

IN DEZE UITGAVE

3. RSA definitief verder als Intact Insurance: Interview met Managing Director Erik Lindeman
6. MSIG Specialty Marine zien volop mogelijkheden voor verdere uitbreiding in dynamische transportverzekeringsmarkt
11. Tiende editie Aon's Global Risk Management Survey: Cyber en bedrijfsstilstand topzorgen bedrijfsleven
14. DUPI betreft eigen mensen bij schrijven nieuw businessplan voor komende jaren. Interview met CEO Peter Kegel.
17. Clyde & Co opent kantoor in Rotterdam via fusie Stadermann Luiten



20. Selma Kuiper (QBE Nederland) verwacht toenemende vraag naar pharma- & life science verzekeringen
23. Arntz| van Helden verstevigt politie als nichepartner met multidisciplinaire aanpak
27. Nieuw onderzoek Hiscox Nederland: Nederlandse bedrijven omarmen AI maar onderschatten risico's
26. Column Yasin Chalabi; Cybercrime in Nederland: AI als versnellende kracht
27. Andre van Strien en Wilco van Schijndel over nieuwe Business Impact Analyse Troostwijk
30. IUMI Congres: Rede Frédéric Denèfle: Risico's en kansen voor maritieme verzekeringssector
31. Rol maritieme verzekeraars bij uitbannen seksueel wangedrag op zee
32. IUMI presenteert jaarcijfers
34. IUMI Congres 2026 volgend jaar in Nederland
35. Interlloyd bruist na ruim twee eeuwen nog volop van energie en ambities

MAINPLUS SCHADEHERSTEL

De effectieve partner in natura schadeherstel voor inboedel en opstal.



39. BHB's Overname Verzekeringsmarkt H1-2025: De verzekeringsmarkt consolideert door
41. Zes ontwikkelingen bepalend voor weerbaarheid verzekeringsmarkt
43. Publicatie KPMG: Van visie naar implementatie: AI-transformatie in de verzekeringssector
46. Artikel Gijs Hoofwijk (MSIG Europe): Voorbereiden op extreem weer
48. NIVRE-nieuws



Jan van Stigt Thans

Het waren 30 mooie jaren

Het was ergens in 1981, toen ik als beginnend verzekerings-journalist bij Assurantie Magazine voor het eerst op de beursvloer kwam in het WTC in Rotterdam. Ik werd er meteen door gegrepen. Het gaf me niet alleen een gevoel van 'thuiskomen' maar vooral van *'this is the place to be'*.

Hoe mooi was het dat ik jaren later, in mijn eerste jaar als zelfstandig ondernemer in 1995, door Otto Bekouw sr. en de inmiddels overleden Joop Waterreus werd gevraagd om de Assurantie-beursnota te gaan schrijven, de eerste periodieke PR-krant van de VNAB met nieuws en achtergronden uit de coassurantiemarkt. Een uitgave die in de jaren erna zou uitgroeien tot het professionele magazine die de VNAB Visie vandaag de dag is. Tot de eerste uitgave van dit jaar heb ik daar aan mee mogen werken, eerst in mijn eentje en later met collega journalisten, laatstelijk Melanie Modderman en Martin Veldhuizen.

Het waren 30 mooie jaren, aanvankelijk met Otto, Joop, Gerda van het secretariaat en Hans Frederiks en Hans Azier van het Beursboekingsbureau. Kort na het besluit de beide beursvloeren te sluiten kreeg ik van toenmalig voorzitter Rolf van der Wal de vraag hoe het contact met de leden in het vervolg het best onderhouden kon blijven worden. Kennelijk viel mijn antwoord in de smaak, want kort daarna maakte ik – als enige 'buitenstaander' – deel uit van zowel de redactie- als de marketingcommissie van de VNAB.

Aan die periode bewaar ik mijn mooiste herinnering. Een buitengewoon boeiende en inspirerende tijd samen met een zeer energieke, enthousiaste en creatieve groep van brancheprofessionals onder leiding van Michel Vervliet. De 'kroketclub', de bijnaam verwijzend naar de lunchvergaderingen bij FCI, bestond verder uit onder meer Rob Schoofs, Carie van Tetterode, Michiel Bredius en Emiel Janssens. Een bron van creativiteit en inspiratie, goed voor enkele mooie initiatieven zoals de nieuwjaarsbijeenkomst, de lezingbijeenkomsten, aandacht voor de instroom van nieuwe medewerkers en het promoten van de coassurantiemarkt als 'de champions league van de verzekeringsbranche.' Ik heb daar ook persoonlijk veel geleerd.

Nogmaals, het waren 30 mooie jaren waar ik met veel plezier en voldoening op terugkijk. Ik focus me nu volledig op Risk & Business. Kortom, de ook mij zo dierbare coassurantiemarkt is voorlopig nog niet van me af.

A new name. A new way to protect business built on proven expertise.

RSA is now Intact Insurance



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 Yasin Chalabi (Hiscox), Gijs Hoofwijk (MSIG Europe) 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



Liberty
Specialty Markets

Ontdek hoe
Liberty Europese
bedrijven helpt
om zich te
versterken.

INVESTEERT IN **EUROPA**

RSA omarmt mijlpaal en gaat definitief verder als Intact Insurance

We willen in meerdere branches vaker optreden als leidende verzekeraar

De naamswijziging was weliswaar al enige tijd aangekondigd, maar begin oktober was het dan eindelijk zo ver. Voortaan gaat RSA verder onder de naam Intact Insurance als onderdeel van Intact Financial Corporation, de grootste schadeverzekeraar van Canada die RSA vier jaar geleden overnam. “Mede daardoor hebben we sindsdien ons productenpalet en medewerkerskorps kunnen uitbreiden, kunnen we meer capaciteit beschikbaar stellen aan *broking partners* om risico’s van klanten te verzekeren en treden we vaker op als *lead* verzekeraar. Dat zal de komende jaren op al die terreinen alleen maar meer worden”, zegt Erik Lindeman, *Managing Director* voor het Nederlands bedrijf en *Head of Management Liability Europa*.



Erik Lindeman kijkt tevreden terug op de eerste vier jaar van werken onder de Intact-vlag. “Mede door de financiële draagkracht van ons moederbedrijf hebben we ons productenpalet verder kunnen uitbreiden met proposities zoals Cyber, Management Liability (waaronder D&O) en Technology. Ook biedt de schaalvergroting ons mogelijkheden om verder te investeren in ons personeelskorps, zowel kwalitatief als kwantitatief.”

Desgevraagd zegt hij enthousiast te zijn over de overgang van RSA naar Intact Insurance. “RSA was vanaf de oprichting, oorspronkelijk als Sun Fire Insurance Office in 1710, ruim drie eeuwen lang een begrip in de sector. En we gaan nu verder onder Intact. De naamswijziging bevordert onze wereldwijde herkenbaarheid voor klanten, *broking* en *business partners*, en het verenigt ons onder één identiteit – met een gedeelde missie, eenduidige

groeiambities en voortdurende focus op vertrouwde verzekeringsexpertise, sterke service en groot maatschappelijk besef – dat ons onderscheidt in de markt.”

RUIM 20 JAAR IN DE BRANCHE

Erik loopt inmiddels al meer dan 20 jaar mee in de verzekeringsbranche, waar hij na zijn studie Business Administration aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam zijn eerste schreden zette bij Meeûs, waar hij ruim 3,5 jaar heeft gewerkt als Business Analyst en *Team Manager* Small Business Insurance. Daarna maakte hij de overstap naar Marsh waar hij gedurende negen jaar werkzaam was in verschillende rollen, laatstelijk als *Client Segment Leader Risk Management*.

Vanaf april 2017 is hij werkzaam bij RSA, aanvankelijk als *Commercial Director* Benelux en sinds juni 2018 als *Managing Director*. Daar is sinds vorig jaar februari de functie van *Head of Management Liability Lines* bijgekomen voor Europa waar het bedrijf behalve in Nederland ook kantoren heeft in België, Frankrijk en Spanje. Op de Rotterdamse vestiging op de 24e verdieping in de kantoorstoren Delftse Poort werken ca. 50 medewerkers, die zich van oudsher bezighouden met activiteiten op het gebied van *Property, Construction, Marine, Liability* en *Professional Indemnity*. Daar zijn de laatste jaren, mede door de kracht van Intact, de branches *Cyber, Management Liability* en *Technology* bijgekomen.

STERK GROEIPAD MEDE DANKZIJ SUCCESVOLLE ACQUISITIES

Zoals aangegeven, heeft Intact Financial Corporation in 2021 RSA overgenomen en heeft de afgelopen twee decennia een explosieve groei doorgemaakt. Intact heeft toegang tot grofweg 70% van de wereldwijde verzekeringsmarkt voor *Specialty Lines* en verzekert risico’s in meer 150 landen – een groot voordeel van de organisatie in het verzorgen van verzekeringsdekking en service voor klanten met internationale activiteiten en verzekeringsbehoeften.

Na de overname van RSA telt het bedrijf vandaag de dag wereldwijd 31.000 medewerkers verdeeld over 250 kantoren in vier regio's: Canada, VS, UK en Europa. Met een premieomzet van 24 miljard Canadese dollars (omgerekend ruim 15 miljard euro) is het niet alleen de grootste schadeverzekeraar in land van origine maar qua beurswaarde de nummer twaalf in de wereld. De verzekeringsactiviteiten kunnen worden onderverdeeld in drie divisies: *Personal Lines*, *Commercial Lines* en *Specialty Lines*. "En vooral deze laatstgenoemde divisie willen we de komende jaren significant uitbouwen, waaronder in Nederland en in de andere Europese landen waarin we actief zijn."

UITBREIDING PRODUCTENPALET

Desgevraagd zegt Erik Lindeman, de *Managing Director* van Intact Insurance in Nederland, met tevredenheid terug te kijken op

We willen de divisie specialty lines de komende jaren significant uitbouwen, waaronder in Nederland en in de andere Europese landen waarin we actief zijn

de eerste vier jaar van werken onder de Intact-vlag. "Zo hebben we mede door de financiële draagkracht van ons moederbedrijf ons productenpalet verder kunnen uitbreiden met proposities



Nadia Cote (Intact Insurance):

"Een cruciaal moment voor onze activiteiten in Europa en het VK"



RSA heeft zijn naam officieel veranderd in Intact Insurance in heel Europa, het Verenigd Koninkrijk en Ierland. "Dit is een belangrijke mijlpaal in de ontwikkeling van het bedrijf, waarbij alle activiteiten worden samengebracht onder één wereldwijd merk. De overgang weerspiegelt een gedeeld doel, gedeelde waarden en ambities, en versterkt onze groeistrategie om een toonaangevend bedrijf in Specialty Lines verzekeringen op te bouwen in Europa en het Verenigd Koninkrijk", aldus de verzekeraar in zijn officiële persbericht van 6 oktober jl.

"De overgang naar Intact Insurance is meer dan alleen een verandering van naam en identiteit. Het staat voor een nieuwe manier van zakendoen, ondersteund door diepgaande expertise, betrouwbare samenwerking en een toewijding aan deskundige risico-oplossingen en aan het bieden van zinvolle ondersteuning aan klanten op de momenten dat ze dat nodig hebben."

Intact Insurance Europe biedt een breed portfolio van gespecialiseerde verzekeringsproducten en services, waaronder op het gebied van *Property, Marine, General Liability, Professional Liability, Directors & Officers (D&O) Liability and Technology/IT*. Deze oplossingen worden verzorgd door een toegewijd team van specialisten en kunnen worden geleverd via ons wereldwijde kantorennetwerk in meer dan 150 landen.

Nadia Côté, CEO Europa en *Head of Specialty Lines* voor het Verenigd Koninkrijk, verklaart: "Deze *rebranding* is een cruciaal moment voor onze activiteiten in Europa en in het Verenigd Koninkrijk. Als Intact Insurance brengen we lokale aanwezigheid en wereldwijde expertise samen om onze klanten en *broking partners* een meer verbonden en consistente ervaring te bieden. Het is een grote stap voorwaarts die ons vermogen versterkt om klanten met nationale, internationale en complexe risico's met vertrouwen en flexibiliteit te bedienen."

Intact Insurance maakt deel uit van Intact Financial Corporation, de grootste aanbieder van schadeverzekeringen in Canada, leidende verzekeraar in Commercial Lines in het Verenigd Koninkrijk en Ierland, alsook een toonaangevende internationale Specialty Lines verzekeraar met sterke groeiambities waaronder in Europa. Het bedrijf is organisch en door acquisities gegroeid tot ca. 24 miljard Canadese dollar aan verzekeringspremies per jaar, met een wereldwijd team van 31.000 medewerkers.

Binnen een jaar willen we ons productenpalet in de regio verder uitbreiden met meer *Specialty Lines* proposities waaronder *Renewal Energy*, *Surety* en Kredietverzekeringen

zoals *Cyber*, *Management Liability* (waaronder *D&O*) en *Technology*. Ook biedt de schaalvergroting ons mogelijkheden om verder te investeren in ons personeelskorps, zowel kwalitatief als kwantitatief. De afgelopen twee jaar hebben we tal van nieuwe medewerkers in dienst genomen. En *last but not least* hebben we door onze versterkte financiële positie onze tekencapaciteit fors kunnen uitbreiden, waardoor we niet alleen meer risico's kunnen accepteren maar ook vaker de lead kunnen nemen. Momenteel treden we in ongeveer de helft van de verzekeringsprogramma's als leidende verzekeraar op en de rest als volg- of excedentverzekeraar, en het aandeel leidende posities willen we laten stijgen."

Wat kunnen broking partners en klanten op het Europese vasteland de komende jaren verder verwachten van Intact Insurance? Erik zegt daarover: "Een verdere uitbreiding op alle genoemde terreinen. Zo zullen we al binnen een jaar ons productenpalet in de regio verder uitbreiden met meer *Specialty Lines* proposities waaronder *Renewal Energy*, *Surety* en Kredietverzekeringen. En hiernaast blijven we investeren in onze verzekerings-, schade- en riskprofessionals teneinde ons groeiende klantenbestand optimaal te kunnen blijven bedienen."

VERANTWOORDELIJKHEID VERZEKERINGSBRANCHE

Behalve over het eigen bedrijf is Erik ook positief gestemd over de toekomst van de verzekeringsbranche, zeker ook wat de zakelijke (coassurantie)markt in ons land betreft. "De wereld om ons heen verandert in rap tempo. Continu evoluerende dynamieken vragen veel van het aanpassingsvermogen en weerbaarheid van onze klanten, zoals ingegeven door klimaatverandering, geopolitieke situaties, sanctiepakketten, kwaliteitseisen, kansen én gevaren van toenemende mogelijkheden met data en technologie. De verzekeringsbranche is onmisbaar voor bedrijven om zich met vertrouwen te kunnen richten op het behalen van hun doelen en ambities."

En vandaar ook de reden dat we als Intact hierop meebewegen met de ontwikkeling van nieuwe verzekeringsproposities, versnellen van werkprocessen, investering in innovaties en het ondersteunen van klimaatdoelen, teneinde nu en in de toekomst de bedrijfscontinuïteit van onze verzekerden te beschermen met passende verzekeringsoplossingen. En dat doen we in nauwe samenwerking met klanten, *broking* en *business partners*. ■

De verzekeringsbranche is onmisbaar voor bedrijven om zich met vertrouwen te kunnen richten op het behalen van hun doelen en ambities

A new name. A new way to protect business built on proven expertise.

RSA is now Intact Insurance



Tom Oostra en René van de Wiel (MSIG Specialty Marine) zien volop mogelijkheden voor verdere uitbreiding in dynamische transportverzekeringsmarkt

Meedenken, meebewegen en meegroeien met ontwikkelingen en expansie bij klanten

'Marine' is al geruime tijd 'hot' in de mondiale verzekeringsmarkt. Mede door de jarenlange 'harde markt', de gestegen premies, de toegenomen preventie en de daardoor verbeterde verzekeringstechnische resultaten zien steeds meer verzekeraars en MGA's heil in deze branche, die zich van oudsher kenmerkt door sterke concurrentie en marginale rendementen. Bij MSIG Specialty Marine (voorheen MS Amlin Marine), marktleider in Nederland, zien ze deze marktontwikkelingen echter vol vertrouwen tegemoet. "Niet in de laatste plaats omdat er weinig providers in de markt zijn, die, zoals wij, volledig gespecialiseerd zijn in (maritieme) transportverzekeringen en daardoor makelaars en bedrijven op een breed terrein kunnen ondersteunen en oplossingen kunnen bieden bij het afdekken van maritieme risico's", stellen CEO Tom Oostra en Country Manager René van de Wiel.

We spreken beiden aan de vooravond van het IUMI Congres, de jaarlijkse marktbijsameling voor de mondiale maritieme verzekeringswereld, op de elfde verdieping van het WTC-gebouw in hartje Rotterdam. Eerstgenoemde is sinds 2008 werkzaam in de verzekeringsbranche, vanaf het begin bij zijn huidige werkgever en rechtsvoorgangers, en sinds 2010 in de markt voor maritieme & transportverzekeringen. Tussen 2013 en 2018 werkte hij voor MS Amlin vanuit Londen met een wereldwijde focus op portefeuillemanagement in het maritieme segment voor de portefeuilles in Londen, Europa, Azië, het Midden-Oosten en deels Noord-Amerika. Na de samenvoeging van de transportactiviteiten van MS Amlin Europe Marine & RaetsMarine fungeerde hij sinds 2018 als directeur van MSIG Europe en sinds juni van dit jaar als CEO bij MSIG Specialty Marine.

René van de Wiel is nóg langer actief in de verzekeringsbranche, waarin hij in 1991 zijn eerste stappen zette bij Nationale-Nederlanden. Vanaf het begin heeft hij altijd in de transportverzekeringssector gewerkt, sinds 1998 bij MSIG en rechtsvoorgangers: AMEV Interlloyd, FCI, Amlin Europe, MS Amlin Marine en eveneens sinds juni 2025 dus bij MSIG Specialty Marine als Country Manager Nederland en Product Leader Hull. Hij vervult al enkele decennia een leidende rol in zowel de Nederlandse transportverzekeringsmarkt als in het internationale casco- en aanbouwsegment

MARKTLEIDER IN NEDERLAND

MSIG Specialty Marine is wereldwijd actief met een team van bijna 225 professionals vanuit kantoren in Nederland, België, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Singapore (zie kader), waarvan er ongeveer 130 werkzaam zijn vanuit de Rotterdamse vestiging. "We zijn een productgeoriënteerde



Tom Oostra: "De ontwikkeling dat schepen steeds groter worden houdt de gemoederen van de sector in toenemende mate bezig. Datzelfde geldt voor de energietransitie en de hieruit voortvloeiende komst van nieuwe, alternatieve brandstoffen zoals waterstof en kernenergie, de toenemende investeringen in defensieschepen, en de risico's die voortvloeien uit de kennis- en personeelstekorten in de gehele maritieme keten waardoor de kans op schade toeneemt."

verzekeraar en hebben één van de breedste productportfolio's binnen de maritieme verzekeringsmarkt met oplossingen voor Casco, Goederen en Aansprakelijkheid. Daarnaast zijn wij een belangrijke speler in een aantal nichemarkten waarin we ons sterk internationaal positioneren", benadrukken Tom en René.

Die nichemarkten zijn Protection & Indemnity, zowel Owner's P&I als Charterer's Liability; Aanbouw, met name van meer specialistische schepen zoals superjachten, ijsbrekers en militaire schepen; Jachten, van pleziervaartuigen tot superjachten; Specialistische cascorisico's zoals de baggerij en heavy lift; en Politieke Risico's, met name Political Violence. "We richten ons kort gezegd op alles wat lading vervoert en op zee of vóór de maritieme industrie werkt: vervoerders, logistieke bedrijven, baggerij- en offshorebedrijven, scheepswerven, jacht- en scheepsbouwers en bedrijven die landmaterieel vervaardigen en gebruiken."

Specialisatie, consistentie en partnerschap: daarin ligt de kracht van ons bedrijf

De portefeuille omvat circa \$ 450 miljoen aan bruto geschreven premie, waarvan \$ 225 miljoen in Nederland, en vertegenwoordigt daarmee ongeveer 1,2% van de wereldwijde maritieme verzekeringsmarkt. "We zijn in ons land marktleider met een aandeel van ongeveer 30%, in België en Frankrijk zijn wij een belangrijke speler en in het VK zijn we een leider in niche-segmenten", vertelt René. In meer dan 75% van de dossiers treedt MSIG Specialty Marine op als leidende verzekeraar voor onderschrijving, schadebehandeling en aanvullende diensten zoals riskmanagement, schadepreventie, regres en opleidingen.

SPECIALISATIE, CONSISTENTIE EN PARTNERSCHAP

Specialisatie, consistentie en partnerschap: daarin ligt volgens Tom en René de kracht van hun bedrijf. Bovendien is het bedrijf, mede door een sterke moeder, goed gekapitaliseerd en wordt als MGA, behalve met MSIG Europe, wereldwijd met nog een 30-tal risicodragers samengewerkt om makelaars en hun klanten optimaal van dienst te kunnen zijn. "Zo houden wij als één van de weinige aanbieders in ons segment uitsluitend bezig met (maritieme) transportverzekeringen en hebben wij op alle terreinen ervaren specialisten in dienst. We zijn een product gestuurde organisatie die zich onderscheidt door een breed productaanbod en we ondersteunen makelaars en hun klanten daarnaast bij de schadeafwikkeling en op het gebied van regres, schadepreventie en riskmanagement", licht Tom toe."

"We zijn dan ook meer dan een verzekeraar alleen en positioneren ons als strategische risico- en businesspartner voor klanten in de transportsector. Dat komt onder meer tot uiting in ons streven naar duurzame, meerjarige relaties met klanten en makelaars", vult René aan. "Daardoor kunnen we meegroeien met de activiteiten en de groei van onze klanten en hen met



René van de Wiel: "We bouwen voort op onze sterke positie in Europa en versterken onze aanwezigheid in groeiemarkten, waaronder Azië door middel van uitbreiding van onze activiteiten op ons kantoor in Singapore met underwriting. Daarnaast liggen onze strategische speerpunten bij productuitbreiding (bijvoorbeeld in logistieke aansprakelijkheid en Project Cargo) en bij het blijven investeren in het aantrekken en ontwikkelen van jong talent."

raad en daad bijstaan en desgewenst begeleiden bij nieuwe ontwikkelingen, zoals de energietransitie, en overnames, die hun risicoprofiel kunnen veranderen. We vinden het belangrijk om een rol hierin te spelen."

GROEI GEEN DOEL OP ZICH

Hoewel groei volgens Tom en René bij MSIG Specialty Marine geen doel op zich is, heeft de MGA de afgelopen jaren – "tegen de markttrend in" – de afgelopen jaren een gemiddelde groei gerealiseerd van zo'n zes procent per jaar. We streven naar stabiliteit en hechten veel waarde aan een duurzaam acceptatiebeleid dat gericht is op de lange termijn, ondanks geopolitieke onzekerheden. De groei werd zowel gerealiseerd door de uitbreiding van de activiteiten van bestaande klanten als door de komst van nieuwe klanten. Behalve in Nederland zijn we ook gegroeid in Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk en richten we ons op verdere uitbreiding in kansrijke markten binnen Europa en Azië."

BIJZONDERE PLEK IN TOTALE VERZEKERINGSBRANCHE

Volgens Tom en René neemt 'Marine' van oudsher een bijzondere plek in binnen de totale verzekeringsindustrie. Het is weliswaar

Als één van de weinige aanbieders in ons segment houden we ons uitsluitend bezig met (maritieme) transportverzekeringen

een voor bedrijven en economieën belangrijke markt – ‘Zonder transport staat immers alles stil’, luidde ooit een bekende reclameslogan – en bovendien kun je met een wereldwijde premieomzet van momenteel ca. \$ 40 miljard ook financieel spreken van een markt van enige betekenis. Maar binnen de totale schadeverzekeringsmarkt neemt *marine* met een omzet van slechts één procent een zeer bescheiden plaats in.

Bovendien is transport bij de meeste verzekeraars één van de branches is waarop men actief is en is mede daardoor ook de focus op dit segment navenant. Bij MSIG Specialty Marine is dat echter volstrekt anders. “Wij zijn één van de weinige grote verzekeraars die zich uitsluitend toeleggen op (maritieme) transport- en *specialty*-verzekeringen. Daardoor kunnen wij makelaars en bedrijven op een breed terrein ondersteunen en oplossingen bieden bij het afdekken van maritieme risico’s”, benadrukt Tom.

René vult aan: “Van oudsher zijn het Verenigd Koninkrijk, mede door Lloyd’s, en Europa belangrijke kernmarkten voor transportrisico’s. Wat verder niet onvermeld mag blijven, is dat tegenwoordig ongeveer 30% van de wereldwijde premieomzet uit Azië afkomstig is, wat deze regio tot een cruciale groeiemarkt maakt. Dat is dan ook een belangrijke reden waarom wij als MSIG Specialty Marine (voorheen MS Amlin Marine) sinds 1 september jl. vanuit ons kantoor in Singapore, dat een kwart eeuw als hub heeft gefungeerd voor de afwikkeling van schadeclaims, ook direct verzekeringen zijn gaan sluiten.”

MARGINALE RESULTATEN

De wereldwijde transportverzekeringsbranche kenmerkt zich van oudsher door sterke onderlinge concurrentie en mede daardoor door scherpe tarieven en marginale resultaten. De *combined ratio* schommelt al jaren rond de 100%, wat aangeeft dat de sector als geheel niet erg winstgevend is. Volgens recente cijfers van IUMI groeide de mondiale premieomzet het afgelopen jaar met 1,5% en voor de komende jaren wordt een verdere groei van gemiddeld zo’n 3% per jaar voorzien.

Zoals in de aanhef aangegeven is ‘maritieme’ transportverzekeringsbranche de laatste tijd, mede door de verbeterde premiestelling en resultaten, in trek bij steeds meer aanbieders, zeker ook in Nederland. Die trend nemen Tom en René ook waar op de Londense *Wholesale* markten, wat een premiedaling met zich meebrengt, zij het een lichte.

VERTROUWEN IN DE TOEKOMST

Resultaten uit het verleden geven weliswaar geen garantie voor de toekomst, maar ze sterken bij Tom en René wel het vertrou-

wen in een goede toekomst. Eerstgenoemde daarover: “Wij zijn de afgelopen jaren – tegen de markttrend in – met gemiddeld 6% per jaar gegroeid, voornamelijk door middel van een uitbreiding van onze activiteiten bij bestaande klanten maar ook door de komst van een aantal nieuwe klanten. Ook voor de komende jaren zien wij volop mogelijkheden voor verdere groei.”

Desgevraagd licht hij toe: “Wij zijn ervan overtuigd dat bedrijven in de (maritieme) scheepvaartindustrie, waaronder de baggerij en scheepswerven, ondanks de huidige moeilijke marktomstandigheden zullen blijven groeien. Ook de ontwikkelingen met betrekking tot de energietransitie bieden kansen. Daarnaast zien we verdere groeimogelijkheden door middel van *cross-selling* met de producten van de overige bedrijfsonderdelen van ons moederbedrijf MS & AD Insurance Group en de andere MSIG-entiteitenwereldwijd, bijvoorbeeld op het gebied van *charterers liability*.”

Hoe meer technologie aan boord, des te complexer het wordt. Bovendien doet hierdoor ook het cyberrisico steeds meer zijn intrede

René vult aan: “Het belangrijkste verschil met de nieuwkomers en de reeds actieve spelers op de *marine*-markt is dat wij ons uitsluitend met transportverzekeringen bezighouden en een breed productenpalet hebben. Bovendien hebben we op alle terreinen specialisten in huis met veel kennis en ervaring op hun vakgebied en kunnen we makelaars en hun klanten niet alleen deskundig begeleiden op verzekeringsgebied, maar ook op andere terreinen, zoals schadebehandeling, regres en schadepreventie. Daarnaast stellen we ons *know how* aan hen ter beschikking via opleidingen en workshops van onze eigen Marine Academy, publiceren we *whitepapers* en werken we nauw samen met experts en juridische adviseurs. Ook sponsoren we de nieuwe leerstoel voor Sustainable Shipping aan de Erasmus Universiteit.”

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Door hun decennialange werkervaring in de marine-industrie hebben Tom en René een goed beeld van het reilen en zeilen binnen de mondiale (maritieme) transportverzekeringsmarkt en op de belangrijkste trends en recente ontwikkelingen.

René wijst als eerste op de toenemende complexiteit van risico’s, die in zijn ogen onder meer het gevolg is van de komst van meer technologie aan boord van schepen. “Hoe meer technologie aan boord, des te complexer het wordt. Bovendien doet hierdoor ook het cyberrisico steeds meer zijn intrede.



MSIG
SPECIALTY MARINE



Tom Oostra
CEO

INSURANCE COVERS:

- SPICE
- BUILDERS RISK
- CARGO LIABILITY
- INLAND HULL
- SHIPOWNERS P&I
- OCEAN HULL
- YACHT
- POLITICAL VIOLENCE
- LAND-BASED EQUIPMENT
- CHARTERS LIABILITY
- LEAD YACHT
- CARGO

BELGIUM • FRANCE • NETHERLANDS • GERMANY • UK • SINGAPORE

msigspecialtymarine.com

MS Amlin Marine NV gaat verder onder de naam MSIG Specialty Marine NV



MS Amlin Marine NV heeft per 1 juli 2025 haar naam gewijzigd in MSIG Specialty Marine NV. “Deze verandering is een belangrijke stap in het afstemmen van onze identiteit op het wereldwijde MSIG-merk en weerspiegelt twee strategische bewegingen: een sterke aansluiting bij onze moedermaatschappij (MS&AD Insurance Group) en een hernieuwde focus op het wereldwijde Specialty Marine segment. Dit zorgt voor een krachtiger, consistentere en beter afgestemd aanbod richting

onze klanten in Europa, het VK en Azië, waarbij actief wordt samengewerkt met andere MSIG-entiteiten”, licht de verzekeraar de nieuwe naam toe.

“De nieuwe naam versterkt daarnaast het streven om deskundige, gespecialiseerde maritieme verzekeringen aan te bieden onder een uniform en wereldwijd erkend merk, met behoud van hetzelfde vertrouwde team, dezelfde diensten en dezelfde toewijding aan onze klanten en partners.”

Deze *rebranding* vindt plaats in het kader van een bredere afstemming van de Europese activiteiten. In juni 2024 kondigde aandeelhouder, Mitsui Sumitomo Insurance, zijn voornemen aan om twee van zijn Europese dochterondernemingen, MS Amlin Insurance SE en MSIG Insurance Europe AG, samen te voegen tot één entiteit onder de naam MSIG Europe SE.

“Deze veranderingen hebben alleen betrekking op het merk en de structuur. Er zal geen verstoring zijn van onze dagelijkse activiteiten en onze toewijding aan uitstekende dienstverlening blijft ongewijzigd. Onze eerste prioriteit is het waarborgen van stabiliteit voor onze partners en een naadloze voortzetting van onze samenwerking”, aldus de verzekeraar.

Daarnaast wordt de markt geconfronteerd met een stijgende frequentie van branden aan boord van container- en andere vrachtschepen en zien we ook het aantal ladingdiefstallen weer toenemen.”

De ontwikkeling dat schepen steeds groter worden, vormt volgens Tom een ander risico dat de gemoederen van de sector in toenemende mate bezighoudt. “Datzelfde geldt voor de energietransitie en de hieruit voortvloeiende komst van nieuwe, alternatieve brandstoffen zoals waterstof en kernenergie, de toenemende investeringen in defensieschepen, en de risico's die voortvloeien uit de kennis- en personeelstekorten in de gehele maritieme keten waardoor de kans op schade toeneemt. Daarnaast houden de geopolitieke ontwikkelingen o.a. door de oorlog in Oekraïne, de onrust in het Midden-Oosten en de onzekerheid rond de handelstarieven de gemoederen van de sector in toenemende mate bezig.”

DOORGAAN OP INGESLAGEN WEG

Wat kunnen makelaars en ondernemingen de komende jaren van het 'nieuwe' MSIG Specialty Marine verwachten? “In de eerste plaats dat we doorgaan op de ingeslagen weg”, benadrukt Tom. “Ook in de komende, uitdagende marktomstandigheden zullen wij ons blijven richten op het aanbieden van specialistische producten, een stabiel en consistent prijsbeleid gericht op rendement en duurzame relaties met onze makelaars en hun klanten. Daarnaast zullen we hen met raad en daad terzijde staan op het gebied van riskmanagement en bij de afwikkeling van schadeclaims. Zo zullen we nog meer gaan investeren in data & technologie, bijvoorbeeld met gebruik van robotisering en AI, waarmee we in het schadeproces reeds zijn gestart.”

René haakt in: “We bouwen voort op onze sterke positie in Europa en versterken onze aanwezigheid in groeiemarkten, waaronder Azië door middel van uitbreiding van onze activiteiten op ons kantoor in Singapore met *underwriting*. Daarnaast liggen onze strategische speerpunten bij productuitbreiding (bijvoorbeeld in logistieke aansprakelijkheid en *Project Cargo*) en bij het blijven investeren in het aantrekken en ontwikkelen van jong talent. Door te blijven investeren in technologie, kennis en strategische samenwerking – zowel intern als extern – ontwikkelen we innovatieve oplossingen die inspelen op de veranderende risico's van onze klanten.”

“Het ontwikkelen van nieuw talent is hierbij essentieel en jonge mensen krijgen bij ons de kans om te groeien zowel binnen een aandachtsgebied als in de breedte, over meerdere aandachtsgebieden heen,” vult Tom aan. “Onze mensen maken het verschil. Zij zijn *empowered*, werken grensoverschrijdend samen en nemen verantwoordelijkheid. Op die manier blijven we concurrerend, met minder mensen, maar met meer specialisatie en slagkracht en kunnen we zo makelaars en bedrijven onze meerwaarde blijven bieden.” ■

MSIG Specialty Marine gaat na 25 jaar in vestiging Singapore ook verzekeringen accepteren



Na 25 jaar als hub te hebben gefungeerd voor de afwikkeling van schadeclaims in de regio sluit MSIG Specialty Marine (voorheen MS Amlin Marine) per 1 september jl. vanuithaar haar kantoor in Singapore ook direct verzekeringen.

In een toelichting zegt CEO Tom Oostra, dat Azië een enorme groeiemarkt is voor (maritieme) transportverzekeringen. “De wereldwijde transportverzekeringmarkt heeft momenteel een omzet van \$ 40 miljard, waarvan ongeveer 30% afkomstig is uit Azië. Zo heeft de Aziatische markt een behoorlijke P&I-portefeuille, is de aanbouwmarkt sterk groeiende en zal door de komst van wettelijke verplichtingen voor maritieme verzekeringen de aansprakelijkheidsmarkt een boost krijgen. Door de uitbreiding van het dienstenpalet van ons kantoor in Singapore gaan we onze aanwezigheid in Azië versterken.”

We zullen nog meer gaan investeren in data & technologie, bijvoorbeeld met gebruik van robotisering en AI

Tiende editie Aon's Global Risk Management Survey:
Nieuwe realiteit vraagt om structurele digitale en algehele
weerbaarheid voor organisaties

Cyber en bedrijfsstilstand topzorgen bedrijfsleven, geopolitieke risico's snelst opkomende bedreiging

Bedrijven staan wereldwijd onder toenemende druk van een risicolandschap dat complexer en onvoorspelbaarder is dan ooit. Waar volatiliteit en onzekerheid de enige constante lijken, blijven cyberrisico's en bedrijfsstilstand de grootste zorgen – terwijl geopolitieke dreigingen in rap tempo terrein winnen. Dat blijkt uit de tiende editie van de tweejaarlijkse Global Risk Management Survey (GRMS), uitgevoerd onder meer dan 3.000 bij risicomanagement betrokken beslisers uit 63 landen.



Cyberrisico's en bedrijfsonderbrekingsrisico's raken volgens het onderzoek steeds meer met elkaar verweven, waarbij AI en ransomware de operationele kwetsbaarheid vergroten. Daarnaast geven geopolitieke volatiliteit en verstoring van de toeleveringsketen een nieuwe vorm aan handelsstromen en investeringsstrategieën in de EMEA-regio.

De EMEA-regio is bijzonder kwetsbaar vanwege het diverse regelgevingslandschap, de uiteenlopende niveaus van cybervolwassenheid en de toenemende digitalisering van kritieke infrastructuur. Geopolitieke spanningen versterken de cyber-risico's, waarbij nationale actoren proxygroepen inzetten om organisaties aan te vallen en bedrijfsactiviteiten te verstoren. "Organisaties die weerbaarheid tot onderdeel van hun kernstrategie maken, zijn beter voorbereid om met onzekerheid om te gaan en uitdagingen om te zetten in groeikansen", aldus het rapport.

CYBER: HARDNEKKIGE NUMMER ÉÉN

Voor het zesde jaar op rij voeren cyberdreigingen de lijst van risico's voor het bedrijfsleven aan. Nog nooit hield een risico zo lang de koppositie vast. De verklaring ligt in de razendsnelle evolutie van digitale dreigingen. "Het risico is ongrijpbaar en wordt telkens aangejaagd door nieuwe ontwikkelingen: als eerst de strengere privacywetgeving, vervolgens de pandemie met



Alex van den Doel: "AI is nu de grote aanjager voor cybercriminaliteit, waardoor het risico verder groeit."

meer thuiswerkenden als gevolg en grootschalige ransomware-aanvallen die bedrijven compleet stillegden. AI is nu de grote aanjager voor cybercriminaliteit, waardoor het risico verder groeit", analyseert Alex van den Doel, *managing director* van Aon's Global Risk Consulting.

Cyber blijft het grootste risico in de EMEA-regio, die wordt geconfronteerd met een sterke toename van ransomware, aanvallen door nationale staten en kwetsbaarheden in de toeleveringsketen. Het toenemende gebruik van AI verandert ook het dreigingslandschap, waardoor geavanceerdere aanvallen mogelijk worden en de snelheid en omvang van cyberincidenten toenemen. Tegelijkertijd zetten de zich ontwikkelende cyber- en AI-regelgeving organisaties onder druk om zich aan te passen aan nieuwe openbaarmakingsregels en de naleving te versterken om boetes en reputatieschade te voorkomen.

Het is volgens de onderzoekers bemoedigend dat de cybervolwassenheid toeneemt. Klanten kopen hogere limieten, ondersteund door een versoepelende markt en verbeterde analyses. “De sleutel tot veerkracht ligt echter in het kwantificeren van de blootstelling aan cyberrisico’s en het ontwikkelen van robuuste plannen voor bedrijfscontinuïteit en incidentrespons. Organisaties die investeren in regelmatige cyberrisicobeoordelingen, tabletop-oefeningen en crossfunctioneel crisismanagement zullen snel kunnen reageren en de operationele *downtime* tot een minimum kunnen beperken wanneer zich een incident voordoet.”

BEDRIJFSSTILSTAND STILLE DREIGING; GEOPOLITIEKE RISICO’S IN DE TOP 10

Op de tweede plaats staat bedrijfsstilstand, dat steeds meer gedaantewisselingen kent: van haperende toeleveringsketens en geopolitieke blokkades tot klimaatgerelateerde verstoringen en het uitvallen van cruciale medewerkers. Opvallend: 70% van alle uitkeringen onder cyberverzekeringen betreft bedrijfsstilstand, wat de verwevenheid van beide risico’s benadrukt. Voor het eerst in twintig jaar verschijnen geopolitieke spanningen in de mondiale top 10 risico’s. De verschuiving van plaats 21 naar 9 weerspiegelt de veranderende wereldorde en de noodzaak voor organisaties om sneller en flexibeler in te spelen op internationale crises.

Organisaties die weerbaarheid tot onderdeel van hun kernstrategie maken, zijn beter voorbereid om met onzekerheid om te gaan en uitdagingen om te zetten in groeikansen

Geopolitieke instabiliteit is in 2025 uitgegroeid tot een van de vijf grootste risico’s voor EMEA. Dit weerspiegelt de blootstelling van de regio aan meerdere conflicten – onder meer in Oekraïne, het Midden-Oosten en delen van Afrika – en aan toenemend protectionisme en uiteenlopende regelgeving. Deze dynamiek verstoort de toeleveringsketens rechtstreeks, vertraagt de exportgroei en creëert een nieuw tijdperk van onzekerheid voor organisaties in de hele regio. Ook de Amerikaanse invoerheffingen hebben een aanzienlijke impact op bedrijven in EMEA. Tegelijkertijd geeft het Chinese handelsbeleid een nieuwe vorm aan de wereldwijde handelsstromen.

De gevolgen van de gestegen energiekosten als gevolg van de oorlog in Oekraïne zijn nog steeds voelbaar, met name in Europa, waar bedrijven te maken blijven hebben met hogere inputkosten en hun inkoopstrategieën herzien. Verstoringen in het scheepvaartverkeer in het Midden-Oosten, zoals in de Rode Zee, hebben geleid tot vertragingen in de goederenlevering en hogere transportkosten, met alle gevolgen van dien voor detailhandelaren en fabrikanten.

Er is een parallel te trekken tussen de huidige perceptie van AI-risico’s en die van cyberrisico’s twaalf jaar geleden

Als reactie hierop diversifiëren veel EMEA-organisaties hun handelsstromen, verbreden ze hun klantenbestand en investeren ze in lokale productiecapaciteit om hun afhankelijkheid van afzonderlijke regio’s te verminderen. Horizonverkenning, scenarioplanning en politieke risicoverzekeringen winnen ook aan populariteit, nu leiders trachten te anticiperen op verstoringen en hun inkomstenstromen te beschermen.

WETGEVING ZET BEDRIJVEN IN BEWEGING

Veel organisaties hebben nog altijd geen bedrijfscontinuïteitsplan (BCP) opgesteld. Vanaf 2026 verandert dit noodgedwongen: dan treden de Wet weerbaarheid kritieke entiteiten (Wwke) en de Cyberbeveiligingswet (Cbw, implementatie van NIS2) in werking. Kritieke sectoren zoals energie, zorg, transport, financiële dienstverlening, overheid en voedselproductie met een grote maatschappelijke impact worden verplicht om zowel een BCP als een noodherstelplan te hebben. Daarmee bekrachtigt de overheid de door Europese wetgeving aangestuurde noodzaak van structurele weerbaarheid; essentieel in een wereld waar cyber en bedrijfsstilstand nauw verweven zijn.

Op de zesde plaats staat regelgevingsverandering, een groeiende zorg in de hele EMEA-regio. Van AI-governance tot klimaatverslaglegging en loontransparantie: de regio wordt overspoeld door een golf van nieuwe regels die meer flexibiliteit en vooruitziendheid vereisen.

De AI-wet van de EU introduceert bijvoorbeeld strenge eisen voor risicovolle AI-systemen, wat gevolgen heeft voor sectoren variërend van gezondheidszorg tot financiën. De Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) schrijft gedetailleerde ESG-informatieverschaffing voor, waardoor organisaties een bredere reeks gegevens dan ooit tevoren moeten verzamelen, verifiëren en rapporteren. Regelgeving inzake loontransparantie zorgt voor een hervorming van HR-praktijken en beloningsstrategieën in de hele regio.

Deze regelgeving zorgt voor een hervorming van compliancefuncties en een stijging van de bedrijfskosten. Om voorop te blijven lopen, integreren organisaties regelgevingsvoorspellingen in hun strategische planning, investeren ze in complianceinfrastructuur en gaan ze in gesprek met beleidsmakers. Geavanceerde analyse- en digitale compliance-tools helpen bedrijven om de operationele impact van nieuwe regels te beoordelen en rapportageprocessen te stroomlijnen. Bedrijven die dit doen, zijn beter in staat om compliance om te zetten in een bron van vertrouwen en differentiatie, in plaats van een kostenpost.

ANDERE TRENDS

- AI is een opkomend risico. Het staat op de achtste plaats in de voorspelling van toekomstige bedreigingen, terwijl het nu nog de 29-ste plaats inneemt. AI wordt vaak alleen als kans gezien, maar is zeker ook een groot risico wat niet onderschat mag worden, mede vanwege de complexiteit en mogelijke impact. Er is een parallel te trekken tussen de huidige perceptie van AI-risico's en die van cyberrisico's twaalf jaar geleden:

“Destijds werd cyberveiligheid als een IT-kwestie gezien met beperkt risico, totdat grote incidenten plaatsvonden die bewustwording creëerden. Zo is het nu ook met AI. Hoewel er momenteel weinig voorbeelden van AI-incidenten zijn, verwachten we dat dit de komende tijd zal toenemen. Veel bedrijven zullen er moeite mee hebben om dat te pareren, aangezien ze weinig kennis hebben over de precieze aard en omvang van de risico's rondom AI”, legt Van den Doel uit.

- Personeelstekort blijft Nederlands pijnpunt: Hoewel personeelsrisico's wereldwijd uit de top 10 verdwenen zijn, vormt het gebrek aan gekwalificeerd personeel in Nederland nog steeds een urgent probleem.
- Risico's steeds meer verbonden: De belangrijkste impact van cyberrisico is bedrijfsstilstand. AI vergroot cyber- en aansprakelijkheidsrisico's, terwijl klimaatverandering onder andere bedrijfsstilstand en brandgevaar versterkt.
- Kloof tussen datagedreven inzicht en actie: Slechts 14% van de bedrijven kwantificeert blootstelling aan de grootste risico's en slechts 19% gebruikt data-analyse om verzekeringsprogramma's te beoordelen.

WEERBAARHEID ALS MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID VAN BV NEDERLAND

Volgens Van den Doel vraagt het huidige risicolandschap om een fundamenteel andere aanpak: “Wie risico niet alleen ziet als uitdaging, maar inzet als motor voor innovatie en concurrentievoordeel, creëert veerkracht en groei. Alleen door datagedreven te werken, risico-inzichten te vertalen naar strategie, scenario-

Risico's	2019	2017
Economische achteruitgang	1	2
Reputatieschade	2	1
Snel veranderende marktfactoren	3	38
Bedrijfsonderbreking	4	8
Toenemende concurrentie	5	3
Cyberaanvallen / datalekken	6	5
Grondstofprijzen	7	11
Cash flow / liquiditeitsrisico's	8	12
Onvoldoende Innovatief vermogen	9	6
Veranderende wet- en regelgeving	10	4
Aantrekken en behoud toptalent	11	7
Distributie en leveranciers	12	19
Kapitaal / kredietrisico	13	21
Disruptieve technologie	14	20
Politieke onzekerheid	15	9

Slechts 14% bedrijven kwantificeert blootstelling aan grootste risico's en slechts 19% gebruikt data-analyse om verzekeringsprogramma's te beoordelen

denken toe te passen, silo's te doorbreken en samenwerking te versterken binnen de organisatie, branches en de toeleveringsketen bouwen bedrijven aan een veerkrachtige organisatie die niet alleen schokken kan opvangen, maar ook kansen weet te verzilveren. Geen enkel bedrijf ontkomt meer aan incidenten. Het vermogen om snel te anticiperen en reageren is dan ook de sleutel tot duurzame groei, vertrouwen van stakeholders en het waarmaken van hun steeds groter wordende maatschappelijke verantwoordelijkheid.” ■

Top 10 Current Risks				Top 10 Future Risks			
		1	2			1 ↔	2 ↔
		Cyber Attack or Data Breach	Business Interruption			Cyber Attack or Data Breach	Business Interruption
3	4	5	6	3 ↑ +2	4 ↑ +2	5 ↑ +4	6 ↓ -2
Economic Slowdown or Slow Recovery	Regulatory or Legislative Changes	Increasing Competition	Commodity Price Risk or Scarcity of Materials	Increasing Competition	Commodity Price Risk or Scarcity of Materials	Geopolitical Volatility	Regulatory or Legislative Changes
7	8	9	10	7 ↓ -5	8 ↑ +21	9 ↑ +7	10 ↔
Supply Chain or Distribution Failure	Damage to Reputation or Brand	Geopolitical Volatility	Cash Flow or Liquidity Risk	Business Interruption	Artificial Intelligence	Climate Change	Cash Flow or Liquidity Risk

Top 10 huidige en toekomstige risico's

DUPI betreft eigen mensen bij schrijven nieuw businessplan voor komende jaren: 'Samen groeien'

2024 was een dynamisch jaar voor DUPI. Onder leiding van de nieuwe CEO Peter Kegel en met een actieve, betrokken groep medewerkers is vanaf vorig jaar oktober ambitieus gewerkt aan het uitzetten van een nieuwe koers. Een sterk gemotiveerde groep van ongeveer vijftig medewerkers stelde het nieuwe businessplan 'Samen Groeien' op. Dit plan beschrijft de ambities van DUPI voor de komende drie jaar en vormt een belangrijke stap in de verdere ontwikkeling van de organisatie.

In onderstaand interview blikt Peter Kegel terug op zijn eerste jaar aan het roer bij de MGA, de komst van het nieuwe businessplan en met name over de bijzondere manier waarop deze tot stand is gekomen. "Ik ben in het begin bewust begonnen zonder vast plan, met als doel eerst goed te luisteren naar wat er leeft: in de markt, bij makelaars en bij onze eigen mensen. Alleen zo kunnen we relevant blijven voor makelaars en bedrijven én aantrekkelijk voor medewerkers."

GESPREKKEN MET MAKELAARS

In zijn eerste negentig dagen sprak Peter intensief met makelaars die met DUPI samenwerken. Niet alleen om te horen hoe zij de samenwerking ervaren, maar ook om beter te begrijpen welke thema's en vraagstukken hun dagelijkse praktijk bepalen. Daaruit kwam een duidelijk beeld naar voren: juist de combinatie van onderscheidend vermogen, flexibiliteit en de lokale aanpak maakt DUPI waardevol.

"Die bevestiging was belangrijk," aldus Peter. "We kregen daarmee scherp in beeld wat onze kracht is en hoe we dat verder kunnen uitbouwen. Dat hebben we vertaald naar concrete keuzes in ons businessplan."

Sommige verbeteringen zijn direct doorgevoerd: "We hebben onze capaciteit in de propertymarkt vergroot en zijn, onder meer in *casualty*, nieuwe initiatieven gestart. Altijd met hetzelfde uitgangspunt: geen volume pushen, maar samen met onze specialisten duurzame en branchegerichte oplossingen ontwikkelen."

Bij die aanpak draait het om samenwerking en maatwerk. "Samen met een makelaar kijken we naar een groep klanten binnen een bepaalde branche en ontwikkelen we een oplossing die specifiek op die sector is toegesneden. Het is maatwerk op brancheniveau. Die manier van werken heeft zich inmiddels bewezen, bijvoorbeeld in de bouwsector, de installatietechniek en het hotelwezen."

LUISTEREN NAAR DE MEDEWERKERS

Ook heeft Peter in zijn begintijd volop geluisterd naar de 'Dupianen', zoals de eigen medewerkers intern liefkozend



Peter Kegel: "We willen onze leidende rol in de markt verder uitbouwen. Door vaker als lead op te treden in de lines of business waar we dat nog niet deden, onze activiteiten in alle business lines te versterken en nieuwe producten te ontwikkelen waar de markt om vraagt."

worden genoemd. "Ik heb er bewust voor gekozen om ons nieuwe businessplan niet door externe consultants te laten schrijven of alleen door het management. Onze mensen staan op z'n Rotterdams gezegd met de poten in de klei en dicht bij de klant. Zij weten als geen ander wat er speelt in de markt. Daarom moest het plan uit onszelf komen."

Alle medewerkers werden uitgenodigd om mee te denken. Via workshops en zogeheten 'challenge' sessies ontstond uiteindelijk het businessplan 'Samen Groeien': een driejarige *roadmap* die richting geeft aan de samenwerking met makelaars en klanten. "Het resultaat is niet alleen een inhoudelijk sterk plan, maar ook breed draagvlak en eigenaarschap in de organisatie."



De twee nieuwe krachten van DUPI. Links Vincent van Wing die per 1 december aan de slag gaat als Directeur Volmacht en rechts Chris Honig, die per 1 januari 2026 in dienst treedt als Director Underwriting & Distribution/Deputy CEO.

EEN JAAR AAN HET ROER

Op het moment van het interview zit Peter bijna een jaar bij DUPI. Hoe kijkt hij terug? “Het was een turbulente en dynamische periode, maar het was ook een mooie en leerzame tijd. De flexibiliteit waarmee iedereen met veranderingen omgaat, heeft me positief verrast. Verandering hoort bij succes. Soms moet je, net als een vliegtuig, van luchtlaag wisselen om verder te komen. Dat geeft even turbulentie, maar is nodig om richting en snelheid te houden.”

We willen relevant blijven voor makelaars en bedrijven én aantrekkelijk voor medewerkers

Hij vervolgt: “Wat telt, is hoe je door die beweging heen blijft sturen: met focus, rust en vertrouwen. Wat ik bijzonder waardeer, is dat we vanuit de markt terugkrijgen dat we professioneel en serieus zijn in ons vak, maar tegelijk herkenbaar als DUPI: persoonlijk en toegankelijk. Dat is en blijft ons visitekaartje. Ik zie elke dag dat juist dát ons bijzonder maakt.”

BESTE UIT TWEE WERELDEN

Gevraagd naar de specifieke kracht van DUPI noemt Peter ‘het beste uit twee werelden’. “Allereerst profiteren we van de brede expertise en de financiële slagkracht van SMABTP, inmiddels onze enige aandeelhouder, die actief is in meerdere Europese landen. Dat geeft ons toegang tot een schat aan kennis, *best practices* en capaciteit die we lokaal kunnen inzetten, precies waar onze kracht ligt. Die lokale inzet is trouwens niet alleen iets wat wij belangrijk vinden; het is ook een speerpunt binnen de koers van SMABTP zelf. In hun meerjarenplan is vastgelegd dat local empowerment en ondernemerschap de basis vormen voor verdere internationale groei. Dat sluit naadloos aan bij hoe wij hier in Nederland werken.”

Daarmee beschrijft hij de andere helft van die kracht: de wendbaarheid en het ondernemerschap van DUPI als MGA. “We zijn als MGA flexibel en ondernemend en kunnen samenwerken met

meerdere risicodragers. Dat maakt dat we makelaars en hun klanten maatwerk kunnen bieden. Snel, deskundig en met korte lijnen. Juist die combinatie van verzekeraar én MGA maakt ons uniek in de Nederlandse markt.”

GROEIKANSEN IN VOLMACHTKANAAL

Bovendien zet DUPI, naast het hybride model van verzekeraar en MGA, nadrukkelijk in op de volmachtmarkt. “We zien dat volmacht voor makelaars steeds belangrijker wordt. Ze zoeken professionele, betrouwbare partijen die snel kunnen schakelen en denken in oplossingen. Dat past bij ons DNA. Daarom investeren we actief in dit segment. Niet als bijzaak, maar als bewuste strategische keuze. We zien daar duidelijke groeikansen en bouwen dit de komende periode verder uit.”

Om die ambitie kracht bij te zetten, verwelkomt DUPI per 1 december a.s. Vincent van Wing als Directeur Volmacht. Met zijn brede ervaring en scherpe blik op de volmachtmarkt geeft hij een nieuwe impuls aan dit snelgroeiende onderdeel van de organisatie. “Met Vincent aan boord zetten we een volgende stap in de verdere professionalisering en groei van onze volmachtactiviteiten,” zegt Peter.

We hebben onze capaciteit in de propertymarkt vergroot en zijn, onder meer in casualty, nieuwe initiatieven gestart

Voor SMABTP vervult DUPI bovendien een voortrekkersrol binnen *Marine*, een specialisme waarin de groep ook buiten Nederland verder wil groeien. Daarmee draagt DUPI niet alleen bij aan de internationale ambities van de groep, maar bevestigt het ook zijn positie als innovatieve speler met lokale kracht en Europese reikwijdte.

LOCAL TOUCH

Over de kracht van de combinatie tussen DUPI en SMABTP wordt veel gezegd, maar hoe werkt dat concreet in Nederland? “Trouw

DUPI zet, naast het hybride model van verzekeraar en MGA, nadrukkelijk in op de volmachtmarkt. We zien dat volmacht voor makelaars steeds belangrijker wordt

blijven aan onze Nederlandse roots en onze bekende *local touch* met korte lijnen en een oplossingsgerichte benadering maakt ons sterk. We zijn ondernemend, authentiek en pragmatisch en hebben een scherp oog voor wat makelaars en hun klanten nodig hebben. Elke onderneming is anders, dus wij leveren geen standaardproducten. We zoeken altijd naar passende verzekerings- en riskmanagementoplossingen.”

Een belangrijk onderdeel van die lokale kracht zit in het team zelf. Niet alleen in hoe polissen worden beoordeeld of claims worden afgewikkeld, maar ook in de ondersteuning bij risico- en preventievraagstukken. DUPI helpt organisaties om risico's te beperken, preventie te verbeteren en verzekeraarbaarheid te vergroten door expertise in riskmanagement beschikbaar te stellen. “Daarmee voegen we waarde toe die verder gaat dan alleen de polis,” zegt Peter.

De samenwerking met SMABTP – een technische verzekeraar gespecialiseerd in de bouwsector (Construction All Risk, aansprakelijkheid en verborgen gebreken) die gewend is te werken met eigen risicodeskundigen – versterkt dat lokale karakter. “De afgelopen periode hebben we veel geïnvesteerd in het beter verbinden van onze internationale achterban met de Nederlandse markt,” zegt Peter. “Komend jaar willen we die stap verder zetten, samen met de makelaars met wie we werken. Het is belangrijk dat zij zelf kunnen ervaren wie onze partner is en welke ambities DUPI en SMABTP delen. Daarom organiseren we volgend jaar kennismakingsessies waarin die samenwerking tastbaar wordt en maken we zichtbaar hoe dat bijdraagt aan onze gezamenlijke groeiambitie.”

En in echte DUPI-stijl mag dat natuurlijk met een vleugje plezier. “SMABTP is eigenaar van een prachtig wijnchâteau in Frankrijk. Dat biedt een mooie aanleiding om onze sessies niet alleen inhoudelijk sterk te maken, maar ook gezellig en inspirerend, helemaal in lijn met onze cultuur van *mixing business with pleasure*.”

YOUNG DUPI

Intern hebben de gesprekken met medewerkers voor het nieuwe businessplan geleid tot nieuwe activiteiten en initiatieven. Eén van de concrete uitwerkingen is de oprichting van Young DUPI. “Daarmee laten we zien dat investeren in jong talent net zo belangrijk is als marktaandeel of nieuwe producten. Groei gaat over mensen, niet alleen over cijfers.”

Om jonge professionals blijvend te stimuleren en te verbinden met de sector, is DUPI daarnaast een samenwerking voor drie jaar aangegaan met Young Insurance, de overkoepelende brancheorganisatie voor jongeren in de verzekeringsmarkt. Daarmee laat DUPI zien dat het niet gaat om korte termijnacties, maar om investeren in de volgende generatie, voor duurzaam succes op de lange termijn.

Desgevraagd zegt Peter trots en met bijzonder veel voldoening terug te kijken op het gekozen proces: “De animo was enorm. Uiteindelijk hebben we met een groep van vijftig collega's uit alle lagen van de organisatie – denk aan underwriting, claim handling, support en staf – in meerdere sessies de koers bepaald. Hun betrokkenheid laat zien hoe groot de bevologenheid bij DUPI is.”

AMBITIEUZE GROEIPLANNEN

Kortom, met vertrouwen en ambitie kijkt DUPI vooruit. “De wereld waarin we opereren verandert snel. We volgen de markt-ontwikkelingen op de voet en passen onze producten en diensten daarop aan. We willen waarde toevoegen en relevant blijven voor makelaars en bedrijven. Door proactief mee te denken over passende verzekeringsoplossingen en door te gaan waar anderen stoppen”

Waar willen jullie staan over pakweg een jaar of drie? “In de eerste plaats stevig op eigen benen in Nederland,” antwoordt Peter, wat volgens hem wordt ingegeven door de strategische keuze van het moederbedrijf om in alle landen waar ze actief is eigen kantoren te hebben met een duidelijk lokaal profiel.

Om de verwachte groei in goede banen te leiden, versterkt DUPI haar leiderschap. Per 1 januari 2026 treedt Chris Honig aan als nieuwe *Director Underwriting & Distribution/Deputy CEO*. ‘Zijn komst is een belangrijke volgende stap in de ontwikkeling van de organisatie, die de afgelopen jaren een sterke commerciële groei heeft doorgemaakt. Hij brengt de ervaring en strategische blik mee om DUPI's commerciële slagkracht naar een nóg hoger niveau te tillen.”

Voor DUPI draait groei niet alleen om cijfers, maar vooral om ontwikkeling en versterking. Daarin heeft DUPI duidelijke ambities. “We willen onze leidende rol in de markt verder uitbouwen. Dat doen we door vaker als *lead* op te treden in de *lines of business* waar we dat nog niet deden, onze activiteiten in alle *business lines* te versterken en nieuwe producten te ontwikkelen waar de markt om vraagt. Stap voor stap bouwen we verder aan een toekomstbestendig DUPI.” ■

Investeren in jong talent net zo belangrijk is als marktaandeel of nieuwe producten

Clyde & Co opent kantoor in Rotterdam via fusie met Stadermann Luiten

De zakelijke verzekeringsmarkt biedt volop groeimogelijkheden

In het jaar van meerdere opvallende fusies en overnames in de zakelijke verzekeringsmarkt, was er begin september ook een opmerkelijke in de wereld van de V&A-advocatuur. Het wereldwijd actieve en gerenommeerde advocatenkantoor Clyde & Co nam het in 2001 opgerichte Stadermann & Luiten Advocaten over en opende daarmee haar negende vestiging in Europa. Tegelijkertijd werd Frits van der Woude (voorheen Kennedy van der Laan) aangesteld als partner. Samen met Wence Rupert en Peter Knijp leidt hij het inmiddels 23 medewerkers tellende Rotterdamse kantoor dat verder gaat onder de naam Clyde & Co Netherlands LLP.

We spreken over deze bijzondere acquisitie in de vaderlandse juridische wereld met twee representanten van Clyde & Co in de Maasstad: Peter Knijp, sinds de start als advocaat verbonden aan Stadermann Luiten Advocaten en sinds 2006 als partner, en Derk Pronk, sinds 2011 werkzaam als advocaat en de afgelopen vijf jaar tevens als partner. Bij Clyde & Co is hij *counsel*.

PRIMEUR

Op 1 januari 2001 zag Stadermann Luiten Advocaten het levenslicht, niet verrassend opgericht door de beide naamgevers Frank Stadermann en Wim Luiten. Het was het eerste nichekantoor dat zich volledig toelegt op het verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht. Een heuse primeur die in de bijna kwart eeuw daarna meermaals navolging heeft gekregen. Ons land telt inmiddels een groot aantal pure V&A-advocaten. Een goede keuze zo bleek al ras; het kantoor voorzag kennelijk in een behoefte binnen de verzekeringsmarkt en maakte door de jaren heen een gestage groei door. Op het kantoor aan het Schouwburgplein 30 in hartje Rotterdam werken inmiddels ruim twee keer zoveel medewerkers dan in het startjaar: 16 advocaten, één *professional support lawyer* en zes medewerkers in de ondersteuning.

Stadermann Luiten Advocaten is gespecialiseerd in het aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht en treedt daarbij zowel op in de advies- als procespraktijk voor nationale en internationale verzekeraars, makelaars en hun verzekerden. Het kantoor houdt zich op een breed terrein bezig: beroepsaansprakelijkheid, bestuurders- en commissarissenansprakelijkheid, letselschade, brand- en gebouwschade, dekkingsgeschillen, bouw-arbitrages, verschillende adviesdiensten en geschillenbeslechting voor Nederlandse civiele rechtbanken, arbitragezaken en tuchtcolleges. Een belangrijk onderdeel van het dienstenpalet omvat daarnaast het adviseren en bijstaan van verzekeraars en bedrijven over het opstellen en redigeren van algemene en polisvoorwaarden. "Heldere polisvoorwaarden en clausules kunnen immers veel geschillen voorkomen", benadrukken Peter en Derk.

70 KANTOREN

Clyde & Co is actief op een breed scala van werkgebieden in het hart van de mondiale wereldhandel. Behalve de verzekerings-



Derk Pronk (l) en Peter Knijp over groeimogelijkheden: "De juridische wereld is volop in beweging, niet in de laatste plaats door de ontwikkelingen in jurisprudentie en op technologisch gebied. Net als bij verzekeraars vormt ook bij ons cyber een groeimarkt. Daarnaast kan ons land mede door een vriendelijk regiem hiervoor worden gezien als voorloper op het gebied van massaclaims. Meer werk is ook te verwachten uit nieuwe wet- en regelgeving, zoals de nieuwe productaansprakelijkheidsrichtlijn."

sector zijn dat onder meer *Aviation & Aerospace, Corporate & Advisory, Dispute Regulation, Energy, Marine & Trade, Project & Construction en Regulatory & Investigations*. Het bedrijf telt wereldwijd in totaal 5.500 medewerkers verspreid over 70 kantoren, onder wie 2.500 advocaten, 500 partners en 800 overige juridische professionals.

De acquisitie van Stadermann Luiten Advocaten past in de strategische uitbreiding van Clyde & Co in Europa, waar het in 1992 zijn eerste vestiging opende in Parijs. Sindsdien is het uitgegroeid tot negen kantoren met bijna 200 advocaten in Frankrijk (Parijs), Duitsland (Düsseldorf en München), Ierland (Dublin), Italië (Milaan), Polen (Warschau), Spanje (Madrid) en



Frits van der Woude komt over van Kennedy Van der Laan en is een ervaren juridisch professional met meer dan 20 jaar ervaring in de verzekeringssector (acceptatie en claims) en meer dan 20 jaar als advocaat gespecialiseerd in het verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht. Hij speelde een sleutelrol bij het aanpassen van Engelse verzekeringspolissen voor de Nederlandse markt en treedt op in grote en mediagevoelige zaken binnen nationale en internationale verzekeringsprogramma's. Hij werd door de Minister van Financiën benoemd tot lid van de Adviescommissie naar aanleiding van de kinderopvangtoeslagaffaire. Frits is docent verzekeringsrecht aan de Vrije Universiteit Amsterdam, waar hij academische inzichten combineert met praktische expertise.

nu ook Nederland (Rotterdam). Clyde & Co's Europese verzekeringspraktijk biedt cliënten diepgaande expertise in alle lijnen van verzekeringsactiviteiten binnen de kernsectoren van het kantoor, evenals corporate en regelgevende deskundigheid.

DE KEUZE VOOR ROTTERDAM

In het officiële persbericht over de acquisitie spreekt Clyde & Co bij monde van CEO Matthew Kelsall van "een belangrijke mijlpaal in onze Europese uitbreidingsstrategie."

Heldere polisvoorwaarden en clausules kunnen veel geschillen voorkomen

Gevraagd naar de redenen achter de keuze voor een vestiging in Nederland en met name Rotterdam, antwoordt Peter: "Wat nog wel eens onderschat was is de kracht van de Nederlandse economie. We zijn weliswaar een relatief klein landje maar we behoren wel tot de 17e à 18e economie van de wereld. Er is hier dus veel economische bedrijvigheid en dat biedt ook de advocatuur groeimogelijkheden."

Derk haakt in: "Nederland vormt dan ook een belangrijke verzekeringsmarkt voor ondernemingen, met name voor multinationals en andere bedrijven in het grootzakelijk segment. Clyde & Co was al gevestigd in zeven andere Europese landen en dan mag een land als Nederland zeker niet ontbreken. Daarnaast vormt Rotterdam door zijn strategische ligging een belangrijke handels- en logistieke hub, huisvest de stad van oudsher tal

van nationale als internationale verzekeringsmaatschappijen en is ook de VNAB met haar kennis – en ontmoetingscentrum in de stad gevestigd. Dat alles maakt Rotterdam tot een ideale uitvalsbasis om onze cliënten in de regio te bedienen."

GROTE MATE VAN OVERLAP

Nederland is meerdere V&A-kantoren rijk. Toch is de keuze gevallen op Stadermann Luiten. Peter daarover: "Beide bedrijven kennen een grote mate van overlapping. Wat Stadermann Luiten deed in Nederland, doet Clyde & Co – uiteraard op een grotere schaal – wereldwijd. Ik durf daarnaast te stellen dat onze advocaten beschikken over een scherp analytisch vermogen, snel kunnen schakelen, laagdrempelig zijn en dat daarnaast onze kwaliteitsniveaus goed op elkaar aansluiten. Hoewel wij uiteraard voor één partij werken proberen we ons in dossiers zo objectief en realistisch mogelijk op te stellen en ook oog houden voor de zaakoverstijgende belangen van de andere kant."



Wence Rupert, die in 2003 bij Stadermann kwam, is een specialist in aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht, bekend om zijn strategisch inzicht en precisie in zowel geschillenbeslechting als advieswerk, vooral in zaken met betrekking tot bestuurdersaansprakelijkheid, productaansprakelijkheid, polisgeschillen en beroepsaansprakelijkheidsclaims. Hij vertegenwoordigde verzekeraars in het grootste faillissement in de Nederlandse geschiedenis en bij de nationalisatie van twee Nederlandse banken.

"Omgekeerd kunnen onze klanten profiteren van het bredere dienstenpalet, internationale netwerk en de volop aanwezige kennis binnen Clyde & Co dat specialisten in huis heeft op alle terreinen", vult Derk aan, die bovendien wijst op het voordeel van schaalvergroting. "Clyde & Co heeft de capaciteit en draagkracht om in te zetten op technologische ontwikkelingen, zoals op het gebied van *Artificial Intelligence*. Als klein of middelgroot kantoor loop je al snel het risico om achter de feiten aan te lopen. Daar hoeven wij bij Clyde & Co niet bang voor te zijn."

VOLOP MOGELIJKHEDEN

Desgevraagd geven Peter en Derk aan voor de komende tijd voor hun volop groeimogelijkheden te zien, waarbij de krachten-



Peter Knijp trad toe tot Stadermann bij de oprichting en is sinds 2006 partner. Hij heeft een indrukwekkende juridische carrière opgebouwd met diepgaande expertise in aansprakelijkheid, verzekeringen en letselschade. Peter staat bekend om zijn precisie, strategisch inzicht en inzet voor eerlijke en effectieve uitkomsten. Hij is lid van de Vereniging van Letselschade Advocaten (LSA), waar hij drie jaar in het bestuur zat. Peter doceert aan de Grotius Academie, waar hij cursussen geeft over onderwerpen zoals verkeersaansprakelijkheid, internationaal privaatrecht en internationale reisovereenkomsten.

Nederland vormt een belangrijke verzekeringsmarkt voor ondernemingen, met name voor multinationals en andere bedrijven in het grootzakelijk segment

bundeling met Clyde & Co als extra vliegwiel fungeert. Eerstgenoemde licht toe: "De juridische wereld is volop in beweging, niet in de laatste plaats door de ontwikkelingen in jurisprudentie en op technologisch gebied. Net als bij verzekeraars vormt ook bij ons cyber een groeimarkt. Daarnaast kan ons land mede door een vriendelijk regiem hiervoor worden gezien als voorloper op het gebied van massaclaims. Meer werk is ook te verwachten uit nieuwe wet- en regelgeving, zoals de nieuwe productaansprakelijkheidsrichtlijn."

Peter zegt nieuwe markten te zien als gevolg van de snel op elkaar volgende nieuwe technologische ontwikkelingen en de hiermee gepaarde gaande risico's en op de verschuiving in maatschappelijke ontwikkelingen. "Denk bijvoorbeeld aan de zorgplicht voor bedrijven met betrekking tot de ESG-regelgeving (milieu, governance). Daardoor neemt de kans toe dat bedrijven en hun bestuurders vaker aansprakelijk zullen worden gesteld voor de ontstane financiële schade. Sowieso worden schade-

lijdende partijen mondiger en zitten ze scherper in de wedstrijd dan pakweg 20 jaar geleden. Daardoor zijn ze eerder geneigd schadeclaims in te dienen. Al met al zien we al geruime tijd het aantal rechtszaken toenemen."



Derk Pronk trad na een eerdere korte stageperiode in september 2011 in dienst bij Stadermann Luiten Advocaten en werkte daar als advocaat en de afgelopen vijf jaar tevens als partner. Bij Clyde & Co is hij counsel. Hij treedt voornamelijk op voor verzekeraars. Hij adviseert en procedeert in aansprakelijkheids- en verzekeringskwesties, vooral op het gebied van beroepsaansprakelijkheid, productaansprakelijkheid, rechtsbijstandverzekeringen en dekkingskwesties in dat verband. Hij procedeert niet alleen bij de civiele rechter, maar ook bij andere instanties zoals tuchtcolleges. Hij publiceert in vaktijdschriften en is coauteur van Sdu Commentaar Vermogensrecht, onderdeel verzekeringsrecht.

PROCEDEREN OF NIET

Tot slot, wat zouden jullie de markt nog willen meegeven? Peter: "Hoewel wij primair een proceskantoor zijn en persoonlijk dat ook een van de leukste aspecten van ons werk als advocaat vinden, zijn wij van mening dat het soms beter is om te kijken of zaken buiten de rechter op te lossen. Het is dan ook goed dat betrokken partijen al in een vroeg stadium goed nadenken wat zij willen bereiken. Dat het financieel of principieel belang in hun ogen dusdanig is, dat zij ervoor kiezen om te gaan procederen of dat zij op een andere manier tot een oplossing willen komen. Ook verzekeraars willen we meegeven zich bij een claim niet in te graven, maar oog blijven houden voor de belangen van alle betrokken partijen." ■

Soms is het beter om te kijken of zaken buiten de rechter op te lossen zijn en dat betrokken partijen al in een vroeg stadium goed nadenken wat zij willen bereiken

Met Selma Kemper aan het roer is QBE Nederland klaar voor het komende renewalseizoen

Vraag naar pharma- en life science-polissen zal toenemen door nieuwe Europese wet en groeiend risicobewustzijn

Vorig jaar mei startte Selma Kemper na een 23-jarige loopbaan in de assurantiemakelaardij bij QBE Nederland in de nieuwe functie van *Senior Underwriter Pharma Life Science*. Met als taak deze nieuwe niche op de Nederlandse markt op te zetten en de tot dusver in het buitenland ondergebrachte portefeuille verder uit te bouwen.

Daartoe zijn twee specifieke producten ontwikkeld: een aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven en een proefpersonenverzekering, die eerder dit jaar in een speciale, druk bezochte introductiebijeenkomst aan makelaars zijn gepresenteerd. "We zijn klaar voor het komende renewalseizoen."



Selma Kemper: "Van de Critical Medicines Act zal een positief effect uitgaan op de verzekeringsvraag."

Selma brengt meer dan 23 jaar ervaring met zich mee in de verzekeringsbranche, met een focus op de sectoren *healthcare, public & business services* (waaronder *life sciences*). De afgelopen ruim 18 jaar werkte ze als *Senior Broker Liability* bij verzekeringsmakelaar Aon, waar ze als manager verantwoordelijk was voor een team dat zich richt op instellingen en bedrijven in deze sectoren.

In haar nieuwe rol zal Selma, die rapporteert aan *Head of Liability Underwriting* Karin Bouman, zich richten op de ontwikkeling en groei van de Life Science verzekeringspropositie die QBE eerder dit jaar lanceerde. De beide producten bieden bescherming voor bedrijven met producten of diensten die helpen bij het diagnosticeren, voorkomen of behandelen van ziektes bij zowel mens als dier.

WENS IN VERVULLING

Over haar overstap na bijna een kwart eeuw in de assurantiemakelaardij naar de verzekeraarskant zegt zij: "Ik had al langer de wens om ooit een keer bij een verzekeraar te werken. Die kans deed zich voor bij QBE. Met als extra aantrekkelijk aspect dat ik hier de mogelijkheid heb gekregen om te pionieren, om een portefeuille vrijwel van de grond af op te kunnen bouwen."

Inmiddels werkt zij anderhalf jaar in haar nieuwe baan. "Ik heb ruimschoots de tijd gekregen om mijn nieuwe werkgever en het acceptatiebeleid en productenpalet te leren kennen en ook geregeld gesproken met mijn 13 collega-Life Science - & Pharma-underwriters bij de overige vestigingen van QBE binnen Europa. Inmiddels is binnen Europa sinds 2010 een portefeuille opgebouwd met 800 accounts wereldwijd en een premieomzet van ca. 50 miljoen euro. Ook Nederlandse bedrijven hadden we al in de boeken, die tot dusver zijn verzekerd via QBE London." QBE Nederland is onderdeel van de wereldwijde QBE Insurance Group, die actief is in 26 landen. De groep behoort tot de grootste verzekerings- en herverzekeringsmaatschappij ter wereld."

NU ECHT VAN START

Sinds haar start is er veel gebeurd. Eerder dit jaar zijn de plannen en nieuwe producten – een aansprakelijkheidsverzekering (algemeen, product- en werkgevers) voor bedrijven in de

farmaceutische industrie en een proefpersonenverzekering – gepresenteerd aan de markt. “Daarbij richten we ons met name op bedrijven die producten of diensten leveren die worden gebruikt voor de diagnose, genezing, behandeling of preventie van ziekten bij mens of dier. Denk daarbij met name in de sectoren biotech, pharma, dienstverleners, medische hulpmiddelen, cosmetica en *wellness*. “We zijn dan ook klaar voor de komende renewalperiode.”

De Nederlandse pharma-industrie vervult een hele belangrijke rol in de Nederlandse economie

Bij QBE heeft men hoge verwachtingen van de nieuwe *Pharma- & Life Science*-proposities. “In de eerste plaats hebben deze producten zich inmiddels bewezen in andere Europese landen. Bovendien zijn ze ook goed ontvangen door onze lokale makelaars”, voert Selma aan. Zij wijst daarnaast op de goede naam die de Nederlandse pharma-industrie heeft. “De sector vervult een hele belangrijke rol in de Nederlandse economie.”

GROEIMARKT

Zij staft die woorden met enkele cijfers. Zo zijn er 3.000 bedrijven werkzaam in deze markt met in totaal 40.000 banen, waarvan twee van de drie ondernemingen zich bezighouden met medische hulpmiddelen, 26% in de biotechindustrie en 8% in de farmacie. Daarnaast zijn er in Nederland en België 26 campusen, 16 science- & innovatieparken, acht medische universiteiten en medische centra en 13 overige universiteiten op deze terreinen actief. Verder draagt de bedrijfstak ca € 3,3 miljard bij aan het BBP, is ons land de nummer twee exporteur van medische hulpmiddelen (exportwaarde € 43 miljard) en staan we wereldwijd op de Top-10 in medische en biotech-patenten.”

Daarnaast voelt men zich bij QBE gesterkt door de uitkomsten van een eerder uitgevoerd eigen onderzoek waarin werd voorspeld dat de sector twee keer zo snel zal groeien dan de Nederlandse economie. “Dat biedt uiteraard groeikansen in het *pharma & life science*-segment. Daarnaast zal naar onze stellige overtuiging ook van de nieuwe *Critical Medicines Act* (zie kader) een positief effect uitgaan op de verzekeringsvraag, die overigens naar onze verwachting ook door andere factoren zal toenemen. Het is zeker een groeimarkt, die mede daardoor ruimte biedt aan nieuwe aanbieders.”



Karin Bouman: “Pharma & Life Science-markt is een groeimarkt, die mede daardoor ruimte biedt aan nieuwe aanbieders.”

MEER MOGELIJKHEDEN

Wat kan de Nederlandse markt van QBE verwachten op het gebied van pharma & life science-risico's? “In de eerste plaats extra tekencapaciteit, waardoor er voor makelaars en hun klanten meer te kiezen valt”, antwoordt Selma. “Dat doen we met een tweetal verzekeringsproposities – een aansprakelijkheids- en een proefpersonenverzekering – die inmiddels op andere Europese verzekeringsmarkten op grote schaal zijn omarmd door makelaars en hun zakelijke klanten en dus daadwerkelijk in een behoefte blijken te voorzien.”

QBE's kracht ligt volgens haar daarnaast in de specifieke *knowhow* en ervaring van de medewerkers. “We beschikken in Europa inmiddels over 13 gespecialiseerde *underwriters*, onder wie een pure specialist op het gebied van proefpersonenverzekeringen.” Bovendien beschikt QBE over een wereldwijd netwerk waarmee wij polissen kunnen afgeven in meer dan 189 landen. Dankzij lokale expertise en een geïntegreerde aanpak bieden wij internationale klanten op maat gemaakte verzekeringsoplossingen waar ter wereld zij ook actief zijn.

“Een ander belangrijk pluspunt voor makelaars en hun klanten is dat we lokaal eigen schadebehandelaars in dienst hebben. In Nederland is dat Sanne Braun. Daardoor is er ook bij de schadeafwikkeling sprake van korte lijnen”, aldus Selma, die daarnaast

Belangrijkste trends 2025 in Pharma & Life Science

- **Gen- en celtherapie** (o.a. CRISPR-gebaseerde therapieën, CAR-T Celtherapie)
- **Precisie geneeskunde** (o.a. Genomische biomarkers. AI-algoritmen, CAR T-celtherapie)
- **Digitale gezondheid** (o.a. virtuele zorg (– telezorgplatforms– , AI in diagnostiek)
- **Publieke private samenwerkingen** (EU Horizon 2025)
- **Duurzaamheid en ethiek** (Groene laboratoria, Ethische Richtlijnen)

een snelle respons op zowel acceptatie- en andere informatie-verzoeken als bij schademeldingen een ander pluspunt noemt.

BREDE RISKAPPETITE

“En *last but not least* kunnen makelaars en hun klanten hun voordeel doen met onze brede *risk appetite*. We bekijken elk risico op zijn merites met als insteek te kijken naar wat nodig is qua dekking, premie en preventie om de post rond te krijgen.”

Selma: “Daarnaast zijn er ondanks onze ruime *risk appetite* voor enkele specifieke risico's soms wat extra uitdagingen. Denk

bijvoorbeeld aan middelen voor gewichtsverlies, producten met bekende *class actions*-rechtszaken, zoals over *stents*, borst-implantaten en MOM (metaal op metaal) implantaten, lange termijn klinische onderzoeken (> 5 jaar), opkomende en nieuwe gevaren zoals klonen, 3D-printen en nanotechnologie en bloed- en weefselbanken. Maar ook voor deze wat complexere risico's is en blijft het onze insteek om te kijken hoe we deze risico's toch kunnen verzekeren. Dát is wat makelaars en bedrijven daadwerkelijk van ons kunnen en mogen verwachten.” ■

Critical Medicines Act beoogt veerkracht farmaceutische toeleveringsketen in de EU te vergroten

In maart 2025 heeft de Europese Commissie de *Critical Medicines Act* (CMA, de kritieke geneesmiddelenwet) voorgesteld om de toenemende kwetsbaarheid van de farmaceutische toeleveringsketen in de EU aan te pakken. De wet heeft tot doel de beschikbaarheid, levering en productie van kritieke geneesmiddelen te verbeteren, met inbegrip van geneesmiddelen voor de behandeling van zeldzame ziekten of geneesmiddelen die niet in alle EU-markten consistent beschikbaar zijn. De wet betekent een beslissende verschuiving naar meer directe interventie in de farmaceutische toelevering.

EU-hervormingen op farmaceutisch gebied zijn een katalysator voor verandering

De Europese farmaceutische sector blijft toonaangevend op het gebied van onderzoek en ontwikkeling. De afgelopen twee decennia zijn echter structurele zwakheden in de productie en levering aan het licht gekomen.

Bijna 70 % van de in Europa verstrekte geneesmiddelen zijn generieke geneesmiddelen, maar de productie van de grondstoffen daarvoor, met name actieve farmaceutische ingrediënten (API's), is in toenemende mate buiten de EU komen te liggen. Tussen 2000 en 2019 is de waarde van geïmporteerde geneesmiddelen aanzienlijk gestegen in Frankrijk, Italië, Duitsland, Spanje, Denemarken en Zweden, terwijl de binnenlandse productie in de eerste twee landen is gedaald. Die afhankelijkheid zal naar verwachting blijven bestaan.

Geopolitieke spanningen werpen een lange schaduw vooruit

De Covid-19-pandemie heeft de risico's van een te grote afhankelijkheid van externe leveranciers blootgelegd. In het huidige klimaat van toenemende geopolitieke spanningen, protectionisme en wereldwijde ontwrichting vormt een te grote afhankelijkheid van geïmporteerde geneesmiddelen een ernstig risico voor Europese patiënten.

In december 2023 publiceerde de Europese Commissie de EU-lijst van kritieke geneesmiddelen, die samen met het Europees Geneesmiddelenbureau en nationale agentschappen is opgesteld. De lijst, die dienst als leidraad voor risicobeoordelingen van de toeleveringsketen en beleidsprioriteiten, bevat meer dan 280 werkzame stoffen, onder meer voor de behandeling van infecties, psychische aandoeningen en

kanker. Geneesmiddelen worden als 'kritiek' aangemerkt als een onvoldoende aanbod ernstige schade zou toebrengen aan patiënten.

Wet op kritieke geneesmiddelen: versterking van de bevoorradingsbasis

De wet voert regelgevende, financiële en structurele maatregelen in om de voorzieningszekerheid te verbeteren, de productie in de EU te ondersteunen en de externe afhankelijkheden te verminderen. De belangrijkste maatregelen zijn onder meer:

- **Verbetering van de productiecapaciteit in de EU**
- **Verbetering van de leveringszekerheid**
- **Samenwerking bij aanbestedingen aanmoedigen:**
- **Richtlijnen voor staatssteun gebruiken:**
- **Internationale partnerschappen sluiten**

Samen creëren deze maatregelen kansen voor bedrijven die in staat zijn om de productie van essentiële geneesmiddelen in de EU op te schalen. Voordelen zijn onder meer snellere vergunningen, betere toegang tot financiering en stabielere inkooplijnen.

Kansen en verantwoordelijkheden

Tot slot kan worden geconcludeerd dat de *Critical Medicines Act* een belangrijke stap betekent in de versterking van de farmaceutische veerkracht van de EU. De wet brengt *life science*-bedrijven naar kansen ook nieuwe verantwoordelijkheden met zich mee op het gebied van naleving van regelgeving, transparante rapportage en strategische langetermijnplanning.

Om effectief door het veranderende beleidslandschap te navigeren, moeten bedrijven hun inkoop- en investeringsstrategieën herzien, operationele risico's evalueren en contractvoorwaarden herzien om veerkracht en afstemming op toekomstige vereisten te waarborgen. Om het volledige potentieel ervan te benutten, zal daarnaast verdere afstemming van de nationale systemen nodig zijn, met name op het gebied van prijsstelling en voorraadbeheer, om een uniforme reactie op uitdagingen op het gebied van de geneesmiddelenvoorziening in de hele EU te waarborgen.

Arntz | van Helden verstevigt positie als nichepartner met multidisciplinaire aanpak

Met een gestage omzetgroei van circa tien procent per jaar en een uitbreiding van 30 naar 45 medewerkers sinds 2020, kijkt Arntz | van Helden positief naar de toekomst. Het Rotterdamse Expertisebureau heeft zijn positie als nichepartner in de maritieme en technische sector verder versterkt door bewust te kiezen voor een multidisciplinaire aanpak.



De operationele directie van Arntz | van Helden: v.l.n.r. Mark van Hamersveld, Sjoerd Krijgsman en Bart Hoogstad: "Ons doel is om dé one-stop-partner te zijn voor maritieme, transport- en technische expertise."

Tijdens het jaarlijkse Autumn event begin oktober, dat traditioneel plaatsvindt bij The Boathouse aan de Kralingse Plas in Rotterdam, werd duidelijk dat de groei van Arntz | van Helden niet alleen in cijfers zichtbaar is. De organisatiestructuur is aangepast aan de verbreding van de dienstverlening.

Sinds maart van dit jaar vormt de operationele directie, bestaande uit Mark van Hamersveld, Bart Hoogstad en Sjoerd Krijgsman, samen met Jochen Schenk het managementteam. Zij rapporteren aan René van Dijk, *Regional Managing Director* van Van Ameyde International, waaronder Arntz | van Helden valt.

Alle directieleden blijven actief als schade-expert binnen hun eigen specialismen. "Dat houdt ons dicht bij de praktijk en zorgt dat we weten wat er speelt bij onze opdrachtgevers," aldus Van Hamersveld.

SNIJVLAK VAN MARITIEM EN TECHNIEK

Arntz | van Helden behoort tot de grotere expertisebureaus die actief zijn op het kruispunt van maritieme en technische schades. De dienstverlening strekt zich uit van casco-schades in zeevaart, binnenvaart en pleziervaart tot transport- en logistieke aansprakelijkheden, evenals schade aan land- en werkmaterieel.

Opdrachtgevers willen steeds vaker één aanspreekpunt willen voor uiteenlopende schades, van lading en materieel tot aansprakelijkheid en milieuschade

Halyard Risk B.V., in eigendom van Arntz van Helden richt zich op risico-inspecties, taxaties en inventarisaties van schepen, terminals en werven, zowel nationaal als internationaal.

Sinds september dit jaar is het dienstenpakket uitgebreid met brandonderzoek aan technische installaties en schepen. Brandonderzoekers Raphael Joris en Teun Strijbosch, beiden IAAI-gecertificeerd, voeren deze onderzoeken uit voor verzekeraars, makelaars en verzekerden in binnen- en buitenland.

MULTIDISCIPLINAIR DENKEN LOONT

De sterke groei is volgens de directie te danken aan de bewuste keuze voor een multidisciplinaire werkwijze. "We zien dat opdrachtgevers steeds vaker één aanspreekpunt willen voor uiteenlopende schades, van lading en materieel tot aansprakelijkheid en milieuschade," zegt Hoogstad. "Door specialismen te combineren kan Arntz | van Helden sneller en vollediger inspelen op complexe dossiers."

We investeren continu in kennis en opleiding, zowel intern als extern. Zo blijven we op alle terreinen een volwaardige sparringpartner voor verzekeraars en makelaars

Krijgsman vult aan: "We investeren continu in kennis en opleiding, zowel intern als extern. Onze experts leiden nieuwe collega's op en houden hun vakkennis actueel via workshops en bedrijfsbezoeken. Zo blijven we op alle terreinen een volwaardige sparringpartner voor verzekeraars en makelaars."

INVESTEREN IN MENSEN EN KENNIS

Net als veel bedrijven in de sector merkt ook Arntz | van Helden dat het werven van gekwalificeerd personeel een uitdaging is. Daarom richt het bureau zich niet alleen op ervaren experts, maar ook op jonge instromers en zij-instromers uit technische of maritieme functies.

"Er is geen universiteit tot schade-expert," aldus Hoogstad. "Je leert het vak in de praktijk, en enthousiasme is daarbij minstens zo belangrijk als ervaring."

De organisatie wil de komende jaren verder investeren in mensen en kennis, en haar internationale *footprint* verstevigen vanuit de vestigingen in Rotterdam, Amsterdam en Nieuwleusen, en via steunpunten in Antwerpen, Valencia en het kantoor in Cannes, dat zich richt op expertise rond luxe jachten.

ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT

De experts signaleren duidelijke trends: schades worden complexer en omvangrijker, het aantal betrokken partijen neemt toe en digitale criminaliteit – zoals 'fake carriers' op vrachtplatforms – blijft een punt van zorg. Daarnaast stijgt het aantal branden aan boord van schepen en aanvaringen in de binnenvaart. De voortschrijdende elektrificatie brengt bovendien nieuwe risico's met zich mee, bijvoorbeeld bij batterijsystemen en laadinfra.

BLIK OP DE TOEKOMST

De directie ziet de komende jaren volop kansen in de toenemende complexiteit van schades, nieuwe risico's door elektrificatie en veranderende regelgeving. "Ons doel is om dé *one-stop-partner* te zijn voor maritieme, transport- en technische expertise," zegt Van Hamersveld. "We blijven een gespecialiseerd nichebureau, waarin persoonlijk contact en vakmanschap centraal staan."

EEN OPROEP AAN DE BRANCHE

De directieleden besluiten met een oproep aan collega's in de sector: "We werken in een prachtig vak, met veel technische en menselijke uitdagingen. Toch weten maar weinig mensen buiten onze branche dat. Het zou goed zijn als we gezamenlijk laten zien hoe boeiend het werk in de expertise- en verzekeringswereld werkelijk is." ■

**Onze oproep aan de sector:
Met elkaar laten zien hoe boeiend
het werk in de expertise- en
verzekeringswereld werkelijk is**

**A new name. A new way to get your business
back on track.**

RSA is now Intact Insurance



Nederlandse techbedrijven omarmen AI, maar onderschatten risico's

Nieuw onderzoek van Hiscox Nederland toont aan: Nederlandse techbedrijven lopen voorop in AI, maar zonder vangnet

Nederlandse technologiebedrijven lopen voorop in de toepassing van generatieve kunstmatige intelligentie (AI), maar blijven achter in het beheersen van de risico's die daarmee samenhangen. De belangrijkste risico's van AI laten zich samenvatten in drie thema's: dataveiligheid, transparantie en aansprakelijkheid. Meer dan de helft van de bedrijven vreest datalekken (51%) of gebrek aan transparantie (53%) bij AI-toepassingen, terwijl 52% zorgen heeft over naleving van wetgeving zoals de AI Act en GDPR. Dat blijkt uit een onderzoek onder 200 beslissers in de Nederlandse tech-sector, uitgevoerd door OpinionWay in opdracht van Hiscox Nederland.

"De snelheid waarmee AI wordt geïntegreerd in bedrijfsprocessen is indrukwekkend, maar het bewustzijn over de risico's blijft achter," zegt Yasin Chalabi, *Director Professional Insurance* Hiscox Nederland. "Juist in een sector waar innovatie centraal staat, is het cruciaal om veiligheid, aansprakelijkheid en continuïteit structureel mee te nemen."

AI BREED TOEGEPAST, RISICO'S ONDERBELICHT

Volgens het onderzoek maakt 61% van de Nederlandse tech-bedrijven gebruik van generatieve AI, vaak in combinatie met big data (58%). AI wordt zowel intern toegepast voor productiviteit (74%) als extern voor productontwikkeling (73%).

Toch beschouwt slechts 8% AI als een direct bedrijfsrisico, ondanks de zorgen over datalekken, transparantie en naleving van wetgeving. Veel bedrijven ontwikkelen AI-toepassingen intern (24%) en missen daarbij externe toetsing door onderzoeksinstituten. Dit vergroot de kans op bias, juridische complicaties en onvoldoende naleving van regelgeving zoals de AI Act en GDPR.

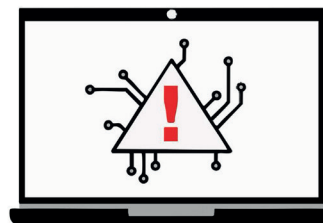
CYBERDREIGING GROOTSTE ZORG, MAAR DEKKING BLIJFT ACHTER

Cyberaanvallen worden door 52% van de ondervraagde bedrijven genoemd als het grootste risico, ver boven IT-storingen (13%) en projectfalen (12%).

Bijna een op de vijf bedrijven rapporteerde de afgelopen drie jaar een cyberincident. Toch richten maatregelen zich vooral op interne oplossingen zoals software-upgrades (60%) en controles (49%). Slechts een beperkt deel kiest voor externe zekerheid via verzekeringsoplossingen.

"Interne maatregelen zijn belangrijk, maar bieden geen volledige bescherming," aldus Yasin, "De juridische en financiële gevolgen van een cyberincident of een AI-fout kunnen groot zijn. Een integrale aanpak, met zowel interne risicobeheersing als externe dekking, is essentieel."

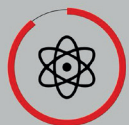
3 op de 10
leiders geven toe
de afgelopen 3
jaar slachtoffer te
zijn geweest van
cyberaanvallen.



NIEUWE EU-REGELS GROTENDEELS ONBEKEND

Opvallend is dat 47% van de bedrijven niet bekend is met de nieuwe EU-richtlijn productaansprakelijkheid, die ook geldt voor software, AI-modellen en digitale diensten. Deze herziening vergroot de kans op schadeclaims en legt meer verantwoordelijkheid bij producenten en distributeurs. Slechts 20% van de ondervraagden zegt hier enige kennis van te hebben.

Generatieve AI – nummer 1 innovatie in de technologie
Een recent, onvolledig maar revolutionair gebruik



90%

beschouwt het vermogen om te **innoveren** als belangrijk voor de duurzaamheid van hun bedrijf.



65%

ziet generatieve AI als een echte **revolutie**.



51%

is van mening dat het gebruik van generatieve AI **essentieel** is om de groei en het concurrentievermogen van hun bedrijf te waarborgen.



46%

van de bedrijven maakt gebruik van generatieve AI, waarvan meer dan de helft dit al **sinds 2023** doet.

De risico's rond AI, cyberveiligheid en nieuwe wetgeving vragen volgens Hiscox om een aanpak die verder gaat dan standaarddekking. "Wij bieden hiervoor maatwerkoplossingen, specifiek ontwikkeld voor de technologiesector. Deze concentreren zich

onder meer op fouten in AI-systemen, datalekken, contractuele aansprakelijkheid en claims bij softwarefouten. Zodat bedrijven zich kunnen blijven richten op innovatie, met de zekerheid dat hun groei goed is beschermd."

Cybercrime in Nederland: AI als versnellende kracht



Door mr. Yasin Chalabi, Director sales, underwriting & embedded solutions

“

AI brengt een ongekende transformatie teweeg in ons digitale landschap. Het creëert kansen voor innovatie, maar het opent tegelijkertijd deuren voor cybercriminelen. Dit is geen abstracte toekomstvisie; het gebeurt nu, hier in Nederland. En met de opkomst van geavanceerde AI-technologieën staan we aan de frontlinie van een digitaal gevecht waar snelheid en creativiteit het verschil maken.

HOE AI CYBERCRIME VERSNELT ÉN BESTRIJD

Het gebruik van AI onder cybercriminelen groeit explosief. Tegelijkertijd spelen onderzoekers en beveiligingsexperts een kat-en-muisspel om AI te benutten als verdedigingsmiddel. Een recente studie in Nederland onthult hoe cybercriminelen hun tactieken hebben aangepast aan de maatschappelijke veranderingen tijdens de COVID-19-pandemie. Hoewel de pandemie slechts een kleine stijging in cybercrime veroor-

zaakte, lieten criminelen zien hoe flexibel ze zijn, met aangepaste aanvalsmethoden.

1. SLIMME PHISHING EN DEEPPAKES

In de strijd om data en geld worden AI-gegenereerde phishingcampagnes steeds realistischer. Denk aan perfect geschreven e-mails of zelfs *deepfake*-video's die overtuigende identiteiten nabootsen. Onderzoekers en verzekeraars wijzen op een stijging van CEO-fraude en *social engineering*, waarbij manipulatieve technieken emoties bespelen om slachtoffers te misleiden.

Voorbeeld: stel je voor dat een crimineel met behulp van AI een geloofwaardige boodschap uitstuurt waarin iemand zich voordoeft als een directeur. Zonder dat je het doorhebt, wordt je via slimme psychologische tactieken om de tuin geleid.

2. EEN RAZENDSNELLE EXPLOITATIE VAN KWETSBAARHEDEN

Met AI-aangestuurde bots kunnen cybercriminelen binnen enkele uren een nieuwe kwetsbaarheid in software misbruiken, nog voordat beveiligingsupdates zijn uitgerold. Dit legt pijnlijk de zwakke plekken bloot in traditionele beveiligingsmethodes.

AI MAAKT CYBERCRIME TOEGANKELIJKER

Wat vroeger het terrein was van technische experts, wordt nu bereikbaar voor iedereen met de juiste AI-tools. Phishingcampagnes, malware-producten en neppagina's kunnen moeiteloos worden opgezet via AI-chatbots. Hierdoor wordt cybercriminaliteit niet alleen geavanceerder maar ook laagdrempelig.

MAAK VAN AI JE BONDGENOOT

Wie AI negeert, loopt het risico achter te blijven in een snel veranderend cybersecuritylandschap. Maar wie de kracht van AI omarmt, creëert nieuwe mogelijkheden om zichzelf en zijn organisatie te beschermen. AI speelt de hoofdrol in deze digitale strijd, waar snelheid, creativiteit en technologie samenkomen.

De vraag is nu: hoe maken we van AI een bondgenoot in plaats van een bedreiging?"

”

Andre van Strien en Wilco van Schijndel over nieuwe Business Impact
Analyse Troostwijk

Risk engineers en bedrijfsschade-experts bundelen expertise om beschermingsniveau en risicoprofiel bedrijven naar hoger niveau te brengen

Troostwijk by Accumin staat sinds de start in de jaren '30 onder meer als schade-experts gedupeerde bedrijven na een brand, storm of watergerelateerde calamiteit met raad en daad terzijde om de (gevolg)schade tot een minimum te beperken en hen zo snel mogelijk weer *up & running* te krijgen. Sinds 2019 ondersteunt het onder de naam Troostwijk| bvt daarnaast ondernemingen en andere organisaties ook 'aan de voorkant' in de vorm van risico-inspecties en -analyses en hieruit voortvloeiende preventieve adviezen. Sinds dit jaar bundelen de specialisten van beide bedrijfsonderdelen hun krachten en expertise door gezamenlijk bedrijven van advies te dienen om zo hun beschermingsniveau en risicoprofiel naar een hoger niveau te brengen. "1+1=3".

In het nieuwe, moderne hoofdkantoor op de zevende verdieping van de B-Vital-kantoorstoren naast de Amsterdam Arena lichten directeur Risk Engineering Andre van Strien en Manager Expertises Wilco van Schijndel de samenwerking en nieuwe aanpak toe.

Laatstgenoemde is opgeleid tot Registeraccountant, afgestudeerd op het onderwerp bedrijfsschade, en was acht jaar werkzaam als assistent-accountant bij Deloitte voordat hij in 1997 de overstap maakte naar Troostwijk. Sindsdien werkt hij daar als bedrijfsschade-expert en sinds 2005 tevens als Directeur/Manager Expertises, waar hij momenteel de leiding heeft over een team van tien schade-experts, onder wie drie bedrijfsschade-experts, dat zich met hun werkzaamheden richt op de bovenkant van de markt. Daarnaast maakt Wilco sinds 2005 deel uit van het managementteam van Troostwijk Groep en is hij inmiddels 2,5 jaar als docent risicomanagement/masterclass bedrijfsschade verbonden aan de Avans+ Hogeschool in Breda.

Andre was na de beide naamgevers Jurjen Burghgraef en Johan van Tiel in 2006 de eerste medewerker die werd aangesteld als *risk engineer* bij Burghgraef van Tiel & Partners, een functie die hij gedurende 7,5 jaar zou vervullen. Daarna was hij gedurende 10 jaar actief als *risk engineer* bij een tweetal verzekeraars: AIG (bijna 5,5 jaar) en Swiss Re Corporate Solutions (ruim 4,5 jaar). Vorig jaar keerde hij terug naar het oude nest als opvolger van Jurjen Burghgraef als Manager/Directeur Risk Engineering. In die functie geeft hij leiding aan een team van momenteel negen *risk engineers* en is hij tevens verantwoordelijk voor het brede scala aan risico-opleidingen dat Troostwijk| bvt jaarlijks verzorgt via de Troostwijk Academy.



André van Strien: "Onze beide disciplines vullen elkaar goed aan: *risk engineers* hebben door hun werkzaamheden in de praktijk van alledag een goed inzicht in de fysieke risico's die bedrijven lopen en de mogelijke materiële impact daarvan. Op hun beurt zijn bedrijfsschade-experts als geen ander op de hoogte van de mogelijke impact van een calamiteit, met name met betrekking tot de eventuele gevolgschade en immateriële gevolgen van een grote brand, zware storm of flinke waterschade."

ADVIES VERSCHUIFT NAAR DE VOORKANT

In een toelichting op de bundeling van de binnen Troostwijk volop aanwezige kennis en ervaring op het gebied van enerzijds risico-inspecties en -analyses en anderzijds de impact en

afhandeling van bedrijfsschades antwoordt Wilco dat “onze werkzaamheden als adviseur van bedrijven en organisaties natuurlijk primair uitgevoerd worden ná een schade. Maar we zijn ons al lang bewust van het feit dat deze opgedane kennis van grote waarde is en nog meer zou moeten zijn aan de voorkant van het schadeproces. Oftewel, waar Troostwijk bvt zich richt op het voorkomen van schades, heeft Troostwijk Expertises veel ervaring en zicht op de financiële gevolgschade na een calamiteit.”

Hij gaat verder: “Er wordt vaak gezegd ‘bij een schade doet de polis examen’. Wij maken dat ‘examen’ dagelijks mee en kunnen die ervaringen, in nauwe samenwerking met de verzekerings-intermediair meenemen in onze advisering naar ondernemers. Bedrijven hebben doorgaans geen enkele ervaring met een brand of andere grote calamiteit en weten dus niet hoe een en ander het best kan worden aangepakt. Onze bedrijfsschade-experts hebben die ervaring wél en hebben bovendien de kennis in huis over alle mogelijke oorzaken van brand, storm en waterschades en kunnen die *know how*, samen met het intermediair, inzetten in de advisering en begeleiding van bedrijven bij het voorkomen van een calamiteit.”

André valt hem bij: “Beide disciplines vullen elkaar dan ook goed aan: *risk engineers* hebben door hun werkzaamheden in de praktijk van alledag een goed inzicht in de fysieke risico's die bedrijven lopen en de mogelijke materiële impact daarvan. Op basis daarvan kunnen zij ondernemers wijzen op de eventueel wenselijk geachte preventieve maatregelen die getroffen kunnen worden om de kans op een schade alsook het gevolg tot een minimum te reduceren.”

We nemen geregeld waar dat in de bedrijfspolissen van bedrijven de bedrijfsschadedekking vaak niet die zekerheid biedt die het zou moeten bieden, zowel qua verzekerd bedrag als uitkeringstermijn

Hij vervolgt: “Op hun beurt zijn bedrijfsschade-experts als geen ander op de hoogte van de mogelijke impact van een calamiteit, met name met betrekking tot de eventuele gevolgschade en immateriële gevolgen van een grote brand, zware storm of flinke waterschade. Denk bijvoorbeeld aan de hierdoor ontstane bedrijfsstilstand waardoor inkomstenverlies ontstaat doordat producten en goederen tijdelijk niet kunnen worden geproduceerd of geleverd. Of erger, aan het verlies van klanten die zich hierdoor noodgedwongen naar andere aanbieders moeten uitwijken. Door hun kennis en praktijkervaring hiermee kunnen onze bedrijfsschade-experts niet alleen bedrijven nog beter bijstaan bij de *aftermath* van grote calamiteiten, maar kunnen zij samen met onze *risk engineers* hen bovendien wijzen op maatregelen



Wilco van Schijndel: “Onze werkzaamheden als adviseur van bedrijven en organisaties worden natuurlijk primair uitgevoerd ná een schade. Maar we zijn ons al lang bewust van het feit dat deze opgedane kennis van grote waarde is en nog meer zou moeten zijn aan de voorkant van het schadeproces.”

die genomen kunnen worden om de kans op dergelijke grote calamiteiten tot een minimum te reduceren.”

RISICOBEWUSTZIJN

Door hun werkzaamheden aan zowel de voor- als achterkant van het schadeproces hebben de *risk engineers* en bedrijfsschadespecialisten binnen Troostwijk een goed ontwikkelend zicht op de mate waarin ondernemend Nederland omgaat met de risico's waarvoor zij zich gesteld zien. Desgevraagd geven André en Wilco aan dat in hun ogen het risicobewustzijn door de jaren heen weliswaar is toegenomen, maar dat er desondanks bij veel bedrijven op meerdere terreinen nog het nodige werk aan de winkel is.

Wilco: “Er is zeker ruimte voor verdere verbetering, niet in de laatste plaats omdat risico's veranderen en er zeker ook nieuwe uitdagingen bijkomen. Denk bijvoorbeeld aan de risico's binnen de toeleveringsketen, die eerder tijdens de corona-periode aan het licht kwamen maar de laatste jaren vooral door de geopolitieke ontwikkelingen in verschillende delen van de wereld. Daarnaast brengen cyber, AI en andere nieuwe technologische ontwikkelingen nieuwe risico's voor het bedrijfsleven met zich mee.”

In de dagelijkse praktijk nemen Wilco en zijn collega-bedrijfs-specialisten geregeld waar dat in de bedrijfspolissen van bedrijven de bedrijfsschadedekking niet die zekerheid biedt die het zou moeten bieden, zowel qua verzekerd bedrag als uitkeringstermijn. “En dat terwijl de bedrijfsschadedekking één van de voornaamste waarborgen is voor de bedrijfscontinuïteit na een schade. De hoogte van het verzekerde bedrag is veelal

gebaseerd op gedateerde gegevens of de gehanteerde berekeningsmethode is onjuist. Vaak wordt onvoldoende betekenis toegekend aan de bedrijfsschadedekking en wordt lang niet altijd rekening gehouden met de ontwikkeling van de onderneming en de effecten van algemene economische ontwikkelingen. Tenslotte wordt de te hanteren termijn vaak nog te optimistisch beschouwd en wordt te weinig rekening gehouden met de vertragende factoren die regelmatig optreden in de calamiteitenfase, de herbouwfase, maar zeker ook de commerciële herstelfase.”

Bedrijfscontinuïteitmanagement vraagt om continu gemonitord te worden waarbij de resultaten goed vastgelegd dienen te worden

STAPPENPLAN

De specialisten van Troostwijk werken op basis van een stappenplan, wat volgens André begint met ‘het begrijpen van de organisatie’. “Daartoe worden de bedrijfsprocessen geïnventariseerd aan de hand van zowel een bedrijfs-impactanalyse en een risicoanalyse. Daarbij wordt gekeken naar de impact van de bedrijfsprocessen die de activiteiten van een bedrijf ondersteunen en worden de kritische, essentiële en noodzakelijke bedrijfsfuncties in kaart gebracht. Vervolgens worden aan de hand daarvan de risico’s vastgesteld en beoordeeld op basis van de mogelijke impact en waarschijnlijkheid waarmee ze kunnen voorkomen. Op basis van de mogelijke scenario’s, die door de klant worden (h)erkend kunnen we aansluitend samen met de klant de bedrijfscontinuïteitsstrategie bepalen, ontwikkelen en uiteindelijk implementeren. Kort samengevat, wij toetsen of bij een bedrijf het veiligheidsniveau toereikend is en zo niet, met welke maatregelen dat alsnog kan worden gerealiseerd.”

Ondernemen is risico lopen, wordt vaak gesteld. Een waarheid als een koe. Dat hoort nu eenmaal bij het ondernemerschap. Wilco daarover: “Dat neemt niet weg dat met het oog op de continuïteit van een bedrijf stevast strategische keuzes moeten worden gemaakt en derhalve een risicostrategie dient te worden bepaald. Welke risico’s aanvaardt je en welke durf je zelf te dragen, welke kun je beperken door het treffen van preventieve en organisatorische beveiligingsmaatregelen en welke denk je zelfs te kunnen vermijden, bijvoorbeeld door bepaalde activiteiten te stoppen of te beperken. Voor de risico’s die overblijven dient een oplossing te worden gevonden door ze uit te besteden, te delen met anderen of door ze te verzekeren”, aldus Troostwijk’s directeur Expertises, die benadrukt dat bedrijfscontinuïteitmanagement vraagt om continu gemonitord en waarbij de resultaten goed vastgelegd dienen te worden. De advisering werkt steunt op een gemotiveerde en intensieve samenwerking tussen verzekerde, verzekeringsintermediair en Troostwijk.

CRISISCOMMUNICATIE

André wijst tot slot op het belang van crisiscommunicatie, dat in zijn ogen het laatste, afsluitende onderdeel dient te vormen in elk bedrijfscontinuïteitsplan. “De sleutel in crisiscommunicatie wordt gevormd door een van te voren goed opgezet draaiboek, waarin de te nemen stappen staan beschreven. Een belangrijk onderdeel in deze fase is de verantwoordelijkheid te leggen bij de juiste mensen in de organisatie. De eerste reactie moet een gecontroleerde reactie zijn die wordt genomen door de verantwoordelijke voor de bedrijfscontinuïteit.”

Crisiscommunicatie moet in zijn ogen gericht zijn op een aantal zaken. Hij somt er vier op: het verminderen van het effect van het incident, het beperken van lichamelijke c.q. morele schade voor het personeel, het verminderen van verder verlies of schade aan de faciliteiten en het goed communiceren naar *stakeholders* als relaties, media, toeleveranciers, omwonenden, aandeelhouders en gemeenten.

VOORDELEN

Wat zijn nu concreet de voordelen voor bedrijven van jullie inspecties, risicoanalyses, begeleiding en de hieruit voortvloeiende adviezen? André neemt het woord: “In de eerste plaats krijgen zij een deskundig inzicht in de risico’s die ze lopen en daarmee in het veiligheidsniveau van hun onderneming. Wat is goed en wat is voor verbetering vatbaar? En in dat laatste geval, welke maatregelen dienen getroffen te worden om een en ander op het gewenste beschermingsniveau te brengen? Dat is natuurlijk in de eerste plaats in het belang van de onderneming zelf, maar in feite helpen we hiermee ook hun makelaar in hun dienstverlening aan hun klant.”

“Met hun *know how* en ervaringen verbeteren onze *risk engineers* en bedrijfsschadespecialisten het beschermingsniveau van bedrijven en verbeteren zij zo hun risicoprofiel. Dat komt niet alleen hun bedrijfscontinuïteit ten goede, maar verbetert ook hun positie op de verzekeringsmarkt. Daardoor kunnen zij alsnog hun bedrijfsrisico’s verzekeren dan wel tegen gunstiger premies en/of betere voorwaarden. Uiteraard kosten onze werkzaamheden hen geld, maar die investering hebben ze op die manier snel terugverdiend.”

Wilco sluit af: “Ons doel is niet een gelikt rapport, maar juist het creëren van bewust inzicht van verzekerde in zijn risico’s, zijn risicobereidheid, én de mate waarin hij risico’s buiten zijn invloedssfeer wenst af te dekken. En om het verzekeringsproduct, dat al vele bedrijven van een ondergang heeft gered, daarmee nog meer uit de sfeer halen van een verplicht nummer, maar juist laten werken als een weloverwogen afsprakenpakket met verzekeraars over aard, omvang en risicokarakter van het af te dekken risico. Zodat verzekerde en verzekeraars, onder regie van de verzekeringsintermediair, tot een nog meer uitgebalanceerd en effectief afsprakenpakket kunnen komen” ■

President Frédéric Denèfle in rede tijdens IUMI-Congres in Singapore:

Vertraging globalisering luidt 'brave new world' in; geopolitieke conflicten en verschuivende handelspatronen zorgen voor herdefiniëring risico's en kansen voor maritieme verzekeringssector

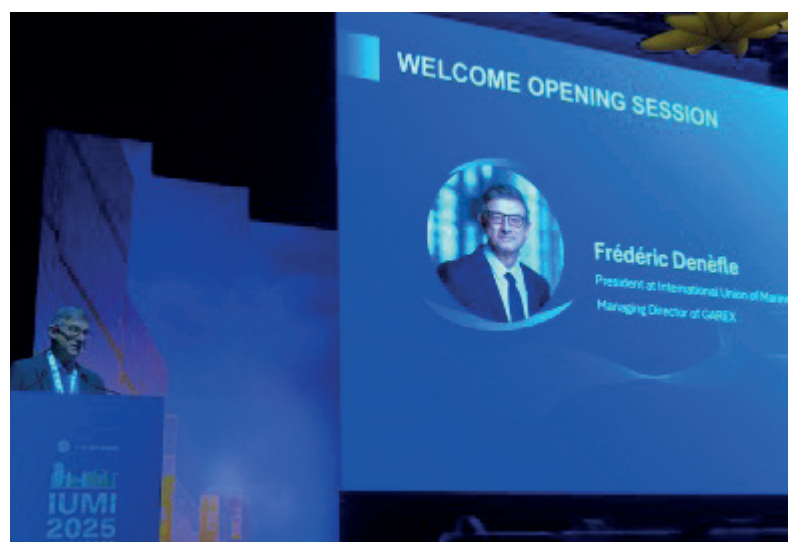
"Maritieme verzekeraars staan voor grote veranderingen nu de wereld het einde nadert van een tijdperk van globalisering". Die woorden sprak president Frédéric Denèfle in zijn openingsrede van het congres van de International Union of Marine Insurance (IUMI), dat van 7 t/m 10 september jl. plaatsvond in Singapore. Hij stond stil bij de steeds verdergaande verschuivingen in de wereldhandel, een thema dat hij al eerder aan de orde heeft gesteld tijdens IUMI-conferenties, maar dat volgens hem nu een kritiek keerpunt heeft bereikt

"Het einde van de globalisering nadert met rasse schreden. We hebben de afgelopen jaren al een vertraging gezien, maar na COVID is deze trend versneld. Hoewel de onzekerheid over de Amerikaanse invoerheffingen is afgenomen, zorgen escalerende handelsspanningen en regionale conflicten voor een hervorming van de fundamenten van de internationale handel. De conflicten in Oekraïne/Rusland en de Rode Zee herinneren ons er op pijnlijke wijze aan dat harde nationale belangen voorrang krijgen boven internationale samenwerking en vreedzame economische groei."

De veranderende omgeving betekent niet het einde van de internationale handel, maar eerder een overgang naar een nieuw tijdperk dat maritieme verzekeraars moeten begrijpen

NIEUW TIJDPERK

In zijn conferentieworkshop "Re-Globalisation – Geopolitics and Trade" legde Denèfle uit dat "de veranderende omgeving niet het einde van de internationale handel betekent, maar eerder een overgang naar een nieuw tijdperk, een tijdperk dat maritieme verzekeraars moeten begrijpen. Traditionele scheepvaart- en logistieke praktijken worden ontwricht. De mondiale handelsomgeving evolueert niet langer naar naadloze integratie. In plaats daarvan neemt fragmentatie toe, wat nieuwe uitdagingen en nieuwe kansen creëert voor risico-beoordeling, verzekering en innovatie."



IUMI-president Frédéric Denèfle: 'Traditionele scheepvaart- en logistieke praktijken worden ontwricht. De mondiale handelsomgeving evolueert niet langer naar naadloze integratie. In plaats daarvan neemt fragmentatie toe, wat nieuwe uitdagingen en nieuwe kansen creëert voor risicobeoordeling, verzekering en innovatie.'

Volgens Denèfle was deze verandering al op een aantal manieren merkbaar, waaronder schepen die risicovolle regio's vermijden en langere, duurdere routes gebruiken, een mogelijke heropleving van het binnenlands vervoer en *nearshoring*, stijgende goederenprijzen en de daaruit voortvloeiende effecten op de inflatie, reorganisatie van grensoverschrijdende toeleveringsketens, waardoor investeringen in nieuwe infrastructuur aan de kust nodig zijn en toenemende afhankelijkheid van kunstmatige intelligentie, alternatieve handelscorridors en opkomende markten. Deze dynamiek zou volgens hem kunnen leiden tot een nieuw type scheepvaartindustrie – een industrie die flexibeler, technologischer en strategisch gediversifieerder is.

Ondanks deze mogelijke verschuivingen sloeg Denëfle een optimistische toon aan en benadrukt hij de robuustheid en blijvende relevantie van de maritieme verzekeringssector. “De maritieme verzekeringsmarkten blijven stabiel. De financiële ratings zijn sterk en het vertrouwen in verzekeraars blijft groot. Natuurlijk kan een scherpe daling van de internationale handel van invloed zijn op de wereldwijde premievolumes, wat betekent dat we onze bedrijfsplannen en acceptatiebeleid zouden moeten herzien. Maar voorlopig toont onze sector een opmerkelijke veerkracht. Maritieme verzekeraars hebben zich altijd aangepast aan veranderingen – en dat zal in deze periode niet anders zijn. Wat we nu meemaken is niet het einde van de wereldhandel, maar het begin van een nieuw tijdperk. Om succesvol te zijn, moeten we deze verschuivingen volledig begrijpen, innovatie omarmen en vertrouwen en veerkracht blijven opbouwen in alles wat we doen.” ■

De maritieme verzekeringsmarkten blijven stabiel; de financiële ratings zijn sterk en het vertrouwen in verzekeraars blijft groot

Maritieme verzekeraars moeten een rol spelen bij het uitbannen van seksueel wangedrag op zee



Charles Fernandez, voorzitter van de IUMI Legal & Liability Committee: “Seksuele intimidatie in welke vorm dan ook is volstrekt onaanvaardbaar en moet worden gestopt”

Maritieme verzekeraars moeten een actieve rol spelen bij het uitbannen van seksueel wangedrag op zee, zo luidde de oproep tijdens het IUMI-Congres Charles Fernandez, voorzitter van de IUMI Legal & Liability Committee, die de Legal & Liability Workshop modereerde, riep de maritieme verzekeringssector op om zijn verantwoordelijkheid te erkennen in de strijd tegen dit ernstige probleem.

Vrouwen vertegenwoordigen slechts 1% van het wereldwijde zeevarende personeelsbestand, maar liefst 25% van de vrouwen in de maritieme sector geeft aan slachtoffer te zijn geweest van fysiek of seksueel geweld. “Helaas hebben bijna alle vrouwen in de maritieme sector te maken gehad met een of andere vorm van seksueel wangedrag op zee, variërend van onbewuste vooroordelen tot regelrechte aanranding”, aldus Fernandez. “Seksuele intimidatie in welke vorm dan ook is volstrekt onaanvaardbaar en moet worden gestopt. Maritieme verzekeraars hebben de verantwoordelijkheid om alles in het werk te stellen om het bewustzijn over seksueel wangedrag op zee te vergroten en zich aan te sluiten bij de inspanningen om dit volledig uit te bannen.”



Tijdens de workshop werd duidelijk dat veel overtredingen niet worden gemeld. Sommige vrouwen zijn bang voor reputatieschade of nadelige gevolgen voor hun carrière, of denken simpelweg dat hun klachten niet serieus zullen worden genomen. “Wat de kwestie nog ingewikkelder maakt, is het gefragmenteerde juridische landschap. In sommige gevallen hangt de toepasselijke wetgeving af van de vlaggenstaat van het schip. In andere gevallen valt de jurisdictie onder het land of de locatie waar de schade is geleden. Deze inconsistentie kan het nastreven van gerechtigheid complex en intimiderend maken voor slachtoffers.”

IUMI presenteert jaarcijfers maritieme verzekeringsbranche over 2024

Casco- en goederensegment stabiel maar uitdagingen voor offshore-energiesector; tegenwind voor alle markten

De wereldwijde premieomzet voor maritieme verzekeringen voor 2024 beliep \$ 39,92 miljard, wat neerkomt op een stijging van 1,5% ten opzichte van het voorgaande jaar, zo blijkt uit de cijfers en trends die IUMI presenteerde tijdens haar jaarlijkse conferentie in Singapore

De wereldwijde premie-inkomsten waren als volgt verdeeld over de regio's: Europa 46,96%, Azië/Pacific 29,79%, Latijns-Amerika 10,19%, Noord-Amerika 7,75%, Midden-Oosten 3,53% en Afrika 1,38%. Per bedrijfstak was het grootste aandeel voor transport/goederen met 57,23%, gevolgd door casco met 23,51%, offshore-energy met 11,71% en maritieme aansprakelijkheid (anders dan P&I gedekt door IG-clubs) met 7,55%.

In een toelichting op de premie-inkomsten stelt IUMI's *Chief Analyst* Veith Huesmann: "We zien dat de premie-inkomsten in Azië sinds 2016 gestaag groeien, ondersteund door nieuwe productlijnen en toenemende handel binnen Azië. Europa en Latijns-Amerika lijken daarentegen sinds 2023 haar top te hebben bereikt. Veranderingen in de premie-inkomsten zijn meestal het gevolg van een toename van de wereldhandel (voor goederen) in combinatie met een stijging van de waarde van schepen (voor casco's) of een stijging van de olieprijs die meer activiteit in de offshore-energiesector stimuleert, hoewel dit in 2024 niet het geval was. Geopolitieke instabiliteit zal uiteraard gevolgen hebben voor specifieke regio's. Daarnaast zullen ook de algemene marktomstandigheden, met name de capaciteit, een effect hebben. In 2024 kwam er meer capaciteit op alle markten beschikbaar."

De andere kant van de medaille is volgens hem dat het schadeniveau relatief gunstig blijft. "Dat heeft zich vertaald

in goede prestaties – in termen van schaderatio's – voor de bedrijfsonderdelen casco en goederen. De eeuwige uitdagingen van steeds grotere schepen, net zero-transitie, verkeerd aangegeven ladingen, accumulaties, scheepsbranden en risicovolle zones blijven echter bestaan.

GOEDEREN

Goederen blijft de wereldwijde maritieme verzekeringspremies domineren met een omzet van \$ 22,64 miljard in 2024, een stijging van 1,6% ten opzichte van vorig jaar. De premies worden grotendeels bepaald door de wereldwijde handelsactiviteit en de ontwikkelingen in de prijzen van activa en grondstoffen. Met name de olieprijs speelt een dubbele rol: het is zowel een belangrijk product als een belangrijke bron van inkomsten, die van invloed is op zowel goederen- als offshore-energieverzekeringen.



De goederenpremies blijven sterk beïnvloed door de Chinese markt, die wordt aangedreven door e-commerce en retourverzekeringen. Europa (37,68%), van oudsher de leidende goederenmarkt, kent nu een lichte daling, terwijl Azië/Pacific (35,15%) blijft stijgen. Als gevolg daarvan wordt de kloof tussen beide markten kleiner.

De schaderatio's voor goederenverzekeringen zijn sinds 2018 gestaag verbeterd, wat nieuwe capaciteit op de markt stimuleert. In 2023 en 2024 rapporteerde Europa uitzonderlijk lage schaderatio's, terwijl Latijns-Amerika op een gemiddelde van





40-50% bleef steken. In de VS meldde een klein aantal bedrijven slechte resultaten, waardoor het gemiddelde van de 'brown water'-markt op ongeveer 50-60% kwam te liggen. Het uitblijven van grote catastrofale schades in 2024 in combinatie met beheersbare slijtageschades heeft bijgedragen aan een stabiele goederenmarkt. De impact van de huidige economische en politieke onzekerheden moet echter nog blijken.

ZEECASCO

De zeecascocomarkt (*Ocean Hull*) meldt een wereldwijde premieomzet van \$ 9,67 miljard, een stijging van 3,5% ten opzichte van het voorgaande jaar. De dominantie van de Europese zeevrachtmarkt (52,91%) ten opzichte van andere regio's blijft aanzienlijk en de kloof tussen Europa en Azië blijft groter worden. Verschillende Europese landen rapporteerden een opmerkelijke premiegroei in 2024, deels onder invloed van schommelende wisselkoersen: Turkije noteerde een stijging van meer dan 30%, de Scandinavische landen een stabiele toename met 5% en Rusland een groei van 15% als gevolg van opgelegde sancties. In Azië rapporteerde China een groei van 9% in cascopremies. De algemene trend voor Azië is het afgelopen jaar echter afgevlakt, waarbij de Chinese prestaties de zwakkere resultaten in andere Aziatische markten, zoals India, Singapore en Japan, gedeeltelijk compenseerden. Dit kan worden verklaard door het feit dat veel nieuwbouwschepen die vanuit China worden geleverd, doorgaans lokaal worden verzekerd. In Europa is de gemiddelde schaderatio sinds 2021 relatief stabiel gebleven op ongeveer 60-65%. Kosteninflatie, eigenrisico-structuren en premieontwikkelingen blijven deze cijfers bepalen.

Nieuwe capaciteit op de cascomarkt heeft ook gevolgen, niet alleen voor het kernproduct, maar ook voor aanvullende dekkingen zoals verlies van huurinkomsten. Geopolitieke spanningen, die een omleiding van de wereldhandel noodzakelijk maken, verlichten tijdelijk de beperkingen aan de aanbodzijde.

De veroudering van de wereldwijde vloot brengt extra uitdagingen met zich mee. Door uitstel van sloop blijven oudere schepen in de vaart, wat op zijn beurt leidt tot een toename van het aantal claims op machines. Branden op autotransportschepen en containerschepen blijven ook een groot probleem voor casco- en goederenverzekeraars. Opkomende factoren zoals de introductie van alternatieve brandstoffen en nieuwe tech-

nologieën zoals 3D-geprinte reserveonderdelen vormen nieuwe uitdagingen voor verzekeraars. De toenemende inflatie van de kosten draagt verder bij aan een grotere kans op constructieve *total losses*.

OFFSHORE-ENERGY

De wereldwijde premies op de offshore-energiemarkt bedroegen in 2024 naar verluidt \$ 4,34 miljard, een daling van 7,9% ten opzichte van 2023. De Britse markt bleef domineren met een wereldwijd premieaandeel van 67,33%.

Deze markt blijft kampen met een langdurige zachte cyclus, die nu al vijf tot zes jaar aanhoudt. De daling van de Europese premiecijfers in 2024 is voornamelijk te wijten aan niet verlengde polissen en een afname van nieuwe activiteiten in het Verenigd Koninkrijk. De volumes die door markten zoals Japan, Maleisië en Egypte worden gerapporteerd, vertonen een stabiele tot dalende trend.



De Scandinavische markt toont veerkracht en meldt een stijging van 27%, terwijl Nigeria opvalt met een daling van 40% als gevolg van de afschaffing van benzinesubsidies, de liberalisering van de valutamarkt en de overgang van vaste naar variabele wisselkoersen door de centrale bank. Hoewel er in 2024 geen grote schadeclaims waren, blijven slijtageschades de grootste zorg. De olieprijs vertonen tekenen van stabilisatie rond de 60-70 dollar per vat, nu de OPEC+ begint met het afbouwen van haar vrijwillige productieoverlagingen van 2,2 miljoen vaten per dag in zes in plaats van 18 maanden.

STABIEL

Samenvattend zei Jun Lin, voorzitter van de IUMI Facts & Figures Committee: "De maritieme verzekeringssector is relatief stabiel, maar heeft te maken met enkele sterke tegenwind, waarbij geopolitieke en handelsspanningen een ongekende mate van onzekerheid creëren in de wereldhandel. Hoewel de groei van de zeevaart is vertraagd – deels als gevolg van handelstarieven en een normalisatie na de buitengewone vraagstijging in 2024 – is het bemoedigend om te zien dat de groei van het volume aan schonere brandstoffen die van fossiele brandstoffen overtreft." Hoewel de invoerheffingen een impact hebben, hebben ze, in hun context geplaatst, momenteel minder dan 4 % invloed op de wereldhandel. De rentevoeten zijn wereldwijd al begonnen

te dalen en de daaruit voortvloeiende daling van de inflatie zal waarschijnlijk een impact hebben op de totale winstgevendheid van de meeste verzekeraars. Evenzo zal de verzwakking van de Amerikaanse dollar de premie-inkomsten onder druk zetten en de schadelasten verhogen voor verzekeraars die uitkeringen doen in andere valuta's dan de Amerikaanse dollar.

Tegelijkertijd vormt de verouderende wereldwijde vloot een groeiende uitdaging, van machinestoringen tot toenemende onderhoudsbehoeften en het welzijn van zeevarenden. De schadeclaims waren relatief gunstig in 2023 en 2024, maar

dit jaar is er een stijging te zien, met name in het aantal strandingen, grote scheepsbranden en natuurlijk oorlogsgerelateerde schades.

De relatief lage olieprijs blijft van invloed op de prijzen van offshore-energie en daarmee ook op de verzekeringspremies. Er is een aanzienlijke terugval geweest in de kapitaaluitgaven, met name in het Midden-Oosten. We hebben in 2024 ook een daling gezien in de investeringen in offshore windprojecten, maar de uitgaven zullen naar verwachting dit jaar en de komende jaren weer aantrekken. ■

Mondiale transportverzekeringsmarkt komt volgend jaar september naar Rotterdam



Tijdens de afsluiting van het IUMI-congres in Singapore, hét markt- en netwerkevenement voor de wereldwijde maritieme verzekeringsindustrie, werd de IUMI-vlag overgedragen aan de Nederlandse delegatie. Ons land is namelijk de gastheer van IUMI 2026, dat van 20 tot en met 23 september 2026 in Rotterdam wordt gehouden. Plaats van handeling is het Postillion Congress Centre in het World Trade Centre in Rotterdam. Onder auspiciën van het Verbond van Verzekeraars gaat de sector zich inzetten voor een conferentie die voortbouwt op de congressen van de afgelopen jaren.

Ter introductie van Rotterdam en het congres werd een welkomstvideo vertoond, die te vinden is op de informatiepagina van IUMI2026 www.iumi2026.com met daarnaast ook informatie over de openingsreceptie van het congres en sponsormogelijkheden.

Op de speciale IUMI-pagina schrijven Richard Weurding, algemeen directeur van het Verbond van Verzekeraars, en Anneke Kooiman, Voorzitter van de Maritieme Commissie van het Verbond van Verzekeraars: "We zijn verheugd om van 20 tot 23 september 2026 de IUMI-jaarconferentie te organiseren in deze bruisende havenstad, in het Postillion Congress Centre in het World Trade Centre in Rotterdam. Dit toonaangevende evenement is 's werelds grootste gespecialiseerde maritieme verzekeringsconferentie, waar wereldwijde marktleiders, experts en belanghebbenden samenkomen om kennis te delen, uitdagingen te bespreken en kansen voor de sector te verkennen. Kom naar Rotterdam om ideeën uit te wisselen, bestaande en nieuwe relaties te versterken en mogelijkheden te verkennen die de toekomst van onze sector vormgeven."



LIBERTY
INVESTEERT IN

EUROPA

Ontdek hoe Liberty Europese bedrijven helpt om zich te versterken >

Interlloyd Averij bruist na ruim twee eeuwen nog volop
van energie en ambities

Eén loket voor alle transport gerelateerde schadevraagstukken

Het bedrijf is al meer dan 200 jaar actief op het gebied van een breed palet aan maritieme & logistieke schadewerkzaamheden en is tevens de oudste Lloyd's agent van de wereld: sinds 1818. Maar met inmiddels 18 medewerkers 'aan boord' bruist Interlloyd Averij anno 2025 nog altijd volop van de energie en de ambities en is het actiever op de markt dan ooit. De in 2023 gestarte samenwerking met Context BV en de aanstelling van de ervaren transport schade-experts Gerard Bakker, Elbert Francke, Niels Persoon en Huib Ort eerder dit jaar met in het verlengde daarvan de flinke uitbreiding van het dienstenpalet zijn daar sprekende voorbeelden van. "We bieden ons gestaag groeiende klantenbestand inmiddels één loket voor alle transport gerelateerde schadevraagstukken met op alle terreinen ervaren specialisten in huis met veel *know how* op het gebied van: onderzoek, schade-expertise en claimsbehandeling, verhaal/regres en advies."



De drie gesprekspartners van Interlloyd: v.l.n.r. Arno Duysserincx, Huib Ort en Bert van Rensen. "Na enkele jaren van stabilisatie als gevolg van de verminderde handelsactiviteiten en vaarbewegingen door corona en geopolitieke spanningen in de wereld, is er de laatste jaren – tegen de markttrend in – weer sprake van een toename aan werkzaamheden bij Interlloyd. We hebben nu al 15% meer opdrachten dan in dezelfde periode vorig jaar."

In hun moderne, maar met veel historische foto's, borden en andere *marine*-relikwieën aangeklede kantoor in het vlakbij Europoort gelegen Rhoon spreken we met directeur Bert van Riessen, Teamleider Binnendienst Arno Duysserincx en Accountmanager Huib Ort, die alle drie volledig meedraaien bij het uitvoeren van expertises.

Eerstgenoemde is inmiddels 38 jaar aan Interlloyd verbonden, waarvan de afgelopen 15 jaar als directeur. Ook Arno werkt

al geruime tijd bij het maritieme expertise- en regresbureau waar hij inmiddels sinds 2007 actief is, aanvankelijk alleen als schade-expert maar inmiddels al vele jaren ook als Teamleider Binnendienst. Daarvoor was hij ruim acht jaar werkzaam in de transport- en logistieke sector.

Van de drie heeft Huib Ort verreweg het meest uitgebreide CV. Na ruim 6,5 jaar als stuurman te hebben gewerkt bij een tweetal rederijen stapte hij eind 1991 over naar de expertisebranche. Hij

Case 1: Voorbeeld van One-Stop-Shop

“Vanwege de complexiteit zijn wij voor één opdrachtgever meerdere van onze experts betrokken bij een brandschade aan boord van een schip, die was ontstaan tijdens het laden van diverse goederen. Onze experts richten zich op de goederenschades, de casco schade aan het schip, de schadeoorzaak en de contractuele verhoudingen tussen diverse betrokken partijen (bevrachters, scheepseigenaar, stuwadoor, lasploeg, lading partijen, etc).”



werkte onder meer 5,5 jaar als schade-expert bij Expertisebureau Berex, 11,5 jaar als schade-expert en Manager Marine bij Toplis Hettema (inmiddels DEKRA). Na een uitstapje van 1,5 jaar bij assurantiemakelaar Klap als Directeur Zakelijk keerde hij in 2010 terug bij DEKRA Claims en Expertise als Manager Marine. Sinds 1 april vervult hij bij Interlloyd de functie van Marine Cargo Surveyor en Accountmanager.

We hebben op alle transportterreinen specialisten in huis, vaak intern opgeleid

Over zijn voor velen in de markt verrassende en onverwachte overstap naar Interlloyd, zegt hij: “Na 15 mooie jaren bij DEKRA was ik eerlijk gezegd wel aan een nieuwe uitdaging toe. Die kans krijg ik bij Interlloyd, een prachtig bedrijf met een rijke historie in de maritieme sector en een hele goede naam in de markt. Bovendien krijg ik hier de kans en de ruimte om samen met de collegae de expertisetak verder uit te bouwen in de Nederlandse markt. Minstens even belangrijk vind ik het dat ik hier tegelijkertijd ook als schade-expert kan werken omdat dat het allerleukste is om te doen.”

We nemen de laatste tijd meer ladingdiefstallen waar, onder meer door het fenomeen fake carriers

LUTINE – LLOYD’S AGENT

Bij een verhaal over Interlloyd kan en mag de ‘Lutine’, het oudste nog lopende dossier, niet ontbreken. In 1799 verging voor de kust van Vlieland en Terschelling het Britse fregat HMS Lutine, dat op weg was naar Hamburg met een lading goud- en zilverstaven en een enorme hoeveelheid gouden en zilveren munten aan boord. Op één na kwamen alle 270 bemanningsleden en andere opvarenden om het leven. De lading is overigens nooit teruggevonden. De toenmalige waarde van de vracht, verzekerd via Lloyd’s, wordt geraamd op een bedrag tussen de 430.000 en één miljoen pond. De huidige waarde is een veelvoud daarvan.

In 1818 werd één van de voorgangers van het huidige Interlloyd – John Hudig & Son in Rotterdam – benoemd tot eerste Lloyd’s Agent buiten het Verenigd Koninkrijk, een functie die het bureau – inmiddels 207 jaar later – nog steeds vervult. Opvallend gegeven: het schadedossier van de Lutine is bij Interlloyd nog altijd niet afgesloten. Krijgt dit dossier in 2026 een mooi vervolg?



Case 2: Ongeval op de weg

“Namens een vervoerder en diens verzekeraar zijn wij aangesteld om onderzoek te doen naar aanleiding van een ongeval waarbij de oplegger met container verongelukt is. Verzekerd onder de uitgebreide polis zijn de eventuele aansprakelijkheid voor de ladingschade (blauwe bessen) en de schade aan de container, als ook de schade aan de oplegger. De expert dient niet alleen de schades aan goederen en vervoersmateriaal in kaart te brengen maar ook de contractuele aansprakelijkheid.”

GROEI

Meer dan twee eeuwen later is Interlloyd nog steeds volop *up & running*, en staat – om in scheepstermen te blijven – de koers ‘op volle kracht vooruit’. Na enkele jaren van stabilisatie als gevolg van de verminderde handelsactiviteiten en vaarbewegingen door corona en geopolitieke spanningen in de wereld, is er de laatste jaren – tegen de markttrend in – weer sprake van een toename aan werkzaamheden bij Interlloyd. “We hebben nu al 15% meer opdrachten dan in dezelfde periode vorig jaar”, zegt Bert.

Een en ander heeft volgens Arno ook geleid tot een groei van het inmiddels 18 medewerkers tellende team, dat inclusief Bert, Arno en Huib bestaat uit 13 maritieme & logistieke schade-experts, drie claim & regresspecialisten, en twee medewerksters in de backoffice. Zij werken vanuit drie kantoren in Rotterdam/Rhoon, de Maasvlakte en Amsterdam. Daarnaast heeft het bedrijf een kantoor in Antwerpen, samen met het zusterbedrijf Beeckman De Vos.

Als rode draad door alle schade-oorzaken zie je op alle fronten de totale omvang toenemen

OREN EN OGEN VERZEKERAARS

Bert vult aan: “Behalve het werk voor de Nederlandse verzekeringsmarkt, treden wij op als Agent voor diverse internationale verzekeringsmarkten. Behalve voor Lloyd’s zijn wij ook een erkende agent voor AIMU (VS), CESAM (Frankrijk), Comismar (Spanje) en Verein Hanseatischer Transportversicher VHT (Duitsland). Daarnaast worden we ingeschakeld door verzekeraars uit vele delen van de rest van de wereld waaronder uit Scandinavië, China, Taiwan, Japan om er een paar te noemen. Die buitenlandse verzekeraars laten graag de gehele schaderegeling aan ons over, van de *intake*, het vaststellen van de schade, tot en met de betaling aan toe. Daarnaast verhalen wij met een eigen regresafdeling de geleden schade op de veroorzakende partijen.”

Huib benadrukt dat het dienstenpalet van Interlloyd in de loop der jaren sterk is uitgebreid. “We bieden opdrachtgevers inmiddels een totaalpakket, *one stop shopping* op één adres voor alle transport gerelateerde schades. Wij bedienen daarbij met onze goederen, casco en logistieke aansprakelijkheid-experts de internationale markt maar zeker ook de Nederlandse (co-) assurantie markt. De werkzaamheden variëren bijvoorbeeld van schadevaststelling aan een vervoerde drukpers, computertapparatuur, levensmiddelen of fruit tot *commodity*’s. Maar ook het in kaart brengen van de logistieke aansprakelijkheid bij bijvoorbeeld een ongeval op de weg of een diefstalschade van telefoons, een gekantelde trekker/oplegger met groepage lading, brand aan boord van een schip of in een opslagloods zijn opdrachten die regelmatig voorbijkomen.”

Hij vervolgt: “Daarnaast verlenen wij preventieve en overige adviezen bij het laden van zware lading. Ook op het gebied van evenementen schades hebben wij veel ervaring en kunnen wij, in samenwerking met Context, ook in het geval van gevolgschade van dienst zijn. Op al deze terreinen vormt een kwalitatief hoogwaardige service met oog voor de belangen van betrokkenen de leidraad. Bijzonder is ook onze eigen drie man sterke regresafdeling voor het namens onze opdrachtgevers verhalen van schades op de veroorzakende partij. Deze afdeling kan ook een schip aan de ketting laten leggen als er niet tijdig een garantie afgegeven wordt. Diensten die zowel in binnen- als buitenland buitengewoon goed worden gewaardeerd. Datzelfde geldt voor de mogelijkheden van desktop expertise, waarbij onze specialisten vanuit Rhoon de schadeafwikkeling monitoren en begeleiden en reis- en expertisekosten tot een minimum worden beperkt.”

“Door hun specifieke expertise en ervaring vormen onze medewerkers onze grote kracht”, vult Arno aan. We hebben op alle transportterreinen specialisten in huis, vaak intern opgeleid. Tekenend voor de betrokkenheid bij hun werk en bedrijf is dat het verloop bij ons laag is. De meeste mensen werken dan ook vele jaren bij ons. Ook als werkgever hebben we een goede naam in de markt. Het komt dan ook regelmatig voor dat experts ons benaderen of zij hier zouden kunnen komen werken.”

SCHADETRENDS

Door hun decennialange ervaring hebben de experts van Interlloyd een prima zicht op de schadetrends van de laatste tijd. Bert wijst behalve op de seizoensgebonden schades met bederfelijke goederen die zich continu voordoen, op schades die mede ontstaan door vertraging tijdens het transport door geopolitieke omstandigheden op meerdere plekken in de wereld. Daarnaast zegt hij een daling waar te nemen van het aantal schades aan boord van tankers en andere schepen met *commodity*’s. Een en ander vloeit volgens hem mede voort door enerzijds het verminderde aantal vaarbewegingen, onder meer als gevolg van de handelstoelagen, het sluiten van fabrieken in Nederlands en anderzijds door middel van een groeiende aandacht voor preventie aan boord.

Huib zegt de laatste tijd meer ladingdiefstallen waar te nemen, onder meer door het steeds terugkerende fenomeen: *fake carriers*, waarbij criminelen zich op ladingplatforms voordoen als echte vervoerders en vervolgens de vracht onder een valse naam ophalen en zo de kostbare lading stelen. Inmiddels zijn, naast deze bijna klassieke wijze, diverse andere manieren waarop op deze *fake carriers* zich manifesteren. “Als rode draad door alle schadeoorzaken zie je op alle fronten de totale omvang toenemen. Zo’n 20 jaar geleden lag 80% van de schades onder de 5.000 euro; vandaag de dag is er bijna geen enkele schadeclaim meer onder dat bedrag die ons bureau bereikt.”

VOL VERTROUWEN DE TOEKOMST IN

Resultaten uit het verleden zijn weliswaar geen garantie voor de toekomst, maar toch bieden ze het Interlloyd team voldoende



vertrouwen voor de verdere ontwikkeling van het bedrijf. Arno: “We denken op de ingeslagen weg voort te kunnen gaan en zeker door ons *one stop shop*-aanbod verder te kunnen groeien. Al weet je door de huidige geopolitieke ontwikkelingen en de onzekerheid die de talrijke handelstarieven met zich mee-brengen nooit hoe de toekomstige markt er precies uitziet. Soms ontstaan er nieuwe situaties en is het aan ons om daarop alert in te spelen. Daarbij speelt onze jarenlange ervaring en kennis van de markt zeker in ons voordeel.”

Wat wil je de markt meegeven? Bert: “Maak meer gebruik van de volop aanwezige specialistische *know how* en ervaring in de schaderegelingsmarkt over schades en risico's. Door zowel meer met elkaar te sparren op preventief vlak ter voorkoming van schades als bij een schade in een vroeg stadium met elkaar te overleggen hoe een en ander het best aangevlogen kan worden. Ik wil nog benadrukken dat bij ons niet bij elke vraag vanuit de markt de meter meteen gaat lopen.”

Oproep aan de markt: blijf investeren in nieuwe aanwas

“En blijf investeren in nieuwe aanwas”, vult Huib aan. “Het expertisekorps in ons land is door de jaren heen sterk gekrompen. Begin jaren '90 waren er nog meer dan 300 transportschade-experts; inmiddels zijn er nog maar zo'n 55 ingeschreven bij het NIVRE. Bovendien is er bij de huidige experts sprake van een aanzienlijke vergrijzing. Allemaal redenen voor de sector om, net als wij dat doen, volop te investeren in nieuwe medewerkers en die vervolgens zelf op te leiden.” ■

Case 3: de grens over

“Namens ladingverzekeraars zijn wij aangesteld vanwege een diefstal van een waardevolle zending elektronica tijdens transport van Nederland naar Duitsland. Niet alleen onze expert maar ook ons regresteam is direct bij de zaak betrokken om de vervoerder(s) te dagvaarden in Duitsland om verklaring van recht in Duitsland te verkrijgen.

De Duitse rechtbank is namelijk over het algemeen vriendelijker voor lading partijen dan voor vervoerders, waardoor kans op het verhalen van de volledige schade, met doorbreking van de CMR limiet, groter is. De vervoerder(s) zal op zijn beurt proberen om sneller te zijn dan ons met het dagvaarden van ladingpartijen in Nederland, om zo het NLS recht van toepassing te verklaren.

Volgens NLS recht zal doorbreking van de limiet niet of nauwelijks mogelijk zijn, tenzij het een diefstal door een *'fake carrier'* is. Deze situatie herkennen, en er direct op acteren, is dus cruciaal bij ontvangst van de expertiseopdracht.

BHB's Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H1-2025:

De verzekeringsmarkt consolideert door

Een markt die blijft bewegen De Nederlandse verzekeringsmarkt blijft ook in 2025 opvallend actief op het gebied van overnames. Hoewel het aantal en de omvang van deals iets afnemen ten opzichte van het uitzonderlijk sterke tweede halfjaar van 2024, is van een afkoeling duidelijk nog geen sprake, meldt BHB Dullemond in haar 'Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H1 2025'



In de eerste helft van 2025 komt het totale dealvolume uit op € 565 miljoen, aanzienlijk lager dan de ruim € 1 miljard in de voorgaande periode, maar nog altijd ruim boven het niveau van vóór 2023. Bovendien laat het halfjaarlijkse overzicht zien dat het patroon per halfjaar met wel 40 tot 50% fluctueert.

“Binnen onze M&A-praktijk zien wij dat er in de komende periode meerdere grote transacties op het punt staan te worden afgerond, die er waarschijnlijk voor zullen zorgen dat deze in het tweede helft van dit jaar 30 tot 50% hoger zal uitkomen dan in het eerste halfjaar. De komende maanden zullen uitwijzen of de markt zich stabiliseert of opnieuw richting de grens van € 1 miljard beweegt”, stelt BHB Dullemond.

Dealomvang per categorie	Deal value H1 2025	
0 – 250.00	€ 8.977.500	2%
250.000–1.000.000	€ 13.138.720	2%
1.000.000–5.000.000	€ 46.947.200	8%
5.000.000–10.000.000	€ 33.450.000	6%
> 10.000.000	€ 462.500.000	82%
Totaal	€ 565.013.420	100%

SCHAAL AAN DE TOP, STEVIGE BEWEGING AAN DE BASIS

Zoals in alle voorgaande periodes ligt het zwaartepunt bij de grotere transacties. De categorie boven € 10 miljoen deal-omvang blijft dominant, al is het aandeel in de totale deal-omvang iets gedaald. “Het verschil in absolute omvang is echter groot: waar in de tweede helft van 2024 nog zes deals boven deze grens vielen (waaronder Quintes, Certe Groep en Thoma Groep), zijn dat er in de eerste helft van 2025 slechts twee. Grote transacties aan de bovenkant van de markt, zoals die van SAA, Ecclesia en enkele andere partijen, blijven bepalend voor de totale dealomvang”, aldus de Overnamemonitor.

In de komende periode staan meerdere grote transacties op het punt te worden afgerond, waardoor deze in het tweede helft van dit jaar 30 tot 50% hoger zal uitkomen dan in het eerste halfjaar

“Tegelijkertijd zien we een interessante verschuiving: de kleinere en middelgrote segmenten winnen terrein. In alle categorieën onder de € 10 miljoen dealomvang is sprake van een relatieve toename. Dit duidt erop dat de consolidatiegolf niet alleen wordt gedreven door de allergrootste deals, maar breder is verankerd in de markt. De overnameactiviteit wordt dus steeds meer een structureel patroon in plaats van een incident gedreven door enkele koplopers”, stelt BHB Dullemond.

AANTAL TRANSACTIES BLIJFT HISTORISCH HOOG

Hoewel de totale waarde is afgenomen, blijft het aantal transacties op een uitzonderlijk hoog niveau. In vergelijking met de piek van het tweede halfjaar in 2024 is er een lichte daling, maar historisch gezien ligt de markt nog steeds op recordhoogte. Het is duidelijk dat de consolidatie breed gedragen blijft door zowel kopers als verkopers, van investeerders tot strategische intermediairs.

We zien een interessante verschuiving: de kleinere en middelgrote segmenten winnen terrein

Bij nadere analyse valt op dat er relatief veel kleine transacties (onder € 250.000 dealomvang) zijn gesloten, vergelijkbaar met dezelfde periode een jaar eerder. Daarnaast is er een duidelijke stijging in het segment € 5–10 miljoen, terwijl juist het midden-segment (€ 250.000–€ 5 miljoen) wat terugvalt. Dat past bij het beeld dat de schaarste aan kwalitatieve kantoren in deze categorie toeneemt, wat zich vertaalt in hogere waarderingen voor de overgebleven partijen in het middensegment”, aldus het rapport, volgens wie qua transactievorm het beeld stabiel blijft: de meerderheid betreft aandelentransacties, vooral bij de grotere deals, terwijl kleinere transacties doorgaans via activa-passiva worden afgehandeld.

REGIONALE TRENDS EN INTERNATIONALE DIMENSIE

Regionaal blijft het beeld herkenbaar. De meeste overnames vinden plaats in de provincies Noord-Holland (aandeel in aantallen 23%; in waarde 15%), Zuid-Holland (19%/19%), Noord-Brabant (16%/9%) en Gelderland (10%, 11%), de traditionele kernregio's van de assurantiemarkt. Zuid-Holland springt dit halfjaar in het bijzonder in het oog met een relatief groot aantal

transacties in de categorie € 1–5 miljoen, wat bijdraagt aan een bovengemiddeld aandeel in de totale dealwaarde. Het minste aantal M&A-transacties deden zich voor in Friesland (2%/4%) en Zeeland (2%/6%), gevolgd door Flevoland (3%/1%).

Wat het eerste halfjaar van 2025 echt onderscheidt, is volgens BHB Dullemond de toenemende internationalisering. Begin dit jaar kondigden Ecclesia en Specialist Risk Group (SRG) hun samenwerking aan. Daarmee betreedt opnieuw een Britse speler de Nederlandse markt en breidt deze zijn positie verder uit binnen de Benelux.

“Deze ontwikkeling laat zien dat de Nederlandse markt niet alleen door binnenlandse consolidatie wordt gevormd, maar ook aantrekkelijk blijft voor internationale partijen die hun Europese aanwezigheid willen versterken. De combinatie van een stabiel regionaal patroon en een groeiende internationale interesse maakt dat de markt in H1-2025 tegelijk voorspelbaar en dynamisch is: de bekende *hotspots* blijven belangrijk, maar de strategische bewegingen van buitenlandse intermediairs zorgen voor een nieuwe laag aan strategische dynamiek en kansen.” ■

Wat het eerste halfjaar van 2025 echt onderscheidt, is de toenemende internationalisering

BHB Dullemond: Het Nederlandse volmachtmodel als exportproduct; Duitsland in de spotlight

De internationale belangstelling voor de Nederlandse verzekeringsdistributie richt zich steeds nadrukkelijker op het volmachtmodel, is een andere uitkomst uit de recente ‘Overnamemonitor Verzekeringmarkt H1-2025’ van BHB Dullemond’.

“Vooral Duitse partijen tonen groeiende interesse in dit model, dat zich in Nederland de afgelopen decennia heeft ontwikkeld tot een volwassen markt met hoge *governance*-standaarden en sterke premievolumes. Het model leent zich uitstekend voor standaardproducten en biedt aantrekkelijke schaalvoordelen, precies de kenmerken die internationale spelers zoeken”, aldus het rapport.

Nederlandse consolidators trekken naar de DACH-regio

De beweging werkt volgens BHB Dullemond echter ook de andere kant op. Nederlandse consolidators, die in eigen land tegen de grenzen van verdere schaalgroei aanlopen, richten hun vizier op Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland (de DACH-regio).

“Duitsland vormt hierbij de logische eerste stap: een grote, gefragmenteerde markt met volop ruimte voor schaalvergroting en een toenemende interesse in het volmachtmodel. De verwachting is dat succesvolle uitbreidingen in Duitsland zullen leiden tot verdere uitrol in andere Europese landen, waarmee Nederlandse partijen hun groei voortzetten buiten de landsgrenzen.”

Een voorbeeld van de internationale dynamiek is de overname van de HBC Gruppe uit Hamburg door investeerder Bridgepoint. In slechts drie jaar tijd wist HBC zijn EBITDA te vergroten van circa € 3 miljoen naar verluidt € 40 miljoen, een spectaculaire groei die de aandacht trok van internationale investeerders.

Opvallend is dat de eerdere aandeelhouder Preservation Capital Partners aan boord blijft als minderheidsinvesteerder, samen met het managementteam. Dat wijst erop dat men verwacht dat de groeicurve nog niet is uitgevlakt en dat verdere uitbreiding binnen de DACH-regio en de Benelux op komst is. Duitsland ontwikkelt zich daarmee snel tot hotspot voor consolidatie en innovatie binnen verzekeringsdistributie en biedt ook voor Nederlandse partijen interessante kansen voor samenwerking en expansie.

Zes ontwikkelingen bepalend voor weerbaarheid verzekeringsmarkt en hoe ondernemingen hun koers weten te houden in een steeds complexer speelveld.

Koershouden in tijden van verandering

“De financiële sector staat onder toenemende druk van externe krachten. Geopolitieke spanningen, cyberdreigingen, klimaatrisico's en een groeiende regeldruk beïnvloeden direct hoe organisaties opereren en investeren. Ook de Nederlandse verzekeringsmarkt merkt dat: stijgende schadelasten, een krappe arbeidsmarkt en de noodzaak tot digitalisering raken niet alleen verzekeraars, maar ook assurantiekantoren, serviceproviders, pensioenconsultants en volmachtbedrijven”, aldus een van de artikelen in de Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H1 2025.

Onzekere omstandigheden brengen risico's met zich mee, en juist het beheersen daarvan is de kern van deze sector. Ondernemers in dit veld spelen een cruciale rol in het verkleinen van onzekerheid voor hun klanten. Waar de sector traditioneel draaide om stabiliteit en voorspelbaarheid, vraagt de huidige dynamiek om wendbaarheid en toekomstgericht leiderschap. In dit artikel benoemt BHB Dullemond zes ontwikkelingen die bepalend zijn voor de weerbaarheid van de verzekeringsmarkt en hoe ondernemingen hun koers weten te houden in een steeds complexer speelveld.



1. DE MENS ALS SCHARNIERPUNT VAN WEERBAARHEID

Het grootste risico in de markt is niet extern, maar intern: het tekort aan vakmensen. De structurele krapte op de arbeidsmarkt, gecombineerd met een vergrijzend medewerkersbestand, zet de continuïteit van veel organisaties onder druk. Jonge professionals zoeken zingeving, ontwikkelkansen en autonomie; wanneer ze die niet vinden, vertrekken ze snel. We zien dat organisaties die investeren in hun mensen, veerkrachtiger zijn. Niet door alleen te concurreren op salaris, maar door te investeren in cultuur, leiderschap en opleidingsprogramma's. Steeds meer kantoren zetten in op traineeprogramma's, kennisdeling en multidisciplinaire samenwerking tussen acceptatie, schade en advies. Wie mensen ontwikkelt, ontwikkelt weerbaarheid. De ondernemingen die de arbeidsmarktcrapte zien als kans om zichzelf opnieuw uit te vinden, bouwen aan duurzame continuïteit, juist in een markt die voortdurend verandert.

2. TECHNOLOGIE ALS VERSNELLER ÉN KWETSBAARHEID

De digitalisering van de verzekeringsketen heeft enorme efficiëntie gebracht, maar ook nieuwe kwetsbaarheden. Van datagedreven schadeafhandeling tot AI-ondersteunde klantcommunicatie, bijna elk proces is of wordt digitaal. Daardoor is de verzekeringsmarkt afhankelijker geworden van software-

leveranciers en dataplatforms, en dus gevoeliger voor cyberdreigingen. Tijdens het najaarsevent van Adfiz bleek dat nog veel financieel adviseurs ChatGPT gebruiken in een onbeveiligde omgeving.

Een praktijkvoorbeeld dat laat zien dat bewustwording en beleid achterlopen op de technologische realiteit. Incidenten ontstaan zelden door techniek alleen, maar juist door menselijk gedrag of gebrek aan kennis. De weerbare organisatie ziet technologie niet als vanzelfsprekend, maar als strategisch domein. Steeds meer verzekeraars en volmachtbedrijven investeren in digitale volwassenheid: van periodieke audits tot crisisplannen en ethische richtlijnen voor het gebruik van AI. Digitale weerbaarheid is daarmee ook morele weerbaarheid: weten hoe technologie de mens dient en niet andersom.

Waar de sector traditioneel draaide om stabiliteit en voorspelbaarheid, vraagt de huidige dynamiek om wendbaarheid en toekomstgericht leiderschap

3. ECONOMISCHE DRUK EN FINANCIËLE WENDBAARHEID

De verzekeringsmarkt staat financieel onder spanning. Stijgende schadelasten, hogere operationele kosten en toenemende toezichtseisen drukken op marges. Tegelijkertijd verwachten klanten meer maatwerk en snelheid, terwijl (online) prijsvergelijking transparanter is dan ooit. We zien dat succesvolle kantoren en volmachten hun verdienmodel herzien. Ze investeren in digitalisering en samenwerking om schaalvoordeel te realiseren, maar kiezen ook bewust voor specialisatie of nichemarkten om onderscheidend te blijven.

Financieel gezonde organisaties bouwen buffers op, diversifiëren hun inkomstenbronnen en investeren in innovatie, ook wanneer de conjunctuur daar niet direct om vraagt. Economische weerbaarheid betekent vooruitkijken: keuzes maken vóórdat je ertoe wordt gedwongen.

4. GEOPOLITIEKE ONRUST: RISICO'S WORDEN GRENDOVERSCHRIJDEND

Oorlogen, sancties, handelsbeperkingen, importtarieven en spanningen in toeleveringsketens hebben directe impact op de verzekeringssector. Herverzekeringskosten stijgen, risicoprofielen veranderen en geopolitieke gebeurtenissen beïnvloeden financiële markten. Tijdens het voorjaarsevent van het Verbond van Verzekeraars kwam een opvallend voorbeeld uit Finland naar voren: daar beschikken veel grote instellingen en bedrijven over ondergrondse ruimtes die bij calamiteiten of dreigingen eenvoudig kunnen worden omgebouwd tot schuilkelders.

We zien dat organisaties die investeren in hun mensen, veerkrachtiger zijn

Een illustratie van hoe andere landen structureel nadenken over veerkracht, ook buiten crisistijd. Nederlandse verzekeraars en volmachtbedrijven beginnen die denkwijze over te nemen. Steeds meer organisaties werken met (calamiteiten) scenario's, doorrekenen geopolitieke risico's en koppelen deze aan hun strategische besluitvorming. De les is helder: geopolitieke risico's zijn niet langer abstract. Ze bepalen mede de continuïteit van klanten én de risicoblootstelling van verzekeraars zelf.

5. KLIMAAT EN MILIEU: VAN SCHADE NAAR PREVENTIE

Klimaatverandering raakt het hart van het (internationale) verzekeringsvak. Extreem weer, overstromingen (bijvoorbeeld in Limburg) en bosbranden zorgen voor stijgende schadelasten, terwijl nieuwe regelgeving vraagt om transparantie over duurzaamheidsbeleid en investeringen. De sector beweegt van een passieve positie van reageren en compenseren naar een actievere rol met preventie als belangrijkste thema. Verzekeraars gebruiken data om risicomodellen te verbeteren en preventieve maatregelen te stimuleren. Assurantiëkantoren en serviceproviders helpen klanten actief bij het verminderen van schade door inzicht te geven in risico's en duurzaam gedrag te belonen.

De klimaattransitie biedt bovendien kansen: voor innovatieve producten, nieuwe klantgroepen en partnerschappen

Deze beweging vergroot niet alleen de maatschappelijke waarde van de sector, maar ook haar legitimiteit. De klimaattransitie biedt bovendien kansen: voor innovatieve producten, nieuwe

klantgroepen en partnerschappen. Weerbare organisaties wachten niet op regelgeving, maar lopen voorop in het meedenken over oplossingen.

6. ENERGIE EN INFRASTRUCTUUR: DE STILLE AFHANKELIJKHEID

Een minder zichtbaar, maar groeiend risico ligt in de afhankelijkheid van energie en digitale infrastructuur. Netcongestie, cyberaanvallen en storingen in datacenters kunnen de dienstverlening van verzekeraars en intermediairs direct verstoren. In een sector waarin polisbeheer, schadeafhandeling en klantcommunicatie volledig digitaal verlopen, is continuïteit cruciaal. We zien dat organisaties die investeren in noodprocedures, noodstroom, *back-ups* en alternatieve communicatiestructuren aanzienlijk sneller herstellen bij verstoringen. Toch is voor een groot deel van de markt dit nog geen vast onderdeel van de strategie. De weerbare organisatie van de toekomst beschouwt infrastructuur niet langer als vanzelfsprekend, maar als kritieke levensader die actief beheerd moet worden.

WEERBAARHEID ALS STRATEGISCH VERMOGEN

De zes risico's die de sector vandaag bepalen (mens, technologie, economie, geopolitiek, klimaat en infrastructuur) zijn onderling verweven en versterken elkaar. Weerbaarheid is daarom geen verzameling maatregelen, maar een strategische manier van denken. De organisaties die wij het sterkst zien groeien, investeren in hun mensen, in technologie, in samenwerking en in kennisdeling. Ze combineren innovatie met realisme, en snelheid met zorgvuldigheid.

Ze durven scenario's te verkennen, ook als die ongemakkelijk zijn, en zien verandering niet als bedreiging maar als onderdeel van hun identiteit. Overzicht van de zes risicodomeinen De zes krachten die de weerbaarheid van de verzekeringsmarkt vandaag bepalen, laten zich samenvatten in onderstaande indeling. Elk van deze risico's heeft zijn eigen dynamiek, maar samen vormen ze het speelveld waarop ondernemingen hun toekomst moeten bouwen."

Essentie

- Menselijke factor: werkdruk, talent, cultuur, kennisbehoud
- Cyberrisico's, AI, dataveiligheid, afhankelijkheid software
- Schadelast, inflatie, kostenstructuur, margebehoud
- Internationale instabiliteit, sancties, oorlog, cyberoorlog
- Fysieke gevolgen en transitie naar duurzame economie
- Tekorten, prijsvolatiliteit, afhankelijkheid digitale keten

Voorbeelden van impact

- Personeelstekort, uitstroom, vergrijzing, kwaliteitsdruk
- Hacks, datalekken, AI-gebruik zonder beveiliging, systeemuitval
- Stijgende claims, druk op provisies, consolidatie
- Herverzekeringskosten, sanctierisico's, marktonzekerheid
- Klimatschade, ESG-verplichtingen, CO₂-beprijzing
- Netcongestie, datacenteruitval, energiekosten

Whitepaper KPMG:

Van visie naar implementatie: AI-transformatie in de verzekeringssector

“De digitale evolutie binnen de Nederlandse verzekeringssector bevindt zich op een kantelpunt. Na eerdere digitaliseringsgolven die vooral gericht waren op het verbeteren van administratieve processen en het opzetten van online klantkanalen, dient zich nu een volgende fase aan: de transformatie naar AI-gedreven platformen. Voor de verzekeringsbranche biedt dit zowel uitdagingen als kansen”, schrijft KPMG in haar *whitepaper* getiteld ‘Van visie naar implementatie: AI-transformatie in de verzekeringssector’.



Hierin wordt de huidige status geanalyseerd van AI-adoptie in de verzekeringssector, de belangrijkste uitdagingen geïdentificeerd waarmee de sector wordt geconfronteerd, kansrijke oplossingsrichtingen gepresenteerd en een stappenplan geboden voor verzekeraars die deze transitie willen maken.

DE VERZEKERINGSSECTOR EN AI: STAND VAN ZAKEN

Recent onderzoek door KPMG toont aan dat de Nederlandse financiële sector, waaronder verzekeraars, de eerste stappen zet in het omarmen van AI, maar dat er nog geen sprake is van een volledige adoptie als transformatieve technologie. De sector bevindt zich in een verkennende fase, waarin bijna de helft (47%) van de financiële instellingen aangeeft slechts beperkt te investeren in AI-technologieën. Desondanks zijn de verwachtingen hooggespannen: bijna driekwart (73%) van de financiële instellingen verwacht dat AI binnen twee tot drie jaar een significante impact zal hebben op hun bedrijfsresultaten, terwijl 60% anticipeert op een drastische verandering van de gehele sector in dezelfde periode.

De digitale evolutie die de verzekeringssector doorloopt, bestaat uit drie fasen. Historisch gezien waren verzekeraars afhankelijk

van wat we nu kunnen classificeren als ‘ondersteunende IT’: systemen die primair gericht waren op polisadministratie en -registratie, met medewerkers als enige gebruikers. Deze systemen kenmerken zich door verouderde technologie, beperkte gegevensuitwisseling en een complex applicatielandschap. Momenteel bevindt de verzekeringssector zich in de fase van ‘digitale oplossing’, gekenmerkt door online klantportals, procesautomatisering op basis van hardgecodeerde bedrijfsregels en moderne interfaces met ketenpartners. Hoewel deze systemen een aanzienlijke verbetering vormen ten opzichte van de vorige generatie, bieden ze nog steeds beperkte ondersteuning voor volledige klantreizen en vereisen ze aanzienlijke inspanning bij wijzigingen door de complexe onderlinge verbondenheid.

73% van de financiële instellingen verwacht dat AI binnen twee tot drie jaar grote impact zal hebben op de bedrijfsresultaten

De sector staat nu op de drempel van de derde fase: het ‘AI-gedreven platform’. Voor de verzekeringssector belooft deze nieuwe generatie systemen hogere efficiëntie door AI-gestuurde procesautomatisering, gepersonaliseerde klantinteracties via *avatars* en virtuele assistenten, en hypersegmentatie voor maatwerk producten en diensten. Dergelijke platforms zijn gebouwd op flexibele, open architecturen die ‘*compliant by design*’ zijn en continue verbetering faciliteren.

DOORBRAAKSTRATEGIEËN VOOR AI-TRANSFORMATIE

Er zijn diverse strategieën denkbaar om met AI-transformatie om te gaan. Enkele voorbeelden:

1. Baanbrekend AI-gameplan ontwikkelen

Vergeet incrementele verbetering. Een werkelijk succesvolle AI-transformatie vraagt om een revolutionaire benadering

waarbij AI niet slechts als ondersteunende technologie fungeert, maar als strategische katalysator voor de gehele organisatie. Begin met het formuleren van een ambitieuze AI-visie die naadloos integreert met de bedrijfsstrategie en kerncompetenties. Stel de fundamentele vraag: hoe kan AI de waardepropositie fundamenteel herdefiniëren?

De verzekeringssector staat voor een cruciale strategische keuze in het AI-landschap en de rol die zij daarin aannemen:

- **Disruptieve innovator:** zet de markt op zijn kop met baanbrekende AI-toepassingen
- **Adaptieve transformer:** implementeert bewezen oplossingen razendsnel en verfijnt ze voor maximale impact
- **Category killer:** domineert een specifiek marktsegment door hyperspecialisatie met AI

De Nederlandse financiële sector, waaronder verzekeraars, zet de eerste stappen in het omarmen van AI, maar er is nog geen sprake van een volledige adoptie als transformatieve technologie

Voor maximaal rendement moeten businesscases gedefinieerd worden met concrete resultaten: 30-50% kostenreductie in claimverwerking, 20-25% omzetstijging door hyperpersonalisatie, of 40% verbeterde risico-inschatting door voorspellende modellen. Deze meetbare doelstellingen creëren een overtuigend momentum voor verandering.

Vertaal de ambitie naar een gefaseerde *roadmap* met SMART-doelstellingen voor elke fase. Deze aanpak zorgt voor directe waardecreatie terwijl tegelijkertijd wordt gebouwd aan het fundament voor transformatieve toepassingen.

2. State-of-the-art data-ecosysteem bouwen

Data is niet zomaar een asset, het is het belangrijkste concurrentievoordeel. Investeer daarom prioritair in een toonaangevend data-ecosysteem. Implementeer geavanceerde datavalidatie met AI-gestuurde anomaliedetectie, en creëer bijvoorbeeld ook een 360° klantbeeld door naadloze integratie van interne en externe databronnen.

Ontwikkel een holistische datastrategie die:

- gestructureerde polisdata en transactionele informatie verbindt met ongestructureerde bronnen
- realtime data-integratie mogelijk maakt voor dynamische risicomodellen
- contextuele verrijking toepast door koppeling met gedragsdata en externe risico-indicatoren



Breek definitief met de gefragmenteerde data-architectuur van het verleden. Implementeer een datamesh-architectuur die domeingeoriënteerde datateams in staat stelt autonome dataproducten te ontwikkelen, terwijl centrale *governance* en standaardisatie gewaarborgd blijven.

3. Modulaire technologie-architectuur bouwen

De technologische infrastructuur van verzekerings-organisaties moet worden getransformeerd naar een open, flexibele architectuur die AI-integratie faciliteert. Dit betekent een verschuiving van monolithische systemen naar een modulaire opzet waarin verschillende componenten onafhankelijk kunnen worden ontwikkeld, getest en geïmplementeerd.

De nieuwe architectuur moet '*compliance by design*'-principes integreren, waarbij veiligheid, privacy en regulatorische vereisten vanaf het begin worden meegenomen in het ontwerp. Dit omvat functionaliteiten voor gedetailleerde toegangscontrole, data-encryptie, *audit logging* en geautomatiseerde *compliance checks*, wat de implementatie van AI-oplossingen in een dergelijke streng gereguleerde omgeving aanzienlijk vereenvoudigt.

4. Mensgerichte AI-cultuur creëren

Technologie alleen is niet voldoende; een succesvolle AI-transformatie vereist een fundamentele culturele verandering. Verzekeraars moeten AI-kennis ontwikkelen op alle niveaus van de organisatie.

Een experimentele cultuur is cruciaal, waarin ruimte bestaat voor het testen van nieuwe ideeën en waar mislukkingen worden gezien als leermomenten. Dit vereist een verschuiving van de traditioneel risicomijdende cultuur in de verzekeringssector naar een meer adaptieve *mindset* die innovatie bevordert.

Voor het maximaliseren van AI-waarde is het essentieel dat de organisatie multidisciplinaire teams creëert waarin domein-experts (zoals *underwriters*, schaderegelaars en actuarissen) samenwerken met technologiespecialisten (zoals *data-scien-*

Verzekeraars moeten AI-kennis ontwikkelen op alle niveaus van de organisatie

tists en AI-engineers). Deze kruisbestuiving van expertise maakt het mogelijk om AI-oplossingen te ontwikkelen die zowel technisch geavanceerd zijn als praktisch relevant voor de dagelijkse verzekeringsoperaties.

5. Verantwoorde AI-praktijken implementeren

In een sector die draait om vertrouwen en maatschappelijke verantwoordelijkheid, is het essentieel dat verzekeraars verantwoorde AI-praktijken implementeren. Dit begint met het ontwikkelen van gedegen ethische richtlijnen die specifieke principes en waarden vastleggen voor AI-toepassingen, zoals eerlijkheid, transparantie, privacy en inclusiviteit. Deze richtlijnen moeten worden vertaald naar concrete governancestructuren met duidelijke verantwoordelijkheden, escalatiepaden en besluitvormingsprocessen.

Transparantie en uitlegbaarheid van AI-beslissingen moet worden ingebouwd in uw systemen en processen. De verzekeringsbranche moet in staat zijn om in begrijpelijke taal uit te leggen hoe AI-systemen tot bepaalde uitkomsten komen, niet alleen aan toezichthouders maar ook aan klanten en medewerkers. Dit vereist vaak een balans tussen performance (waarbij complexere modellen doorgaans beter presteren) en uitlegbaarheid (waarbij eenvoudiger modellen makkelijker te begrijpen zijn).

Het Data Ethics Framework van het Verbond van Verzekeraars biedt een sectorspecifieke leidraad die gevolgd kan worden bij de implementatie van verantwoorde AI. Dit framework omvat praktische tools en richtlijnen voor het evalueren en mitigeren

van ethische risico's, en biedt een gemeenschappelijke taal en methodologie die de consistentie binnen de sector bevordert.

CONCLUSIE

De verzekeringssector staat voor een cruciale transitie naar AI-gedreven platformorganisaties. Voor de branche is de juiste balans tussen visie, pragmatisme en risicobewustzijn essentieel. Een juiste systematische aanpak kan de concurrentiepositie versterken, operationele efficiëntie verhogen en klantwaarde maximaliseren.

De meest succesvolle verzekeraars zullen degenen zijn die niet alleen technologie implementeren, maar een fundamentele transformatie van hun bedrijfsmodellen, processen en cultuur realiseren. Het is tijd om nu te handelen. Niet door overhaaste grootschalige implementaties, maar door doordachte, gerichte stappen die de weg vrijmaken voor een toekomstbestendige, AI-gedreven organisatie.

Wat kunnen huidige of toekomstige bestuurders van een verzekeraar vandaag al doen om *future-proof* te zijn? Kortom, hoe wordt AI ingezet op een manier die de organisatie daadwerkelijk vooruithelpt? Blijf erover in gesprek. Als sector, binnen de eigen organisatie en met externe adviseurs. Want wat betreft AI laat de toekomst zich lastig voorspellen. Oplossingen zullen we met elkaar gaan ontdekken. ■

Het is tijd om nu te handelen: door doordachte, gerichte stappen die de weg vrijmaken voor een toekomstbestendige, AI-gedreven organisatie



**MAINPLUS
SCHADEHERSTEL**

De effectieve partner in
natura schadeherstel
voor inboedel en opstal.



Vorbereiden op extreem weer

Door Gijs Hoofwijk, Head of Risk Engineering Netherlands, MSIG Europe

De kans op extreem weer neemt toe door klimaatverandering. Veel ondernemers zijn met name gevoelig voor de risico's van storm, hagel, extreme regen en overstromingen. Zij kunnen zich beter voorbereiden op dit soort weersextremen, en zo de mogelijke schade beperken.



We denken bij extreem weer al snel aan orkanen en tornado's in Azië of Amerika. Maar ook in Nederland komen weersextremen steeds vaker voor. Met grote schade als gevolg. Zo viel er op 21 juli 2024 in de Enschede wijken Pathmos en Stadsveld 70 millimeter regen, waarvan 55 millimeter in één uur. Het resultaat? Forse waterschade aan een aanzienlijk aantal woningen, winkels en bedrijven. Ruim 60 woningen werden onbewoonbaar verklaard.

In februari 2022 trokken er in zes dagen tijd maar liefst drie stormen over Nederland: Dudley, Eunice en Franklin. De verzekerde schade aan woningen, auto's en bedrijfsgebouwen door omgevallen bomen, afgewaaid daken en lekkages kwam uit op zo'n 700 miljoen euro.



Op Pinkstermaandag 2024 zorgde hevig noodweer, met extreme regenval en hagel, voor veel schade. Een bouwbedrijf in Noord-oost Friesland meldde een schade van in totaal een miljoen. Het dak van de loods stortte in en meerdere machines raakten daarbij beschadigd.

Een autobedrijf in Sassenheim, Zuid-Holland, kwam blank te staan: het water liep vanuit een overstroomde sloot de zaak in. Al snel stonden de showroom, werkplaats, het kantoor en de keuken onder een laag water.

INTERNATIONALE ONDERNEMERS

Bedrijven die internationaal actief zijn, lopen uiteraard ook risico door weersextremen in het buitenland. Neem het noodweer in het zuidoosten van Spanje, in oktober 2024. Dat had niet alleen zware gevolgen voor de mensen in de regio zelf, maar ook impact op ondernemers uit andere landen. Zo raakte een Nederlands bedrijf dat zich bezighoudt met de ontwikkeling van mammoetgras als grondstof voor verpakkingen, ongeveer 1 miljoen planten kwijt die klaarstonden voor aflevering.

Bedrijven met productielocaties in het buitenland moeten zich bewust zijn van de risico's van die specifieke locaties. Veel industrie bevindt zich bij de monding van een rivier, in verband met de transportmogelijkheden. Dat betekent dat het overstromingsrisico hoog is. Als een bedrijf meerdere productiefaciliteiten wil, moet het zorgen dat die niet in vergelijkbare gebieden – met vergelijkbare risico's – staan.

Let wel: als één locatie uitvalt, is het niet vanzelfsprekend dat andere locaties de productie over kunnen nemen: veel bedrijven opereren standaard op 90% van hun capaciteit. De bedrijfschade strekt zich dus altijd verder dan 'enkel' het herstel van die ene getroffen locatie.

PROTECTION GAP

Nu zijn veel ondernemers verzekerd tegen dit soort schade, bijvoorbeeld onder hun brandpolis en/of een overstromingsverzekering. Maar in veel landen zijn bepaalde zaken niet (meer) te verzekeren. Bovendien kan bij schade het verzekerde bedrag te laag blijken: in dat geval wordt niet alle schade vergoed.



De wereldwijde klimaat- en natuurschade was in de eerste helft van 2025 113 miljard euro – aanzienlijk hoger dan in voorgaande decennia. Van deze schade was zo'n 80 miljard euro verzekerd volgens herverzekeraar Munich Re. Nu extreem weer vaker voorkomt door klimaatverandering, zal de zogenaamde *protection gap*, het verschil tussen de totale en de verzekerde schade, steeds groter worden.

PREVENTIE DOOR ONDERNEMERS

Des te meer reden voor ondernemers om zich beter voor te bereiden op weersextremen. Wat kunnen zij en hun financieel adviseurs doen?

ALGEMEEN

- In kaart brengen voor welke weersextremen hun bedrijf gevoelig is. Kijk daarbij, indien van toepassing, ook naar de risico's van faciliteiten in het buitenland en/of de toeleveringsketen.
- Samenwerken met meerdere vervoerders voor extra flexibiliteit.
- Checken verzekeringen: zijn deze passend voor de risico's van het bedrijf? Beoordeel de polisvoorwaarden op voorraad-, bedrijfsschade- en transportdekking.
- Weerswaarschuwingen in de gaten houden en er naar handelen.
- Een calamiteitenplan opstellen, zodat zij snel kunnen schakelen in geval van nood. Denk aan een noodpakket op kantoor, IT-oplossingen, bereikbaarheid, alternatieve werkplekken, de communicatie met medewerkers, klanten en leveranciers.
- Voorbereid zijn op stroomuitval: zorg voor een *back-up* van de belangrijkste bedrijfsprocessen. Denk bijvoorbeeld aan een aansluiting voor een noodaggregaat voor een koelinstallatie.
- Een lijst van essentiële systemen maken en prioriteiten stellen voor herstel.

STORM, HAGEL EN WIND

- Bij een weerswaarschuwing buitenmateriaal en reclameborden tijdig opbergen of vastzetten.
- Hagelnetten inzetten voor het wagenpark.

EXTREME REGEN

- Twee keer per jaar daken en hemelwaterafvoeren controleren. Zijn ze stormbestendig en kan hemelwater goed afgevoerd worden?

OVERSTROMINGEN

- Technische ruimtes op hogere verdiepingen plaatsen.
- Vochtgevoelige voorraden en materialen op minimaal 10 centimeter hoogte (op pallets), of in een stelling plaatsen.
- Zorgen voor zandzakken die water van buitenaf tegen kunnen houden.



Minister Sophie Hermans ontvangt resultaten van landelijke pilots rond duurzaam schadeherstel

Dinsdag 28 oktober jl. ontving minister Sophie Hermans van Klimaat en Groene Groei uit handen van het NIVRE, Schoonmakend Nederland en het Verbond van Verzekeraars vijf brochures die de resultaten samenvatten van een serie succesvolle pilots rond duurzaam schadeherstel, met een focus op CO₂-reductie. De resultaten laten zien dat de transitie naar duurzaam schadeherstel niet alleen noodzakelijk, maar ook haalbaar is; structurele verduurzaming ligt binnen handbereik wanneer partijen samenwerken en hun processen slimmer inrichten.



De afgelopen twee jaar hebben de drie ketenpartners intensief samengewerkt om duurzaam schadeherstel tot de norm te maken in de schadeherstelbranche. Zij hebben met pilots onderzocht hoe schadeherstelprocessen – van opname en beoordeling tot herstel en afhandeling – kunnen bijdragen aan een lagere CO₂-uitstoot, zonder concessies te doen aan kwaliteit of klanttevredenheid. De vijf brochures laten zien hoe CO₂-reductie in de praktijk kan worden gerealiseerd, en bieden een praktisch stappenplan voor organisaties die hun schade-afhandeling verder willen vergroenen.

MOMENT OM DOOR TE PAKKEN

Directeur van het NIVRE, Susan Mogony: “De keten beweegt. Verzekeraars, schade-experts en herstelbedrijven zien het allemaal: we moeten actief bijdragen aan een duurzamere toekomst. Niet omdat de regels ons daartoe dwingen. Het besef doet dat. We dragen immers verantwoordelijkheid voor onze impact. Elk schadeherstelmoment is dan ook een kans om te kiezen voor toekomstbestendige oplossingen en de pilots laten zien dat

relevante partijen in de keten ook echt dezelfde kant op willen. Nu is het dan ook het ultieme moment om daadwerkelijk door te pakken.”

Directeur van Schoonmakend Nederland, Rob Rommelse, Schoonmakend Nederland: “Er is veel werk verricht sinds de start van het Duurzaam Schadeherstel-traject. De ambitie is groot en het is mooi te zien dat door samen te werken, en te kijken hoe processen beter of slimmer kunnen, we samen in staat zijn CO₂-reductie te realiseren. Ik ben er trots op dat we dit gezamenlijk in beeld kunnen brengen.”

Geeke Feiter-van Heuvelen, directeur Verbond van Verzekeraars: “Tijdens dit traject hebben we een grote waterschade in ons kantoorpand gehad en gezien dat de impact van duurzaam schadeherstel echt significant is. Ook zien we dat die werkwijze nog niet voor alle partijen vanzelfsprekend is. Met deze brochures laten we zien dat het kan en geven we handreikingen hoe marktpartijen hiermee aan de slag kunnen gaan.”

AFRONDING WAVE 1, DOOR NAAR WAVE 2

Met de presentatie van de brochures werd de eerste wave officieel afgesloten. Het manifest Duurzaam Schadeherstel staat aan de vooravond van wave 2 en zoekt momenteel partijen bij elkaar die samen willen bouwen aan een aanpak waarin duurzaamheid, samenwerking in de keten en klantgerichtheid in de schadeketen centraal staan.

Klik hier om de brochures te downloaden

- Mobiliteit & Mens | Grote schades
- Mobiliteit & Mens | Bulkschades
- Energie Materieel | Grote schades
- Circulariteit | Bulkschades
- Circulariteit | Grote schades

Nieuwe NIVRE-kantoor officieel geopend



Op donderdag 11 september was het zover: de feestelijke opening van het nieuwe NIVRE-kantoor in Rotterdam. Tal van genodigden kwamen langs om de nieuwe werkplek te bewonderen. Tijdens een geanimeerde borrel werden de bezoekers rondgeleid door medewerkers van het NIVRE-bureau, die met zichtbaar plezier lieten zien waar zij dagelijks aan de slag gaan. Met het doorknippen van een feestelijk lint mocht voorzitter Klaas Brand kantoor officieel openen.

“Een bijzonder moment was de aanwezigheid van Ad Westerhof, grondlegger van het NIVRE. Wie had in 1991 kunnen

vermoeden dat zijn initiatief zou uitgroeien tot de bloeiende organisatie die we vandaag zijn? Ik ben trots op de nieuwe locatie die door Astrid en Susan gevonden is. Een pand dat veel gemakkelijker bereikbaar is dan het pand aan de Boompjes, eigen parkeerplekken heeft, fijne werkplekken biedt aan het team en maar liefst twee vergaderruimtes rijk is. Maar bovenal ben ik trots op het team. Wat zijn zij met elkaar gegroeid. Niet alleen in aantal, ook in professionaliteit”, aldus de NIVRE-voorzitter.

Wisselingen in NIVRE-bestuur: Joost Groot en Michiel Jongeneel treden terug; Franca Crone en Maarten van der Linden nemen hun plaatsen in



Na enkele jaren aan het roer gestaan te hebben, zijn zowel Joost Groot als Michiel Jongeneel teruggetreden uit het NIVRE-bestuur. Joost was afgevaardigd vanuit NIVRE Start en verantwoordelijk voor de portefeuille Communicatie, Michiel was afgevaardigd vanuit de Raad van Branchevoorzitters en portefeuillehouder Opleidingen.

“Sinds hun toetreding tot het NIVRE-bestuur in oktober 2021 hebben beiden zich met veel toewijding ingezet voor het NIVRE. Hun vertrek markeert dan ook het einde van een waardevolle periode”, aldus het NIVRE.

TWEE NIEUWE BESTUURSLEDEN

Inmiddels zijn per 1 oktober jl. twee nieuwe bestuursleden toegetreden: Franca Crone en Maarten van der Linden.

Franca werkt inmiddels meer dan een 25 jaar in de personenschadebranche, waarvan sinds februari 2022 bij GRM als Personenschade-expert, Teamleider Letselschade-experts en sinds afgelopen september als Operationeel Manager. Daarvoor was zij ruim acht jaar actief bij Nostimos Letselschadedeskundigen als Personenschadedeskundige en aansluitend tevens als Vestigingsmanager en als Operationeel Manager. Ook heeft zij ruim 1,5 jaar bij KLM gewerkt als Legal Counsel, vier jaar als Personenschadedeskundige bij London Verzekeringen, 3,5 jaar als stafjurist bij het Ministerie van Justitie en Veiligheid en drie jaar als Belangenbehartiger Letselschade bij DAS Rechtsbijstad



Maarten is sinds mei 1996 actief in de letselschadebranche, aanvankelijk 11,5 jaar bij Cunningham Lindsey (nu Sedgwick). Daarna was hij sinds augustus 2007 bijna tien jaar als eigenaar verbonden aan Vander Linden Personenschade en Lindesk. Daarnaast vervult hij al bijna tien jaar de functie van Voorzitter Branchebestuur Personenschade van het NIVRE.



Het aantal ingeschrevenen in het NIVRE-Register NIVRE blijft ook in de tweede helft van 2025 verder groeien

Het aantal ingeschrevenen in het NIVRE-Register NIVRE blijft ook in de tweede helft van 2025 verder groeien. Tussen 31 juli en 13 oktober werden 24 nieuwe experts ingeschreven in het NIVRE-Register. Daar staat tegenover dat in dezelfde perioden 19 Register-Experts werden uitgeschreven. Dat betekent dat het NIVRE-Register dit jaar tot dusver is uitgebreid met 236 nieuwe inschrijvingen. In dezelfde periode zijn 56 experts uitgeschreven.

Opnieuw was de Branchegroep Personenschade deze periode hofleverancier qua nieuwe inschrijvingen met acht nieuwe experts. De Branchegroep Brand volgt met zes inschrijvingen, de Branchegroepen Motorvoertuigen en Risicodeskundigen met drie, de Branchegroep Toedrachtonderzoek met twee en het Register Coördinator Fraudebeheersing en de Branchegroep Aansprakelijkheid Technische varia (ATV) met elk één. Opvallend in de afgelopen weken was het relatief grote aantal nieuw ingeschreven kandidaatleden: 14

HIERONDER DE NIEUW INSCHRIJVINGEN PER BRANCHEGROEP:

Personenschade:

Claire van den Brink, Usman Butt, Melissa Demir (kandidaat), Micha Hegen, Helene de Jongh, Nih Katik, Stefan Nijhof (kandidaat), Stef Snippe (kandidaat)

Brand:

Bert Bos, Nando Cardol (kandidaat), Marco Gurbaj (kandidaat), Rudi van Haandel, Hans van de Langerijt (kandidaat) en Frits van der Poel (kandidaat)

Motorrijtuigen:

Rutger de Jong (kandidaat), Bram Kerkhof (Motorvoertuigen), Jarrid Muller (kandidaat)

Toedrachtonderzoek:

Liam Mulder (kandidaat), Myrthe van der Meer (kandidaat)

Register Coördinator Fraudebeheersing:

Suzanne Jonker

Risicodeskundigen: Mark den Haan (kandidaat), Robin Lantinga en Johan Zomer

Aansprakelijkheid Technische Varia:

Verrijn van der Velde

UITSCHRIJVINGEN

In de tweede helft van dit jaar zijn er 19 schade-experts uitgeschreven uit het NIVRE-Register. Het ging om twee ingeschrevenen uit de Branchegroepen Brand, Motorvoertuigen en Personenschade en één uit de branchegroepen Monitoring Bouw & Infra, Toedrachtonderzoek en het Register Coördinator Fraudebeheersing. In acht gevallen lag pensionering ten grondslag aan de uitschrijving uit het NIVRE-Register, bij zes eigen verzoek, twee de overstap naar een andere branche, één vanwege vertrek uit de branche, één vanwege het niet voldoen aan de NIVRE-voorwaarden en één vanwege een rechtelijke uitspraak.

