nummer 3 - 2026

RISK & BUSINESS

VAKBLAD VOOR RISICOMANAGEMENT EN ZAKELIJKE VERZEKERINGEN

IN DEZE UITGAVE

2. Interview CEO Coen Mom: Naam Söderberg & Partners wordt toegevoegd aan meerdere bedrijven
5. Interview met President Europa Pierre-Edouard Fraigneau: Liberty Specialty Markets stelt expertise boven capaciteit
7. FERMA-voorzitter Philippe Cotelle: Er is dringende noodzaak om kloof tussen verzekerings- en bedrijfsplanningscycli te overbruggen
9. FERMA's Global Risk Manager Survey 2026: Stijgende premies, uitsluiting specifieke risico's en gewijzigde polisvoorwaarden
12. Lancering Sompo in Nederland en België is een logische geografische volgende stap in de Europese expansie, stellen Country Manager Bart van Gysegem en *Head of Distribution* Peter Graswinckel
15. SHED Expertise stelt zelf ontwikkelde software beschikbaar aan de markt
18. Arjan Halma, *Global Head en Managing Director* voor Nederland: "We willen Nuvu binnen enkele jaren uitbouwen tot relevante MGA voor de coassurantiemarkt"
21. Thomas Takkenberg en Robbert Mulder (Troostwijk Expertises): Mee-ontwikkelen in een sterk veranderende verzekeringen
24. René Schickendantz en Arno van den Bosch (i4e-Assuradeuren) geloven sterk in combinatie underwriting en riskengineering.
26. IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle:Transportverzekeraars spelen sleutelrol bij beheersen oorlogsrisico's voor wereldwijde scheepvaart
27. Jaarcijfers IUMI: Wereldwijde premies voor maritieme verzekeringen stijgen, maar onderliggende markt blijft zacht
30. IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle: Aanbod maritieme verzekeringen blijft stabiel terwijl geopolitieke en technische veranderingen de markt hervormen.
32. Sean Dalton volgt Frédéric Denèfle op als IUMI-voorzitter
32. IUMI Loss Prevention Committee"Verzekeringen moeten verschuiven van herstel naar preventie
34. IUMI lanceert checklist voor welzijn bemanning schepen ter versterking van risk assessment
35. IUMI bedankt Anneke Kooiman voor haar jarenlange inzet met *Lifetime Exceptional Service Award*
36. Marieke van der Werf (Marsh): Veel bedrijven in Nederland onderschatten nog altijd klimaatgerelateerde risico's
39. "Bedrijfsschade is een onderbelicht risico". Bijdrage van de hand van Pieter van Rossum (MSIG Europe) en Marcel Revet Context)
43. Business Interruption Claims Report Allianz Commercial: Bedrijven zien sterke stijging van schade door bedrijfsonderbreking
46. Tim van Lier (Baobab Risk Solutions): Ransomware is potentieel funest voor het voortbestaan van de getroffen organisatie: de fouten die bedrijven zich niet kunnen veroorloven
50. NIVRE-pagina's: Nieuwe gedragsregels; zelfbestuur heeft een grens; NIVRE gaat in 2027 onderscheid invoeren tussen binnen- en buitendienst bij Personenschade; Inschrijvingen NIVRE-Register blijft toenemen.



Jan van Stigt Thans

Hoera, het is weer renewal-tijd!

In ons alsmaar polariserender land staan partijen steeds vaker lijnrecht tegenover elkaar: links vs rechts, pro Israel of juist voor Palestina/Gaza, AZC ja of nee, voor of tegen de wolf. Van de week hoorde ik dat er zelfs een discussie gaande is tussen twee kampen over de vraag of je de kerstboom vóór of pas ná Sinterklaas moet opzetten. Je kunt je er maar druk over maken.

In de (groot) zakelijke verzekeringsmarkt hebben de verzekerings- en risicoprofessionals bij bedrijven, makelaars en verzekeraars andere dingen aan hun hoofd. De jaarlijkse renewalperiode is immers alweer enige tijd in volle gang en worden er weer volop gesprekken gevoerd over dekking, premies en andere voorwaarden. Ook hierover staan partijen geregeld tegenover elkaar, maar moeten er ook met elkaar uit zien te komen om de post rond te krijgen.

Wat velen met Sinterklaas of Kerst hebben - men kijkt er vaak lang naar uit - hebben veel brancheprofessionals in coassurantieland met de renewalperiode. Een spannende tijd waarin het vakmatig erop aankomt en je je vaardigheden kunt etaleren. Maar ook een periode waarin je vaak vooraf niet precies kan zeggen wat er uiteindelijk uitkomt: wordt het de spreekwoordelijke 'koek' of toch 'de gard'.

Na jaren van 'harde' markten is de zakelijke verzekeringsmarkt, zowel wereldwijd als in Europa, al weer geruime tijd 'soft', zo komt onder meer naar voren uit de eest recente editie van Marsh' Global Insurance Market Index. De gemiddelde premiedaling in Europa bedroeg in het derde kwartaal 6%, waarbij de property- en cyberpremies met 9% daalden, die voor FinPro-lines met 4% en voor casualtypolissen met 3%.

Als we berichten in de internationale verzekeringsvakpers mogen geloven, kan voor de komende renewals voor alle *businesslines* ondanks de soms forse schadecalamiteiten en nieuwe oplopende risico's opnieuw een (verdere) daling worden verwacht, ook in ons land. De volop aanwezig tekencapaciteit, mede door de aanhoudende komst van nieuwe aanbieders, is daar zeker mede debet aan.

Desondanks blijkt uit FERMA's 'Global Risk Manager Survey 2026' dat riskmanagers stijgende premies, uitsluiting van specifieke risico's en wijzigingen in de polisvoorwaarden als belangrijkste trends benoemen. Ruim twee van de vijf hebben mede daardoor hun inkoopgedrag aangepast en ruim een derde maakt zich zorgen om de verzekerbaarheid van hun risico's in de toekomst.

Met het oog hierop is de oproep interessant van FERM A-voorzitter Philippe Cotelle tijdens het recente Forum in Rotterdam (zie elders deze uitgave) om 'de status quo van de traditionele jaarlijkse verzekeringscyclus ter discussie te stellen'. Hij spreekt van "een eeuwenlange *mismatch* in de kern van de relatie tussen verzekerde en verzekeraar, aangezien de verzekeringscyclus jaarlijks is en de operationele planning van bedrijven cycli van drie tot vijf jaar kent."

Kortom, er komen opnieuw spannende en boeiende weken aan waarin er voor een ieder nog volop werk aan de winkel blijft.

Risk & Business is een uitgave van Van Stigt Thans Communicatie in Tiel. Hoofd- en eindredacteur is Jan van Stigt Thans. Aan deze uitgave is verder meegewerkt door Pieter van Rossum (MSIG Europe), Marcel Revet (Context), Tim van Lier (Baobab Risk Solutions), Christel Dieleman (Verbond van Verzekeraars) en Marianne van der Voort. Postadres voor redactie, abonnementen en advertenties: F.J. Ebbensstraat 81, 4007 WJ Tiel. Tel. 0344-633356, mobiel 06-20490063, email:info@ riskenbusiness.nl; website: www.riskenbusiness.nl.
Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gereproduceerd zonder toestemming van Van Stigt Thans Communicatie.

volg ons ook via X

Naam Söderberg & Partners wordt toegevoegd aan meerdere bedrijven waar het een belang in heeft

We willen de beste dienstverlener zijn in Nederland door via één loket alle financiële zaken aan te bieden

Vanaf 1 november a.s. wordt de naam Söderberg & Partners toegevoegd aan meerdere bedrijven waarin het een minder- of meerderheidsbelang heeft. SAA is de eerste. Daarna volgen Van Loon, Rivez Zuiderkruis, Zekerheuts en Summa. Söderberg & Partners kijkt ook al naar vervolgstappen met de andere 70 merken waarin het een belang heeft. In onderstaand interview gaat CEO Coen Mom nader in op het hoe en waarom van de strategische keuze om voortaan onder één naam verder te gaan. "Door de specifieke kennis en ervaring van de deelnemende kantoren te bundelen hebben we alles in eigen huis en kunnen we klanten - van particulier tot grootzakelijk - lokaal via één loket alle financiële zaken aanbieden *(one stop shopping)*: schade- en levensverzekeringen, pensioenen, hypotheken en vermogensbeheer, zowel via de particuliere markt, het volmachtkanaal als via het beurssegment.



Coen Mom: "Inmiddels hebben we in de meeste van de bedrijven met wie we samenwerken een meerderheidsbelang. Maar dat is nooit een 100%-belang, aangezien we de lokale ondernemer bij het bedrijf betrokken willen blijven zien. Omdat dat in onze optiek de meeste kans heeft op groei en betrokkenheid bij de bestaande relaties en dus op succes."

Na een decennialange loopbaan in de verzekeringsbranche, waarin hij onder meer werkzaam was bij Guijt Verzekeringen, Meeùs/ Unirobe Meeùs Groep en Aon, trad Coen in 2019 toe tot Söderberg & Partners als Associate Partner. Twee jaar later werd hij partner en verantwoordelijk voor *Non-Life* in Nederland en per januari 2024 is hij aangesteld als CEO van het Nederlandse bedrijf.

Söderberg & Partners ontstond 22 jaar geleden in Zweden, toen zeven jonge vermogensbeheerders met een eigenzinnig idee over de individualisering van het Zweedse pensioenstelsel in combinatie met beleggen geen gehoor kregen bij hun eigen werkgever. Gustaf Rentzhog, de huidige CEO van de Söderberg & Partner Group, nam destijds het voortouw en trok naar klant en vermogend industrieel Per-Olof Söderberg. Hij financierde het plan, verbond zijn naam aan het bedrijf en nam plaats in de raad van bestuur. De rest is geschiedenis. "Alles is begonnen met ondernemerschap en de *drive* om het anders te doen, ook in Nederland", benadrukt Coen.

De groep, inmiddels actief op het brede financiële terrein van schade- en levensverzekeringen, pensioenen, hypotheken en vermogensbeheer, is in ruim twee decennia uitgegroeid tot een bedrijf dat actief is in een tiental landen: naast Nederland (sinds 2017) en Zweden zijn dat Finland, Noorwegen, Denemarken, Engeland, Spanje, Luxemburg, Duitsland en Oostenrijk.

De groep groeit jaarlijks met gemiddeld zo'n 18%. Bij de groep zijn momenteel internationaal zo'n 5.500 mensen werkzaam, waarvan ca. 2.400 in Nederland bij 70 aangesloten merklabels, bij elkaar goed voor bijna 150 advieskantoren. Hoewel de exacte groeicijfers voor Nederland niet bekend zijn, schat de CEO in dat dit, afhankelijk van de overnames in een jaar, gemiddeld tussen

de 20% en 25% ligt. “In alle landen waarin we langer opereren zijn we inmiddels marktleider of zijn we dat bijna.”

BUY & BUILT

Net als in Zweden was het ook in ons land de bedoeling om de pensioentransitie als vliegwiel te gebruiken voor de uitbouw van Söderberg & Partners Nederland. Maar door het geregelde uitstel van de invoering hiervan werd heil gezocht in andere financiële diensten. Mede door de gekozen *buy & built*-aanpak is Söderberg & Partners ook in ons land inmiddels uitgegroeid tot het grootste intermediairbedrijf. Naast de reeds genoemde verzekeringsbedrijven behoren onder meer ook Montae & Partners, Bouy Assuradeuren, Centraal Volmachtbedrijf, Van Campen Dijkstra, Risk, Dazure en Eijgendaal & van Romondt tot de 70 merklabels waarin Söderberg & Partners een (meerderheids)belang heeft.

> Een absolute voorwaarde voor samenwerking is dat de ondernemer zelf aan het bedrijf verbonden blijft

“We selecteren op regio, omvang en kwaliteit van de ondernemer. Een absolute voorwaarde voor samenwerking is dat de ondernemer zelf aan het bedrijf verbonden blijft. Zij vormen het hart en ziel van de organisatie, zijn flexibel, denken anders, zien minder risico’s en gaan voor kansen. Door samen te werken met ons, gaan ze op korte termijn flink groeien en daar moet de ondernemer mee om kunnen gaan.”

Bij de start van de samenwerking kiest Söderberg & Partners bewust eerst voor een minderheidsbelang voor een periode van zo’n drie jaar. “Dat is voor beide partijen wenselijk om aan elkaar te wennen. Sowieso heeft elk bedrijf de kans om de samenwerking te allen tijde te beëindigen. Maar dat is tot nu toe nog nooit gebeurd, wat uiteraard een teken is dat ze goed te spreken zijn over de samenwerking. Inmiddels hebben we in de meeste van de bedrijven met wie we samenwerken een meerderheidsbelang. Maar dat is nooit een 100%-belang, aangezien we de lokale ondernemer bij het bedrijf betrokken willen blijven zien. Omdat dat in onze optiek de meeste kans heeft op groei en betrokkenheid bij de bestaande relaties en dus succes.”

IN VOLLE BREEDTE VOOR DE KLANT ZORGEN

Gevraagd naar de missie van Söderberg & Partners antwoordt Coen: “In de volle breedte voor de klant zorgen. In onze aanpak staat dan ook het belang van de klant én de ondernemer voorop. Daartoe bieden wij hen een breed palet aan ondersteunende diensten en faciliteiten. “Alle kantoren krijgen toegang tot hetzelfde platform: een volmachtbedrijf en een ondersteunende organisatie die alle juridische, financiële, marketing-, IT-, data- en HR-diensten regelt. Momenteel hebben we ca. 130 medewerkers in dienst die de deelnemende ondernemingen op al die gebieden ondersteunen. Zij zullen vanaf 1 november grotendeels



‘In de beginfase namen we vooral zelf contact op met bedrijven waarin we geïnteresseerd waren. De laatste tijd zijn het vooral geïnteresseerde bedrijven die, vaak gevoed door de verhalen van deelnemende kantoren, contact met ons zoeken om een samenwerking aan te gaan. De laatste tijd worden we ook steeds vaker benaderd door startende kantoren die samen met ons een nieuw bedrijf willen opstarten. Omdat zij inzien dat wij hen niet alleen ondersteuning bieden bij hun bedrijfsvoering maar ook groei en waarde creëren.”

opereren vanuit het huidige tegenover Ahoy gelegen SAA-kantoor in Rotterdam-Zuid. We creëren een fijne werkplek in Rotterdam voor onze collega’s. Maar als er een goede *finance*-collega in Limburg zit blijft die daar natuurlijk gewoon werken”, vult Mom aan.

> In alle landen waarin we langer opereren zijn we inmiddels marktleider of zijn we dat bijna

De aanwezigheid en ondersteuning van Söderberg & Partners blijft ook in ons land niet onopgemerkt. Coen daarover: “Kennelijk zingt dat rond in de markt. In de beginfase namen we vooral zelf contact op met bedrijven waarin we geïnteresseerd waren. De laatste tijd zijn het vooral geïnteresseerde bedrijven die, vaak gevoed door de verhalen van deelnemende kantoren, contact met ons zoeken om een samenwerking aan te gaan. De laatste tijd worden we ook steeds vaker benaderd door startende kantoren die samen met ons een nieuw bedrijf willen opstarten. Omdat zij inzien dat wij hen niet alleen ondersteuning bieden bij hun bedrijfsvoering maar ook groei en waarde creëren.”

EÉN NAAM

Na bijna tien jaar op de Nederlandse verzekeringsmarkt vooral in de schaduw van de deelnemende assurantiekantoren te

hebben geopereerd zet Söderberg & Partners nu een stap nu naar voren. De komende maanden wordt de naam Söderberg & Partners verbonden aan meerdere kantoren waarin het bedrijf een belang heeft. Coen spreekt van ´een logische vervolgstap´. “We regelen de basis gezamenlijk, vergroten onze naamsbekendheid geven ondernemerschap de ruimte.”

Hij onderstreept dat er geen sprake is van een klassieke consolidatieslag waarbij bedrijven onder één merk worden gebracht en steeds verder geïntegreerd. “Het is logisch om ondersteunende taken en specialistische diensten gezamenlijk te organiseren onder één naam. Het wordt nu makkelijker om onderling samen te werken en onze adviescapaciteit te verbreden voor onze klanten. Maar ondernemers blijven aan het roer van hun eigen bedrijf. We bieden ruimte aan ambitieuze medewerkers en startende ondernemers om te ondernemen binnen onze organisatie.”



Het nieuwe hoofdkantoor van Söderberg & Partners in het voormalige SAA-pand in Rotterdam-Zuid. De komende maanden wordt de naam Söderberg & Partners verbonden aan meerdere kantoren waarin het bedrijf een belang heeft. “Een logische vervolgstap”, benadrukt Coen Mom.

We geloven heilig in de kracht van specialistische teams. Elke onderneming heeft haar eigen kwaliteit en producten; ontwikkelt iemand iets, dan is dat toegankelijk voor de rest

BETER IN DE BREEDTE

Coen benadrukt dat de *rebranding* geen afbreuk doet aan dat ondernemende element. “Dat zou zo zijn als wij zeggen dat iedereen moet doen wat wij willen. Maar dat doen we niet. We zorgen er alleen voor dat partners hun klant in de breedte beter kunnen helpen. En de naam vergroot onze naamsbekendheid, bij potentiële klanten én collega’s in de verzekeringsmarkt om dat te faciliteren.”

Hij vervolgt: “Door specialistische kennis en brede marktexpertise te bundelen in één organisatie worden we een serieuze speler. Dat doen we door de beursactiviteiten van SAA en Kröller Boom bijvoorbeeld samen te voegen. Daardoor versterken we onze financiële daadkracht, zowel met betrekking tot onze zowel onze inkoopmogelijkheden en investeringen in mankracht, dienstverlening en mogelijke overnames bij onze kantoren. We geloven daarnaast heilig in de kracht van specialistische teams. Elke onderneming heeft haar eigen kwaliteit en producten; ontwikkelt iemand iets, dan is dat toegankelijk voor de rest. Juist op complexe risico’s die vragen om ervaring voeg je zo waarde toe. Dat geldt ook voor specialistische kennis, of het nu gaat om een niche zoals *Marine* of breed financieel advies voor particulieren. We bundelen die kennis zodat de klant lokaal beter geholpen wordt. Dan word je pas echt sterk”, aldus Coen, die benadrukt als Söderberg & Partners allesbehalve een PPE te zijn. “We zijn er om te blijven.”

We verwachten eind 2028 meer dan honderd kantoren onder de naam Söderberg & Partners te hebben

Recentelijk heeft Söderberg & Partners in een gezamenlijke meeting de deelnemende kantoren geïnformeerd over de nieuwe strategie. “De plannen zijn goed ontvangen. Net als wij zijn ook de deelnemende kantoren ervan overtuigd dat dit de beste weg is om verder te groeien. We verwachten eind 2028 meer dan honderd kantoren onder de naam Söderberg & Partners te hebben. Maar nog belangrijker is dat de we gezien willen worden als dé beste dienstverlener in Nederland voor zowel klant als ondernemer door via één loket alle financiële zaken aan te kunnen bieden.” ■

Interview met Pierre-Edouard Fraigneau, President van Liberty Specialty Markets Europe

Liberty Specialty Markets: expertise boven capaciteit in Nederland

In haar eerder gepresenteerde ambitieuze toekomststrategie getiteld 'Invest in Europa' heeft Liberty Specialty Markets aangegeven uit te willen groeien tot een toonaangevende gespecialiseerde verzekeraar in Europa en haar Europese bruto premie-inkomsten te verdubbelen. In die plannen neemt de als volwassen en zeer competitief bestempelde Nederlandse verzekeringsmarkt een prominente plaats in, stelt Pierre-Edouard Fraigneau, President van Liberty Specialty Markets Europe in onderstaand interview. Daarin gaat hij verder in op de trends die vandaag de dag de Nederlandse markt bepalen, de risico's waarvoor bedrijven zich gesteld zien en wat makelaars en hun klanten van 'LSM' kunnen verwachten.



Pierre-Edouard Fraigneau: "We zien toenemende concurrentie en meer beschikbare capaciteit, met nieuwe toetreders. Dat zet onvermijdelijk druk op de prijzen en maakt discipline in acceptatie belangrijker dan ooit: de discipline om de juiste risico's te beoordelen en consistent te blijven in plaats van de markt omlaag te volgen."

Nederland is een volwassen, scherp concurrerende markt. Welke plek heeft ons land in de Europese strategie van Liberty?

"Een prominente. Nederland sluit naadloos aan op 'Invest in Europe 2030', onze strategie om uit te groeien tot een toonaangevende gespecialiseerde verzekeraar in Europa en ons Europese bruto premie-inkomen te verdubbelen. Deze strategie wordt gedreven door een sterkere lokale aanwezigheid, diepgaandere technische expertise en de veerkracht van ons bedrijfsmodel als een onderlinge verzekeraar. Nederland is een volwassen en zeer competitieve markt, dus voor ons gaat groei niet simpelweg over het toevoegen van capaciteit of concurreren op prijs. Liberty is al vele jaren in Nederland gevestigd en heeft expertise opgebouwd in een breed scala aan *specialty lines,* als onderdeel van een Europese portefeuille van inmiddels bijna 20 *specialty* lijnen. We willen onze groei versnellen op gebieden waar we echte expertise hebben, langdurige samenwerkingen met onze partners kunnen opbouwen en waar we tevens werkelijk waarde kunnen toevoegen. Volume najagen omwille van het volume zelf is niet ons doel."

Waaraan dankt Liberty haar succes in zo'n concurrerende markt?

"Vooral aan drie dingen: lokale expertise, *specialty products* en uitstekende service. Het opbouwen van sterke teams in acceptatie en schadebehandeling is daarbij van doorslaggevend belang geweest, want in een volwassen markt is dat precies wat klanten en makelaars opmerken en onthouden. Een offerte is eenvoudig te evenaren, diepgaand technisch inzicht en betrouwbare schadeafhandeling echter niet. We meten succes dan ook af aan meer dan alleen premievolume. Dat blijkt uit de consistent positieve reacties en goede beoordelingen van onze partners; uit het binnenhalen van opdrachten en grote programma's op andere gronden dan prijs alleen; en uit onze positie als leidende speler op een aantal productlijnen. Voor ons is dat het bewijs dat de strategie die we de afgelopen jaren hebben gevolgd werkt, en het biedt ons een sterke basis om op verder te bouwen."

Welke trends bepalen op dit moment de Nederlandse markt?

"We zien toenemende concurrentie en meer beschikbare capaciteit, met nieuwe toetreders. Dat zet onvermijdelijk druk op de prijzen en maakt discipline in acceptatie belangrijker dan ooit: de discipline om de juiste risico's te beoordelen en consistent te blijven in plaats van de markt omlaag te volgen. Tegelijkertijd wordt het risicolandschap complexer. Mijn overtuiging is dat acceptatie door specialisten, diepgaande risicokennis, consis-

tentie en uitstekende service in deze omgeving steeds belangrijker worden. Klanten zoeken steeds meer naar langetermijnpartners en niet naar eenvoudige capaciteitsverstrekkers. En dat speelt rechtstreeks in op de kracht van Liberty."

Volume najagen omwille van het volume zelf is niet ons doel

U spreekt over een complexer risicolandschap. Welke risico's komen hoger op de agenda van klanten te staan?

"Meerdere tegelijk, en dat maakt het juist uitdagend. Cybersecurity is inmiddels een *boardroom issue*, ongeacht de omvang van de organisatie. Geopolitieke instabiliteit raakt handel, toeleveringsketens en investeringsbeslissingen. Klimaatrisico's vergroten de vraag naar veerkrachtige oplossingen. En de risico's rond kunstmatige intelligentie verschuiven in hoog tempo van theorie naar praktijk. Wat me opvalt, is hoezeer die risico's met elkaar verweven zijn: ze komen zelden los van elkaar. Juist daarom is specialistische kennis zo belangrijk. Klanten hebben een verzekeraar nodig die deze risico's echt begrijpt en meerdere dekkingen kan bundelen."

Talent is een terugkerend thema in de sector. Hoe pakt u dat aan?

"Het is een van de grootste uitdagingen in de Nederlandse markt, en we staan daar zeker niet alleen in. Er woedt een ware strijd om talent: te weinig jongeren kiezen voor de verzekeringssector, en we staan aan het begin van een pensioengolf waardoor veel kennis en ervaring dreigt verdwijnen. Blijven investeren in goede mensen is daarom cruciaal. Voor ons betekent dat ervaren specialisten aantrekken, maar ook jonge mensen binnenhalen die we kunnen opleiden en klaarstomen voor hun volgende stap. Een gezonde mix is belangrijk, net als het bouwen aan een goede pool van talenten.

Minstens zo belangrijk is wat we doen met het talent dat we al in huis hebben. We richten ons niet alleen op werving, maar ook op de ontwikkeling en het behoud van onze mensen, door hen de kans te geven hun expertise te verbreden en meer verantwoordelijkheid te nemen. Binnen Liberty kunnen wij onze Nederlandse collega's de mogelijkheid bieden om te werken met verschillende producten, markten en landen, waardoor ze toegang krijgen tot expertise en carrièremogelijkheden die hun lokale markt ver overstijgen. Dat is een duidelijk voordeel van een pan-Europese, wereldwijde groep, en het helpt ons de beste mensen aan te trekken én te behouden."

Nederlandse bedrijven zijn sterk internationaal georiënteerd. Hoe ondersteunt u hen buiten de landsgrenzen?

"Die internationale dimensie is hier erg belangrijk, misschien wel meer dan in veel andere markten. Een sterke lokale aanwezigheid blijft essentieel, met beslissingen dichtbij de klant, genomen door mensen die de Nederlandse markt kennen. Maar onze klanten hebben steeds vaker ook over de grens ondersteuning nodig. De vraag naar multinationale programma's groeit, niet alleen bij grote concerns maar ook bij middelgrote bedrijven die internationaal uitbreiden. We investeren in deze capaciteiten om klanten zekerheid en consistentie te bieden waar ze ook actief zijn, met mondiale expertise via lokale polissen die voldoen aan de lokale wet en regelgelgeving. Het combineren van die internationale mogelijkheden met echte lokale expertise, is precies wat internationaal georiënteerde Nederlandse bedrijven van ons verwachten, en het is een natuurlijke uitbreiding van onze *'local first'*- benadering."

Waarmee onderscheidt Liberty zich uiteindelijk in Nederland?

"Laat ik het eenvoudig zeggen: aan verzekeringscapaciteit is op de Nederlandse markt geen gebrek. Wat klanten en makelaars steeds meer waarderen, is expertise, consistentie en snelle toegang tot beslissers: de mogelijkheid om een helder, welovenwogen antwoord te krijgen van iemand die hun risico begrijpt en ernaar kan handelen. Dat is precies waar wij geloven dat Liberty zich onderscheidt, en het is waar onze lokale teams, gespecialiseerde producten en ons servicemodel op gebouwd zijn.

Cybersecurity is inmiddels een boardroom issue, ongeacht de omvang van de organisatie

Technologie ondersteunt dat steeds meer. We ontwikkelen AI-oplossingen voor acceptatie, bedrijfsvoering en schadebehandeling om risicoanalyses te verscherpen en de service te versnellen. Maar nooit ter vervanging van het oordeel van onze acceptanten of van de relaties die we met makelaars hebben. Het doel is onze experts ruimte te geven voor de meest complexe risico's."

Tot slot: heeft u nog een boodschap voor Nederlandse makelaars en klanten?

"Dat Liberty in Nederland is voor de langetermijn en met hen willen meegroeien. In een markt waar geen tekort aan capaciteit is, beloven we iets te blijven bieden dat moeilijker te vinden is: echte expertise, consistentie door de cyclus heen en gemakkelijke toegang tot de mensen die de beslissingen nemen. We zullen blijven investeren in onze lokale teams, onze *specialty products* en onze service, en in het talent dat alle drie deze pijlers ondersteunt. Onze ambitie is om Liberty een toonaangevende gespecialiseerde verzekeraar in heel Europa te maken, inclusief Nederland. Een verzekeraar die bekend staat om technische kennis en sterke relaties, en het vermogen om onze klanten te helpen de kansen na te jagen die er het meest toe doen, op een veilige manier." ■

FERMA-voorzitter Philippe Cotelle FERMA:

Er is dringende noodzaak om kloof tussen verzekerings- en bedrijfs-planningscycli te overbruggen

In zijn openingsspeech tijdens het FERMA Forum 2026, dat tussen 4 en 6 oktober jl. plaatsvond in Rotterdam, heeft voorzitter Philippe Cotelle een pleidooi gehouden voor afstemming van verzekeringen op de realiteit van langetermijnplanning, om zo duurzamere partnerschappen op te bouwen. "Organisaties en de verzekeringssector moeten samenwerken om de duidelijke discrepantie aan te pakken tussen het jaarlijkse verlengingsproces van verzekeringen en de meerjarige planningscyclus van bedrijven."



FERMA-voorzitter Philippe Cotelle: "We moeten de status quo van de verzekeringscyclus ter discussie stellen. Al eeuwenlang is er sprake van een mismatch in de kern van de relatie tussen verzekerde en verzekeraar. De verzekeringscyclus is jaarlijks, terwijl de operationele planning van bedrijven cycli van drie tot vijf jaar kent. Je kunt geen fabriek bouwen of een product ontwikkelen voor slechts één jaar."

In lijn met het thema van het forum, *'Widening the Lens'* , riep Cotelle bedrijven en verzekeraars op om verder te kijken dan de traditionele jaarlijkse verlengingscyclus. Zo kunnen de verschillende tijdshorizonnen van verzekeringen en bedrijfsplanning met elkaar worden verbonden. "We moeten de status quo van de verzekeringscyclus ter discussie stellen. Al eeuwenlang is er sprake van een *mismatch* in de kern van de relatie tussen verzekerde en verzekeraar. De verzekeringscyclus is jaarlijks, terwijl de operationele planning van bedrijven cycli van drie tot vijf jaar kent. Je kunt geen fabriek bouwen of een product ontwikkelen voor slechts één jaar."

KWETSBAARHEID SAMENWERKINGSMODEL

Hij wees ook op de 'kwetsbaarheid' van het huidige samenwerkingsmodel tussen bedrijven en hun verzekeraars, waarbij beide partijen de relatie kunnen beëindigen zodra de marktdynamiek of de risicoprofielen veranderen. "Een partnerschap dat alleen standhoudt zolang 'alles goed gaat', is geen partnerschap; het is slechts een transactie."

Wat volgens Cotelle nodig is, is een wederzijds *engagement* op lange termijn dat standhoudt bij veranderende omstandigheden en zorgt voor duidelijkheid en stabiliteit. "Dit is in ons gemeenschappelijk belang: een oprecht, duurzaam partnerschap waarin volatiliteit in de loop der tijd kan worden opgevangen, gedeeld of beheerd, en waarin sprake is van een werkelijke afstemming van doelstellingen. Dat vormt de basis voor economische weerbaarheid."

DE AI-PARADOX AANPAKKEN

Een tweede kwestie die een bredere blik vereist en die Cotelle onder de aandacht van de aanwezigen bracht, is de 'AI-paradox': kunstmatige intelligentie raakt steeds meer verankerd in de operationele structuur van organisaties, maar de term 'AI' komt in polisvoorwaarden nauwelijks voor. Dit betekende volgens hem dat voor bedrijven die hun digitale transformatie doormaken, "*het zwaard van Damocles* – in de vorm van AI – boven ons hoofd hangt.".

"Dit gebrek aan duidelijkheid over AI in verzekeringscontracten is onhoudbaar voor grote ondernemingen en zorgt voor onzekerheid over de rol van de verzekeringssector in de digitale transformatie. Verzekeringen spelen een cruciale rol bij het ondersteunen van deze transitie en we moeten de basis voor die rol nu veiligstellen."

Een partnerschap dat alleen standhoudt zolang 'alles goed gaat', is geen partnerschap; het is slechts een transactie

Om dit belangrijke vraagstuk aan te pakken, stelde hij voor dat FERMA het voortouw neemt in een dialoog met diverse belanghebbenden. Doel hiervan is te onderzoeken hoe gezamenlijk kan worden omgegaan met AI-risico's, zowel op de korte als op de lange termijn.

'TOGETHER STRONGER'

In zijn toespraak tot meer dan 3.000 professionals uit de riskmanagementwereld benadrukte Cotelle dat het FERMA Forum een toonbeeld is van het motto van de federatie: *'Together Stronger'*. "Dit is niet zomaar een slogan. Het vormt de basis van onze strategie, waarmee we individuele kracht omzetten in een gecoördineerde, verenigde en niet te stuiten gemeenschap."

Een ander fundamenteel aspect van het motto is het opbouwen van hechte onderlinge banden. Cotelle vertelde dat hij het afgelopen jaar veel heeft gereisd om nationale verenigingen in heel Europa te ontmoeten, niet alleen voor een bezoek, maar vooral om te luisteren. "We wilden jullie unieke behoeften begrijpen en lokaal talent ontdekken. Deze luistertour is essentieel om ervoor te zorgen dat FERMA tastbare meerwaarde biedt aan elk individueel lid van elke vereniging."

De ontvangen feedback heeft volgens hem al geleid tot diverse initiatieven, zoals FERMA's investering in extra middelen voor betere administratieve ondersteuning van nationale verenigingen en de lancering van de *'Next Generation European Risk Council'* om opkomend talent te stimuleren.

EUROPEES PLATFORM

Cotelle wees er ook op dat FERMA werkt aan een Europees platform voor kennisdeling: een door AI aangestuurde hub waarmee risico-inzichten efficiënter en effectiever binnen het ledenbestand kunnen worden gedeeld. Hij stond stil bij de internationale inspanningen van de federatie en noemde het *'Open Sesame'*-initiatief, een samenwerking met de *World Business Council for Sustainable Development*. "Dit is een voorbeeld van hoe de federatie haar blik verruimt en zich richt op investeringen in veerkrachtmaatregelen als antwoord op de snel toenemende klimaatrisico's."

Ter afsluiting van zijn openingstoespraak merkte Cotelle op dat het forum een platform zou bieden voor het bespreken van kwesties die van fundamenteel belang zijn voor de ontwikkeling van riskmanagement. "Ik wil jullie allemaal aanmoedigen om kritisch te staan tegenover wat je hoort, mensen te ontmoeten die je nog niet kent, ideeën te toetsen waar je het niet per se mee eens bent en bereid te zijn je comfortzone te verlaten. Kortom: neem wat risico's!" ■

2028-editie van het FERMA Forum wordt gehouden in Milaan

De volgende editie van het tweejaarlijkse FERMA Forum vindt in 226 plaats in Milaan, zo maakte voorzitter Philippe Cotelle bekend in zijn toespraak bij de afsluiting van het FERMA Forum 2026 in Rotterdam

Over de keuze voor Milaan als gaststad zei Gabriella Fraire, bestuurslid van FERMA en voorzitter van ANRA: "Milaan is een ideale gaststad voor het volgende evenement. Als economisch centrum van Italië en een belangrijk knooppunt voor industrie, innovatie, mode en design, biedt de stad een unieke combinatie van commercieel belang, cultureel erfgoed en vooruitstrevende ambities. De stad vormt een inspirerend decor voor gesprekken over de uitdagingen en kansen binnen ons vakgebied. We kijken ernaar uit om mensen samen te brengen tijdens het FERMA Forum 2028 om ideeën, ervaringen en kennis te delen, onze partnerschappen te versterken en de verdere ontwikkeling van risicomanagement in Europa en daarbuiten te ondersteunen."

Startpunt én katalysator

In zijn toespraak bij de afsluiting van het FERMA Forum 2026 in Rotterdam blikte Cotelle terug op een evenement waarbij leiders uit de sector conventionele denkbeelden over diverse cruciale marktvraagstukken ter discussie stelden. "We hebben gesproken over de waarde van risicomanagement, het belang van preventie en de uitdagingen die voor ons liggen. We hebben onderzocht hoe ons vakgebied organisaties kan helpen te anticiperen op veranderingen, betere beslissingen te nemen en veerkracht op te bouwen."



Hij bestempelde het evenement als "een startpunt en katalysator voor een voortdurende, constructieve dialoog" en riep deelnemers tot slot op om de gevoerde gesprekken te gebruiken als springplank voor het voortzetten van de dialoog. "Het FERMA Forum 2026 is geen eindpunt. Het is het startpunt voor een voortdurende, constructieve dialoog met alle belanghebbenden over de systemische risico's die onze wereldwijde samenleving raken. We verlaten Rotterdam met hernieuwde motivatie voor FERMA om haar rol te vervullen: mensen samenbrengen, partnerschappen versterken en de bijdrage van risicomanagement in Europa en daarbuiten bevorderen." *Gabriella Fraire*

FERMA's Global Risk Manager Survey 2026: Stijgende premies, uitsluiting specifieke risico's en gewijzigde polisvoorwaarden

De omstandigheden op de verzekeringsmarkt bleven in 2025 uitdagend, doordat bredere economische trends, wijzigingen in regelgeving en een veranderend risicolandschap invloed bleven uitoefenen op de beschikbaarheid en kosten van dekking. De belangrijkste trends die respondenten de afgelopen 12 maanden waarnamen, waren stijgende premies en de uitsluiting van specifieke risico's, terwijl wijzigingen in de polisvoorwaarden een nieuwe binnenkomer in de top drie vormden ten opzichte van 2024. Dit blijkt uit de laatste bevindingen van de Global Risk Manager Survey 2026, uitgevoerd door de Federation of European Risk Management Associations (FERMA) en PwC.



Van degenen die hun verzekeringsstrategieën als reactie hierop hebben aangepast wijzigde 43% het inkoopgedrag voor verzekeringen, terwijl 36% koos voor hogere limieten, 34% onderhandelde over langetermijncontracten of verlengingen en 31% hun activiteiten intensiveerde gericht op schadevoorkoming als strategie om aantrekkelijk te blijven voor verzekeraars en te anticiperen op verdere marktverharding,

Ondanks deze uitdagingen zijn respondenten optimistischer over de toekomstige verzekerbaarheid van hun risico's. Slechts 37% verwacht dat de risico's verbonden aan hun bedrijfsactiviteiten of locaties in de nabije toekomst 'onverzekerbaar' zullen worden; een aanzienlijke daling ten opzichte van de 53% in 2024. Het zelf dragen van risico's blijft de belangrijkste bedrijfsstrategie (56% in 2026, tegenover 62% in 2024) voor de komende tijd, op de voet gevolgd door het gebruik van een bestaande captive (31% tegenover 35%) en het gebruik van alternatieve instrumenten voor risico-overdracht (bijv. *protected cell companies*, gestructureerde dekkingen, enz., 23%). 15% van de respondenten noemt daarnaast parametrische verzekeringen, 14% de oprichting van een captive (her)verzekeraar en 11% mutualisering (pooling/delen met andere bedrijven) 11%.

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Uit de '*Global Risk Manager Survey 2026*' onder respondenten blijkt dat kunstmatige intelligentie op alle tijdshorizonnen naar voren komt als een belangrijke bedreiging.

Op de korte termijn blijven de drie grootste risico's hetzelfde als in 2024, al is de volgorde gewijzigd: geopolitieke onzekerheid is nu de belangrijkste zorg, een weerspiegeling van de impact van wereldwijde instabiliteit, gewapende conflicten, sancties, handelsbeperkingen en veranderende regelgeving. Deze wordt direct gevolgd door cyberaanvallen en onzekere economische

groei. Het gebruik van en de regelgeving rondom AI zijn echter prominenter geworden en hebben een plek in de top vijf veroverd; dit onderstreept het groeiende belang van AI bij digitale en technologische veranderingen en de druk op het gebied van naleving *(compliance).*

MIDDELLANGE TERMIJN

Het vooruitzicht voor de middellange termijn verschilt aanzienlijk van dat voor 2024: AI-gebruik en cyberaanvallen komen de top vijf binnen op respectievelijk de eerste en derde plaats. Geopolitieke onzekerheid, een gebrek aan innovatie en regelgeving blijven belangrijke aandachtspunten in de top vijf, waarbij regelgeving echter sterk daalt: van de koppositie naar de vijfde plaats.

Milieurisico's blijven de langetermijnhorizon domineren, al duikt AI-gebruik in de top vijf op als een structureel strategisch aandachtspunt voor de lange termijn

Dit weerspiegelt hoe snel AI de focus van ondernemingen verandert op het gebied van bedrijfsvoering, besluitvorming, cybersecurity, naleving, vertrouwen en concurrentievermogen. Het wijst er ook op dat AI steeds vaker niet alleen als bron van innovatie en efficiëntie wordt gezien, maar ook als een risico dat vraagt om sterkere *governance*, toezicht en verantwoordingsplicht. Milieurisico's blijven de langetermijnhorizon domineren, al duikt AI-gebruik in de top vijf op als een structureel strategisch aandachtspunt voor de lange termijn. Dit onderstreept het potentieel van AI om bedrijfsmodellen, *governance* en concurrentievermogen in het komende decennium ingrijpend te veranderen.

AI met al blijkt uit het onderzoek dat organisaties zich het minst voorbereid voelen om te gaan met snel evoluerende en complexe risico's, met name op het gebied van AI, geopolitieke onzekerheid en technologische veranderingen. Dit complexe risicolandschap versterkt de noodzaak voor risicomanagers om op te treden als strategische partners. Zij kunnen de bedrijfsleiding helpen de brug te slaan tussen korte termijnverstoringen en langetermijnveerkracht door middel van sterkere *governance,* duidelijkere verantwoordingsstructuren, scenarioplanning, risicokwantificering en een meer geïntegreerde aanpak van riskmanagement.

GROEIAMBITIES AFSTEMMEN OP PRIORITEITEN RONDOM VEERKRACHT

Er wordt vaak gezegd dat succesvolle leiders zowel een microscoop als een telescoop nodig hebben: de ene om bedreigingen op de korte termijn te signaleren, de andere om kansen op de lange termijn te zien. Deze spanning tussen verschillende tijdshorizonnen is een terugkerend thema in PwC's 29e Global CEO Survey.

"Riskmanagers en CEO's zien dezelfde disruptie, maar vanuit verschillende invalshoeken. CEO's richten zich op groei, vernieuwing en investeringsbeslissingen; riskmanagers richten zich op paraatheid, governance, veerkracht en risicobeheersing. Het samenbrengen van deze twee perspectieven versterkt de positie van riskmanagers als strategische partners van de bedrijfsleiding. Voor risicomanagers ligt hier de kans om organisaties te helpen deze kloof te overbruggen: groei en innovatie mogelijk maken en tegelijkertijd de veerkracht, governance en levensvatbaarheid op de lange termijn versterken", aldus het rapport. Onderling verbonden risico's vereisen integrale aanpak riskmanagement.

Het risicolandschap wordt volgens FERMA steeds complexer

Strategische risicorespons, operationele veerkracht, duurzaamheidsrisico's, analyse van geopolitieke en zakelijke impact (waardeketenmodellen) en het benutten van kansen zijn in 2026 belangrijke speerpunten van de bedrijfsstrategie. Het risicolandschap wordt volgens FERMA steeds complexer. Dit komt door de toenemende onderlinge samenhang en gelaagdheid van risico's op belangrijke gebieden zoals technologie en regelgeving, en door het wereldwijde karakter van moderne bedrijven en toeleveringsketens.

"Geopolitieke onzekerheid, cyberaanvallen, de ontwikkeling van AI, macro-economische volatiliteit, streng toezicht en klimaatverandering kunnen niet langer los van elkaar worden beheerd; ontwikkelingen op het ene vlak vergroten vaak de risico's op het andere. Geopolitieke onzekerheid fungeert als een centrale versterkende factor die cyber-, economische, technologische, regelgevings- en klimaatgerelateerde risico's tegelijkertijd intensiveert. Deze onderlinge samenhang vereist een integrale, functie-overschrijdende aanpak van riskmanagement."

BREED BETROKKEN

Riskmanagers blijven volgens het onderzoek breed betrokken binnen de organisatie en breiden hun rol uit. Zo is ongeveer twee derde van de respondenten nauw betrokken bij het in kaart brengen van algemene en strategische risico's, is ongeveer 50% verantwoordelijk voor, of levert een bijdrage aan, het in kaart brengen van risico's op het gebied van ESG, cyber/IT/data/AI of beveiliging.

Daarnaast houdt een derde zich bezig met risico's rondom corruptiebestrijding, geopolitiek, de toeleveringsketen of juridische kwesties en is een kwart betrokken bij het in kaart brengen van risico's verbonden aan de transitie naar koolstofneutraliteit. Verder wordt 41% van de riskmanagers uitgenodigd voor en neemt deel aan vergaderingen van de raad van bestuur, het directieteam en auditcommissies. Zij rapporteren voornamelijk

aan de CFO (25%), de CEO (19%) of rechtstreeks aan de raad van bestuur (20%). 92% van de riskmanagers is betrokken bij de bedrijfsstrategie; dit percentage is stabiel gebleven ten opzichte van 2024.

ESG-GOVERNANCE

In 2026 blijft risicobeoordeling een prioriteit op de korte termijn voor riskmanagers, maar staat dit nu op gelijke voet met risicobeperking en veerkracht, op de voet gevolgd door risicocultuur en risicogovernance. Risico-identificatie, -evaluatie en -monitoring blijven kerntaken binnen ERM, maar riskmanagers vullen dit proces aan met risicokwantificering, risicotraining en cultuurinitiatieven om de ontwikkeling van risicovolwassenheid binnen organisaties te ondersteunen. Ze beoordelen niet alleen risico's, maar integreren, kwantificeren en managen ze ook.

56% van de riskmanagers speelt een rol bij ESG-gerelateerde activiteiten; dit percentage is stabiel gebleven ten opzichte van 2024. Een kwart van degenen die bij ESG betrokken zijn, speelt een centrale rol en is volledig verantwoordelijk voor het in kaart brengen van ESG-risico's, het vaststellen van het risicokader en het rapporteren van ESG-risico's aan de raad van bestuur tegenover ongeveer 20% in 2024. Twee derde van de respondenten houdt zich bezig met activiteiten rond risico's voor mensenrechten (risico-inventarisatie of risicoaanpak), tegenover driekwart in 2024.

KLIMAAT

Bijna twee derde (61%) van de organisaties van riskmanagers pakt klimaatrisico's aan in hun risico-inventarisatie (+1 procentpunt tien tegenover 2024), en 42% definieerde verschillende klimaatscenario's (+4 procentpunten tien tegenover 2024). De dekking voor natuurrampen blijft onder druk staan; 24% van de riskmanagers meldde een vermindering van de dekking in 2025. Daartegenover zag 13% een toename van de dekking voor dit risicotype. Politieke risico's blijven de categorie met de minste dekking, waarbij 27% van de respondenten aangeeft dat er geen dekking beschikbaar is.

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

93% van de riskmanagers houdt zich bezig met riskmanagement rondom AI, voornamelijk door toezicht te houden op regelgeving van door intern beleid voor AI-gebruik te implementeren. AI duikt nu op in meerdere dimensies van de risicoagenda: bij de belangrijkste risico's op korte en lange termijn, bij de risico's die als minst voldoende beheerd worden begrepen, en op gebieden zoals technologie-adoptie, governance en operationeel veerkrachtig. Dit stevige de opkomst van AI als een transversaal organisatierisico, wat een meer geïntegreerde aanpak vereist binnen risicomanagement, technologie, governance, compliance en kaders voor veerkrachtig.

Iets minder dan de helft van de respondenten maakt reeds gebruik van AI voor riskmanagement. Bij 17% wordt AI inmiddels gedeeltelijk geïntegreerd in bepaalde functies, bij 3% is dit breed geïntegreerd over verschillende functies heen en bij 2% is AI op grote schaal en volledig strategisch geïntegreerd. Verder geeft bijna een kwart (24%) aan AI op grote schaal en volledig strategisch geïntegreerd te hebben. Het gebruik van generatieve AI is dominant (+7 procentpunten sinds 2024), wat de rol van AI grotendeels is, hoewel het gebruik van andere AI-technologieën licht is uitgeput (met 3%).

VAN REAGEREN NAAR VORMGEVEN

Uit de vergelijking met het vorige onderzoek komt één duidelijke boodschap naar voren: risicomanagers verschuiven steeds meer van het reageren op crises naar het vormgeven van de veerkracht van de organisatie. Terwijl geopolitieke instabiliteit, cyberdreigingen en AI de huidige agenda domineren, investeren organisaties tegelijkertijd in betere *governance*, verbeterde kwantificering, nauwere integratie met de strategie en alternatieve benaderingen van risicofinanciering. Nieuwe onzekerheden vervangen de traditionele risico's niet, maar vergroten juist de rol van de risicomanager: van technisch specialist tot strategische partner die organisaties helpt navigeren in een steeds meer onderling verbonden wereld. ■

Risicomanagers verschuiven steeds meer van het reageren op crises naar het vormgeven van de veerkracht van de organisatie

Kunstmatige intelligentie komt op alle tijdshorizonnen naar voren als een belangrijke bedreiging

Top 5 risico's voor de komende 12 maanden

1. (+) Geopolitieke onzekerheid
2. (-) Cyberaanvallen
3. (=) Onzekere economische groei
4. (+) Gebruik van kunstmatige intelligentie
5. (+) Regelgeving

Top 5 risico's voor de komende 3 jaar

1. (+) Gebruik van kunstmatige intelligentie
2. (=)Geopolitieke onzekerheid
3. (+) Cyberaanvallen
4. (+) Gebrek aan innovatie / onvermogen om op disruptie te reageren
5. (-) Regelgeving

Top 5 risico's voor de komende 10 jaar

1. (=) Aanpassing aan klimaatverandering
2. (+) Natuurrampen
3. (+) Gebruik van kunstmatige intelligentie
4. (+) Veranderend consumentengedrag
5. (-) Transitie naar koolstofneutraliteit

De lancering van Sompo in Nederland en België, een ‘logische geografische volgende stap in de Europese expansie’

Uiteindelijk streven we ernaar een van de toonaangevende spelers op de markt voor industriële verzekeringen te worden

Voortbouwend op de aanhoudende uitbreiding in de Europese markt voor zakelijke verzekeringen, heeft Sompo, een wereldwijde herverzekeraar/verzekeraar van Japanse oorsprong, zijn verzekeringsactiviteiten gelanceerd in Nederland en België, met kantoren in Rotterdam en Brussel. Deze stap vormt een verdere uitbreiding van Sompo’s aanwezigheid op het Europese vasteland en volgt op de introductie van een pan-Europees aanbod voor *‘Professional Lines’* (beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid) vijf jaar geleden, evenals de voortdurende ontwikkeling van de regionale strategie onder leiding van Ralph Brand, *President Continental Europe Insurance.* Sompo blijft zich richten op het versterken van lokale capaciteiten en de dienstverlening aan klanten en makelaarspartners in de hele regio.



Bart van Gysegem is per 1 juni 2026 benoemd tot Country Manager (Insurance) voor België en Nederland. Van Gysegem beschikt over meer dan 30 jaar ervaring in de verzekeringssector, voornamelijk in België. Hij begon zijn loopbaan met een focus op ‘financial lines’ en maakte vervolgens de overstap naar ‘major accounts’ en distributie. Twee derde van zijn carrière werkte hij aan de zijde van verzekeraars, een derde aan de kant van de makelaardij. De afgelopen tien jaar was hij werkzaam bij Aon België, aanvankelijk als Practice Leader voor de sectoren publieke sector, luchtvaart, life sciences & healthcare, en de laatste acht en een half jaar als Major Accounts Director. Daarvoor werkte hij ruim 13 jaar bij AIG/Chartis, waar hij achtereenvolgens de rollen vervulde van Financial Lines Manager voor de Belux-regio, Manager van de Major Accounts-praktijk, Head of Distribution en Head of Sales. Hij startte zijn loopbaan in de verzekeringssector in 1995 bij Chubb Insurance, waar hij werkte als Executive Protection Underwriter en later als Manager van de afdeling Executive Protection.



Peter Graswinckel is per 1 september in dienst getreden als Head of Distribution, Insurance voor België en Nederland. Hij brengt meer dan dertig jaar ervaring in de verzekeringssector met zich mee. De afgelopen elf jaar werkte hij bij Chubb, meest recentelijk als Major Accounts Segment Leader voor Nederland. Gedurende zijn loopbaan heeft hij diverse internationale en regionale leidinggevende functies bekleed, zowel bij verzekeraars als bij intermediairs. Zijn ervaring omvat onder meer vier jaar bij HDI-Gerling Verzekeringen (HDI Global SE) als afdelingsmanager voor D&O-aansprakelijkheidsverzekeringen, bijna anderhalf jaar bij Nassau Verzekeringen als International Business Manager, zes jaar bij XL Insurance (AXA XL) als Sales and Marketing Manager, en een jaar bij Marsh als Senior Client Executive en Senior Account Executive.

De nieuwe activiteiten worden aangestuurd door de ervaren Belgische verzekeringsmanager Bart van Gysegem, die in juli van dit jaar werd benoemd tot *Country Manager Insurance* voor België en Nederland. Hij omschrijft de recente toetreding tot de Nederlandse en Belgische markt als ‘een logische volgende stap in de ontwikkeling van onze Europese activiteiten’. “Uiteindelijk willen we ons positioneren als een van de toonaangevende spelers op de markt voor industriële verzekeringen, met een breed productportfolio.”

‘BOEIENDE UITDAGING’

We spreken met de *Country Manager* voor de ‘BeNe’-markt, samen met de eveneens ervaren Nederlander Peter Graswinckel. Als *Head of Distribution Insurance* voor België en Nederland zal



Jan Pieter Drijfhout is per 1 september benoemd tot Head of Financial Lines, Insurance voor België en Nederland. Sinds februari 2023 was hij werkzaam bij de divisie Financial Lines van Sompo in Europa – vanuit Barcelona – in de functie van Senior Underwriter. Hij beschikt over meer dan 20 jaar ervaring in de verzekeringssector. Daarvoor werkte hij bijna vijf jaar bij Chubb als Senior Underwriter voor Financial Lines, vijf jaar bij Zurich als (Senior) Underwriter voor Financial Institutions, ruim een jaar bij Kröller Assurantiën (onderdeel van UMG) als Insurance Manager, en zeven jaar bij W.B.D. Lippmann Groep (onderdeel van UMG) als Claims Manager en Team Manager voor de sector Non-Profit & Healthcare.



Veerle van den Brande is begin oktober gestart als Head of Property, Insurance voor België en Nederland. Zij beschikt over meer dan 17 jaar ervaring in de verzekeringssector. Voorheen was zij werkzaam als Executive Manager Property bij Allianz Commercial, waar zij verantwoordelijk was voor grote en middelgrote ondernemingen in België. Daarvoor bekleedde zij diverse functies op het gebied van property, riskmanagement en underwriting bij verschillende internationale en Europese verzekeringsmaatschappijen, waaronder RSA (tegenwoordig Intact), EMANI en Generali.

Graswinckel de distributieactiviteiten van Sompo in beide landen vormgeven, met een bijzondere focus op het versterken van de marktverbindingen en het verder uitbouwen van de relaties met belangrijke makelaarspartners. Een gesprek met twee enthousiaste professionals uit de sector die duidelijk uitkijken naar deze 'boeiende uitdaging' en de verdere groei van hun verzekeringsactiviteiten.

Van oudsher is de verzekeraar vooral actief in Azië en, in aanzienlijke mate, in de Verenigde Staten

'Sompo' is de merknaam waaronder Sompo International Holdings Ltd., een volledige dochteronderneming van Sompo Holdings, Inc., samen met haar geconsolideerde dochterondernemingen haar wereldwijde schadeverzekerings- en herverzekeringsactiviteiten (P&C) exploiteert. Sompo Holdings werd opgericht in de 19e eeuw en is één van de drie grootste verzekeraars van Japan; het bedrijf heeft momenteel ongeveer 75.000 medewerkers in dienst, van wie er 40.000 werkzaam zijn binnen het schadeverzekeringssegment (P&C) van Sompo. Van oudsher is de verzekeraar vooral actief in Azië en, in aanzienlijke mate, in de Verenigde Staten. Decennialang bleven de Europese activiteiten grotendeels beperkt tot het verzekeren van bedrijfsrisico's van Japanse ondernemingen. Na verloop van tijd besloot de groep echter haar focus te verleggen naar de lokale Europese markten, een segment dat voorheen minder aandacht kreeg. Naast Nederland en België beschikt Sompo ook over kantoren in Duitsland, Frankrijk, Spanje, Italië, Luxemburg en Zwitserland.

BREDE PRODUCTPORTFOLIO

Volgens de *Country Manager* zal Sompo zich in Nederland en België primair richten op vijf productgebieden: *Property, Casualty, Financial Lines, Marine* en *Accident & Health*. Voor *Property* (Veerle van den Brande) en *Financial Lines* (Jan Pieter Drijfhout) zijn inmiddels de verantwoordelijke leidinggevenden aangesteld; de namen van de verzekeringsprofessionals die de productgebieden *Casualty* en *Marine* gaan aansturen, worden binnenkort bekendgemaakt. Daarnaast zoekt Sompo momenteel naar een ervaren professional voor de rol van *Head of Accident & Health.*

Wij jagen niet op gewin op de korte termijn; wij richten ons juist op het opbouwen van langdurige partnerschappen

Wat kunnen makelaars en hun cliënten van jullie verwachten als nieuwe aanbieder? Bart legt uit: "In de eerste plaats bieden we natuurlijk capaciteit en wel op een breed terrein, verzorgd door deskundige, ervaren en klantgerichte *underwriters.* Zij kennen de markt door en door en beschikken over de lokale bevoegdheid om zelfstandig en snel risico's te accepteren. Maar het allerbelangrijkste is dat onze werkwijze en dienstverlening geworteld zijn in de 'Japanse manier' van werken en de bijbehorende bedrijfscultuur. Wij jagen niet op gewin op de korte termijn; wij richten ons juist op het opbouwen van langdurige partnerschappen."

Hij vult aan: "Wij staan dicht bij onze klanten.We zijn er niet alleen voor vandaag, maar beloven makelaars en cliënten dat we dat ook in de toekomst zullen blijven, met raad en daad. Of het nu

gaat om het vinden van passende verzekeringsoplossingen voor hun bedrijfsrisico's of om een snelle en efficiënte schade-afhandeling. Het klinkt misschien als een cliché, maar bij ons staat de klant écht op de eerste plaats. Wij zijn ervan overtuigd dat onze benadering van klantenservice ons onderscheidt van anderen."

RUIMTE VOOR EEN NIEUWE SPELER

Is er in de zeer competitieve Nederlandse en Belgische verzekeringsmarkt nog ruimte voor een extra capaciteits-aanbieder? Peter hoeft niet lang na te denken over zijn antwoord: "Die ruimte is er zeker; daar ben ik absoluut van overtuigd. Dat is de afgelopen weken wel gebleken uit de vele gesprekken die we hebben gevoerd met klanten en makelaars, voor, tijdens en na het FERMA-evenement in Rotterdam. Het is duidelijk dat zij behoefte hebben aan meer keuze en een lange-termijnpartner die hun taal spreekt en dichtbij is. Verzekeren is immers mensenwerk. Bovendien gaven zij aan dat ze bepaal-de risico's nu nog moeten onderbrengen in 'Londen' of andere buitenlandse markten, terwijl ze die zaken liever hier zouden regelen."

> We willen dicht bij onze makelaars en hun klanten staan en dat is precies wat zij ook prettig vinden

"Dat is ook de reden waarom we, ondanks ons momenteel nog beperkte team, bewust hebben gekozen voor de opening van twee kantoren: één in België – Rue des Colonies 11, 1000 Brussel – en één in Nederland – Weena 290, 3012 NJ Rotterdam. We willen dicht bij onze makelaars en hun klanten staan en dat is precies wat zij ook prettig vinden. Een deskundige partner in de buurt is bovendien een groot voordeel bij de afhandeling van schade-claims."

RUIME GROEIMOGELIJKHEDEN

Bart en Peter kijken zeer optimistisch naar de toekomst van Sompo in Nederland en België. Peter merkt op: "We zien volop groeimogelijkheden in beide landen, zeker omdat bedrijven en makelaars aangeven dat zij, ondanks het huidige aanbod in de markt, behoefte hebben aan extra acceptatiecapaciteit en meer keuze. Onze internationale staat van dienst biedt boven-dien extra mogelijkheden voor internationale programma's. We gaan echter niet overhaast te werk; we kiezen voor een geleidelijke groei."

Bart vult aan: "Uiteindelijk is het onze ambitie om de komende jaren uit te groeien tot een van de toonaangevende spelers in alle verzekeringssegmenten waarin we op de co-assuran-tiemarkt actief zijn. Maar we willen daar geen harde deadline aan verbinden. Het kan over twee of drie jaar zover zijn, of het duurt misschien iets langer", zegt Bart, waarbij hij wijst naar de ontwikkelingen in andere Europese landen als referentie. "Neem bijvoorbeeld Frankrijk: we zijn daar drie jaar geleden begonnen en zijn inmiddels gegroeid naar een kantoor met 30 tot 40 medewerkers. We geloven dat een vergelijkbare ontwikkeling hier op de lange termijn mogelijk is, al is de Franse markt natuurlijk groter dan die van België en Nederland samen." ■

SHED Expertise stelt zelf ontwikkelde software beschikbaar aan markt

Veertig jaar praktijkervaring vertaald naar praktische apps voor razendsnelle schaderegeling en risicobeoordeling

Bijna veertig jaar ervaring in assurantie, schaderegeling en expertise heeft Frank Fukking, directeur-eigenaar van SHED Expertise, niet alleen veel praktijkkennis opgeleverd, maar ook een eigen manier van werken. Van meet af aan nam automatisering daarin een prominente plaats. Niet als doel op zich, maar om terugkerende of onnodig uit te voeren werkzaamheden eenvoudiger, sneller en consistenter te maken. Veel van die oplossingen ontwikkelde hij voor gebruik binnen zijn eigen ondernemingen. Die digitale gereedschapskist wordt nu onder de naam SHED Expertise Software beschikbaar gesteld aan schade-experts, schaderegelaars, risico-inspecteurs en andere deskundigen uit de markt.

Frank Fukking werkt vanaf 1986 in de assurantiebranche, sinds 1993 als zelfstandig ondernemer, aanvankelijk als assurantie-tussenpersoon en sinds 2000 in de expertise- en schadere-gelingsbranche. Zijn belangstelling voor automatisering gaat behoorlijk ver terug. Hij maakte eind jaren '90 deel uit van een groep tussenpersonen die hun schadeadministratie voor een groot gedeelte digitaal voerden. Daarnaast mocht hij in 2000 en 2001 deelnemen aan de tafel van AMEV (later ASR), een groepje tussenpersonen waarmee over wensen en doelstellingen rond toekomstige automatisering werd gesproken.

"Eigenlijk ben ik vanaf mijn eerste werkdag geïnteresseerd geweest in automatisering, omdat ik mij altijd heb afgevraagd waarom we werkzaamheden iedere keer opnieuw uitvoeren als een gedeelte daarvan slimmer kan." Hoewel de techniek door de jaren heen totaal is veranderd, is zijn uitgangspunt gelijk gebleven: "Automatiseer processen die goed geautomatiseerd kunnen worden en gebruik de deskundigheid van mensen voor de zaken waarvoor die deskundigheid werkelijk nodig is."

In 2000 is hij gestart met Schadehulp en werkt sindsdien als schade-expert. Vanaf het begin heeft hij zich sterk ingezet op transparantie en digitalisering. Schadehulp werkte destijds al met digitale en transparante schadedossiers vanuit de gedachte dat een verzekerde of gedupeerde moet kunnen begrijpen wat er wordt gedaan, waarom bepaalde keuzes worden gemaakt en hoe een schadebedrag tot stand komt. "Dat klinkt vandaag de dag misschien vanzelfsprekend, maar 25 jaar geleden was dat het zeker niet."

REKENTOOLS

Uit die manier van werken zijn uiteindelijk verschillende reken-tools ontstaan. Frank licht toe: "In de dagelijkse praktijk kom je steeds dezelfde werkzaamheden tegen. Dan kun je iedere keer opnieuw proberen het wiel uit te vinden, maar je kunt ook een



Frank Fukking: "Eigenlijk ben ik vanaf mijn eerste werkdag geïnteresseerd geweest in automatisering, omdat ik mij altijd heb afgevraagd waarom we werkzaamheden iedere keer opnieuw uitvoeren als een gedeelte daarvan slimmer kan."

deel van je kennis en ervaring vastleggen in een praktisch hulp-middel. Onze toepassingen zijn dan ook niet ontstaan vanuit een vooraf bedacht softwareconcept, maar vanuit concrete problemen en vragen uit de dagelijkse praktijk."

Zo is bijvoorbeeld de digitale dagwaardemeter ontstaan waar-mee een schadebehandelaar of expert eenvoudig de dagwaar-de van goederen kan vaststellen en de uitkomst op een begrij-

pelijke manier kan delen met gedupeerden. Hetzelfde geldt voor de herstelkostencalculator waarmee herstelkosten van kleine en middelgrote bouwkundige schades kunnen worden berekend en onderscheid kan worden gemaakt tussen herstel in eigen beheer of herstel door een professionele aannemer of hersteller.

TIJD, STRUCTUUR EN DUIDELIJKHEID

Deze aanpak levert volgens hem in de dagelijkse praktijk vooral tijdwinst, structuur en duidelijkheid op. “Een verzekerde of gedupeerde hoeft bijvoorbeeld voor een eenvoudige bouwkundige schade niet eerst bij verschillende aannemers of herstellers offertes op te vragen om vervolgens tot een schadebedrag te komen. En een schadebehandelaar kan veel sneller controleren of een bedrag realistisch is. Maar het belangrijkste vind ik dat een goede tool vooral inzichtelijk maakt hoe het schadebedrag tot stand komt. Dat maakt een berekening niet alleen sneller, maar ook beter bespreekbaar met verzekerde, opdrachtgever en andere betrokkenen.”

Een ander voordeel is volgens hem dat er ook minder discussie ontstaat. “Wanneer je iemand kunt laten zien: dit zijn de werkzaamheden, materialen, en hoeveelheden waarmee we tot dit schadebedrag zijn gekomen, voer je een ander gesprek dan wanneer je uitsluitend zegt: ‘Dit is het schadedrag’. Binnen mijn eigen ondernemingen zag ik bovendien dat door het gebruik van de Apps medewerkers meer dossiers konden behandelen. Niet door harder te werken, maar door slimmer te werken en onnodige handelingen, dubbel werk en een deel van de discussies uit het proces te vermijden.”

> Gebruik de deskundigheid van mensen voor de zaken waarvoor die deskundigheid werkelijk nodig is

Ook tools voor bouwkundige vraagstukken en riskmanagement SHED heeft inmiddels meer ontwikkeld dan alleen schaderegelingstools. Behalve met schaderegeling en expertise houdt SHED Expertise zich ook bezig met bouwkundige vraagstukken en riskmanagement. Zo ondersteunt het middelgrote en grote ondernemingen en filiaalbedrijven bij het beheersen van brand- en aansprakelijkheidsrisico’s, waardoor deze verzekerbaar en betaalbaar blijven.

Daarvoor heeft SHED onder meer een riskmanagementtool ontwikkeld waarmee risico’s voor horeca en risico’s vanaf MKB-niveau tot grotere ondernemingen systematisch kunnen worden beoordeeld. Rekening houdend met de acceptatie eisen van de meeste (beurs)verzekeraars wordt een vakkundig en transparant rapport samengesteld. Frank: “Riskmanagement moet vooral praktisch en toepasbaar blijven. Een acceptant en ondernemer hebben weinig aan een dik rapport waarin alleen staat wat niet goed is. Zij willen alleen weten: ‘Wat is de risico?’, ‘Hoe belangrijk is het?’ en ‘Wat kan/moet eraan worden gedaan?”

FUNDERINGSINSPECTIES

Inmiddels heeft SHED ook een toepassing ontwikkeld voor funderingsinspecties. “Dat is eigenlijk een mooi voorbeeld van hoe die toepassingen ontstaan. Ik heb zelf twee jaar geleden de opleiding Integraal Funderings Inspecteur gevolgd. Vervolgens liep ik bij het uitvoeren van inspecties tegen de verslaglegging aan. Ik vond de beschikbare tools en rapportage in ‘Word’ en het zoekwerk in andere websites veel te omslachtig en tijdrovend. Dan begint het bij mij ‘automatisch’ te kriebelen.”

> Een goede tool maakt vooral inzichtelijk hoe het schadebedrag tot stand komt

Hij vervolgt: “Ik heb daarom eerst voor eigen gebruik een systeem gebouwd waarin je stap voor stap door de inspectie gaat en waarin de koppelingen naar de externe websites logisch en eenvoudig plaatsvinden. Daarna worden de bevindingen gestructureerd verwerkt in een begrijpelijk rapport. Ik ben in de praktijk per opdracht ongeveer twintig tot dertig minuten eerder klaar. Dat lijkt misschien niet spectaculair maar wie meerdere inspecties per week uitvoert kan zelf uitrekenen wat dat op jaarbasis betekent.”

DIGITALE GEREEDSCHAPSKIST VOOR SCHADEBEHANDELAARS EN SCHADE-EXPERTS

Voor schadebehandelaars en schade-experts heeft SHED de digitale gereedschapskist samengesteld. Behalve voor de dagwaardemeter en herstelkostencalculator kunnen zij terecht voor de video-expertisetool, een opstal- of inboedelzoeker en een app met assurantiebegrippen en clausuletoelichtingen.

Frank: “Met een combinatie van dergelijke hulpmiddelen kan iedere schadebehandelaar en expert relatief eenvoudige en overzichtelijke brand- en variaschades zeer efficiënt behandelen. Vaak volledig op afstand, soms als voorbereiding op een fysieke expertise. Zo kan een ervaren professional per dossier beoordelen of het de fysieke aanwezigheid bij een schade werkelijk een toegevoegde waarde heeft of dat het onderbouwd en verantwoord is om op afstand de gebeurtenis te beoordelen en de schade vast te stellen.”

Hij zegt zich er terdege van bewust te zijn dat dit gevoelig kan liggen binnen de expertisebranche. “Ik ben zelf ook schade-expert en wil het vak ook niet weg automatiseren, maar we moeten onze deskundigheid wel slimmer inzetten. Bij eenvoudige en overzichtelijke schades is video-expertise een uitstekend middel om snel en vakkundig de eerste beoordeling uit te voeren en de schade direct vast te stellen. Bemerkt de ervaren schadebehandelaar of expert vervolgens afwijkingen, onlogische omstandigheden, een bijzonder schadebeeld of andere signalen die nader onderzoek noodzakelijk maken, dan is een expertisebezoek alsnog in te plannen. De beslissing blijft dus bij de professional.”

TRADITIONELE SCHADE-EXPERT BLIJFT BESTAAN, MAAR WERKTERREIN VERANDERT

Desgevraagd zegt Frank er voor de volle honderd procent van overtuigd te zijn dat er binnen de verzekerings- en schaderegelingsbranche altijd behoefte en dus plaats blijft bestaan voor deskundige schade-expert. “Maar zijn en haar taak zal wel degelijk veranderen. Voor eenvoudige zaken is het economisch steeds moeilijker om uit te leggen waarom professionals veel (reis) tijd besteden aan informatie die ook op een andere betrouwbare en zeer eenvoudige manier kan worden verzameld. Maar ook vanuit het milieuoogpunt is dit niet meer uit te leggen. De vrijgekomen tijd kun je beter gebruiken voor dossiers waar deskundigheid werkelijk verschil maakt.”

Complexe schades, causaliteitsvraagstukken, aansprakelijkheid, grote belangen, bijzondere omstandigheden en situaties waarin nader onderzoek noodzakelijk is, vragen juist om kennis en ervaring. Daar zit de meerwaarde van een goed schade-expert. Hoewel automatisering en AI binnen de verzekeringsbranche ontegenzeggelijk een steeds grotere rol krijgt, zie ik deze technologie nadrukkelijk niet als vervanging bij complexe schades, maar als hulpmiddel van de professional om kwaliteit, meer rendement en snelheid te kunnen behalen.”

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Hoe kijk je met het oog hierop naar de komst van AI? Frank: “AI wordt nu al dagelijks gebruikt en de ontwikkeling gaat razendsnel. Ik verwacht dat AI steeds meer ondersteuning gaat bieden bij schaderegeling, schadevaststelling, rapportage en beoordeling. Eenvoudige schades zullen voor een groot gedeelte volledig geautomatiseerd worden afgehandeld. Technisch kan inmiddels ontzettend veel. Maar er zit volgens mij een verschil tussen wat technisch mogelijk is en wat opdrachtgevers, verzekerden en experts bereid zijn aan een systeem over te laten.”

Hij noemt in dit verband transparantie essentieel. “Als systemen steeds meer beslissingen ondersteunen, moet het voor een mens juist beter zichtbaar worden hoe zo’n beslissing tot stand komt. Niet alleen melden ‘Uw schadevergoeding bedraagt € 2.836,27’, maar op transparante wijze uitleggen wat het vastgestelde schadebeeld is, welke herstelwerkzaamheden en materialen nodig zijn, wat de kosten daarvan zijn en hoe het schadebedrag tot stand is gekomen. Dat is ook de filosofie achter onze software. Niet de mens uit het proces halen maar de professional ondersteunen om sneller, consistenter en transparanter te werken.”

TOOLS BESCHIKBAAR VOOR ANDEREN

Tot dusver maakte Frank van de in eigen beheer ontwikkelde tools en andere digitale oplossingen uitsluitend gebruik binnen zijn eigen ondernemingen. Die digitale gereedschapskist wordt nu onder de naam SHED Expertise Software beschikbaar gesteld aan de markt.

Waarom? Zijn antwoord: “Ik ben inmiddels over de zestig. De afgelopen jaren heb ik, met uitzondering van SHED Expertise, mijn ondernemingen verkocht en afgebouwd. Daardoor houd ik meer vrij tijd over en kan ik nu bewuster kiezen welke werkzaamheden ik nog leuk en interessant vind.”

> Er zit een verschil tussen wat technisch mogelijk is en wat opdrachtgevers, verzekerden en experts bereid zijn aan een systeem over te laten

Tegelijkertijd realiseerde hij zich dat hij in veertig jaar veel praktijkkennis heeft verzameld. “Een deel daarvan heb ik in de loop der jaren vertaald naar software die wij zelf intern gebruiken. Op een gegeven moment vroeg ik me af waarom ik die know how uitsluitend voor mijzelf zou houden? Als een collega met een toepassing die ik heb ontwikkeld iedere week een paar uur kan besparen of zijn dossier beter kan onderbouwen, heeft die kennis ineens veel meer waarde dan wanneer ik hem alleen zelf gebruik.”

PRAKTISCHE EN GEBRUIKERSVRIENDELIJKE SOFTWARE

Wat heb je de markt concreet te bieden? Frank: “Praktisch toepasbare software, die niet ingewikkeld hoeft te zijn. Ik geloof namelijk niet zo in grote jarenlang ontwikkelde IT projecten die struikelen door de tijd, maar juist in eenvoudig via internet toegankelijke toepassingen die een professional direct begrijpt en die vanaf de eerste dag iets toevoegen aan zijn dagelijkse werk. Slimme, gebruiksvriendelijke en snelle praktijksoftware die zichzelf direct terugverdient. Of je nu een grote verzekeraar bent, een zelfstandig professional of kleinere organisatie die een app maar een beperkt aantal keren per maand gebruikt.” Iedereen kan er gebruik van maken. Frank:” Ik heb er bewust voor gekozen dat je met een altijd opzegbaar, zeer betaalbaar maandabonnement per gebruiker al kunt starten. Het gratis account en het gratis te gebruiken naslagwerk maken de toegang tot de software echt gebruiksvriendelijk.”

Tot slot, wanneer ben je tevreden? Frank: “Als een expert of schadebehandelaar aan het einde van de dag heerlijk heeft gewerkt omdat meer dossiers zijn afronden én een verzekerde daarnaast ook nog begrijpt hoe zijn schadebedrag tot stand is gekomen, dan hebben we echt iets bereikt. Nog los van geld en tijdwinst. Nogmaals, het ontwikkelen van software is geen doel op zich maar een hulpmiddel dat moet bijdragen aan de kwaliteit van een snelle eenvoudige schaderegeling.” ■

Arjan Halma, Global Head en Managing Director voor Nederland:

We willen Nuvu binnen enkele jaren uitbouwen tot relevante MGA voor de coassurantiemarkt

Dat er in de (groot)zakelijke verzekeringsmarkt in ons land ruimte is voor nieuwe aanbieders, is afgelopen jaar wel duidelijk geworden. Aan het lijstje met nieuwe aanbieders van verzekeringscapaciteit kan inmiddels ook Nuvu Insurance worden toegevoegd. De *Managing Agent* (MGA), dat de Dubois Group als moederbedrijf heeft, richt zich onder leiding van de vorig jaar november aangestelde Arjan Halma, vooralsnog op de *businesslines Construction All Risks* (CAR) en *Property,* terwijl nagedacht wordt op uitbreiding met *Marine* op korte termijn.



Arjan Halma: "We willen in elke businessline waarin we actief zijn uitgroeien tot een toonaangevende capaciteitsprovider voor complexe risico's op de coassurantiemarkt. Binnen een jaar of drie willen we alleen al in Nederland uitgroeien naar een team met ca. 25 medewerkers en denken we aan uitbreiding met Marine & Liability, terwijl we ook in Spanje en Portugal waar we momenteel in elk land vier man personeel hebben, een verdere groei verwachten."



Roland Waldmeier werkt sinds 1 maart 2026 bij Nuvu Insurance in de functie van Director CAR & Property. Hij heeft ruim 30 jaar ervaring in de verzekeringsbranche. Voor zijn indiensttreding werkte hij gedurende negen maanden als zelfstandig verzekeringsadviseur. Daarvoor was hij in Canada 2,5 jaar werkzaam bij Axis Insurance als National SVP Construction & Real Estate, bijna 12 jaar bij Marsh Canada als Manager Construction and Real Estate Unit en als Managing Director, ruim 3,5 jaar bij Integro Insurance Brokers als Principal en 3,5 jaar in zijn eerste periode bij Marsh Canada als Senior Vice President. Daarvoor werkte hij gedurende ruim 11,5 jaar bij Marsh Nederland/ J & H Netherlands als Senior Claims Manager (Marine), Senior Broker Construction/Energy/Offshore en als Manager Property dept.



Remco Smaling is op 1 oktober jl. aan de slag gegaan in de functie van Director Construction & Engineering. Ook hij heeft ruim 30 jaar ervaring in de verzekeringsbranche op het gebied van engineering, schade-expertise, broking, underwriting, portefeuillemanagement en business development. In zijn meest recente functie bij Marsh was hij bijna 5,5 jaar werkzaam als Senior Vice President, Business Development Leader Construction & Engineering. Daarvoor werkte hij ruim drie jaar bij Liberty Specialty Markets als Underwriting Manager Construction & Engineering, ruim 2,5 jaar bij Ironshore Insurance in een soortgelijke functie, meer dan vier jaar bij Catlin Netherlands als Director of Underwriting, vijf jaar bij Avéro Achmea als Senior Underwriter Construction & Engineering, twee jaar bij Aon als Senior Broker Construction & Liability en negen jaar als schade-expert bij MCLarens

Arjan werd vorig jaar november aangesteld als *Managing Director* voor het nieuw op te richten Nederlandse bedrijf en is in april van dit jaar benoemd tot *Global Head* van Nuvu. In deze wereldwijde rol is hij verantwoordelijk voor de coördinatie en uitbouw van de bestaande verzekeringsactiviteiten in Nederland, Spanje (Madrid) en Portugal (Lissabon), de hieruit voortvloeiende groei van het personeelsbestand, de verdere ontwikkeling van het MGA-platform en het verder intensiveren van de relaties met makelaars en verzekeraars.

Arjan kan inmiddels bogen op een kwart eeuw ervaring in de zakelijke verzekeringsmarkt en heeft in die periode uitgebreide expertise opgedaan in het leiden van een MGA, het opstellen van acceptatiestrategieën en het opbouwen van sterke relaties met agentschappen. Voor zijn aanstelling bij Nuvu was hij gedurende vijf jaar werkzaam bij Eye Underwriting als Managing Director Eerder was hij bijna 1,5 jaar actief als directeur bij NLG Volmacht, ongeveer dezelfde periode als *Manager Underwriting Specialties* bij Aon, negen maanden als operationeel directeur



Peter Schott is per 16 oktober jl. gestart als Director Property. Het afgelopen jaar werkte hij als Manager Property Benelux bij Chubb. Daarvoor was hij ruim acht jaar actief als Regional Manager Benelux bij Starr Insurance, het verzekeringsbedrijf waarvan hij een vestiging mocht starten in Nederland. Hij is sinds 1988 werkzaam in de verzekeringsbranche, aanvankelijk 5,5 jaar als controller en junior underwriter bij het toenmalige makelaarsbedrijf Sedgwick.Vervolgens werkte hij gedurende vijf jaar bij AXA als Underwriter Property, zes jaar bij Nieuw Rotterdam als Underwriter, twee jaar bij Zurich Financial Services als Senior Underwriter IPB programme en drie jaar bij Royal & Sun Alliance (RSA) als Senior Underwriter International Programma. Daarna volgde zijn tweede periode bij Zurich Insurance waar hij 3,5 jaar werkzaam was als Manager Property & Engineering Lines Benelux en 10 jaar bij AIG, resp., als Property Executive, Global Property Executive, West Zone (Benelux en Frankrijk) en als Head of Property & Special Risk Benelux (Property, Marine, Aviation & Credit Lines.



Job Lens is sinds 1 juni 2026 werkzaam bij Nuvu Insurance als Director Operations. Daarvoor werkte hij gedurende 1,5 jaar in een soortgelijke functie bij NUTLAND, handelsbedrijf voor noten, fruit, zaden, granen en snacks. Daarvoor werkte hij 20 jaar in de verzekeringsbranche: 5,5 jaar bij WTW als Project & Business Development Manager en als Head of Operations Corporate Risk & Broking NL, ruim 13,5 jaar bij Meijers Assurantiën als Account Executive International Business, Account Executive Key Clients en als Project Manager Business Development en ruim een jaar bij a.s.r. /Europeesche Verzekeringen als Product Developer.

bij Quintes Holding en bijna 13,5 jaar bij SAA Verzekeringen, onder meer als Hoofd Volmacht en de laatste 4,5 jaar als directeur. “Alles wat ik tot dusver heb gedaan en geleerd komt in mijn huidige functie bij elkaar”, aldus Arjan, die inmiddels als *Global Head* leiding geeft aan de Europese activiteiten van Nuvu.

CAPACITEIT EN ERVAREN VERZEKERINGSPROFESSIONALS

Inmiddels is Arjan een jaar actief bij Nuvu. Zijn opdracht bij de start was tweeledig: het opzetten van een MGA in Nederland en daarvoor op zoek te gaan naar voldoende capaciteit en ervaren, vakkundige medewerkers om dat te kunnen realiseren. Twee doelstellingen die inmiddels voor een belangrijk deel zijn ingevuld. “We hebben meerdere partijen gevonden die als mogelijke risicodrager kunnen optreden en daarnaast zijn we erin geslaagd een aantal ervaren verzekeringsprofessionals aan ons te binden om de allerbeste verzekeringsoplossingen te bieden aan makelaars en hun klanten.”

Zo zijn eerder dit jaar een viertal medewerkers aangetrokken: Roland Waldmeier (maart) als *Director CAR & Property,* Remco Smaling (oktober) als *Director t Construction & Engineering* en Peter Schott (oktober) als *Director Property*, die allen meer dan 30 jaar ervaring hebben opgedaan in de zakelijke verzekeringsmarkt. Daarnaast fungeert sinds 1 juni jl. Job Lens als *Director Operations.* Daarbij zal het zeker niet blijven.

“We zijn al in gesprek met enkele kandidaten voor de verdere uitbreiding van ons team. Daarbij zijn we vooral op zoek naar ervaren verzekeringsprofessionals met een bewezen trackrecord op hun vakgebied die bovendien de *drive* hebben om aan iets nieuws te willen bouwen. Diegenen die zich hiertoe aantrokken voelen kunnen gerust contact met mij opnemen. We hebben hen veel te bieden: in de eerste plaats een leuke plek om te werken binnen een internationaal georiënteerde onderneming en daarnaast de kans om jezelf verder te ontwikkelen met volop ruimte voor ondernemerschap. Daartoe behoren ook ruime bevoegdheden en verantwoordelijkheden om je functie zelfstandig in te vullen.”

AMBITIEUZE GROEIPLANNEN

Uit het gesprek met Arjan wordt duidelijk dat de nieuwe MGA ambitieuze groeiplannen heeft. “We willen in elke businessline waarin we actief zijn uitgroeien tot een toonaangevende capaciteitsprovider voor complexe risico’s op de coassurantiemarkt. Binnen een jaar of drie willen we alleen al in Nederland uitgroeien naar een team met ca. 25 medewerkers en denken we aan uitbreiding met *Marine & Liability*, terwijl we ook in Spanje en Portugal waar we momenteel in elk land vier man personeel hebben, een verdere groei verwachten.”

In Spanje en Portugal is Nuvu actief op de lokale markt met de productlijnen *Marine Cargo, Financial Lines* en *Loss of License* voor piloten. “Die specifieke kennis en ervaring die we daar in huis hebben, kunnen we ook gebruiken voor onze activiteiten

in Nederland en op termijn ook in andere Europese landen. Ik kijk er dan ook naar uit om in Europa te blijven werken aan alle aspecten van onze MGA-verzekeringsactiviteiten en voort te bouwen op de sterke basis van onze succesvolle MGA's in Spanje en Portugal."

PARTNERSCHAP

Wat hebben jullie als Nuvu aan de markt te bieden? "In de eerste plaats natuurlijk extra capaciteit voor zware en anderszins complexe risico's in alle *businesslines* waarin we actief zijn, iets waarvan makelaars aangeven dat daar in de markt van vandaag zeker behoefte is. Daarnaast bieden we zowel in de acceptatiefase als bij een schade ondersteuning door stuk voor stuk ervaren brancheprofessionals die de markt als geen ander kennen en daardoor met adequate verzekeringsoplossingen komen voor de risico's die ondernemingen lopen. We zijn geen verlengstuk van welke verzekeraar dan ook maar een 'pure MGA' met een eigen acceptatiebeleid, producten en voorwaarden, waardoor we snel en flexibel kunnen opereren. Op dat terrein zijn we zeker onderscheidend te noemen", aldus Nuvu's *Global Head*, die in het verlengde hiervan aangeeft op termijn ook als leidende verzekeraar te willen optreden.

Met het oog hierop noemt Arjan het een voordeel dat Nuvu deel uitmaakt van een hecht familiebedrijf met in zijn ogen alle voordelen van dien. "In de eerste plaats gaat een familiebedrijf voor een op continuïteit gericht beleid. Niet korte- termijnsucces en rendementsoptimalisatie staan bovenaan, maar het voortbestaan van de onderneming, al wil dat natuurlijk niet zeggen dat de financiële ontwikkeling geen belangrijk aspect is. Als familiebedrijf hebben wij bewust gekozen voor een langetermijnvisie, wat tot uiting komt in ruimte voor ondernemerschap en voor investeringen in goede, ervaren mensen, een kwalitatief goede dienstverlening en een langdurig partnerschap met makelaars en klanten." ■

HW International gaat verder onder de naam Dubois: Makelen in de geest van Hugh Wood

HW International is per 17 april 2026 verder gegaan onder de naam Dubois. De nieuwe naam markeert een belangrijke mijlpaal voor de onderneming en verenigt alle activiteiten wereldwijd onder één herkenbare identiteit. De stap volgt op de in 2025, waarbij de activiteiten van het in 1982 opgerichte HWI BV in Noord-Amerika, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Griekenland werden verkocht en de makelaar haar activiteiten voortzette in Australië, Duitsland, Portugal en Spanje. De naamsverandering markeert een nieuwe fase in de ontwikkeling van de onderneming onder familiebezit.

In een toelichting op de nieuwe naam zegt oprichter en eigenaar Maurits Kleingeld: "De naam Dubois, het Franse woord voor *'wood'*, verwijst naar de wortels van het bedrijf onder oprichter Hugh Wood en staat voor de waarden die centraal staan in alles wat wij doen: heldere communicatie, oog voor detail en nauwe samenwerking tussen teams en markten. Dubois brengt alles wat wij hebben opgebouwd samen onder één naam. Het vertelt waar wij vandaan komen én hoe wij werken: met specialistische kennis, helder advies, persoonlijk contact en oplossingen waarop onze relaties kunnen rekenen. Wij willen als makelaar geheel opereren in de geest van Hugh Wood", aldus de verzekeringsman in hart en nieren, bij wie zowel door zijn biologische ouders als door zijn ´verzekeringsvader´ Hugh Wood het verzekeringsvak met de paplepel ingegoten heeft gekregen.



Maurits Kleingeld

De makelaar adviseert over een breed spectrum aan verzekeringsoplossingen, waaronder bedrijfsverzekeringen, kunst en verzamelobjecten, film en entertainment, vastgoed, transport en maritieme verzekeringen, employee benefits, krediet- en garantieverzekeringen, en internationale verzekeringsprogramma's. Persoonlijk advies wordt daarbij gecombineerd met directe toegang tot internationale verzekeringsmarkten. Via het Dubois Global Broker Network werkt het bedrijf samen met geselecteerde partner-makelaars die lokale expertise bieden en een consistente dienstverlening waarborgen wereldwijd.

Dubois werkt als makelaar uitsluitend in het buitenland. Het bedrijf telt inmiddels rond de 70 medewerkers verdeeld over twee kantoren in Duitsland en één in Spanje en Australië. Bij Dubois zijn behalve Maurits Kleingeld ook de Nederlanders Jeroen Everling en Wouter Goudswaard werkzaam, resp. als *Chief Commercial Manager* en als *Chief Executive Officer* voor de DACH- en Nordics-regio's.

Thomas Takkenberg en Robbert Mulder (Troostwijk Expertises)

Mee-ontwikkelen in een sterk veranderende verzekerings- en schaderegelingsmarkt

De wereld om ons heen verandert in een rap tempo. Nieuwe trends en ontwikkelingen volgen elkaar in een steeds sneller tempo op, ook in de verzekerings- en schaderegelingsmarkt. Bij Troostwijk Expertises, het grootste louter voor gedupeerde bedrijven, organisaties en instellingen opererende expertisebureau in ons land, kunnen ze er over meepraten. Schades worden groter en complexer, klanten mondiger, technologie verfijnt en veranderingen in wet- en regelgeving vraagt om aanpassingen. "Het is zaak dat wij als schade-experts mee-ontwikkelen in een sterk veranderende verzekerings- en schaderegelingsmarkt", zeggen de ervaren schade-expert Thomas Takkenberg en rookie Robbert Mulder.



Thomas Takkenberg: "Je komt bij gedupeerden binnen op het moment dat zij vaak midden in de ellende zitten. Wij streven ernaar Voor hen duidelijkheid en structuur in de situatie te scheppen en hen vook zo snel mogelijk weer te begeleiden naar de toestand van voor de calamiteit. Zodat zij snel weer door kunnen met hun leven of werkzaamheden. Dat is het mooie van het werk en geeft mij persoonlijk veel voldoening."



Robbert Mulder: "Toen ik begon dacht ik dat het vooral ging om het bepalen van de schade. In de praktijk bleek dat misschien maar de helft van het werk te zijn. Je bent ook gesprekspartner van ondernemers die soms in één nacht hun bedrijf zien stilvallen. Dan draait het niet alleen om cijfers, maar ook om vertrouwen en het bieden van perspectief."

We spreken beiden in het moderne onderkomen van de ruim 200 medewerkers tellende Troostwijk Groep, onderdeel van Accumin, aan de tegenover de Johan Cruyff Arena gelegen kantoortoren 'B-Vital' in Amsterdam. Behalve met (contra)-expertises, bedrijfsschade- en *pre loss*-adviezen, houdt de groep zich bezig met risico-inspecties, verzekerings-, kunst- en bedrijfseconomische taxaties, research en een breed scala aan risico-opleidingen.

BOUWKUNDIGE SPECIALISTEN

Thomas werkt inmiddels tien jaar bij Troostwijk als contra-expert, gespecialiseerd in bouwkundige schades. Dat heeft alles te maken met zijn vorige werkzaam leven in de aannemerij. "Ik kende het vak aanvankelijk niet, maar door een leuk gesprek en een tip van mijn schoonvader, eigenaar van een letselbureau, kwam ik in aanraking met de expertisewereld. Daar heb ik geen moment spijt van gehad, want ik heb een fantastische, veelzijdige en buitengewoon boeiende baan."

Hoewel hij eigenlijk maar net komt kijken in het contra-expertisemetier is Robbert dezelfde mening toegedaan. Hij is afgelopen februari in dienst getreden bij Troostwijk na bijna drie jaar werkzaam te zijn geweest als bouwkundig specialist bij de Vereniging Eigen Huis. "Ik kende het vak niet, maar de vacature

die ik las trok mij aan. Het leek me een dynamisch, afwisselend en interessante baan en dat heeft de praktijk van alledag ook uitgewezen, ook al is het werk toch iets anders dan ik vooraf had gedacht. Toen ik begon dacht ik dat het vooral ging om het bepalen van de schade. In de praktijk bleek dat misschien maar de helft van het werk te zijn. Je bent ook gesprekspartner van ondernemers die soms in één nacht hun bedrijf zien stilvallen. Dan draait het niet alleen om cijfers, maar ook om vertrouwen en het bieden van perspectief.'

CRYSTAL METH-LAB

Hij licht zijn enthousiasme als volgt toe: "De verscheidenheid aan werk is groot. Je komt op verschillende, vaak bijzondere locaties en je hebt in dit werk met allerlei soorten mensen te maken. Ook de schades die je te behandelen krijgt zijn doorgaans vakmatig interessant en is het telkens weer een mooie uitdaging om hiervoor met een oplossing te komen waarin alle betrokken partijen zich kunnen vinden. Je komt als contra-expert bijna dagelijks met een mooi verhaal thuis."

> Het is zaak dat wij als schade-experts mee-ontwikkelen in een sterk veranderende verzekerings- en schaderegelingsmarkt

Desgevraagd noemt hij een sprekend voorbeeld uit zijn prille loopbaan als contra-expert. "We kregen een schade-opdracht bij een brand in een distributiecentrum in de Midden-Beemster. Het ging niet alleen om een giga-schade, maar ook een brand in een enorm omvangrijk distributiecentrum met een oppervlakte van ca. 14.000 m2 waarin een groot aantal andere bedrijven zijn gevestigd. Pikant detail was bovendien dat de brand was veroorzaakt in een pand waarin een crystal meth-lab zich bleek te bevinden. Het was net of in een aflevering van '*Breaking Bad*' zat. Door de aanwezigheid van een drugslab speelde niet alleen de brandschade, maar ook vervuiling, veiligheidsmaatregelen en de belangen van andere huurders en eigenaren in het distributiecentrum. Juist het samenbrengen van al die belangen maakte het dossier zo uitdagend."

DUIDELIJKHEID SCHEPPEN IN DE SITUATIE

Na 10 jaar actief te zijn als contra-expert is ook Thomas nog altijd bijzonder enthousiast over zijn job. "Ik heb een fantastische baan, afwisselend zowel qua aard van het werk als locatie. De ene dag zit je in Roermond, de volgende dag heb je een klus in Harlingen. Je komt bovendien over de vloer bij allerlei verschillende soorten bedrijven en krijgt te maken met een grote variëteit aan vaak grote, bijzondere en complexe schades. Intern spreken we vaak van 'NOS-schades', spraakmakende brand-, storm- of waterschades die vanwege hun grootte en complexiteit vaak het NOS-Journaal en andere media halen. Je komt bij gedupeerden binnen op het moment dat zij vaak midden in de ellende zitten. Wij streven ernaar oor hen duidelijkheid en structuur in de situatie te scheppen en hen ook zo snel mogelijk weer te begeleiden naar de toestand van voor de calamiteit. Zodat zij snel weer door kunnen met hun leven of werkzaamheden. Dat is het mooie van het werk en geeft mij persoonlijk veel voldoening."

Ook Thomas is gevraagd naar 'de schade van zijn leven', die hem om wat voor reden dan ook is bijgebleven. Hij kan eigenlijk niet kiezen en komt daarom met twee voorbeelden: een megabrand bij de AVR in het Botlekgebied en de dakinstorting van het voetbalstadion van AZ in Alkmaar van enkele jaren geleden.

"De eerste vanwege de enorme schade-omvang en de veelheid aan betrokken partijen; de tweede vanwege de bekende locatie, de bijzondere omstandigheden en de bouwtechnische aspecten. Een paar uur na de melding stonden we samen met onder meer de toenmalige directeur Robert Eenhoorn op het veld, een bijzondere ervaring. Het waren bovendien twee dossiers waarbij heel veel kwam kijken en daarvoor vakmatig bijzonder interessant en leerzaam waren."

DUURZAAMHEID EN ANDERE TRENDS

Zoals in de aanhef boven dit artikel aangegeven is ook de verzekerings- en schaderegelingsmarkt sterk aan verandering onderhevig en volgen nieuwe trends en ontwikkelingen elkaar snel op. Dat vraagt volgens Robbert ook van hem en zijn Troostwijk-collega's voortdurend om aanpassingen aan de nieuwe situatie, om mee te ontwikkelen met de veranderingen en aan het bijspijkeren van kennis over de nieuwe risico's die deze met zich meebrengen. "Hoewel het totaal aantal schades waarop wij worden ingeschakeld vrijwel stabiel blijft, zien wij dat zij qua omvang groter worden en qua aard complexer."

Daarnaast worden volgens hem en collega Thomas de klanten mondiger. "Ondernemers en particulieren hebben vaak al informatie opgezocht voordat wij arriveren. Ze kennen polisvoorwaarden, hebben foto's gemaakt met drones of laten offertes opstellen. Daardoor verschuift onze rol steeds meer van alleen schade vaststellen naar uitleg geven, verwachtingen managen en samen naar de beste oplossing zoeken."

> Het was net of ik in een aflevering van 'Breaking Bad' zat

DUURZAAMHEID, ENERGIE- EN MILIEUPRESTATIES

Volgens Thomas hebben alle ontwikkelingen rondom duurzaamheid, energie- en milieuprestaties wellicht wel de voornaamste veranderingen tot gevolg voor hun dagelijkse werkzaamheden. "Verzekeringspolissen zijn doorgaans gebaseerd op het indemniteitsbeginsel, op grond waarvan gedupeerden in principe hun door brand, storm, explosie of wateroverlast veroorzaakte schade vergoed krijgen. Maar vanwege nieuwe wet- en regelgeving en aanvullende eisen worden zij soms gedwongen voor een meer duurzame oplossing te kiezen. Wij

begeleiden hen inmiddels ook geregeld bij het vinden van alternatieve, duurzame hersteloplossingen."

Het was net of in een aflevering van 'Breaking Bad' zat Hij noemt de keuze van bedrijven voor duurzaam herstel op zich een goede zaak. "Het biedt praktische voordelen, maar brengt doorgaans wel extra kosten met zich mee die in sommige gevallen niet volledig volgens de verzekeringsovereenkomst vergoed worden. Het zou goed zijn als binnen de verzekeringswereld hiervoor een adequate oplossing wordt gevonden."

Ondanks de mogelijkheden die de technologische innovaties met zich meebrengen zal ons vak toch in de eerste plaats mensenwerk blijven

OOK TECHNOLOGIE VERANDERT HET WERK

Voortschrijdende ontwikkelingen zijn er daarnaast ook continu op technologisch gebied, wat steeds meer mogelijkheden biedt voor het verrichten van de werkzaamheden van alledag. AI en robotisering zijn daar natuurlijk een sprekende voorbeelden van.

"Waar vroeger honderden pagina's aan facturen en bouwtekeningen handmatig moesten doornemen, kunnen digitale hulpmiddelen en AI helpen om documenten sneller te analyseren. Dat bespaart tijd, maar uiteindelijk blijft de beoordeling mensenwerk. Een ondernemer heeft behoefte aan iemand die zijn situatie begrijpt en belangen kan afwegen. Ondanks de mogelijkheden die de technologische innovaties met zich meebrengen zal ons vak toch in de eerste plaats mensenwerk blijven. Wat dat betreft zien wij de toekomst van de contra-expertise positief en optimistisch tegemoet", benadrukken Thomas en Robbert tot slot. ■

i4e-Assuradeuren wil propositie voor grootzakelijke brandverzekeringen verder uitbreiden in Europa

Sterk geloof in de combinatie underwriting en riskengineering

Op 1 april 2020 startte René Schickendantz samen met zijn toenmalige businesspartner een nieuwe MGA *Insurance for Everyone*, kortweg i4e, dat zich toelegt op industriële propertyverzekeringen met een cruciale rol voor *risk engineering*, aanvankelijk door Climbel en inmiddels door PractiSafe. In ruim zes jaar tijd heeft het assuradeurenbedrijf een forse groei doorgemaakt naar inmiddels tien medewerkers en een omzet van 25 miljoen euro. Behalve in Nederland heeft het zijn propositiecombi al met succes gelanceerd in Duitsland en per 1 augustus jl. in Spanje, terwijl het binnen drie jaar in totaal acht landen actief wil zijn, onder meer in Noorwegen en Zweden.



René Schickendantz: "Hoe beter een onderneming de risico´s begrijpt die men loopt en zelf de regie daarover voert, des te minder kans op schade en des te groter de bescherming van hun bedrijfscontinuïteit."



Arno van den Bosch: "Ik durf de stelling aan dat als de klant i4e verlaat voor een lagere premie, de premie dan veel te laag is in relatie tot het risico."

Op één van de vele zomerse dagen van het jaar spreken we René Schickendantz en Arno van den Bosch in hun moderne onderkomen aan de Westerkade 7e in Rotterdam, met een prachtig uitzicht op de 'bedrijvige' Maas, dat ze eerder dit jaar hebben betrokken om meer 'midden in de markt' te zitten. Een gesprek over hun bewuste niche-aanpak en -filosofie, de prominente rol voor een continue *risk engineering* in hun klant- en marktbenadering en hun expliciete keuze voor de samenwerking met makelaars en de coassurantiemarkt.

DECENNIALANGE ERVARING

De beide eigenaren kennen elkaar van hun tijd binnen het Allianz-concern, waar Rene voor zijn overstap naar i4e bijna zes jaar werkzaam was als *(Senior) Underwriter Property* bij Allianz Nederland en AGCS (nu Allianz Commercial). Hij is inmiddels 23 jaar werkzaam in de verzekeringsbranche en werkte sindsdien als makelaar bij Concordia Holland (thans Ecclesia) en Concordia de Keizer) en werkte later in een soortgelijke functie bij Van Lanschot Assurantiën.

Arno sloot zich op 1 november 2021 aan bij i4e. Hij is sinds 1992 actief in de verzekeringsbranche waarvan bijna 11 jaar bij Allianz en de laatste vijf jaar als branchedirecteur *Property* en *Liability*. Daarvoor werkte hij ruim vijf jaar bij MS Amlin (Amlin/Fortis Corporate Insurance) als *Specialist Underwriter Property/Fire,* ruim 3,5 jaar bij Aegon als *Underwriter Property* en tien jaar in verschillende functies bij Klaverblad Verzekeringen.

GEEN WINDEIEREN

De specifieke aanpak heeft de MGA allesbehalve windeieren gelegd. Het bedrijf is sinds de start zowel in mankracht (10) als omzet (ca 25 miljoen euro) gestaag gegroeid en heeft inmiddels op propertygebied een vaste plaats verworven op de industriële verzekeringsmarkt. Beiden spreken dan ook van een unieke propositie aan de markt, die uitsluitend via makelaars wordt aangeboden.

Rene licht toe: "We richten ons vooral op de complexere brand- en bedrijfsschaderisico´s voor (zware) industriële bedrijven

waaronder de chemie, de recyclingsector, de biomassa/ industrie Daarbij geloven we sterk in de co-assurantiegedachte en in de *risk engineering*-aanpak waarvoor we nauw samenwerken met het vier specialisten tellende riskconsultancybedrijf Practisafe, dat ondernemingen gedurende het gehele jaar begeleidt op het gebied van riskmanagement: elimineren, minimaliseren, zelf dragen of verzekeren van de risico´s die ze lopen."

We geloven sterk in de co-assurantiegedachte en in de risk engineering-aanpak

Om voor die laatste pijler minder afhankelijk te zijn van verzekeraars heeft de *Managing Agent* bewust gekozen voor eigen risicodragers: Fidelis en Maaslloyd. "Dat alles biedt in onze ogen ondernemingen de beste bescherming voor hun continuïteit, waarvoor zij - en niet een verzekeraar – primair zelf verantwoordelijk zijn. Immers, hoe beter een onderneming de risico´s begrijpt die men loopt en zelf de regie daarover voert, des te minder kans op schade en des te groter de bescherming van hun bedrijfscontinuïteit. Ook hier gaat het aloude adagium op van ´voorkomen is beter dan genezen´ Dat neemt niet weg dat er altijd een vangnet moet zijn voor bedrijven als het ondanks alle preventieve voorzorgsmaatregelen toch onverhoopt een keer mis mocht gaan."

SAMENWERKING MET MAKELAARS

Arno vult aan: "De begeleiding door Practisafe beperkt zich niet zoals doorgaans gebruikelijk in de markt tot de renewalperiode, maar gedurende het gehele jaar. Deze aanpak verbetert de risicokwaliteit van een onderneming en vergroot daarmee meer dan alleen de kans op verzekerbaarheid van hun bedrijfsrisico´s. Immers, hoe beter de risicokwaliteit, des te lager de premie die men moet betalen. Het komt dan ook geregeld voor dat door deze aanpak de verzekeringstechnische premie jaarlijks omlaag kan. Dat is niet alleen in het voordeel van verzekerde bedrijven maar ook van hun makelaar, ook met het oog op zorgplicht."

Daarbij benadrukt hij aan de andere kant het belang van een adequate risicopremie. "Ik durf de stelling aan dat als de klant i4e verlaat voor een lagere premie, de premie dan veel te laag is in relatie tot het risico." Collega Rene gaat nog iets verder: "Een zachte markt maakt meer kapot dan alleen het verlies aan premieomzet. Door minder inkomsten worden zowel verzekeraars als makelaars gedwongen te bezuinigen: op personeel, kwaliteit dienstverlening, opleidingen en andere nieuwe investeringen."

Zoals eerder aangegeven, werkt i4e niet rechtsreeks voor bedrijven maar uitsluitend via makelaars. Rene: "Zij moeten hun klanten ons verhaal vertellen en overtuigen van de voordelen van onze aanpak. Momenteel werken we met een 25-tal makelaars samen. Het komt zelfs voor dat binnen een en hetzelfde makelaarsbedrijf de ene sluiter zich kan vinden in onze aanpak en filosofie en een ander niet."

OVER DE GRENS

De bijzondere, succesvol gebleken *risk engineering*-gedreven aanpak van i4e-Assuradeuren is behalve in eigen land inmiddels ook niet onopgemerkt gebleven in het buitenland. Zo is de MGA als enkele jaren actief in Duitsland, waar inmiddels een vijfde van de totale premieomzet wordt gegeneerd. En per 1 augustus jl. is i4e *live* in Spanje en kunnen ook Spaanse ondernemingen worden verzekerd in de grootzakelijke brandmarkt. Hiervoor werkt i4e lokaal samen met lokale partijen voor de *risk engineering* en met de Spaanse *underwriting agency* LISA Seguros, dat de technologie (o.a. IoT-oplossingen) actief inzet voor het beheersen van risico's met capaciteit via The Fidelis Partnership. "Met LISA hebben we in Spanje een partner die dezelfde technische benadering delen en kunnen we onze aanpak gericht inzetten voor goede, goed beheerde bedrijfsrisico's."

Binnen drie jaar willen we in acht tot tien Europese landen actief zijn, waarbij in eerste instantie wordt gedacht aan uitbreiding in Noorwegen en Zweden

Volgens René en Arno past de expansie in Spanje bij de ambitie om i4e gecontroleerd internationaal verder uit te bouwen en dient de internationale groei te passen bij waar i4e sterk in is. Daarbij geven zij aan bewust te kiezen voor markten waar de combinatie van *underwriting,* doorlopende *risk engineering* en maatwerk echt onderscheidend kan zijn.

"Binnen drie jaar willen we in acht tot tien Europese landen actief zijn, waarbij in eerste instantie wordt gedacht aan uitbreiding in Noorwegen en Zweden. Daarbij hopen we optimaal te kunnen profiteren van ons strategisch partnerschap met Söderberg & Partners, met name door de toegang tot het brede hun internationale netwerk. Daarnaast vormen de onafhankelijkheid en de samenwerking op volmachtgebied voor ons belangrijke factoren."

AMBITIEUZE GROEIPLANNEN

De ambitieuze groeiplannen van i4e voor de komende jaren blijven volgens beide directeuren niet beperkt tot de internationale expansie. "We willen binnen enkele jaren ons productenpalet naast brand- en bedrijfsschadeverzekeringen uitbreiden met twee nieuwe *lines of business*: CAR en machinebreuk. Een en andere zal ongetwijfeld ook effect hebben op personeelsbestand, dat verder zal groeien naar 16 tot 20 medewerkers. Naast verzekerings- en risicospecialisten zullen daar ook medewerkers met andere vaardigheden bijzitten, zoals dataspecialist en mensen met kennis van AI- en andere technologieën. Sowieso zal AI alle disciplines gaan ondersteunen: *underwriting, claims, risk engineering* en *backoffice*. We zijn dan ook op zoek naar een combinatie van ervaring, kwaliteiten en vaardigheden: medewerkers met serieuze underwritingervaring die daarnaast handig zijn in de toepassing van AI en andere technologieën." ■

IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle:

Transportverzekeraars spelen sleutelrol bij beheersen oorlogsrisico's voor wereldwijde scheepvaart

"Transportverzekeraars zijn ook oorlogsverzekeraars. Zij spelen een sleutelrol bij het beheersen van oorlogsrisico's voor de wereldwijde scheepvaart." Volgens IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle moeten zij de instrumenten blijven ontwikkelen die nodig zijn om de internationale handel te ondersteunen en te faciliteren, ook onder steeds uitdagendere omstandigheden.



Frédéric Denèfle: "Als transportverzekeraars staan we midden in het risico. We moeten ervoor zorgen dat we de optimale instrumenten blijven ontwikkelen om de wereldwijde handel onder alle omstandigheden – hoe uitdagend ook – te ondersteunen en te faciliteren."

Tijdens het voorzittersseminar op de conferentie van de International Union of Marine Insurance (IUMI) in Rotterdam, benadrukte Denèfle hoe belangrijk het is dat verzekerden en de bredere maritieme sector inzicht hebben in de complexiteit van verzekeringen tegen oorlogsrisico's, vooral in tijden van verhoogde spanningen en conflicten. "Als transportverzekeraars staan we midden in het risico. We moeten ervoor zorgen dat we de optimale instrumenten blijven ontwikkelen om de wereldwijde handel onder alle omstandigheden – hoe uitdagend ook – te ondersteunen en te faciliteren."

Denèfle wees op een veelvoorkomend misverstand: het idee dat de dekking tegen oorlogsrisico's automatisch vervalt zodra er een conflictsituatie ontstaat. "Wanneer er een conflict ontstaat, bestaat vaak het misverstand dat de dekking wordt beëindigd. Dat is niet noodzakelijkerwijs het geval. Als het risico aanzienlijk toeneemt, kunnen sommige verzekeraars een opzeggingsbericht *(Notice of Cancellation)* sturen met betrekking tot de lopende dekking. Hierdoor kan de verzekeraar het risico opnieuw beoordelen en de dekking vervolgens onder aangepaste voorwaarden hervatten."

Hij vervolgt: "Het is belangrijk te beseffen dat een opzeggingsbericht niet per se het einde van de dekking betekent. De dekking kan worden aangepast, zodat verzekeraar en klant samen het gewijzigde risico kunnen aanpakken, met vertrouwen in zowel de voorwaarden als de prijs. In de huidige dynamische omgeving moeten we flexibel en aanpasbaar blijven."

AANVULLENDE INFORMATIE ACCEPTANTEN

Denèfle ging ook in op de aanvullende informatie die acceptanten nodig hebben om dekking tegen oorlogsrisico's effectief te kunnen beoordelen en toepassen. Bij reguliere transportverzekeringen kijken acceptanten doorgaans naar factoren zoals de leeftijd, vlag, klasse en vaarhistorie van een schip. Voor de acceptatie van oorlogsrisico's is echter veel gedetailleerdere informatie over de geplande reis vereist.

Hierbij gaat het onder meer om de specifieke vaar- en doorvoergebieden, de verwachte verblijfsduur van het schip in risicogebieden en de tijd die nodig is voor het laden en lossen van lading. Het verkrijgen van deze informatie kan lastig zijn voor sommige ladingeigenaren, die wellicht niet beschikken over gedetailleerde kennis van de precieze reis- of doorvoerregelingen. Daarnaast wordt bij risicogebieden dekking voor lading doorgaans aangeboden op contractbasis, in plaats van via de meer algemene jaarlijkse *'open cover'*-regelingen waarop veel ladingeigenaren in het verleden vertrouwden.

BELANG RISICOBEPERKENDE MAATREGELEN

Denèfle wees ook op het toenemende belang van risicobeperkende maatregelen, waaronder initiatieven van staten

om marine-escortes en andere vormen van bescherming te bieden. “Hoewel dit enorm wordt gewaardeerd, kunnen verzekeraars er niet volledig op vertrouwen dat er bij elke doorvaart bescherming beschikbaar is. Bij het aanbieden van dekking moet ook rekening worden gehouden met de beschikbaarheid en betrouwbaarheid van dergelijke bescherming.”

Belangrijk te beseffen dat een opzeggingsbericht niet per se het einde van de dekking betekent



Een bijkomende complicatie is het risico op CNED: inbeslagname, onteigening, nationalisatie of ontneming van eigendom. Deze risico’s kunnen vooral groot zijn in tijden van conflict, wanneer staten de controle over of het eigendom van schepen of lading proberen over te nemen.

“CNED-risico’s zijn aanzienlijk in oorlogstijd en kunnen ontstaan wanneer staten besluiten de controle over of het eigendom van een schip of de lading ervan over te nemen. Het is daarom voor een verzekeraar van groot belang om precies te weten hoe lang een schip in een risicogebied zal opereren en, met name, hoeveel tijd het schip aan de kade zal liggen voor het laden of lossen. Over het algemeen wordt dekking voor een beperkte periode verleend om de blootstelling aan CNED-risico’s zoveel mogelijk te beperken.”

“Dekking tegen oorlogsrisico’s komt steeds vaker voor. Voor eigenaren van schepen en lading is het belangrijk te begrijpen dat verzekeraars veel meer informatie nodig hebben dan voorheen om contracten op maat te kunnen opstellen die adequate bescherming bieden. Een algemene, allesomvattende dekking is simpelweg geen optie meer”, aldus Denèfle. ■

IUMI presenteerde jaarcijfers tijdens jaarlijkse congres in Rotterdam:

Wereldwijde premies voor maritieme verzekeringen stijgen, maar onderliggende markt blijft zacht

De wereldwijde premie-inkomsten voor maritieme (Marine)verzekeringen stegen in 2025 met 5,5% tot $ 42,6 miljard, zo blijkt uit de meest recente marktanalyse van de International Union of Marine Insurance (IUMI), die werd gepresenteerd tijdens de jaarlijkse conferentie in Rotterdam. Deze stijging verhult echter dat er in de meeste segmenten van de maritieme verzekeringsmarkt nog steeds sprake is van een zwakke markt, aldus IUMI. “Valutaschommelingen, toegenomen capaciteit en concurrentiedruk hebben ertoe bijgedragen dat de onderliggende marktomstandigheden uitdagend blijven.”

De wereldwijde premie-inkomsten in 2025 waren als volgt verdeeld over de belangrijkste regio’s voor maritieme verzekeringen: Europa 46,5%, Azië/Pacific 30,8%, Latijns-Amerika 10%, Noord-Amerika 7,2%, het Midden-Oosten 3,5% en Afrika 2,1%. Goederenverzekeringen (cargo) bleven het grootste segment, goed voor 57% van de wereldwijde premies, gevolgd door cascoverzekeringen (*Hull*, 24,7%), *offshore-energy* (11,1%) en vervoerdersaansprakelijkheid (7,3%, exclusief P&I-activiteiten die worden gedekt door de International Group of P&I Clubs).

In een reactie op de cijfers zei IUMI *Chief Analyst* Veith Huesmann: “Veranderingen in de premie-inkomsten voor maritieme verzekeringen worden doorgaans bepaald door factoren zoals wereldwijde handelsvolumes en grondstoffenprijzen (voor lading), scheepswaarden (voor casco) en de olieprijs en activiteitsniveaus in de *offshore-energy*-sector. Hoewel we een stijging van de wereldwijde premie-inkomsten zien, worden de cijfers over 2025 sterk beïnvloed door wisselkoerseffecten. De zwakte van de Amerikaanse dollar heeft een aanzienlijke impact gehad op de wereldwijde cijfers. Als we corrigeren voor valuta-effecten, blijft de markt in alle belangrijke segmenten zacht, waarbij de toegenomen capaciteit de concurrentiedruk in de meeste sectoren verder opvoert.”

Hij vervolgt: “Het schadebeeld is relatief stabiel gebleven. Er hebben zich geen grote calamiteiten voorgedaan die een grote impact hadden op een specifiek marktsegment. Wel blijft het aantal kleinere, reguliere schades toenemen, wat de winstgevendheid aantast, met name bij cascoverzekeringen voor de zeevaart. In bredere zin hebben invoerrechten niet de voorspelde rem op de wereldhandel gezet, terwijl de sterker dan verwachte groei van het wereldwijde bbp overwegend gunstig is geweest voor de maritieme verzekeringssector. Ook zien we de eerste tekenen van de AI-wedloop terug in de handel in hoogwaardige halfgeleiders; een effect dat we volgend jaar nog duidelijker in de cijfers zullen terugzien.”

De belangrijkste marktontwikkeling vindt volgens hem nog steeds plaats in Azië, waar de premie-inkomsten sinds 2016 gestaag zijn gegroeid, met China stevig aan het roer. “De groei in Europa zet weliswaar door, maar wordt in toenemende mate overtroffen door die in Azië.”

GOEDERENTRANSPORT (CARGO)

Goederenverzekeringen vormen nog steeds het grootste deel van de wereldwijde premieomzet in de maritieme verzekeringssector. In 2025 bedroegen de premies voor goederenverzekeringen $ 24,2 miljard, wat overeenkomt met 57% van het wereldwijde totaal en een stijging van 6,9% ten opzichte van 2024.

De goederentransportpremies zijn nauw verbonden met de wereldwijde handelsactiviteit en met schommelingen in de prijzen van activa en grondstoffen. Net als in voorgaande jaren vormde de Chinese markt een belangrijke groeimotor, met name dankzij nieuwe producten die voortvloeien uit de groeiende nationale e-commerce en verzekeringsregelingen voor retourzendingen, maar ook door de export van hoogwaardige goederen zoals EV’s (elektrische voertuigen), PV-systemen (zonnepanelen) en lithiumbatterijen. De Chinese premies voor goederenvervoer stegen in 2025 met maar liefst 19%, waarmee ze andere nationale en regionale markten ver achter zich lieten.

EUROPA EN AZIË

Azië is nu goed voor 36,4% van de wereldwijde markt voor goederenverzekeringen. Europa behoudt het grootste regionale aandeel met 37,6%, maar het verschil tussen beide regio’s wordt steeds kleiner. Het verschil in premieaandeel bedroeg in 2025 nog slechts 3,3 procentpunt, tegenover 7,8 procentpunt in 2024. De schadepercentages in Europa bleven dalen en kwamen in 2025 uit op ongeveer 40%. Latijns-Amerika liet sinds 2017 een lichte verbetering zien, met schadepercentages rond de 45%. Azië rapporteerde schadepercentages van net onder de 70%, waarmee de stijgende lijn sinds 2020 zich voortzette. In de Verenigde Staten daalde het gerapporteerde schadepercentage aanzienlijk, van ongeveer 75% in 2024 naar circa 40% in 2025, al kan dit deels het gevolg zijn van onderrapportage.

Het uitblijven van grote catastrofale schades in 2025, in combinatie met grotendeels beperkte reguliere schades, droeg bij aan



een stabiel schadeklimaat. Desondanks zorgden concurrentiedruk en de aanhoudende kapitaalinstroom via MGA’s (*Managing General Agents*) voor een versoepeling van de wereldwijde markt voor goederenverzekeringen.

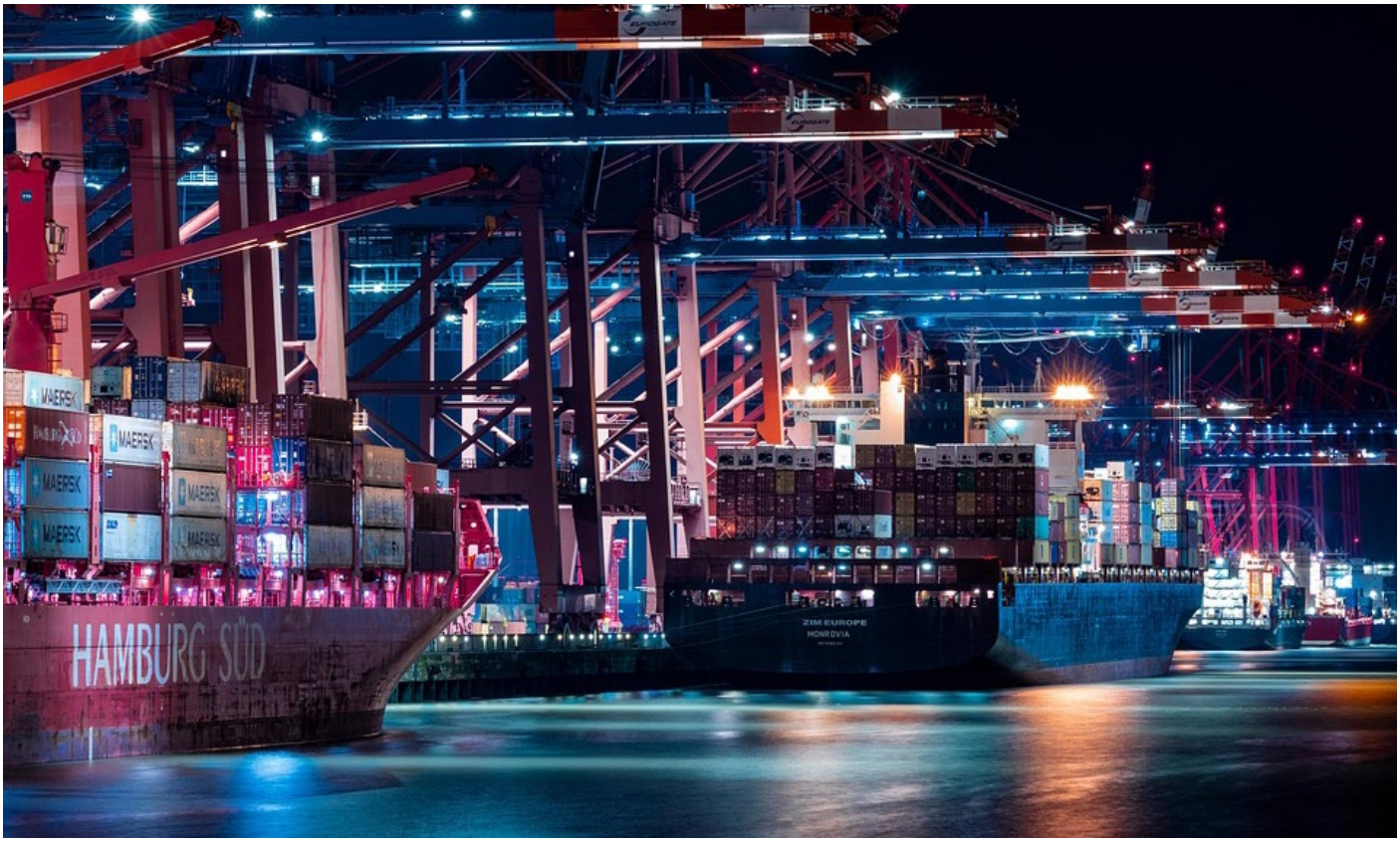
CASCO (OCEAN HULL)

De wereldwijde premie-inkomsten voor cascoverzekeringen in de zeevaart *(ocean hull)* bedroegen in 2025 $ 10,5 miljard, een stijging van 9,4% ten opzichte van het voorgaande jaar. Europa blijft de dominante markt en is goed voor 51,3% van de wereldwijde premies voor cascoverzekeringen in de zeevaart. De kloof tussen Europa en zijn naaste concurrent, Azië, is sinds 2020 verder gegroeid.

China heeft zijn sterke groeipad sinds 2016 weten vast te houden, waarmee het zijn positie als belangrijke markt voor goederenverzekeringen versterkt. Een groot deel van deze groei komt voort uit het toenemende volume aan Chinese nieuwbouwtonnage dat in eigen land wordt verzekerd. Daarentegen lijkt de sterke groei die de Scandinavische markten de afgelopen jaren lieten zien, te zijn afgezwakt. Ondanks de stijging van de totale premie-inkomsten blijft de groei van de wereldwijde vloot groter dan de groei van de premiebasis voor maritieme cascoverzekeringen, een trend die niet wijst op een versterking van de markt.

De schadepercentages in Europa lijken na de periode na de coronapandemie terug te keren naar normalere niveaus; de raming voor 2025 ligt rond de 60%. Azië rapporteerde een schadepercentage van ongeveer 50% – een stijging ten opzichte van 2024 – terwijl Latijns-Amerika juist een aanzienlijke daling liet zien. Ook de Amerikaanse markt verbeterde verder, met een gerapporteerd schadepercentage van ongeveer 50% in 2025.

De wereldwijde vloot blijft groeien, zij het in een lager tempo dan in voorgaande jaren; naar verwachting zal de groei eind 2026 ongeveer 3% bedragen. Tegelijkertijd baart de voortdurende veroudering van de wereldvloot steeds meer zorgen. De gemiddelde leeftijd van schepen bedraagt inmiddels 22,4 jaar, waarbij de onderhouds- en reparatiekosten stijgen en reserveonderdelen minder gemakkelijk verkrijgbaar zijn.



Net als in de bredere maritieme verzekeringsmarkt moet de positieve groei van de *Ocean Hull*-premies worden gezien in de context van valutaschommelingen en vlootgroei. Sommige markten kunnen oorlogspremies niet scheiden van premies voor zeeschepen (bluewater hull), omdat deze producten in rapportages vaak worden gecombineerd. Door aanvallen in de Rode Zee hebben oorlogspremies de cijfers voor 2025 al beïnvloed, een trend die in 2026 nog sterker merkbaar zal zijn. Als met deze factoren rekening wordt gehouden, blijft de onderliggende markt relatief zwak.

OFFSHORE-ENERGY

De wereldwijde premies voor *offshore-energy* bedroegen in 2025 $ 4,82 miljard; dit is vrijwel ongewijzigd ten opzichte van het voorgaande jaar, met een groei van slechts 0,1%.Het Verenigd Koninkrijk blijft de wereldwijde markt voor *offshore-energy*-verzekeringen domineren, met een stabiel aandeel van 62,7% in de totale premies. Het Verenigd Koninkrijk is goed voor ongeveer 30% van de wereldwijde verzekeringsmarkt voor *renewable energy*; dit geeft een ruwe indicatie van de huidige marktpositie. De komende jaren zal het aandeel van hernieuwbare energie naar verwachting toenemen.

Offshore-energy bevindt zich nog steeds in een langdurige *'soft market'*-cyclus, die nu het zesde of zevende jaar ingaat. Het uitblijven van grote schades heeft begin 2025 bijgedragen aan lage schaderatio's, al zullen deze naar verwachting veranderen naarmate schadeclaims zich verder ontwikkelen.

Vooruitblikkend staat de wereldwijde energiesector aan de vooravond van een omvangrijke investeringscyclus, gedreven door zorgen over energiezekerheid, geopolitieke spanningen en de transitie naar koolstofarme energiebronnen. Dit vergroot zowel de waarde als de complexiteit van de risico's waarmee verzekeraars worden geconfronteerd. Tegelijkertijd blijven inflatie, stijgende schadekosten, overcapaciteit en scherpe prijsconcurrentie de winstgevendheid onder druk zetten. De *offshore-energy*-markt bevindt zich dan ook nog steeds duidelijk in een zwakke fase, ondanks de aanzienlijke structurele veranderingen en investeringsmogelijkheden die zich in de wereldwijde energiesector voordoen.

GEOPOLITIEKE ONZEKERHEID

Samenvattend stelt Jun Lin, voorzitter van IUMI's *'Facts & Figures' –Committee*: "Geopolitieke onzekerheid blijft van invloed op alle segmenten van de maritieme verzekeringsmarkt, terwijl de inflatiedruk – grotendeels aangewakkerd door de olieprijzen – de uitdagingen verder vergroot. In de cijfers zien we vooralsnog geen noemenswaardige impact op het consumentenvertrouwen, al kan dat in de loop van de tijd nog veranderen. Ook de waardedaling van de Amerikaanse dollar heeft wereldwijd gevolgen. Deze kan een onderliggende verzachting van de verzekeringsmarkt maskeren en, afhankelijk van de valuta waarin schadeclaims worden uitgekeerd, leiden tot hogere schadekosten.

Hij vervolgt: "Tegelijkertijd zien we een recordniveau aan capaciteit voor verzekeringen en herverzekeringen; dit leidt tot heviger concurrentie en zet de winstgevendheid verder onder druk. Positief is dat de handel over zee blijft groeien, net als de wereldwijde koopvaardijvloot. Ook de investeringen in *offshore* olie en gas en in hernieuwbare energie nemen toe, terwijl de verzekerde waarden en de charter- en dagtarieven over het algemeen stijgen. Ondanks de groei van het wereldwijde premievolume blijven alle segmenten van de maritieme verzekeringsmarkt kampen met aanzienlijke tegenwind en blijft de markt als geheel 'zacht'." ■

IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle:

Aanbod maritieme verzekeringen blijft stabiel terwijl geopolitieke en technische veranderingen de markt hervormen

De wereldwijde markt voor maritieme verzekeringen blijft stabiel; de premiegroei wordt sterk ondersteund door een zwakke dollar in de segmenten casco- en goederenverzekeringen. Tegelijkertijd staat de sector aan de vooravond van ingrijpende veranderingen, aangestuurd door geopolitiek, nieuwe handelsroutes, digitalisering en de transitie naar een koolstofarme scheepvaartsector. Bij de opening van de jaarlijkse conferentie van de International Union of Marine Insurance (IUMI) in Rotterdam stelde IUMI-voorzitter Frédéric Denèfle dat, hoewel de markt als geheel goed presteert, verzekeraars alert moeten blijven op de krachten die de wereldhandel hervormen en de risico's die daarmee gepaard gaan.



Frédéric Denèfle: "Als verzekeraars moeten we bereid zijn om de handel en handelsroutes van morgen te verzekeren, inclusief routes die worden opgezet om spannings- en conflictgebieden te vermijden. Ook moeten we inzicht krijgen in de nieuwe markten die onvermijdelijk zullen ontstaan als gevolg van geopolitieke ontwikkelingen."

De markten voor casco- en goederenverzekeringen laten groei zien qua premie-inkomsten, al blijft de *offshore-energy*-sector relatief ingetogen," aldus Denèfle. "Amerikaanse handelshef-fingen hebben niet geleid tot de verstoringen die we vreesden en de wereldeconomie bleek veerkrachtiger dan verwacht. Er heerst echter aanzienlijke onzekerheid door toenemende oor-logsrisico's, extra capaciteit die zorgt voor meer concurrentie en aanhoudende inflatiedruk. Dit gaat gepaard met voortdurende onzekerheid over vrijhandel en de wereldwijde handel."

Ondanks deze uitdagingen benadrukte Denèfle het vermogen van maritieme verzekeraars om dekking te blijven bieden in alle risicovolle regio's ter wereld. Hij stelde dat het veranderende geopolitieke landschap waarschijnlijk ook invloed zal hebben op de toekomstige vorm van de wereldhandel en daarmee op de risico's die maritieme verzekeraars moeten dekken. "Als verze-keraars moeten we bereid zijn om de handel en handelsroutes van morgen te verzekeren, inclusief routes die worden opgezet om spannings- en conflictgebieden te vermijden. Ook moeten we inzicht krijgen in de nieuwe markten die onvermijdelijk zullen ontstaan als gevolg van geopolitieke ontwikkelingen."

DECARBONISATIE EN TECHNOLOGIE

Denèfle benadrukte verder dat maritieme verzekeraars een be-langrijke rol spelen bij het ondersteunen van de decarbonisatie van de scheepvaart. "Verzekeraars moeten een leidende rol nemen in de decarbonisatie van de scheepvaart, ondanks de tegenslagen die we tot nu toe op dit traject hebben ervaren."

Technologie is een ander gebied waarop Denèfle ingrijpende veranderingen verwacht. De snelle ontwikkeling van datastan-daarden, digitalisering en kunstmatige intelligentie begint nu al invloed uit te oefenen op de werking van maritieme verze-keringen. "Ik zie een dag in de niet al te verre toekomst voor me waarop onze sector volledig gedigitaliseerde en gestandaar-diseerde wereldwijde certificaten voor goederenverzekeringen kan aanbieden, die voldoen aan de eisen van financiële instel-lingen en onze klanten. Kunstmatige intelligentie zal ook een steeds grotere invloed op de sector hebben. AI gaat onze manier van werken veranderen. Het zal ons slimmer en efficiënter maken, en we zullen deze nieuwe technologie volledig moeten omarmen en toepassen."

Hoewel het tempo van de veranderingen hoog ligt, stelde Denèfle dat de sector voor maritieme verzekeringen goed gepositioneerd is om hierop in te spelen. "Ondanks al deze veranderingen blijft onze sector sterk, wendbaar en klaar om zich aan te passen." ■

Band met Nederland

Fréderic Denèfle maakte in zijn openingstoespraak ook van de gelegenheid gebruik om stil te staan bij de langdurige band tussen IUMI en Nederland, dat dit jaar gastheer was van de conferentie in Rotterdam. “Nederland heeft in het recente verleden maar liefst vijf keer als gastheer voor onze conferentie opgetreden en twee IUMI-voorzitters geleverd: de heer Rogaar in 1962 en de heer Kamp in 1985. Gedurende hun lidmaatschap hebben Nederlandse verzekeringsspecialisten een enorme bijdrage geleverd aan onze vereniging door hun deelname aan onze technische commissies en forums.”

Ook wees hij in zijn toespraak op de voortdurende ontwikkeling van IUMI in het afgelopen jaar, waaronder de uitbreiding van het secretariaat en verdere groei van de activiteiten op het gebied van belangenbehartiging, beleidsvorming, educatie en marktanalyse.

Verbondsdirecteur Richard Weurding opende IUMI 2026



Bron foto: Verbond van Verzekeraars (Christel Dieleman)

Verbondsdirecteur Richard Weurding heeft de opening verzorgd IUMI 2026, de jaarlijkse wereldwijde conferentie op het gebied van maritieme verzekeringen dat van 20 t/m 23 september plaatsvond in het Postillion Hotel & Convention Centre WTC Rotterdam; Het evenement werd bijgewoond door 35 ledenorganisaties (nationale brancheverenigingen) en 860 bezoekers vanuit de hele wereld en wordt georganiseerd in samenwerking met het Verbond van Verzekeraars. Het was de vierde keer dat het IUMI Congres in Nederland werd gehouden. Rotterdam was in 1967 al eens eerder gastheer; Amsterdam ontving de wereldwijde transportverzekeringsmarkt in 1980 en 2005.

In zijn toespraak wees Weurding naar 11 september 2001 en benadrukte hij het belang van veerkracht, internationale samenwerking en de rol die verzekeraars spelen wanneer de wereld plotseling verandert. “Ook nu, in een wereld vol geopolitieke spanningen, voelt het bijzonder betekenisvol om IUMI te mogen ontvangen. Verzekeraars spelen een essentiële rol in de economie door bedrijven te beschermen tegen financiële verliezen en hun weerbaarheid te versterken. Maritieme verzekeraars worden geconfronteerd met conflicten over de hele wereld. Schepen, bemanningen en ladingen lopen risico, handelsroutes raken verstoord en risicopremies stijgen.”

“Maritieme verzekeringssector is een fundamenteel ander tijdperk binnengegaan”

Frédéric Denèfle was sinds 2022 voorzitter van IUMI. Terugblikkend op die periode zei hij: “Het is voor mij een boeiende en lonende reis geweest. Ik ben voorzitter geweest in uitdagende en turbulente tijden, gekenmerkt door sancties, invoerrechten en conflicten, maar ook in periodes van groot optimisme en kansen, zoals de opkomst van kunstmatige intelligentie en digitalisering. Het was een eer om samen te werken met onze leden, professionele partners en gelieerde organisaties aan de uiteenlopende vraagstukken die de maritieme verzekeringssector zo’n boeiende branche maken.”

In een afscheidsinterview in IUMI Today blikte Frederic Denèfle terug op vier jaar leiderschap bij IUMI. In zijn ambtsperiode is IUMI grotendeels bezig is geweest met het reageren op een bijna aaneengesloten reeks wereldwijde crises. Van de nasleep van Covid-19 tot de oorlog in Oekraïne, aanvallen in de Rode Zee, spanningen in de Perzische Golf, de versnellende technologische veranderingen en de opkomst van kunstmatige intelligentie: hij is van mening dat de maritieme verzekeringssector een fundamenteel ander tijdperk is binnengegaan.



Denèfle stelt dat deze ontwikkelingen niet slechts tijdelijke schokken zijn, maar de nieuwe werkomgeving voor maritieme verzekeraars vormen. “Mijn boodschap zou zijn: bereid je voor op ingrijpende disruptie. Wat die ook inhoudt en waar die ook vandaan komt.” ■

Sean Dalton volgt Frédéric Denèfle op als IUMI-voorzitter

De International Union of Marine Insurance (IUMI) heeft Sean M. Dalton verkozen tot nieuwe voorzitter als opvolger van Fréderic Denèfle. Hij was de enige kandidaat en zal de komende vier jaar deze functie vervullen.

Dalton is *Executive Vice President* en *Head of Marine Underwriting* (Noord-Amerika) bij Munich Reinsurance America, Inc. in New York. Daarnaast is hij voorzitter van het *American Institute of Marine Underwriters* (AIMU), voormalig voorzitter van het National Cargo Bureau (NCB) en lid van het American Bureau of Shipping (ABS).Tot zijn verkiezing was Dalton vicevoorzitter van IUMI. De functie van vicevoorzitter wordt nu overgenomen door Tom Shinya, Senior Expert bij de afdeling *Marine Underwriting* van Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd, en lid van het uitvoerend comité van IUMI.



In een reactie op zijn verkiezing zei Dalton: ""Ik voel me vereerd dat ik ben verkozen tot voorzitter van deze 152 jaar oude organisatie. De maritieme verzekeringssector is een geweldige sector om in te werken en biedt aanzienlijke carrièremogelijkheden voor nieuwkomers. Een van de prioriteiten tijdens mijn voorzitterschap is het vergroten van de bekendheid van onze sector en het promoten ervan als een lonende carrièrekeuze. Ook diversiteit en inclusie, opleiding, kunstmatige intelligentie en duurzaamheid zullen hoog op mijn agenda staan."

In een interview met IUMI Today lichtte hij zijn plannen verder toe. Hoewel geopolitieke instabiliteit, technologische disruptie en de transitie naar een duurzamere wereldeconomie moet navigeren ook de komende vier jaar op de agenda van de IUMI staat, ligt de belangrijkste prioriteit voor de lange termijn volgens Dalton elders: "Ervoor zorgen dat de sector voor maritieme verzekeringen talentvolle professionals aantrekt, ontwikkelt en behoudt die nodig zijn om de uitdagingen van morgen het hoofd te bieden." ■

IUMI Loss Prevention Committee: Verzekeringen moeten verschuiven 'van herstel naar preventie'

Verzekeraars in de maritieme sector zullen meer nadruk moeten leggen op schadevoorkoming, nu risico's complexer en kostbaarder worden om te verzekeren. Dit stelt Pascal Dubois, *Chair of the Loss Prevention Committee* van de *International Union of Marine Insurance* (IUMI).Hij wees op een bredere verschuiving in de samenleving en de verzekeringssector: van het reageren op schade nadat deze is ontstaan, naar het nemen van maatregelen om schade bij voorbaat te voorkomen of te beperken.

"Op macroniveau beseffen landen steeds vaker dat alleen het toewijzen van kapitaal niet volstaat om klimaatverandering het hoofd te bieden. Preventie wordt nu een belangrijk onderdeel van het overheidsbeleid; het helpt de kosten van klimaatverandering te beheersen en vermindert tegelijkertijd de impact van gebeurtenissen zoals bosbranden, overstromingen en andere natuurrampen. Het gaat erom te voorkomen dat een gebeurtenis plaatsvindt of de impact ervan te beperken, in plaats van achteraf simpelweg de schade te herstellen. We zien duidelijk een wereldwijde overgang van 'herstel' naar 'preventie', en de maritieme verzekeringssector moet daarop inspelen."



COMPLEXER EN ONZEKERDER RISICOLANDSCHAP

Dubois zegt te erkennen dat maritieme verzekeraars al uitgebreide activiteiten op het gebied van schadevoorkoming ontplooien, maar is van mening dat deze zich verder moeten ontwikkelen naarmate het risicolandschap complexer en onzekerder wordt. Hij verwacht ook dat schadevoorkoming niet langer voornamelijk bij de grote verzekeraars zal liggen, maar dat preventieve maatregelen steeds vaker in het mkb-segment worden toegepast.

"Voor een *underwriter* draait het tegenwoordig niet meer alleen om premies en voorwaarden. Het gaat steeds vaker om het integreren van schadepreventie in het verzekeringsaanbod, en ik zie dat dit zich verspreidt over alle onderdelen van onze sector. Naarmate onze sector complexer en onzekerder wordt, kunnen sommige verzekeraars wellicht geen dekking meer bieden voor bepaalde activiteiten, omdat premies onbetaalbaar worden of de risicobereidheid te sterk afneemt. We zien dit nu al in de bredere verzekeringsmarkt bij bepaalde risico's rond natuurrampen."

MEER INVESTEREN IN PREVENTIE

Dubois verwacht dat maritieme verzekeraars de komende jaren verder zullen investeren in preventiemogelijkheden, waaronder betere toegang tot technische expertise en gespecialiseerde experts op het gebied van schadepreventie. "Momenteel zijn er veel meer acceptanten en schadebehandelaars dan specialisten in schadevoorkoming. Ik verwacht dat deze verhouding zal veranderen naarmate verzekeraars reageren op een steeds complexere en onzekerdere risico-omgeving."

De rol van IUMI is om het bewustzijn over systemische risico's binnen de wereldwijde maritieme verzekeringsgemeenschap te vergroten en verzekeraars aan te moedigen effectieve programma's voor schadevoorkoming te ontwikkelen en te implementeren binnen hun eigen organisaties. De vereniging biedt daarnaast gespecialiseerde richtlijnen over opkomende risico's. De commissies voor *Loss Prevention* en *Cargo* werken momenteel samen aan het thema houten verpakkingsmateriaal – waaronder pallets en kratten – bij het vervoer van lading. Het gebruik van dergelijke materialen valt onder de internationale normen voor fytosanitaire maatregelen (ISPM 15), maar de vereisten worden niet altijd goed begrepen.

De richtlijnen van IUMI benadrukken dat niet-naleving van ISPM 15 doorgaans leidt tot operationele verstoringen in plaats van fysieke schade aan de lading zelf. Daarnaast wordt ingegaan op de verantwoordelijkheden en naleving binnen de gehele toeleveringsketen en worden eenvoudige, kosteneffectieve maatregelen aangedragen om verstoringen te helpen voorkomen. ■

De richtlijnen zijn hier te vinden: https://iumi.com/policy/position-papers/ispm-15-guidance-to-avoid-the-risks-associated-with-non-compliant-wood-packaging-material/



IUMI lanceert checklist voor welzijn bemanning schepen ter versterking van risk assessment

IUMI heeft tijdens het congres in Rotterdam een checklist gelanceerd voor het welzijn van de bemanning. "Uit onderzoek blijkt steeds vaker dat het welzijn van de bemanning niet alleen een kwestie van welzijn is, maar ook een belangrijke zakelijke risicofactor. Aangezien menselijke fouten bijdragen aan schadeclaims voor casco's, draagt het creëren van voorwaarden voor een gezondere en veerkrachtigere bemanning wezenlijk bij aan het voorkomen en beperken van schade."



Ilias Tsakiris: "Het welzijn van de bemanning verdient een prominentere plaats in de risicobeoordeling van cascoverzekeringen."

Ilias Tsakiris, CEO van de American Club (Europe) en voorzitter van de Ocean Hull Committee van IUMI: "Acceptanten van cascoverzekeringen beoordelen onder meer de machines, de veiligheidsklasse, de ouderdom, het management en de schadehistorie. Toch hangen de veiligheid en prestaties van elk schip uiteindelijk af van de bemanning. Het welzijn van de bemanning verdient een prominentere plaats in de risico-beoordeling van cascoverzekeringen.

Hij vervolgt: "Vermoeidheid, stress, een te hoge werkdruk, onvoldoende rust en opleiding en slechte leefomstandigheden kunnen de besluitvorming en het situationeel bewustzijn negatief beïnvloeden, waardoor de kans op menselijke fouten toeneemt. Aangezien dergelijke fouten een aanzienlijk deel van de scheepvaartongevallen veroorzaken, kan het verbeteren van het welzijn van de bemanning helpen om zowel de frequentie als de omvang van incidenten aan boord te verminderen." ■

IUMI zal de checklist wereldwijd promoten onder acceptanten, risk modellers, riskengineers en schade-experts: https://iumi.com/policy/position-papers/iumi-crew-wellbeing-check-list-for-hm-insurers



IUMI bedankt Anneke Kooiman voor haar jarenlange inzet met Lifetime Exceptional Service Award

Tijdens het IUMI-congres heeft Anneke Kooiman de *Lifetime Exceptional Service Award* ontvangen voor haar jarenlange inzet voor IUMI. In 2020 werd zij als eerste Nederlandse vrouw benoemd tot *Vice-Chair* (vice-voorzitter) van het Executive Committee (bestuur).

In een interview met IUMI Today, voorafgaande aan het event, noemt zij geopolitieke spanningen en klimaatverandering de grootste uitdagingen waarvoor de wereldwijde transportverzekeringsmarkt zich gesteld ziet. "Als ik er twee zou moeten kiezen, zouden het deze zijn. Maar er zijn veel uitdagingen op weg naar 2027: handels- en *supply chain*-verstoringen, tekort aan mensen, overstromings- en brandgerelateerde risico', toenemende cyberrisico' , meer fraude en diefstal in combinatie met AI, sancties. Maar veel daarvan komen ook voort uit deze twee belangrijkste uitdagingen."

Geopolitieke spanningen en veranderende handelsstromen
Ze erkent dat geopolitieke spanningen en veranderende wereldwijde handelsstromen invloed hebben op de manier waarop maritieme verzekeraars risico's beoordelen en tariferen. Ze benadrukt echter ook dat dit afhangt van het soort risico. In zulke onzekere tijden wordt er vaker gebruik gemaakt van *'trading warranties'*: contractuele toezeggingen van een scheepseigenaar dat een zeeschip alleen binnen vooraf bepaalde geografische grenzen en onder specifieke voorwaarden zal opereren.

De situatie rond oorlogsrisico's ligt volgens haar ingewikkelder. Hier zijn premieverhogingen te zien en is dekking voor bepaalde landen of gebieden niet beschikbaar. Desondanks heeft ze geen premie-aanpassingen gezien als gevolg van veranderende wereldwijde handelsstromen.

VEEL CAPACITEIT

Er is volgens haar veel capaciteit op de Nederlandse markt, wat leidt tot veel concurrentie. "De premies dalen daardoor. Veel zaken worden ondergebracht in pools of faciliteiten, met name voor lading, logistieke aansprakelijkheid, pleziervaartuigen en LBE (landmaterieel).De meeste verzekeraars hebben goede resultaten geboekt. Er zijn groeimogelijkheden voor verzekeraars die bereid zijn innovatievere projecten en risico's te overwegen. Dat vereist echter veel kennis en vaardigheden, maar ook lef. Je moet je nek durven uitsteken. En innovatie gaat tegenwoordig zo snel dat opgedane lessen geen garantie bieden dat iets nooit meer zal gebeuren."

ZORGEN OVER TALENT IN SECTOR

Ze voegt eraan toe dat ze zich ook zorgen maakt over het talent in de sector, aangezien veel professionals de pensioengerechtigde leeftijd naderen. Ze noemt enkele goede initiatieven, waaronder die van de Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (VNAB), die zich inzet voor kennisdeling, het aantrekken van nieuw talent en het organiseren van *mentor-mentee*-programma's. Er is minder aanbod dat specifiek gericht is op maritieme verzekeringen, maar ze prijst het werk van de IUMI op het gebied van educatieve programma's.



Anneke Kooiman: "Verzekeraars, maar ook makelaars, moeten duurzaamheid doorvoeren in hun gehele portefeuille, inclusief de risico's die ze dekken en de producten die ze aanbieden, evenals duurzame schadeafwikkeling."

Op de vraag wat deelnemers aan de IUMI-conferentie zouden kunnen meenemen, zei ze te verwachten dat een belangrijk thema de gezamenlijke verantwoordelijkheid voor duurzaamheid zou kunnen zijn. "Verzekeraars, maar ook makelaars, moeten duurzaamheid doorvoeren in hun gehele portefeuille, inclusief de risico's die ze dekken en de producten die ze aanbieden, evenals duurzame schadeafwikkeling. Dit moet alles omvatten, van het welzijn van bemanning en vee tot scheepsrecycling, illegale visserij en ongevallen met veerboten. Dit zijn belangrijke onderwerpen die hopelijk de komende jaren op de agenda blijven staan. Ook met een kleine bijdrage kunnen mensen het verschil maken." ■

Marieke van der Werf, Climate & Sustainability Leader bij Marsh:

Veel bedrijven in Nederland onderschatten nog altijd klimaatgerelateerde risico's

Als klein meisje had ze al veel op met de natuur, aarde en mens en was zij lid van de jongerenclub van het Wereld Natuur Fonds. De liefde voor deze zaken is eigenlijk nooit meer weggegaan. "Bewogen en betrokken, maar wel altijd pragmatisch en zeker niet activistisch". Het is met het oog hierop dan ook op zich niet vreemd dat zij hiervan haar beroep heeft gemaakt. Als *Practice Leader NL Strategic Risk Management/ Climate & Sustainability Leader* bij Marsh helpt zij inmiddels al 4,5 jaar organisaties klimaatgerelateerde risico's en de bijbehorende financiële gevolgen in kaart te brengen en hun weerbaarheid op deze terreinen te versterken. "Het lijdt geen twijfel dat Nederland steeds vaker te maken krijgt met warmere en drogere zomers. Nederlandse bedrijven onderschatten echter nog altijd de risico's van dit soort weer- en klimaatgerelateerde risico's voor hun bedrijfsvoering."



Marieke van der Werf: "Mede door de toenemende aandacht in de media over overstromings-, droogte en natuurbrandcalamiteiten is een en ander zeker meer gaan leven bij ondernemingen en mede daardoor ook meer en meer onderdeel geworden van de riskmanagementaanpak. Je kunt dan ook stellen dat er inmiddels mooie stappen zijn gezet, maar ook dat er nog veel voor verbetering vatbaar is."

Wat zijn de voornaamste klimaatgerelateerde risico's waarvoor bedrijven zich vandaag de dag gesteld zien? Marieke: "Vooropgesteld, risico's kunnen van bedrijfstak tot bedrijfstak verschillen en zelfs van onderneming tot onderneming. Maar er zijn natuurlijk wel een aantal generieke weergerelateerde risico's te benoemen, zowel transactioneel, w.o. de net zero- en de energietransitie, als fysiek."

VIJF HITTEGOLVEN EN LAGE WATERSTANDEN

Zij noemt met het oog hierop deze zomer als treffend voorbeeld. "Tot dusver zijn er dit jaar vijf regionale hittegolven geregistreerd en zijn er meerdere problemen ontstaan voor meerdere bedrijven en bedrijfstakken door de lage waterstanden. Droogte kan daarnaast leiden tot inklink en grondverzakkingen. Aan de andere kant moet je als onderneming ook rekening houden met de kans op overstromingen en andere watergerelateerde risico's. Bovendien is er de laatste tijd meer en meer sprake van samengestelde risico's, klimaatgerelateerde schades die ontstaan door een combinatie van oorzaken", aldus Marieke, volgens wie ook de impact per sector kan verschillen. "De gevolgen van bijvoorbeeld droogte zijn voor bedrijven in de agrarische sector natuurlijk beduidend anders dan voor ondernemingen in de vastgoedbranche."

> Het lijdt geen twijfel dat Nederland steeds vaker te maken krijgt met warmere en drogere zomers

Hoe gaan bedrijven in jouw ogen in het algemeen om met klimaatgerelateerde risico's? Marieke: "Mede door de toenemende aandacht in de media over overstromings-, droogte en natuurbrandcalamiteiten is een en ander zeker meer gaan leven bij ondernemingen en mede daardoor ook meer en meer onderdeel geworden van de riskmanagementaanpak. Je kunt dan ook stellen dat er inmiddels mooie stappen zijn gezet, maar ook dat er nog veel voor verbetering vatbaar is."

RISICO'S ONDERSCHAT

Een antwoord dat om een toelichting vraagt: "Veel Nederlandse bedrijven onderschatten in mijn ogen nog altijd de weer- en



Enkele risico's in verschillende bedrijfstakken

De weer- en klimaatgerelateerde risico's kunnen per bedrijfstak verschillen. Hieronder enkele voorbeelden uit diverse bedrijfstakken:

- **Industrie en energie:** Een lage waterstand en hogere watertemperatuur in rivieren kunnen de lozing van koelwater beperken, waardoor fabrieken en energiecentrales hun productie moeten terugschroeven of tijdelijk moeten stilleggen.
- **Logistiek, havens en binnenvaart**: Schepen moeten mogelijk met minder lading varen, wat leidt tot hogere kosten en vertragingen in de Rijncorridor, het achterland van Rotterdam en bredere Europese toeleveringsketens.
- **Voeding, dranken en consumptiegoederen:** Hitte en droogte kunnen de landbouwopbrengsten verminderen, de beschikbaarheid van ingrediënten verstoren en extra druk leggen op gekoelde opslag en transport.
- **Bouw en infrastructuur:** Extreme hitte kan het aantal veilige werkuren beperken, de productiviteit verlagen en de degradatie van hittegevoelige materialen versnellen.
- **Vastgoed:** Langdurige droogte en wisselende grondwaterstanden kunnen het risico op verzakking en schade vergroten bij gebouwen die op houten paal-funderingen staan, zoals vaak het geval is in historische Nederlandse steden.
- **Datacenters en dichtbebouwde stedelijke infrastructuur:** Hittegolven verhogen de vraag naar koeling en elektriciteit, en roepen tegelijkertijd vragen op over waterverbruik, warmteafgifte en de capaciteit van het elektriciteitsnet.
- **Gezondheidszorg, dienstverlening en grote werkgevers**: Hitte kan leiden tot ziekteverzuim, incidenten door vermoeidheid en zwaardere zorgplichtverplichtingen, met name voor medewerkers die buiten werken of in ruimtes zonder airconditioning

klimaatgerelateerde risico's voor hun bedrijfsvoering. Er is vaak sprake van korte termijn -denken en van een zekere systeem-blindheid. Bedrijven beschouwen extreme hitte vaak als een kwestie die beperkt blijft tot de eigen locatie, met de focus op gebouwen, bedrijfsmiddelen of de veiligheid van werknemers. Daardoor kijken zij vaak niet verder dan de eigen 'achtertuin', zoals naar risico's in de toeleverancierskeketen."

Er is bij bedrijven vaak sprake van korte termijn -denken en van een zekere systeemblindheid

Volgens Marieke kunnen de gevolgen echter veel meer systemisch van aard zijn. Het moet daarom ook worden gezien als een strategisch bedrijfsrisico, met mogelijke gevolgen voor de bedrijfscontinuïteit, kosten, leveringszekerheid en financiële weerbaarheid.

Tot slot, wat zou je bedrijven willen meegeven om de kans en impact van weer- en klimaatgerelateerde risico's zoveel mogelijk te beperken. Haar antwoord: "Kijk naar de toekomst, verleg je horizon, denk in scenario's, neem klimaatadaptatie mee in je kapitaalplanning en werk samen met anderen."

Daarnaast ziet zij hierin zeker ook een rol weggelegd voor de verzekeringsbranche. "Mede door de aanwezige *know how* van risico's s kunnen makelaars en verzekeraars bedrijven met raad en daad terzijde staan bij hun riskmanagementaanpak of op een andere manier met financiële prikkels komen. Daarnaast heeft de sector natuurlijk een taak om de weer- en klimaat-gerelateerde risico's die bedrijven lopen zoveel mogelijk verzekerbaar te houden, ook als historische risicodate niet voor handen zijn." >

‘Climate Adaptation Survey 2026’ Marsh: Klimaatadaptatie verschuift van risicoherkenning naar actie, maar er blijven hiaten bestaan op het gebied van verzekeringen en systeemniveau

Uit nieuw onderzoek van Marsh blijkt dat organisaties hun aanpak van klimaatadaptatie verbreden en versterken naarmate ze meer ervaring opdoen met extreem weer. Er blijven echter aanzienlijke hiaten bestaan in formele strategieën, veerkracht op systeemniveau en de vertaling van investeringen in adaptatie naar verzekeringsresultaten.

De *‘Climate Adaptation Survey 2026’* van Marsh analyseert de reacties van meer dan 120 organisaties wereldwijd en biedt belangrijke inzichten in hoe zij omgaan met veranderende klimaatrisico’s. Volgens het onderzoek heeft 43% van de respondenten de afgelopen drie jaar te maken gehad met schades en/of verstoringen door extreem weer, waarbij 60% melding maakte van gevolgen door meerdere soorten gevaren. Vergeleken met de resultaten van 2025 bleven overstromingen het grootste risico (62%), terwijl hittestress steeg naar de tweede plaats (36%), vóór waterschaarste (34%) en tropische stormen (25%).

Amy Barnes, *Head of Climate and Sustainability Strategy en Global Head of Energy & Power* bij Marsh: “De kans die 2026 biedt, is het dichten van de kloof tussen risicoanalyse en actie door risico-inzichten te koppelen aan bedrijfscontinuïteit, kapitaalplanning, operationele beslissingen en verzekeringsstrategie. Organisaties bewegen duidelijk de goede kant op: ze brengen meer risico’s in kaart, maken vaker gebruik van kwantitatieve analyses en kijken verder dan hun eigen bedrijfsmiddelen naar de systemen waarvan ze afhankelijk zijn. De volgende stap is om deze inzichten om te zetten in gefinancierde, meetbare adaptatiestrategieën – en om de resultaten duidelijk te communiceren, zodat investeringen in veerkracht kunnen bijdragen aan betere risico- en verzekeringsresultaten.”

Praktische stappen voor veerkracht lopen voor op erkenning door verzekeraars
Organisaties nemen praktische maatregelen, met name op het gebied van bedrijfscontinuïteit en fysieke veerkracht. Meer dan de helft (54%) geeft aan de planning voor bedrijfscontinuïteit te hebben verbeterd, terwijl 40% meldt te investeren in technische aanpassingen aan bedrijfsmiddelen, zoals waterkeringen. Slechts 26% stelt dat hun aanpassingsmaatregelen werden erkend bij verzekeringsonderhandelingen, terwijl 62% van de respondenten zich zorgen maakt dat de beschikbaarheid en/of kosten van verzekeringen voor hun activa de komende vijf jaar zullen verslechteren.

Risicobeoordelingen worden geavanceerder, maar de formele strategieën lopen uiteen.
Uit het onderzoek blijkt dat er een bredere en meer gestructureerde aanpak wordt gehanteerd bij het beoordelen van toekomstige risico’s. Van de organisaties die beoordelingen uitvoeren, houdt 87% rekening met meerdere soorten gevaren; dit weerspiegelt de realiteit dat de gevolgen van klimaatverandering zelden op zichzelf staan. Het onderzoek wijst uit dat 77% van de organisaties die risico’s beoordelen, nu een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve methoden gebruikt. Dit is een toename ten opzichte van het onderzoek uit 2025, toen slechts 52% van de organisaties deze aanpak hanteerde. Bij het beoordelen van risico’s kijken organisaties verder dan hun eigen activa en betrekken ze ook de systemen waarvan ze afhankelijk zijn: kritieke infrastructuur stond op de derde plaats in de reikwijdte van de beoordeling in 2026 (tegenover de vijfde plaats in 2025), terwijl leveranciers stegen van de zesde naar de vijfde plaats.

Een bemoedigende bevinding uit de resultaten van 2026 is dat de kwaliteit van de beoordelingen zich begint te vertalen in actie: de meerderheid van de organisaties (78%) overweegt of ontwikkelt momenteel aanpassingsstrategieën, en een kwart (26%) beschikt al over een formeel plan. Dit betekent echter ook dat 22% van de organisaties geen bekend aanpassingsplan heeft; hoewel er duidelijk vooruitgang wordt geboekt, is er dus nog aanzienlijk werk te verzetten.

Marsh adviseert organisaties zich te richten op vijf prioriteiten:
- Het modelleren van de gecombineerde effecten van acute en chronische gevaren.
- Het beoordelen van kwetsbaarheden en afhankelijkheden op zowel activa- als systeemniveau.
- Het opstellen van meetbare aanpassingsplannen.
- Het vastleggen van verbeteringen in veerkracht op een manier die gedeeld kan worden met verzekeraars en kapitaalverschaffers.
- Samenwerken met overheden, infrastructuurbeheerders, gemeenschappen en sectorgenoten om risico’s aan te pakken die de grenzen van de eigen organisatie overstijgen. ■

Bedrijfsschade is een onderbelicht risico

Door Pieter van Rossum, Head of Underwriting Property bij MSIG Europe,
en Marcel Revet, bedrijfsschade-expert bij Context

Stel een willekeurig bedrijf de vragen: weet u welke locatie of welk bedrijfsproces cruciaal is? Of hoe lang u na stilstand nodig heeft om de omzet te herstellen tot het normale niveau? De kans is groot dat zij niet alle antwoorden hebben. Bedrijfsschade is namelijk een onderbelicht risico én er bestaan nogal wat misverstanden over, ook onder verzekeringsprofessionals. Het is de hoogste tijd om daar verandering in te brengen, want de impact van een langdurige onderbreking is vaak groter dan mensen denken.



Pieter van Rossum

'Verlies van verdienvermogen als gevolg van een verzekerd evenement'. Het is de officiële definitie van bedrijfsschade. Deze is correct, maar er blijkt niet uit hoe urgent, ingrijpend en veelvormig brandbedrijfsschade kan zijn. Onderstaande voorbeelden laten dat wel zien.

- Een kleine, maar felle brand met veel rook en roet in een bedrijf dat snacks produceert leidt tot een langdurige stilstand. De complete voorraad grondstoffen en gereed product worden afgekeurd, het hele pand en alle machines moeten worden schoongemaakt. Het gevolg: zes maanden productieverlies.

- Een papierfabriek had waterschade: een klein stukje van het dak van één van de productiehallen was ingestort. Het daadwerkelijke herstel – in precies dezelfde staat – zou slechts drie weken kosten. De goedkeuring van de vergunning liet tien maanden op zich wachten. De productie in de betreffende hal lag al die tijd stil. De schade? Al snel een bedrag met zes nullen.

- Een metaalbewerker in Zaandam levert hoogwaardige onderdelen, onder andere voor chipmachines. Het bedrijf opereert in een zeer competitieve markt met veel overcapaciteit. Bij stilstand is het risico dan ook groot dat de metaalbewerker klanten kwijtraakt aan concurrenten. Als het bedrijf wordt getroffen door een brand die de productie stillegt, is de schade aan het pand gedekt. Maar hoe zit het met de misgelopen omzet? En met de kosten om verloren klanten terug te winnen, als dat überhaupt al mogelijk is?



Marcel Revet

Bedrijfsschade bestaat uit twee elementen: doorlopende kosten zonder dat daar (voldoende) inkomsten tegenover staan, en het gemis van winst uit de onderneming. Het belang van dat tweede element wordt vaak onderschat, maar winst zorgt dat een ondernemer kan blijven investeren en tegenvallers kan opvangen. Daarom dekt een bedrijfsschadepolis doorgaans de (vaste) lasten en de netto winst, zo lang de schade duurt - met een vooraf bepaalde maximum uitkeringstermijn.

DE BEDRIJFSSCHADE PARADOX

Sla er een willekeurige Risk Barometer, Risk Survey of Risk Report van de afgelopen jaren op na, en (een vorm van) bedrijfsschade of *business interruption* staat vrijwel consequent in de Top 3 van wereldwijde risico's. Dat is niet gek. Bedrijfsschade is verre van nieuw, maar het risico groeit door de toenemende complexiteit en snelle veranderingen in de wereld.

Tegelijkertijd is het een onderbelicht risico. Want hoewel bedrijven – en verzekeringsprofessionals – het een serieus risico vinden, gaat er in de praktijk relatief weinig aandacht uit naar de exacte invulling ervan. Het is een wonderlijke paradox, die deels te verklaren is omdat bedrijfsschade een abstract risico lijkt. Een bedrijfspand dat is beschadigd door brand is heel concreet. Verlies van omzet door stilstand is moeilijker voor te stellen.

DE KERN VAN BEDRIJFSSCHADE

Combineer die abstractie met complexe berekeningen en ingewikkeld jargon - verdienvermogen, verzekerbaar belang, verwachte groei, vaste en variabele kosten - en het duizelt klanten al snel in gesprekken over bedrijfsschade. Het helpt ook niet dat veel van de gebruikte termen net een andere betekenis hebben voor de risico- of verzekeringsprofessional dan voor de ondernemer of financieel directeur. Dit alles maakt dat mensen lastig grip krijgen op de mogelijke bedrijfsschade voor hun onderneming.

Daarom is het goed om stil te staan bij wat de kern van een bedrijfsschadeverzekering: deze maakt het mogelijk om het bedrijf, inclusief de omzet, te herstellen tot het niveau van vóór de schade.

DE BASIS VAN GOEDE DEKKING

Een koekjesfabriek heeft een omzet van 1 miljoen euro, 400.000 euro aan vaste en 300.000 euro aan variabele kosten. De winst bedraagt 300.000 euro.

Het verzekerbaar belang kan als volgt berekend worden:
Winst + vaste kosten:

300.000 + 400.000 = 700.000 euro

Omzet – variabele kosten:
1.000.000 – 300.000 = 700.000 euro

Het bedrag dat daarvoor nodig is, wordt over het algemeen het verzekerbaar belang genoemd. Het is belangrijk om dat op basis van een gedegen analyse in kaart te brengen - en niet eenvoudigweg een percentage van de omzet te hanteren.

Bedrijfsschade is verre van nieuw, maar het risico groeit door de toenemende complexiteit en snelle veranderingen in de wereld

Als het verzekerbaar belang te laag is, krijgt de onderneming bij schade onvoldoende geld om de vaste kosten te betalen en de productie en omzet te herstellen. Maar als het te hoog is, is de premie onnodig hoog. Er is daarom inzicht nodig in twee zaken: 1) welke kosten blijven doorlopen (vaste kosten) en welke vervallen (variabele kosten) bij stilstand? En 2) hoeveel omzet loopt het bedrijf naar verwachting mis bij een stilstand?

Met die gegevens kan het verzekerbaar belang berekend worden. Er zijn twee methoden mogelijk:
Winst + vaste kosten
Omzet – variabele kosten
Beiden methoden moeten hetzelfde resultaat geven, zie het voorbeeld in het kader.

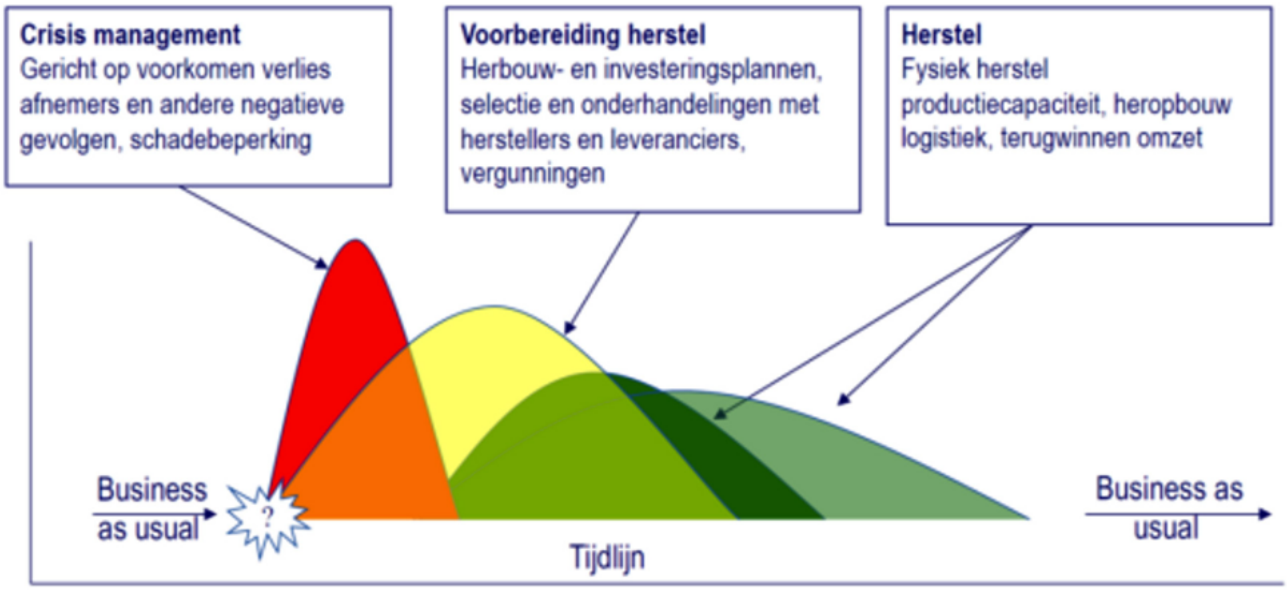
VASTE EN VARIABELE KOSTEN

Er is dus inzicht nodig in de vaste en variabele kosten. Kijk daar goed naar: variabele kosten zijn namelijk niet altijd 100% variabel, vast is niet altijd 100% vast en vaak is er een mengvorm. Een aantal voorbeelden:

- Kosten voor grondstoffen zijn variabel. Maar let op als een bedrijf afnameverplichtingen heeft, vaak het geval bij grondstoffen zoals aardappelen, suikerbieten, melk en biomassa. Deze kosten zijn in principe variabel, maar afnameverplichtingen blijven mogelijk doorlopen, ook bij stilstand.
- Loonkosten zijn vast, maar overwerkcomponenten of 0-urencontracten kunnen variabele elementen zijn.
- Kosten voor energie zijn deels variabel, deels vast: het vastrecht op de energierekening is onafhankelijk van het verbruik.
- Uitzendkrachten leveren vaak discussie op: de kosten hiervoor zijn in principe variabel, maar veel productiebedrijven hebben uitzendkrachten nagenoeg permanent in dienst omdat het zo moeilijk is om medewerkers te vinden. Als ze schade hebben, willen ze hen niet kwijt: "anders krijgen we ze nooit meer terug". In zo'n geval lopen ook de kosten voor inhuur door bij stilstand.

OMZET IN DE TOEKOMST

Een bedrijfsschadeverzekering dekt altijd de toekomstige inkomsten van een onderneming. Dus als een bedrijf hier interesse in heeft, gaan de gesprekken niet alleen over de cijfers van de afgelopen jaren, maar juist over de toekomst. Heeft een



verschillende fase na bedrijfsstilstand

ondernemer groeiambities, wil deze het marktaandeel op peil houden of het bedrijf juist afbouwen? En hoe ziet de markt er uit? Krimpt die, is die stabiel of is het een groeimarkt? Op basis hiervan is in kaart te brengen wat de mogelijke toekomstige omzet is. Wees alert bij zeer snel groeiende bedrijven: hier is het risico op onderverzekering groot. Het is verstandig om bij dit type bedrijven wat vaker een vinger aan de (verzekerings)pols te houden.

HERSTEL NA STILSTAND

Als een bedrijf stilvalt, gaat het verschillende fasen door: van crisismanagement naar productieherstel tot omzetherstel. Die laatste fase wordt vaak vergeten bij het in kaart brengen van de mogelijke bedrijfsschade, maar hoort er wel degelijk bij. De kernvraag is immers hoe lang een onderneming nodig heeft om terug te keren naar het omzetniveau van vóór de schade.

DE VERSCHILLENDE FASEN NA BEDRIJFSSTILSTAND.

We merken het keer op keer: ondernemers zijn gedreven en inventief. Ze vinden dan ook meestal wel manieren om zowel de productie als de omzet snel al dan niet gedeeltelijk te herstellen, al gaat dat vaak met veel moeite en hoge kosten gepaard. We komen 100% stilstand dan ook zeer zelden tegen.

Zo werd een fabrikant van medische apparatuur getroffen door brand in een van de *cleanrooms*. De productie kwam stil te liggen, maar het bedrijf slaagde er in – onder andere met hulp van een gepensioneerde medewerker en veel dure tijdelijke krachten - om een tijdelijke cleanroom in te richten en de productie weer handmatig op te starten. Hierdoor werd 70 – 80% van de omzet gered én konden zij klanten behouden.

Vraag dus goed door welke mogelijkheden een bedrijf heeft om de capaciteit (deels) op peil te houden na een schade. Kunnen ze uitwijken naar een andere (interne of externe) locatie of zijn er andere tijdelijke oplossingen mogelijk? Wat kunnen ze doen om klanten en omzet te behouden? En wat is er nodig om klanten na stilstand terug te winnen? Als bedrijven vooraf hebben nagedacht over dit soort zaken, is de kans groter dat de stilstand minder lang duurt en/of minder ingrijpend is.

SCHADEBEPERKENDE MAATREGELEN HELPEN

Hiermee raken we gelijk aan een ander belangrijk thema: schadebeperking. Er is een breed scala aan mogelijke maatregelen, die mede afhankelijk zijn van de aard van het bedrijf en de betreffende sector. Een organisatie kan:

- de productieherstelfase verkorten door: de huur van tijdelijke machines, energievoorziening of een tijdelijke productie- of opslaglocatie, productie uit te besteden of extra krachten in te schakelen, en/of snellere levertijden van nieuwe machines en materialen af te kopen;

- de omzetherstelfase verkorten door: goede communicatie met de klanten, reclame of kortingen voor afnemers als de productie weer is opgestart.

Een bedrijf in voedingsmiddelen heeft vijf vrieshuizen, op verschillende locaties. Als een van de vrieshuizen wordt getroffen door brand, kan het bedrijf de meeste producten aan zijn klanten blijven leveren vanuit de overige vrieshuizen (al is het tegen hogere kosten).

Preventie en schadebeperking zitten echter ook in andere zakelijke beslissingen. Zo kiezen veel ondernemers haast automatisch voor het vergroten van hun huidige vestiging als ze willen uitbreiden. Dat is bedrijfseconomisch heel efficiënt, maar een enkele vestiging maakt wel kwetsbaar: bij een grote brandschade zijn er geen uitwijkmogelijkheden. Waarom dus niet een tweede locatie, desnoods naast de eerste met 10 meter tussen beide panden? Dat verkleint het bedrijfsschaderisico aanzienlijk.

ZET BEDRIJFSSCHADE IN DE SPOTLIGHT

Bedrijfsschade is onderbelicht. Ten onrechte, want de impact kan groot zijn. We moeten als verzekeringsprofessionals beter

Hoewel bedrijven – en verzekerings-professionals – bedrijfsschade een serieus risico vinden, gaat er in de praktijk relatief weinig aandacht uit naar de exacte invulling ervan. Een wonderlijke paradox

over het voetlicht brengen waarom het net zo belangrijk is als materiële schade en klanten helpen om er grip op te krijgen. Dus neem bedrijfsschade mee in het jaargesprek. Laat praktijkvoorbeelden zien waaruit blijkt hoe stilstand miljoenen kan kosten én hoe schade beperkt kan worden. Help klanten bij het in kaart brengen van hun risico's en het naar boven halen van de juiste gegevens voor de berekening van het verzekerbaar belang. En betrek risk engineers en schade-experts bij complexe gevallen. Ken uw klant is het devies!

VRAGEN VOOR HET JAARGESPREK

Voorbereiding:

- In welke branche is het bedrijf actief?
- Welke (impliciete) risico's gaan daarmee gepaard?
- Is er sprake van een stabiele onderneming met beperkte groei of met een sterke groei(potentie)?
- Welke bruto marge behaalt het bedrijf?

VRAGEN VOOR HET GESPREK ZELF:

- De onderneming
  - o Welke activiteiten zijn het belangrijkst voor het resultaat?
  - o Waar wordt het geld werkelijk verdiend?
  - o Welke ontwikkelingen verwacht de onderneming de komende jaren?
  - o Is sprake van (snelle) groei, uitbreiding, overnames of nieuwe activiteiten?
  - o Zijn er veranderingen voorzien in productieprocessen of dienstverlening?
- Afhankelijkheden
  - o Van welke locaties is de onderneming echt afhankelijk?
  - o Welke leveranciers, klanten of ketenpartners zijn kritisch?
  - o Zijn er machines of installaties waarvan uitval direct tot stilstand leidt?
  - o Zijn er grondstoffen of onderdelen met lange levertijden?
  - o Hoe afhankelijk is de onderneming van IT-systemen, data of automatisering?
- Herstelvermogen
  - o Welke activiteiten kunnen bij schade worden voortgezet?
  - o Kan worden uitgeweken naar een andere locatie?
  - o Kan productie worden uitbesteed aan derden?
  - o Is er een bedrijfscontinuïteits- of uitwijkplan?
  - o Is ooit getest of geoefend of deze plannen daadwerkelijk werken?
  - o Wat verwacht de ondernemer zelf nodig te hebben om weer operationeel te zijn?
- Financiële impact
  - o Hoe lang kan de onderneming zonder productie of dienstverlening?
  - o Hoe snel zullen klanten uitwijken naar concurrenten?
  - o Wat is nodig om klanten na een schade terug te winnen?
  - o Zijn er afname- of leveringsverplichtingen die doorlopen bij stilstand?
  - o Welke kosten blijven doorlopen tijdens een onderbreking?
  - o Welke kosten kunnen daadwerkelijk worden bespaard?
- Verzekerbaar belang en uitkeringstermijn
  - o Sluit het verzekerbaar belang nog aan bij de huidige onderneming?
  - o Is rekening gehouden met verwachte groei?
  - o Wanneer is het belang voor het laatst kritisch beoordeeld?
  - o Is de uitkeringstermijn voldoende om niet alleen de productie, maar ook de omzet te herstellen?
  - o Wat gebeurt er als vergunningen, levering van machines of herstart van productie langer duren dan verwacht? ■

MSIG EUROPE

Business Interruption Claims Report Allianz Commercial:

Bedrijven zien sterke stijging van schade door bedrijfsonderbreking

Bedrijven lopen steeds meer risico op aanzienlijke schades door bedrijfsonderbreking, veroorzaakt door geconcentreerde productie, kwetsbare toeleveringsketens, geopolitieke spanningen,cyberincienten, inflatie en een toenemende afhankelijkheid van technologie zoals AI. Uit een nieuwe analyse van Allianz Commercial in haar *Business Interruption Report* blijkt dat de gemiddelde totale waarde van een claim voor bedrijfsonderbreking inmiddels boven de €850.000 ligt. Dit is ongeveer 70% hoger dan de gemiddelde claim voor materiële schade (bijna €500.000). Hieruit blijkt dat de financiële gevolgen van bedrijfsstilstand de kosten voor het herstel van de schade die de onderbreking veroorzaakte, aanzienlijk kunnen overstijgen.

Uit het rapport blijkt dat bedrijfsschade *(Business Interruption)*, de financiële schade die een bedrijf lijdt wanneer de bedrijfsactiviteiten worden verstoord, één van de meest urgente risico's blijft voor bedrijven wereldwijd. Bedrijfsonderbreking en verstoring van de toeleveringsketen staan bijvoorbeeld op de derde plaats van de meest zorgwekkende risico's in de Allianz Risk Barometer 2026, na de afgelopen 15 jaar steevast in de top twee te hebben gestaan. Het risico staat vlak onder de nauw daarmee samenhangende bedreigingen van kunstmatige intelligentie (AI) en cyberrisico's, wat onderstreept hoe sterk onderling verbonden het huidige risicolandschap is geworden.

Frequentie stabiel, gemiddelde claimomvang fors gestegen

Allianz Commercial's *Business Interruption Report* analyseert 7.888 claims uit de sector voor bedrijfsschadeverzekeringen met een totale waarde van circa €6,74 miljard (of $ 7,82 miljard) in de periode van 1 januari 2021 tot en met 31 december 2025. Hoewel de frequentie van claims relatief stabiel is gebleven, is de gemiddelde waarde van claims de afgelopen twee jaar met meer dan 30% per jaar gestegen.

Thomas Lillelund, CEO van Allianz Commercial: "De risico's rond bedrijfsonderbreking en toeleveringsketens blijven hoog en volatiel. De operationele omgeving is uitdagend door geopolitieke spanningen, versnippering van de handel, cyberincidenten en de toenemende afhankelijkheid van technologie zoals kunstmatige intelligentie (AI). De omvang van de fysieke schade is niet langer de enige factor die de uiteindelijke kosten van een bedrijfsonderbreking bepaalt. Zelfs een relatief beperkt incident kan gevolgen hebben voor productienetwerken, klanten en markten. Bedrijven moeten daarom niet alleen hun eigen kritieke bedrijfsmiddelen in kaart brengen en beter begrijpen, maar ook die van de leveranciers, technologieën en infrastructuur waarvan hun bedrijfsvoering afhankelijk is."

BRAND IS DE BELANGRIJKSTE OORZAAK VAN SCHADE

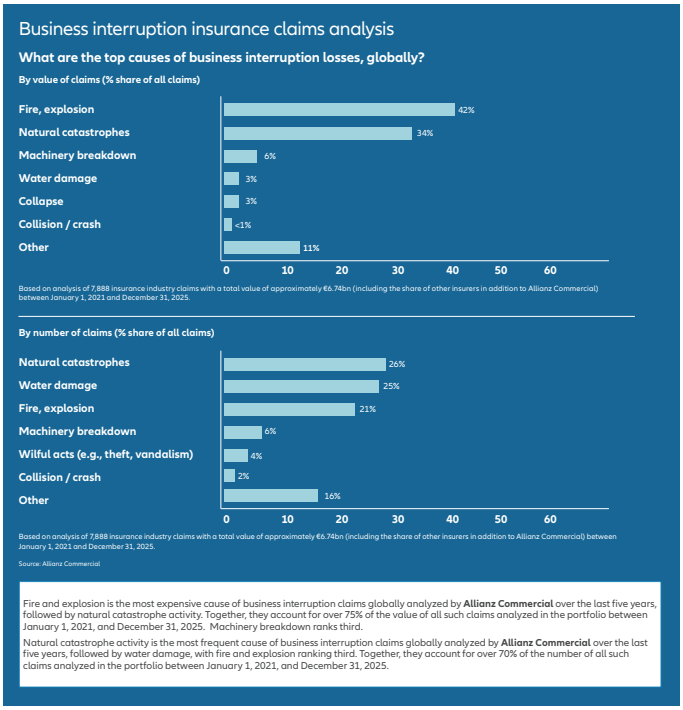
Brand en explosie vormen de duurste oorzaak van claims wegens bedrijfsonderbreking; ze zijn goed voor meer dan 40% van de totale geanalyseerde waarde, wat neerkomt op ongeveer



Alberto Barani, Business Interruption Group Leader, Risk Consulting bij Allianz Commercial: "In de huidige onderling verbonden economie draait het voorkomen van bedrijfsonderbrekingen niet langer alleen om het beschermen van individuele locaties. Hoewel bedrijven vooruitgang hebben geboekt bij het in kaart brengen van de risico's in hun toeleveringsketen, blijft preventie de meest effectieve vorm van risicobeheer. Investeringen in brandbeveiliging, weerbaarheid tegen natuurrampen, cyberweerbaarheid en plannen voor bedrijfscontinuïteit kunnen een wezenlijk verschil maken voor zowel de duur als de ernst van de schade bij een bedrijfsonderbreking. Zelfs relatief bescheiden investeringen kunnen de impact van een verstoring aanzienlijk beperken wanneer deze zich voordoet."

€2,9 miljard (of $3,3 miljard). Hoewel dit risico doorgaans als volwassen en goed beheerst wordt beschouwd, leidt het nog steeds tot enkele van de grootste schades, waarbij elektrische defecten een prominente rol spelen bij grote incidenten.

Brand was verantwoordelijk voor negen van de tien duurste door de mens veroorzaakte incidenten met bedrijfsonderbreking die over een periode van vijf jaar zijn geanalyseerd en was de kostbaarste schadeoorzaak in markten als Duitsland, Singapore, het VK en de VS. Sectoren die bijzonder zwaar worden getroffen, zijn onder meer de halfgeleiderindustrie, de energiesector,



metaalverwerking, de chemische industrie en de defensiesector. Een voorbeeld illustreert de onevenredig grote impact die zelfs een klein incident kan hebben: een brand in een kleine productiefaciliteit veroorzaakte relatief beperkte materiële schade, maar verstoorde de daaropvolgende bedrijfsprocessen ernstig, wat uiteindelijk leidde tot een schade door bedrijfsonderbreking op groepsniveau in de orde van grootte van honderden miljoenen euro's.

NATUURRAMPEN: FREQUENT EN MET EEN STEEDS LANGERE AFWIKKELINGSDUUR

Natuurrampen vormen qua schadeomvang de op één na duurste oorzaak van bedrijfsonderbreking, goed voor 34% van de waarde van de geanalyseerde claims). Ze zijn tevens de meest voorkomende oorzaak van een bedrijfsonderbreking met 26% van alle geanalyseerde claims. Samen waren brand, explosie en natuurrampen goed voor meer dan 75% van de totale schadeomvang. Incidenten die geen verband houden met natuurrampen blijven echter de belangrijkste algemene oorzaak van schade door bedrijfsonderbreking; ze zijn goed voor 74% van de claims en 66% van de totale waarde daarvan.

Risico's op bedrijfsonderbreking door klimaatfactoren beperken zich niet langer tot spectaculaire gebeurtenissen zoals zware orkanen. Ook bosbranden, zware convectieve stormen, lokale overstromingen en hagelbuien dragen inmiddels aanzienlijk bij aan de schadecijfers. Vijf van de tien kostbaarste natuurrampen die door Allianz Commercial zijn geanalyseerd in het kader van bedrijfsonderbreking, vonden plaats in de VS. Orkanen, winterstormen en hagelbuien zijn verantwoordelijk voor vijf van deze incidenten, terwijl overstromingen er vier voor hun rekening nemen.

Een opvallende trend is het karakter van sommige rampenclaims waarbij de afwikkeling zeer lang duurt (het zogenaamde *'long tail'-effect*). Zo zijn veel claims voor bedrijfsonderbreking naar aanleiding van orkaan Helene (september 2024) twee jaar later nog steeds niet afgehandeld; niet vanwege geschillen over de dekking, maar simpelweg omdat sommige bedrijven zo lang nodig hadden om te herstellen. Vertragingen in de toeleveringsketen, arbeidstekorten en schommelende materiaalkosten kunnen leiden tot langere afwikkelingstijden en hogere kosten.

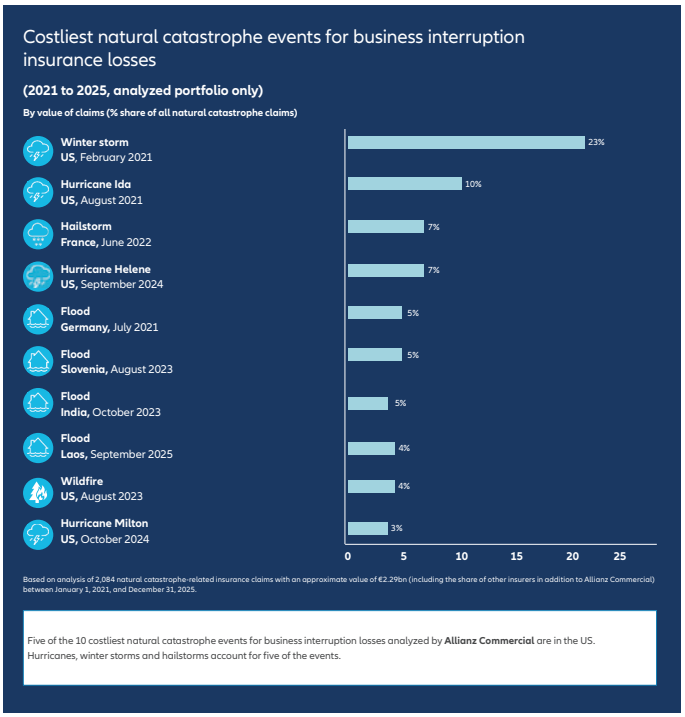
ANDERE BELANGRIJKE OORZAKEN VAN CLAIMS VOOR BEDRIJFSONDERBREKING

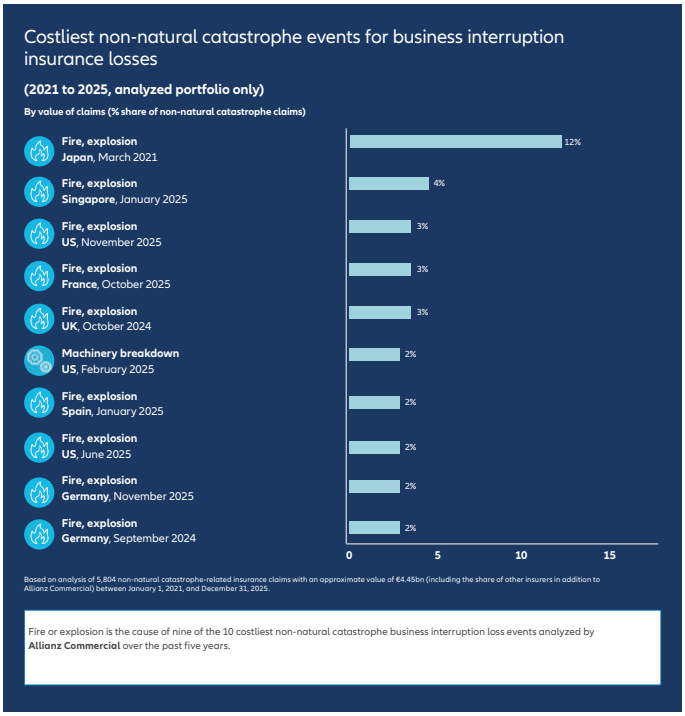
Machinebreuk staat op de derde plaats wat betreft de waarde van alle geanalyseerde claims (6%), gevolgd door waterschade op de vierde plaats (3%). Na natuurrampen is waterschade ook de op één na meest voorkomende oorzaak van claims (25% van alle geanalyseerde claims), gevolgd door brand en explosie (21%) en machinebreuk (6%). Natuurrampen, waterschade en brand/explosie zijn samen goed voor meer dan 70% van het aantal geanalyseerde claims in deze categorie.

Hoewel natuurrampen zoals orkanen, stormen en overstromingen vaak de krantenkoppen halen, zijn het juist niet-natuurlijke gebeurtenissen – zoals brand, waterschade en machinebreuk – die de belangrijkste oorzaak vormen van claims voor bedrijfsonderbreking, zowel qua frequentie als qua omvang van de schade. Niet-natuurlijke gebeurtenissen zijn verantwoordelijk voor 66% van de waarde van de geanalyseerde claims voor bedrijfsonderbreking in de afgelopen vijf jaar en voor 74% van het aantal claims

HERSTEL DUURT LANGER EN KOST MEER

Sommige claims in verband met natuurrampen slepen zich steeds langer voort. Twee jaar na orkaan Helene in september 2024 waren veel bijbehorende claims voor bedrijfsonderbreking





nog steeds niet afgehandeld; niet vanwege de dekking, maar omdat de getroffen bedrijven nog niet volledig hersteld waren. Vertragingen in de toeleveringsketen, personeelstekorten en schommelende materiaalkosten kunnen zowel het herstel als de afwikkeling vertragen.

Ook geconcentreerde productie vergroot de kwetsbaarheid voor bedrijfsonderbrekingen en verergert de schade. Sectoren kunnen voor kritieke materialen en onderdelen afhankelijk zijn van een beperkt aantal gespecialiseerde locaties, leveranciers of regio's, waardoor een brand, cyberincident of extreem weersverschijnsel op één locatie een kettingreactie in wereldwijde toeleveringsketens kan veroorzaken. De twee duurste incidenten in de analyse die niet door natuurrampen werden veroorzaakt, betroffen branden in fabrieken voor halfgeleiders.

GEOPOLITIEK, INVOERTARIEVEN EN INFLATIE BEÏNVLOEDEN HET LANDSCHAP

Geopolitieke spanningen – zoals de oorlog in Oekraïne en het conflict in het Midden-Oosten – blijven van invloed op het economische klimaat waarin schadegevallen zich voltrekken. Door hun effect op energieprijzen, logistieke kosten, toeleveringsketens en inflatiedruk kunnen ze zowel de kosten als de complexiteit van het herstel na schade vergroten. De inflatie na de coronapandemie heeft de kosten van bedrijfsonderbrekingen de afgelopen jaren al opgedreven, terwijl invoertarieven voor een extra laag complexiteit zorgen, met name in sectoren als de metaalindustrie, de productie en de technologiesector, die afhankelijk zijn van geïmporteerde grondstoffen, onderdelen of apparatuur.

Wanneer bedrijven genoodzaakt zijn materialen, apparatuur of productiecapaciteit uit het buitenland te betrekken, kunnen hogere invoerkosten de kosten voor schadebeperking aanzienlijk doen stijgen. Dit onderstreept hoe externe economische factoren de risico's rond bedrijfsonderbrekingen kunnen vergroten, zelfs als de schadeoorzaak zelf ongewijzigd blijft.

CYBER: EEN TOENEMENDE OORZAAK VAN BEDRIJFSONDERBREKINGEN

Hoewel cyberrisico momenteel niet in de top staat van oorzaken voor schadeclaims bij bedrijfsschadeverzekeringen– gemeten naar zowel de omvang als de frequentie van de claims – is het uitgegroeid tot een belangrijke oorzaak van schade. Ransomware-aanvallen, uitval van clouddiensten en softwarefouten verstoren de bedrijfsvoering en hebben gevolgen die doorwerken in de hele toeleveringsketen.

Alleen al in 2025 werden er meer dan 48.000 storingen geregistreerd bij cloud- en softwarediensten, wat de toenemende afhankelijkheid van bedrijven van digitale toeleveringsketens onderstreept. Spraakmakende incidenten, waaronder aanvallen op softwareleveranciers en logistieke platforms, lieten zien hoe één enkele cybergebeurtenis duizenden organisaties tegelijkertijd kan ontregelen. Naarmate bedrijven meer afhankelijk worden van clouddiensten, AI en externe technologieleveranciers, vormen cybergerelateerde bedrijfsstoringen een steeds belangrijkere en complexere oorzaak van schade.

Als het gaat om cyberrisico's is AI een mes dat aan twee kanten snijdt. Het vergroot de snelheid, schaal en verfijning van cyberaanvallen, waardoor incidenten sneller leiden tot bedrijfsonderbrekingen. Tegelijkertijd kan AI helpen de schade door bedrijfsonderbrekingen te beperken dankzij snellere detectie en respons en inzichten in bedrijfscontinuïteit; dit resulteert in aanzienlijk kortere onderbrekingsperiodes en lagere schadebedragen.

SCHADEPREVENTIE EN PARAATHEID: DE WEG VOORUIT

In de huidige onderling verbonden wereld wordt volgens het rapport de omvang van schade door bedrijfsonderbreking niet altijd bepaald door de omvang van de fysieke schade. "Dit onderstreept het belang van een robuust plan voor bedrijfscontinuïteit, inclusief het in kaart brengen van kritieke productie-eenheden, belangrijke afhankelijkheden en noodmaatregelen om de impact van een lokale verstoring te beperken. Steeds meer bedrijven vragen om risicoanalyses van belangrijke toeleveranciers; een werkwijze die al langer gebruikelijk is in de automobielsector, maar nu ook elders steeds vaker wordt toegepast."

Bij cybergerelateerde bedrijfsonderbrekingen zijn volgens Allianz Commercial vroege detectie en snelle respons de meest effectieve middelen om schades te beperken. "Bedrijven die cyberincidenten vroegtijdig detecteerden en isoleerden, prioriteit gaven aan systemen die cruciaal zijn voor de omzet en tijdelijke bedrijfsmodi accepteerden, konden de effectieve duur van hun bedrijfsonderbreking met dagen of zelfs weken verkorten. Ook simulaties van cyberincidenten – in feite 'brandoefeningen' – bleken zeer effectief."

Het rapport waarschuwt echter dat, hoewel veel bedrijven sinds de COVID-19-pandemie hebben geïnvesteerd in transparantie in de toeleveringsketen en dubbele inkoop, concrete risico-verbeteringen – zoals verbeterde brandbeveiliging of grotere voorraadbuffers – beperkt zijn gebleven en niet consistent zijn toegepast in alle bedrijven, sectoren en landen. "Zelfs bescheiden investeringen in brandbeveiliging en preventie van natuurrampen voor kritieke activa kunnen de blootstelling aan bedrijfsonderbrekingen aanzienlijk verminderen." ■

Het volledige rapport is hier te downloaden:
https://commercial.allianz.com/content/dam/onemarketing/commercial/commercial/reports/commercial-business-interruption-claims-2026.pdf



Belangrijkste oorzaken van schade door bedrijfsonderbreking naar schadebedrag

- Brand, explosie 42%
- Natuurrampen 34%
- Machinebreuk 6%
- Waterschade 3%
- Instorting 3%
- Aanrijding / botsing 1%
- Overige 11%

Belangrijkste oorzaken van schade door bedrijfsonderbreking in aantallen claims

- Natuurrampen 26%
- Waterschade 25%
- Brand, explosie 21%
- Machinebreuk 6%
- Opzettelijke handelingen (bijv. diefstal, vandalisme) 4%
- Botsing / aanrijding 2%
- Overige 16%

Belangrijkste oorzaken van schadeclaims voor bedrijfsonderbreking per geselecteerd land, naar waarde van de claims
(%-aandeel van alle claims)

- Nederland: natuurrampen (weergerelateerd) 87%
- België: brand/explosie 69%
- Duitsland: brand/explosie 44%
- Frankrijk: natuurrampen (weergerelateerd) 46%
- VK: brand/explosie 65%
- VS: brand/explosie 50%
- Zuid-Amerika: brand/explosie 56%
- India: natuurrampen (weergeraleteerd) 67%
- Singapore: brand/explosie 31%
- Hongkong: brand/explosie 43%



Tim van Lier, General Manager Benelux bij Baobab Risk Solutions

Ransomware is potentieel funest voor het voortbestaan van de getroffen organisatie: de fouten die bedrijven zich niet kunnen veroorloven

Een ransomware-aanval begint als een IT-incident, maar ontwikkelt zich al snel tot een crisis die alle facetten van de organisatie raakt. Systemen en bedrijfsactiviteiten vallen stil, gegevens worden gestolen of zijn niet langer veilig en/of betrouwbaar en personeel komt onder grote psychische druk te staan. Terwijl het bedrijf wordt afgeperst wordt het management gedwongen om knopen door te hakken over operationeel blijven, hersteloperaties, openheid richting partners en wettelijke verplichtingen. De eerste uren hebben een bepalend effect op de impact van een cyberaanval en zonder de juiste experts aan boord kan die schade onomkeerbaar worden.

In dit interview met Tim van Lier, *General Manager Benelux* bij Baobab Risk Solutions, wordt besproken wat er gebeurt wanneer een organisatie wordt getroffen door ransomware. Welke stappen moet een bedrijf in de eerste uren zetten en welke zeer zeker niet? Wel of niet betalen? Wat kan een cyberverzekering meer bieden dan een financiële compensatie en hoe werkt het samenspel met incident-management?

Ransomware is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een lucratief verdienmodel voor computercriminelen en volgens Van Lier moeten alle bedrijven zich dan ook voorbereiden op dit gitzwarte scenario. Vanuit zijn ervaring op het gebied van *cybersecurity,* risicomanagement en verzekeringen pleit hij voor een holistische aanpak. “Bedrijven moeten een manier vinden om continu zicht te houden op hun digitale risico’s en zich voor te bereiden op wat vroeg of laat onvermijdelijk is: een geslaagde ransomwareaanval.”

DE EERSTE UREN: HANDEL NIET OVERHAAST

Een organisatie ontdekt ‘s ochtends dat de systemen zijn versleuteld. Wat moet men als eerste doen? Tim: “Koppel de apparaten direct los van het netwerk. Door getroffen systemen te isoleren kan verdere verspreiding worden voorkomen. Van belang is om de apparaten vooral niet uit te schakelen omdat het werkgeheugen van de computer vaak aanwijzingen bevat over de aanval. Er zijn zo’n 15 tot 20 actieve RaaS-groepen (ransomware-as-a-service) die ieder hun eigen technieken hebben en dat maakt uit voor de herstelstrategie.”

Hij vervolgt: “Ga dan ook niet zelf het contact aan met de afperser, maar schakel eigenlijk vrijwel direct Incident Response (hierna: IR) in. Cyberverzekering of niet, deze expertise is cruciaal. Anders dan een reguliere IT-beheerder, die focust op beschikbaarheid van systemen, richt de IR-manager zich op



Tim van Lier is General Manager Benelux bij Baobab Risk Solutions, dat verzekeringsoplossingen combineert met preventieve risicoanalyses. Met Cyber Safe biedt Baobab een preventieve cyberverzekering waarbij risicomonitoring onderdeel is van de verzekeringsoplossing. De deep scan monitort de externe infrastructuur op kwetsbaarheden, terwijl het dark web wordt gemonitord op gestolen of gelekte gegevens. Bij een incident biedt Baobab daarnaast 24/7 toegang tot een lokaal en wereldwijd crisisteam en ondersteuning op het gebied van incident response, forensics, Legal & Compliance en PR.

het stoppen van een inbraak, veiligstellen van sporen en het bepalen van een herstelstrategie. Doordat een cyberaanval raakt aan alle facetten schakelt de IR-manager vaak ook met interne of externe expertise op het gebied van juridische zaken, PR, forensische specialisten of zelfs met gespecialiseerde onderhandelaars."

In de praktijk zien ze bij Baobab helaas het tegenovergestelde gebeuren. Daarbij wordt volgens Tim eigen kunnen overschat en juist niet geschakeld met *incident responders*. "Er wordt niet of na lange tijd pas geschakeld met de IR-teams en in sommige gevallen wordt direct betaald zonder onderzoek te hebben gedaan naar de situatie en *threat actor.* De betaling leverde geen sleutel op, of omdat de RaaS-groep niet betrouwbaar bleek. Of de teruggezette back-up bleek geïnfecteerd en werkte niet goed."

VAN EENVOUDIGE NAAR STEEDS COMPLEXERE AFPERSING

De afpersingstechnieken zijn veranderd. Waar moeten organisaties tegenwoordig rekening mee houden? "Het motief achter een cyberaanval is financieel. Ook hackers hebben maar 24 uur per dag en richten zich vooral op laaghangend fruit. Zij scannen als het ware naar kwetsbaarheden die extern zichtbaar zijn. Akira, een RaaS-groep, staat bijvoorbeeld bekend om het binnendringen via ongepatchte VPN-gateways. Cl0p zoekt naar *zero-day*-kwetsbaarheden en Play schakelt bijvoorbeeld de inbraakdetectie-software uit om onder de radar te blijven. Lukt het de RaaS-groep niet om eenvoudig binnen te komen, dan zal hij doorgaans een deur verder zoeken. Lukt het wél om binnen te komen en systemen te vergrendelen. Dan is voor de getroffene van belang of er back-ups zijn om eventueel om de versleuteling heen te werken. In de praktijk wordt onderschat dat ook dit proces dagen tot weken kan duren en mogelijk zijn juist ook de back-ups geïnfecteerd. "

> Iedere ransomware-aanval heeft andere karakteristieken en het spelletje wordt steeds op een andere manier gespeeld. Laat het over aan de professionals

Doordat bedrijven steeds beter gewapend zijn tegen versleuteling, door bijvoorbeeld onveranderlijke back-ups, zien ze bij Babobab de laatste jaren een shift naar nieuwe afpersingstechnieken. "Zo wordt gedreigd om de gestolen data op het *dark web* te publiceren, wordt gedreigd met het uitvoeren van een DDoS-aanval of wordt direct contact opgenomen met relaties van het getroffen bedrijf. In het ergste geval gebeurt dit alles tegelijkertijd om het bedrijf verder onder druk te zetten. Iedere ransomware-aanval heeft andere karakteristieken en het spelletje wordt steeds op een andere manier gespeeld. Laat het over aan de professionals."

EEN RANSOMWARE-AANVAL IS NOOIT EEN GEÏSOLEERD IT-PROBLEEM

Wat onderschatten organisaties het meest? "Bestuurders lijken de impact nog altijd niet helemaal te begrijpen. Ze lezen de berichten in het nieuws maar denken nog altijd "dat overkomt mij niet". Dan is het van de een op de andere dag raak en worden bestuurders gekatapulteerd in een crisisscenario. Een vaak adhoc crisisteam moet ineens beslissingen maken over het afkoppelen van productielijnen of het informeren van het gehele klantenbestand. Met vaak minimale informatie worden beslissingen gemaakt met grote financiële impact."

> "Gaan we betalen?" blijkt ineens een vraag met vele dimensies

"Gaan we betalen?" blijkt ineens een vraag met vele dimensies. "IT, management, juridische zaken, communicatie/PR en andere relevante disciplines hebben allemaal hun eigen zienswijze op de cybercrisis en moeten samen tot een strategie komen om uiteindelijke impact te minimaliseren. In elke crisis moeten onmogelijke beslissingen worden gemaakt. Er worden dilemma's voorgeschoteld waar je liever niet over nadenkt, maar toch een beslissing in moet maken. Bereid je daar als organisatie op voor. Beslis wie er in je crisisteam plaatsnemen, wat je doet in geval van een incident en welke parameters je gebruikt om koers te bepalen in een cybercrisis. Dat is ook in toenemende mate wat als bestuurder van je verwacht mag worden."

EEN CYBERVERZEKERING ALS VANGNET TIJDENS EEN CYBERCRISIS

Welke rol kan een cyberverzekering spelen? "De cyberverzekering is geëvolueerd naar veel meer dan alleen een financieel vangnet achteraf. Verzekeraars zijn erbij gebaat om schade te voorkomen en richten zich dus veel meer dan ooit op preventie. Hoewel verzekeraars nog steeds lange vragenlijsten voorleggen, wordt in toenemende mate gebruikgemaakt van scantechnieken om risico's te inventariseren."

Hij vervolgt: "Het risicoprofiel van een bedrijf is continue in beweging en wat vandaag veilig is, kan volgende week een groot gevaar opleveren. Misconfiguraties, nieuwe kwetsbaarheden of gelekte wachtwoorden, het risicoprofiel is alles behalve statisch. Bij Baobab maakt dit een belangrijk onderdeel uit van de acceptatiestrategie. Continue scans monitoren de externe infrastructuur op gevaar. Als het ware bootst de scan de verkenningsfase van een hacker na, met de filosofie: kunnen wij niets vinden, dan gaat een hacker ook een deur verder."

Zo vinden ze bij Babobab regelmatig back-upbestanden of configuratiebestanden die volstaan met wachtwoorden. Iets wat door een aanvraagformulier niet wordt opgepikt. Zij waarschuwt polishouders actief in geval van dreigend gevaar en hebben een *in-house security-team* dat kan helpen bij het

mitigeren van beveiligingsproblemen. “Daarmee zijn onze schadecijfers 20 tot 30% lager dan bij een traditionele verzekeraar, waardoor we scherpe premies en ruime voorwaarden kunnen leveren. Bovendien kunnen we door meer grip op onze portefeuille een duurzame oplossing bieden die minder afhankelijk is van marktschommelingen”, benadrukt Tim.

Vroege detectie voorkomt dat een cyberaanval uitgroeit tot een grootschalig ransomware-incident

AANVALLEN VOORKOMEN EN SNELLER REAGEREN

Welke rol speelt 24/7 Managed Detection & Response (MDR) binnen dit model?

“Baobab’s *deepscans* zijn gericht op de externe infrastructuur, zonder dat installatie vereist is. Dit is een veel betere voorspeller van cyberaanvallen dan een statisch aanvraagformulier maar nooit volledig waterdicht. Een belangrijke mitigerende maatregel is EDR *(Endpoint Detection & Response)* gericht op het detecteren van verdachte activiteiten die juist binnen de omgeving plaatsvinden. Spreken we over MDR dan betekent de M *‘managed’*. Een andere partij managed de meldingen die de EDR oppikt. Vroege detectie voorkomt dat een cyberaanval uitgroeit tot een grootschalig ransomware-incident.”

Baobab biedt MDR-dienstverlening als aanvullende betaalde service voor haar polishouders. Door Baobab ook in de detectiefase te betrekken kan de dienst naadloos worden aangesloten op de *Incident Response* (*in-house* of via externe partners) en verzekering. Gaat het toch fout, dan zorgt de crisismanager voor coördinatie met IT-forensics, Legal & Compliance en PR.

WAT BETEKENT DIT VOOR DE SCHADE-AFHANDELING?

Kan de manier waarop een organisatie tijdens een incident reageert ook invloed hebben op de cyberclaim? “Absoluut. Een cyberclaim begint op het moment dat het incident start. Wanneer een verzekering in het spel is, is van belang dat met de *Incident Response-manager* vanuit de verzekering wordt gebeld. Niet alleen omdat deze kan helpen bij het navigeren door een crisis, maar ook omdat hij namens de verzekeraar kan bepalen over wat wel en niet gedekt is onder de polis. Ook is van belang dat forensisch bewijsmateriaal wordt vastgelegd zodat een reconstructie van het incident kan worden gemaakt. Zo verloopt de schadeafwikkeling een stuk eenvoudiger.”

Wanneer incident response en claims management vanaf de eerste dag nauw samenwerken, kan het schadeproces volgens hem zonder onnodige vertragingen verlopen. Hierdoor kunnen kosten sneller worden goedgekeurd en kan de schade-uitkering, inclusief voorschotten, plaatsvinden zodra de acute crisis onder controle is. “Daarom is voorbereiding zo belangrijk! In veel gevallen wordt de polis afgesloten maar blijkt het nummer onvindbaar bij een crisis. Boek een *onboarding*-sessie en sla het noodnummer op in de noodplannen. Dat scheelt de wereld!”, aldus de *General Manager Benelux.*

Blijf evalueren en als je klaar bent, begin vast opnieuw, want de ontwikkelingen gaan razendsnel

DE BELANGRIJKSTE LES: WACHT NIET TOT DE AANVAL

Wat is de belangrijkste les die organisaties kunnen trekken uit ransomware-incidenten? *“Prepare for the worst, hope for the best.* Leg rollen vast, maak back-up plannen en denk na over verschillende scenario’s. Weet wie verantwoordelijk is, welke experts je kunt inschakelen en hoe de crisisorganisatie werkt. Preventie is een ding, maar vroeg of laat wordt ieder bedrijf getroffen. Blijf evalueren en als je klaar bent, begin vast opnieuw, want de ontwikkelingen gaan razendsnel. En sluit vooral een cyberverzekering af, de potentiële schade staat niet in verhouding tot de premies. Een team van incident responders, advocaten en andere specialisten kost al snel duizenden euro’s per uur en bereken ook vooral eens wat een week stilstand jouw bedrijf kost. Je kunt niet voorspellen wanneer een ransomware-aanval plaatsvindt. Maar je kunt er wel voor zorgen dat je op het moment dat het gebeurt niet voor het eerst hoeft uit te zoeken wat je moet doen.” ■

Nieuwe NIVRE Gedragsregels vanaf 1 januari 2027

Op 25 juni 2026 vond de laatste bijeenkomst plaats van de Werkgroep Herziening Gedragscode. De werkgroep heeft zich gebogen over de actualisering van de NIVRE Gedragsregels. De vernieuwde Gedragsregels zullen per 1 januari 2027 in werking treden. De nieuwe regels geven duidelijker weer welk professioneel gedrag van NIVRE-geregistreerden wordt verwacht.

De nieuwe Gedragsregels zijn opgebouwd rond acht thema's: objectiviteit en onafhankelijkheid, onpartijdigheid, integriteit, betrouwbaarheid, deskundigheid, zorgvuldigheid, transparantie en de verhouding tot de beroepsgroep. Er is meer aandacht voor onafhankelijkheid en het voorkomen van (de schijn van) belangenverstrengeling.

Ook zijn de regels over zorgvuldige en transparante communicatie verder uitgewerkt. Betrokkenen moeten duidelijk worden geïnformeerd over onder meer de rol van de NIVRE-geregistreerde, de werkwijze en het verloop van het proces. Nieuw is bovendien de expliciete aandacht voor grensoverschrijdend gedrag. Van NIVRE-geregistreerden wordt verwacht dat zij bijdragen aan een veilige, integere en respectvolle beroepsomgeving.

Bestuur NIVRE: Zelfregulering heeft een grens



Voorzitter Klaas Brand en directeur Susan Mogony

"De letselschadebranche investeert volop in kwaliteit, opleiding en professioneel handelen. Toch zit daar een paradox. Professionals die zich vrijwillig aan kwaliteitseisen onderwerpen, zijn toetsbaar en aanspreekbaar. Wie buiten dat systeem blijft, kan zich ondertussen nog altijd belangenbehartiger of schade-expert noemen. Nu staatssecretaris Claudia van Bruggen heeft besloten geen wettelijke beroepsregulering en verplichte certificering in te voeren, rijst de vraag: hoe ver kan zelfregulering eigenlijk reiken?`, schrijven directeur Susan Mogony en voorzitter Klaas Brand van het NIVRE in de vorige week verschenen nieuwsbrief.

"Binnen het NIVRE wordt al 35 jaar gewerkt aan kwaliteitsborging. NIVRE Register-Experts volgen een gedegen opleidingstraject, houden via permanente educatie hun vakkennis op peil, zijn gebonden aan gedragsregels en vallen onder tuchtrecht.

Precies daarin schuilt de beperking van zelfregulering. Zelfregulering werkt voor de mensen die ervoor kiezen zich te laten reguleren. Wij kunnen onze eigen kwaliteitseisen verder aanscherpen, maar daarmee bereiken we niet degenen die bewust buiten iedere vorm van kwaliteitsborging blijven.

SLACHTOFFER MOET OP DESKUNDIGHEID KUNNEN VERTROUWEN

Dat is juist bij letselschade een probleem. Slachtoffers schakelen professionele hulp in omdat zij zelf niet over de kennis beschikken om de juridische, medische en financiële gevolgen van hun letsel te overzien. Hoe kunnen zij dan vooraf beoordelen of een belangenbehartiger voldoende deskundig is? Toetsbaarheid is dan ook essentieel. Ook een geregistreerde professional kan een fout maken. Het verschil is dat er normen zijn waaraan zijn handelen kan worden getoetst. Er zijn opleidingseisen, gedragsregels en tuchtrecht.

Daar komt bij dat zelfregulering een ongelijk speelveld creëert. Professionals die kwaliteit willen aantonen, investeren tijd en geld in opleidingen, examens en permanente educatie. Wie zich nergens bij aansluit, hoeft niet aan diezelfde eisen te voldoen.

KWALITEIT MOET HERKENBAAR ZIJN

Nu de overheid vooralsnog niet kiest voor wettelijke regulering, wordt een andere vraag des te belangrijker: als de consument zelf moet kiezen, hoe kan die dan kwaliteit herkennen? De verantwoordelijkheid kan daarvoor niet volledig bij het slachtoffer worden neergelegd. Als de overheid kiest voor zelfregulering en keuzevrijheid, moet een consument ook weten waarop hij moet letten en welke professionals aantoonbaar aan kwaliteitseisen voldoen.

Hoewel de actuele discussie over letselschade gaat, is het vraagstuk breder. Ook bij brand-, technische, agrarische of andere schades moet iemand kunnen vertrouwen op de deskundigheid van een schade-expert`, besluiten zij. ●

NIVRE gaat in 2027 onderscheid invoeren tussen binnen- en buitendienst bij Personenschade

Óók binnen de branche Personenschade zijn de werkzaamheden van NIVRE Register-Experts divers. Waar de ene expert veelvuldig persoonlijk contact heeft met benadeelden en andere betrokkenen, vindt de beroepsuitoefening van een andere expert voornamelijk vanuit kantoor plaats. Om dit verschil in beroepsuitoefening beter herkenbaar te maken, heeft het NIVRE binnen de branche Personenschade gekozen voor een onderscheid tussen Binnendienst en Buitendienst.

Vanaf 1 januari 2027 start de overgangsperiode waarin NIVRE Register-Experts Personenschade hun keuze voor Binnendienst of Buitendienst kunnen doorgeven. De keuze tussen Binnendienst en Buitendienst geldt uitsluitend voor NIVRE Register-Experts Personenschade. Voor kandidaat NIVRE Register-Experts is deze keuze niet van toepassing. Zij maken pas een keuze wanneer zij daadwerkelijk als NIVRE Register-Expert Personenschade worden geregistreerd.

WAT HOUDT BUITENDIENST IN?

Aan de registratie Buitendienst zijn aanvullende voorwaarden verbonden. Een belangrijk onderdeel daarvan is het daadwerkelijk werkzaam zijn in de buitendienst en het onderhouden van fysiek contact met partijen binnen personenschadedossiers. Daarvoor geldt een norm van 40 fysieke bezoeken per PE-periode van twee jaar.

Het bezoek buiten de deur telt alleen mee, als er óók aan minimaal één van de volgende kwalitatieve voorwaarden wordt voldaan voor de beroepsuitoefening:

- integrale dossierverantwoordelijkheid; en/of
- mandaat om zelfstandig besluiten te nemen; en/of
- het opstellen en uitvoeren van een Plan van Aanpak.

De praktische toepassing van deze voorwaarden wordt de komende periode verder uitgewerkt. Daarbij wordt bijvoorbeeld ook gekeken naar situaties waarin een NIVRE Register-Expert niet gedurende een volledige PE-periode als Buitendienst staat geregistreerd.

CONTROLE

Aan het registratiekenmerk Buitendienst wordt ook een vorm van controle verbonden. Het uitgangspunt is dat deze controle steekproefsgewijs plaatsvindt. Het NIVRE heeft inmiddels gesprekken gevoerd met verschillende auditorganisaties over de wijze waarop deze audits praktisch kunnen worden ingericht. Daarbij wordt onder andere gekeken naar de manier waarop de voor een audit benodigde informatie veilig en efficiënt kan worden aangeleverd.

De volgende stap is het verder ontwikkelen van het normenkader voor de audit. Hierin wordt concreet vastgelegd wat wordt getoetst, welke informatie en bewijsvoering daarvoor nodig zijn en wanneer aan de gestelde voorwaarden wordt voldaan .Voor NIVRE is het daarbij belangrijk dat de controle objectief, eenduidig en praktisch uitvoerbaar is en dat iedere NIVRE Register-Expert volgens dezelfde uitgangspunten wordt beoordeeld. ●

Tot half oktober 161 nieuwe inschrijvingen in NIVRE-Register



Tot en met 13 oktober van dit jaar heeft het NIVRE 161 nieuwe schade- en risicoprofessionals ingeschreven in het NIVRE-Register. In dezelfde periode zijn er 46 personen uitgeschreven.

Tussen 20 juli en 13 oktober zijn 40 personen ingeschreven in het NIVRE-Register. Daar staat tegenover dat in dezelfde periode 13 Register-Experts uitgeschreven. De Branchegroep Personenschade was met 19 nieuwe inschrijvingen goed voor bijna de helft van de nieuwe aanwas. Daarna volgen op ruime afstand de Branchegroepen Brand met vijf, Risicodeskundigen en Motorvoertuigen (beide 4), Register Coördinator Fraudebeheersing (RCF) en Aansprakelijkheid Technische Varia (ATV beide 3) en de Branchegroepen Agrarisch en Transport Goederen met elk één.

Hieronder de nieuw inschrijvingen per branchegroep:

Personenschade:
Ruben van den Berg (kandidaat), Chloe Boldizsar-Gardenier (kandidaat), Boyd van Faassen (kandidaat), Mark Geelen (kandidaat) , Divano Hernandez (kandidaat), Stephanie Jaspers-Allerton, Farah el Klahi, Yunus Ozgul, Ecehan Paksoy (kandidaat), Gidion Pijnakker (kandidaat), Karlijn van der Schoot, Ridvan Sevinc, Sebastian Sieburgh, Jamie-Lee Verjans (kandidaat), Nathalie Verzendaal, Danielle Wiggers (kandidaat) en Thomas Witte (kandidaat). Sandra van Woerkom en Kadir Yilmaz.

Brand:
Mariska Bouwmeester, Mathijn Cazemier, William van Klink, Sonja de Lange-Dolmans en Dirk van Zetten.

Risicodeskundigen:
Jelle Huisman, Nigel Huussen, Anton Luinenburg en Robert van der Zee.

Motorvoertuigen:
Arjan Cleven, Vijay Jagan, Marco Onderwater en Joris Zoon (kandidaat).

Register Coördinator Fraudebeheersing:
Cindy Knijnenburg (kandidaat), Ingmar de Koning (kandidaat) en Vinodh Moenasing.

Aansprakelijkheid Technische Varia:
Paul Bun, Ian Gordon (kandidaat) en Fokko Jansma (kandidaat).

Agrarisch: Maiken Scholte
Transport Goederen: Marck de Jongh (Kandidaat).

Uitschrijvingen
Tussen 20 juli en 13 oktober werden 13 experts uit het NIVRE-Register uitgeschreven. Het gaat om zes ingeschrevenen uit de Branchegroep Brand, drie uit de Branchegroep Personenschade en de Branchegroepen Agrarisch, ATV, Motorvoertuigen en Toedrachtsonderzoek elk één.

Aan de uitschrijving lag in drie gevallen een eigen verzoek van de ingeschrevene ten grondslag en bij hetzelfde aantal het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd en het niet meer voldoen aan de NIVRE-voorwaarden. Twee uitschrijvingen waren het gevolg van het vertrek uit het expertisevak en bij één een tuchtrechtelijke beslissing.