

IN DEZE UITGAVE

3. Liberty Specialty Markets kiest voor verdere expansie in Continentaal Europa
5. Markel en vier transportprofessionals vinden elkaar in ambitieuze en ondernemende marktaanpak voor Europa
8. Willemijn Smit (VanNiekerkCieremans): Periodieke beoordelingsverplichting constructieve veiligheid gebouwdegenaren
11. Artikel Michel Viliijn (MSIG Europe): De verzekeraarbaarheid van energieopslag



14. Publicatie KPMG: Verzekeraars en klimaatrisico's, een strategisch perspectief
18. IG&H: Zakelijke schadeverzekeringsmarkt groeit sterk, maar coassurantiemarkt dubbel zo hard
20. WIJ advocaten voelt zich ook in Rotterdam prima thuis
23. House of Risks wil uitgroeien naar een Top 3-speler in de gekozen segmenten
26. PS Calamiteiten snel groeiende nieuwkomer op reconditioneringsmarkt
28. Blog Marcel van Dijk (MarshBerry): "Wat als de 'beste tijden' achter ons liggen?"
30. Annefloo Nieuwenstein (McLarens Nederland) schreef afstudeerscriptie over 'Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen'
33. Joost Vink blikt terug op 41 mooie verzekeringsjaren: "Belang zakelijke verzekeringssector voor de BV Nederland wordt nog te vaak onderschat"



36. Allianz Safety and Shipping Review 2025: "Geopolitieke spanningen leiden wereldwijd tot toenemende risico's voor scheepvaartsector"
42. Bijdrage Gerard Woldendorp (MSIG Europe): Risico's voor garagebedrijven
44. Eerste helft 2025: 21% meer autodiefstallen, schadelast loopt met 60% op tot € 64 miljoen
48. NIVRE: 185 nieuwe inschrijvingen, verhuizing, geslaagden basisopleiding en ander nieuws

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



Jan van Stigt Thans



Alertheid en waakzaamheid blijven geboden

'Is het niet moeilijk om elke keer de website en nieuwsbrief vol te krijgen met nieuwsberichten?' Die vraag krijg ik geregeld te horen van lezers. Het antwoord is stevast 'absoluut niet'. Aan vaknieuws geen gebrek in de dynamische (zakelijke) verzekeringsbranche, die zowel wereldwijd als in Nederland volop in ontwikkeling is. Fusies, overnames, nieuwkomers op de markt, nieuw gelanceerde producten en diensten en marktonderzoeken zijn aan de orde van de dag. En dan heb ik het nog niet eens over de talrijke branchetransfers, waarmee ik alleen al elke week een nieuwsbrief zou kunnen vullen.

Boeiend wordt de praktijk van alledag voor iedere branche-professional ook door de nieuwe risico's die zich continu aandienen, zoals recentelijk nog eens duidelijk werd tijdens het gezellige, maar bovenal interessante Co-podium dat de VNAB begin deze maand gedurende twee dagen organiseerde in het eigen kennis- en Ontmoetingscentrum. Risico's waarop niet alleen bedrijven zich op moeten voorbereiden, maar ook de (zakelijke) verzekeringsbranche. Volop werk aan de winkel derhalve.

Nu we het toch over het Co-Podium hebben. Daar hielden Jan-Pieter van der Helm en Ruben Oude Engberink van IG&H een interessante uiteenzetting over de financiële en andere trends op de zakelijke schadeverzekeringsmarkt. Zij schetsten enerzijds een positief beeld over dit segment, dat in zes jaar tijd de omzet met ruim 40% heeft zien toenemen. Het beurskanaal laat nog betere groeicijfers: een stijging met maar liefst 120% van € 1 miljard naar € 2,2 miljard.

Desalniettemin is er volgens het advies- en technologiebedrijf geen enkele aanleiding om op de lauweren te kunnen rusten. Hoewel het voor de komende jaren een verdere omzetgroei voorspelt – voor de gehele zakelijke schademarkt met ruim een kwart naar € 12 miljard in 2030 en voor het beurskanaal met zo'n 23% naar € 2,5 miljoen – verwacht IG&H daarentegen een verlaging van het marktaandeel van 22% naar 20%. Daarbij wordt vooral concurrentie ondervonden van het volmachtkanaal, dat de omzet de komende vijf jaar met ruim driekwart ziet toenemen en het marktaandeel van 18% naar 25%. Kortom, alertheid en waakzaamheid blijven geboden om als beurskanaal een relevante plaats in de markt te blijven behouden.





Liberty
Specialty Markets

Ontdek hoe
Liberty Europese
bedrijven helpt
om zich te
versterken.

INVESTEERT IN **EUROPA**

Ambitieuze vijfjarenplan moet leiden tot serieuze groei van de premieomzet

Liberty Specialty Markets kiest nadrukkelijk voor verdere expansie in Continentaal Europa

“We gaan Europa in...” Die kreet valt geregeld te beluisteren uit de kelen van supporters van voetbalclubs die door hun goede prestaties erin zijn geslaagd om Europees voetbal te behalen. Hoewel Liberty Specialty Markets al gedurende vele jaren in een zestal Europese landen met een kantoor gevestigd is en daarnaast ook in andere landen op het continent actief is, was het niet vreemd geweest als het lied ook op de burelen van de zes vestigingen te beluisteren zou zijn. Dit jaar heeft de verzekeraar namelijk onder de noemer ‘Invest in Europe’ zijn ambitieuze vijfjarenstrategie gelanceerd voor Continentaal Europa, die onder meer moet leiden tot een verdubbeling van de premieomzet.



Rob Groenen: “In Nederland zien we vooral groei- en expansiemogelijkheden door middel van uitbreiding van onze acceptatiemogelijkheden voor bestaande producten, het meer aanbieden van internationale programma’s en het lanceren van nieuwe verzekeringsproducten waardoor wij een leidende rol in die markt kunnen gaan spelen.”

Voldoende reden voor een praatje met Rob Groenen, die sinds de start in 2007 van Liberty Specialty Markets in Nederland als *Country Manager* de kar trekt van het inmiddels 49 medewerkers tellende in hartje Den Haag gevestigde verzekeringsbedrijf. Behalve voor de Nederlandse activiteiten is hij tevens verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van het per 1 juni jl. gestarte ‘*underwriting hub*’ in de Noorse hoofdstad Oslo, dat zich primair richt op de verzekeringsmarkten in Noorwegen, Zweden en Finland, en voor de inspanningen in België en Luxemburg, waarvoor per 1 januari 2026 een eigen kantoor wordt geopend in Antwerpen. Daarnaast is Liberty Specialty Markets al langer met een kantoor gevestigd in nog eens vijf landen: Duitsland (Keulen), Frankrijk (Parijs), Spanje (Madrid & Barcelona), Italië

(Milaan) en Zwitserland (Zurich), terwijl dit jaar ook kantoren worden geopend in Genua, Lyon en Rome.

BIJNA 20 JAAR IN NEDERLAND

In 2006 kreeg Liberty Specialty Markets licenties om in Nederland van start te gaan met de verkoop van (zakelijke) verzekeringen. Een jaar later ging de verzekeraar aan de Koninginnegracht 21 in Den Haag daadwerkelijk aan de slag met Rob Groenen en twee medewerkers. Het productenpalet bestond aanvankelijk uit AVB, bestuurders- en beroepsaansprakelijkheid en financiële instellingen en groeide in de bijna twee decennia erna verder uit met vrijwel alle zakelijke verzekeringsbranches met uitzondering van *property*. In 2017 werd *fine art & specie* (kunst) aan het productenpalet toegevoegd en een jaar later na de overname van Ironshore CAR en transport. Ook terrorisme, energy en cyber werden toegevoegd. Verdere uitbreiding werd gevonden in *surety* (garantieverzekeringen), *warranty & indemnity* (M&A) en in de afgelopen twee jaar *renewable energy*, krediet en evenementen (*Contingency*).

AVB, beroepsaansprakelijkheid en bestuurdersaansprakelijkheid & financiële instellingen vormen de drie grootste branches bij LSM, dat sinds de start zowel qua medewerkers als omzet een forse groei heeft doorgemaakt. Tien jaar na de start telde de zakelijke verzekeraar nog slechts 13 medewerkers; dit jaar staat de teller op 49 en is de komst van nummer 50 niet ver weg. De *country manager* denkt de komende vijf jaar het personeelskorps gemiddeld met drie á vier medewerkers per jaar uit te breiden. De omzet maakt een nog spectaculairdere groei door: van \$ 10 miljoen in 2009, naar ‘een bedrag met negen cijfers in 2025’. Een omzet die als gevolg van het ‘Invest in Europe’-vijfjarenplan richting 2030 nog veel verder gaat groeien.

Desgevraagd noemt Rob het zeer uitgebreide productenaanbod als één van de sterke punten van LSM. “Bovendien beschikken we over een fantastisch team aan verzekerings- en

schadeprofessionals die gezamenlijk onze klanten een hoog niveau aan service bieden. Dat krijgen we overigens ook regelmatig te horen van onze relaties zelf te horen, zo ook over onze bereikbaarheid en snelle respons op acceptatie- en andere vragen. Voor ons is dat logisch maar kennelijk vallen we daarmee op in de markt.”

INVEST IN EUROPE

Begin dit jaar heeft LSM met zijn vijfjarenplan *‘Invest in Europe’* ambitieuze groeiplannen ontvouwd voor de zes Europese kantoren. “Ondanks de moordende concurrentie op de zakelijke verzekeringsmarkten in de zes landen zien we nog volop groei-mogelijkheden in alle segmenten waarin we actief zijn. De opzet van de twee nieuwe kantoren in Oslo en Antwerpen zijn daar een voorbeeld. Daarnaast gaan we onze acceptatiemogelijkheden voor diverse van onze verzekeringsproducten verruimen en hebben we bovendien hoge verwachtingen van twee nieuwe verzekeringsproducten die in september wereldwijd worden gelanceerd.

Wat betekent een en ander voor het Nederlandse bedrijf? Rob: “Ook vanuit ‘Den Haag’ zetten we voor de komende vijf jaar in op een forse verdere groei richting 2030, zowel in Nederland

als vanuit de twee nieuwe vestigingen in Oslo en Antwerpen. In Nederland zien we vooral groei- en expansiemogelijkheden door middel van een uitbreiding van onze acceptatiemogelijkheden voor de bestaande producten, het meer aanbieden van internationale programma’s en de twee eerder genoemde verzekeringsproducten waardoor wij een leidende rol in die markt kunnen gaan spelen. En *last but not least* gaan we de komende jaren onze activiteiten op het gebied van zakelijke volmachten intensiveren en zo een verdere boost geven”, aldus LSM’s *country manager*. Liberty zal ook fors blijven investeren in automatisering, AI en in digitale verzekeringsoplossingen. Kortom, we gaan met elkaar een mooie en vooral boeiende tijd tegemoet. We hebben er zin in!” ■

We zien volop opportuniteiten in de regio, vooral als gevolg van de toenemende vraag naar capaciteit van bedrijven in tijden van marktonzekerheid

Nieuw kantoor in Oslo

Sinds 1 juni jl. heeft Liberty Specialty Markets (LSM) een kantoor geopend in Oslo om daarmee zijn activiteiten in Noord-Europa verder uit te breiden. De werkzaamheden zullen primair gericht op de verzekeringsmarkten in Noorwegen, Zweden en Finland, waarmee nauw zal worden samengewerkt met makelaars in die landen, en een breed scala aan verzekeringsproducten aanbieden.

Tot dusver werden LSM’s Nordics-activiteiten vanuit Den Haag aangestuurd. “Wij zijn van mening dat we onze klanten in de regio beter kunnen bedienen met *underwriters* en claimspecialisten ter plaatse. Door voortdurend contact te kunnen onderhouden met makelaars en hun klanten kunnen we bovendien nog beter inzicht krijgen in hun risicoprofiel.”

Daniel Unstad, de voormalige COO van House of Guarantees, is aangesteld om het kantoor van Liberty Mutual in Oslo te leiden en zal ook leiding geven aan de uitbreiding van LSM in de regio. Daarnaast zijn inmiddels twee ervaren *underwriters*, voor bestuurders-, beroeps- en algemene aansprakelijkheid, aan de slag gegaan in het kantoor dat wordt gedeeld met de medewerkers van de lokale *Surety*-tak van Liberty Mutual. In de loop van het jaar komt daar een D&O-specialist en een ervaren schadebehandelaar bij. In het begin zal kantoor Oslo zich bezighouden met AVB, D&O, financiële instellingen, beroepsaansprakelijkheid, *CAR Engineering* en een *property*dekking voor energiebedrijven.

Rob zegt dan ook volop opportuniteiten in de regio, vooral als gevolg van de toenemende vraag naar capaciteit van bedrijven in tijden van marktonzekerheid. Daar komt bij dat waar de meeste zakelijke verzekeraars hun Nordics-activiteiten vanuit Stockholm uitvoeren wij als enige dit vanuit Oslo doen. Daarbij helpt het zeker dat wij zien dat de grote lokale verzekeraars een terugtrekkende beweging maken in de grootzakelijke markt, een trend die wij ook in andere landen zien, waardoor makelaars blij zijn met een nieuwe aanbieder. Onze strategie is langdurige relaties aan te gaan met makelaars en hun klanten en deze mede door een excellente service en ondersteuning goed te onderhouden. Mede daardoor zijn wij ervan overtuigd dat onze komst goed zal worden ontvangen door bedrijven in Scandinavië, voor wie het hebben van meer keuzemogelijkheden om een adequate dekking te vinden een interessant perspectief is.”



Rob Groenen schudt de hand van Daniel Unstad, die is aangesteld om het kantoor van Liberty Mutual in Oslo te leiden en ook leiding zal geven aan de uitbreiding van LSM in de regio.

Markel en vier transportprofessionals vinden elkaar in ambitieuze en ondernemende marktaanpak voor Europa

We willen in alle landen uitgroeien tot een leidende marine-verzekeraar, te beginnen in Nederland

De één was al geruime tijd op zoek naar goede transportverzekeringsprofessionals om het bestaande productenpalet uit te breiden met marine-verzekeringen; de ander zocht naar een meer ondernemende manier van opereren in de transportverzekeringsector. Eerder dit jaar was daar dan de 'match' tussen enerzijds Markel en anderzijds vier gelouterde Marine-professionals, allen afkomstig van DUPI: Emiel Paaij, Stefan de Rooij, Mark Kouwenberg en Bert Scheper. Gezamenlijk willen zij vanuit het kantoor in Rotterdam en kantoor München, waar het hoofdkantoor voor Markel Insurance SE voor Europa zich bevindt, de *Marine*-portefeuille in Europa verder uitbouwen. En daarvoor heeft men ambitieuze groeiplannen. "We willen in alle landen waar we actief zijn uitgroeien tot een leidende *marine*-verzekeraar, te beginnen in Nederland."



Emiel Paaij en Bob Dorhout Mees: "Onze insteek is wereldwijd uit te groeien tot een relevante aanbieder op alle nichemarkten waarop we actief zijn. Dat was van meet af aan beroeps-, bedrijfs- en bestuurdersaansprakelijkheid en later is daar cyber bijgekomen. Gezien de positieve ontwikkeling op die terreinen zijn we op zoek gegaan naar andere niches. Zo zijn we inmiddels recent in Spanje gestart met renewable energy en nu dus met marine."

Qua locatie zit Markel overigens al 'aan de top'. Op de 38e verdieping van Delftse Poort aan het Rotterdamse Weena spreken we met algemeen directeur Bob Dorhout Mees en de per 1 juli jl. gestarte Emiel Paaij, die als *Head of Marine Europe* leiding geeft aan de transportverzekeringsactiviteiten voor alle vestigingen in Europa. Behalve in Rotterdam heeft Markel kantoren in Duitsland (München en Keulen), Frankrijk (Parijs en Pierrefitte-en-Auge), Zwitserland (Zürich), Spanje (Madrid en Barcelona) en sinds 1 juli jl. Italië (Rome).

De overstap van de ervaren *marine*-specialisten naar Markel is niet ongemerkt aan de markt voorbijgegaan. Niet in de laatste plaats door de gelijktijdige overstap van meerdere mede-

werkers van het ene naar het andere verzekeringsbedrijf, iets wat weliswaar eerder is voorgevallen in de branche, maar niet zo vaak.

KOERSWIJZIGING

Emiel zegt de gevoeligheid bij sommige branchegenoten te begrijpen en wil graag de beweegredenen van hem en zijn drie collega's toelichten: "Vooropgesteld, wij hebben alle vier jarenlang met plezier gewerkt bij DUPI en ik dacht zelf dat ik tot mijn pensioen daar zou blijven werken. Het bedrijf kenmerkte zich onder meer door een ondernemersgerichte aanpak die medewerkers veel ruimte gaf om uiteraard binnen bepaalde kaders zelfstandig te opereren. Door de aandeelhouder (SMABTP Group) is een strategie- en koerswijziging doorgevoerd, wat naast een managementwijziging een wat meer naar binnen gerichte aanpak met zich mee heeft gebracht, gebaseerd op continuïteit en stabiliteit. Wij wilden graag verder groeien, nieuwe mogelijkheden opzoeken, verder uitbouwen van de inmiddels uitstekend renderende portefeuille. Wij voelden dat de ruimte voor onze wensen wat beperkt was en daardoor werd het wat lastiger om commercieel te opereren zoals we gewend waren."

Hij vervolgt: "Op een gegeven moment hebben we met z'n vieren de koppen bij elkaar gestoken over hoe verder te gaan en ontstond het idee om op de een of andere manier samen elders verder te gaan: als nieuwe MGA, door samen te werken met een partij die ons op tal van fronten een infrastructuur kon bieden of door aansluiting bij een bestaande verzekeraar."

BUSINESSCASE

De vier hebben een *businesscase* uitgewerkt en hierover gesproken met meerdere partijen. Eén was Markel. "In Hamburg hebben we een ontmoeting gehad met Dan McCarthy, directeur Marine van Markel International, die onze ideeën

duddanig interessant vond dat hij voorstelde om ze ten uitvoering te brengen binnen de Markel organisatie. Een week later zaten we aan tafel met *Senior Management* van Markel. Het klikte en we waren er snel uit voor een *shop in a shop*-aanpak. Zij hebben de capaciteit, een goede naam en beschikken wereldwijd over een schat aan ervaring op transportverzekeringsgebied. Precies wat we zochten. Na het akkoord kwam het lastigste toen nog: het vertellen van onze nieuwe stap aan het management en medewerkers van DUPL. Daar hebben we eerlijk gezegd best wat pijn in de buik over gehad”.

Op de Europese transport-verzekeringsmarkt is zeker plaats voor een nieuwe aanbieder

WENS IN VERVULLING GEGAAN

It takes two to tango. Wat is het verhaal van de andere kant? Bob licht toe: “Markel International bestaat nog niet zo lang in Nederland waar we sinds 2011 actief zijn. Onze insteek is wereldwijd uit te groeien tot een relevante aanbieder op alle nichemarkten waarop we actief zijn. Dat was van meet af aan beroeps-, bedrijfs- en bestuurdersaansprakelijkheid en later is daar cyber bijgekomen. Gezien de positieve ontwikkeling op die terreinen zijn we op zoek gegaan naar andere niches. Zo zijn we inmiddels recent in Spanje gestart met *renewable energy* en nu dus met *marine*. Merkwaardig genoeg behoren we in de gehele wereld tot de marktleiders op transportverzekeringsgebied, maar hebben we op het Europese vasteland nog nauwelijks een portefeuille opgebouwd.”

Hij vervolgt: “Ik was eerlijk gezegd al een jaar of twee vergeefs op zoek naar een goede *marine*professional om die plannen te verwezenlijken. Met de komst van Emiel, Stefan, Mark en Bert hebben we die lang gekoesterde wens eindelijk in vervulling kunnen laten gaan. Het is uiteindelijk toch nog snel gegaan sinds de eerste gesprekken in maart. Wat ons aansprak in

hen was dat zij al een gedegen *businesscase* voor Nederland hadden gemaakt, die vervolgens is uitgebreid naar de overige landen waarin we actief zijn: Duitsland, Frankrijk, Zwitserland, Spanje en – sinds 1 juli jl. – Italië. Daar komen binnenkort België en Portugal bij. We hebben er dan ook alle vertrouwen in dat we ook op het gebied van *marine*-verzekeringen dezelfde mooie ontwikkeling kunnen doormaken als bij beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid.”

STERKE PUNTEN

Wat zou je als kracht van Markel willen bestempelen? Bob neemt het woord: “In de eerste plaats de uitgebreide vakkennis en ervaring bij onze medewerkers op alle vakgebieden, die dicht bij de klant staan, oplossingsgericht zijn, ondernemerschap aan de dag leggen en – uiteraard binnen bepaalde kaders – een grote mate van vrijheid, zelfstandigheid en beslissingsbevoegdheid hebben om bedrijven optimaal van dienst kunnen zijn. Daarnaast hebben we korte lijnen, zijn we goed bereikbaar – ook telefonisch – en kunnen we snel handelen, zowel aan de acceptatiekant als bij de afwikkeling van schades, dé reden waarom bedrijven zich verzekeren.”

Merkwaardig genoeg behoren we in de gehele wereld tot de marktleiders op transport-verzekeringsgebied, maar hebben we op het Europese vasteland nog nauwelijks een portefeuille opgebouwd

Hoe wil je dat Markel wordt gezien in de markt? Bob antwoordt: “Niet als de allergrootste of de allergeodkoopste, maar als de verzekeraar *of choice*: als een klantgerichte en oplossingsgerichte verzekeraar die een relevante aanbieder is in alle niches en landen waarin we actief zijn. Wij kiezen voor de langetermijnrelaties met bedrijven en makelaars.”

Markel Nederland in 14 jaar naar 74 medewerkers en een omzet van 80 miljoen euro

Markel opende in juli 2011 een kantoor voor de Nederlandse markt, dat na Brexit onderdeel werd van Markel Insurance S.E.. De verzekeraar richt zich van meet af aan op niche-verzekeringen voor de zakelijke markt. In het begin waren dat beroeps- bedrijfs- en bestuurdersaansprakelijkheid en daar is later cyber bijgekomen.

Na de integratie van de portefeuille van Schouten Insurance International in 2016 wordt de verzekeraar geleid door Bob Dorhout Mees. Sindsdien is het personeelsbestand gegroeid van 16 naar 74 medewerkers en de omzet van 14 miljoen euro naar 80 miljoen euro. Het grootste deel daarvan is afkomstig van beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen, gevolgd door bestuurdersaansprakelijkheid en cyber.

RUIMTE VOOR NIEUWKOMER

Aan ambities geen gebrek bij het nieuwe *marine*-team van Markel. Emiel: "De transportverzekeringsbranche bevindt zich wereldwijd in turbulente tijden, die tal van (nieuwe) risico's met zich meebrengen. In de eerste plaats de geopolitieke ontwikkelingen, die op meerdere plekken in de wereld voor onrust en problemen zorgen. En daarnaast brengt cyber nieuwe risico's met zich mee en blijven branden op containerschepen en het transportrisico van elektrische auto's de sector zorgen baren. Aan de andere kant biedt dat kansen, omdat bedrijven zich willen indekken tegen de risico's die op hen afkomen."

Emiel zegt ervan overtuigd te zijn dat er op de Europese transportverzekeringsmarkt dan ook zeker plaats is voor een nieuwe aanbieder als Markel. "Niet in de laatste plaats doordat 'de gevestigde orde' in mijn ogen kansen laat liggen qua expertise, het contact met klanten en met name qua service. Wij zien dan ook volop mogelijkheden op een breed terrein: *Hull, Cargo, Marine Liability, P&I* en *Charterers' Liability*. Sterker nog, we willen binnen vijf jaar uitgroeien tot een leidende verzekeraar in alle landen waarin we actief zijn, als eerste in Nederland." ■

Het Marine-team van Markel

Emiel Paaij is per 1 juli 2025 benoemd tot *Head of Marine Europe* voor Markel Insurance SE en zal leiding gaan geven aan het *Marine*-team voor alle vestigingen in Europa vanuit kantoor Rotterdam. Hij was sinds oktober 2014 bij DUPI Group achtereenvolgens werkzaam als *Director Marine*, *Director of Underwriting* en de afgelopen 2,5 jaar als *Chief Underwriting Officer*. Daarvoor werkte hij ruim zes jaar als *Marine Manager* bij AIG/Chartis en ruim 9,5 jaar als *Second Vice President* bij Gen Re.



Daarnaast is **Stefan de Rooij** aangesteld tot *Head of Marine Hull*. De afgelopen ruim 6,5 jaar was hij bij DUPI actief als *Senior Underwriter Marine Hull*, als *Lead Underwriter Marine Hull* en sinds januari 2023 als *Underwriting Director Hull*. Eerder werkte hij bijna zeven jaar bij HDI Global SE, waar hij in januari 2022 begon als *Assistent Underwriter Marine* en zich sindsdien heeft opgewerkt tot (*junior*) *Underwriter Marine Hull & Events* en uiteindelijk tot *Senior Underwriter Marine Hull*.



Verder gaat **Mark Kouwenberg** aan de slag in de functie van *Head of Marine Cargo*. De afgelopen ruim 7,5 jaar werkte hij bij DUPI Group als *Lead Underwriter Cargo*, als *Associate Director Cargo*, en sinds januari 2023 als *Underwriting Director Marine Cargo*. Eerder was hij bijna zes jaar werkzaam bij HDI Global SE als *Senior Underwriter Marine Cargo*, 4,5 jaar als *Broker/Underwriter Marine* bij van Lanschot Chabot en eveneens 4,5 jaar bij Bovemij Verzekeringen als *Underwriter*.



Bert Scheper is eveneens per 1 juli a.s. benoemd tot *Head of P&I and Charterers Liability Europe*. In tegenstelling tot zijn drie collega's zal hij opereren vanuit het hoofdkantoor van Markel Insurance SE in München. Bij DUPI was hij sinds november 2019 werkzaam als *Underwriting Director*. Daarvoor fungeerde hij ruim een jaar als *Interim Management Consultant* onder de naam Scheper Consultancy, tien jaar als *Underwriting Director* bij MSAmelin, eveneens tien jaar bij rechtsvoorganger Fortis Corporate Insurance als *Senior Marine Underwriter, Manager Support & Control* en als *Underwriting Manager Hull*, ruim 3,5 jaar bij AMEV Interloyd als *Senior Marine Underwriter* en bijna 4,5 jaar bij AMEV (nu a.s.r.) als *property & marine underwriter*.



De periodieke beoordelingsverplichting van de constructieve veiligheid voor gebouweigenaren vanuit privaatrechtelijk perspectief

Door Willemijn Smit, advocaat bij VanNierkerkCieremans Advocaten



Aangezien 1 juli 2025 dichterbij komt, zal ik in deze bijdrage enkele van deze punten aanstippen zonder een uitputtend overzicht van de gevolgen van deze invoering te geven.

ACHTERGROND

De periodieke beoordelingsverplichting is opgenomen in artikel 3.6a Besluit Bouwwerken leefomgeving (Bbl). Deze beoordelingsverplichting is (mede) het gevolg van een onderzoek naar het instorten van het dak van het AZ-stadion (zie: <https://onderzoeksraad.nl/onderzoek/verborgen-gebreken-lessen-uit-de-instorting-van-het-dak-van-het-az/>).

De maatschappelijke verantwoordiging was immers groot toen bleek dat dit stadion dertien jaar in gebruik was geweest, terwijl de stalen dakconstructie waarschijnlijk al bij oplevering niet voldeed aan de bouwkundige eisen.

Artikel 5.62 van de Omgevingsregeling bepaalt dat de periodieke beoordelingsplicht geldt voor bouwwerken met (a) een bijeenkomstfunctie, (b) een onderwijsfunctie, (c) een sportfunctie, of (d) een overige gebruiksfunctie voor personenvervoer, en die bestemd zijn voor ten minste 5.000 personen. Het gaat bijvoorbeeld om theaters, stadions, winkelcentra en stationsgebouwen en dus niet om kantoorgebouwen. Het idee is dat de regeling in de toekomst (onder meer) wordt uitgebreid naar gebouwen met een ruimte die is bestemd voor ten minste 500 personen.

De eerste beoordeling van nieuwe gebouwen dient uiterlijk drie jaar na de gereedmelding door een onafhankelijk en deskundig bedrijf te worden uitgevoerd. Bestaande gebouwen die na 1950 zijn gebouwd of verbouwd, moeten voor 1 juli 2025 zijn beoordeeld.

Na de initiële beoordeling moet het gebouw elke drie tot tien jaar opnieuw worden beoordeeld, waarbij de exacte frequentie afhangt van de aard en het risico van het gebouw. Bouwwerken waarvan bij de eerste beoordeling is geoordeeld dat het vertrouwen gerechtvaardigd is dat niet meer dan 500 personen gelijktijdig gevaar lopen bij het bezwijken van een constructieonderdeel, worden vrijgesteld van deze periodieke beoordelingsplicht.



Vanaf 1 juli 2024 geldt voor gebouweigenaren een periodieke beoordelingsverplichting van de constructieve veiligheid van – kort gezegd – grote publiek toegankelijke gebouwen. Voor

bestaande gebouwen die na 1950 zijn gebouwd of verbouwd, betekent dit dat zij vóór 1 juli 2025 moeten zijn beoordeeld.

Het achterwege laten van de periodieke beoordeling of het niet (tijdig) treffen van de noodzakelijke voorzieningen zal in de eerste plaats publiekrechtelijke gevolgen hebben. Toch kan de beoordelingsverplichting ook invloed hebben op de (privaatrechtelijke) aansprakelijkheid van gebouweigenaren en implicaties hebben voor hun (first party-)verzekeringsdekking.

Het doel van de regeling is het beter waarborgen van de constructieve veiligheid van gebouwen tijdens de gebruiksfase. De vraag is of – en zo ja hoe – deze regeling de aansprakelijkheid van gebouweigenaren beïnvloedt als de constructie van het gebouw (desondanks) faalt met schade voor personen en/of zaken tot gevolg en welke gevolgen deze regeling kan hebben voor hun (*first party*-)verzekeringsdekking.

AANSPRAKELIJKHEID VAN GEBOUWEIGENAREN BIJ EEN FALENDE CONSTRUCTIE

De aansprakelijkheid van een gebouweigenaar bij schade door een gebrek in zijn gebouw is – in beginsel – geregeld in artikel 6:174 BW. Een publiek toegankelijk gebouw waarvan de constructie niet voldoet aan de bouwkundige eisen met instorting tot gevolg, zal al snel kwalificeren als gebrekkig, waardoor de regeling in artikel 6:174 BW in beeld komt. Het feit dat de eigenaar de gebreken niet kende of behoorde te kennen is bij dit artikel geen verschoningsgrond voor aansprakelijkheid. De periodieke beoordelingsverplichting waardoor de eigenaar op de hoogte is of behoort te zijn van constructieve gebreken van het gebouw, brengt in beginsel dus geen verandering in de vestiging van aansprakelijkheid op grond van artikel 6:174 BW (en artikel 6:181 BW).

Gebouweigenaren kunnen bij schade door hun gebouw mogelijk ook op grond van artikel 6:162 BW worden aangesproken. Dit is met name relevant voor (gesubrogeerde) verzekeraars. In tegenstelling tot artikel 6:174 BW is voor het aannemen van onrechtmatigheid in de zin van artikel 6:162 BW in beginsel vereist dat de aangesproken partij wist of (door het doen van nader onderzoek) *behoorde te weten* van het door hem gecreëerde gevaar en de dreigende verwezenlijking daarvan (K.J.O. Jansen, in: *GS Onrechtmatigde daad*, art. 6:162 BW, aant. 6.3.8.1).

Invoering van de beoordelingsplicht is met name relevant voor het vereiste van 'behoren te weten'. Immers, indien een gebouweigenaar (al dan niet na beoordeling door een onafhankelijk en deskundig bedrijf) weet dat zijn gebouw behept is met constructieve gebreken en de gebouweigenaar desondanks nalaat (tijdig) noodzakelijke voorzieningen te treffen, waarna derden schade lijden, zal snel sprake zijn van onrechtmatige gevaarstelling. Dit verandert door de beoordelingsplicht dus niet. Echter, ook als de gebouweigenaar geen weet had van de gebreken, kan hij aansprakelijk zijn voor schade door gebreken in het gebouw, indien hij *behoorde te weten* dat er constructieve gebreken waren.

Met de invoering van de verplichting tot periodieke beoordeling is de frequentie en de omvang van de onderzoeksplicht naar de constructieve veiligheid van gebouwen wettelijk vastgelegd. Als de gebouweigenaar nalaat de verplichte periodieke beoordeling uit te voeren, waarna derden schade lijden door constructieve gebreken van het gebouw, zijn er gronden om te betogen dat de gebouweigenaar de gebreken *behoorde te kennen*. Immers, de gebreken hadden bij een beoordeling aan het licht kunnen komen. Of de gebouweigenaar aansprakelijk kan

worden gehouden voor de schade is dus (mede) afhankelijk van de vraag of de gebreken waardoor de schade is ontstaan bij een (tijdige) beoordeling zouden zijn opgemerkt.

Daarnaast zijn er gevallen denkbaar waarbij de schade is ontstaan (i) in de eerste drie jaar na de gereedmelding van het gebouw of (ii) nadat een (tijdige) beoordeling heeft plaatsgevonden zonder dat gebreken zijn vastgesteld. Het is de vraag of dan kan worden betoogd dat de gebouweigenaar behoorde te weten dat de constructie van het gebouw niet voldeed.

In situatie (ii) rijst de vraag of de gebouweigenaar mocht afgaan op de deskundigheid van de gecertificeerde beoordelaar en er na de beoordeling dus vanuit mocht gaan dat de constructie van zijn gebouw voldeed. In situatie (i) is het de vraag of de maximale wettelijke termijn voor de initiële beoordeling impliceert dat de gebouweigenaar de constructie niet eerder hoefde te beoordelen.

Het wettelijk vastleggen van de periodieke beoordelingsverplichting en bijbehorende frequentie kan dus van invloed zijn op de invulling van de (geobjectiveerde) kennis van de gebouweigenaar en de reikwijdte van zijn onderzoeksplicht. Hiermee kan de regeling uit artikel 3.6a Bbl dus invloed hebben op de aansprakelijkheid van de gebouweigenaar op grond van artikel 6:162 BW.

Bovendien kan er een zekere reflexwerking uitgaan van deze periodieke beoordelingsverplichting ten aanzien van gebouwen die strikt genomen niet onder deze regeling vallen. Immers, betoogd kan worden dat van gebouweigenaren van kleinere gebouwen of ander soort gebouwen niet meer kan worden verwacht dan van eigenaren van grote, publiektoegankelijke gebouwen. Aan de andere kant is het de vraag of van eigenaren van gebouwen die strikt genomen niet onder de regeling vallen, zoals kantoorgebouwen, niet kan worden verwacht dat zij zich (al dan niet vrijwillig) aan een soortgelijk regime van beoordelingen onderwerpen om de veiligheid van hun bezoekers te garanderen. En hoe zit het met de beoordeling van de constructie van oudere gebouwen? Had dit bijvoorbeeld de recente instorting van de Wilhelminatoren in Valkenburg kunnen en/of moeten voorkomen?

GEVOLGEN VOOR (FIRST PARTY-) VERZEKERINGSDEKKING

De periodieke beoordelingsplicht kan mogelijk ook gevolgen hebben voor de verzekeringsdekking onder de *first party*-verzekering van een gebouweigenaar.

Zo valt bij de modelvoorwaarden voor brandverzekeringen van de VNAB, zoals de NBZB 2006 en de VMZB 2021, instorting na hevige sneeuwval als gevolg van constructie- en/of onderhoudsfouten in beginsel niet onder de dekking. In de VMZB 2021 is dit uitgesloten voor zover dit binnen de invloedssfeer van de verzekerde ligt.

De periodieke beoordelingsplicht kan er wellicht voor zorgen dat constructiefouten eerder binnen de invloedssfeer van de gebouweigenaar vallen en dus uitgesloten zijn van dekking. De gebouweigenaar is immers verantwoordelijk voor een tijdige periodieke beoordeling op constructieve veiligheid en dus het tijdig ontdekken van constructiefouten.

Een ander punt is dat keuringen van gebouwen over het algemeen relevant zijn voor het verkrijgen van verzekeringsdekking. Zo is voorstelbaar dat de periodieke keuring voor constructieve veiligheid wordt betrokken bij een aanvraag voor verzekeringsdekking voor een gebouw of zelfs een vereiste wordt voor het verkrijgen van een verzekering. Verzekeraars zijn daarbij uiteraard vrij om een dergelijke keuring ook voor andere gebouwen te eisen of een strengere keuring voor te schrijven.

CONCLUSIE

Samengevat hebben de gebouweigenaren van grote publiek toegankelijke gebouwen per 1 juli 2024 een in de wet vastgelegde verantwoordelijkheid gekregen om constructiefouten tijdig te ontdekken en daarmee ongelukken te voorkomen. Hiermee komt de verantwoordelijkheid voor constructiefouten mede op gebouweigenaren te liggen. Dit kan gevolgen hebben voor de aansprakelijkheid van de gebouweigenaar (behoorde hij de constructiefouten te kennen?) en mogelijk ook voor zijn verzekeringsdekking (liggen de constructiefouten in zijn invloedssfeer?). Gelet op deze juridische aspecten is het voor gebouweigenaren dus verstandig om tijdig een beoordeling uit te voeren. Al is de veiligheid van de bezoekers uiteraard de belangrijkste reden om de constructieve veiligheid van gebouwen (tijdig) te beoordelen.”



Allianz 

WIJ ZIJN ALLIANZ COMMERCIAL

Van CEO's
tot lokale helden

[Ontdek meer](#)

De verzekerbbaarheid van energieopslag

Door Michel Vilijn, GreenTech Underwriting Manager MSIG Europe

Nu er steeds meer stroom wordt opgewekt met hernieuwbare bronnen, vooral uit zon en wind, wordt het steeds belangrijker om het elektriciteitsnet stabiel te houden. Energieopslag speelt daarin een cruciale rol. Er komen steeds meer (mega)batterijen, en er wordt volop geëxperimenteerd met opslag in waterstof, waterkracht en bijvoorbeeld vliegwielen. Maar die technologieën brengen ook nieuwe risico's met zich mee. Wat zijn die risico's, hoe kunnen die beperkt worden en welke rol spelen verzekeraars in de ontwikkeling van deze nieuwe technologieën?



Michel Vilijn

Er zijn allerlei verschillende technologieën om energie op te slaan. Eerst een korte schets van de mogelijkheden: van waterstof en batterijen tot mechanische en thermische energieopslag.

WATERSTOF

Met overvloedige elektriciteit kan water via elektrolyse omgezet worden in waterstof. Als dat gebeurt met duurzame elektriciteit, bijvoorbeeld uit zon en wind, spreken we van groene waterstof. Als fossiele energie wordt gebruikt, maar de CO2 voor het groot-

ste deel wordt afgevangen, spreken we van blauwe waterstof. Waterstof kan worden samengeperst tot verschillende gasvormen, of hypergekoeld tot vloeistof. Het kan boven of onder de grond worden opgeslagen. Waterstof kan opgeslagen worden om later weer omgezet te worden naar elektriciteit. Het kan ook als brandstof gebruikt worden, of verwerkt naar andere brandstoffen, zoals methaan en ammoniak.

Waterstof wordt gezien als belangrijk onderdeel in een duurzaam energiesysteem, maar er staan nog technologische uitdagingen in de weg van grootschalige productie. Toch staan er al steeds meer waterstof tankstations in Nederland en is er ook een Nederlands ziekenhuis met een waterstof-energieopslaginstallatie naast zijn zonnepark.

Belangrijke risico's

- Kortsluiting in de elektrolyser met mogelijk brand / ontploffing tot gevolg.
- Breuk van onder druk staande leidingen of compartimenten.
- Bij ongecontroleerde ontsnapping van waterstof of ammoniak: brand- en explosiegevaar.

Preventie en mitigatie

- Veiligheidsmaatregelen vanuit de procesindustrie, zoals dubbele afsluiters en overdrukventielen.
- Gasdetectie.
- Compartimentering van de installatieonderdelen.

BATTERIJEN

Batterijen zijn op dit moment de meest gebruikte technologie voor energieopslag. Ze zijn makkelijk lokaal te plaatsen, als aanvulling op de eigen energieopwekking middels zonnepanelen of windmolens.

De ontwikkelingen gaan snel: het afgelopen jaar verdubbelde het aantal batterijen in Nederland tot 40.000. De opslagcapaciteit verdriedubbelde zelfs, tot 621 megawattuur. In november 2020 werd de megabatterij Rhino in gebruik genomen, toen de grootste van Nederland met een vermogen van 12 megawatt. Eind 2025 neemt FlevoBESS een batterij in gebruik met een capaciteit van 31,6 megawatt, onderdeel van de Dronter Energie





Opslag die een totaal vermogen van 180 megawatt zal krijgen. Het meest bekend type is de lithium-ion batterij, maar er zijn allerlei soorten. De zoutbatterij lijkt de snelst groeiende technologie voor de toekomst te worden: het is duurzamer en goedkoper dan de lithium-ion batterij en heel geschikt voor langdurige opslag.

Een batterijopslagsysteem bestaat uit verschillende batterij-units, conversiesystemen en een controlesysteem voor het intelligent laden en ontladen van de batterijen.

Belangrijke risico's

- Brand, met risico op overslag naar andere batterij-units en zaken.
- Milieuschade bij lekkage of brand.
- Operationele risico's door onjuiste installatie, onderhoud of productiefouten.

Preventie en mitigatie

- Voldoende afstand of brandmuren tussen batterij-units en conversiesystemen.
- Gesloten kabelsystemen, omheining en camerabewaking.
- Continue monitoring, in batterij-units en controlesystemen.
- Branddetectiesystemen en adequate batterij-blussystemen.
- Bliksembeveiliging.

MECHANISCHE ENERGIEOPSLAG

Bij mechanische energieopslag wordt elektrische energie in kinetische of potentiële energie omgezet. Bijvoorbeeld in vliegwielen, door lucht samen te persen in ondergrondse tanks of cavernes of door water op te pompen naar een hoger gelegen reservoir (dit wordt ook wel een waterbatterij genoemd). De energie wordt weer vrijgegeven door het vliegwiel af te remmen, de samengeperste lucht te laten uitzetten of het opgepompte

water langs een elektriciteit opwekkende turbine te laten stromen.

Vliegwielen hebben een goed rendement, maar het zijn zware installaties waarin erg hoge toerentallen worden bereikt. Vaak worden de installaties onder de grond geplaatst maar ook al in zware stalen containers. Mechanische energieopslag is veelbelovend, zeker voor het absorberen van hoge vermogenspieken (in het geval van vliegwielen) en langetermijnopslag (in het geval van water). Het heeft een goed rendement, de materialen zijn niet chemisch of toxisch, en recyclebaar. De technologieën hebben nog wel tijd nodig om schaalbaar te worden.



Belangrijke risico's

- Bij alle typen van mechanische energieopslag: defect van onderdelen
- Bij vliegwielen: ongevallen waarbij onderdelen (met grote kracht) losschieten en schade veroorzaken.
- Bij vliegwielen: schade door laag frequente trillingen als het vliegwiel niet goed opgehangen is.

Preventie en mitigatie

- Bij vliegwielen: robuust ontwerp, nauwkeurige installatie, met gecertificeerde materialen.
- Monitoring van relevante toleranties tijdens gebruik om defect of schade te voorkomen.

THERMISCHE ENERGIEOPSLAG

Bij deze vorm van energieopslag wordt een medium zoals grondwater, zand, basalt, baksteen of zout met energie geladen door het te verwarmen. Dat kan met industriële restwarmte, zonnestralen of elektrisch. De opgeslagen energie komt weer vrij door het medium te laten afkoelen. De warmte kan direct gebruikt worden of weer in elektriciteit worden omgezet. De gebruikte materialen zijn volop beschikbaar, goedkoop en niet toxisch. Dit maakt deze vorm van energieopslag heel veelbelovend en er wordt volop mee geëxperimenteerd, maar het wordt nog niet op grote schaal toegepast.

DE ROL VAN VERZEKERAARS

Het is duidelijk dat sommige opslagtechnieken nog aan het begin van hun praktische ontwikkel- en toepassingstraject staan. Maar ook de technologieën die al een aantal jaren onderweg zijn, worden nog volop doorontwikkeld.

Dit betekent dat er nog steeds onzekerheden zijn rondom de risico's. Daarom spelen verzekeraars een belangrijke rol in deze fase: investeerders zijn alleen bereid om in te stappen in de ontwikkeling van nieuwe en opkomende technologieën, als de onzekerheden afgedekt worden. We zagen dit ook bij de ontwikkeling van windparken 20 jaar geleden.

GEBREK AAN HISTORISCHE DATA

Verzekeraars maken traditioneel gezien gebruik van historische data om risico's in te schalen. Maar die ontbreken bijna per definitie bij technologieën die nog geen gemeengoed zijn. Daarom kunnen ondernemers en investeerders in deze fase vaak moeilijk terecht op de verzekeringsmarkt. Het is echter wel degelijk mogelijk om de risico's in te schalen, met een andere – pragmatische – aanpak en de juiste technische ervaring. Een voorbeeld. Bij waterstofprojecten kun je allereerst kijken naar vergelijkbare installaties met stoffen onder hoge druk in de petrochemische en chemische industrie. Dat geeft een goede basis voor de inschatting van risico's en mogelijke schade.

Daarna breng je de verschillen tussen de nieuwe en vergelijkbare bestaande installaties in kaart. Bij de huidige waterstofontwikkelingen bijvoorbeeld, gaat het niet (alleen) om statische, grote installaties, maar ook om verhandelbare en verplaatsbare installaties of units. Ook is waterstof lichter dan lucht, in tegenstelling tot veel andere stoffen die juist zwaarder zijn. Dat is van belang voor het brand- en explosierisico. Zware stoffen verspreiden zich laag bij de grond over een groot gebied bij een lekkage. Waterstof stijgt op.

RISK ENGINEERING IS CRUCIAAL

Batterijen zijn ondertussen gemeengoed. Toch is er nog veel voorzichtigheid in verband met het brandrisico. Batterijbranden zijn notoir moeilijk te blussen. Maar in de maritieme sector zijn al specifieke en adequate blussystemen ontwikkeld voor batterijen, omdat er al geruime tijd grote schepen zijn die elektrisch varen. Ook blijkt het zeer zinvol om de lokale brandweer te betrekken, zodat deze bekend is met de situatie en zich kan voorbereiden op mogelijke calamiteiten.

Risk engineering is dus cruciaal, zowel bij het inschalen van de risico's als bij het adviseren over passende preventiemaatregelen. ■

Belangrijke risico's

- Plotseling uitvallen van de installatie door een eigen gebrek of een externe oorzaak, zoals stroomstoring met piekspanningen

Preventie en mitigatie

- Onderhoudscontract
- Garantie leveranciers

Voorbeeldprojecten

Een greep uit de projecten waar MSIG Europe bij betrokken is.

GROENE WATERSTOF UIT NIEUWEGEIN

Hysolar realiseert een, voor Nederland en daarbuiten toonaangevend project: waterstofproductie en -opslag op een industrieterrein in Nieuwegein. Het Hysolar/ Greenpoint waterstoftankstation levert waterstof op een druk van 350 bar voor zwaar transport en op 700 bar voor personenauto's. De waterstofproductie volgt de vraag en stijgt naar 300 ton per jaar. Dit is voldoende voor het dagelijks gebruik van ongeveer 1500 personenauto's of 60 bussen of vrachtwagens. Aannemingsbedrijf Jos Scholman is met een reeks voertuigen en werktuigen een van de grote afnemers van de groene waterstof.

ENERGIEOPSLAG BIJ HET GROOTSTE ZONNEPARK VAN NEDERLAND

In Groningen wordt het grootste zonnepark van Nederland aangelegd. In totaal worden er bijna 330.000 zonnepanelen geplaatst met een vermogen van bijna 200 megawattpiek. Het zonnepark zal jaarlijks zo'n 70.000 huishoudens van groene energie voorzien. Er is meer dan 100 miljoen euro in het project geïnvesteerd. Naast de panelen wordt er ook een grote batterij geplaatst, die overtollige energie op kan slaan als het stroomnet vol zit.

DE GROOTSTE BATTERIJ VAN NEDERLAND

FlevoBESS neemt dit jaar de grootste batterij van Nederland in gebruik. Eneco zal de batterij van FlevoBESS aansturen om te zorgen dat op momenten van overschot de stroom kan worden opgeslagen in de batterij, om deze op momenten van tekorten in te zetten. Zo is het mogelijk om de turbines – van meerdere aangesloten windparken – meer uren te laten draaien en de opgewekte duurzame windenergie efficiënt in te zetten. De capaciteit van de batterij is vergelijkbaar met het energieverbruik van circa 23.000 huishoudens per dag.

Publicatie KPMG:



Verzekeraars en klimaatrisico's: Een strategisch perspectief

Verzekeraars staan in het oog van de klimaatstorm. De stijgende temperaturen, extreme regenval, overstromingen en periodes van droogte leiden tot een groeiend aantal claims. Dit zorgt niet alleen voor hogere kosten, maar creëert ook fundamentele acceptatierisico's en roept vragen op over wat in de toekomst nog verzekeraar zal zijn. Met het oog hierop heeft KPMG recentelijk de publicatie uitgebracht met als titel 'Verzekeraars en klimaatrisico's: Een strategisch perspectief', die hieronder integraal wordt geplaatst en waarin onder meer wordt ingegaan op de impact van klimaatverandering op Nederland, een innovatieve aanpak van klimaatrisico's, de kracht van samenwerking en de weg vooruit.



INTRODUCTIE

De beelden van de overstromingen in Limburg en Noord-Brabant in 2021 staan nog helder op ieders netvlies. Wat toen nog als een uitzonderlijke gebeurtenis werd gezien, zal steeds meer de nieuwe realiteit worden. Klimaatverandering is geen verre toekomstmu-
ziek meer. Het is een urgent risico en heeft nu al impact op de bedrijfsvoering van verzekeraars, hun klanten en de Nederlandse samenleving als geheel.

Verzekeraars bevinden zich in het oog van deze klimaatstorm. Stijgende temperaturen, extreme regenval, overstromingen en periodes van droogte leiden tot een groeiend aantal claims. Dit zorgt niet alleen voor hogere kosten, maar creëert ook fundamentele acceptatierisico's en roept vragen op over wat in de toekomst nog verzekeraar blijft en hoe verzekeraars daar, vanuit hun maatschappelijke rol, mee kunnen omgaan. Vragen als:

- Wat doen verzekeraars om schade verzekeraar te houden?
- Welke rol kunnen verzekeraars spelen voor burgers en bedrijven die niet verzekerd zijn en waarvoor verzekeringspremies te hoog worden?
- Hoe kunnen verzekeraars omgaan met niet-verzekerbare schade?

Verzekeraars en herverzekeraars spelen een cruciale rol in het beheer en de financiering van klimaatrisico's. Daarnaast werken zij samen met andere partijen in de Nederlandse maatschappij, zoals bedrijven (bijvoorbeeld banken), de (Rijks)overheid en maatschappelijke organisaties. Het behoud van de financiële veerkracht van bedrijven en consumenten is van groot belang voor zowel de maatschappij als verzekeraars. Bijvoorbeeld om de kosten van een groeiende schadelast als gevolg van klimaatverandering op te vangen – iets waarvoor Nederland kwetsbaar is."

Innovatieve aanpak klimaatrisico's: Drie strategieën gericht op preventie, één op spreiding van schade

Om klimaatrisico's verzekeraar te houden, zijn innovatieve benaderingen nodig. Veruit de meeste strategieën draaien om het verminderen van schade met wel 30 tot 40%. We lichten hier vier veelbelovende strategieën toe, waarvan er drie op preventie gericht zijn en één op de spreiding van schade.

1. Klimaatadaptief schadeherstel

Een belangrijke kans ligt in klimaatadaptief schadeherstel. In plaats van schade simpelweg te herstellen naar de oorspronkelijke staat, kan het effectiever zijn om direct verbeteringen aan te brengen die toekomstige schade voorkomen of verminderen. Het *Build Back Better*-programma in het Verenigd Koninkrijk is hier een voorbeeld van. Verzekeraars keren per claim aanvullend maximaal GBP 10.000 uit om huizen beter bestendig te maken tegen toekomstige overstromingen. Flood Re, het Britse publiek-private herverzekeringssysteem, stelt het geld hiervoor beschikbaar.

In Nederland stuit deze aanpak op het indenniteitsbeginsel, wat inhoudt dat een verzekering niet mag leiden tot een vergoeding hoger dan de daadwerkelijke schade. Echter, in de praktijk biedt schade juist een kans om toekomstige schade te beperken, waarmee zowel klant als verzekeraar geholpen zijn. De overheid onderzoekt momenteel de mogelijkheid om klimaattherstel wettelijk te verankeren.

2. Proactieve klantcommunicatie

Bewustwording creëren en klanten informeren over klimaatrisico's is essentieel voor preventie. Uit onderzoek blijkt dat het informeren van bedrijven effectief is: bedrijven zijn gemotiveerd om risico-reducerende maatregelen te nemen wanneer ze tijdig een waarschuwing ontvangen.

Uit een onderzoek van het Verbond van Verzekeraars onder 200 MKB-bedrijven in Limburg naar risicoreducerend gedrag van bedrijven bij overstromingen, blijkt dat bedrijven sterk gemotiveerd zijn om maatregelen te nemen tegen overstromingsschade. Vooral tijdige waarschuwingen en informatievoorziening blijken effectief: bedrijven die tijdig gewaarschuwd worden, treffen vaker noodmaatregelen, en bedrijven die zelf informatie opzoeken, nemen vaker structurele maatregelen. Opvallend is dat bedrijven, ondanks een hogere risicoperceptie dan huishoudens, minder geneigd zijn te verhuizen bij herhaalde overstromingen. Het onderzoek laat zien dat verzekeraars en adviseurs een belangrijke rol kunnen spelen door informatievoorziening en tijdige waarschuwingen, waarmee 30 tot 40% van de schade voorkomen kan worden.

Wat we verder zien, is dat huishoudens die zich vooraf geïnformeerd hebben over het overstromingsrisico van de woning vaker waterbestendige maatregelen en noodmaatregelen nemen die vervolgens schade aan de woning beperken. Tijdige waarschuwingen spelen een essentiële rol bij deze maatregel, aangezien huishoudens zo langer de tijd krijgen om bijvoorbeeld spullen naar boven te dragen. Het blijkt dus belangrijk om zowel op het moment van mogelijke overstroming te waarschuwen, als ver vooraf om *awareness* te creëren.

Op dit moment zijn er veel gedecentraliseerde klimaatinformatiediensten beschikbaar. Een nadeel is dat de meeste diensten niet gratis beschikbaar zijn voor particuliere huiseigenaren en zich richten op gemeenten of grote vastgoedbeleggers. Verder zijn veel diensten niet toekomstgericht en ontbreekt concreet advies over preventiemaatregelen. Hier ligt een kans voor verzekeraars om dit op te pakken.

3. Klimaatlabels voor woningen

Een klimaatlabel geeft inzicht in de klimaatrisico's die een woning loopt. Dit stelt woningeigenaren in staat om maatregelen te nemen om die specifieke risico's te verminderen. Klimaatlabels kunnen daardoor ook een belangrijke rol spelen in het verzekeraar houden van woningen. Zo kan het inzicht dat het label verschaft in klimaatrisico's door verzekeraars worden gebruikt om geïnformeerde beslissingen te nemen over de premies en verzekeraarbaarheid van woonhuis- (en inboedel)-verzekeringen.

4. Risicodekking via de kapitaalmarkten: Catastrophe bonds

Catastrophe bonds (CAT bonds) zijn financiële instrumenten die risicodeling mogelijk maken in een marktsysteem. CAT bonds bieden verzekeraars een manier om de risico's van grote natuurrampen (gedeeltelijk) over te dragen aan investeerders, waardoor ze minder afhankelijk worden van herverzekeraars. In ruil hiervoor ontvangen de investeerders een relatief hoog rendement.

Dit instrument wordt vooral in de VS veel gebruikt. In maart 2025 werd de eerste *CAT bond exchange traded fund* (ETF) gelanceerd op de New York Stock Exchange, waardoor deze markt toegankelijker wordt voor beleggers. CAT bonds zijn populair omdat ze losstaan van de reguliere aandelen- en obligatiemarkten en de afgelopen jaren hoge rendementen hebben opgeleverd (tot wel 20% in 2023).

Op dit moment zijn er geen actieve CAT bonds die direct door Nederlandse verzekeraars zijn uitgegeven. Naarmate klimaatrisico's toenemen, kan ook hier vraag naar deze instrumenten ontstaan. Samenwerking tussen diverse stakeholders uit de sector biedt hier zeker kansen.

De impact van klimaatverandering op Nederland

De kwetsbaarheid van Nederland voor klimaatverandering is groot. Als laaggelegen delta zijn we gevoelig voor stijgende zeespiegels en wateroverlast, maar ook droogte en temperatuurstijgingen vormen serieuze bedreigingen voor Nederland. De realiteit is dat de meeste Nederlanders zich onvoldoende bewust zijn van de risico's die ze lopen.

Neem bijvoorbeeld de overstromingen in Limburg. De financiële impact was enorm en de overheid moest bijspringen met een schaderegeling om bewoners en bedrijven te ondersteunen bij de wederopbouw. Dit benadrukt dat klimaatrisico's geen toekomstige bedreigingen zijn, maar nu al directe gevolgen hebben voor zowel mens als economie.



een groot deel van de bevolking niet verzekerd is tegen dit type natuurrampen.

Verzekeraars bevinden zich in het oog van de klimaatstorm. Stijgende temperaturen, extreme regenval, overstromingen en periodes van droogte leiden tot een groeiend aantal claims

Naast de directe gevolgen, zijn er ook indirecte gevolgen van klimaatverandering: extreem weer en mislukte oogsten leiden tot schaarste, prijsstijgingen en verstoringen in mondiale handelsketens. Overstromingen in buurlanden kunnen de waterstanden in Nederland verhogen en zo ook ons risico op overstroming vergroten.

DE VERZEKERINGSSECTOR IN BEWEGING

In reactie op deze ontwikkelingen nemen verzekeraars steeds concretere maatregelen. Premies en polisvoorwaarden worden aangepast, er wordt ingezet op emissiereductie, preventie-maatregelen worden gestimuleerd en risico's worden ingedekt via herverzekeringen en catastrofemodellen.

Wateroverlast en droogte worden steeds vaker meegenomen in de risicobeoordeling en het acceptatiebeleid. Om deze risico's beter te begrijpen, maken verzekeraars gebruik van klimaatmodellen en scenarioanalyses

Ondanks deze inspanningen blijft er in Nederland een aanzienlijk verzekeringstekort (*'insurance gap'*), vooral op het gebied van overstromingen. Voor overstromingen door het falen van primaire waterkeringen, zoals de zeedijken en grote rivieren, is er doorgaans geen dekking via reguliere verzekeringen. Overstromingen door kleinere rivieren en kanalen vallen soms wel onder particuliere verzekeringen, maar de verzekeringspenetratie voor deze risico's ligt slechts tussen de 25% en 50%. Dit betekent dat

De overheid heeft de mogelijkheid om via de Wet tegemoetkoming schade bij rampen (Wts) een financiële tegemoetkoming te bieden. Dit gebeurt echter op ad-hocbasis en is geen volledige schadevergoeding, waarmee Wts geen structurele oplossing biedt.

Kortom, Nederland blijft kwetsbaar voor (onverzekerde) klimaatrisico's en de vraag blijft hoe deze het best kunnen worden opgevangen.

De kracht van samenwerking

Zoals ook uit deze veelbelovende strategieën blijkt, is samenwerking essentieel voor een effectieve aanpak van klimaatrisico's. We lichten een aantal voorbeelden toe.

SAMENWERKING IN DE BOUW

Samenwerking tussen verzekeraars en partijen in de bouw kan van grote waarde zijn. Zo kan door het vroeg betrekken van verzekeraars bij nieuwbouwprojecten beter rekening worden gehouden met verzekerbareheid. Regelgeving opgesteld door de overheid in samenwerking met verzekeraars kan een verzekerbareheidstoets voor alle nieuwbouwprojecten verplicht stellen.

Ook voor herstel kan samenwerking een oplossing bieden. Klimaatadaptief schadeherstel is, zoals benoemd, niet de standaardwerkwijze in Nederland. Toch wordt er door grote verzekeraars al samengewerkt met bouwbedrijven met een keurmerk voor klimaatadaptief herstel. Er is behoefte aan een uniforme aanpak voor het vaststellen van de CO₂-uitstoot van klimaatadaptief schadeherstel, welke verzekeraars gezamenlijk met de overheid kunnen ontwikkelen.

GEZAMENLIJKE KLIMAATINFORMATIEDIENSTEN

Een nadeel van veel huidige klimaatinformatiediensten is dat veel diensten niet toekomstgericht zijn en concreet advies over preventiemaatregelen vaak ontbreekt. Een gecentraliseerde klimaatinformatiedienst biedt kansen voor verbetering. Het *Early Warning Centre* (EWC), opgezet door het KNMI en het Verbond



van Verzekeraars, is een veelbelovend voorbeeld van samenwerking. Dit platform waarschuwt voor extreem weer en geeft adviezen om schade te beperken.

Een ander voorbeeld van samenwerking op dit gebied is de Klimatschademonitor, ook opgezet door onder andere het KNMI en het Verbond van Verzekeraars. Dit is een platform dat historische schadedata toont en werkt aan prognoses voor toekomstige schade. Door klanten proactief te informeren over verwachte extreme weersomstandigheden en concrete preventiemaatregelen aan te reiken, kunnen verzekeraars zowel financiële als maatschappelijke schade beperken. Een meer centrale klimaatinformatieverstrekking biedt hier kansen.

PUBLIEK-PRIVATE SAMENWERKING

De afhandeling van de overstromingen in Limburg in 2021 liet zien dat er voor de afhandeling van klimaatgerelateerde schade behoefte is aan een betere samenwerking tussen overheid en verzekeraars. Veel gedupeerden waren ontevreden over de schadeafhandeling, vooral vanwege onduidelijkheid over de vergoedingsregeling.

Een oplossingsrichting die momenteel onderzocht wordt is een één-loketfunctie, waarbij zowel verzekerde als onverzekerde schade centraal gemeld kan worden bij de verzekeraar. Dit vermindert administratieve lasten, versnelt de verwerking van schadeclaims en verschaft gedupeerden duidelijkheid. Wel vereist dit duidelijke afspraken tussen overheid en verzekeraars, en inzichten in wat gedupeerden exact nodig hebben. Zo werkt een financiële oplossing (het uitkeren van geld) bij financieel verlies, maar wil men – in onze ervaring – bij schade aan de eigen woning vooral weer snel (schadeloos) fijn kunnen wonen.

INTERNATIONALE SAMENWERKING

Klimaatverandering stopt niet bij de landsgrenzen. Nederlandse verzekeraars kunnen baat hebben bij internationale samenwerking, bijvoorbeeld via het EU publiek-privaat herverzekeringssysteem, voorgesteld door EIOPA en de ECB. Dit initiatief heeft als doel klimaatrisico's te spreiden door deze te verdelen onder verschillende verzekeraars in verschillende landen.

Samenwerking tussen financiële instellingen als banken en verzekeraars vormt hier ook een optie. De genoemde klimaatlabels zijn bijvoorbeeld voor beide partijen relevant.



De kwetsbaarheid van Nederland voor klimaatverandering is groot. De realiteit is dat de meeste Nederlanders zich onvoldoende bewust zijn van de risico's die ze lopen

De weg vooruit

De sleutel tot succes ligt in een combinatie van innovatie, preventie en samenwerking:

- 1. Investeer in klimaatadaptief herstel:** Ondanks juridische belemmeringen kan dit op termijn zowel schade verminderen als premies verlagen.
- 2. Ontwikkel proactieve klimaatinformatiediensten:** Door klanten te informeren en te adviseren over klimaatrisico's, kunnen verzekeraars hen helpen preventieve maatregelen te nemen. Een door verzekeraars gezamenlijk te ontwikkelen centraal informatieplatform kan hierin voorzien.
- 3. Stimuleer de ontwikkeling van klimaatlabels:** Deze maken risico's transparant en bevorderen preventie.
- 4. Verken alternatieve financieringsvormen,** zoals CAT bonds, om de capaciteit voor het dekken van klimaatrisico's te vergroten.
- 5. Versterk samenwerkingsverbanden,** zowel binnen de financiële sector als met de overheid, bouwsector en internationale partners.

Door nu strategisch te handelen, kunnen verzekeraars weerbaarder worden voor klimaatrisico's, maar ook een cruciale maatschappelijke rol spelen in het versterken van de klimaatbestendigheid van Nederland als geheel. Dit is niet slechts een optie maar pure noodzaak, in een wereld waarin klimaatverandering steeds tastbaarder wordt.

IG&H: Zakelijke schadeverzekeringsmarkt groeit sterk, maar coassurantiemarkt dubbel zo hard

De zakelijke schadeverzekeringsmarkt is sinds 2018 sterk gegroeid van € 6,7 miljard naar € 9,5 miljard in 2024. In die periode is de premieomzet binnen de coassurantiemarkt dubbel zo hard gegroeid: van € 1 miljard naar € 2,2 miljard. Alle branches hebben aan die verdubbeling bijgedragen, waarbij de brandmarkt zowel in premie als procentueel de grootste omzetgroei aan premie-inkomsten heeft gerealiseerd: van € 0,4 miljard naar € 1 miljard. In 2024 droegen de overige branches ook twee keer zoveel bij aan de omzet dan in 2018: transport/marine (€ 0,4 miljard/€ 0,2 miljard), aansprakelijkheid (€ 0,6 miljard/€ 0,3 miljard) en *engineering* (€ 0,2 miljard/€ 0,1 miljard).

Die cijfers werden tijdens het VNAB Co-podium gepresenteerd door Jan-Pieter van der Helm en Ruben Oude Engberink, resp *Managing Director Insurance* en *Manager Insurance* bij IG&H. Zij lieten daarnaast zien dat het aantal via de VNAB gesloten coassurantiepolissen procentueel beduidend minder hard is gegroeid dan de premieomzet; van 62.000 in 2018 naar 71.000 in 2024, wat volgens hen betekent dat de gemiddelde premie per coas-polis in die periode bijna is verdubbeld van ruim €16.000 naar bijna € 31.000.

Uit IG&H's marktinventarisatie blijkt verder dat brandpolissen gemiddeld de meeste risicodragers per polis hebben (3,4), gevolgd door transport/*marine* (2,4), aansprakelijkheid (1,2) en *engineering* (1,7). Aansprakelijkheidspolissen worden het vaakst door één risicodrager verzekerd. Het aandeel van de 100%-tekening in deze branche bedraagt 86%. Daarna volgen *engineering* (61%), transport/*marine* (48%) en brand (28%).

DISTRIBUTIEKANALEN

De beide IG&H-sprekers stelden daarnaast dat de dynamiek in de zakelijke schademarkt zorgt voor snellere groei in het volmachtkanaal ten opzichte van het co-assurantie- en provinciale kanaal. In 2023 kwam een derde (34%) van de premie-inkomsten uit de zakelijke schademarkt (exc. Lloyd's) voor rekening van directe & bancaire kanaal: € 3,1 miljard. Het provinciale kanaal komt met een marktaandeel van 25% (€ 2,3 miljard) op de tweede plaats, gevolgd door het beurskanaal (€2 miljard/22% en het volmachtkanaal (€ 1,7 miljard/19%).

Verzekeraars en intermediairs zoeken de juiste positionering om kansen te benutten met unieke marktproposities



Jan-Pieter van der Helm

Kijkend naar 2030 ziet IG&H het premievolume met ongeveer een derde toenemen naar € 12 miljard. Hoewel het beurskanaal naar verwachting met ongeveer een kwart verder zal groeien naar € 2,5 miljard daalt het marktaandeel licht van 22% naar 20%. De grote winnaar wordt volgens Van der Helm en Oude Engberink het volmachtkanaal, dat zijn omzet verder ziet groeien van € 1,7 miljard naar € 3 miljard. Daarmee stijgt het marktaandeel van het volmachtkanaal van 19% naar 25%. Volgens de prognoses van IG&H gaat het marktaandeel van het directe/bancair kanaal toenemen van 34% naar 35% met een premie-omzet van € 4 miljard. De grote verliezer wordt het provinciale kanaal, dat de omzet weliswaar licht ziet toenemen naar € 2,5 miljard maar het marktaandeel ziet teruglopen van 25% naar 20%.

TRENDS

De beide sprekers wijzen onder meer op de instabiliteit op macroniveau mede als gevolg van de toenemende onzeker-

heid door de huidige geopolitieke ontwikkelingen en een sterke groei in schades als gevolg van onder meer klimaatrisico's. Zij benoemen vervolgens een drietal trends die impact hebben op de zakelijke verzekeringsmarkt: internationalisatie (een groeiend aandeel van internationale spelers), consolidatie (stijgende marktconcentratie onder verzekeraars en intermediairs) en technologie & digitalisering (technologische ontwikkelingen volgen elkaar in een steeds hoger tempo op). "Als gevolg hiervan zoeken verzekeraars en intermediairs de juiste positionering om kansen te benutten met unieke marktproposities."

In zijn marktinventarisatie heeft IG&H ook gekeken naar de omzetverdeling onder risicodragers en de verschillende op de markt acterende consolidators. Hieruit komt onder meer naar voren dat 80% van het premievolume op de nationale coassurantiemarkt is ondergebracht bij buitenlandse risicodragers, zoals bij Allianz, MS Amlin en Chubb, en de resterende 20% bij nationale risicodragers zoals Achmea, NN en Midglas. Drie jaar geleden was die verhouding nog 78% vs 22%.

Een andere uitkomst is dat er sprake is van een sterke toename in het marktaandeel van internationale consolidators en nationale niet-consolidators. In de periode 2021 en 2024 is bij een omzetgroei van €1,5 miljard naar € 2,2 miljard het marktaandeel van nationale niet-consolidators zoals bijv. Meijers, Schouten Zekerheid en SUREbusiness gestegen van 9% naar 17% en die van internationale consolidators, zoals bijv. Brown & Brown, Ardonagh en Söderberg & Partners van 14% naar 20%. Nationale consolidators, w.o. Veldsink Groep, Yellow Hive & Alpina Group daarentegen zagen in dezelfde periode hun marktaandeel teruglopen van 14% naar 10% en internationale niet-consolidators zoals Aon, Marsh en WTW van 63% naar 54%.

Er is sprake van een sterke toename in het marktaandeel van internationale consolidators en nationale niet-consolidators



Ruben Oude Engberink

VIER KERNKEUZES

Van der Helm en Oude Engberink besloten hun presentatie met een viertal kernkeuzes voor verzekeraars en intermediairs om in een veranderend speelveld succesvol te blijven:

1. **Positionering in distributielandchap:** Hoe en via welke distributiekanaalen bereiken we nu en in de toekomst onze klanten: beurs, volmacht, provinciaal, direct, hybride of *embedded*
2. **Internationale strategie:** Hoe gaan we om met de opkomst van internationale spelers: samenwerken, concurreren of zelf internationaliseren
3. **Digitale transformatie:** Hoe benutten we technologie om efficiënter en relevanter te worden: gerichte investeringen in technologie, cultuur, competentie en leiderschap
4. **Specialisatie of schaal:** Hoe onderscheiden we ons in een geconsolideerde markt: plek op de as tussen niche-expert en *full service*-speler. ■

CEO's in verzekeringssector zien GenAI als bedreiging én prioriteit

Ruim twee derde (68%) van de CEO's in de verzekeringssector zien GenAI als een grote bedreiging. Tegelijkertijd zien 81% van hen het als topprioriteit en wordt GenAI en technologieën gezien als de nummer twee uitdaging.

Gevraagd naar het effect van AI op de werkomgeving zegt 38% dit als een kans te zien en 10% als een bedreiging. Volgens de resterende 39% heeft AI geen effect op hun werkomgeving. Dat percentage is het hoogste in de bouw (63%), gevolgd door de landbouwsector en de transportbranche (beide 60%), de horeca (59%) en de zorg (50%).

WIJ advocaten voelt zich ook in Rotterdam prima thuis

Na 13 jaar te hebben geopereerd vanuit Amsterdam, koos WIJ advocaten – negen partners, vijf advocaten en vier ondersteunende medewerkers – vorig jaar april voor een tweede vestiging in de ‘verzekeringshoofdstad’ van het land: Rotterdam. Een keuze waarover men zeer enthousiast is, zo blijkt uit een gesprek met een vierkoppige delegatie van het breed gespecialiseerde verzekerings- en aansprakelijkheidsrechtkantoor. “We voelen ons prima thuis hier, onze opdrachtgevers reageren positief en voor ons is na dit jaar duidelijk dat het een goede beslissing is geweest.”



Op de 16e verdieping van de Millennium Tower, pal tegenover het Centraal Station in hartje Rotterdam, spreken wij vier van de achttien vrouwelijke medewerkers die op dat moment in het ‘010-kantoor’ werkzaam zijn: Veneta Oskam, partner bij WIJ, Harriët Delhaas, partner en één van de oprichters van WIJ, advocaat Annabel de Kroon, één van de jongste aanwinsten, en *office manager* Sandra Kucuksen, de eerste ondersteunende kracht die – in 2012 – werd aangenomen. Een gesprek over onder meer de keuze voor een tweede kantoor in Rotterdam, de groei en ontwikkeling van WIJ advocaten en de actuele trends in het verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht.

EVEN VOORSTELLEN

De vier stellen zich kort voor. Harriët Delhaas is inmiddels al bijna een kwart eeuw werkzaam in de advocatuur, werkte eerder bij Houthoff Buruma en Höcker advocaten. In 2011 was zij één van de zes initiatiefnemers van WIJ advocaten, samen met Margje Benningen, Suzanne Bordewijk, Laurien Dufour, Daphne Gouweloos en de eerder dit jaar vertrokken Suzanne Colsen, die de overstap heeft gemaakt van de advocatuur naar mediation. Harriët houdt zich vooral bezig met kwesties (tucht en civiel) rond beroepsaansprakelijkheid van alle beroepen, niet alleen juridische beroepen, maar ook makelaars, hypotheekadviseurs, assurantietussenpersonen etc., daarnaast behandelt zij ook D&O zaken en materiële schades.

Veneta Oskam kwam tegelijkertijd met de komst van kantoor Rotterdam in dienst als partner en letselschadeadvocaat, gespecialiseerd in het aansprakelijkheidsrecht, waaronder werkgeversaansprakelijkheid, beroepsziekten en niet-objectiveerbaar letsel. Zij is sinds 1999 werkzaam als advocaat en werkte eerder bij Houthoff Buruma, Van Traa en V&A advocaten. Sandra Kucuksen was eerder actief als secretaresse aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en projectleider voor de Stichting XXL Art en is sinds eind 2012 als office manager verbonden aan het advocatenkantoor.

Annabel de Kroon maakt na haar rechtenstudie, bachelor filosofie en Master Gezondheidsrecht sinds mei 2023 deel uit van het WIJ-team. Zij houdt zich zowel bezig met letselschadezaken als met het aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht in bredere zin. “In de korte tijd dat ik hier werk heb ik het werk als advocaat als

Voor de Millenniumtoren waar WIJ advocaten op de 16e verdieping is gevestigd: v.l.n.r. Sandra Kucuksen, Veneta Oskam, Harriët Delhaas en Annabel de Kroon. “Met ons tweede kantoor zitten we nu dichterbij het in Rotterdam gevestigde deel van onze huidige klanten, die we daardoor nog beter van dienst kunnen zijn. Bovendien vergroten we hiermee onze aantrekkingskracht voor zowel potentiële nieuwe opdrachtgevers als de arbeidsmarkt. Het wordt hierdoor voor advocaten in een breder woon- en werkgebied interessanter om bij WIJ advocaten te komen werken.”

veel praktischer ervaren dan het beeld dat ik ervan had in mijn studietijd. Ik vond alles in het begin wel spannend, vooral het pleiten voor de rechtbank, maar inmiddels kan ik ook daarvan volop genieten.”

KEUZE VOOR ROTTERDAM

Na dertien jaar de verzekeringsmarkt te hebben bediend vanuit Amsterdam heeft WIJ advocaten vorig jaar april in Rotterdam een tweede kantoor geopend. Harriët licht toe: “Vanaf de start van ons kantoor is het altijd goed gelukt om vanuit Amsterdam de zakelijke verzekeringsmarkt te bedienen. Omdat we altijd op zoek zijn naar manieren om onszelf en onze dienstverlening te blijven ontwikkelen, hebben we vorige jaar besloten een vestiging in Rotterdam te openen.”

Veneta vult aan: “Rotterdam wordt door de aanwezigheid van veel marktpartijen beschouwd als de verzekeringshoofdstad van het land. Met ons kantoor zitten we dicht bij het in Rotterdam gevestigde deel van onze huidige klanten, die we daarvoor nog beter van dienst kunnen zijn. Bovendien vergroten we hiermee onze aantrekkingskracht voor zowel potentiële nieuwe opdrachtgevers als de arbeidsmarkt. Het wordt hierdoor voor advocaten in een breder woon- en werkgebied interessanter om bij WIJ advocaten te komen werken.”

We worden steeds vaker aan de voorkant van een geschil ingeschakeld. Een advocaat wordt meestal pas ingeschakeld als een geschil is geëscaleerd, maar het kan heel zinvol zijn om al op een eerder moment te overleggen over de mogelijkheden die er zijn om die zaak tot een goed einde te brengen

Harriet vervolgt: “Een groot deel van onze dienstverlening kan natuurlijk via telefoon, mail en online besprekingen, maar we merken dat direct contact ontzettend belangrijk blijft. Niet alleen bij besprekingen in complexe zaken of met meerdere partijen waarbij non-verbale communicatie essentieel is, maar ook om inhoudelijke kennis over te dragen aan onze klanten. Niet iedereen kan daarvoor naar Amsterdam komen. Dit jaar organiseerden we daarom voor het eerst een inhoudelijk seminar in Rotterdam; dit was een daverend succes!”

GOED VOOR REPUTATIE

Wat heeft het nieuwe kantoor jullie tot dusver gebracht. Sandra antwoordt: “In de eerste plaats tevredenheid bij vooral onze Rotterdamse klanten, die het als prettig ervaren dat we dicht

Op letselgebied neigen partijen meer dan voorheen naar mediation. Dat wordt vooral ingegeven door de wens aan een snelle oplossing van een geschil, met name in langlopende letselzaken

bij hen gevestigd zijn. Naast klanttevredenheid is het ook uit oogpunt van reputatie een goed besluit geweest dat we zowel vanuit Amsterdam als Rotterdam opereren. Met twee vestigingen in Nederland en een solide internationaal netwerk hebben we ons geografisch bereik vergroot met een sterkere marktpositie als gevolg. We kunnen zaken efficiënter verdelen en zijn beter toegankelijk voor klanten.”

Annabel: “Behalve voor onze klanten heeft kantoor Rotterdam ook voor ons zelf voordelen. Zo heb je nu, afhankelijk van het dossier of de klant, de keuze om vanuit Amsterdam of Rotterdam te werken, terwijl daarnaast ook thuis werken tot de mogelijkheden behoort. Zelf woon ik in Amsterdam en doe ik er op de fiets ongeveer een half uur over om op kantoor te komen. Door de ligging van ons kantoor tegenover het Centraal Station doe ik er met de trein niet veel langer over om in Rotterdam te komen.”

GESTAGE GROEI

In de inmiddels ruim veertien jaar van haar bestaan is WIJ advocaten uitgegroeid tot een begrip in de verzekeringsmarkt en heeft het een vaste plek verworven in deze gespecialiseerde (niche)markt. Twee belangrijke specialismes van het kantoor zijn beroepsaansprakelijkheid en letsel schade (in brede zin), maar daartoe is de kennis en ervaring absoluut niet beperkt. Ook worden veel zaken behandeld over CAR en Technische Verzekeringen, *Property*, AVB materieel, verzekeringsrecht in ruime zin (dekkingsgeschillen en polisredactie), bestuurdersaansprakelijkheid (D&O), medische aansprakelijkheid, tuchtrecht, overheidsaansprakelijkheid, WAM-zaken en reis-ongevallenverzekeringen.

Volgens Harriët is er bij WIJ advocaten na veertien jaar nog steeds sprake van een groei in het aantal opdrachten. “Mede door de groei aan werk zijn we op zoek naar verdere uitbreiding van ons advocatenteam. Vooral voor onze locatie in Rotterdam zijn wij op zoek naar nieuwe advocaat-medewerkers, dus bij deze de uitnodiging om te komen solliciteren!”

MEER NAAR DE VOORKANT

In aanvulling hierop wijst Veneta op een verschuiving in de aard van het werk: “We worden steeds vaker aan de voorkant van een geschil ingeschakeld. Een advocaat wordt meestal pas ingeschakeld als een geschil is geëscaleerd, maar het kan heel

De op 1 januari 2025 inwerking getreden 'Wet vereenvoudiging en modernisering van het bewijsrecht' heeft als doel om het bewijsrecht in Nederland te moderniseren, zodat het beter aansluit bij de praktijk

zinnig zijn om al op een eerder moment te overleggen over de mogelijkheden die er zijn om die zaak tot een goed einde te brengen. Wij zijn dan vooral sparringpartner en adviseur van de schadebehandelaar en kijken op de achtergrond mee. De schadebehandelaar blijft in dat stadium het primaire aanspreekpunt voor de overige bij de zaak betrokken partijen. Zo wordt de behandeling van een zaak echt maatwerk. Schadebehandelaren zijn vakmensen die exact weten hoe ze een zaak tot een goed einde kunnen brengen, maar het kan wel helpen wanneer ze daarbij kunnen overleggen met een relatieve buitenstaander. Dat geldt voor iedereen die zich bezighoudt met complexe juridische discussies, ook intern zorgen we altijd voor die ruimte voor overleg."

Veneta en Annabel constateren daarnaast op letselgebied dat partijen meer dan voorheen neigen naar mediation. "Dat wordt vooral ingegeven door de wens aan een snelle oplossing van een geschil, met name in langlopende letselzaken. Mede door de huidige werkdruk bij rechtbanken zijn er soms lange wachttijden. Wij zien hier hele verschillende resultaten. Soms is een mediation succesvol, maar vaak blijft het toch ingewikkeld om op deze manier een zaak op te lossen. Toch blijven we positief over deze ontwikkeling, omdat het in ieders belang is om te blijven proberen om (vooral) langlopende letselzaken vlot te trekken met alle mogelijke middelen. Tot slot blijven de buitengerechtelijke kosten, die een groot deel van de schadelast vormen, de gemoederen in de sector bezighouden, wat natuurlijk al vele jaren het geval is."

WET- EN REGELGEVING EN JURISPRUDENTIE

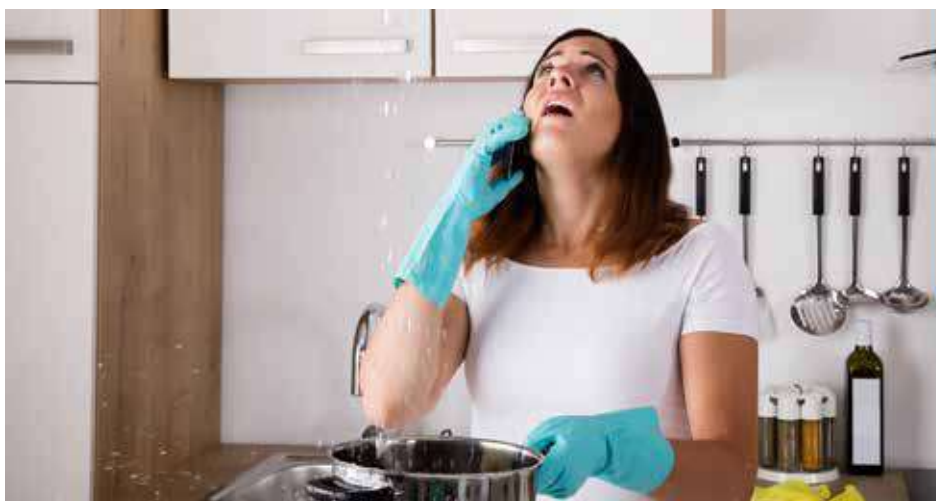
Als geen ander heeft de advocatuur te maken met de impact van wet- en regelgeving en jurisprudentie. Gevraagd naar de veranderingen voor hun praktijk antwoordt Harriët de grootste wijzigingen momenteel vooral in de markt zelf lijken plaats te vinden, met o.a. de vele marktconsolidaties, MGA's en nieuwe producten en verzekeringstoepassingen, zoals parametric en *embedded insurance*. Relevant voor ons is ook de op 1 januari 2025 inwerking getreden Wet vereenvoudiging en modernisering van het bewijsrecht. Deze wet heeft als doel om het bewijsrecht in Nederland te moderniseren, zodat het beter aansluit bij de praktijk.

Veneta vult aan: "Kennis van de belangrijkste ontwikkelingen in de relevante rechtsgebieden is inderdaad heel belangrijk. Niet alleen houden wij onze eigen kennis hierover doorlopend op peil, wij betrekken ook onze cliënten hierbij. Voor cliënten organiseert WIJ veelvuldig cursussen over verschillende juridische onderwerpen, zowel op maat gemaakte in house trainingen, als kennis- en netwerkevents voor cliënten gezamenlijk."

KENNIS EN OPENHEID

Zoals eerder aangegeven heeft WIJ advocaten een vaste plek verworven in de markt. Veneta daarover: "We staan bekend om onze specifieke kennis op alle terreinen waarop we actief zijn en daarnaast om onze bereikbaarheid, toegankelijkheid, snelle proactieve respons en openheid. Verzekeraars en andere opdrachtgevers krijgen van ons altijd een eerlijk antwoord."

Zo nu en dan is er in de media of bij wederpartijen wel eens een kritisch geluid te horen over de opstelling van verzekeraars bij de afhandeling van schadeclaims, die vooral gericht zou zijn op het afwijzen ervan. Harriët spreekt van een vooroordeel. "Ik herken dit niet, zeker niet voor onze praktijk. Het tegengestelde is eerder het geval. Ik ervaar juist dat onze cliënten op zoek zijn naar pragmatische oplossingen. Die aanpak past bij de onze. Ik zou het niet anders willen." ■



MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natura schadeherstel voor inboedel en opstal.



House of Risks blikt terug op succesvolle start en ontvouwt ambitieuze toekomstplannen

Wij willen uitgroeien naar een Top-3 speler in de door ons gekozen segmenten

Vorig jaar september zorgden Barbon Insurance Brokers, De Graaf Verzekeringsconsultancy, De Graaf Detachering en JB Risicobeheer voor enige reuring in de verzekeringsbranche door hun krachten te bundelen in House of Risks. Mei dit jaar kwam daar nog eens Omniguard Assuradeuren bij. Met hun initiatief geven zij aan “in te willen spelen op de groeiende vraag naar een geïntegreerde, datagedreven aanpak voor risicomanagement met veel aandacht voor risk engineering”. Een aanpak die zeker geen windeieren heeft gelegd. Zo heeft Barbon in het eerste jaar van zijn bestaan al meer dan honderd nieuwe relaties mogen verwelkomen en tien miljoen aan verzekeringspremies gegenereerd. En daarbij blijft het zeker niet, zo blijkt uit een interview met een delegatie van het zeer ambitieuze House of Risks. “We willen uitgroeien naar een Top 3-speler in alle segmenten waarin we actief zijn en binnen 1,5 jaar een vaste plaats hebben verworven bij de honderd grootste intermediairs van ons land.”



Het volledige team bijeen

We spreken met *Chief Connection Officer* Esther Oostrom en de beide directeuren Imco Struiksma (Barbon) en Jurjen Burghgraaf (JB Risicobeheer) over het hoe en waarom van hun gezamenlijk initiatief, hun werkwijze en plan van aanpak en de (ambitieuze) plannen voor de komende jaren. Bij House of Risks werken inmiddels 25 risk- en verzekeringsprofessionals.

OPLOSSINGEN DIE VERDER GAAN

Waarom zijn jullie met dit gezamenlijk initiatief gekomen? Imco Struiksma, directeur en oprichter, steekt van wal: “De huidige markt vraagt om oplossingen die verder gaan dan traditionele risicobeheersing en oplossingen. Als je start zonder *legacy* dan

kan je het vormgeven zoals je wil. De eerste maanden van ons bestaan hebben wij eerst nagedacht hoe wij ons konden onderscheiden van de andere makelaars. We wilden geen *copy paste* worden.

Esther Oostrom, *chief connection officer*, haakt in: “Onze adviezen beginnen altijd bij de behoeften van de relatie. Zij kiezen zelf of en hoe ze de verschillende expertises willen combineren en of ze data willen delen. We bieden modulaire dienstverlening, afgestemd op hun wensen: van risicomanagement en verzekeringsinkoop tot *risk engineering* en detachering. House of Risks heeft alle kennis, ervaring en mogelijkheden in huis om organi-

saties te helpen hun risico's effectief te beheersen. Zo hebben we voor onze relaties een dashboard ontwikkeld; een klantvriendelijk portaal waarin alle relevante verzekerings- en risico-informatie zoals polissen, verzekerde objecten, inspectie-rapporten etc. inzichtelijk bij elkaar staan."

PLAN VAN AANPAK

Jurjen: "Ons plan begint met een grondige risicoanalyse, zodat bedrijven inzicht krijgen in de risico's van hun gehele groep, uitgesplitst per onderneming tot op objectniveau." Ze krijgen uitstekende digitale rapportages waardoor zij een diepgaand inzicht in hun risicoprofiel krijgen dat vervolgens wordt verrijkt met externe databronnen. Onze verzekeringsprofessionals delen dit risicoprofiel met verzekeraars om hen beter inzicht te geven en onzekerheid te verminderen. Zo kunnen we de beste oplossingen vinden om de risico's af te dekken. Zo helpen we bedrijven ook hun moeilijk te verzekeren risico's verzekeraar en betaalbaar te houden."

De huidige markt vraagt om oplossingen die verder gaan dan traditionele risicobeheersing en oplossingen

DOELGROEPEN

House of Risks (Barbon) richt zich met haar dienstverlening primair op bedrijven en organisaties met meer dan 50.000 euro aan premie. "Voor klanten met een lager premiebedrag zijn er echter ook verzekeringsmogelijkheden via het volmachtbedrijf Omniguard en een tweetal inmiddels met verzekeraars opgezette verzekeringspools. Daar kunnen intermediairs die aan bepaalde voorwaarden voldoet gebruik van maken, wat inmiddels ook al gebeurt" aldus Imco.

Tot het uitgebreide palet aan sectoren behoren onder andere productie- en recyclingbedrijven, vastgoed, VVE-beheerders, woningcorporaties, gemeenten, het publieke domein en onderwijs. Alle sectoren kunnen bij House of Risks terecht, voor een separate dienst of gecombineerd.

WAAR STAAT HOUSE OF RISKS NU?

Op het moment van ons gesprek met Imco, Esther en Jurjen zijn ze ongeveer een jaar geleden gestart. Hoe kijken jullie terug? De reacties zijn unaniem positief.

Imco: "We hebben sinds de start inmiddels meer dan 100 relaties mogen verwelkomen. In onze ogen hét bewijs dat er behoefte is aan onze unieke propositie zowel gestoeld op het 'traditionele plus' als de data-gedreven aanpak met alles wat daarbij komt kijken."

Esther vult aan: "We hebben van meet af aan fors geïnvesteerd in automatisering en gestructureerde datamodellen. Daarnaast

Wij zien kunstmatige intelligentie als een absolute gamechanger voor onze sector, dat onder meer aangewend kan worden om bedrijfsprocessen sneller en efficiënter te maken én schades in de toekomst te voorspellen

hebben we een geavanceerd en klantvriendelijk *dashboard* opgezet waarmee relaties direct op één plek een handig overzicht hebben van alle relevante informatie."

Dat zoveel relaties klant zijn geworden zegt wel iets over de capaciteiten en kwaliteiten van House of Risks, ondanks de soms moordende concurrentie in verzekeringsland. Jurjen: "Er is in de markt dus behoefte aan een bredere aanpak zoals die van ons. Goed werk leveren is natuurlijk een absolute basisvoorwaarde voor succes. Door middel van onze gecombineerde krachten kunnen wij relaties ontzorgen en kunnen ze zich primair focussen op hun *corebusiness*. Ik durf dan ook te stellen dat al onze relaties op de een of andere manier baat hebben gehad van onze kennis en ervaring"

AMBITIEUS, MAAR REALISTISCH

Tot slot, waar willen jullie over pakweg een jaar of drie staan? Imco neemt meteen het woord: "Wij willen uitgroeien tot een prominente verzekeringsprovider die aantoonbaar waarde toevoegt op alle gebieden die we aanbieden. Daarmee willen we een top-100 speler worden. Daarnaast willen we binnen twee à drie jaar als eerste onze relaties risicomodellen kunnen aanbieden om schades adequaat te kunnen voorspellen. Ook willen we de eerste makelaar zijn met een B-Corp certificering omdat we geloven in een duurzame manier van waarde creatie voor alle stakeholders. Die van onszelf, onze relaties en de maatschappij."

Ons plan begint met een grondige risicoanalyse, zodat bedrijven inzicht krijgen in de risico's van hun gehele groep, uitgesplitst per onderneming tot op objectniveau

Aan ambities geen gebrek aan de Amsterdamse De Lairesestraat. Realistisch of *wishfull thinking*? "Dat eerste", roepen de drie bijna uit één mond. "We onderkennen dat onze plannen en doelstellingen zeer ambitieus zijn, maar in onze ogen wel dege-lijk reëel en dus haalbaar. We zijn nog maar net begonnen en hebben er zin in om deze allemaal waar te maken."

GAMECHANGER

Tot slot, wat zouden jullie de markt mee willen geven? “Dat wij de volop in ons huis aanwezige kennis en ervaring graag willen delen met onze (toekomstige) relaties, maar ook met geïnteresseerd assurantietussenpersonen. Voor die groep willen we niet alleen fungeren als *placing broker* maar zeker ook als *sparring-* en *businesspartner*. Door hen praktisch met raad en daad te ondersteunen willen wij ervoor zorgdragen dat zij zich sterk genoeg voelen om voor hun zakelijke klanten ook de complexe risico's niet uit de weg te gaan maar hiervoor op zoek te gaan naar adequate verzekerings- en risico-oplossingen.”

Verder wijzen zij de gehele verzekeringsmarkt op nieuwe ontwikkelingen zoals kunstmatige intelligentie. “AI wordt alom met enige scepsis bekeken en door velen primair als een gevaar en risico gezien. Niet vergeten moet worden dat AI ook kansen en mogelijkheden biedt, zeker voor de verzekeringsbranche. Wij zien kunstmatige intelligentie zelfs als een absolute *game-changer* voor onze sector, dat onder meer aangewend kan worden om bedrijfsprocessen sneller en efficiënter te maken én schades in de toekomst te voorspellen.” ■

De vijf pijlers van House of Risks

De kern van House of Risks bestaat inmiddels uit:

Barbon Insurance Brokers (Imco Struiksma), de makelaardijtak van de onderneming, die inmiddels samenwerkt met een 35-tal verzekeraars.

Omniquard Assuradeuren (Ruud Vredeveld) opereert als zelfstandig en onafhankelijk assuradeurenbedrijf en werkt hiervoor samen met verschillende gerenommeerde risicodragers.

JB Beheer (Jurjen Burghgraef) adviseert over de organisatorische en preventieve maatregelen ter verbetering van het risicoprofiel met als doel het zoveel mogelijk voorkomen en minimaliseren van (de frequentie) schade(n).

Daarnaast opereren binnen de groep **De Graaf Verzekeringsconsultancy** en **De Graaf Detachering** (Onno de Graaf) met de volgende taken:

- Begeleiding en advisering als strategisch en tactisch businesspartner bedrijven, met name in de sector gemeenten, woningcorporaties en (commerciële) vastgoedbedrijven met keuzes over risicobeleid en verzekeringsprogramma's.
- Het leveren van verzekerings-, schadebehandelaars en ander hoog opgeleid financieel specialisten naar behoefte op detacheringsbasis



V.l.n.r Esther Oostrom, Jurjen Burghgraef, Imco Struiksma en Onno de Graaf (Inzet Ruud Vredeveld).

Rob Meershoek geeft leiding aan snel groeiende nieuwkomer PS Calamiteiten

“Kwaliteit is in ons vak dé bepalende factor”

Net als in verzekeraars -en makelaarsland zie je ook in de reconditioneringsmarkt een vergelijkbare trend: naast een aantal grote marktpartijen die al jaren de markt domineren komen nieuwe aanbieders op, die soms in betrekkelijk korte tijd een eigen plek in de markt weten te verwerven. In reconditioneringsland is PS (Projects Support) Calamiteiten, onderdeel van de Solvo Group, daar één van. Een nieuwkomer die binnen enkele jaren, mede door enkele acquisities van onder meer Corocor en vooral de Holland Herstel Groep een snelle groei heeft doorgemaakt met inmiddels 80 medewerkers. Een bedrijf met een vastberaden en ambitieus toekomstplan, zo blijkt uit een interview met de eind 2023 aangestelde directeur Rob Meershoek. “We willen niet de grootste worden, wel de beste.”

Rob is allesbehalve een onbekende in reconditioneringsland. Hij was sinds begin 2023 actief als zelfstandig interim directeur/ Management Consultant. Daarvoor was hij werkzaam als Algemeen Directeur bij Vastestate Vastgoedmanagement en bijna negen jaar als Algemeen Directeur bij Dolmans Calamiteiten Diensten, waarvan zeven jaar tevens als Directeur bij Dolmans Milieu Techniek. Eerder werkte hij bijna 6,5 jaar bij Trigion in verschillende management- en directiefuncties.

De Solvo Group is eigendom van Mark van Meer en O2 Capital Partners. Het bedrijf omvat een vijftal bedrijven: naast PS Calamiteiten (reconditionering en schadeherstel na brand/, water/ en stormschades) zijn dat Rixax Verhuur (verhuur van gereedschappen, machines en materialen), Project Support (installatiebedrijf voor E&W-projecten bij realisatie van (nieuw) bouw- en renovatieprojecten), PS Bouw en Herstel (bouwkundig herstel, renovatie, onderhoud) en Corocor (Technische Reconditionering).

SNELLE GROEI

PS Calamiteiten is pas enkele jaren actief op het gebied van brand- rook- en roetreiniging, reconditioneren van storm/ en waterschades, droogtechniek, lekdetectie, schimmelverwijdering, roetpenetratieonderzoeken en bouwkundig herstel. Sinds eind 2023 zijn met de komst van Rob de activiteiten verder geprofessionaliseerd en uitgebreid, mede door een tweetal acquisities: vorig voorjaar die van technische reconditioneerder Corocor en in september van de Holland Herstel Groep.

Mede hierdoor is het personeelsbestand in korte tijd uitgegroeid naar ca. 80 medewerkers, verdeeld over een zevental locaties. Naast het hoofdkantoor aan de Draaibrugweg 10 in Almere zijn er vestigingen in Almelo, Breda, Heinkenszand, Mierlo, Rotterdam



Rob Meershoek: “Ik pleit voor een open en eerlijke aanbestedingsprocedure en voor meer samenwerking in het helpen van gedupeerden na een calamiteit. Het gaat immers om onze gezamenlijke klanten.”

en Uden. Vanuit deze vestigingen kunnen inmiddels werkzaamheden in het gehele land worden verricht. Tot de opdrachtgevers behoren met name verzekeraars, vastgoedbeheerders, woningcorporaties en bouwbedrijven-aannemers. Ook worden reconditionerings- / en schadeherstelwerkzaamheden uitgevoerd in opdracht van Stichting Salvage.

‘NEE IS GEËN OPTIE’

Gevraagd naar de kracht van PS Calamiteiten noemt Rob als eerste kwaliteit. “Dát is in ons vak dé bepalende factor. Schades snel en goed herstellen zodat gedupeerden zo snel mogelijk weer terug zijn in de situatie van vóór de calamiteit. Onze kracht

PS CALAMITEITEN 

Ook in de reconditioneringsmarkt is duurzaamheid meer en meer een item geworden

zit dan ook in onze mensen. We beschikken inmiddels over een uitgebreid korps aan specialisten en bovenal een prima mix van ervaren krachten en jonge, enthousiaste medewerkers die de dienstverlening aan de klant hoog in het vaandel hebben staan. 'Nee is géén optie' luidt dan ook ons credo. Een kwestie van mentaliteit dat in ons aller DNA zit. Hoe groot of complex een klus ook is, wij zijn doeners die stevast de schouders eronder zetten, ervoor gaan en altijd op zoek gaan naar een passende oplossing voor het ontstane probleem. De klant staat bij ons écht centraal", benadrukt Rob.

Daarnaast is volgens hem een goede communicatie cruciaal, zowel naar verzekeraars, experts en andere opdrachtgevers toe als naar de gedupeerden. "Zodat zij weten waar ze aan toe zijn en wat ze kunnen verwachten."

EÉN NAAM EN MERK

Het zijn drukke tijden voor Rob en zijn staf. Naast het in goede banen leiden van de snel toenemende hoeveelheid schades, onderzoeken en herstelwerkzaamheden voor een eveneens groeiend aantal opdrachtgevers zijn zij druk doende van PS en het vorig jaar overgenomen HHG één bedrijf te maken. "Sinds januari van dit jaar zijn wij officieel verder gegaan onder één naam en merk: PS Calamiteiten. We zijn sindsdien hard bezig de processen, manier van werken op elkaar af te stemmen en zorg dragen voor een uniforme uitstraling naar buiten toe: o.a. via logo's op panden, bussen en werkkleding. Daar gaat veel tijd en energie inzitten."

Ambitieuze als PS Calamiteiten is zet men daarnaast in op verdere groei, worden verdere acquisities en nieuwe vestigingen niet uitgesloten, al zijn daarvan op korte termijn geen concrete acties te verwachten. "We hebben voorlopig onze handen vol aan de integratie en het verder uitbouwen van onze (technische) reconditionerings-, onderzoeks- en schadeherstelactiviteiten van bestaande opdrachtgevers. En het ervoor zorgen dat experts, intermediairs en verzekeraars ons nog beter leren kennen en weten te vinden. Als we denken aan uitbreiding, dan zal dat in eerste instantie een verdere diversificatie van ons dienstenpalet zijn. Dat neemt niet weg dat we op alle terreinen waarop we actief zijn voldoende groeimogelijkheden zien. De afgelopen jaren tonen aan dat er plek is voor een nieuwe aanbieder. Mede daardoor zien we de toekomst van PS Calamiteiten dan ook rooskleurig tegemoet."

MARKT VERANDERT

Ondanks zijn kortstondige uitstapje buiten de branche loopt Rob al geruime tijd mee in de wereld van reconditionering en (bouwkundig) schadeherstel. De reconditioneringsmarkt is in zijn ogen wel aan het veranderen. "Zo zie je net als wij meerdere nieuwkomers de markt betreden. Daarnaast zijn verzekeraars



en andere opdrachtgevers meer dan voorheen uit oogpunt van snelheid en service aan gedupeerden geneigd hun reconditionerings-, onderzoeks- en schadeherstelwerkzaamheden lokaal in te kopen en niet per definitie centraal voor het gehele land."

Verder is volgens hem ook in de reconditioneringsmarkt duurzaamheid meer en meer een item geworden. "Dat zie je je onder meer terug in een samenwerking van de brancheorganisaties – het Verbond van Verzekeraars, NIVRE en Schoonmakend Nederland – op het gebied van duurzaam herstel. Maar ook steeds meer opdrachtgevers geven, mede ingegeven door de publieke opinie en de wensen vanuit hun verzekeren, de voorkeur aan duurzame oplossingen voor het reinigen en herstellen van door brand, rook, roet, water of storm aangetaste inboedels, inventarissen en opstallen."

ARBEIDSMARKT

Net als in andere bedrijfstakken is ook binnen de reconditioneringsmarkt het vinden van goede mensen een punt van grote aandacht. "In ons dienstverlenend vak maken bij uitstek de mensen het verschil. Op zich kunnen wij bij PS Calamiteiten tot dusver nog wel jonge en enthousiaste mensen vinden, vooral via stages en onze huidige medewerkers, die uitstekende ambassadeurs vormen. Maar het wordt er niet makkelijker op. We hebben op zich een mooi vak en veel te bieden: interessant en afwisselend werk, het helpen van gedupeerden en veel persoonlijke contacten, maar dat is bij lang niet iedereen bekend. Een uitdaging vormt ook de onregelmatigheid in arbeidstijden. Het is geen 'van 9 tot 5'-baan, waar zeker in vergelijking met vroeger, meer mensen niet bepaald altijd een voorstander van zijn."

Tot slot, wat zou je de markt mee willen geven? Rob begint met een klein preekje voor eigen parochie. "Opdrachtgevers moeten niet te angstig reageren op nieuwkomers maar een kans geven door hen uit te proberen. Daarnaast pleit ik voor een open en eerlijke aanbestedingsprocedure, wat helaas soms niet het geval is, en voor meer samenwerking in het helpen van gedupeerden na een calamiteit. Het gaat immers om onze gezamenlijke klanten." ■

WAT ALS DE 'BESTE TIJDEN' ACHTER ONS LIGGEN?

Succesvolle verzekeringsmakelaars en assuradeuren in heel Europa hebben de afgelopen jaren kunnen rekenen op grote belangstelling van kopers en recordhoge waarderingen voor hun ondernemingen. Maar hoe duurzaam zijn deze financiële hoogtijden nu economische onzekerheid en geopolitieke spanningen steeds verder toenemen?

Door Marcel Van Dijk, directeur MarshBerry



renteontwikkelingen en stijgende premies. Die combinatie van factoren zorgde bij veel verzekeringsmakelaars voor een gestage toename van de provisie-inkomsten, sterke autonome groei en een gezonde winstgevendheid.

In 2024 zette deze positieve dynamiek zich voort: de wereldwijde verzekeringssector realiseerde een gemiddelde autonome groei van 8,7%, waarbij het best presterende kwart van de bedrijven zelfs uitkwam op een indrukwekkende 18,5%. Deze aanhoudende prestaties trokken volop belangstelling van de kapitaalmarkten, stuwden bedrijfswaarderingen verder omhoog en leverden recordrendementen op voor zowel publieke als private investeerders in de sector. De gemiddelde gegarandeerde verkoopprijs van een verzekeringsmakelaar is in de voorbije 15 jaar meer dan verdubbeld.

“Gemiddelde” verwijst naar het gemiddelde van alle bedrijven in MarshBerry’s eigen database *Perspectives for High Performance* (PHP). De “Beste 25%” betreft de best presterende 25% op basis van organische groei volgens PHP.

Niemand weet precies of – en wanneer – er een einde komt aan het gunstige klimaat voor verzekeringsmakelaars. Maar het is een terechte vraag: wat als de groei stagneert? Wat als de omstandigheden waarop we jarenlang konden rekenen, beginnen

De voorbije 15 jaar kende de verzekeringsmakelaardij een uitzonderlijk gunstige periode. Sinds de wereldwijde financiële crisis van 2008-2009 konden makelaars in grote delen van Europa – en daarbuiten – rekenen op stabiele economische groei, een almaar uitbreidende verzekeringsmarkt, overwegend gunstige



Bron: MarshBerry's eigen financieel beheersysteem *Perspectives for High Performance* (PHP), dat uitsluitend makelaarskantoren uit de Verenigde Staten omvat. 2025 verwijst naar 31 maart 2025.

te kantelen? De toenemende economische onzekerheid, groeiende geopolitieke spanningen en de steeds onvoorspelbaardere politieke leiders maken het einde van de huidige supercyclus waarschijnlijker dan ooit. De wereld wordt steeds complexer. De gespannen relaties tussen grootmachten zoals de VS en China drukken zwaar op de stabiliteit van de wereldmarkten. Bovendien zorgen onverwachte politieke beslissingen – bijvoorbeeld van president Donald Trump – voor extra onzekerheid in internationale betrekkingen en handel. Deze ontwikkelingen maken het moeilijker om vooruit te kijken, ondermijnen het vertrouwen van investeerders en brengen de blijvende houdbaarheid van de huidige gunstige omstandigheden in twijfel.

HET 'WAT ALS'-SCENARIO

Om misverstanden te voorkomen: er is momenteel geen reden tot paniek. De Europese economie liet zich in de eerste helft van 2025 van haar veerkrachtige kant zien, ondanks handelsconflicten en toenemende wereldwijde onzekerheid. Er zijn geen duidelijke tekenen dat de verzekeringsmakelaardijsector op korte termijn een dip tegemoet gaat met vertraagde autonome groei of dalende winstgevendheid. Sterker nog, *private equity* (PE) blijft sterk geïnteresseerd in deze markt. Consolidators zijn actief in heel Europa en nieuwe PE-investeerders blijven op zoek naar geschikte overnamekandidaten.

Toch is het verstandig ook het andere scenario te overwegen: wat als de 'beste tijden' voorbij zijn? Een marktschommeling zou snel duidelijk maken welke verzekeringsmakelaars écht duurzaam en gezond zijn, en welke vooral profiteren van externe meewind.

Mocht de economische situatie verslechteren, dan zal het fusie- en overnamelandschap (M&A) binnen de verzekeringsmakelaardij waarschijnlijk een flinke – maar geen fundamentele – reset doormaken. Waarderingen kunnen dalen, de doorlooptijd van deals kan toenemen, en we zullen waarschijnlijk vaker creatieve constructies zien, zoals *earn-outs* of verkopersfinanciering. Tegelijkertijd zetten kapitaalkrachtige bedrijven en door *private equity* gesteunde consolidators juist vaak extra in,

waarbij ze met een mix van eigen vermogen en schulden M&A kansen blijven nastreven, ook in een verslechterend klimaat. In zo'n omgeving wordt de *due diligence* strenger, met extra focus op klantbehoud, kostenbeheersing en inflatiegecorrigeerde winstgevendheid.

Ook als het aantal deals iets terugloopt, zal de markt waarschijnlijk niet stilvallen. Sterker nog, fusies en overnames in de verzekeringsmakelaardij blijken juist vaak sterk tijdens economische mindere periodes – iets wat MarshBerry steeds weer ziet. Dat komt doordat de sector stabiele en terugkerende inkomsten heeft, dankzij lange klantrelaties en commissies bij verlengingen. Die voorspelbare inkomsten zorgen voor financiële zekerheid die weinig andere sectoren hebben, waardoor makelaars ook in lastige tijden aantrekkelijke overnamekandidaten blijven. Bovendien zorgt consolidatie ervoor dat bedrijven schaalvoordelen kunnen behalen en sterker staan ten opzichte van de concurrentie. Het is juist deze mix van stabiliteit en kansen die investeerders enthousiast houdt over de verzekeringsmakelaardij, zelfs als de economie wat afkoelt.

GEEN ZEEPBEL DIE GAAT KNAPPEN

Bij MarshBerry geloven we niet dat de hoge waarderingen in de verzekeringsmakelaardij snel zullen instorten. Ook als het economisch lastiger wordt, blijft de fusie- en overnamemarkt waarschijnlijk actief. Er zijn simpelweg te veel kopers en een sector die zich in moeilijke tijden keer op keer staande weet te houden.

Maar dat betekent niet dat je achterover kunt leunen. Dit is juist het moment voor makelaars om slimme keuzes te maken. Wanneer de druk toeneemt, wordt het verschil tussen sterke en zwakke spelers duidelijker dan ooit. Investeerders zijn kritischer en zoeken makelaars met een heldere strategie, gezonde groei, voldoende schaal en een goede kijk op nieuwe technologieën zoals AI. Makelaars die dat niet hebben, krijgen het lastiger. Beschouw dit artikel dus niet als geruststelling, maar als een *wake-upcall*. De goede tijden blijven niet voor altijd duren. Nu is het tijd om je organisatie sterker te maken en klaar te zijn voor wat komen gaat.”



Liberty
Specialty Markets

LIBERTY
INVESTEERT IN

EUROPA

Ontdek hoe Liberty Europese bedrijven helpt om zich te versterken >

Schade-expert CAR Annefloor Nieuwenstein (McLarens Nederland) schreef afstudeerscriptie over Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen

Nieuwe wet beïnvloedt het bouwschadeproces op verschillende manieren

Een mensenleven krijgt soms onverwachte wendingen. Wie de jonge Annefloor Nieuwenstein enkele jaren geleden had gevraagd dat zij in 2025 werkzaam zou zijn als schade-expert, had ongetwijfeld kunnen rekenen op gefronste wenkbrauwen van haar kant. Toch is zij, na eerder haar studie diergeneeskunde na een jaar te hebben ingewisseld voor de HBO-opleiding Bouwkunde aan de HAN Hogeschool in Arnhem, sinds 1 maart jl. werkzaam als schade-expert CAR bij McLarens Nederland in Eindhoven. Een recente afstudeerstage bij het expertisebureau en haar afstudeerscriptie over de Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen (WKB), hebben daarbij zeker een rol van betekenis vervuld. "Deze nieuwe wet beïnvloedt het bouwschadeproces op verschillende manieren."



Annefloor Nieuwenstein (links) en Roeland Steenvoorden: "Op dit moment leeft de nieuwe 'Wet kwaliteitsborging voor het Bouwen' nog niet erg binnen de expertise- en verzekeringsbranche, mede doordat deze tot dusver uitsluitend geldt voor nieuwbouwprojecten die onder gevolgklasse 1 (CC1) vallen, zoals standaard eensgezinswoningen en eenvoudige bedrijfsgebouwen. Maar het ligt in de lijn der verwachtingen dat dit in toekomst wordt uitgebreid naar grotere bouwwerken. Daar willen we op voorbereid zijn door kennis te vergaren over wat de invloed hiervan kan zijn op ons werk van alledag. Maar ook of een en ander voor ons ook kansen en voordelen met zich meebrengt."

Op het Utrechtse kantoor van McLarens Nederland praten we met de kersverse schade-expert en manager Roeland Steenvoorden over haar onderwerpkeuze en bevindingen uit haar onderzoek "Na twee eerdere stages in de aannemerij wilde ik bij de derde meewerkstage totaal iets anders. Via mijn vader – Clemens Nieuwenstein van Nirimco, red. – kwam ik in contact met McLarens Nederland. Bouwschades hebben altijd al mijn interesse gehad. Ik vind het vooral boeiend om te zien hoe ze ontstaan, hoe de schaderegeling wordt aangepakt en hoe schadeclaims worden afgewikkeld. Daarnaast spreekt de diversiteit mij bijzonder aan, evenals de bouwtechnische oplossingen

en bijkomende verzekeringstechnische aspecten. Dit motiveerde mij om tijdens mijn derdejaarsstage ervaring op te doen in de schade-expertisebranche. Dit is mij zo goed bevallen, dat ik voor mijn afstudeeropdracht onderzoek wilde doen met als onderwerp bouwschades en inmiddels ben ik zelfs als schade-expert werkzaam."

NIEUWE WET LEEFT NOG NIET ECHT

Na met haar studiebegeleiders te hebben gespard, is gekozen voor de relatief nieuwe 'Wet kwaliteitsborging voor het bouwen' (Wkb), die als doel heeft om de bouwkwaliteit te verbeteren en de bouwconsument beter te beschermen. "Een onderwerp waar binnen de schade-expertisebranche nog niet veel aandacht voor is", zo is mij verteld. "De rol van de schade-expert komt ook pas aan bod op het moment dat zich een schade heeft voorgedaan, terwijl de Wkb meer aan de voorkant bij de preventie van (bouw)schades zit. Op het eerste gezicht lijken het daardoor twee gescheiden aspecten. Maar is het terecht dat de Wkb onder schade-experts over het algemeen nog een blinde vlek is? Deze vraag leidde uiteindelijk tot mijn afstudeeronderzoek met de hoofdvraag: 'Hoe beïnvloedt de Wkb het schadeproces van bouwschades?'."

"Daarin zijn ook wij geïnteresseerd", vult Roeland aan. "Op dit moment leeft de nieuwe 'Wet kwaliteitsborging voor het Bouwen' nog niet erg binnen de expertise- en verzekeringsbranche, mede doordat deze tot dusver uitsluitend geldt voor nieuwbouwprojecten die onder gevolgklasse 1 (CC1) vallen, zoals standaard eensgezinswoningen en eenvoudige bedrijfsgebouwen. Maar het ligt in de lijn der verwachtingen dat dit in toekomst wordt uitgebreid naar grotere bouwwerken. Daar willen we op voorbereid zijn door kennis te vergaren over wat de invloed hiervan kan zijn op ons werk van alledag. Maar ook of een en ander voor ons ook kansen en voordelen met zich meebrengt."

DE WET KWALITEITSBORGING VOOR HET BOUWEN

De Wkb heeft als hoofddoel het verbeteren en waarborgen van de kwaliteit van bouwwerken door meer toezicht en controle te introduceren in de bouwsector. Waar voorheen de gemeente verantwoordelijk was voor deze taak, is deze verantwoordelijkheid onder de Wkb verschoven naar een onafhankelijke kwaliteitsborger. Dit is een gespecialiseerde partij die, met behulp van een erkend borgingsinstrument, het bouwontwerp toetst aan de technische eisen zoals vastgesteld in het Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl). Naast de toetsing is de kwaliteitsborger ook verantwoordelijk voor het toezicht tijdens de uitvoering van de bouw.

De Wet kwaliteitsborging voor het bouwen' (Wkb) heeft als doel de bouwkwaliteit te verbeteren door meer toezicht en controle te introduceren en de bouwconsument beter te beschermen.

Een tweede belangrijk doel van de Wkb is het verbeteren van de bescherming van de bouwconsument tegen bouwfouten en verborgen gebreken. Dit wordt gerealiseerd door een aantal ingrijpende wijzigingen in de regelgeving. Waar voorheen na de oplevering de bewijslast van verborgen gebreken bij de opdrachtgever lag, geldt nu een omgekeerde bewijslast. Door deze verandering is de aannemer tot twintig jaar na oplevering verantwoordelijk voor de kwaliteit van de geleverde werkzaamheden, tenzij hij kan aantonen dat de gebreken niet aan hem te wijten zijn. Om deze verantwoordelijkheid te ondersteunen, is de aannemer verplicht gedetailleerde documentatie bij te houden, zoals het consumentendossier en het dossier bevoegd gezag. Daarnaast verplicht de Wkb aannemers om de opdrachtgever schriftelijk te informeren over hun verzekeringen, bijvoorbeeld tegen faillissement en risico's op schade en gebreken. Hierdoor kan de opdrachtgever bewustere keuzes maken op basis van de risicoafdekking van de aannemer.

Om de onafhankelijkheid van kwaliteitsborgers te waarborgen, is de publieke Toelatingsorganisatie Kwaliteitsborging Bouw (TloKB) opgericht. Dit zelfstandige bestuursorgaan houdt toezicht op het stelsel van kwaliteitsborging in de bouw. De TloKB erkent de kwaliteit van borgingsinstrumenten, certificeert bouwproducten en registreert certificaten voor werkzaamheden aan gasverbrandingsinstallaties. Specifiek voor de Wkb houdt de TloKB zich bezig met de toetsing en toelating van borgingsinstrumenten en handhaaft zij waar nodig om de naleving van het stelsel te garanderen.

BOUWSCHADES

In haar scriptie heeft Annefloor ook een hoofdstuk besteed aan bouwschades. "Zij vormen een veelvoorkomend probleem in de

bouwsector en kunnen grote financiële en juridische gevolgen hebben voor betrokken partijen. Deze schades kunnen ontstaan door uiteenlopende oorzaken: uitvoeringsfouten (onzorgvuldigheden tijdens de bouw, zoals het niet naleven van specificaties of het gebruik van verkeerd materiaal), ontwerpfouten (gebrekige ontwerpen of foutieve constructieberekeningen), externe invloeden (natuurlijke omstandigheden zoals hevige regenval, storm of aardbevingen) of door gebrek aan onderhoud (na voltooiing van een gebouw kunnen achterstallig onderhoud of ondeskundig gebruik leiden tot schades)."

Zij verwijst daarin naar een onderzoek van Aon, waaruit naar voren komt dat een kwart van de bouwschades ontstaat door water- en vochtschade waarbij de hoofdoorzaak ligt in het niet tijdig afsluiten van waterleidingen of het onvoldoende afdekken van daken tijdens werkzaamheden. Hierna volgen stormschade, meestal het gevolg van een gebrek aan voorzorgsmaatregelen, zoals het niet opbergen, vastzetten of afdekken van materialen op en rondom de bouwlocatie en diefstal als de meest voorkomende oorzaken. Een groot gedeelte van deze schadeoorzaken zijn terug te herleiden naar menselijke fouten die zijn oorsprong vinden in een onvoldoende gedegen voorbereiding (voorzorgsmaatregelen) of uitvoering. Daarnaast speelt tijdsdruk ook een grote rol."

CONCLUSIES

Wat zijn je conclusies uit je onderzoek? Annefloor antwoordt: "De Wkb beïnvloedt het schadeproces van bouwschades op verschillende manieren", antwoordt Annefloor. "De grootste impact wordt gezien in de fase van constatering. Door de toevoeging van de kwaliteitsborger, die tijdens het bouwproces toezicht houdt op het naleven van bouwtechnische eisen, worden gebreken eerder gesignaleerd. Dit vergroot de kans dat fouten al tijdens de bouw worden hersteld, waardoor mogelijke bouwschades worden voorkomen of in een vroeg stadium worden beperkt. Daarnaast versterkt de verlengde verantwoordelijkheid van de aannemer de focus op het voorkomen en tijdig signaleren van bouwgebreken, wat ook bijdraagt aan een betere schadeafhandeling."

In de latere fasen van het schadeproces – zoals de vaststelling, beoordeling en afhandeling – speelt de Wkb vooral een indirecte of ondersteunende rol. "De gedetailleerde documentatieverplichtingen, zoals het consumentendossier en het dossier bevoegd gezag, bieden schade-experts en verzekeraars waardevolle informatie bij het onderzoeken en beoordelen van schadeclaims. Dit maakt dat het proces mogelijk sneller en efficiënter verloopt."

BELANGRIJKE STAP

Hoewel aannemers, verzekeraars en schade-experts nog verdeeld zijn over de mate waarin de Wkb daadwerkelijk zal leiden tot minder bouwschades, zet de wet volgens Annefloor een belangrijke stap richting meer transparantie en verantwoordelijkheid in de bouwsector waardoor de bouwconsument beter beschermd wordt. "Op lange termijn kan dit leiden tot minder

faalkosten, lagere schadekosten en een efficiënter schadeproces. Tegelijkertijd zijn er ook uitdagingen, zoals de extra administratieve lasten voor aannemers en de vraag of kwaliteitsborgers in staat zijn alle risico's en bouwfouten te onderkennen."

Zij vervolgt: "Samenvattend kan gesteld worden dat de Wkb hoogstwaarschijnlijk bijdraagt aan een algemene betere voorbereiding, uitvoering en controle binnen de bouwsector. Dit heeft een positieve invloed op het beheersen van schades door gebreken eerder te signaleren, het onderzoek te versnellen en de besluitvorming van verzekeraars te verbeteren. Echter, de daadwerkelijke impact op het aantal bouwschades en de bijbehorende schadekosten zal pas op langere termijn volledig zichtbaar worden."

GEFASEERDE INVOERING

De gefaseerde invoering van de Wkb biedt de sector de mogelijkheid om zich stapsgewijs aan te passen aan de nieuwe regelgeving en ruimte om lessen te trekken uit de eerste implementaties, eventuele verbeteringen door te voeren en de sector voor te bereiden op de strengere eisen, zonder dat het bouwproces op grote schaal wordt verstoord. De volgende stap in de gefaseerde invoering is het toevoegen van verbouwingen en renovaties onder gevolgklasse. Hierna zullen de hogere gevolgklassen (II, waaronder scholen, gemeentehuizen bibliotheken, en woongebouwen tot 70 meter, en III, zoals ziekenhuizen, metrostations, voetbalstadions en gebouwen hoger dan 70 meter) worden opgenomen in de regelgeving. Annefloor: "Op dit moment is nog niet duidelijk of, en zo ja, wanneer de geplande uitbreidingen plaatsvinden. De officiële data voor deze volgende fasen zijn op het moment van schrijven nog niet vastgesteld. Daarnaast zijn er vraagtekens of er wel voldoende kwaliteitsborgers zijn."

Roeland zegt in aanvulling hierop te verwachten dat er met het oog op de Wkb in de praktijk van alledag op korte termijn niet veel zal veranderen. "De grootste gevolgen voor ons werk als schade-experts zullen zich pas voordoen zodra de wet wordt uitgebreid met gevolgklassen II en III. Daarnaast zie ik in die gefaseerde invoering ook mogelijkheden voor de expertise- en verzekeringssector om zich hierop geleidelijk voor te bereiden door de benodigde kennis te vergaren en zo de gewenste *awareness* te creëren. Daar zijn wij intern al mee bezig, onder meer door het organiseren van seminars en workshops, niet alleen voor onze medewerkers maar ook voor onze opdrachtgevers."

AANBEVELINGEN

In haar scriptie doet Annefloor enkele aanbevelingen aan zowel bouwbedrijven, de expertisebranche als aan de verzekeringssector. "Omdat de Wkb een grote invloed heeft op de bouwsector is een goede voorbereiding essentieel. 'Begin tijdig en onderzoek wat de Wkb specifiek van jouw onderneming vraagt. Om de toename in administratieve lasten te beheersen, is het belangrijk om taken te verdelen, samen te werken en zoveel mogelijk te standaardiseren of te automatiseren. Zorg daarnaast voor een eigen systeem om documentatie op orde



"Door de toevoeging van de kwaliteitsborger, die tijdens het bouwproces toezicht houdt op het naleven van bouwtechnische eisen, worden gebreken eerder gesignaleerd. Dit vergroot de kans dat fouten al tijdens de bouw worden hersteld, waardoor mogelijke bouwschades worden voorkomen of in een vroeg stadium worden beperkt. Daarnaast versterkt de verlengde verantwoordelijkheid van de aannemer de focus op het voorkomen en tijdig signaleren van bouwgebreken, wat ook bijdraagt aan een betere schadeafhandeling."

te houden en kies – indien mogelijk, een kwaliteitsborgings-systeem dat bij het bedrijf past. Overigens, ligt de keuze voor kwaliteitsborger in principe bij de opdrachtgever, maar die kan de keuze bij de aannemer neerleggen."

Hoewel de Wkb als uitdaging kan worden gezien, biedt deze volgens de CAR-experts ook kansen. "Goede bouwkwiteit en documentatie versterken je positie als bouwbedrijf, voorkomen geschillen en maken opleveringstrajecten soepeler. Door de Wkb als investering te benaderen, bouw je niet alleen beter, maar ook met zekerheid voor de toekomst: voorkomen is immers beter dan genezen."

Hoewel de Wkb vermoedelijk geen invloed heeft op de verzekeringspolissen, kan de Wkb volgens haar wel bijdragen aan het beter afsluiten van een polis doordat risicoanalyse een verplicht onderdeel is. "De invoering van de Wkb zal bouwschades niet volledig voorkomen, maar kan het aantal relatief eenvoudige schades verminderen. Hoewel de schade-expertisebranche niet zonder werk zal komen te zitten, biedt de Wkb kansen om een bredere rol te vervullen."

VOLDOENDE KWALITEITSBORGERS?

De vraag of er voldoende gecertificeerde kwaliteitsborgers beschikbaar zullen zijn, blijft volgens Annefloor onbeantwoord. "Terwijl sommigen verwachten dat het aantal zal meegroeien, zien anderen dit als een uitdaging. Schade-experts kunnen mogelijk ondersteuning bieden in meer preventieve betrokkenheid vanuit hun ervaring en expertise in bouwschades, maar dit roept vragen op, zoals: in hoeverre kunnen kwaliteitsborgers werkzaamheden uitbesteden aan niet-gecertificeerde partijen? Hoe wordt belangenverstrengeling voorkomen wanneer schade-experts zowel bij de voorbereidende kwaliteitsborging als bij schadeonderzoek betrokken zijn binnen hetzelfde project? De tijd zal het leren." ■

Joost Vink blikt vol trots en voldoening terug op 41 mooie (her)verzekeringsjaren:

Het belang van de zakelijke verzekeringssector voor de BV Nederland wordt nog te vaak onderschat

Na een indrukwekkende loopbaan in de nationale en internationale verzekeringsbranche van meer dan vier decennia lang, die hem langs drie werelddelen en nog meer verschillende landen voerde, heeft Joost Vink eerder dit jaar afscheid genomen van zijn zeer geliefde bedrijfstak. Een carrière die begon bij Hudig Langeveldt in de facultatieve herverzekering en die bijna 41 jaar later in hetzelfde verzekeringssegment werd afgesloten met een drukbezochte, geanimeerde receptie bij rechtsopvolger Aon Re in het VNAB-gebouw. Tussentijds werkte hij hoofdzakelijk bij verzekeraars in directie- en managementfuncties in Nederland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, de Filipijnen en Zuid-Afrika. In een exit-interview vlakbij zijn woonplaats Schoorl blikt hij vol trots en voldoening terug op zijn werkzame verzekeringsleven en de in zijn ogen mooie en relevante verzekeringsbranche. "Ik vind het jammer dat ook in ons land het belang van de zakelijke verzekeringsbranche voor de economie en de BV Nederland nog steeds onderschat wordt."



Joost Vink: "We zijn in de loop der jaren verzekeringstechnisch beter omgegaan met grote nat cat-risico's, zowel qua tarifiering als accumulatiebeheersing. Dit met behulp van steeds meer geavanceerde risicomodellen. In zijn algemeenheid kun je zeggen dat ten aanzien van risicobeoordeling en beprijzing grote stappen zijn gezet."

Zoals veel van zijn collega's is ook Joost Vink bij toeval in de verzekeringsbranche beland. "Op advies van mijn vader heb ik de HEAO gedaan, omdat dat volgens hem een praktische opleiding was waarmee je daarna veel kanten op kan. Na mijn studie wist ik echter nog niet welke richting ik op wilde. In die tijd lagen de banen ook niet echt voor het oprapen en heb ik vooral gezocht naar vacatures in het weekblad 'Intermediair, een begrip in die tijd voor werkzoekenden met een hogere opleiding. Het had de modewereld kunnen worden, omdat ik op koopavond en zaterdag bij HIJ op de Kalverstraat werkte, maar het is uiteindelijk de verzekeringsbranche geworden: Hudig-Langeveldt. Ik werd door mijn vader gewezen op een advertentie van Hudig-Langeveldt Re. Hij kende daar Kors van Bruinisse die Cacao de Zaan, waar mijn vader werkte, als klant had. Mij sprak vooral de internationale uitstraling van het bedrijf aan. Ik kom namelijk uit een internationale familie. Mijn vader heeft in het buitenland gewoond en was voor zijn werk altijd veel op reis."

VAN HERVERZEKERAAR TOT HERVERZEKERAAR

Bij de makelaar kwam hij in 1984 terecht op de herverzekeringsafdeling, waar hij niet de minste als mentoren had: Jorden de Boer, Wim Schuil en Joaquim Caria. Het was het begin van een fraaie, ruim vier decennia lang durende carrière in de (her)verzekeringsbranche. Na een korte uitstap bij het door Wim Schuil opgezette THB Europe maakte hij in 1989 de overstap naar AIG, waar hij uiteindelijk ruim 25 jaar werkzaam is geweest: aanvankelijk bij SAIL, de *in house* herverzekeringsmakelaar die als *spin off* van herverzekeraar UNAT Re was opgezet. Daarna volgde vier jaar als *General Manager* in Nederland, eveneens vier jaar in dezelfde functie op de Filipijnen bij Philam Insurance en ruim 3,5 jaar als *Regional President/Managing Director* bij AIG South Africa.

Na de overname van het Duitse Wueba in Heilbronn kreeg hij in september 2008 de opdracht de activiteiten in Duitsland te consolideren en verder uit te bouwen. Vlak na zijn aantreden begon echter de financiële crisis waarbij voor AIG, met name ook in Duitsland, een hele lastige periode aanbrak. AIG besloot de naam van het schadeverzekeringsbedrijf in Chartis te veranderen en na ruim twee jaar werd hij overgeplaatst naar Londen als *Regional Reinsurance Officer* voor Chartis Europe Limited. In het kader van Solvency II had Chartis/AIG besloten het Europese schadeverzekeringsbedrijf in de UK te consolideren en herverzekering speelt in Solvency II een belangrijke rol.

Een stuk regelgeving is goed en ook voor onze branche was dit eerlijk gezegd ook wel nodig. Ik ben echter van mening dat we op dat terrein zijn doorgeschoten waardoor teveel zaken worden dichtgetimmerd, wat belemmerend werkt

Zijn kwart eeuw bij AIG sloot hij af in Nederland als *General Manager*. In het najaar van 2014 vervolgde hij zijn loopbaan bij HDI Global SE in Rotterdam, waar hij bijna vier jaar de functie van *Managing Director* vervulde. Daarna werden Londen en Malta andermaal zijn werkplek: bij Starr Companies was hij ruim drie jaar actief als *Head of Europe*, waarna hij dichter bij huis kort 'als tussenpaus' werkzaam was als *General Manager* bij Raetsheren (nu Acrisure). Sinds oktober 2022 heeft hij zijn loopbaan afgesloten bij Aon Re als *Managing Director Facultative Reinsurance Solutions*. Daarmee was de cirkel rond voor de man die naast zijn werkzaamheden bestuursfuncties vervulde bij de brancheorganisaties VNAB en het Verbond van Verzekeraars.

41 MOOIE JAREN

Vier decennia verzekeringsbranche in binnen- en buitenland is natuurlijk niet niks. Hoe kijk je terug op die tijd? "Vol trots en vol-doening", antwoordt hij direct. "Ik kan terugkijken op een mooie loopbaan bij aansprekende bedrijven en in verschillende landen en culturen waaraan ik veel mooie, persoonlijke contacten heb overgehouden, zowel nationaal als internationaal. We hebben als gezin in meerdere landen en werelddelen mogen wonen en werken en verschillende culturen mogen ervaren. Onze kinderen hebben op internationale scholen gezeten. Allemaal mooie ervaringen. Al moet ik toegeven dat ik later, toen we weer in Nederland woonden, het pendelen tussen Frankfurt, Londen en – door de vele immer toenemende files – zelfs Rotterdam en Bergen als minder plezierig heb ervaren en mij best zwaar zijn gevallen. En *last but not least* heb ik mogen werken in een boeiende en relevante bedrijfstak."

Met het oog op dat laatste zegt hij het dan ook jammer te vinden dat veel mensen zich niet realiseren hoe cruciaal de verzekeringssector wereldwijd is voor ondernemingen en andere organisaties. "Ook in ons land is het belang van de zakelijke verzekeringsbranche voor de BV Nederland altijd onderschat. Immers, onze branche maakt ondernemen en investeringen in nieuwe gebouwen, fabrieken, projecten, machines en innovaties mogelijk. Daar hebben we als sector nog steeds een hoop te doen. Dat helpt dan ook om jongeren voor de sector te interesseren."

DYNAMISCH EN VEELZIJDIG

Wat spreekt je nog meer aan in de verzekeringsbranche. "Het werken in dit segment van de verzekeringsmarkt – de groot-zakelijke markt – is buitengewoon dynamisch, veelzijdig en interessant. Je komt in aanraking met allerlei verschillende bedrijfstakken en krijgt een inzicht en kijkje in de keuken van heel veel ondernemingen. Het zijn bovendien verzekeringstechnisch stuk voor stuk interessante risico's waar je mee te maken krijgt"

Hij vervolgt: "Bovenal is ons land uniek als gevolg van de co-assurantiemarkt. In het buitenland gaan ze bij wijze van spreken 'stuiteren' als ze vernemen dat er in Nederland één organisatie is waarin zowel makelaars als verzekeraars vertegenwoordigd zijn. Dat is in het buitenland volstrekt ondenkbaar. Juist omdat onze markt zo mooi en uniek is vind ik het jammer dat er – op NN en Achmea op beperkte schaal – Nederlandse verzekeraars een beperkte rol spelen op de co-assurantiemarkt."

Buitenlandse moederbedrijven zouden meer beslissings-bevoegdheden moeten geven aan de lokale branches om in hun eigen land risico's zelf te kunnen accepteren en de prijs en voorwaarden zelf te kunnen bepalen

TROTS

Op de vraag op welke activiteit of gebeurtenis ontwikkeling hij waarop hij met de meeste trots op terugkijkt, moet Joost even nadenken. Niet vreemd gezien de vele zaken die hij in ruim 40 jaar heeft gemaakt. "Als ik dan toch iets moeten noemen, dan is het dat we er destijds samen met alle collega's in geslaagd zijn AIG door de crisis heen te manoeuvreren. Dat was een lastige klus en een moeilijke tijd. Met name in Duitsland was het voor AIG een hele moeilijke tijd. Daarnaast kijk ik met heel veel plezier terug op mijn werkzaamheden bij AIG in Zuid-Afrika. Een ontwikkelde verzekeringsmarkt met ook een zeer goede toezichhouder en – wat in die tijd niet vaak voorkwam – een markt waarin niet de bekende grote makelaars – Aon en Marsh – de markt domineerden. Dat was bijzonder om mee te maken."

In 40 jaar tijd is er veel veranderd, ook in de verzekeringsbranche. Hoe kijkt hij daarop terug en wat zijn in zijn ogen de grootste en belangrijkste veranderingen voor de zakelijke verzekeringsmarkt geweest? Hij begint met enkele veranderingen ten goede. "Vandaag de dag kunnen ook verzekeraars rechtstreeks contact hebben met verzekerden, iets wat tot begin deze eeuw, *not done* was. Makelaars schermden hun klanten vaak af en veel contacten en correspondentie verliepen via hen. Positief vind ik daarnaast dat door de jaren heen het papierloos werken sterk is verbeterd en 'we' daardoor met z'n allen meer werk kunnen verstouwen dan in mijn beginjaren. Verder denk ik dat we verzekeringstechnisch beter zijn gaan omgaan met grote *nat cat*-risico's, zowel qua tarifiering als accumulatiebeheersing. Dit met behulp van steeds meer geavanceerde risicomodellen. In zijn algemeenheid kun je zeggen dat ten aanzien van risico-beoordeling en beprijzing grote stappen zijn gezet."



"Het werken in de grootzakelijke markt is buitengewoon dynamisch, veelzijdig en interessant. Je komt in aanraking met allerlei verschillende bedrijfstakken en krijgt een inzicht en kijkje in de keuken van heel veel ondernemingen. Het zijn bovendien verzekeringstechnisch stuk voor stuk interessante risico's waar je mee te maken krijgt"

Verder heeft de volmachtmarkt volgens hem de laatste jaren een sterke ontwikkeling doorgemaakt. "Met name gespecialiseerde volmachtbedrijven vervullen een steeds belangrijkere rol. Die specialisatie neemt vele vormen aan. Het kunnen bepaalde producten zijn maar ook klantsegmenten. *Last but not least* ben ik zeer onder de indruk van de professionalisering die de VNAB op tal van terreinen heeft doorgemaakt."

Blijf jongeren werven, aantrekken en opleiden, leer ze het vak en laat ze inzien dat verzekeren een ervaringsvak is waarvoor het nodig is de nodige vlieguren te maken

DOORGESCHOTEN IN REGELGEVING

Desgevraagd noemt hij ook enkele veranderingen in de markt waarover hij minder te spreken is. "Compliance bijvoorbeeld. Vooropgesteld, een stuk regelgeving is goed en ook voor onze branche was dit eerlijk gezegd ook wel nodig. Ik ben echter van mening dat we op dat terrein zijn doorgeschoten waardoor teveel zaken worden dichtgetimmerd, wat belemmerend werkt. Met name het als sector voldoen aan alle wereldwijde sanctie wet en regelgeving is een hele opgave. Dan helpt het niet als de lokale toezichthouder ook nog zijn eigen vereisten heeft op basis oude wet- en regelgeving die voor de co-assurantiemarkt lastig is. In zijn algemeenheid waren toezichthouders, een paar uitzonderingen zoals de PRA/FCA na, onvoldoende bekend met de grootzakelijke markt. Ook dat is de laatste jaren wel verbeterd. Ik heb zelf mogen ervaren hoe de MFSA op Malta een aantal slagen heeft gemaakt"

"Ook interne compliance bij veel grote verzekeraars helpt soms niet", vervolgt hij. Tijdens COVID kwamen veel verzekeraars met eigen versies van CD (*communicable disease*) uitsluiting clausules waarbij men maar moeizaam of zelfs niet elkaars versies accepteerde. Dat is lastig aan je klanten uit te leggen."

Daarnaast zegt hij van mening te zijn dat in sommige gevallen buitenlandse moederbedrijven meer beslissingsbevoegdheden moeten geven aan de lokale branches om in hun eigen land risico's zelf te kunnen accepteren en de prijs en voorwaarden zelf te kunnen bepalen. "Anders loop je het risico door de klant en makelaar gezien te worden als een doorgeefluik en wellicht als overbodige schakel. Er zijn er natuurlijk de nodige, ik ga geen namen noemen, die de laatste jaren beduidend meer autonomie hebben gekregen. Gelukkig ook als het gaat om het inkopen van facultatieve herverzekering"

JOBHOPPEN

Hij noemt tot slot nog één punt: "Mede door de krapte op de arbeidsmarkt wordt door alle marktpartijen aan verzekeringsprofessionals getrokken, die mede daardoor soms te snel op een positie komen zonder dat ze daarvoor de vereiste ervaring en kwaliteiten hebben. Er wordt te snel van job naar job'gehoopt. Ik heb eerlijk gezegd de oplossing ook niet voor handen, aangezien dit wordt ingegeven door de marktwerking van vraag en aanbod. Aan de andere kant hebben we onze jongere professionals ook nodig. Zoals wel vaker in zakelijke dienstverlening hebben we, om talent te behouden, de neiging uitstekende specialisten naar een management rol te brengen. Dat is niet altijd de goed oplossing."

Wat zou je de markt op dit punt mee willen geven? "Blijf jongeren werven, aantrekken en opleiden, leer ze het vak en laat ze inzien dat verzekeren een ervaringsvak is waarvoor het nodig is de nodige vlieguren te maken. Bied ze ook duidelijke carrière perspectieven. Dan komt die mooie baan vanzelf. Of spreekt hier toch te veel een oude man'." ■

Juist omdat onze markt zo mooi en uniek is vind ik het jammer dat er – op NN en Achmea op beperkte schaal na – Nederlandse verzekeraars een beperkte rol spelen op de co-assurantiemarkt

Allianz Safety and Shipping Review 2025:

“Geopolitieke spanningen leiden wereldwijd tot toenemende risico’s voor scheepvaartsector”

Het handelsconflict tussen de VS en China en groeiende schaduwvloot zorgen voor aanzienlijke uitdagingen voor de scheepvaartsector. Ondanks geopolitieke tegenwind zijn er wereldwijd slechts 27 grote schepen verloren gegaan in 2024, een daling van meer dan 20% en het laagste aantal in de sector ooit. Daarnaast is er weliswaar vooruitgang geboekt op het gebied van traditionele risico’s zoals branden, aanvaringen en strandingen, die de belangrijkste schadeoorzaken vormen, maar grote potentiële schadeclaims blijven zorgen baren. Dat zijn enkele conclusie die te trekken zijn uit Allianz’ Safety & Shipping Review 2025.



De zakelijke verzekeraar verklaart hierin: “Het snel veranderende geopolitieke landschap creëert nieuwe risico’s en uitdagingen voor een scheepvaartindustrie die al worstelt met de energietransitie en de erfenis van de Covid-19 pandemie. De sector wordt geconfronteerd met een steeds volatielere en complexere operationele omgeving, gekenmerkt door aanvallen tegen de scheepvaart, aanhoudingen van schepen, sancties en de gevolgen van incidenten met schade aan kritieke onderzeese kabels. Bovendien dreigt het rimpelfeffect van toenemend protectionisme en tarieven de toeleveringsketens te herschikken en gevestigde handelsrelaties door elkaar te schudden.”

ZORGWEKKEND

Gezien het feit dat 90% van de internationale handel over de oceaan wordt vervoerd, zijn deze ontwikkelingen volgens het rapport zorgwekkend. “Vooral omdat de sector nog steeds het potentieel ziet voor grote claims door traditionele risico’s zoals branden, aanvaringen en strandingen, die nog steeds de belangrijkste oorzaken zijn van de *total losses* van grote schepen. Er is echter ook goed nieuws. De scheepvaartindustrie heeft de afgelopen jaren aanzienlijke verbeteringen doorgevoerd op het gebied van maritieme veiligheid. In de jaren ‘90 verloor de wereldwijde vloot meer dan 200 schepen per jaar. Dit totaal was 10 jaar geleden gehalveerd en is nu gedaald naar een laagterecord van 27 aan het eind van 2024 (van 35 in 2023).”

Kapitein Rahul Khanna, *Global Head of Marine Risk Consulting, Allianz Commercial*: “De relevantie van politieke risico’s en conflicten als mogelijke oorzaak van maritieme schade neemt toe met de toegenomen geopolitieke spanningen. De *total losses* door traditionele oorzaken zijn in de loop der tijd afgenomen, maar we zouden in een positie kunnen komen waarin deze positieve trend mogelijk wordt tenietgedaan door oorlog en andere politieke risico’s. Als sector bevinden we ons in een betere positie met betrekking tot traditionele risico’s, maar er is een hernieuwde focus op geopolitieke risico’s.”

HANDELSCONFLICT VS-CHINA EN GROEIENDE SCHADUWVLOOT ZORGEN VOOR ONZEKERHEID EN UITDAGINGEN

China was het grootste doelwit van de protectionistische maatregelen van de Amerikaanse regering met tarieven die opliepen tot 145%, voordat beide landen overeenkwamen om deze gedurende 90 dagen te verlagen. De ontwikkelingen hebben de wereldwijde maritieme handel aanzienlijk beïnvloed: medio april 2025 was ongeveer 18% van de handel onderworpen aan handelstarieven, vergeleken met 4% begin maart, en in de onmiddellijke nasleep van Trump’s aankondigingen van ‘Bevrijdingsdag’ werden dramatische dalingen in zendingen gemeld.

Terwijl de toekomst van het handelsgerichte beleid van de VS onzeker blijft, vormt een ander fenomeen een steeds grotere uitdaging voor de maritieme en verzekeringssector: de schaduwvloot. Sinds het begin van de oorlog in Oekraïne is de omvang van de schaduwvloot aanzienlijk gegroeid. Vandaag de dag wordt ongeveer 17% van de wereldvloot van tankers geacht tot de schaduwvloot te behoren: schattingen geven aan dat er bijna 600 tankers zijn die alleen al Russische olie verhandelen. Schepen van de schaduwvloot zijn betrokken geweest bij tientallen incidenten over de hele wereld, waaronder branden, aanvaringen en olielekages.

Justus Heinrich, *Global Product Leader, Marine Hull, Allianz Commercial*: “Hoewel recente sancties het moeilijker maken



Losses in focus

The analysis over the following pages covers both total losses and casualties/incidents. See page 46 for further details

Total losses by top 10 regions

2015-2024 and 2024, Vessels over 100GT only



Total losses by year

Vessels over 100GT only



The shipping industry has made significant improvements when it comes to maritime safety in recent years. During the 1990s the global fleet was losing 200+ vessels a year. This total had halved by 10 years ago and is now down to a record low of 27 as of the end of 2024.

Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics
Data Analysis & Graphic: Allianz Commercial

voor deze schepen om handel te drijven, blijft de schaduwvloot een ernstig risico vormen voor de maritieme veiligheid en het milieu, aangezien het waarschijnlijk vaak oudere schepen zijn die slecht onderhouden en onvoldoende verzekerd zijn. In het geval van een olie lekkage waarbij een tanker van de schaduwvloot betrokken is, kunnen de opruimingskosten oplopen tot \$1,6 miljard, die hoogstwaarschijnlijk door de belastingbetaler worden betaald."

BRANDEN EN VERKEERD GEDECLAREERDE LADING BLIJVEN EEN GROOT PROBLEEM VOOR GROTE SCHEPEN

Branden in grote schepen zijn nog steeds een grote zorg voor casco- en goederenverzekeraars. Er werden zeven *total losses* gemeld voor alle scheepstypen in 2024, hetzelfde aantal als een jaar eerder. Het totale aantal incidenten steeg van jaar tot jaar en bereikte een recordhoogte van 250, opnieuw voor alle scheepstypen. Ongeveer 30% van deze brandincidenten deed zich voor op container-, vracht- of *roll-on roll-off*-schepen (ro-ro's) (69).

Meer dan 100 *total losses* van schepen werden veroorzaakt door branden in de afgelopen tien jaar. Er worden inspanningen geleverd om deze risico's te beperken, met wijzigingen in de regelgeving en technologische vooruitgang gericht op het aanpakken van verkeerd gedeclareerde lading, een primaire oorzaak van dergelijke branden. Dit is van cruciaal belang omdat de elektrificatie van de wereldeconomie verdere uitdagingen

met zich meebrengt, gezien het groeiende aantal lithium-ion-batterijen en energieopslagsystemen die worden vervoerd.

Kapitein Rahul Khanna: “Het lijkt weinig twijfel dat de scheepvaartsector weerbaarder wordt tegen de risico's die gepaard gaan met grote schepen, hoewel we geenszins kunnen zeggen dat ze onder controle zijn. Maar slechts 27 *total losses* in 2024 onderstrepen de positieve trend. Om dit in perspectief te plaatsen: de wereldwijde vloot telt meer dan 100.000 schepen (100GT+). Er blijven echter onzekerheid en meerdere risico's bestaan. Cyberaanvallen en GPS-interferenties nemen toe. Staakt-het-vuren heeft hoop gewekt, maar de veiligheidsdreiging van de Rode Zee en de verstoring van de toeleveringsketen zullen waarschijnlijk blijven bestaan. Ondertussen vergt 'de groene overgang' veel werk. De komende jaren zullen beslissend zijn en het pad van de sector en de wereldwijde handel bepalen.”

Download the report: <https://commercial.allianz.com/content/dam/onemarketing/commercial/commercial/reports/commercial-safety-shipping-review-2025.pdf>

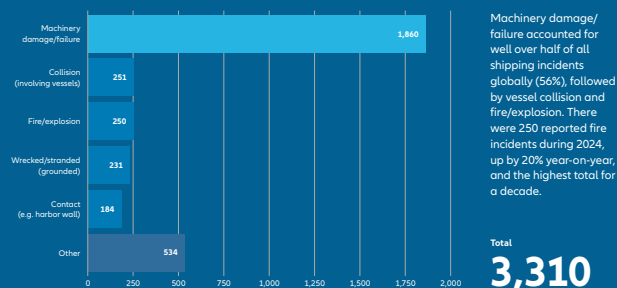


SAFETY AND SHIPPING REVIEW 2025 | ALLIANZ COMMERCIAL

Top causes of shipping incidents/casualties

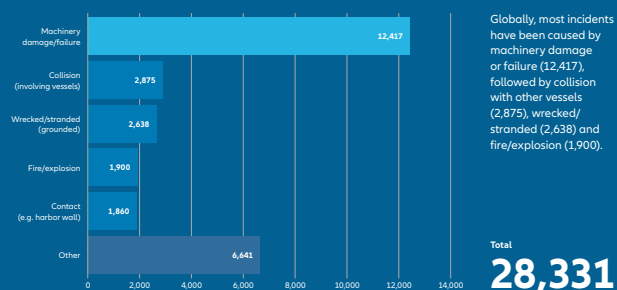
2024 review

From January 1 2024 to December 31, 2024. Vessels over 100GT only. Includes total losses.



2015 – 2024 review

From January 1 2015 to December 31, 2024. Vessels over 100GT only. Includes total losses.



Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics

Data Analysis & Graphic: Allianz Commercial

Note: All figures are based on reported total losses and shipping incidents for the year-end 2024 as of March 31, 2025. 2024's statistics may change in future as, based on previous years' experience, developments in losses sometimes lead to a number of total losses being confirmed after year-end, particularly in the case of constructive total losses or because of late reporting, such as during the Covid-19 pandemic or war in Ukraine.

Highlights uit het rapport: Schadetrends en risico-uitdagingen

Het jaarlijkse rapport 'Safety and Shipping Review' van Allianz Commercial identificeert schadetrends en belicht risico-uitdagingen voor de maritieme sector. Hieronder enkele *highlights*:

- In de jaren '90 verloor de wereldwijde vloot meer dan 200 schepen per jaar. Dit aantal was tien jaar geleden gehalveerd en is nu gedaald tot een recordlaagte van 27 aan het einde van 2024. Een jaar eerder waren dat er 35.
- De gemiddelde leeftijd van een schip dat de afgelopen 10 jaar *total loss* is gegaan, is 29 jaar. Extreem weer speelde een rol bij ten minste zeven calamiteiten in 2024.
- De regio Zuid-China, Indochina, Indonesië en de Filipijnen is het afgelopen jaar wereldwijd de belangrijkste *hotspot* voor *total losses*, samen met de Britse eilanden en het oostelijke Middellandse Zeegebied en de Zwarte Zee (elk 4 *total losses*), en het afgelopen decennium (169).
- In totaal zijn er in het afgelopen decennium 681 *total losses* gemeld in de scheepvaartwereld.
- Visserij schepen waren goed voor bijna 40% van de verloren gegane schepen in 2024 (10), gevolgd door vrachtschepen (6) en schepen voor het vervoer van chemicaliën/producten (3). Daarnaast gingen twee ro-ro-schepen en tankers verloren en één containerschip, baggerschip, passagierschip en sleepboot.
- Zinken was de belangrijkste oorzaak van de *total losses* (12). Brand/explosie is schadeoorzaak nummer twee (7), met vissersvaartuigen als belangrijkste slachtoffers. In het afgelopen decennium zijn meer dan 100 *total losses* van schepen veroorzaakt door brand. Van de 27 verloren gegane schepen lag bij drie gevallen de oorzaak bij machinefalen/schade aan machine en aan de grond lopen. Een *total loss* werd veroorzaakt door een aanvaring en één door casco schade (gat of scheur).
- Het aantal gemelde scheepvaartongevallen of incidenten wereldwijd is in 2024 met ongeveer 10% gestegen (3.310 vergeleken met 2.963). De Britse eilanden hadden het hoogste aantal (799, + 105), gevolgd door het oostelijke Middellandse Zeegebied en de Zwarte Zee (694, + 62), Daarna volgen Zuid-China, Indochina, Indonesië en Filipijnen (285, + 46), de Baltische Zee (188, +47), IJsland en Noord-Noorwegen (149, + 22), het westelijke Middellandse zee gebied (147, + 20), de grote Meren (131, min 25), Japan, Korea en Noord-China (120, + 23) de westkust van Noord Amerika (119, min 31), Newfoundland (93, +2) en overig (585)
- De Britse eilanden zijn ook de locatie met de meeste incidenten in het afgelopen decennium (5.613), goed voor 20% van de 28.331 gemelde incidenten. Daarna volgen het oosten van de Middellandse Zee en de Zwarte Zee (5.306), Zuid-China, Indochina, Indonesië en Filipijnen (2.574), Grote Meren (1.541), de Baltische Zee (1.452), het westen van de Middellandse Zee (1.309), de westkust van Noord-Amerika (1.309), IJsland en Noord-Noorwegen (1.161), Japan, Korea en Noord-China (1.146), Newfoundland (907) en overig (6.029).
- Machineschade/storingen waren in 2024 verantwoordelijk voor ruim de helft van alle scheepvaartincidenten wereldwijd (1.860), gevolgd door aanvaringen (251), brand/explosies (250), aan de grond lopen (231) en contactschade (haven, kade, 1840). In 534 gevallen had de schade een andere oorzaak.
- Ook in de afgelopen tien vormden machineschade/storingen de meeste schades: 12.417, op ruime afstand gevolgd door aanvaringen/botsingen (2.875), aan de grond lopen (2.638), brand/explosie (1.860), contactschades (1.860) en overig (6.641)
- Scheepseigenaren proberen schepen veilig te exploiteren binnen een steeds veranderend en dynamisch regelgevingskader. Dit wordt steeds moeilijker, aangezien ze te maken hebben met een groot aantal complexe kwesties, variërend van conflicten, sancties en tarieven tot de risico's van de schaduwvloot en de nieuwe uitdagingen die decarbonisatie met zich meebrengt. De schadekans neemt toe door de verhoogde geopolitieke spanningen.
- Gedeeltelijke en slijtageschades blijven een groot punt van zorg en hoewel de sector vooruitgang heeft geboekt op het gebied van de risico's die gepaard gaan met grote schepen, Branden, aanvaringen en strandingen blijven zich voordoen als gevolg van een gebrek aan risicobeperking en begrip van risico's. Praktijken en processen voor schadepreventie en risicobeperking moeten tot in de basis doordringen. Het waarborgen van de veiligheid zal een aanzienlijke inspanning van de hele sector blijven vergen.

Risicotrends in scheepvaartland

In Allianz Commercial's *Safety and Shipping Review* worden een groot aantal risico's voor de sector op een rijtje gezet: geopolitiek, casco en goederen en klimaattransitie.

GEOPOLITIEKE RISICO'S

Geopolitieke risico's kunnen daling totaal aantal schades

compenseren: De traditionele oorzaken van maritieme schade, zoals branden en aanvaringen, zijn in de loop van de tijd afgenomen, maar vormen nog steeds een grote uitdaging en een bron van zorg. Geopolitieke spanningen vormen nu echter een aanzienlijke bedreiging die deze winst teniet kan doen.

Handelstarieven brengen onzekerheid en uitdagingen met zich mee:

Protectionistische maatregelen brengen aanzienlijke uitdagingen en onzekerheid met zich mee voor de wereldwijde maritieme sector. Hoewel de toekomst van het handelsbeleid van de VS onzeker blijft, kunnen verdere strenge handelsbeperkingen verschillende potentiële gevolgen hebben, zoals het onder druk zetten van toeleveringsketens en handelsroutes en het vergroten van de opeenhopingen op schepen of in havens.

VS pakt dominantie Chinese scheepvaart aan: De plannen van de VS om de dominantie van de Chinese scheepvaart en scheepsbouw aan te pakken, kunnen aanzienlijke gevolgen hebben voor de scheepvaartsector; voor de scheepswerfcapaciteit tot de toekomstige kosten van reparaties en nieuwbouw.

Scheepsknelpunten komen onder vuur te liggen: Strategische scheepvaartroutes en knooppunten worden steeds meer gepolitiseerd naarmate geopolitieke en regionale spanningen toenemen. Voor verzekeraars, die oorlogsdekking bieden voor schepen die door risicogebieden varen, kunnen meerdere conflicten een uitdaging vormen.

Schaduwvloot: neemt in omvang toe: De schaduwvloot, bestaande uit oudere, slecht onderhouden olietankers, heeft zich snel uitgebreid en vormt een aanzienlijk risico voor de maritieme veiligheid en het milieu, met een aantal incidenten met branden, motorstoringen, aanvaringen en strandingen.

Spionschepen en duistere vloten houden koopvaardij-schepen in de gaten: Recente incidenten met schepen die ervan worden verdacht kritieke onderzeese kabels te hebben beschadigd, hebben het toezicht op maritieme activiteiten verscherpt. Schade is vaak toevallig, voornamelijk door vissen en ankers. In regio's zoals de Oostzee, de Rode Zee en de Zuid-Chinese Zee wordt echter vermoed dat er opzettelijk is gehandeld. Het wordt moeilijker voor de autoriteiten om deze problemen aan te pakken, maar ook voor nietsvermoedende scheepseigenaren die in dergelijke daden verstrikt raken.

Rode Zee bedreiging voor scheepvaart houdt waarschijnlijk aan:

De veiligheidsdreiging voor een van de drukste scheepvaartroutes ter wereld zal echter waarschijnlijk blijven bestaan. Een gebrek aan geschikte bergings- en reparatiefaciliteiten op deze alternatieve routes kan ertoe leiden dat



zelfs kleine incidenten escaleren tot aanzienlijke claims. De capaciteit van containerschepen is beperkt door langere handelsroutes voor rederijen die het conflict in de Rode Zee willen vermijden. Dit heeft bijgedragen tot een toename van de gemiddelde leeftijd van de wereldvloot – van 20 jaar naar 23 jaar.

Recordaantal achtergelaten zeevarenden wekt bezorgdheid over veiligheid: Zeevarenden worden steeds vaker gebruikt als politiek ruilmiddel. Een recordaantal werd vorig jaar achtergelaten met een totaal van 312 schepen in vergelijking met 132 schepen in 2023, een stijging van 136%. Het aantal achtergelaten zeevarenden steeg tot 3.133 in 2024, een toename van 87%.

HULL & CARGO RISICO'S

Inflatoire druk op reparatiekosten: De inflatie is het afgelopen jaar weliswaar gestabiliseerd, maar de vooruitzichten zijn onzeker en maritieme schadeclaims zijn nu duurder dan twee jaar geleden. Belangrijke factoren die aan deze stijging bijdragen zijn onder meer hogere reparatiekosten, hogere staalprijzen, vertragingen in de toeleveringsketen, beperkte scheepswerfcapaciteit, met name voor grotere schepen, een verouderde vloot en de complexiteit van nieuwe machines. Handelstarieven kunnen de situatie nog verergeren.

Branden en verkeerd aangegeven lading blijven de grootste zorgen voor grote schepen:

Branden op grote schepen, met name op containerschepen, autotransportschepen en ro-ro's, blijven een grote zorg voor verzekeraars. Het risico blijft aanzienlijk vanwege de omvang van deze schepen en de complexiteit van brandbestrijding en berging. Er worden inspanningen geleverd om deze risico's te beperken, met wijzigingen in de regelgeving en technologische vooruitgang om verkeerd aangegeven lading, aan te pakken. Veel incidenten hiermee zijn te wijten aan een gebrek aan kennis bij vervoerders en exporteurs. Het verbeteren van branddetectie- en

brandbestrijdingscapaciteiten is van cruciaal belang, vooral in het huidige elektrificatie-tijdperk.

De lessen van Baltimore: De aanvaring van het containerschip Dali met de Francis Scott Key Bridge in Baltimore in de VS onderstreept de aanzienlijke risico's die grote schepen vormen voor de infrastructuur en de wereldwijde toeleveringsketens, met name in het geval van een incident zoals stroomuitval of menselijke fouten. Dit incident onderstreept de noodzaak van verbeterd riskmanagement, noodplannen en paraatheid in grote havens. De financiële gevolgen zijn enorm en de aansprakelijkheidskwesties complex.

Historisch gezien zijn grote aanvaringsincidenten zeldzaam:

Tussen 1960 en 2015 waren er slechts 35 significante instortingen van bruggen waarbij schepen en binnenvaartschepen betrokken waren. Kleine tot aanzienlijke schade komt echter vaker voor: sinds 2015 zijn er meer dan 1.800 incidenten gemeld.

Toename van ladingdiefstal, frauduleuze documentatie en valse identiteitsgerelateerde claims: Het aantal claims voor ladingdiefstal blijft stijgen, aangewakkerd door georganiseerde criminele bendes. Economische druk zoals inflatie en de crisis in de kosten van levensonderhoud hebben deze trend versterkt. Criminelen worden steeds geavanceerder en er is een toename van frauduleuze documentatie en valse identiteitsclaims. Laks riskmanagement ligt vaak ten grondslag aan kostbare claims, waardoor striktere naleving van beveiligingsprotocollen noodzakelijk is. Verbeterde preventieve strategieën, waaronder konvooi-regelingen en GPS-tracking, worden aanbevolen om schades te beperken. Een proactieve aanpak om ladingdiefstal aan te pakken is cruciaal voor het veiligstellen van zendingen.

Energietransitie een nieuwe uitdaging voor projectvracht: De energietransitie leidt tot een toename van de blootstelling aan en risico's van projectlading, aangezien de investeringen in *renewable energy* en infrastructuur sterk stijgen. Projectlading, waarbij het gaat om hoogwaardige, *oversized* artikelen zoals machines voor fabrieken en windturbines, brengt aanzienlijke claimrisico's met zich mee vanwege mogelijke schade of vertragingen. Proactief riskmanagement en gespecialiseerd transport zijn cruciaal, en verzekeringen kunnen een belangrijke rol spelen bij het verminderen van de schaderatio's. Tegelijkertijd brengt de toename van het vervoer van hoogwaardige en zware projectladingen op droge bulkcarriers die China verlaten extra risico's met zich mee, met name wat betreft de geschiktheid van het scheepsontwerp en de ervaring van de bemanning.

Havenexplosies weer in de schijnwerpers: De verwoestende explosie in de grootste containerhaven van Iran, Bandar Abbas, in april 2025 heeft de bezorgdheid in de sector over de opslag van gevaarlijke goederen en de concentratie van risico's in havens nog vergroot. Dergelijke explosies brengen niet alleen het leven van omwonenden in gevaar, maar kun-

nen ook enorme gevolgen hebben, zowel financieel als voor de handel. Riskmanagement voor de opslag van gevaarlijke chemicaliën en lading moet aan de hoogste normen voldoen, terwijl er ook maatregelen moeten worden genomen om valse aangiften van dergelijke lading te blijven aanpakken.

KLIMAATTRANSITIERISICO'S

Decarbonisatie: een koers uitzetten in onzekere wateren:

De Internationale Maritieme Organisatie (IMO) heeft een reeks ambitieuze doelstellingen vastgesteld voor het terugdringen van de uitstoot van broeikasgassen op schepen, met als uiteindelijk doel om rond of rond 2050 netto nul te bereiken. Enerzijds blijven de inspanningen en toezeggingen op het gebied van duurzaamheid in grote delen van de wereld toenemen, maar anderzijds zullen tegenstrijdige opvattingen over klimaatverandering en de energietransitie de onzekerheid voor reders alleen maar vergroten over hun toekomstige investeringen. Ondanks deze onzekerheid zal de scheepvaartindustrie haar traject naar decarbonisatie voortzetten.

Transparantie is essentieel om de risico's van alternatieve brandstoffen aan te pakken:

Op de lange termijn zal de transitie waarschijnlijk aanzienlijke gevolgen hebben voor zowel het risicolandschap als de maritieme verzekeringspolissen, met bijzondere aandacht voor brandveiligheid, defecten aan gespecialiseerde apparatuur, de bekwaamheid van de bemanning en milieuaansprakelijkheid. Het zou ook kunnen leiden tot duurdere claims voor machinebreuk, aangezien moderne machines steeds geavanceerder worden met maatregelen om de uitstoot te verminderen, zoals de invoering van *dual fuel*-motoren. Het zou ook moeilijker kunnen worden om reparatiewerven te vinden voor schepen die moderne machines gebruiken, terwijl het bestellen van reserveonderdelen en vervangingsonderdelen langer kan duren, omdat er minder fabrikanten zullen zijn.

De risico's van lithium-ionbatterijen blijven zich ontwikkelen in het tijdperk van elektrificatie:

De elektrificatie van de wereldeconomie stimuleert de vraag naar lithium-ionbatterijen, de markt die naar verwachting tot 2030 zal verdubbelen, aangedreven door elektrische voertuigen en de transitie naar *renewable energy*. Een dergelijke groei brengt echter risico's met zich mee voor de scheepvaart en toeleveringsketens. Recente branden in batterijfabrieken wijzen op potentiële gevaren voor de industrie, terwijl de bezorgdheid in de maritieme sector toeneemt door incidenten op schepen op zee en in Amerikaanse en Canadese havens.

Bedrijven en hun verzekeraars richten zich op de risico's voor de scheepvaart en aanverwante toeleveringsketens. Er wordt hard gewerkt om inzicht te krijgen in deze risico's en hoe ze kunnen worden beperkt, bijvoorbeeld op het gebied van branddetectie en -preventie, en hoe branden het beste kunnen worden bestreden, evenals de ontwikkeling van riskmanagementmaatregelen, zodat corrigerende maatregelen kunnen worden genomen voordat een kritieke situatie ontstaat.

Risico's voor garagebedrijven: herken ze, voorkom schade

Door Gerard Woldendorp, Lead Class Underwriter Garage bij MSIG Europe

Nederland telt meer dan 40.000 garage- en aanverwante bedrijven. Van autodealers tot schadeherstellers, van camperbedrijven tot universele garages. Deze bedrijven worden met verschillende, specifieke risico's geconfronteerd. Vaak complex, soms kostbaar en in een enkel geval zelfs bedreigend voor het voortbestaan van de onderneming.

De belangrijkste risico's voor garagebedrijven zijn diefstal, inbraak en vandalisme; schade door extreem weer; specifieke brandrisico's van elektrische voertuigen; en foutieve reparaties. Hieronder een korte schets van deze risico's en de mogelijke gevolgen, en per risico praktische suggesties voor preventie.

1. DIEFSTAL, INBRAAK EN VANDALISME

Een van de meest voorkomende risico's is diefstal van voertuigen of onderdelen, zowel binnen als buiten het pand. Denk aan velgensets, diagnoseapparatuur of zelfs complete auto's. Ook moedwillige beschadiging – vandalisme – is een reëel gevaar.

Gevolgen:

- Verlies of beschadiging van voertuigen
- Kosten voor herstel en vervanging
- Vertraging in levering
- Reputatieschade en klantontevredenheid

Preventie:

- Gebruik gecertificeerde beveiligingssystemen
- Zorg voor goede buitenverlichting en afsluitbaar hekwerk
- Stel duidelijke in- en uitrijprocedures op
- Installeer camera's met bewegingsdetectie

2. SCHADE DOOR EXTREEM WEER

Hagelbuien, zware stormen en wateroverlast komen steeds vaker voor. Auto's die buiten staan zijn extra kwetsbaar, vooral voor schade aan daken, motorkappen, voorruit, spiegels en verlichting.

Gevolgen:

- Beschadiging van voertuigen
- Kosten voor herstel
- Mogelijke vertraging in levering aan klanten

Preventie:

- Overdekte opslag of hagelnetten
- Tijdige waarschuwingen via weersapps of automatische alerts
- Goede afwatering rond het pand



Gerard Woldendorp

3. BRANDGEVAAR

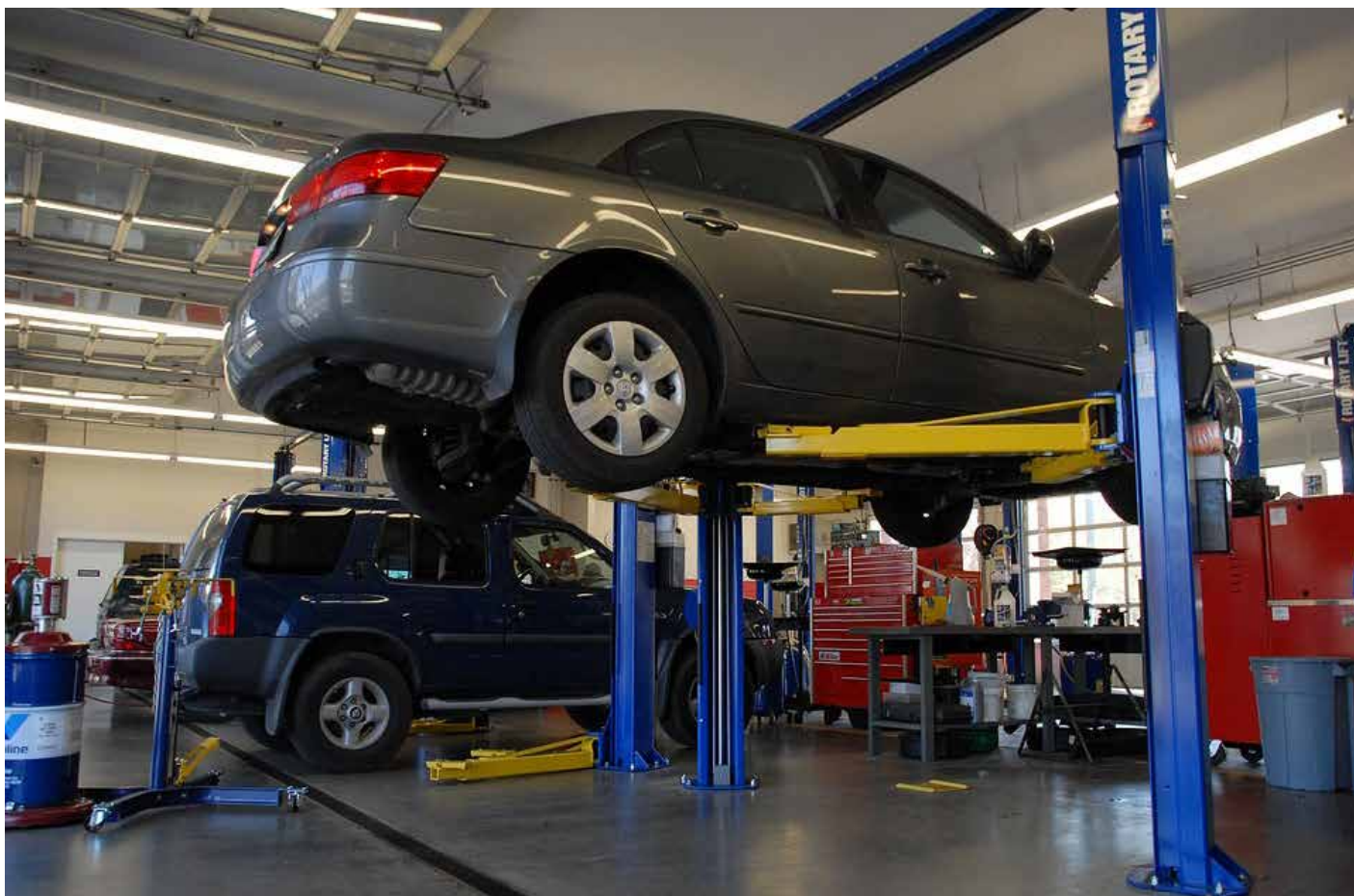
Garagebedrijven werken met brandbare vloeistoffen, lasapparatuur en elektrische installaties. Vooral oude of slecht onderhouden installaties vormen een risico.

Gevolgen:

- Verlies van inventaris en voertuigen, mogelijk ook het pand
- Omzetverlies door tijdelijke bedrijfsonderbreking
- Kosten voor schadeherstel of herbouw
- Risico op letsel en aansprakelijkheid

Preventie:

- Jaarlijkse keuring van elektrische systemen (volgens NEN 3140)
- Opruimen van olie, doeken en andere brandbare materialen
- Gebruik brandvertragende bouwmaterialen
- Plaats brandblussers en train medewerkers in het gebruik ervan



4. ANDERE BRANDRISICO'S ELEKTRISCHE VOERTUIGEN (EV'S)

Het risico op het ontstaan van brand bij elektrische voertuigen lijkt voornamelijk lager dan bij traditionele brandstofauto's. Ze brengen wel andere brandrisico's met zich mee. Zo vatten ze vooral vlam tijdens het geparkeerd staan of opladen. Als er een *thermal runaway* ontstaat in de batterij, kunnen er steekvlammen en explosies optreden. De kans is dan groot dat de brand overslaat naar andere voertuigen, de laadinstallatie en/of een naburig gebouw. Daardoor kan de gevolgschade aanzienlijk groter zijn.

Gevolgen:

- Verlies van voertuig(en)
- Kans op overslaan brand naar andere voertuigen of het pand
- Risico op bedrijfsonderbreking
- Schade door bluswerkzaamheden

Preventie:

- Plaats laadplekken niet bij een vluchtweg of nooduitgang
- Laat alleen mode 3- en 4-laadpalen plaatsen, door een erkend installateur
- Plaats een aanrijbeveiliging voor de laadpalen
- Zorg voor snelle branddetectie door een brandmeldinstallatie

5. FOUTIEVE REPARATIES

Mankementen kunnen ontstaan door menselijke fouten. Denk aan verkeerd afgestelde remmen of een vergeten bout. Zo'n fout kan leiden tot schadeclaims, boze klanten of zelfs letsel.

Gevolgen

- Aansprakelijkheidsclaims van klanten
- Herstelkosten en verlies van arbeidstijd
- Reputatieschade en klantontevredenheid

Preventie:

- Werk met checklists voor alle typen reparaties
- Zorg voor opleiding en hercertificering van monteurs
- Voer eindcontroles uit door een tweede medewerker
- Beperk tijdsdruk en geef ruimte voor zorgvuldigheid

TOT SLOT

De mogelijke risico's voor garagebedrijven zijn breed en veranderlijk. Voor alles geldt: geen enkel garagebedrijf is hetzelfde. Preventie begint dan ook bij inzicht in de individuele situatie en risico's: alleen dan kunnen passende maatregelen en oplossingen worden ontwikkeld. ■

Rapportage Stichting VbV over eerste halfjaar 2025

Flinke stijging autodiefstallen; Toyota RAV4 opnieuw meest gestolen model, totale schadelast loopt op tot €64 miljoen

In de eerste zes maanden van 2025 zijn in Nederland 3.645 personenauto's gestolen. Dat zijn er 624 (21%) meer dan in dezelfde periode in 2024. Daarnaast werden er in de eerste helft van dit jaar ook meer lichte bedrijfsvoertuigen gestolen: 915, een stijging met 9%. Daar staan diefstaldalingen tegenover bij bromfietsen (4.813, min 5%), motoren (950, min 2%) en overige motorvoertuigen (963, min 2%), zo blijkt uit recente cijfers van Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit (VbV) vermeld in haar rapportage 'Trends in aantallen diefstallen ten opzichte van 2024/24' over het eerste halfjaar van 2025



Uit het rapport blijkt verder dat zowel bij personenauto's, motorfietsen als lichte bedrijfsvoertuigen de totale schadelast is gestegen, het meest bij personenauto's: van € 40,18 miljoen naar € 63,67 miljoen, een toename met maar liefst 60%. Dit is te verklaren doordat het aantal gestolen personenauto's met 20% is toegenomen, maar ook doordat het gemiddelde schadebedrag met 30% is gestegen. Bij motorfietsen – van € 11,24 naar € 11,74 miljoen – en bij motorfietsen – van € 5,40 naar € 5,89 miljoen – was er sprake van meer bescheiden toenames. Bij lichte bedrijfsvoertuigen daalde zelfs de gemiddelde schadelast: van € 13.397 naar € 12.827 miljoen. Bij personenauto's steeg deze van € 13.265 naar € 17.493 en bij motorfietsen van € 5.530 naar € 6.225.

TOYOTA RAV4 EN KIA SPORTAGE FAVORIET BIJ AUTODIEVEN

De Toyota RAV4 (bouwjaar 01/2019 t/m heden) is in de eerste helft van 2025 nog steeds het meest gestolen model van de personenauto's. In 2025 is dit model ruim 30% meer gestolen dan in het eerste half jaar 2024. Ook de Kia Sportage (12/2021 t/m heden) laat een stijging zien, deze stijging was ook al in de tweede helft van 2024 zichtbaar. Ten opzichte van de eerste

helft van 2024 zijn er nu zo'n 4,5 keer zoveel gestolen dan in 2024. Ook bij andere modellen is een stijging in het aantal diefstallen te zien.

Zo valt bijvoorbeeld op dat het aantal diefstallen van de Volkswagen Polo V (06/2009 – 05/2014) sterk gedaald is en daarentegen de Volkswagen Polo VI (07/2017 t/m heden) juist sterk gestegen is. Bij Toyota neemt de C-HR (10/2016 t/m 02/2024) in populariteit af en zowel de Toyota Corolla Cross (05/2022 t/m heden) als de Toyota Yaris Cross (06/2021 t/m heden) juist toe.

Hieronder de grootste stijgers en dalers:

1. Kia Sportage (NQ5) 12/2021: + 63
2. Toyota RAV4 (AXA#/MXA#) 01/2019 : + 54
3. Mercedes-benz A-klasse hatchback (W177) 05/2018 : + 33
4. Toyota Yaris Cross (MXPJ/MXPJ) 06/2021: + 27
5. Volkswagen Golf VIII hatchback (CDI) 01/2020 – 04/2024: + 25

Dalers

1. Volkswagen Polo V (6R) 06/2009 – 05/2014; min 60
2. Toyota C-HR (ZYX/NGX/ZGX/MAYA/MAXH/KPX) 10/2016 – 02/2024: min 22
3. Bmw 1-serie hatchback (E81/87/87N) 09/2004 – 08/2012; min 17
4. Lexus RX-serie (L2) 09/2015 – 12/2022; min 14
5. Mitsubishi Outlander facelift (GF/GG) 09/2015 – 03/2022: min 13

TOP 10 GESTOLEN PERSONENAUTO'S VAN 2025

1. Toyota RAV4 (AXA#/MXA#) 01/2019 ; 232 (178)
2. Kia Sportage (NQ5) 12/2021: 82 (19)
3. Toyota C-HR (ZYX/NGX/ZGX/MA... 10/2016 – 02/2024: 74 (96)
4. Volkswagen Polo VI (AW/AE) 07/2017: 64 (41)
5. Fiat 500 (facelift) (312/150) 09/2015: 60 (51)
6. Mercedes-benz A-klasse hatchback (W177) 05/2018: 52 (19)
7. Volkswagen Golf VIII hatchback (CDI) 01/2020 – 04/2024 : 49 (24)
8. Toyota Corolla Cross (MGXA/ZSG/ZVG) 05/2022: 47 (26)
9. Ford Kuga (CBS) 02/2013 – 01/2020: 40 (37)
10. Hyundai Tucson (NX4) 01/2021: 37(35)

STIJGING DIEFSTAL PERSONENAUTO'S IN EINDHOVEN, DEN HAAG EN UTRECHT

De cijfers laten aanzienlijke regionale verschillen zien. Eindhoven springt eruit met een sterke stijging in het aantal diefstallen van personenauto's, bijna vijf keer meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze toename is deels te verklaren doordat lease- en verhuurmaatschappijen uit deze regio vaak het bedrijfsadres opgeven als diefstallocatie, in plaats van de daadwerkelijke diefstallocatie. Ook in Utrecht en Den Haag is een forse stijging zichtbaar: het aantal autodiefstallen verdubbelde in Utrecht en in Den Haag is sprake van een stijging van 70%. In Amsterdam daarentegen daalde het aantal diefstallen aanzienlijk, met bijna 30%, vooral bij motoren en bedrijfswagens.

TOP 10 GESTOLEN PERSONENAUTO'S PER PLAATS

Vermissing plaats	Aantal 2025	Verskil 2024
1. Eindhoven	519	(+ 405)
2. Amsterdam	243	(- 72)
3. 's-Gravenhage	225	(+ 92)
4. Rotterdam	160	(- 26)
5. Utrecht	112	(+ 56)
6. Almere	70	(+ 3)
7. Nijmegen	63	(- 8)
8. Tilburg	52	(+ 9)
9. Heerlen	50	(+ 14)
10. Maastricht	50	(+ 9)

De gemiddelde financiële schade per gestolen personenauto is opgelopen naar €17.500, een stijging van 30%. Daarmee is ook de totale schadelast fors toegenomen: van ruim € 40 miljoen in 2024 naar €64 miljoen in 2025, dat is 60% meer, wat de ernst van de problematiek onderstreept.

EXTRA BEVEILIGING BESTE PREVENTIE

De stijgende diefstalcijfers benadrukken het belang van preventieve maatregelen. Stichting VbV adviseert voertuigbezitters, privé en zakelijk, om extra beveiligingsmaatregelen te treffen met een CCV goedgekeurd beveiligingssysteem voor alle voertuigcategorieën, om zo de kans op diefstal te verkleinen. VbV zet zich actief in voor het verbeteren en zichtbaar maken van de effectiviteit van voertuigbeveiligingssystemen, in samenwerking met het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid en Kiwa. Hiermee wordt de aanpak van voertuigcriminaliteit versterkt, wat leidt tot betere bescherming voor voertuigbezitters.

"Autodieven worden steeds geraffineerder, dus preventie is belangrijker dan ooit," zegt Edwin Karelsen, directeur van Stichting VbV. "Met de juiste maatregelen kun je de pakkans voor criminelen flink vergroten."

Via www.autodiefstalcheck.nl kunnen eigenaren eenvoudig controleren wat het diefstalrisico is van hun voertuig.

Meeste gestolen voertuigen binnen enkele dagen teruggevonden, meeste in Nederland

Dit jaar zijn er tot nu toe bijna 7.000 gestolen voertuigen teruggevonden, dit is 10% meer dan vorig jaar. Bijna de helft van deze voertuigen is een personen-, bedrijfsauto of motorfiets, bij deze voertuigen is er zelfs 20% meer teruggevonden. Gezamenlijk vormen zij een schadelast van €53,5 miljoen. In de eerste helft van vorig jaar was dit ruim €37 miljoen, wat een stijging van de teruggevonden schadelast betreft van 40%.

Van de 7.000 voertuigen die dit jaar teruggevonden zijn, zijn er ongeveer 4.000 ook dit jaar gestolen zijn. Over het eerste halfjaar van 2025 zijn op dit moment nog geen cijfers te geven over hoe vaak en hoe snel een gestolen voertuig teruggevonden wordt. Wel is duidelijk dat de kans dat een voertuig teruggevonden wordt het grootst is op de dag van de diefstal en de dagen erna. Tot nu toe werden in 2025 bijna 8% van de gestolen voertuigen op de dag van de vermissing teruggevonden.

Meeste voertuigen in Nederland teruggevonden, gevolgd door Duitsland, België, Bulgarije en Polen

Bij een aanzienlijk deel (bijna 25%) wordt niet geregistreerd waar het voertuig teruggevonden wordt. Als bekend is in welk land het voertuig teruggevonden is, wordt ruim 90% in Nederland teruggevonden. Van de 468 voertuigen die dit jaar in het buitenland zijn teruggevonden (ongeacht het jaar waarin deze gestolen zijn), is dit het vaakst in België (31%) en Duitsland (28%). Dit zijn veelal personenauto's (bijna 80%).

Opvallend is verder dat de top 10 voornamelijk bestaat uit Europese landen, met als enige uitzondering hierop Ghana. Hier voert Duitsland de lijst aan met 127 stuks, gevolgd door België (109), Bulgarije (44), Polen (41) en Spanje (29), de Top-10 wordt gecompliceerd door Roemenië (28), Frankrijk (20), Ghana (13), Griekenland (9) en Litouwen (8).

Diefstal bedrijfsauto's is aan het verschuiven

In 2025 is de Mercedes-Benz Sprinter (facelift) bestel/combi uit bouwjaar 09/2013 t/m 04/2018 nog het meest gestolen binnen de lichte bedrijfsauto's. Dit model van de Sprinter is wel in populariteit afgenomen ten opzichte van 2024, zo is deze ongeveer de helft minder gestolen - van 141 naar 76 - en daarmee de sterkste daler van alle modellen.

Zo is ook te zien dat een aantal andere modellen juist sterk in populariteit gestegen zijn: Volkswagen Caddy (05/2015 t/m 09/2020) en Renault Trafic (06/2014 t/m heden) zijn dubbel zo vaak gestolen en Dodge Ram (pick-up; bouwjaarrange onbekend) drie keer zo vaak. De Dodge Ram is hierdoor dit jaar 21 keer gestolen en valt net buiten de top 10.

Top stijgers en dalers ten opzichte van 2024

Merk model	bouwjaarrange	Vershil 2024
1. Volkswagen Caddy (SA)	05/2015 - 09/2020:	24
2. Renault Trafic (FG/JG/EG)	06/2014:	20
3. Dodge Ram (pick-up):		14
4. Renault Master chassis-cabine (UV)	05/2010:	12
5. Opel Vivaro (X82)	08/2014 - 09/2019:	11

De dalers

1. Mercedes-benz Sprinter (facelift) bestel/combi (9066/7)	09/2013 - 04/2018:	min 64
2. Mercedes-benz Sprinter Platform (facelift) (9061/2) 0	09/2013 - 04/2018:	min 24
3. Mercedes-benz Sprinter Platform (9061/62)	04/2006 - 08/2013:	min 15
4. Volkswagen Caddy (2K)	02/2004 - 07/2010:	min 9
5. Berlingo/e-Berlingo Bestel (K9)	09/2018:	min 6
Volkswagen Crafter pick-up (2F)	04/2006 - 12/2016:	min 6

Top 10 gestolen bedrijfsauto's van 2025

1. Mercedes-benz Sprinter (facelift) bestel/combi (9066/7)	09/2013 - 04/2018 :	76 (141)
2. Volkswagen Transporter T6 (SG)	07/2015 - 11/2019 :	56 (52)
3. Mercedes-benz Sprinter Platform (facelift) (9061/2)	09/2013 - 04/2018:	42 (66)
4. Renault Trafic (FG/JG/EG)	06/2014:	41 (21)
5. Volkswagen Caddy (SA)	05/2015 - 09/2020:	37 (13)
6. Ford Transit Custom/Tourneo Custom (TT)	11/2012 - 10/2023:	33 (32)
7. Fiat Ducato (250/295)	07/2014 - 05/2021:	31 (32)
8. Mercedes-benz Vito (W447)	11/2014 - 02/2024:	30 (22)
9. Opel Vivaro (X82)	08/2014 - 09/2019:	27 (17)
10. Renault Master chassis-cabine (UV)	05/2010 :	26 (14)

Stijging diefstal bedrijfsauto's in Eindhoven, daling in Amsterdam

Zoals al bij de personenauto's te zien is, is ook in de bedrijfsauto's een stijging van het aantal diefstallen in Eindhoven (bijna vier keer zoveel). In Amsterdam is juist een afname te zien, waarbij bijna de helft minder voertuigen gestolen zijn. Rotterdam en Utrecht staan verder nog steeds stabiel in de top 10.

Top 10 gestolen bedrijfsauto's

naar plaats	aantal	verschil met 2024
1. Eindhoven	162	119
2. Rotterdam	48	3
3. 's-Gravenhage	39	4
4. Amsterdam	37	28
5. Utrecht	30	min 1
6. Heerlen	17	6
7. Dordrecht	11	0
8. Geldrop	11	8
9. 's-Hertogenbosch	11	8
10. Rijswijk	10	8



Bouwjaren 2016, 2017 en 2018 meest populair

Kijkend naar uit welke bouwjaren (sinds 2000) de bedrijfsauto's komen die in 2025 zijn gestolen blijkt dat het vooral iets oudere modellen betreft, namelijk geconcentreerd rondom het bouwjaar 2017. Dit is ook in lijn met de top van gestolen merk model bouwjaarranges.

Diefstallen motoren stabiliseren zich ten opzichte van eerste helft 2024

In de diefstallen van motoren is in de eerste helft van 2025 veel stabiliteit te zien ten opzichte van de eerste helft van 2024. Het meest gestolen model is nog altijd de BMW AllRoad R 1250 GS Adventure uit 11/2018 t/m 12/2023, deze is nagenoeg even vaak gestolen als in de eerste helft van 2025, zie de grafiek hieronder. De BMW All-Road R 1250 GS uit 09/2018 t/m 10/2023 is juist sterk in populariteit gedaald (ongeveer 60% daling ten opzichte van 2024). Verder zijn binnen de modeljaarranges en uitvoeringen van de Yamaha Tour MT-07 ook verschuivingen te zien, zo zijn er twee gedaald en één juist sterk gestegen. Verder zijn binnen de modeljaarranges en uitvoeringen van de Yamaha Tour MT-07 ook verschuivingen te zien, zo zijn er twee gedaald en één juist gestegen

Top stijgers en dalers ten opzichte van 2024

Merk model	bouwjaarrange	Verskil 2024
1. Yamaha Tour MT-07 ABS	2014/02 – 2020/08:	+ 11
2. Bmw Tour S 1000 XR	2016/10 – 2024/01;	+ 8
3. Suzuki Sport GSX R 1300 Hayabusa	2007/10 – 2017/08;	+ 7
Dalers		
1. Bmw All-Road R 1250 GS	2018/09 – 2023/10;	min16
2. Yamaha Tour MT-07 ABS	2017/01 – 2020/08;	min 8
3. Yamaha Tour MT-07	2021/01 – 2024/02;	min 7
	2017/01 – 2020/08;	min 7

Top 10 gestolen motoren van 2025

1. Bmw All-Road R 1250 GS Adventure	2018/11 – 2023/12 ;	47 (49)
2. Honda Scooter NC 750 X-ADV	2021/01 – 2024/01:	34 (28)
3. Yamaha Tour MT-07 ABS	2014/02 – 2020/08 :	29 (18)
4. Piaggio Scooter 125 Skipper LX SKR	1993/07 – 2000/12:	18 (19)
5. Honda Scooter NC 750 X-ADV	2017/02 – 2020/12:	16 (10)
6. Yamaha Scooter TMAX 560 Tech MAX ABS	2019/12 – 2024/01:	14 (14)
7. Yamaha Scooter TMAX 560 ABS	2019/12 – 2024/01:	13 (8)
8. Gilera Scooter Runner 125 FX	2000/01 – 2003/12:	11 (6)
9. Piaggio Scooter 350 Beverly Sport	2012/03 – 2015/12:	12 (8)
10. Yamaha Tour MT-09 ABS	2021/01 – 2024/02:	12 (7)

Amsterdam nog altijd de plaats waar de meeste motoren gestolen worden

Binnen de steden waar motoren gestolen zijn, zijn enkele verschuivingen zichtbaar. Amsterdam staat nog steeds op de eerste plek (met een aandeel van ongeveer de helft van de diefstallen), maar het aandeel is iets afgenomen ten opzichte van 2024. Zo is het aantal geregistreerde diefstallen afgenomen met 16%. In Den Haag is het aantal gestolen motoren dubbel zo veel gedaald, namelijk van 106 in de eerste helft van 2024 naar 72 in 2025. In andere steden liggen aantallen gestolen motoren laag, wat maakt dat de top 10 (zie hiernaast) sterk beïnvloed wordt door individuele diefstaldossiers.

Top 10 gestolen motorfietsen

Vermissing plaats	Aantal 2025	Verskil 2024
1. Amsterdam	231	(min 46)
2. 's-Gravenhage	72	(min 34)
3. Rotterdam	66	(min 4)
4. Groningen	23	(+ 7)
5. Eindhoven	18	(+ 8)
6. Breda	17	(+ 13)
7. Almere	16	(+ 4)
8. Dordrecht	16	(min-2)
9. Utrecht	15	(min 3)
10. Nijmegen	14	(+ 8)



Nieuwste bouwjaar meest in trek bij motoren

Bij de motoren is te zien dat vooral voertuigen uit de nieuwste bouwjaar populair zijn. Dit in tegenstelling tot bij de personen- en bedrijfsauto's waar dit zich concentreert rond respectievelijk de bouwjaar 2019 en 2017. Bij motoren neemt de populariteit van het voertuig juist toe naarmate deze jonger, met uitzondering van 2024 en 2025.

185 nieuwe inschrijvingen in het NIVRE-Register, 100 Personenschade-experts toegetreden

In eerste helft van dit jaar is het aantal ingeschreven in het NIVRE-Register verder toegenomen. Tot en met 17 juni jl. werden 185 personen ingeschreven in het NIVRE-Register. Daar staat tegenover dat in dezelfde periode 31 experts om verschillende redenen zijn uitgeschreven.

Het overgrote deel van de nieuw ingeschrevenen behoren tot de Branchegroep Personenschade: op de kop af 100. Op ruime afstand volgt de Branchegroep Brand met 26 nieuwe inschrijvingen. Op de derde plek komt de Branchegroep Motorvoertuigen met 19 nieuwe inschrijvingen, gevolgd door de Branchegroep ATV (13), Register Coördinator Fraudebeheersing (12), Monitoring Bouw & Infra en Scheepvaart & Techniek (beide vijf), Toedracht-onderzoek (drie), Agrarisch (twee) en Transport Goederen (één)

In dezelfde periode zijn 31 personen uitgeschreven uit het NIVRE-Register. Hier spant het Register Coördinator Fraudebeheersing de kroon met tien uitschrijvingen. Daarna volgens de Branchegroepen Aansprakelijkheid Technische Varia (vijf), Personenschade (vier), Risicodeskundigen (drie), Scheepvaart & Techniek (eveneens drie), Transport Goederen (twee) en Toedracht-onderzoek, Monitoring Bouw & Infra en Brand elk één.



“EEN BELANGRIJKE STAP RICHTING BESCHERMING VAN HET BEROEP VAN SCHADE-EXPERTS”

Het NIVRE pleit al jaren voor betere bescherming van het beroep van schade-experts. Nu lijkt er eindelijk beweging te komen. Op 3 juni jl. heeft de Tweede Kamer ingestemd met een motie van Kamerlid Songül Mutluer die vraagt om invoering van een verplicht keurmerk voor belangenbehartigers in de letselschadepraktijk. De regering wordt verzocht om in het derde kwartaal van 2025 aan te geven hoe dit keurmerk ingevoerd kan worden.



De motie werd ingediend tijdens het tweeminutendebat over juridische beroepen en sluit aan bij de aanbevelingen uit het WODC-onderzoek, uitgevoerd door onder anderen prof. mr. Willem van Boom, prof. mr. Rianka Rijnhout en dr. Han Gulyás. Doel is om de kwaliteit van belangenbehartiging te verbeteren en slachtoffers structureel beter te beschermen.

NIVRE: “Opvallend is dat staatssecretaris Teun Struycken de motie ontraadde, maar dat deze tóch door de Kamer werd aangenomen. Of het demissionaire kabinet in staat is om vóór het einde van Q3 met een inhoudelijke reactie te komen, is nog onzeker. Toch markeert dit besluit een duidelijk politiek signaal: er is brede steun voor meer kwaliteit, transparantie en bescherming in de letselschadepraktijk. Waarden waar niet alleen het NIVRE, maar ook organisaties als de ASP en de LSA, al lange tijd voor staan.”

NIVRE is verhuisd naar andere locatie in Rotterdam

Het NIVRE is verhuisd. Op 2 juli jl. verruilde de branche- en beroepsorganisatie voor de schade-expertisebranche haar vorige onderkomen aan de Boompjes in Rotterdam voor een eigen kantoorruimte aan de eveneens in de Maasstad gelegen Jan Leentvaarlaan 63. Deze goed bereikbare locatie in Rotterdam ligt naast een afslag op de A-16 en vlak bij het vorige kantoorpand van het NIVRE, maar dan nu aan de andere kant van de rijksweg.

Onlangs ondertekende NIVRE-directeur Susan Mogony het contract en kreeg – onder toezien oog van makelaar Marcel Naaktgeboren – symbolisch de sleutel uit handen van pand-eigenaar Ruud van der Mast van het Nederlands Compliance Instituut.. Lock Expert Beveiligingen Krimpen aan den IJssel heeft



de speciale sleutel beschikbaar gesteld aan . De verhuizing past volgens de organisatie bij de ontwikkeling en groei die NIVRE op tal van fronten doormaakt.

15 schade-experts slagen voor NIVRE Basisopleiding



En weer 15 NIVRE-aspiranten die een papiertje rijker zijn! Onlangs werd in het bijzijn van o.a. opleidingscoördinator Russell van Suchtelen van de Haere, voorzitter van de NIVRE-commissie Start Marieke Roth en haar medebestuurslid Marleen Bak en Patricia van der Sande van NIBE-SVV Opleidingen – de feestelijke diploma-uitreiking plaats van de NIVRE-Basisopleiding.

Op de foto v.l.n.r Nanda Cardol (Lengkeek), Michelle Damhof (Tijbout Letselschade), Jos Moerman (Achmea), Diana Rijkers

(Nostimos Mooyman Specialisten in letselschade), Romée van den Hoek (Tijbout Letselschade), David Jansen (Nostimos-Mooyman, specialisten in letselschade), Hans van der Langerijt (a.s.r. verzekeringen), Rick van de Kant (DEKRA Automotive, achter) en Stefan Nijhof (Drost Letselschade, voor).

Niet aanwezig, maar wel geslaagd zijn Kyra Asma (Jurilex Letselschade), Niels Douma (ARAG Nederland), Nuh K. (Letselschademeesters), Coen de Rijke (Xolutions Nederland), Meike S. (ARAG) en Stef Snippe (Ottenschot-rechtshulp bij letselschade).

NIVRE-Award voor Jeroen Fröhlich na 17 jaar NIVRE-Werkgeversbestuur



Na jarenlange betrokkenheid nam het NIVRE-werkgeversbestuur op 27 mei jl afscheid van Jeroen Fröhlich. Sinds 2008 bekleedde Jeroen diverse bestuursfuncties, waaronder die van voorzitter. “Zijn inzet, visie en verbindende kracht waren van grote waarde voor onze organisatie”. Als blijk van waardering ontving hij bij zijn afscheid uit handen van NIVRE-voorzitter Klaas Brand de NIVRE Award, een eerbetoon dat zijn langdurige en betekenisvolle bijdrage onderstreept.

V.l.n.r. NIVRE-voorzitter Klaas Brand, Jeroen Fröhlich, voorzitter werkgeversbestuur Hans de Hoog en bestuursleden werkgeversbestuur George Oostrom en Peter Kok.

NIVRE start werkgroep herziening Gedragscode

Om de professionele standaard van NIVRE Register-Experts te versterken en ongewenste praktijken expliciet te weren, stelt NIVRE een werkgroep in die de Gedragscode gaat herzien. De herziening moet bijdragen aan een integere en toekomstbestendige beroepsuitoefening.

De werkgroep staat onder voorzitterschap van advocaat mr. Bas Martens. Hij wordt bijgestaan door mr. Suzanne Hendrickx, eveneens advocaat. Vanuit het NIVRE wordt gestreefd naar een brede vertegenwoordiging: ieder branchebestuur wordt verzocht één afgevaardigde aan te wijzen.

De werkgroep komt vijf keer via Teams bijeen en wel op:

- dinsdag 2 september
- maandag 6 oktober
- dinsdag 4 november
- woensdag 2 december
- dinsdag 13 januari (telkens van 9.30 tot 11.00 uur)

Ieder branchebestuur is gevraagd een vertegenwoordiger aan te leveren of aan te geven dat er geen afgevaardigde wordt benoemd. "Zo zorgen we er samen voor dat de herziene Gedragscode goed aansluit bij de praktijk en breed wordt gedragen binnen het werkveld", benadrukt NIVRE.

Dubbele benoeming binnen FUEDI:

Klaas Brand en Mariska Bouwmeester in Europese spotlight

Tijdens de FUEDI & HALA International Summit 2025 in Athene zijn Klaas Brand en Mariska Bouwmeester binnen de Europese federatie van schade-experts (FUEDI) benoemd tot resp *president* en *president Young FUEDI*. "Een mooie erkenning voor hun inzet én een belangrijke stap voor de positie van Nederland in het internationale speelveld van schade-expertise", aldus NIVRE.

Brand, in het dagelijks leven *Managing Director* bij McLarens Nederland, wees in zijn speech op de urgentie van innovatie en samenwerking binnen het vakgebied. "De risico's worden complexer, technologie ontwikkelt zich razendsnel. Dit is hét moment om onze meerwaarde als schade-experts te laten zien." Hij wil in zijn presidentschap inzetten op internationale samenwerking, kennisdeling en het versterken van de positie van schade-experts in een veranderende wereld.

NIVRE Start-commissielid Mariska Bouwmeester, schade-expert bij Woodgate & Clark, werd verkozen tot de allereerste president van Young FUEDI, de jongerenafdeling van de Europese organi-



satie. "Het kwam als een verrassing, maar ik voelde me meteen vereerd. Het is mooi om met een groep jonge professionals te werken aan een vakgebied dat volop in ontwikkeling is. We willen bruggen slaan tussen generaties en het vak aantrekkelijk maken voor nieuw talent. Ik kijk uit naar onze samenwerking en naar het volgende evenement, dat in Nederland plaatsvindt. Dit is een unieke kans om ons vak ook op Europees niveau zichtbaarder te maken." ●

