljoenen euro's lopen, voegt Precht toe.

Naast de ‘big ticket’-dekkingen zoals de annulering van evenementen, speelt de verzekering ook een belangrijke rol achter de schermen, door de dagelijkse werking van grote sportevenementen te ondersteunen of de sportlocaties zelf te beschermen. Allianz France is bijvoorbeeld een van de belangrijkste verzekeraars van de belangrijkste infrastructuur zoals het Vélodrome de Saint-Quentin-en-Yvelines, het nautische stadion in Vaires-sur-Marne en het mediadorp. Het biedt ook dekking voor de ‘Marathon pour tous’.

Voor fans die van plan zijn de Spelen in Parijs bij te wonen, is er een reis- en ticketannuleringsverzekering beschikbaar. Atleten, teams en spelers hebben vaak een ziektekostenverzekering nodig om zich te beschermen tegen blessures of ziektes die zich voordoen tijdens de training of wedstrijd, en afhankelijk van hun contractuele overeenkomsten kunnen ze ook een aansprakelijkheidsdekking nodig hebben om zich te beschermen tegen claims die voortkomen uit hun deelname aan evenementen. Organisatoren hebben ook een grote aansprakelijkheidsverzekering nodig om de risico's te dekken van werknemers en vrijwilligers die betrokken zijn bij de evenementen, evenals toeschouwers.

TEAMINSPANNING

Als de huidige officiële Worldwide Insurance Partner voor de Olympische en Paralympische Spelen, werkt Allianz samen met het IOC om verzekeringsoplossingen en -diensten te bieden

aan de organiserende comités voor de Olympische Spelen, de Nationale Olympische Comités en hun Olympische teams en atleten. Het huidige partnerschap, dat voortbouwt op een samenwerking met de Paralympische Beweging sinds 2006, werd aangekondigd in 2018 en loopt tot 2028.

Als toonaangevende verzekeraar van grote complexe evenementen is Allianz op “grote schaal” betrokken bij de Spelen,” zegt Deanim Jadean, *Global Technical Manager, Olympic and Paralympic Partnership*, die de verschillende verzekeringsprogramma's coördineert van de verschillende Allianz Property & Casualty-onderdelen, van Allianz France tot Allianz Commercial en Allianz Partners. Een evenement zo groot als de Olympische Spelen vereist echter de deelname van veel verzekeraars.



“Elk beleid voor de Spelen is een gezamenlijke inspanning van de markt. Verzekeren is de wet van de grote getallen en grote evenementen zoals de Olympische Spelen worden op vele schouders gedragen. We werken nauw samen met het IOC en het organisatiecomité van Parijs 2024 om de risico's goed te begrijpen en om op maat gemaakte formuleringen te ontwikkelen die vervolgens op de internationale verzekeringsmarkten worden geplaatst. Er zijn veel verzekeraars en herverzekeraars bij betrokken om de vereiste dekkingsniveaus te bieden voor dergelijke Spelen, die zo omvangrijk zijn en waarbij echt enorme bedragen verzekerd zijn,” legt Jadean uit.

Het verzekeren van de Olympische Spelen is eerder een kunst dan een actuariële wetenschap. “We kunnen de ervaringen van vorige Spelen niet gebruiken om twee jaar later (inclusief de Olympische Winterspelen) een vergelijkbare aanpak en beoordeling te herhalen,” legt Jadean uit, die vele jaren als commercieel verzekeraar voor Allianz in Zuid-Afrika werkte. “Elke Spelen vindt plaats in een andere omgeving en in een ander land. Voor Parijs 2024 zijn het stedelijke karakter van de openingsceremonie en de sportwedstrijden die het uniek maken. Voor LA28 moeten we misschien rekening houden met het speciale juridische landschap in de Verenigde Staten als het gaat om aansprakelijkheid of onrechtmatige daad.”

LESSEN UIT DE PANDEMIE

De Olympische Spelen van dit jaar zijn de eerste die voor toeschouwers worden gehouden sinds de pandemie en zonder Covid-19 beperkingen. Tokyo 2020 werd uitgesteld vanwege de pandemie, maar werd een jaar later met succes gehouden, zij het grotendeels achter gesloten deuren. Sinds de Tweede Wereldoorlog zijn er geen Olympische Spelen meer afgelast.

Hoewel de Wereldgezondheidsorganisatie in mei 2023 verklaarde dat Covid-19 niet langer een *Public Health Emergency of International Concern* (PHEIC) was, blijft de mogelijkheid van toekomstige pandemische uitbraken bestaan. Organisatoren van sportevenementen hebben de taak om de mogelijke impact op een evenement te beoordelen, inclusief de behoefte aan dekking voor het annuleren, uitstellen of verstoren van evenementen als gevolg van noodsituaties op het gebied van de volksgezondheid.

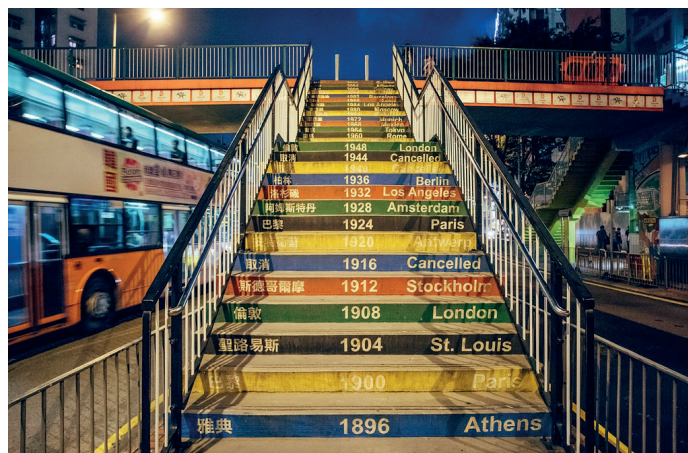
Hoe groter en mondialer een evenement wordt, hoe meer het blootstaat aan geopolitieke risico's en veiligheidsbedreigingen

Grote sportevenementen zoals de Olympische Spelen en de Euros leren voortdurend van eerdere toernooien, legt Precht uit. Eerdere Olympische Spelen hebben bijvoorbeeld ook geleid tot de implementatie van ziektesurveillancesystemen en relevante rampenplannen, evenals verbeteringen in veiligheidsmanagement. "Wat wij zien als verzekeraars, en wat de organisatoren goed doen, is profiteren van eerdere ervaringen om *best practices* te identificeren. De Olympische Spelen Parijs 2024 heeft bijvoorbeeld geleerd van de ervaringen van Tokyo 2020, die werden uitgesteld en verschoven vanwege de pandemie. Je bouwt je vangnet en installeert je verzekeringsdekking met de hoop dat je ze niet zult gebruiken," zegt Whayling.

VEILIGHEIDSRISICO'S ZIJN DE GROOTSTE ZORG

Gezien het huidige wereldwijde geopolitieke klimaat hebben veiligheidsrisico's Covid-19 ingehaald als grootste bedreiging voor grote sportevenementen in 2024. Gezien de prominente aard van deze evenementen en de geschiedenis van terroristische aanslagen in zowel Frankrijk als Duitsland, is er een verhoogd risico op terrorisme. Frankrijk, dat van plan is om ongeveer 45.000 Franse politie- en veiligheidstroepen in te zetten tijdens de Olympische Spelen, zegt dat het noodplannen heeft om de openingsceremonie terug te schroeven of te verplaatsen als de veiligheidsdreiging zou toenemen, maar het werkt ook al jaren in de veronderstelling dat de hoogste veiligheidsmaatregelen nodig zouden zijn.

Verzekeraars zijn gevraagd om gespecialiseerde dekking te bieden voor terrorisme-gerelateerde incidenten, schade aan



eigendommen, bedrijfsschade en aansprakelijkheid, vaak in aanvulling op overheidsprogramma's. Daarnaast hebben verzekeraars een speciale dekking nodig voor terrorisme-gerelateerde incidenten. Daarnaast zullen verzekeraars rekening moeten houden met de risico's van bijvoorbeeld maatschappelijke onrust of klimaatactivisten die het evenement verstoren, en dekking moeten bieden voor materiële schade, bedrijfsschade en aansprakelijkheidsclaims als gevolg van maatschappelijke onrust.

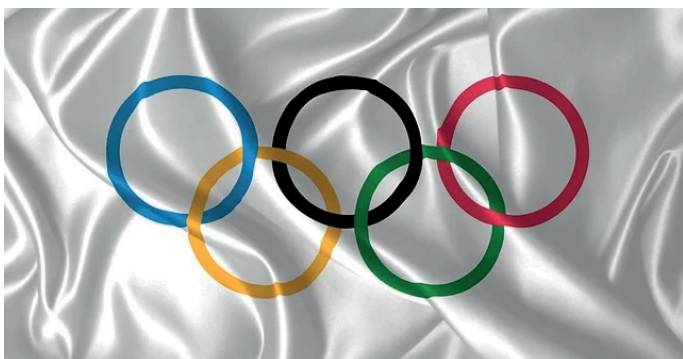
"Hoe groter en mondialer een evenement wordt, hoe meer het blootstaat aan geopolitieke risico's en veiligheidsbedreigingen," zegt Precht. "Grote internationale sportevenementen trekken wereldwijd de aandacht en kunnen daarom het doelwit zijn van politiek gemotiveerde aanvallen, maar ook van maatschappelijke onrust en protesten van mensen die hun stem willen laten horen. Je kunt aanvoeren dat dit risico groter is in het huidige geopolitieke klimaat, maar er is zelden een uitdagend moment geweest om zulke belangrijke sportevenementen te organiseren. Tegelijkertijd worden de veiligheidsmaatregelen voortdurend verbeterd."

CYBERBEVEILIGINGSUITDAGINGEN

Als grote internationale sportevenementen zijn de Euros en de Olympische Spelen Parijs 2024 beide potentiële doelwitten voor cyberaanvallen. En de dreiging is niet alleen hypothetisch. Tijdens de Olympische Winterspelen Pyeongchang 2018 verstoort een cyberaanval de openingsceremonie, terwijl Beijing 2008, Londen 2012, Rio 2016 en Tokio 2020 allemaal te maken kregen met cyberdreigingen. De verwachting is dat Parijs 2024 niet anders zal zijn.

"Cyber is een reële en aanwezige bedreiging geworden voor grote evenementen, of het nu gaat om een kwaadaardige aanval of een technische storing. Gezien het huidige geopolitieke en cyberberisicolandschap is het duidelijk een scenario dat serieus wordt overwogen voor high-profile sportevenementen," zegt Rishi Baviskar, *Global Head of Cyber Risk Consulting bij Allianz Commercial*.

Vandaag de dag zijn grote internationale sportevenementen afhankelijk van digitale technologie, van kaartverkoop en



merchandise tot uitzendingen en media, maar ook voor de planning, communicatie en organisatie van de evenementen zelf, legt Baviskar uit. Afhankelijkheid van technologie kan echter knelpunten creëren vanuit een risicoperspectief, wat kan leiden tot een samenvoeging of concentratie van risico's. Op kunstmatige intelligentie gebaseerde aanvallen kunnen sportevenementen aanzienlijk verstoren, variërend van fraude met kaartverkoop tot versterking van live uitzendingen en manipulatie van digitale scoreborden of displays. Een vertraging van slechts een paar minuten bij een sportevenement kan leiden tot onderbrekingen van de oorspronkelijke reclameprogramma's van omroepen. Een verzekering wordt daarom essentieel om ook storingen in de transmissie te dekken.

Volgens Baviskar kopen meer evenementen nu een op zichzelf staande cyberverzekering. Verzekeraars worden gevraagd dekking te bieden voor cyberrisico's, waaronder datalekken, netwerkstoringen en *ransomware*-aanvallen die gevolgen kunnen hebben voor de activiteiten en infrastructuur van evenementen. 'Cyberaanvallen kunnen niet worden voorkomen, maar effectieve beveiligingsmechanismen kunnen helpen om schade te voorkomen, terwijl verzekeringen een extra beschermingslaag kunnen bieden. Voorbereiding en geavanceerd bedrijfscontinuïteits- en crisismanagement zijn essentieel, net als training om bedreigingen zoals *phishing* op te sporen. Veel organisatoren van sportevenementen zullen ook 'war game'-oefeningen houden om waarschijnlijke cyberscenario's en mogelijke kwetsbaarheden te identificeren. Voor live uitzendingen of digitale serviceplatforms biedt een veilige, veerkrachtige en redundante infrastructuur een gegarandeerde beschikbaarheid van de service.'

OVERWEGINGEN MET BETREKKING TOT KLIMAATVERANDERING

Van oudsher houden organisatoren en verzekeraars van evenementen zich bezig met slechte weersomstandigheden zoals stormen, bliksem en extreme regenval. Maar omdat de aarde blijft opwarmen, veranderen klimaatpatronen, waardoor het weer onvoorspelbaarder wordt en extreme hitte nu een belangrijke factor is om rekening mee te houden, aldus Whayling. 'Extreme hitte verhoogt onder andere het risico op bosbranden. Hoewel een evenement honderden, zo niet duizenden kilometers verwijderd kan zijn van de plaats waar de bosbranden ontstaan, kunnen ze toch worden beïnvloed door de slechte luchtkwaliteit, zoals we zagen na de Canadese bosbranden van 2023, die ertoe leidden dat evenementen in heel Noord-Amerika werden

afgelast. Atletiekwedstrijden zoals marathons of triatlons kunnen als onveilig worden beschouwd vanwege de slechte luchtkwaliteit en extreme hitte.'

Naast gezondheids- en veiligheidsproblemen kan langdurige hitte de grond ook te hard maken, waardoor de grond uitdroogt en minder goed water kan opnemen. Latere regenval kan vaak leiden tot overstroming van een evenemententerrein omdat het water nergens anders heen kan dan naar de oppervlakte. 'Uiteindelijk moeten organisatoren van evenementen op alle eventualiteiten voorbereid zijn om ervoor te zorgen dat hun evenementen soepel verlopen en, nog belangrijker, dat de veiligheid en het welzijn van alle betrokkenen gewaarborgd is,' zegt Whayling. 'Door proactief te zijn en klaar te staan voor extreme weersomstandigheden, kunnen organisatoren van evenementen de situatie onder controle krijgen en potentiële risico's beperken.'

BOXES

Risico's en overwegingen bij het verzekeren van grote sportevenementen zijn onder andere:

- **Afgelasting of uitstel:** Evenementen kunnen worden geannuleerd of uitgesteld vanwege factoren zoals slechte weersomstandigheden, veiligheids- en terreurdreigingen of bezorgdheid over de volksgezondheid.
- **Aansprakelijkheid:** Er is een kans op aansprakelijkheidsclaims van toeschouwers, deelnemers of derden voor verwondingen, schade aan eigendommen of andere incidenten die zich voordoen tijdens het evenement.
- **Materiële schade:** Sportevenementen gaan gepaard met een aanzienlijke infrastructuur en uitrusting, die schade kunnen oplopen door ongevallen, vandalisme of natuurrampen.

Belangrijkste oorzaken van verzekeringsclaims bij grote sportevenementen:

- **Extreme weersomstandigheden:** bijv. afgelasting.
- **Verwondingen:** Claims in verband met letsel bij toeschouwers of deelnemers, inclusief uitglijden en vallen of botsingen.
- **Materiële schade:** Claims voor schade aan locaties, apparatuur of faciliteiten als gevolg van ongelukken, vandalisme of natuurrampen.
- **Aansprakelijkheid van derden:** Claims als gevolg van schade aan eigendommen of lichamelijk letsel door derden veroorzaakt door toedoen van organisatoren, deelnemers of toeschouwers.

VERZEKERINGSEISEN VOOR ATLETEN, TEAMS EN SPELERS

Medische verzekering: Atleten, teams en spelers hebben vaak een medische verzekering nodig om zich te beschermen tegen blessures of ziektes die zich voordoen tijdens de training of wedstrijd.

Aansprakelijkheidsdekking: Afhankelijk van hun contractuele overeenkomsten kunnen atleten en teams aansprakelijkheidsdekking nodig hebben om zich te beschermen tegen claims die voortkomen uit hun deelname aan evenementen. ■

Tom Coorevits en Leander Sinke (Xolutions Claims & Expertise Services)

We willen ook in Nederland naar de Top 3 op het gebied van automotive en brandschades

In oktober van dit jaar viert Xolutions haar eerste jubileum. Sinds de start in 2019 is het expertisebureau mede door een 15-tal overnames uitgegroeid tot een Top-3 speler in België met inmiddels 130 medewerkers. In Nederland wil het bureau, dat vorig jaar Zeeland Expertise overnam, dezelfde kant opgaan, al zal dat mede door de dominantie van CED en DEKRA met een gezamenlijk marktaandeel van ca 90% niet haalbaar zijn via louter acquisities. “We zullen dan ook door middel van een meer gepersonaliseerde dienstverlening omzet bij beide marktleiders weg moeten zien te halen”, vertellen ‘zaakvoerder’ Tom Coorevits en Leander Sinke, schade-expert, taxateur, bedrijfsleider en mede-egenaar van de Nederlandse vestiging, dat momenteel zes medewerkers telt, onder wie drie automotive- en brandexperts.



Tom Coorevits en Leander Sinke: “Als je CEO bent geweest van de grootste expertisegroep, dan heb je geen zin om op de achterste rij in de klas te zitten. Je wilt naar voren, want dan gaan mensen naar je luisteren. En dat is precies wat wij hebben gedaan. We staan weer voor in de rij en zijn inmiddels de grootste van de kleinere bureaus.”

We spreken beiden in hun vestiging op een bedrijventerrein in het Zeeuwse Goes. Het verhaal van Xolutions is een bijzondere. Tom Coorevits was de derde generatie bij het gerenommeerde gelijknamige Belgische expertisebureau. In tegenstelling tot zijn grootvader en vader zegt hij zich naast schade-expert vooral meer een netwerker en verbinder te voelen. Na de overname van het familiebedrijf door DEKRA België in 2010 ging hij aan de slag als *Managing Director* Belux, een functie die hij gedurende 9,5 jaar zou vervullen.

Leander werkt ruim zeven jaar als schademanager bij Touw Autoschade in Bergen op Zoom voordat hij in 2018 als schade-expert aan de slag ging bij Zeeland Expertise. Sinds de overname in 2023 werd hij bedrijfsleider en mede-eigenaar van het inmiddels in Netherlands in Xolutions Claims & Expertise Netherlands omgedoopte schade-expertisebureau.

‘BOTTEN IN DE MODDER’

Vijf jaar geleden besloot Tom zijn dienstverband bij de Belgische marktleider op te zeggen om weer ‘naar de basis terug te keren’. “Ik wilde weer met de botten in de modder”, de Belgische variant van de Nederlandse uitdrukking ‘met de poten in de klei staan’. Grote organisaties kennen veel management-lagen en zijn daardoor minder wendbaar. Het moeten wachten tot er een besluit genomen werd, heb ik altijd als buitengewoon frustrerend ervaren. Ik vond dat ik op een gegeven moment als directeur bij een groot bedrijf te ver van de werkvloer af stond. Er zitten teveel ‘kleilagen’ tussen. Ik ging het contact met de directe markt op een gegeven moment echt missen. Bovendien werd het in mijn positie lastiger onze beloftes aan de klant waar te maken en elke klant die service te leveren die men verlangt, en lastiger datgene te beloven waar de klant en de markt om vraagt. Daarvoor ben ik teveel ondernemer en heb ik er moeite mee om in het gareel te lopen.”

BLOED KRIJPT WAAR HET NIET GAAN KAN

Een en een is twee en het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Vandaar dat Tom na het verlopen van zijn concurrentiebeding samen met twee compagnons – Sjoerd Monteye en Lieven Vermoesen – een nieuw expertisebureau startte onder de naam Xolutions BV met als motto ‘*Customer service is our Xolution*’. “Als je CEO bent geweest van de grootste expertisegroep, dan heb je geen zin om op de achterste rij in de klas te zitten. Je wilt naar voren, want dan gaan mensen naar je luisteren. En dat is precies wat wij hebben gedaan. We staan weer voor in de rij en zijn inmiddels de grootste van de kleinere bureaus.”



"We zien in Nederland volop kansen voor verdere expansie, zowel autonoom als via acquisities."

De rest is geschiedenis. Sinds de start heeft het expertisebureau in België en Benelux een vaste plaats verworven in de Top-3, mede door een groot aantal acquisities maar vooral door een aanpak en service die nauw aansluit bij datgene wat verzekeraars en andere opdrachtgevers verlangen met betrekking tot de afwikkeling van auto- en brandschades. "Iedereen wil maatwerk en dat is wat wij hen zoveel mogelijk willen geven."

NUMMER DRIE IN BELGIË

De aanpak werpt vruchten af. Er werd gestart met als specialisatie automotive, waarna mede door een groot aantal acquisities het palet aan expertisediensten uitgebreid werd met Brand/Varia - of BOAR zoals dat in België wordt genoemd - elektriciteitsschades en onderzoek. In 4,5 jaar is het expertisebureau uitgegroeid naar een bedrijf met 130 medewerkers verdeeld over zes vestigingen in België en één in zowel Luxemburg als Nederland. Dat is voor een toe te schrijven aan een combinatie *buy and build* en organische groei.

Tom daarover: "We staan nog steeds open voor verdere overnames, mits het om bureaus gaat waar de eigenaar nog gemotiveerd is om mee te werken aan een verdere groei van zijn bedrijf en open staat voor verdere innovatie en nieuwe schadeafwikkelingsprocessen. Op verkopende partijen die bij ons willen 'uitbollen' zitten wij niet te wachten", aldus de ervaren expertisondernemer, die tevreden zegt te zijn over de ontwikkeling van zijn bedrijf tot nu toe. "We zijn verder dan ik vooraf had durven hopen. Mede daardoor zijn wij positief gestemd over de toekomst. Wij verwachten de komende jaren verder te kunnen groeien: naar een omzet van 15 à 16 miljoen euro dit jaar naar ca 25 miljoen euro in 2026."

Het expertisebureau kent inmiddels vier bedrijfsonderdelen: Naast Xolutions Claims & Expertise Belgium en sinds vorig jaar Xolutions Claims & Expertise Netherlands, die zich zowel bezighouden met project- en processchades op auto- en brandgebied, zijn dat Xolutions Plus, dat inmiddels een 30-tal schade- en verzekeringsspecialisten gedetacheerd bij verzekeringsbedrijven en Sterius, het voormalige ingenieursbureau dat zich toelegt op toedrachtsonderzoeken en complexe schades.

DE MENSELIJKE MAAT

Gevraagd naar de grote kracht achter het succes wijst Tom naar zijn medewerkers. "Zij vormen ons grootste kapitaal. Zij zijn deskundig, gemotiveerd, luisteren naar de klant, kijken pro-actief naar (maatwerk)oplossingen en gaan op een menselijke manier met opdrachtgevers en hun verzekerden om. We zijn immers de ambassadeur van verzekeraars en andere opdrachtgevers. Bovendien werken zij snel en zijn zij altijd bereikbaar, ook buiten kantooruren, mede doordat elk telefoontje binnen 15 seconden moet worden opgenomen. We monitoren continu nauwlettend of die doelstelling wordt gehaald. Daarnaast maken we gebruik van innovatieve systemen die snel en goed werk mogelijk maken."



"Er zitten bij grote organisaties teveel 'kleilagen' tussen werkvloer en directie."

Dat Xolutions in betrekkelijk korte tijd zo'n groei heeft weten te boeken, geeft volgens hem aan dat opdrachtgevers tevreden zijn over de geboden aanpak en diestverlening. Hij bestempelt Xolutions als familiebedrijf. "Ook daarin onderscheiden we ons van de grote expertiseconcerns, die minder flexibel zijn en meer gestandaardiseerd werken. Bovendien wordt er op directie- en managementniveau teveel in cijfers gedacht en te weinig in mensen, zeker bij bedrijven in eigendom van private

Door AI biedt wordt het steeds lastiger via een beeld- of filmopname een echte schade van een gefingeerde schade te kunnen onderscheiden. Mede daardoor zal de vraag naar fysieke schadecontroles toenemen

equity-partijen. Die willen in zo'n kort mogelijke termijn zoveel mogelijk rendement uit hun investering halen en leggen vaak jaarlijks hoge – en naar mijn mening regelmatig te hoge – groei-doelstellingen op.”

NEDERLAND EEN INTERESSANTE MARKT

Vorig jaar nam Xolutions het in het Zeeuwse Goes gevestigde Zeeland Expertise over, dat momenteel inmiddels zes medewerkers tellende expertisebureau – onder wie de schade-experts Leander Sinke, Coen de Rijke, Jan Van der Craats en Edwin Vos – dat zich bezighoudt met auto- en brandvaria-expertises en taxaties van *oldtimers*, *youngtimers* en andere klassieke auto's. Behalve in Zeeland is Xolutions Claims & Expertise Netherlands actief in de aanpalende provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland.

Over zijn keuze voor uitbreiding van de activiteiten naar de Nederlandse markt zegt Tom. “Nederland is een interessante markt voor auto- en brandexpertises, die ik redelijk goed ken door mijn werk in het verleden. Opdrachtgevers staan open voor kwalitatief hoogwaardige schade-expertise en voor partnerschappen met bureaus die dat kunnen bieden. Bovendien is de markt op tal van terreinen veel verder ontwikkeld dan in België. Het ligt daarnaast vlakbij, men spreekt dezelfde taal en is er een goed en breed netwerk aan gekwalificeerde schadeherstelbedrijven.”

Ook al wordt de markt voor het overgrote deel gedomineerd door twee partijen (CED en DEKRA) – hij schat hun marktaandeel op zo'n 90% – zegt Leander ook in Nederland volop kansen voor verdere expansie te zien. “Deels door acquisities, maar ook door opdrachtgevers een dusdanig maatwerk te bieden denken wij bij die bureaus omzet te kunnen weghalen. Ik ben ervan overtuigd dat daar kansen voor zijn, zeker als we erin slagen snel een landelijke dekking te kunnen bieden. Met het oog daarop zijn we momenteel in gesprek met een expertisebureau over een overname. Sowieso willen we net als in België ook in Nederland het nummer drie –bureau worden waarmee we de markt een goed alternatief kunnen bieden. Ik denk dat daar zeker behoefte aan is. Daarin voelen we ons gesterkt in het feit dat wij inmiddels samenwerken met een groot aantal verzekerings-, lease- en volmachtbedrijven. We hopen bij meer partijen de kans te krijgen om onze beloften en dienstverlening waar te maken.”



“Nederland is een interessante markt voor auto- en brandexpertises. Opdrachtgevers staan open voor kwalitatief hoogwaardige schade-expertise en voor partnerschappen met bureaus die dat kunnen bieden.”

TRENDS IN DE MARKT

Welke trends zien jullie in de schadeherstel- en verzekeringsmarkt? Leander wijst er in de eerste plaats op dat mede door de forse toename van elektronica in auto's het herstel complexer wordt, langer duurt en ook kostbaarder wordt doordat voertuigen steeds vaker gedemonteerd moeten worden vooraleer een correcte schadebegroting op te maken. Mede daardoor ook zie je dat opdrachtgevers van ons vragen om meer controles daarop uit te voeren. Fysieke expertise neemt dan ook fors toe, net als het doen van toedrachtonderzoeken.”

Tom zegt daarnaast dat er op automotive gebied sprake is van een consolidatieslag in de garage en schadeherstelsector. “Bovendien zit de planning van carrosseriebedrijven momenteel overvol, waardoor er lange wachttijden zijn voor het herstel. Een wachttijd van enkele weken en zelfs maanden, is zeker geen uitzondering, mede door vertraging in de aanlevering van nieuwe onderdelen.”

Hij spreekt daarnaast een opmerkelijke verwachting uit, mede naar aanleiding van een congres dat hij recent heeft bijgewoond. “Daar werd mede naar aanleiding van de opkomst van kunstmatige intelligentie de beeld- en tele-expertise in vraag gesteld. Door de mogelijkheden die AI biedt wordt het steeds lastiger via een beeld- of filmopname een echte schade van een gefingeerde schade te kunnen onderscheiden. Tijdens genoemd congres werd een opname van een schade getoond, die uiteindelijk op een foam-laag bleek te zijn aangebracht, die vervolgens op het voertuig was geplakt. Dat was nauwelijks te zien. Mede daardoor zullen wij als expertisebureaus steeds vaker tot fysieke controles moeten overgaan.” ■

Marktrapport Volmachten 2023 NVGA en Verbond van Verzekeraars

Volmachtpremie blijft ook in 2023 onverminderd doorgroeien; zakelijk segment stijgt het hardst

Het totale premievolume in de volmachtmarkt is in 2023 met 5,2% gestegen van 4,44 miljard euro in 2022 tot 4,67 miljard euro. Het zakelijke segment steeg met 5,9% het hardst, die in het particuliere segment met 4,3%. Het schaderesultaat in volmacht is positief met een Combined Operating Ratio (COR) van 95,4%. Dit blijkt uit het Marktrapport Volmachten 2023 van de Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebeprijden (NVGA) en het Verbond van Verzekeraars op basis van de resultaten uit de Volmacht Resultaat Analyse (VRA).

De volmachtmarkt laat de afgelopen jaren een gestage groei zien van de verdiende premie. De groei hiervan is in 2023 zowel binnen de sector Schade als Inkomen zichtbaar, waarbij de groei binnen Inkomen het grootst is. Onderverdeeld naar het zakelijke en het particuliere segment is de stijging het grootst binnen segment zakelijk (5,9%). Het particuliere segment stijgt met 4,3%. Het totaal van de provisie en de volmachtvergoeding uitgedrukt als percentage van de bruto verdiende premie bedroeg 27,6% in 2019 en daalde in de jaren erna tot 27,2% in 2023.

SECTOR SCHADE

Het premievolume in de volmachtmarkt **Schade** is gestegen met 5,1 % tot 3,62 miljard euro, wat 77,5% uitmaakt van de totale volmachtmarkt. Een stijging van het premievolume is zichtbaar binnen zowel het zakelijke (6,2%) als het particuliere segment (4,2%). Binnen de sector Schade worden drie belangrijke branches onderscheiden : 1. Motorrijtuigen (1,64 miljard euro), 2. Brand (1,13 miljard euro) en 3. Aansprakelijkheid (320 miljoen euro). Deze drie branches omvatten gezamenlijk 85,6% van de Schade volmachtmarkt. De overige 14,4% omvat producten/ productclusters zoals transport, luchtvaart, recreatie en geldelijke verzekeringen.

Het resultaat op het boekjaar van de sector Schade (uitgedrukt in COR) in het volmachtkanaal is vanwege een lagere schade-ratio verbeterd met 0,7 procentpunten naar 95,4% in 2023. Het jaar 2023 heeft een relatief gunstig klimatologisch beeld, wat de verbetering van het resultaat ten opzichte van 2022 deels verklaart. Dit ondanks het feit dat in juli 2023 een van de zwaarste zomerstormen (Poly) in ruim 50 jaar over ons land trok. Verder hebben de zware hagelbuien in juli 2023 vooral binnen de branche Motor voor extra schade gezorgd.

De sector Inkomen kent een premievolume van 840 miljoen euro, een toename met 5,5% en 17,9% van de totale volmachtmarkt. Het leeuwendeel binnen inkomen bestaat uit de branche



Marktrapport Volmachten 2023



Verzuimverzekeringen met 670 miljoen euro, wat eveneens een toename is met 5,5%. De overige tekening (19,3%) bestaat uit AOV, ongevallen, ZW, WIA en WGA.

BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN PER BRANCHE

De omzetstijging is binnen Schade verdeeld over diverse branches. In Brand steeg deze met 9,7%, in Aansprakelijkheid met 6,2% en in Motor met 4,8%. Onderverdeeld naar het zakelijke (46%) en particuliere segment (54%) is de stijging binnen zakelijk het grootst (5,9%). In het particuliere segment steeg deze met 4,3%.

De bruto verdiende premie in de volmachtmarkt in de branche **Motor** stijgt in 2023 met 4,8% en komt uit op 1,64 miljard euro. Dit is 26,5% van het totale Nederlands premievolumen branche Motorrijtuigen 2022. De totale stijging van het premievolumen sinds 2019 bedraagt 7,4%. Het aandeel van het particuliere segment is 62%. Een stijging van het premievolumen is het sterkst zichtbaar binnen het segment zakelijk (6,8%) en . De stijging in het particuliere segment is 3,6%.

In de periode 2019 tot en met 2022 was er sprake van een positief resultaat. In 2023 komt de COR door een hogere schaderatio van 67,9% (2022: 63,6%) uit op 104,0% (was 99,5%). Dit komt door een hogere schaderatio in zowel het particuliere als het zakelijke segment. De branche Motor laat daarnaast een stijging van het premievolumen (4,8%) zien en komt uit op 1,64 miljard euro, te verdelen in 62% particulier en 38% zakelijk.

BRAND

In de branche **Brand** steeg het premievolumen in 2023 met 9,7% en komt uit op ruim 1,13 miljard euro (56% particulier en 44% zakelijk). Dit is 23,5% van het totale Nederlands premievolumen branche Brand 2022 . In totaal zien we sinds 2019 een stijging van het premievolumen van 21,7%. Het particuliere segment heeft het grootste aandeel in het totaal (56%). De stijging van het premievolumen is 7,2% in het particuliere segment. Het premievolumen zakelijk steeg in 2023 met 13,1% het sterkst.

De schaderatio is vorig jaar met 12,2 procentpunten gedaald van 55,4 in 2022 naar 43,2 en de combined ratio van 98,7 na 86,3. Deze daling is grotendeels te verklaren door het relatief gunstige weer. De schaderatio nam in 2023 verder toe met 4,3 procentpunten tot 67,9% van de verdiende premie. De hoge schaderatio in 2022 vindt zijn oorzaak vooral in de zware weersomstandigheden aan het begin van het jaar (namelijk de februari stormen Dudley, Eunice en Franklin).

De COR kwam in 2023 boven de 100 uit. De vergoedingsratio is 26,2 in 2023. Het aandeel van provisie binnen de vergoeding steeg van 65,0% in 2019 naar 66,4% in 2023. Wanneer we kijken naar de onderliggende segmenten, dan is zichtbaar dat de stijging van de schaderatio binnen branche Motor zowel in het segment particulier als zakelijk plaatsvindt.

Een daling van de schaderatio in 2023 ten opzichte van het jaar ervoor is zichtbaar in zowel het particuliere als het zakelijke segment. In het particuliere segment daalt de schaderatio met 10,4 procentpunten tot 43,1% van de verdiende premie ten opzichte van 2022. De schaderatio in het zakelijke segment daalt met 14,5 procentpunten tot 43,5% van de verdiende premie.

AANSPRAKELIJKHEID

In de branche **Aansprakelijkheid** steeg het premievolumen in volmacht met 6,2% (zakelijk met 7,1% en particulier met 3,8%) en kwam uit op 325 miljoen euro, waarvan circa driekwart zakelijk. Dit is 21,7% van het totale Nederlandse premievolumen branche Aansprakelijkheid in 2022. De COR is de afgelopen jaren steeds onder de 100 gebleven. Het jaar 2023 had net als 2022 een positief resultaat met een COR van 89,7%. De schaderatio is gelijk gebleven op 47,2%.

Het grootste deel van het premievolumen komt uit het zakelijke segment (72%), waar het premievolumen met 7,1% stijgt. Het premievolumen in het particuliere segment stijgt met 3,8%. Sinds enige jaren is er sprake van een positief stabiel resultaat, waarbij 2019 opvalt door het goede resultaat met een COR van 82,8. De COR blijft in 2023 stabiel op 89,7.

VERZUIM

Bij Verzuimverzekeringen is een stijging van het premievolumen zichtbaar van 5,5%. De branche **Verzuim** kent een hoge schade uitloop, waarbij de uitloop per definitie twee jaar is. Uit recente cijfers blijkt dat de schaderatio in het derde schadejaar gemiddeld 50,5 procentpunten hoger ligt dan in het eerste schadejaar. Het resultaat voor schadejaar 2021, rekening houdend met de schade uitloop in 2023 komt uit op een COR van 101%. Het ziekteverzuim is volgens cijfers van het CBS gestegen van 4,0% in het derde kwartaal 2019 naar 4,8% in hetzelfde kwartaal van 2023

De bruto verdiende premie van verzuimverzekeringen in de volmachtmarkt stijgt met 5,5% naar 0,67 miljard euro in 2023. Sinds 2019 is het premievolumen met 53,1% gestegen. Het aandeel van het premievolumen volmachten binnen het geheel van sector In-komen 2022 bedraagt 14,7%. Het ziekteverzuim in Nederland nam de laatste jaren toe, namelijk van 4,0% in het derde kwartaal van 2019 naar 4,8% in het derde kwartaal van 2023 (CBS). ■

Download het Marktrapport 2023

Volmachten Download https://backend.nvga.org/app/uploads/2024/04/Marktrapport-2023-Volmachten.pdf?_gl=1*-127c9yq*_ga*MTUzMDEyNzU0NS4xNzIwNzkyNDgl*_ga_E86D97T-QYT*MTcyMDC5MjQ4NS4xLjAuMTcyMDC5MjQ4NS4wLjAuMA..

Anne-Lucy Titsing gaat met pensioen

'De intercollegiale contacten zijn de kracht van de SAR'

"Een rots in de branding." Als je spreekt met collega's die met haar hebben samengewerkt, zijn ze het hier unaniem over eens. "Een stille, maar hardwerkende kracht, die er altijd voor zorgde dat de PE-sessies op rolletjes liepen." Jarenlang was ze voor velen in de branche een vertrouwd gezicht van de Stichting Assurantie Registratie. Nu gaat Anne-Lucy Titsing genieten van haar welverdiende pensioen. Een gesprek met haar over de overgang van RAiA naar RMiA, PE-sessies in de coronaperiode en het belang van intercollegiale contacten.



Een bijzondere mijlpaal, die ook nog wel een beetje vreemd aanvoelt, vertelt Anne-Lucy. We spreken haar in Oud-Londen in Zeist, de standplaats van de PE-sessies die de SAR organiseert voor alle registermakelaars, register pensioenadviseurs en register gevolmachtigd agenten. Ze is bezig met de laatste loodjes én een soepele overdracht aan haar opvolger. Want wie Anne-Lucy een beetje kent, weet dat ook dat gesmeerd moet verlopen.

In 2017 begon je als stafmedewerker bij de SAR, naast Nelleke Sterrenberg. Hoe ben je bij de SAR terechtgekomen?

"Ik was al geen onbekende in de branche, na een loopbaan bij achtereenvolgens het Huibers Instituut en NIBE-SVV. Dat maakte het werk bij de SAR ook zo leuk. Tijdens de RMiA-testen kende ik al zoveel mensen. Altijd was ik ook al wel betrokken bij de SAR. Zo kende ik Nelleke al sinds het Huibers Instituut, dat later het

Financieel College werd. We zijn goed op elkaar ingespeeld en vullen elkaar perfect aan. We weten precies wat we aan elkaar hebben en dat werkt heel prettig."

Samen hebben jullie ook veel meegemaakt. Welke mijlpalen staan nog in je geheugen gegrift?

"Er is zeker in de afgelopen jaren een hoop over ons heen gekomen. Denk alleen al aan de coronaperiode en de overgang van RAiA naar RMiA, maar ook de oprichting van het RGA-register in 2017. Gelukkig zijn we die hele coronaperiode goed doorgekomen. Al snel kwam de focus op online in plaats van fysiek en maakten we de overgang naar webinars voor kleine groepen over veel verschillende onderwerpen. Die switch ging nagenoeg vlekkeloos. Docenten werkten goed mee, maar sowieso was de bereidheid bij iedereen bijzonder groot."

"Anne-Lucy is echt een rots in de branding. Binnen de SAR en de registers kon het af en toe erg onstuimig zijn, maar Anne-Lucy blijft kalm (van buiten) en heeft altijd een oplossing. Bescheiden als ze is, kent iedereen haar en zij kent iedereen. Ze heeft daarmee van de SAR een hechte familie gemaakt. Ook is Anne-Lucy het geweten van de club. Ze bewaakt de financiën en de afspraken. Maar als een PE-sessie eigenlijk al vol was, flexte ze er altijd wel een extra stoeltje bij."

Michel Hassefras, voorzitter SAR

Het ging zelfs zo goed dat iedereen nadien vroeg of de webinars niet konden blijven. Waarom is daarvoor niet gekozen?

"Zodra de coronaperiode achter de rug was, zijn we meteen weer overgegaan naar live bijeenkomsten. Daar ligt juist ook de kracht van de SAR. Het draait om die intercollegiale contacten met collega's en het delen van ervaringen."

Zijn het juist die contacten die het werk zo leuk maken?

"Zeker. Op locatie zijn met de cursisten en docenten, dat is het leukste aan mijn baan. En dat terwijl ik ook graag thuiswerk. Het is zo'n leuke club enthousiaste vakmensen, daar word je automatisch zelf ook enthousiast van. Docenten vragen zelf of ze voor ons mogen optreden, dat is toch bijzonder? Door al die jaren heen heb ik zoveel docenten en cursisten meegemaakt. Heel vaak keek ik even op de lijst wie er kwam op een PE-bijeenkomst en besloot dan toch nog even langs te komen. Zo onttaarde bijna elke RMiA-test in een reünie."

Over die RMiA-testen gesproken. Dat waren er wel heel veel tijdens de overgangperiode. Hoe heb je die tijd ervaren?

"De overgang van RAiA naar RMiA was heel pittig. We verloren cursisten die het niet gingen doen of die het niet gehaald hebben. Dat is heel jammer en daarmee zijn ook goede mensen verdwenen uit het register. In die tijd vonden heel veel cursussen en testen plaats. Om de week zaten we wel weer paraat om de assessments af te leggen. Dat kostte ontzettend veel tijd en energie. We waren dan ook oprecht blij toen het achter de rug was. Tegelijk gaf het ook weer een boost: we hebben het geflikt. Zonder een goede collega als Nelleke en de betrokken mensen van de testcommissie was het nooit gelukt. Doordat Nelleke en ik kunnen lezen en schrijven met elkaar, kregen we het voor elkaar. Zij deed het voorwerk en ik nam de bal over."

Een tijd die er wel echt in heeft gehakt. Wat maakt dat je dan toch doorgaat en het blijft je er niet bij neer gooien?

"Wat mij enorm aanspreekt aan de SAR en de registers die daarbij horen, is de gedrevenheid. De mensen die in de registers staan, willen meer van hun werk maken. Dat stapje extra zetten. Dat vind ik mooi. Dat je meer wilt doen dan strikt noodzakelijk is

"Al vele jaren ken ik Anne-Lucy als een rots in de branding van het roerige water van de SAR. Tussen al die luidruchtige SAR-, RMiA-, RGA- en RPA-mensen zorgde zij er onopvallend voor dat alles soepel verliep. Ze zat er altijd aan haar tafel, na een lange reis per ov. En op tijd! Ze is enorm betrokken bij het wel en wee van de SAR, maar zeker ook bij alle mensen die daar werken. Interesse in de mens is er bij haar altijd en we hebben veel mooie gesprekken gevoerd over gezinszaken, waarmee we allebei te maken hebben.

Anne-Lucy is een stille kracht, maar wel eentje die ook op de trom slaat als het niet naar haar zin gaat of als er zaken gebeuren die niet in het belang van de SAR zijn. Qua organisatie ben ik haar grootse plaaggeest. Laat ik zeggen dat ik nogal flexibel in de planning kan zijn en dan moest zij het weer rechtbreien. Dat ging gelukkig voor mij altijd goed, dus ik hoop dat deze flexibiliteit ook aan Karin is doorgegeven... Anne-Lucy, ik wens je heel veel plezier en succes in je volgende levensfase en goed dat je nog een vinger aan de pols houdt bij de SAR!"

Ton van Dijk, voormalig lid testcommissie RMiA

voor je klant én voor je vak. En dat je daarvan dan ook nog heel enthousiast wordt. Dat werkt aanstekelijk."

Aanstekelijk genoeg om een goede vervanger te vinden voor jou. Met (letterlijk) dezelfde genen nog wel.

"Mijn dochter Karin neemt het stokje van me over. Allebei zijn we werkpaarden, met dezelfde proactieve houding."

"Geen dag is hetzelfde", vult Karin aan. "Die afwisseling trekt me aan en de eerste indruk is heel uitnodigend. Iedereen reageert zo positief!"

"Anne-Lucy heeft mij altijd het gevoel gegeven dat zij mijn persoonlijke begeleider vanuit de SAR was. Attent, betrokken, begripvol en zo aardig! Velen zullen dat vast ook zo ervaren hebben. Ik denk met weemoed terug aan de sessies van de RMiA-testcommissie, die ik lang geleden heb mogen voorzitten. Het cassettebandje op tijd omdraaien tijdens de tests... Die schijnen overigens weer 'in' te zijn. Eén troost, al het goede komt op enig moment weer terug. En Anne-Lucy heeft daaraan wel een hele persoonlijke invulling gegeven..."

Marcel Schreuder, voormalig voorzitter RMiA testcommissie

En nu is het tijd om de SAR officieel aan de wilgen te hangen. Na een afscheidsborrel op 28 juni is het 1 juli officieel klaar en ben je een pensionado.

"Officieel eind mei vorig jaar al. Maar omdat ik het leuk vond en er nog geen goede vervanger was, ben ik doorggegaan. Nu ben ik er ook wel echt aan toe. Ik heb veel hobby's, zoals lezen, breien en puzzelen, waarvoor ik eindelijk meer tijd heb. Ik kijk ernaar uit om met mijn man naar kleinere musea te gaan en lekker samen te lunchen. Ook is het afscheid niet helemaal definitief. De financiële administratie blijft voorlopig voor mijn rekening. En ik denk dat ik het niet kan nalaten om af en toe nog even langs te komen..."

"Anne-Lucy was het anker en het baken van de SAR. Onze samenwerking was harmonieus en gebaseerd op wederzijds respect en vriendschap. Het zal wennen zijn om het zonder haar te doen, maar gelukkig blijft de vriendschap! Laten we niet vergeten dat Karin een waardige en fijne opvolgster is. Ze moet grote schoenen vullen en doet dat ook met verve. Ik wens Anne-Lucy heel veel lees-, puzzel- en breiplezier. Ik verheug me op de eerste sjaal!"

Nelleke Sterrenberg, beleidsmedewerker SAR

"Anne-Lucy is onze steun en toeverlaat. Zij blijft kalm, gaat gewoon door en zorgt dat het voor elkaar komt. Wars van drukdoenerij en opsmuk met een gevoel voor droge humor."

Annemarie Lemmens, voorzitter testcommissie RMiA

Aram Stoop en Pim de Pooter over de spectaculaire start van marine-activiteiten DUAL Benelux

We willen toegroeien naar een one stop shop-aanbieder met een breed palet aan verzekeringen

Wat goed is, komt snel, is een bekende uitdrukking, die zeker van toepassing is op de spectaculaire groei van de transportverzekeringsactiviteiten van DUAL Benelux. Nog geen drie kwart jaar na de start van de *marine*-activiteiten telt DUAL zes medewerkers en zit het inmiddels al ver voorbij de geprognosticeerde omzet voor het gehele eerste jaar. Daar zal het zeker niet bij blijven met het enthousiaste en ambitieuze *marine*-team, onder leiding van Aram Stoop, die inmiddels in de rol van *Managing Director* DUAL Benelux & DUAL Marine Europe de verzekeringsactiviteiten van de MGA aanstuurt. "We willen de beste worden en toegroeien naar een *one stop shop*-aanbieder met een breed palet aan verzekeringen."

DUAL Benelux begon vorig jaar april op de 16e verdieping van het voormalige Shell-kantoor aan het Hofplein in hartje Rotterdam, maar is vanwege de snelle groei naar 19 medewerkers inmiddels 'verhuisd' naar een ruimere kantoorruimte op de 5de verdieping. Daar spreken we behalve met Aram Stoop ook met Pim de Pooter, die vanaf de start van de *marine*-activiteiten werkzaam is als *Lead Underwriter Marine Hull*.

NIEUWE UITDAGING

Aram is sinds 1999 werkzaam in de maritieme industrie, aanvankelijk bij Bureau Veritas en daarna bij BMT. In 2005 stapte hij over naar de verzekeringsbranche waar hij vier jaar werkzaam was als *Risk Consultant/Underwriter*. Na een korte terugkeer van ruim een jaar in zijn oude functie bij BMT trad hij in 2010 nogmaals in dienst bij MS Amlin, waar hij de afgelopen 13,5 jaar fungeerde als *Lead Underwriter Builders's Risks/Senior Underwriter Hull/Energy Underwriter*.

Over zijn overstap naar DUAL zegt hij: "Ik was na een mooie tijd bij MS Amlin aan een nieuwe stap in mijn carrière toe. Gezien loopbaan was dat of een carrière in Londen of iets nieuws opzetten. Ik had om mij moverende redenen geen behoefte aan een nieuw buitenlands avontuur en heb diverse mogelijkheden overwogen voor het opzetten van een nieuwe Europese Marine propositie. DUAL bood direct mogelijkheden tot het samenstellen van een sterke propositie, wat me deed besluiten DUAL Marine op te gaan zetten."

Ook Pim de Pooter is afkomstig van MS Amlin, waar hij de afgelopen 8,5 jaar werkte als (Senior) *Underwriter Hull* en laatstelijk als *Lead Underwriter Marine Hull*. Daarvoor heeft hij ruim 4,5 jaar bij DUPI/Dutch Marine Insurance gewerkt als *Underwriter Marine*. Ook bij hem stond 'iets van scratch opzetten' op zijn *bucket-list*. Die kans heeft hij nu gekregen bij DUAL. "Ik ben bij MS Amlin opgeleid tot *Lead Underwriter*. DUAL is wellicht nog niet op alle



Pim de Pooter (links) en Aram Stoop: "We profileerden ons als DUAL Benelux bij de start als 'New kid on the block', maar door de snelle groei in betrekkelijk korte tijd denken we te kunnen stellen dat we geen nieuwkomer meer zijn. Voor marine zie ik ons als een gearriveerde partij en een gezond alternatief voor het op zich beperkte aantal aanbieders van transportverzekeringen dat op een breed terrein bereid is de lead te nemen."

lines of business een marktleider, maar daar willen we wel naar toe. Dat zag ik bij mijn binnenkomst als een mooie sportieve uitdaging en dat zijn de afgelopen maanden ook zeker geweest. Ik kijk dan ook terug op een boeiende en leerzame periode. Maar ook de komende tijd is zeker niet minder uitdagend."

Naast Aram en Pim bestaat DUAL's *marine*-team uit *Underwriting Assistant* Jodrik ter Haar, *Senior Underwriter Hull* Claudia Beuk, *Head of Claims* Benelux Femke Nollet, en Kanar al Mobarak in een gecombineerde functie: *Underwriter Fine Art* en *Underwriter Marine Cargo*. Daarnaast zal er volgende maand



Aram Stoop: "Als MGA kunnen we met meerdere carriers werken en mede daardoor kunnen we meer capaciteit bieden en beter en flexibeler performen dan de meeste verzekeraars."

nog een *Underwriting Assistant* aan het *Marine-team* worden toegevoegd. Dual Benelux Marine is actief in de volgende branchesegmenten: Ocean Hull/Zee casco, Inland Hull/Binnenvaart, Builders Risks /Aanbouw, Cargo/Goederen en Land equipment/Landmateriaal.

'GEEN NIEUWKOMER MEER'

Gevraagd naar de kracht van DUAL Benelux in het algemeen en die van 'Marine' in het bijzonder, antwoordt Aram: "We gaan in de eerste plaats voor kwaliteit en zijn daarom continu op zoek naar de beste specialisten in hun vakgebied. Door die keuze kennen we de markt, de spelers en de risico's en weten als geen ander hoe het spel wordt gespeeld. Bovendien zijn wij meer *servicedriven* dan *pricedriven*."

Hij vervolgt: "We profileerden ons als DUAL Benelux bij de start als *New kid on the block*, maar door de snelle groei in betrekkelijk korte tijd denk ik te kunnen stellen dat we geen nieuwkomer meer zijn. Voor *marine* zie ik ons als een gearriveerde partij en een gezond alternatief voor het op zich beperkte aantal aanbieders van transportverzekeringen dat op een breed terrein bereid is de *lead* te nemen. Daarbij hebben wij het voordeel dat wij als MGA met meerdere carriers werken en inmiddels ook zijn aangesteld als *Lloyd's Coverholder*. Mede daardoor kunnen we meer capaciteit bieden en beter en flexibeler *performen* dan de meeste verzekeraars."

Pim vult aan: "Onze kracht zit daarnaast in de combinatie van enerzijds een kleine, flexibele organisatie, die daarnaast deel uitmaakt van een grote, krachtige moeder. We staan dicht bij de klant, kennen zijn bedrijf en zijn markt en snappen derhalve welke risico's op zijn pad kunnen komen. We zijn bovendien

goed bereikbaar en zijn in staat makelaars en bedrijven snel en op deskundige wijze een adequaat verzekeringsvoorstel op maat te doen. En mocht er zich onverhoopt een schade voordoen, dan stellen wij alles in het werk, uiteraard binnen de grenzen van de dekking, om samen met de makelaar en de klant de claim zo snel en goed mogelijk af te wikkelen. Ook dan moeten makelaars en hun klanten op ons kunnen vertrouwen."

In dat licht benadrukt hij dat zowel de *underwriters* als *claims handlers* daarvoor een grote mate van verantwoordelijkheid en beslissingsbevoegdheid hebben." Dat heeft als bijkomend voordeel een extra aantrekkingskracht op talentvolle jongere en meer ervaren brancheprofessionals."

RUIJTE VOOR NIEUWE AANBIEDER

Dat Aram, Pim en hun collega's gezien de snelle, spectaculaire groei sinds de start positief gestemd zijn over de ontwikkeling van marine binnen DUAL Benelux en Europa, zal niemand verbazen. Eerstgenoemde daarover: "Dat wij sneller zijn gegroeid dan verwacht geeft in feite aan dat ons aanbod en onze manier van werken meteen aansloeg bij makelaars en hun klanten, zowel bij acceptatie als bij de afwikkeling van schades, en derhalve in een behoefte voorzag. Het laat daarnaast ook zien dat er in de transportverzekeringsmarkt overduidelijk ruimte was en nog steeds is voor een nieuwe aanbieder op transportverzekeringsgebied."

Mede daardoor zegt hij volop kansen te zien voor verdere expansie. "Zeker omdat er in de transportverzekeringsmarkt in ons land niet veel aanbieders die de kennis en mankracht hebben die de *lead* kunnen of willen nemen." Pim zegt daarnaast verdere groeimogelijkheden te zien op het gebied van *hull*, *cargo*, *landmateriaal* en het ontwikkelen van nieuwe niche-producten. "Bovendien denken we ons voordeel te kunnen doen door middel van *crossselling* bij de verzekerde bedrijven in onze andere branches, die eveneens een sterke groei doormaken. Ook in onze internationale activiteiten zien we groeikansen."



Pim de Poeter: "DUAL is wellicht nog niet op alle lines of business een marktleider, maar daar willen we wel naar toe."



Het team van DUAL Benelux

Waar willen jullie uiteindelijk naar toe? “Uitgroeien naar een *one stop-shop* MGA met een breed palet aan transportverzekeringsproducten en één van de marktleiders worden op de maritieme verzekeringsmarkt. Overigens hoeven we daarvoor niet per se de grootste te worden, maar streven we er wel naar de beste te

zijn, relevant te zijn voor en meerwaarde bieden aan makelaars en hun klanten. Met het oog daarop zijn we, zowel in Nederland, als elders in Europa, continu op zoek naar de beste specialisten, die de *lead* durven nemen zodat we de markt de beste verzekeringspropositie creëren en de beste service kunnen bieden.” ■

DUAL Europe neemt marineteam over van Swiss Re

DUAL heeft medio april haar maritieme capaciteit in Europa aanzienlijk versterkt met de overname van het marineteam van Swiss Re uit Genua, met de bevoegdheid om in de toekomst *Marine*-activiteiten te gaan uitvoeren voor Swiss Re. Daarmee is het medewerkerskorps van DUAL Europe in één klap uitgebreid met 19 medewerkers, onder wie vijf *underwriters* en drie schadebehandelaars. De transactie ondersteunt DUAL's ambities om een toonaangevende speler in de *Marine*-markt te worden en de voorkeurspartner voor makelaars. Aram Stoop vervult de rol van *Managing Director*.

Swiss Re blijft capaciteit leveren om een naadloze overgang te garanderen. Andrea Cupido, voormalig *Head of Marine Hull* voor *Corporate Solutions* bij Swiss Re, zal het DUAL Marine Europe team leiden als *Executive Chairman*. Het Italiaanse team biedt een uitgebreid pakket aan maritieme oplossingen, voornamelijk op het gebied van zee casco en binnenschepen, *Builders Risks* en heeft concrete plannen om het productaanbod verder uit te breiden en te diversifiëren.

Richard Clapham, CEO van DUAL Group, licht toe: “*Marine* is al lange tijd een belangrijke sector in Europa en zelfs wereldwijd. Ik ben dan ook verheugd dat we binnen DUAL nog een *centre of excellence* creëren door dit team en de aanzienlijke portefeuille van Swiss Re. Dit is een integraal onderdeel van DUAL's voortdurende groei en expansie in Europa en voegt nog een belangrijke business toe aan de brede portefeuille die we onze makelaars en hun klanten kunnen bieden. Dit vormt tevens het bewijs dat DUAL wordt gezien als een natuurlijke thuisbasis voor de beste verzekeringstalenten in de markt”.

Olaf Jonda, CEO van DUAL Europe, voegt hieraan toe: “Deze overname is een belangrijke pijler in onze groeistrategie en versterkt onze langetermijnrelatie met Swiss Re. Hiermee wordt DUAL Europe een van de toonaangevende verzekeraars in deze sector. Met twee maritieme teams in Italië en Nederland zijn we strategisch gepositioneerd om onze maritieme activiteiten in beide landen en daarbuiten uit te breiden.”

Andrea Cupido, *Executive Chairman*, DUAL Marine Europe: “Het is spannend voor mij en het team om toe te treden tot DUAL, een internationale MGA met een sterk erfgoed, een solide reputatie en een uitdagende groeiambitie. Ik kijk ik er naar uit om te profiteren van DUAL's ondernemersgeest, klantgerichte aanpak en makelaarsnetwerk om beter tegemoet te komen aan de behoeften van onze klanten. Ik ben verheugd dat we ondersteund zullen blijven worden door Swiss Re en dat we de concurrerende service en expertise die we al aan de markt hebben laten zien, zullen kunnen blijven aanbieden.”

Dé trends in transportverzekeringsmarkt

Wat zijn momenteel de voornaamste trends in transportverzekeringsland? zo vroegen wij Aram Stoop en Pim de Pooter. Zij noemen er drie. "In de eerste plaats worden risico's groter en complexer. Daarnaast zien we mede door de sterke inflatie in zowel loon- als materiaalkosten de schadelast sterk toenemen. Alleen al in het middensegment is er de afgelopen jaren sprake van een sterke groei van zowel het aantal claims als de schadeomvang."

Hoewel de transportverzekeringsmarkt in hun ogen inmiddels niet meer als 'hard' kan worden bestempeld, omschrijven zij de markt in de segmenten waarin zij actief zijn als volatiel. "Eén groot schade-event, zoals bijvoorbeeld de schade aan de Baltimore-brug in de VS (totaalschade geschat op \$ 3,8 miljard) kan de gehele markt doen verharden."



DUAL Benelux bereikt nieuwe mijlpaal:

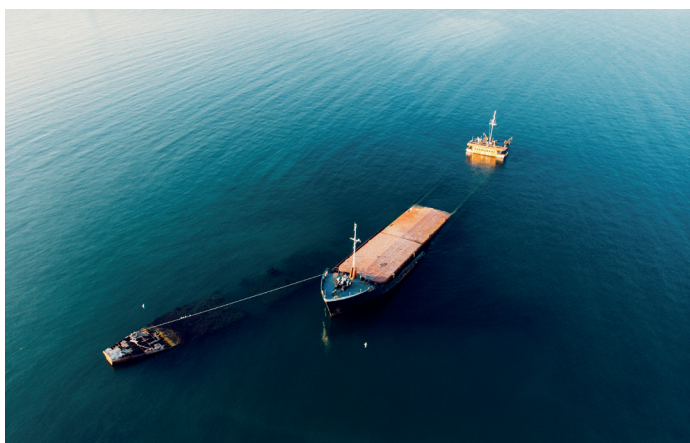
Lloyds Coverholder Lloyd's heeft per 9 april jl. DUAL Benelux aangesteld als Lloyd's Europe Coverholder. Daarmee voldoet de aan de eisen om Lloyd's capaciteit te kunnen gebruiken. DUAL spreekt van 'een mooie mijlpaal'. De overeenkomst werd officieel bekrachtigd tijdens een bijeenkomst op het kantoor van Lloyds Europe 'in Rotterdam.

Op de foto v.l.n.r. Jack Knapen (*Delegated Authority Manager Lloyds Benelux*), Iwan Ropcke (*Country Manager Belgium & Netherlands Lloyd's Europe*), Aram Stoop (*Managing Director DUAL Marine Europe*) en Hans van Langen (*European Head of Life Science DUAL Europe*).

Allianz Safety and Shipping Review 2024:

Schades in de scheepvaart bereiken historisch dieptepunt ondanks toenemende risico's voor de gehele sector

Aangezien maar liefst 90% van de internationale handel over oceanen wordt vervoerd, is maritieme veiligheid van cruciaal belang. Dertig jaar geleden verloor de wereldwijde scheepsvloot ongeveer 200 grote schepen per jaar. Dit aantal is gedaald tot een historisch laag aantal van 26 in 2023, een daling van meer dan een derde op jaarbasis en van 70% in de afgelopen tien jaar. Maar het feit dat de scheepvaart steeds meer onderhevig is aan toenemende volatiliteit en onzekerheden vanwege oorlog en geopolitieke gebeurtenissen, de gevolgen van klimaatverandering en de voortdurende risico's die voortkomen uit de trend van grotere schepen, betekent dat de sector veel werk zal hebben om deze status quo in de toekomst te handhaven, volgens de Safety and Shipping Review 2024 van Allianz Commercial.



Het aantal gerapporteerde scheepvaartincidenten is vorig jaar wereldwijd licht gedaald (2.951 vergeleken met 3.036), waarbij de Britse Eilanden het hoogste aantal (695) te zien gaven. Het aantal branden aan boord van schepen – een blijvende bron van zorg – daalde ook. Er waren echter nog steeds 55 *total losses* in de afgelopen vijf jaar, en meer dan 200 brandincidenten alleen al in 2023 (205) – het op een na hoogste aantal in dit decennium na 2022. Branden blijven een belangrijk veiligheidsprobleem op grotere schepen gezien de potentiële bedreiging van mensenlevens, de omvang van de schade en het feit dat de bijbehorende kosten hoog kunnen oplopen, een factor die bijdraagt aan de langetermijn stijging van de kosten van grote scheepsverzekeringsclaims.

RISICOPROFIEL SECTOR VERANDERT

Kapitein Rahul Khanna, *Global Head of Marine Risk Consulting bij Allianz Commercial*: “De snelheid en omvang van de manier waarop het risicoprofiel van de sector verandert, is ongekend in de moderne tijd. Conflicten zoals in Gaza en Oekraïne hervormen de wereldwijde scheepvaart, met gevolgen voor de

veiligheid van bemanning en schepen, bevoorradingsketens en infrastructuur, en zelfs het milieu. Piraterij neemt toe, met een zorgwekkende heropleving voor de Hoorn van Afrika. De voortdurende verstoring door droogte in het Panamakanaal laat zien hoe het veranderende klimaat van invloed is op de scheepvaart, en dat allemaal in een tijd waarin de scheepvaart haar grootste uitdaging moet aangaan, namelijk decarbonisatie.”

HOOGSTE AANTAL TOTAL LOSSES IN ZUID-OOST-AZIË

Zuidoost Azië komt naar voren als maritieme regio met het hoogste aantal totaalverliezen. In 2023 werden wereldwijd 26 *total losses* gemeld, vergeleken met 41 een jaar eerder. In de afgelopen tien jaar zijn er meer dan 700 totaalverliezen gemeld (729). De maritieme regio Zuid-China, Indochina, Indonesië en de Filipijnen is de wereldwijde *hotspot* voor schades, zowel in het afgelopen jaar als in het afgelopen decennium (184). Het was vorig jaar goed voor bijna een derde van het aantal verloren gegane schepen (8).

De oostelijke Middellandse Zee en de Zwarte Zee komen op de tweede plaats (6) met een toename van de activiteit op jaarbasis. Vrachtschepen waren in 2023 goed voor meer dan 60% van de wereldwijd verloren gegane schepen. Stranden (zinken) was de belangrijkste oorzaak van alle schades, goed voor 50%. Extreme weersomstandigheden zouden een rol hebben gespeeld bij ten minste acht verloren gegane schepen wereldwijd in 2023, waarbij het uiteindelijke totaal waarschijnlijk hoger zal uitvallen.

GEVOLGEN VAN GEOPOLITIEKE CONFLICTEN

Recente incidenten, zoals in de nasleep van het conflict in Gaza, hebben aangetoond dat de wereldwijde scheepvaart steeds kwetsbaarder wordt voor proxy-oorlogen, geschillen en geo-

politieke gebeurtenissen. Alleen al in de Rode Zee waren meer dan 100 schepen het doelwit van Houthi-militanten als reactie op het conflict. De scheepvaart in en rond de regio wordt nog steeds verstoord en dat zal in de nabije toekomst waarschijnlijk zo blijven. De terugkeer van Somalische piraten, na hun eerste succesvolle kaping sinds 2017, is een extra reden tot bezorgdheid.

“Zowel de oorlog in Oekraïne als de aanvallen in de Rode Zee hebben ook de toenemende dreiging voor de commerciële scheepvaart aangetoond die uitgaat van nieuwe technologie, zoals drones, die relatief goedkoop en gemakkelijk te maken zijn en waartegen je je moeilijk kunt verdedigen zonder een grote marineaanwezigheid,” zegt Khanna. “Als we naar de toekomst kijken, zijn meer technologisch gedreven aanvallen op scheepvaart en havens ook een duidelijke mogelijkheid. Er komen steeds meer meldingen binnen van schepen die gps-storingen ondervinden, vooral in de Straat van Hormuz, de Middellandse Zee en de Zwarte Zee.”

RUSSISCHE INVAL IN OEKRAÏNE

Het rapport merkt ook op dat in de drie jaar sinds de Russische inval in Oekraïne de geleidelijke verscherping van de internationale sancties tegen de Russische olie- en gasexport heeft bijgedragen aan de groei van een aanzienlijke ‘schaduwvloot’ van tankers, ergens tussen de 600 en 1.400 schepen. “Dit zijn meestal oudere, vaak slecht onderhouden schepen die buiten de internationale regelgeving opereren, vaak zonder de juiste verzekering. Deze situatie brengt ernstige milieu- en veiligheidsrisico’s met zich mee,” zegt Justus Heinrich, *Global Product Leader, Marine Hull, Allianz Commercial*.

De schepen zijn tot nu toe betrokken geweest bij ten minste 50 incidenten, waaronder branden, motorstoringen, aanvaringen, stuurloosheid en olielekages. “De kosten voor het afhandelen van deze incidenten komen vaak voor rekening van overheden of de verzekeraars van andere schepen als er een betrokken is bij een incident.”

OMLEIDING BRENGT RISICO’S EN MILIEUPROBLEMEN MET ZICH MEE

Aanvallen op de scheepvaart in de wateren van het Midden-Oosten hebben ook ernstige gevolgen gehad voor de doorvoer via het Suezkanaal – meer dan 40% minder begin 2024 – en de handel. Zo kort na de voortdurende verstoring door droogte in het Panamakanaal, komt dit neer op een dubbele aanval op de scheepvaart, met nog meer problemen voor wereldwijde toeleveringsketens tot gevolg. Welke alternatieve routes schepen ook nemen, ze krijgen te maken met lange omleidingen en hogere kosten, wat ook gevolgen heeft voor hun klanten. Het vermijden van het Suezkanaal voegt minstens 3.000 zeemijlen (meer dan 5.500 km) en 10 dagen vaartijd toe bij de omleiding via Kaap de Goede Hoop.

Omvaren heeft ook gevolgen voor het risicolandschap en het milieu. Stormen en ruwe zee kunnen een grotere uitdaging vormen voor kleinere schepen die gewend zijn kustwateren te



bevaren, terwijl de infrastructuur voor een incident met de grootste schepen, zoals een geschikte vluchthaven of een geavanceerde bergingsoperatie, mogelijk niet beschikbaar is. Milieuwinst kan verloren gaan als omgeleide schepen sneller gaan varen om langere afstanden af te leggen. Omleidingen van de Rode Zee worden al genoemd als de belangrijkste oorzaak van de stijging van de emissies in de EU-scheepvaartsector met 14% dit jaar.

UITDAGINGEN VOOR GROENE SCHEEPVAART

De scheepvaart is verantwoordelijk voor ongeveer 3% van de wereldwijde uitstoot veroorzaakt door menselijke activiteiten en de sector heeft zich verbonden aan strenge doelstellingen om deze uitstoot te verminderen. Om deze doelstellingen te halen, is een mix van strategieën nodig, waaronder maatregelen om de energie-efficiëntie te verbeteren, het gebruik van alternatieve brandstoffen, innovatieve scheepsontwerpen en aandrijfmethoden.

Decarbonisatie brengt verschillende uitdagingen met zich mee voor een industrie die jongleert met nieuwe technologieën en bestaande manieren van werken. De industrie zal bijvoorbeeld infrastructuur moeten ontwikkelen om schepen die alternatieve brandstoffen gebruiken te ondersteunen, zoals bunkering en onderhoud, terwijl tegelijkertijd fossiele brandstoffen geleidelijk worden afgeschaft. Er zijn ook potentiële veiligheidsproblemen met terminaloperators en scheepsbemanningen die omgaan met alternatieve brandstoffen die giftig of zeer explosief kunnen zijn.

“Het vergroten van de werfcapaciteit zal ook van groot belang zijn naarmate de vraag naar groene schepen toeneemt. Die capaciteit wordt momenteel beperkt door lange wachttijden en hoge bouwrijzen,” zegt Heinrich. Tot 2050 moeten er jaarlijks meer dan 3.500 schepen worden gebouwd of omgebouwd, maar het aantal scheepswerven is tussen 2007 en 2022 meer dan gehalveerd. “Capaciteitsbeperkingen op scheepswerven kunnen een domino-effect hebben op reparaties en onderhoud, waarbij beschadigde schepen of schepen met machineproblemen te maken kunnen krijgen met grote vertragingen.” Machineschade of -defecten zijn de meest voorkomende oorzaak van scheepvaartincidenten: goed voor meer dan de helft daarvan wereldwijd in 2023 (1.587). ■

Klik hier voor het volledige rapport: <https://commercial.allianz.com/news-and-insights/reports/shipping-safety.html>

Ivo van der Blom en Mark Gupfert vormen nieuwe leiding bij CNA Hardy in Nederland

We willen gezien worden als specialistische verzekeraar voor de vakgebieden waarop we actief zijn

De samenleving verandert in rap tempo en wordt alsmaar complexer. Mede daardoor worden ook ondernemingen voor een nog niet eerder vertoonde reeks aan uitdagingen gesteld en worden zij geconfronteerd met steeds meer (grote) bedrijfsrisico's. De behoefte aan specialistische kennis en deskundig advies en begeleiding neemt dan ook toe. Koren op de molen voor CNA/Hardy, de verzekeraar uit Hoofddorp die zich toelegt op enkele bijzondere niches, waaronder Financial lines en Life Science.

Op het kantoor aan de Polarisavenue in Hoofddorp spreken we met Ivo van der Blom, wettelijk vertegenwoordiger van de Nederlandse Branch en Mark Gupfert, *Life Science Product Leader* voor Continentaal Europa & *Underwriting Manager Commercial Lines* in Nederland. Ivo kwam in 2010 bij het bedrijf en Mark kwam in 2016 bij het bedrijf werken, waar beide in totaal meer dan 20 jaar ervaring in de verzekeringsindustrie hebben.

CNA Hardy is onderdeel van CNA Financial Corporation, een in de VS gevestigde beursgenoteerde wereldwijde verzekeringsmaatschappij met een netto geboekte premie van \$9,9 miljard in 2023. De Nederlandse tak begon in 1999 in een kantoor in Hoofddorp, de plaats waar het in 2016 terugkeerde na een periode van enkele jaren in het WTC in Amsterdam. Het Nederlandse team bestaat voornamelijk uit Underwriting en Claims en biedt bedrijfsondersteunende functies vanuit de kantoren in Londen en Luxemburg.

FINANCIAL LINES AND LIFE SCIENCE

Vanuit Nederland richt CNA Hardy zich op klanten in het zakelijke segment in een aantal niches: beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid, fraude en Life Science/Medische Aansprakelijkheid. In deze laatste sector kan de verzekeraar volgens Mark worden beschouwd als marktleider in Nederland. Daarnaast vormen informatietechnologie-bedrijven, financiële instellingen en vrije beroepsbeoefenaren (waaronder advocaten, notarissen en accountants) de belangrijkste doelgroepen. Mark zegt: "We zijn van plan om in de loop van dit jaar onze *Marine*-propositie verder te ontwikkelen, een marktsegment waarin we al geruime tijd actief zijn in onze Britse en andere continentale Europese kantoren."

"Het concept van specialisatie is inherent aan onze bedrijfscultuur", vult Ivo aan. "Een diepgaande acceptatiecultuur is niet beperkt tot het accepteren van risico's, maar strekt zich ook uit tot het zoeken naar adequaat schademanagement, marktanalyses en het monitoren van waarschuwingssignalen, zodat



Mark Gupfert (links) en Ivo van der Blom: "Bedrijven vinden het prettig over hun risico's te praten met partijen die hun markt door en door kennen en die de taal van de ondernemer spreken."

actuariële ontwikkelingen, premiestelling en systematische risico's proactief kunnen worden aangepakt."

SPECIALISTISCHE KENNIS

Kennis is macht, luidt het bekend gezegde, dat zeker ook van toepassing is voor CNA/Hardy. "De bij onze acceptanten in grote mate aanwezige specialistische *know how* en ervaring in

Op het gebied van Life Science/Medische Aansprakelijkheid kunnen we worden beschouwd als marktleider in Nederland

de nichemarkten waarin we actief zijn vormt zeker onze grote kracht. Onze *Life Science & Technology*-acceptanten hebben bijvoorbeeld allemaal een passie voor hun sector en beschikken daarnaast over de nodige verzekeringsexpertise. We willen gezien worden als dé specialistische verzekeraar op de vakgebieden waarin we actief zijn”, benadrukt Mark.

Ivo valt hem bij: “Specialistische kennis is dan ook zeker iets dat wij in alles willen uitstralen. Bedrijven vinden het prettig over hun risico’s te praten met partijen die hun markt door en door kennen en die de taal van de ondernemer spreken. Kortom, een betrouwbare businesspartner die niet alleen goed bereikbaar is en tijdig reageert op offerteverzoeken en andere vragen, maar vooral een die weet waarover hij praat en waarop je kunt vertrouwen. Wij begrijpen hun sector en hun verzekerings- en risico management en kunnen onze producten afstemmen op hun specifieke behoeften. Dat is het verschil tussen een generalistische en een gespecialiseerde verzekeraar. Mede daardoor stellen veel makelaars het dan ook op prijs dat we al jaren desgewenst meegaan bij het bezoeken van klanten. Samen kunnen we de klant nog beter van dienst zijn.”

We zijn van plan om in de loop van dit jaar onze Marine-propositie verder te ontwikkelen

Mark haakt in: “We hebben een klein team met specialisten en mede daardoor zijn de lijnen met makelaars en verzekerden kort en de persoonlijke band vaak hecht. Bovendien behoren we mede door onze diepgaande specialistische kennis met vrijwel al onze producten tot de prominente aanbieders in de markt. Nederland neemt bijvoorbeeld op het gebied van wetenschappelijk medisch onderzoek een prominente plaats in de wereld in. Wij onderscheiden ons voor bedrijven in dat segment door hen het hele palet aan aansprakelijkheidsrisico’s te kunnen afdekken, vanaf de *Research & Development* -fase tot en met de marktautorisatie. We zijn ook een van de weinige partijen die een proefpersonenverzekering aanbieden.”

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Gevraagd naar de belangrijkste trends en ontwikkelingen op hun vakgebieden noemen Ivo en Mark er een aantal. Eerstgenoemde daarover: “Bedrijven hebben de afgelopen jaren met een groot aantal belangrijke uitdagingen te maken gehad, waaronder Covid-19, maar ook geopolitieke kwesties die van invloed zijn op economie. Dit alles zorgt voor een meer onzekere omgeving waarin zij moeten opereren. Wij geloven daarom – net als onze klanten en makelaars – dat er behoefte is aan gespecialiseerde verzekeraars om te kunnen voldoen aan de behoeften van onze klanten op het gebied van risicomanagement, gezien de uitdagingen waarmee ze momenteel worden geconfronteerd.”

Een gespecialiseerde verzekeraar moet talentmanagement centraal stellen in haar verzekeringscultuur

Mark wijst daarnaast op de veranderende wet en regelgeving waarmee alle bedrijven te maken krijgen, waaronder ESG, de *Medical Devices Regulation* (MDR)-richtlijn en de komende nieuwe Europese richtlijnen op het gebied van productaansprakelijkheid en -veiligheid. Een andere trend waarin iedereen nu al mee te maken heeft is de schaarste aan goed gekwalificeerd personeel. “Dat heeft op meerdere vlakken impact op de service die bedrijven aan klanten bieden, waaronder onder meer de kwaliteit van het werk en de levertijden. Dit zal in toenemende mate de aandacht van eenieder vragen, ook van ons. Een gespecialiseerde verzekeraar moet talentmanagement centraal stellen in haar verzekeringscultuur: het creëren van een sterke verzekeringscultuur gebeurt niet toevallig, elke organisatie moet inspireren, groeien en talent snel klaarmaken voor de onvermijdelijke uitdagingen die hen morgen te wachten staan.” ■

‘Bij EMN kan ik mijn paardenkennis op nog meer manieren inzetten’

Met haar hippische achtergrond en kennis over de paardensector versterkt Esther van Leeuwen sinds twee jaar het agrarische expertiseteam binnen EMN specials. Vraag haar iets over het dier, het verzorgen en houden ervan, fokken, wedstrijden en zelfs over het temmen of de inzet van paarden voor therapieën, en ze beantwoordt je vraag met een glimlach van oor tot oor. Al die kennis zet ze maar al te graag in tijdens de expertises die zij verricht waarin hippische vraagstukken een rol spelen.



Al van jongs af aan wist Esther zeker dat ze op paardrijles wilde. Toen het op haar twaalfde ‘eindelijk’ zover was, raakte ze al gauw verslingerd aan alles wat er op en om de manege gebeurde. Hele dagen bracht ze er door. ‘Daardoor duurde de middelbare school misschien wel wat langer’, lacht ze. ‘Maar ik had de tijd van mijn leven en leerde onwijs veel! Niet alleen over het stalmanagement, en het runnen van een manege, maar ook onder andere over de revalidatie, training en africhting van paarden.’ Naast bovengenoemde primaire kennis over de sector heeft Esther ook kennis opgedaan over de secundaire bedrijfstakken in de sector zoals het inzetten van paarden tijdens therapiesessies en ervaring in de nationale en internationale ‘marktplaats’ voor paarden.

STUDEREN EN AVONTURIEREN

Hippische bedrijfskunde in Dronten bleek de perfecte vervolgstudie en ze vloog dan ook door de opleiding heen. Esther: ‘Omdat het zo dicht bij mijn interesses lag, absorbeerde ik alle kennis. Ik leerde over bedrijfskunde, de agrarische sector

en op een professioneler niveau nóg meer over paarden. Een prachtige combinatie.’ Ondertussen was ze ook met haar eigen business begonnen: pony’s kopen, zadelmak maken en weer verkopen. ‘Ik haalde deze zelfs zelf op uit Engeland. Echt avonturieren en daardoor extra gaaf’, vertelt Esther met gedrevenheid. ‘Ik kwam te wonen op het erf van de boer waar ik voorheen mijn eigen pony stalde, en hier de mogelijkheid kreeg om mijn hobby uit te breiden en bedrijfsmatig een paardenhouderij te realiseren.’ Inmiddels is haar business de afgelopen jaren uitgegroeid tot volwaardige paardenhouderij bestaande uit pensionstalling en kleinschalig handel, fokkerij en opfok. Zij experimenteert graag met de effecten van de trainingsmethoden, technieken en middelen die vandaag de dag beschikbaar zijn om paarden duurzaam verder te trainen en in goede conditie te houden om zo ook actief te kunnen zijn in de wedstrijd sport.

AUTO’S EN VERZEKERINGEN

Tijdens deze avonturen vindt ze het ook tijd voor een ‘serieuze’ baan, zoals ze het zelf noemt. Ze solliciteert bij een leasemaatschappij en komt te werken op de schade-afdeling en maakt kennis met verzekeringen, autoschades en experts. Esther: ‘Weer een hele nieuwe wereld, maar één waar ik de juiste uitdagingen kreeg. Toch vond ik het na 5 jaar welletjes. Ik miste uiteindelijk de diepgang en raakvlak met mijn passie. Ik wilde graag ergens mijn expertise van de agrarische en hippische sector kunnen inzetten, meer connectie met de rest van mijn leven creëren. Die kans kreeg ik bij EMN.’

GEDIPLOMEERD TAXATEUR

Binnen het agrarische team van EMN voelt Esther zich als een vis in het water. EMN zag de kennis en bevoegdheid die Esther had over de sector en bood haar de kans om een aanvullende opleiding hiertoe te doen. Esther is inmiddels gediplomeerd paardentaxateur en -makelaar. De volgende stap is een officiële registratie bij Federatie TMV of VRT, aldus Esther. Klanten weten haar inmiddels om haar gespecialiseerde hippische kennis te vinden. De inhoud van de opdrachten is divers en spelen zich voornamelijk af in de aansprakelijkheidshoek in de breedste zin van het woord. Hierbij gaat het zowel om schade aan paarden als om schade veroorzaakt door paarden. Denk aan een



ontsnapte hond die een paard attaqueert tot een paard die schade toebrengt aan de omgeving. 'Binnen deze dossiers voer ik dan ook zelf inspectie en taxatie aan paarden uit. Deze vaardigheid kan ik ook voor andere polissen en buiten verzekeringskwesties uitvoeren.'

PERFECTE COMBINATIE

Esther geniet van het feit dat ze haar hippische kennis en ervaring nu kan inzetten om andere paardeneigenaren en

-ondernemers te helpen. De combinatie van haar persoonlijk praktische ervaring en haar hippische expertise is echt van toegevoegde waarde voor de dossiers die zij bij EMN behandelt.

Esther geeft een mooi voorbeeld: 'Een dossier over een dressuurpaard met letsel aan een hoeftbeen opgelopen tijdens het bekappen door een hoefsmid. Het paard had na een periode van boxrust, diverse behandelingen, en opbouw van training ondergaan. De revalidatie verliep moeizaam en er was sprake van een daadwerkelijke waardevermindering van het paard. Als expert besprak ik de geschiedenis met de eigenaar. In overleg bracht ik het paard onder bij een paardenrevalidatiecentrum. Met de juiste professionals werd een strak maar realistisch revalidatieplan opgezet. Zo is het paard alsnog binnen een acceptabele periode hersteld. De schadekosten bleven beperkt en het paard heeft zijn waarde behouden. Het feit dat ik alle partijen op deze manier heb kunnen helpen geeft zoveel voldoening!' ■



EMN
PART OF CED GROUP

Ron Verhulsdonck vindt bij MS Amlin Insurance nieuwe uitdaging om zijn tanden in te zetten

Meer uniformiteit aanbrengen in aanbod activiteiten voor Nederlandse en Belgische verzekeringsmarkt

Na 23 jaar als *Country Manager Benelux* te hebben gewerkt bij ACE en rechtsopvolger Chubb was Ron Verhulsdonck naar eigen zeggen toe aan 'iets nieuws'. "Ik was op zoek naar een nieuwe uitdaging waar ik mijn tanden in kon zetten. Welnu, die heb ik gevonden bij MS Amlin, een sterke verzekeraar met volop kansen en ook een bedrijf met uitdagingen."



Ron Verhulsdonck: "Ik zie het als een mooie uitdaging om MS Amlin in België en Nederland verder uit te bouwen. Bijvoorbeeld door meer gebruik te maken van de specialismen, know how en sterke activiteiten in beide landen. Zo heeft het Belgisch bedrijf een breder palet aan producten, met name op aansprakelijkheidsgebied, en is men heel actief op het terrein van captive fronting. Omgekeerd denk ik dat er markt is in België voor enkele zaken waarop het Nederlandse bedrijf excelleert, zoals werken in volmacht, iets waarmee de Belgische verzekeringsmarkt minder bekend is."

Sinds vorig jaar december staat hij als *Country Manager Belgium & Netherlands* aan het roer van een 400 medewerkers tellend schadeverzekeringsbedrijf met vestigingen in Amstelveen en Brussel. Beide bedrijven zijn qua activiteiten, klant- en doelgroepen, omvang en personeelsbestand min of meer ver-

gelijkaar met elkaar, al ligt in Nederland zowel de omzet als het aantal medewerkers iets hoger dan bij onze zuiderburen. Hoewel hij geen omzetcijfers kan noemen, denkt hij wel te kunnen zeggen dat MS Amlin één van de grootste, zo niet dé grootste buitenlandse verzekeraars in Nederland is.

OVERSTAP NA 23 JAAR

Ron is inmiddels 38 jaar actief in de (zakelijke) verzekeringsbranche, waarin hij in 1988 zijn eerste schreden zette als trainee bij het toenmalige Hudig-Langeveldt. Bij de rechtsvoorganger van het huidige Aon werkte hij tevens als *broker* en *risk engineer*. Vier jaar later maakte hij de overstap naar de verzekeraarskant. Bij Royal Insurance (Global en RSA) was hij gedurende negen jaar eveneens in verschillende functies werkzaam: als *risk engineer*, *property manager* en als accountmanager, waarna hij 23 jaar lang ACE en Chubb in de Benelux heeft geleid. Hij werd bij MS Amlin aanvankelijk benaderd voor de functie van *Country Manager* voor Nederland, een functie die vrij was gekomen na het vertrek van Gielijn Arends. Het 'klikte' tijdens de gesprekken dusdanig van beide kanten, dat daar uiteindelijk ook de leiding van het Belgische bedrijf bij is gekomen. "Ik zit de helft van de tijd in Brussel en de andere helft hier in Amstelveen."

Over zijn overstap naar MS Amlin zegt hij: "Het is een mooi, sterk bedrijf, met een kapitaalkrachtige Japanse moeder (MS & AD Group) en tevens een Top-10 verzekeraar in de wereld met ca. 40.000 medewerkers verdeeld over 48 landen." Na jarenlang voor een Amerikaanse groep te hebben gewerkt, is dat voor hem wel even wennen geweest. "Het is een totaal andere cultuur, die me overigens prima bevalt. Men is sterk relatiegericht, met een focus op de lange termijn respectvol, superbeleefd en met oog voor de samenleving om ons heen."

Hij vervolgt: "Wat me verder bijzonder aanspreekt is de grote focus op kwaliteit. Het is een bedrijf dat (specialistische) kennis, *risk engineering*, en klant- en oplossingsgerichtheid hoog in het

vaandel heeft staan. We zijn in Nederland inmiddels één van de grotere verzekeraars op het gebied van *fleet* en marktleider in beroepsaansprakelijkheid. Daarnaast zijn we sterk in een aantal niches zoals beroepsaansprakelijkheid voor specifieke beroepen, zoals architecten & ingenieurs en ontwerpende aannemers, maar ook milieuaansprakelijkheid. Ik zie het dan ook als een mooie uitdaging om MS Amlin in België en Nederland verder uit te bouwen.

FOCUS OP KWALITEIT

Gevraagd naar de kracht van de verzekeraars zegt hij: “We werken uitsluitend via makelaars, tussenpersonen en volmacht-bedrijven. We staan naast de makelaar en zijn klant en gaan samen met hen op zoek naar een passende verzekeringsoplossing. Direct nee zeggen tegen een aangeboden risico's dat uitdagend is, is te makkelijk. Daarom kijken onze specialisten stevast hoe iets wel verzekerd kan worden en vormt *risk engineering* een belangrijk onderdeel in het acceptatiebeleid. Momenteel zijn in België en Nederland 12 *risk engineers* werkzaam. Bovendien hebben al onze *underwriters* en schadebehandelaars een verregaande verantwoordelijkheid en grote mate van beslissingsbevoegdheid om risico's te accepteren en schadeclaims zelfstandig af te wikkelen.”

We willen dé toonaangevende speler zijn in alle segmenten waarin we actief zijn

Nieuwe bezems vegen schoon, luidt het gezegde. Maar volgens de nieuwe *Country Manager* zullen er onder zijn leiding geen spectaculaire veranderingen voordoen in de werkwijze en beleid van MS Amlin. “Wat goed is, moet je uiteraard zo laten. Zo blijft winstgevend groeien ons credo, blijven we de focus houden op kwaliteit en samen met makelaars en hun klanten zoeken naar adequate verzekeringsoplossingen. We willen dé toonaangevende speler zijn in alle segmenten waarin we actief zijn. Dat neemt echter niet weg dat er accentverschillen zijn. Zo is het onder meer onze intentie om naar buiten toe meer van ons te laten horen dan dat tot dusver is gebeurd en onze producten en diensten nadrukkelijker onder de aandacht van de markt te brengen.”

CROSS-SELLING

Daarnaast zegt Ron voordelen te zien in *cross-selling* door meer gebruik te maken van de specialismen, *know how* en sterke activiteiten in beide landen. Zo heeft het Belgisch bedrijf een breder palet aan producten, met name op aansprakelijkheidsgebied, en is men heel actief op het terrein van *captive fronting*. In die hoedanigheid herverzekert MS Amlin als verzekeraar bepaalde risico's van een bedrijf naar de captive van dat bedrijf.

Hij licht toe: “Dat laatste doen we al op behoorlijke schaal in België, bijvoorbeeld voor *supply chain*-risico's en bederfelijke goederen. Daar zijn nu al een drietal medewerkers *fulltime* mee



“Direct nee zeggen tegen een aangeboden risico's dat uitdagend is, is te makkelijk. Daarom kijken onze specialisten stevast hoe iets wel verzekerd kan worden en vormt risk engineering een belangrijk onderdeel in het acceptatiebeleid.”

bezig, onder andere ook voor een captive van een Nederlands bedrijf. Ik kan me voorstellen dat als hieraan in België en Frankrijk behoefte is, dat dit ook in Nederland het geval is. “Omgekeerd denkt hij dat er markt is in België voor enkele zaken waarop het Nederlandse bedrijf excelleert, zoals werken in volmacht, iets waarmee de Belgische verzekeringsmarkt minder bekend is.

TOEKOMST ROOSKLEURIG

MS Amlin's *Country Manager* ziet de toekomst van de verzekeraar dan ook rooskleurig tegemoet met volop moeilijkheden voor verdere groei. Temeer daar hij in de markt een toenemende trend naar meer standaardisering waarneemt. “Dat biedt ons juist kansen omdat wij vooral met maatwerkoplossingen bieden.” Aan de andere kant ziet hij de de laatste jaren steeds meer nieuwe aanbieders toetreden op de zakelijke verzekeringsmarkt met ieder hun eigen ambitieuze groeidoelstellingen, wat de concurrentie in de markt verder zal aanwakkeren. Verder zegt hij te verwachten dat desondanks de zakelijke verzekeringsmarkt nog wel enige tijd ‘hard’ zal blijven, mede door de inflatie met als gevolg stijgende loon- en schadeherstelkosten.

Desgevraagd zegt Ron ook de toekomst van de verzekeringsmarkt positief tegemoet te zien. “Er is voldoende *know how* en ervaring aanwezig in de markt. Daar waar anderen zich nog wel eens zorgen maken over het kunnen binnenhalen en behouden van talentvolle en voldoende gekwalificeerde medewerkers, heeft hij dat beuiddend minder. “De jongere generatie heeft voldoende basisskills om uit te kunnen groeien tot goede krachten. Het is echter wel zaak dat we hen daarin voldoende begeleiden en opleiden op verzekeringstechnisch gebied. Als MS Amlin investeren we daar veel in. Hierin ligt mijns inziens een taak voor alle marktpartijen.”

MSIG Insurance Europe AG wil zijn kracht verder versterken middels 'fusie van gelijken' met MS Amlin Insurance

Aandeelhouder Mitsui Sumitomo Insurance (MSI) wil talent en kracht van haar Europese dochterondernemingen MSIG Insurance Europe AG (MSIGEU) en MS Amlin Insurance S.E. (MSAISE) consolideren in een fusie van gelijken.. In Europa wordt een significante groei van verzekeringsbehoeften verwacht, vooral als gevolg van innovatieve technologieën waardoor geheel nieuwe soorten risico's ontstaan die passende verzekeringsdiensten vereisen.



Om beter in te spelen op deze veranderende marktdynamiek en de economische kansen die hiermee gepaard gaan, streven de twee dochterondernemingen van de MSI Group, MS Amlin Insurance S.E en MSIG Insurance Europe AG naar een strategische fusie. Dit met de steun van hun gemeenschappelijke aandeelhouder MSI. Een gecombineerd MSI dienstenaanbod in heel Europa zal polishouders in staat stellen om te navigeren door de grotere complexiteit en kwantiteit van de behoeften aan risicodekking met een nog meer geavanceerde lange termijn partner in meer markten.

MSIGEU heeft zijn hoofdkantoor in Keulen, Duitsland en is actief op zeven markten in Europa, namelijk in Duitsland, België, Frankrijk, Italië, Nederland, Slowakije en Spanje. MSAISE heeft zijn hoofdkantoor in Brussel en richt zich op de markten in België, Nederland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. MSAISE is een van de pijlers waaruit MS Amlin bestaat. Beide bedrijven zijn volledig eigendom van de Japanse MSI Group, een van de grootste verzekeraars ter wereld met meer dan 130 jaar ervaring. De bedrijfsactiviteiten van de dochterondernemingen, bestaande uit brand- en bedrijfsschade, fleet, beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid, technische verzekeringen en transport, aangevuld met *risk engineering*- en *claims*-diensten, zijn grotendeels complementair, met voornamelijk verschillende marktdekking en weinig overlap, voor wat betreft heel Europa.

Expertise en krachten bundelen

De twee bedrijven onderscheiden zich naar eigen zeggen door hun lange staat van dienst en worden bovendien erkend als autoriteiten in de markt die op maat gemaakte verzekeringsoplossingen bieden. Dit is te danken aan hun uitgebreide kennis en ervaring opgedaan in verschillende markten, en de consistente wil om op de juiste manier te voldoen aan de behoeften van hun zakenpartners. Vanuit deze sterke positie willen de twee bedrijven hun expertise en kracht in Europa bundelen door MSAISE en MSIGEU samen te voegen in een fusie van gelijken.

"Met zo'n fusie kunnen de twee dochterondernemingen hun bestaande capaciteiten maximaal benutten. Door van elkaar te leren met respect voor de oorsprong van beide bedrijven, kunnen we ons *cross-selling* potentieel, IT-systemen en uitgebreide portfolio duidelijk versterken om klanten nog beter van dienst te zijn met op maat gemaakte producten en diensten voor meer groei. Met het oog op de toekomstige marktontwikkelingen zou dit fusietraject van groot belang zijn om te blijven voldoen aan de verwachtingen van huidige zakenpartners en om innovatieve oplossingen te kunnen bieden aan nieuwe klantgroepen. Gezien de vergelijkbare (kwaliteits)normen binnen de groep en het feit dat beide bedrijven geografisch dicht bij elkaar liggen en de cultuur dus vergelijkbaar is, is een fusie tussen MSAISE en MSIGEU de juiste keuze voor de toekomst van onze Europese bedrijfsactiviteiten. Beperkingen voor derde partijen worden niet verwacht.

Voor beide bedrijven is dit het juiste moment om de krachten te bundelen. "Om een nog sterkere multi-gespecialiseerde verzekeraar en platformaanbieder te worden, met aantrekkelijke, innovatieve risico-oplossingen in heel Europa. Met de focus op het nieuwe bedrijf, dat ook een wereldwijd MSIG-lid zal zijn, wil MSI een nog sterker merk opbouwen dat vergelijkbaar is met de grote merken in de VS en Azië. De fusie zou een groot aantal voordelen kunnen opleveren, van hogere klant- en medewerkerstevredenheid tot meer mogelijkheden voor duurzame winstgevendende groei, waar uiteindelijk alle betrokken partijen weer van kunnen profiteren."



Een dergelijke fusie zou een breed scala aan voordelen mogelijk maken, van grotere tevredenheid van klanten en werknemers tot sterkere mogelijkheden voor duurzame winstgevendende groei, waar uiteindelijk alle belanghebbenden weer van zouden profiteren. Dit fusieproject binnen de groep is nog onderworpen aan raadplegingen en beslissingen op lokaal niveau, waaronder de goedkeuring door de regelgevende instanties, die medio volgend jaar wordt verwacht. Het bedrijf zal hierover te zijner tijd informatie verstrekken. Dit fusietraject binnen de groep is nog onderwerp van overleg en beslissingen op lokaal niveau, inclusief de goedkeuring door de toezichhoudende instanties. Dit staat gepland voor halverwege volgend jaar. Hierover zal te zijner tijd meer informatie worden verstrekt ■

RIFD in Marktflitsen:

Middelgrote kantoren onderscheiden zich in krimpende adviesmarkt

Het aantal bedrijven dat in Nederland actief is in financieel advies (verzekeringen, hypotheek, pensioen etc) blijft afnemen. Overnames zijn daar mede de oorzaak van. Maar tegelijkertijd krimpt ook de werkgelegenheid in de adviessector. Van groei is alleen sprake bij middelgrote advieskantoren, met 6 tot 20 werknemers. Het aantal financiële dienstverleners, actief in advies over en bemiddeling van onder meer verzekeringen en hypotheek, is in 2023 opnieuw met zo'n 3% gedaald. Er resteren nog 7.181 advieskantoren. Veel van deze bedrijven maken onderdeel uit van een groter concern. Dat zijn enkele uitkomsten uit de meest recente Marktflitsen-editie van het Ratinginstituut Financieel Dienstverleners (RiFD)



Het aantal bedrijven dat in Nederland actief is in financieel advies (verzekeringen, hypotheek, pensioen etc) blijft afnemen. Overnames zijn daar mede de oorzaak van. Maar tegelijkertijd krimpt ook de werkgelegenheid in de adviessector. Van groei is alleen sprake bij middelgrote advieskantoren, met 6 tot 20 werknemers. Het aantal financiële dienstverleners, actief in advies over en bemiddeling van onder meer verzekeringen en hypotheek, is in 2023 opnieuw met zo'n 3% gedaald. Er resteren nog 7.181 advieskantoren. Veel van deze bedrijven maken onderdeel uit van een groter concern. Dat zijn enkele uitkomsten uit de meest recente Marktflitsen-editie van het ratinginstituut Financieel Dienstverleners (RiFD)

Bovendien werken 1.369 kantoren onder de vergunning van een ander kantoor. Zo'n 'aangesloten instelling' kan een aparte juridische vestiging van een kantoor zijn, maar het kan ook een kantoor betreffen dat in franchiseverband werkt op de vergunning van een franchisegever. Dit verklaart waarom er meer dan

7.000 kantoren zijn, terwijl het totaal aantal vergunningen 5.812 bedraagt.

In een almaar krimpende markt ziet het RiFD alleen bij middelgrote kantoren (rechtspersonen met 6 tot 20 FTE) groei. Zowel het aantal adviesbedrijven in deze categorie stijgt (naar inmiddels 869) als het aantal FTE werkzaam binnen die kantoren (nu 8.263). Alle andere categorieën, kleiner en groter, laten dalende cijfers zien.

STARTERS EN STOPPERS

Het aantal kantoren dat in 2023 is gestopt met advies- en/of bemiddelingsactiviteiten bedraagt iets minder dan 500. Daar staat een dalende trend onder nieuwe toetreders tegenover: nog maar 265 nieuwkomers in 2023. Opvallend is het hoge aandeel van hypotheekkantoren bij deze starters. Dat groeit verder naar liefst 44% van alle starters.

In 2023 is het aantal ‘consolidators’ stabiel gebleven op 25. Zij kopen nog altijd op relatief grote schaal bestaande advieskantoren op. De marktconcentratie is derhalve nog altijd gaande, aldus het rapport. Per saldo daalt het aantal advieskantoren in 2023 met iets meer dan tweehonderd kantoren. Het aantal toetreders laat een dalende trend zien: van ruim 300 in 2022 naar nog 265 nieuwkomers in 2023. Het aantal stoppers blijft rond de 500 hangen. De stoppende kantoren hadden met elkaar 650 FTE in dienst.

Van de starters was 33% generalist (was 39% /51% in de twee jaren hiervoor), 14% specialist (12%/6%), 6% een zakelijk kantoor (7% resp 1%) en 3% (3%/4%) een pensioen-, employee benefitskantoor. Het percentage starters in de hypotheekmarkt blijft onveranderd hoog ten opzichte van de totale markt. Van alle starters begint 44% als hypotheekkantoor (was resp 39% en 38%).

“Ook in relatie tot de totale markt is dit percentage erg hoog, want slechts 16% van alle bestaande financiële dienstverleners is te typeren als hypotheekadvieskantoor. Voor 2023 was op dit gebied een daling verwacht, in verband met de verslechterde hypotheekmarkt, maar kennelijk ijlt de komst van nieuwe toetreders in hypotheeken lang na. Opvallend is dat veel hypotheekkantoren starten onder een collectieve vergunning. Dit heeft te maken met het relatief grote marktaandeel in Nederland van de hypotheekketens”, meldt RiFD.

IETS MINDER CONCERNS, WERKGELEGENHEID DAALT

Het RiFD heeft alle concerns in Nederland in beeld gebracht. Een ‘concern’ bestaat uit twee of meer adviesbedrijven met een AFM vergunning. Uit bovenstaande cijfers kunnen we concluderen dat er in Nederland mee dan 500 concerns bestaan: 503 tegen 512 en jaar eerder. Het merendeel van de concerns bestaat uit 2 tot 5 advieskantoren. Er zijn 34 concerns met meer dan zes adviesbedrijven. Overigens is meer dan de helft van de werkgelegenheid in de adviessector (52%) te vinden bij deze 503 concerns. Kijkend naar de werkgelegenheidscijfers bij concerns dan valt op dat de middelgrote concerns het hardst groeien. Overnames zijn hiervan de belangrijkste oorzaak.

Het RiFD heeft uitgezocht dat de werkgelegenheid ca. 1.450 hoger ligt dan bij de KvK of in het jaarverslag is geregistreerd. Dit komt omdat de ondernemers bij eenmanszaken en in VOF's bij de KvK niet worden meegeteld. Het gemiddelde aantal FTE per advieskantoor bedraagt 4,1. Dat is een fractie lager dan een jaar eerder (4,2). De werkgelegenheid is overall aan het dalen, op de groep kantoren met 6 tot 20 FTE na. Het aantal adviseurs daalt onder meer bij de kleine adviesbedrijven. De werkgelegenheid neemt bij deze kleine kantoren dan ook af. Opvallend is verder dat de werkgelegenheid bij de grote kantoren sterk afneemt (-4%). De grote kantoren nemen, na jaren van vele overnames, kennelijk afscheid van personeel, aldus het rapport.

OVERNAMES

De meeste overnames in de adviesmarkt worden gedaan door ‘consolidators’ of ‘investeerders’, termen die in de sector door elkaar heen worden gebruikt. Deze overnemende partijen zijn grofweg te verdelen in *private equity* instellingen en verzekeraars. Er zijn in Nederland 25 *consolidators* actief, net zo veel als vorig jaar. Echter, ook binnen deze groep vinden mutaties plaats. Zo heeft Howden het belang van De Goudse in VLC overgenomen. De Top-5 ‘consolidators’ bestaat uit Acrisure (Raetsheren), Aquiline (Quintes Groep), Ardonagh (Leons, Klapp), asr + deelnemingen incl Aegon (Boval, VKG, Anac, Cerass, Polisservice, Nedasco, BSB) en Blauwbug Invest (Certe groep).

Het aantal deelnemingen door consolidators lijkt te dalen. Maar dat is niet het geval. Er worden nog altijd veel advieskantoren gekocht, maar deelnemingen worden vervolgens geïntegreerd en verdwijnen na een juridische fusie veelal als zelfstandige vennootschap. Dit is terug te zien in de werkgelegenheid: het aantal FTE werkzaam bij adviesbedrijven die vallen onder een consolidator is in 2023 met ca. 600 FTE gegroeid. Kijkend naar de werkgelegenheid in de sector als geheel, zit inmiddels ruim 28% (dit was 25%) van het totale aantal FTE bij de concerns met een consolidator aan boord. ■

Klik hier voor het volledige rapport: <https://rifd.nl/wp-content/uploads/2024/04/Marktflitsen-Intermediaire-Adviesmarkt-2021-2023-apr-24.pdf>

Grootste marktspelers met een consolidator

RiFD heeft in haar Marktflitsen een overzicht opgenomen van de Top 100 spelers met een consolidator. Daarvan bestaat de Top-10 uit (tussen haakjes de plek een jaar eerder en de consolidator/investeerder):

1. (3) Alpina Group (Five Arrows Principal Investments/FAPI)
2. (5) Veldink groep (Veldink zelf)
3. (6) ASR Distributie Services (ASR deelnemingen)
4. (7) Yellow Hive/You Sure (IK)
5. (8) Heinenoord Holding (Qmulus/NN Group)
6. (9) Quintes Holding (Aquiline)
7. (10) VLC & Partners (Howden)
8. (11) Independer (DPG Media)
9. (13) SAA Verzekeringen (SAA zelf)
10. (14) Raetsheren van Orden (Acrisure)

Een grote stap voorwaarts

Het Manifest Duurzaam Schadeherstel bestaat nu exact één jaar. In juni 2023 zetten het NIVRE, Schoonmakend Nederland en het Verbond van Verzekeraars hun handtekeningen eronder. In een interview met Schoonmakend Nederland kijkt Susan Mogony, directeur van het NIVRE, terug op het afgelopen jaar en geeft zij haar wensen aan voor de toekomst ten aanzien van duurzaam schadeherstel.

1. WAT BETEKENT HET MANIFEST VOOR JOU?

“Voor het NIVRE betekent het manifest een grote stap voorwaarts op de gezamenlijke inzet van het collectief. Door samen te werken aan de ambitie die wij middels het manifest uitspreken, worden schade-experts meer verenigd. En zo hoort het, want duurzaam schadeherstel gaat verder dan individuele acties en kan alleen maar slagen door een gezamenlijke inspanning. Bovendien is het verminderen van de CO₂-uitstoot een maatschappelijk vraagstuk, want het raakt ons allen. Door dit vraagstuk collectief aan te pakken zorgen we samen voor snellere vooruitgang.

Het manifest draagt daarnaast bij aan de bewustwording van de impact van CO₂-uitstoot én het zorgt voor een goede samenwerking. Door met elkaar te praten en helderheid te verschaffen over elkaars werkerterrein, kom je tot nieuwe inzichten en betere oplossingen.”

2. HOE KIJK JE NU NAAR DUURZAAM SCHADEHERSTEL?

“Het manifest heeft ons geholpen om duurzaam schadeherstel op de agenda te krijgen. Op het moment van ondertekening was ‘duurzaam schadeherstel’ nog een containerbegrip. Nu we een jaar en veel brainstormsessies verder zijn, realiseren we ons dat duurzaam schadeherstel om maatwerk vraagt. Zo kan je bijvoorbeeld in plaats van het inzetten van standaard drogers bij waterschade, alternatieven zoals een al aanwezige koelwarmtesysteem overwegen. Dan hoeft de reconditioneerder niet met drogers op en neer te rijden. Zo spaar je CO₂ uit. Dit vereist een andere mindset en specifieke kennis van de materie en daar moeten we met elkaar naartoe.”

3. WAAR STAAN JULLIE NU?

“Nog maar aan het begin. Zoals veel verandertrajecten begint ook dit traject bij bewustwording. Bewustwording is essentieel. Experts die deelnemen aan de werkgroepen zijn inmiddels met het onderwerp bekend. Nu is het zaak om die kennis verder te verspreiden. Er zijn drie werkgroepen gevormd: Mobiliteit & mens, Energie materieel en Circulariteit materiaal. Die werkgroepen hebben onderzocht hoe we samen CO₂-reductie kunnen bewerkstelligen. Uit alle voorstellen zijn er per werkgroep zes pilots gekozen: drie voor de bulkschades, drie voor grote schades. Die pilots gaan best practices opleveren die we gaan delen met de gehele markt, want die zijn voor iedereen waardevol.”



4. WAAR BEN JE TEVREDEN OVER?

“Laat ik vooropstellen dat ons plan enorm ambitieus is. Daarom begonnen we breed. Vervolgens was het essentieel om de opdrachten voor de werkgroepen te versmallen. Dat vergde tijd en inspanning. Alle betrokken partijen moesten immers mee in het proces om draagvlak te houden, dus moesten we zorgen dat alle ‘wagonnetjes’ aangehaakt bleven. Ik ben enorm trots op de experts die zich voor de werkgroepen hebben ingezet. Schade-experts kijken doorgaans eerst de kat uit de boom bij nieuwe initiatieven, maar voor duurzaam schadeherstel hebben zij concurrentiebelangen opzijgezet. Zo hoort het natuurlijk, maar je moet het maar doen. Zij hebben dat met verve gedaan!”

5. WAT MOET ER NOG GEBEUREN?

“Naast kennis en inzichten opdoen van de best practices, moet er een koppeling komen met CSRD-rapportages (Corporate Sustainability Reporting Directive). Daar ligt een taak voor de stuurgroep. Die koppeling is van toegevoegde waarde, omdat uiteindelijk alle bedrijven met CSRD te maken krijgen. Een eenduidig format zorgt ervoor dat iedereen straks snel een goede en eenduidige duurzaamheidsrapportage kan maken. Zo’n format is ook een trigger om bedrijven die nu nog niet meedoen in een van de projectgroepen, aan te laten haken.”

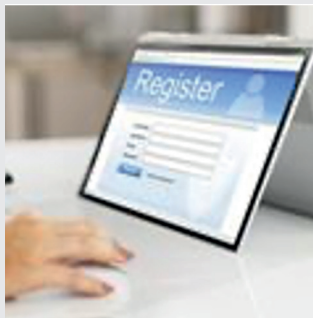
6. WAAR STAAN WE OVER ÉÉN JAAR?

“Ik hoop dat we dan met elkaar de CSRD-rapportage goed kunnen invullen via een eenduidige template. En ik verwacht dat we helderheid hebben over de CO₂-uitstoot en welke middelen we wanneer kunnen inzetten om die uitstoot te verlagen. Want duurzaam schadeherstel de gangbare praktijk laten worden, dat is het uiteindelijke doel.” ●

bron Schoonmakend Nederland

Meer dan 70 nieuwe inschrijvingen in NIVRE-Register, bijna twee derde is personenschade-expert

Het aantal ingeschrevenen in het NIVRE-Register NIVRE blijft groeien. Tussen 21 maart en 12 juni jl. is het aantal nieuwe inschrijvingen in het NIVRE-Register met 71 personen verder toegenomen. Daarmee komt het totaal aantal nieuwe inschrijvingen dit jaar tot dusver op 111. Daar staat tegenover dat dit jaar 32 Register-Experts uit het NIVRE-Register zijn uitgeschreven, zo blijkt uit de gegevens uit de maandelijkse nieuwsbrief van het NIVRE.



De **Branchegroep Personenschade** is de absolute lijstaanvoerder qua nieuwe inschrijvingen: 45, oftewel bijna 65% van het totaal. De Branchegroep Fraudecoördinatoren volgt op ruime afstand met 13 nieuwe inschrijvingen op de tweede plaats. Daarna komen de Branchegroepen Motorvoertuigen (6), Brand (4) en Risicodeskundigen, Toedrachtonderzoek en Monitoring Bouw en Infra met elk één.

DE NIEUWE INGESCHREVENEN PER BRANCHE:

Branchegroep Personenschade: Jeroen Brandt, Diana van den Broek, Jan Willem van Brussel, Wietske Buis, Mariska Claase, Nicole Dekker (Kandidaat), Ramon Dieperink, Heleen op den Dries, Kimly Eissink (kandidaat), Mutlu Ercelik, Birgitte Filippo, Fleur Florissen-Van Teunenbroek, Marieke Heijs, Johan Hindriks, Maya Janssen-Ananta, Alperen Kadakal, Elise van Kempen, Cynthia Lenzun, Daniëlle van Lierop, Derk Luchies, Viola van Luijk, Dylan de Mello, Marloes Kok, Lieve

Kruiswijk, Nadin Malihas, Carina Malloggi, Lisa de Meij, Romy Moerman, Jurgen Morgenstond, Marcel Pex, Laura van Raak, Irene Rebel, Sylvana Rusman, Cindylenn da Silva, Joke Schotanus, Neidy Simas, Marjolein Slot, Katja Sondorp, Roel Teeuwen, Sieds Tjepkema, Eva van Veen, Wanda Volger, Anneke van der Weij-Bouma, Marielle Willemsen Ria de Wolf.

Branchegroep Fraudecoördinatoren: Janneke Bergmeester-Habing, Peter Bosselaar, Chantal Dikker-Wehrmeijer (kandidaat), Daphne van Duijnhoven, Lute Germ Kampen, Bas Griffioen, Jeroen Groenewold, Karen Haazelager, Saskia Juinen (kandidaat), Ferdy Kornaat, Foppe de Jong, Marloes Lenferink en Elianne Schouten..

Branchegroep Motorvoertuigen: Chiel Eilert, Clyde Rodgers, Wouter Schenk, Sander Voorhorst, Thijs van der Wal (kandidaat) en Iwan Wikkerink (kandidaat)

Branchegroep Brand: Jozias Marijs, Jordy Rijvers, Gerard Smink en Roel Swelsen (kandidaat)

Branchegroep Monitoring, Bouw & Infra: Melvin Meeuwenoord

Branchegroep Risicodeskundigen: Rene Coenrady (kandidaat)

Branchegroep Toedrachtonderzoek: Annemiek van Hees (kandidaat) ●