

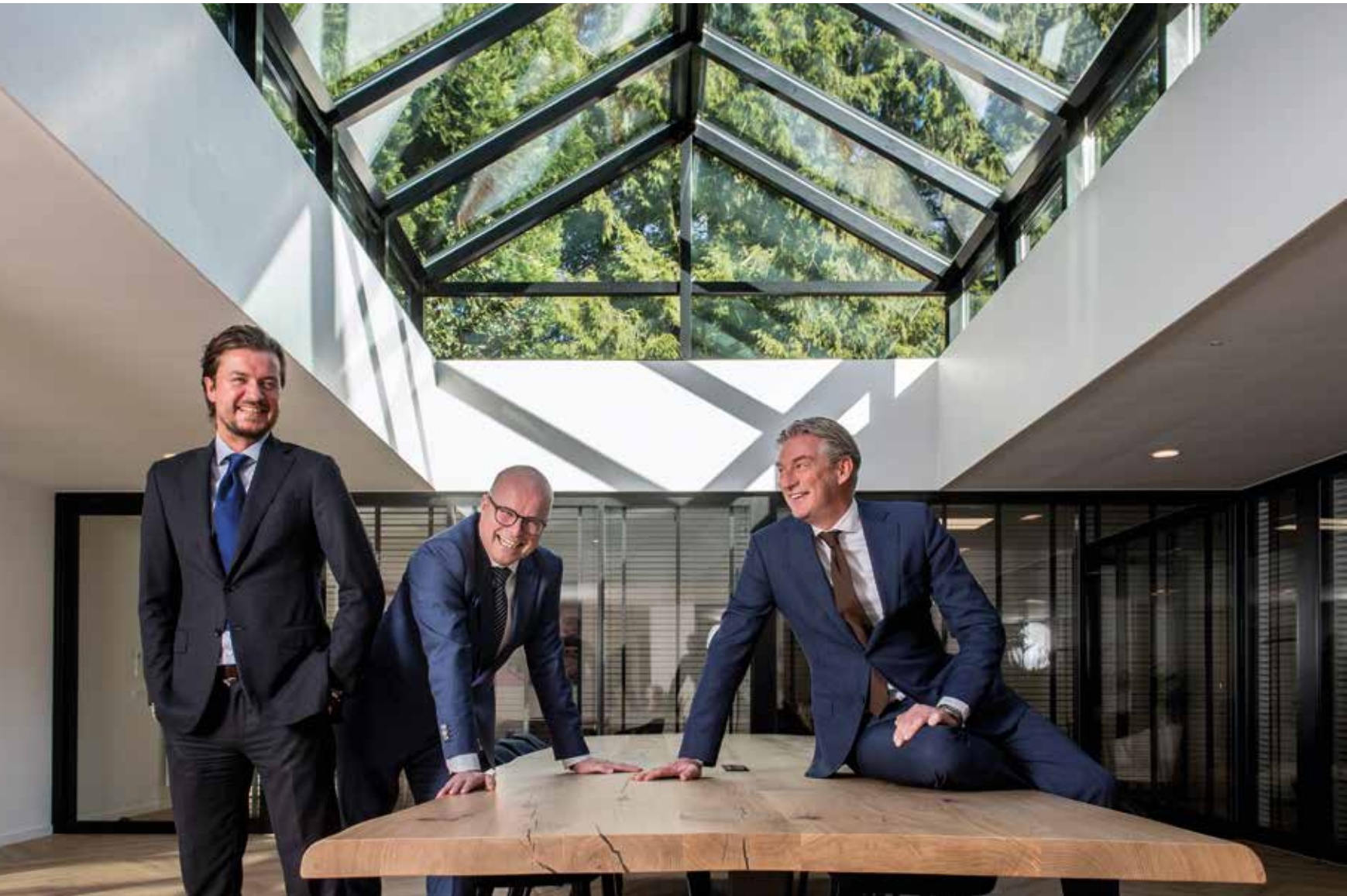
# SCHADE

MAGAZINE

Onafhankelijk vakblad voor schadeprofessionals

JAARGANG 16 | 4 | 2022

## PRAKTISCHE EN TECHNISCHE KENNIS ALS RANDVOORWAARDE BIJ RISICO- EN SCHADEVRAAGSTUKKEN



### **AUTOMATISERING**

Inzicht in kansen en risico's voor de gehele co-assurantiemarkt

### **MAKELAARS**

Is bedrijfsschade nog goed te verzekeren?

### **VERZEKERAARS**

Grote opgave om Nederland klimaatbestendiger te maken

# Wij weten wat er moet gebeuren.



Polygon is dé specialist in het herstellen van de schadelijke gevolgen van water, brand of klimaat. Van dagelijkse problemen tot de ergste schade die de natuur kan veroorzaken. Met meer dan 60 jaar ervaring staan wij Always by your side. Onze mensen komen tot een oplossingsgerichte aanpak die bestaat uit de optimale inzet van mensen, kennis en technologie. Wij weten wat er moet gebeuren.

Wij zijn specialisten in:

- Herstel na waterschade
- Herstel na brandschade
- Herstel na stormschade
- Herstel van grootschalige en complexe schade
- Lekdetectie en Reconstructie
- Blowerdoortesten
- Tijdelijke klimaatoplossingen

- Herstel van elektronica, machines en apparatuur
- Herstel van documenten, archieven, kunst en antiek
- Drone Inspectie Service
- Schimmel verwijderen
- Ventilatie- en vetkanaalreiniging
- Desinfectie Service
- Advies en Preventie



Always By Your Side.

# SCHADE MAGAZINE

JAARGANG 16  
NUMMER 4 - 2022



Cindy van der Helm, hoofdredacteur

VOORWOORD

## Klimaatverandering

De schadelast door extreem weer neemt toe en de impact van klimaatschade is groot. Het jaar 2021 stond, naast de gevolgen van de coronapandemie, vooral in het teken van klimaat-gerelateerde schaden, zo liet het Financieel Jaarverslag van de Verzekeringsbranche 2021 zien.

Nu schijnt ons weer mede afhankelijk te zijn van het klimaat op de Azoren. En laat ik daar nou net drie weken hebben rondgereisd. Samen met ruim 20 gasten ging ik aan boord van viermaster de Santa Maria Manuela om al zeilend meerdere eilanden te bezoeken. Wat schetste echter mijn verbazing? De eerste dag al weken we af van de aangegeven route.

Op mijn vraag waarom we een andere route namen en andere eilanden aandeden dan van tevoren overeengekomen, gaf de kapitein aan dat we afhankelijk waren van het weer. Dat het weer niet te voorspellen was. Zelfs één dag van tevoren schijnt het op de Azoren lastig te zijn om met 100% zekerheid de route van de volgende dag aan te geven. Sterker nog, het weer kan op de Azoren zo snel veranderen dat men het ook wel heeft over 'vier seizoenen in één enkele dag'.

Klimaatverandering leidt bij ons tot veel schade en dus hoge kosten. Op de Azoren daarentegen heeft klimaatverandering ook een gunstig bijeffect. Omdat het weer zo erg verandert, kennen de Azoren namelijk geen echte winters en ook geen echte zomers meer. En dat is dan wel weer een geluk voor de Azorianen die van toerisme leven. Want ook al regent het er klaarblijkelijk best vaak – iets wat wij nagenoeg niet hebben meegemaakt – het toeristenseizoen op de Azoren schijnt daardoor met enkele maanden verlengd te zijn. Hebben zij even mazzel. En eigenlijk, ik ook. Want dit was weliswaar de eerste keer dat ik die eilandengroep bezocht, maar zeker niet de laatste.



2

**2** Praktische en technische kennis als randvoorwaarde bij risico- en schadevraagstukken

**6** Inzicht in kansen en risico's voor de gehele co-assurantiemarkt

**10** Is bedrijfsschade nog (goed) te verzekeren?

**12** Schademarkt onder druk door ongereguleerden

**14** DEKRA Investigations

**18** Zo vader zo zoon: Robert-Jan en Helmut Vissers

**22** Nederlanders abroad: Van Ameyde Marine zet in op wereldwijde groei

**24** Schadeboulevard

**26** Column: Zelfreinigend vermogen

**28** Schademiddag Verbond van Verzekeraars: Samen sterker

**29** Impact klimaatschade

**32** SCHADE golfdag haalt 5000 euro op voor Brandwonden Stichting

**34** In het werk kom je tot de beste ideeën

**36** Visie van de nieuwe branchevoorzitters: De meerwaarde van een NIVRE-expert

**40** Adfiz Kennisportalen

**42** Prehabilitatie: de liefdesrelatie tussen preventie en genezen

**45** Schadeboulevard

**47** Schadetransfers

PRAKTISCHE EN TECHNISCHE KENNIS ALS RANDVOORWAARDE BIJ RISICO- EN SCHADEVRAAGSTUKKEN



14



18



29

Wij zijn 24/7 bereikbaar via 0800 – 68 68 377  
Polygon beperkt en beheerst de gevolgen van water, brand en klimaat.  
[www.polygongroup.com/nl](http://www.polygongroup.com/nl) | [nederland@polygongroup.com](mailto:nederland@polygongroup.com)



[www.twitter.com/schademagazine](https://www.twitter.com/schademagazine)  
[www.facebook.com/schademagazine](https://www.facebook.com/schademagazine)



SCHADE magazine wordt verzonden in folie van suikerriet Biobased

[www.schade-magazine.nl](http://www.schade-magazine.nl)

Zo maakt Hanselman Groep het verschil

# Praktische en technische kennis als randvoorwaarde bij risico- en schadevraagstukken

Een jaar geleden nam SOCOTEC Group, een toonaangevend, internationaal bedrijf gespecialiseerd in testen, inspecteren en certificeren, de aandelen van Hanselman Groep over. Met de driekoppige directie van het bedrijf bliken we terug op het afgelopen jaar. Ook kijken we vooruit naar de toekomstplannen nu het bedrijf deel uitmaakt van de SOCOTEC Group. En wat betekent de aansluiting begin 2022 van Inpijn Blokpoel Ingenieurs aan SOCOTEC voor de ambities van Hanselman?

Door Cindy van der Helm  
Fotografie Raphael Drent

De directie van Hanselman bestaat uit Robert Hanselman (36), Bart Verhagen (51) en Fred van der Zee (59). Wat hen drijft? "Onze relaties helpen bij risico's en schadevraagstukken vanuit onze expertise in de segmenten Bouw & Infra, Vastgoed, Verzekeringsindustrie, Renewable Energy en Transport & Logistiek. Deze missie vormt de kern van het bedrijf. Wat 38 jaar geleden begon als een expertisebureau, groeide langzaam uit tot een bedrijf met uitgebreide technische kennis en ervaring in genoemde sectoren, ingezet op de gebieden Risicomanagement, Beheersmaatregelen en Claims. Juist de combinatie van deze drie invalshoeken en ook nog eens de schaalgrootte, maakt het bedrijf uniek.

Al pratend ontdekken we dat Hanselman meer in het straatje van de ingenieursbureaus past dan in dat van de traditionele expertisebureaus. En als je dat bedenkt, dan is de overname door de wereldwijd gerenommeerde partij SOCOTEC zo gek nog niet. Ook de recente aansluiting van Inpijn Blokpoel Ingenieurs bij SOCOTEC sluit perfect hierop aan.

## Steeds complexer wordende vraagstukken

"Voor de steeds complexer wordende risico- en schadevraagstukken in genoemde industriesegmenten heb je vooral technische kennis nodig", legt Fred uit. "Ik vraag me af of die kennis wel in voldoende mate bij de traditionele expertisebureaus zit. Onze mensen beschikken over een combinatie van praktische en technische kennis vanuit hun vakgebied. Hiermee zijn we onderscheidend en maken we in de zaken het verschil.

We willen hierin verder excelleren in de drie facetten Risicomanagement, Beheersmaatregelen en Claims. De volgende

stap in de ontwikkeling van ons bedrijf wordt bekrachtigd door de samenwerking met en overname door SOCOTEC. Met de kennis, gekoppeld aan de diversiteit aan diensten en technologieën die wij nu hebben met zo'n 10.000 collega's, waaronder circa 5.500 ingenieurs en specialisten wereldwijd, zijn wij nog beter in staat onze relaties aan de voorkant te helpen ter voorkoming en beperking van risico's en schade. Daar ligt onze intrinsieke motivatie. De energie en dynamiek die we met elkaar daarin weten te brengen is wat ons primair bindt."

Fred, Directeur Expertises en Inspecties, is van oorsprong weg- en waterbouwkundige en heeft afwisselend bij verzekeraars en expertisebureaus gewerkt. Robert Hanselman, Directeur Bouwisico Management en zoon van de voormalig eigenaar, heeft een economische opleiding en is na het doorlopen van verschillende onderdelen van het bedrijf, doorgegroeid vanuit de rol als accountmanager. Sinds drie jaar maakt hij deel uit van de directie. Bart, CFO, werkt al ruim 29 jaar bij het bedrijf en is sindsdien betrokken geweest bij vrijwel alle ontwikkelingen.

Robert: "Binnen dit bedrijf leer ik nog iedere dag en heb ik altijd mijn energie kunnen steken in het werven van relaties voor onze Bouwisico Management-activiteiten.

Na 29 jaar is het voor Bart nog steeds een interessant bedrijf. "Ieder jaar zijn er weer nieuwe ontwikkelingen en mijlpalen waar ik vanuit mijn financiële functie aan bijdraag. Zo is de overname van het Inspectiebedrijf ProScan in 2020 en de recente overname in 2021 door SOCOTEC een intensieve, maar zeer boeiende periode geweest", aldus Bart. ProScan richt zich op inspecties van elektrotechnische en werktuigkundige installaties en gebouwen (NEN 1010, NEN 3140, SCIOS Scopes 8, 9, 10 en 12, NEN 2767, Meerjarenonderhoudsplannen en BOEI).

Alle drie geven ze voorbeelden van de samenwerking en onderlinge waardering. De energie en kracht vinden ze vooral in de gestage autonome groei in de achterliggende jaren, het steeds relevanter worden voor hun relaties en 'last but not least' het zich ontwikkelen tot een nog interessanter werkgever voor hun circa 120 medewerkers.

## Aandachtsgebieden verdiepen en verbreden met SOCOTEC

Fred: "Ontwikkeling is een randvoorwaarde voor je bestaansrecht als onderneming. Er komt een moment in de ontwikkeling dat dit niet meer zelfstandig kan."

"Met de ambities die we met onze twee oud-eigenaren delen, is een verkenning gestart naar externe mogelijkheden",



Fred van der Zee, Directeur Expertises en Inspecties.

vervolgt Bart. "Er is specifiek gezocht naar een partner die een duurzame verdieping en verbreding geeft op de vakgebieden waarin wij actief zijn en met een visie die aansluit bij de onze.

Er bleek veel interesse voor onze onderneming vanuit (internationale) expertise- en ingenieursbureaus. In de oriënterende gesprekken met geselecteerde partijen bleek al snel de klik met de directie en de overeenkomst met het DNA van SOCOTEC.

SOCOTEC levert met ruim 10.000 medewerkers gevestigd in 25 landen, expertise van risicobeheer tot technisch advies voor klanten in de Bouw, Vastgoed, Infrastructuur en Industrie sectoren. SOCOTEC werkt gedurende de volledige levenscyclus van gebouwen en infrastructuur om ervoor te zorgen dat deze voldoen aan de voorschriften, om de levensduur te verlengen, de milieuprestaties te verbeteren en de veiligheid van mensen te garanderen. Daarnaast wilde SOCOTEC zijn activiteiten naar Nederland uitbreiden."

Robert vervolgt: "Inmiddels zijn we bijna één jaar met elkaar onderweg en kunnen we bevestigen dat we uitstekend bij elkaar passen. Met de enorme infrastructuur, het netwerk en de kennis binnen SOCOTEC hebben we in de samenwerking al mooie opdrachten in Nederland uitgevoerd, die we anders niet hadden kunnen doen."

"Expertisewerkzaamheden in relatie tot claims werden tot voor de overname alleen uitgevoerd in Nederland, België





Robert Hanselman, zoon van de voormalig eigenaar, is directeur Bouwrisico Management.

en de Verenigde Staten. Inmiddels is in Engeland recent het in Londen gevestigde bedrijf Base Quantum overgenomen door SOCOTEC en vormen we met elkaar een groep van ruim 500 specialisten op het gebied van Claims en Dispute Resolution (DR) in Europa en de VS”, aldus Fred. “De komende periode worden onze afzonderlijke diensten op het gebied van Bouwrisico Management, Inspecties en Claims samen met onze collega’s van SOCOTEC verder verbreed en verdiept ten faveure van onze relaties in Nederland”, zo stelt de directie.

### **Van een middelgrote onderneming tot een internationale leidende groep**

Vijf jaar geleden onderging SOCOTEC een grote transformatie en strategische ontwikkelingen. Het bedrijf heeft zichzelf vernieuwd, wat heeft geresulteerd in een enorme impuls met internationale groei, dynamiek en een omzet die in vijf jaar is verdubbeld naar ruim 1 miljard euro (eind 2021). Het is niet voor niets dat SOCOTEC in december 2021 een prijs heeft gewonnen voor zijn internationale expansie. En dat doet SOCOTEC op zijn eigen manier. SOCOTEC houdt beslissingen decentraal en laat daarmee de lokale business in charge. De SOCOTEC-directie, geleid door Hervé Montjotin (Group CEO) en Jean-Marc Fort (International Infrastructural EVP), is op deze wijze in staat om de lokale business de juiste aandacht te geven en de dochterondernemingen te faciliteren bij het behalen van de lokale doelstellingen.

Het is de nadrukkelijke ambitie van SOCOTEC om de komende jaren verder te groeien naar een omzet van 1,4 miljard euro in 2024 en de marktleidende positie in de Bouw- en Infra sector te versterken. Te verwachten is dan ook dat er nog acquisities zullen volgen die voor Nederland voor een verdere uitbreiding en versteviging van de diensten voor de respectieve markten van Hanselman en Inpijn Blokpoel zorgen. Inpijn Blokpoel is een gerenommeerd ingenieursbureau met ruim 100 specialisten op het gebied van geotechniek en geohydrologie, funderingstechnieken, bouwputten en omgevingsbeïnvloeding.

### **Kennisdelen en verbindingen leggen**

Bart: “Het afgelopen jaar heeft, naast de ‘business as usual’, in het teken gestaan van elkaar leren kennen en de kennis delen van onze beide organisaties. Het tekent zich inmiddels duidelijk af dat we niet alleen technisch complexere opdrachten kunnen uitvoeren in de samenwerking met SOCOTEC, maar ook dat we onze Marketing en Sales professioneler gaan opzetten.”

“Zo wordt begin volgend jaar een volledig nieuwe website gelanceerd, waarin al onze diensten met referentieprojecten beter zichtbaar worden, met een daarop volgende ‘re-branding’ ten gunste van onze naamsbekendheid en diensten”, vervolgt Robert. “Via onze nieuwe website kunnen klanten ook online offertes genereren voor Inspecties, Waardebepalingen en Expertisewerkzaamheden (Rechtsbijstand, DR-gerelateerde zaken).

Als voorbeeld voor werken die we voorheen niet en nu met SOCOTEC wel kunnen uitvoeren, valt te denken aan monitoring van tunnelprojecten en complexe infrastructurele werken. SOCOTEC Monitoring heeft een enorm referentiekader en ontwikkelt eigen apparatuur en technologieën die op vele grote en kleinere projecten zijn waarde heeft bewezen. Onze mensen hebben inmiddels interne opleidingen bij SOCOTEC gevolgd, waarmee wij ook in staat zijn deze werkzaamheden aan onze relaties in Nederland aan te bieden.”

### **Mensen boeien**

Fred: “Een ander mooi aspect van onze ontwikkelingen is dat we onze medewerkers een breder perspectief kunnen bieden. In de huidige arbeidsmarkt een absolute must om medewerkers te behouden en van buitenaf te interesseren voor een carrière binnen ons mooie, groeiende bedrijf.

Onze mensen maken het verschil in alles wat we doen. Vanuit management en directie dienen we niet alleen richting te geven aan onze doelstellingen, maar ook onze mensen

zodanig te faciliteren dat zij tot hun recht komen in alles wat ze – zakelijk – doen en dat zij zich als mens en deskundige in hun werk (verder) kunnen ontwikkelen. Bij ons geldt dan ook het adagium: jij groeit, wij groeien.”

“Zo zijn er inmiddels ook internationale functies ingevuld met medewerkers vanuit Hanselman, waaronder de marketingfunctie voor Hanselman Groep, Inpijn Blokpoel Ingenieurs en een Accountmanagersrol voor monitoring voor de Benelux in de samenwerking met de specialisten van monitoring en de stafafdeling van SOCOTEC Frankrijk”, besluit Robert vol enthousiasme zijn betoog over de uitwerking tot heden en het perspectief van de samenwerking in kansen voor de medewerkers.

### **Unieke positie in Nederland**

Fred: “Van oudsher staat Nederland bekend om zijn kennis van weg- en waterbouw, zoals de geotechniek en de bescherming tegen het water dat zowel vanuit de zee als vanuit het achterland ons land beïnvloedt. Verder vormt onze unieke ligging binnen Europa met de wereldhaven in Rotterdam als logistiek knooppunt en de energie-infrastructuur als energieknooppunt een interessant gegeven voor onze activiteiten. We zijn met alle uitdagingen die we vandaag de dag ervaren nog steeds een welvarend land met een hoogwaardige infrastructuur en veel kennis.

## **Jij groeit, wij groeien**

Onze experts komen uit de praktijk van de industriesegmenten Bouw & Infra, Vastgoed, Renewable Energie en Transport & Logistiek en ‘last but not least’ de Verzekeringsindustrie. Onze mensen en diensten richten zich iedere dag weer op de continuïteit van de ondernemingen van onze relaties en maken het verschil door te werken aan een duurzame maatschappij. Als vanzelfsprekend is het ons doel om schaden en/of claims te voorkomen, want in geval van schade zijn er immers doorgaans nadelige gevolgen. Mochten er dan toch schade en/of claims ontstaan, dan is het zaak om vanuit de juiste deskundigheid dergelijke zaken te onderzoeken, feiten vast te stellen en van daaruit te regelen. Met alleen deze randvoorwaarden leg je de juiste basis voor een goede zaak voor de opdrachtgever. Andersom geredeneerd: als je dat niet voor elkaar hebt, ben je niet in staat je opdrachtgever een goede dienst te bewijzen.”



Bart Verhagen is financieel directeur.

“Het verzamelen van data en het inzetten daarvan bij nieuwe projecten ter voorkoming van schade is een cyclus die we al jaren doorlopen met onze klanten die tot aantoonbaar goede resultaten heeft geleid”, aldus Robert.

“Het spreekt voor zich dat we met deze samenwerkingen onze diensten naar het hoogste niveau brengen en daarmee onze positie claimen om het verschil voor onze klanten te maken op het gebied van Risico Management, Beheersmaatregelen (Monitoring en Inspecties) en Claims”, besluit de directie unaniem. <

## **Onze mensen maken het verschil in alles wat we doen**

# Inzicht in kansen en risico's voor de gehele co-assurantiemarkt

Cerilla de Heer is van origine programmeur maar ging eind jaren '90 al als IT-consultant aan de slag. Inmiddels werkt ze al meer dan 20 jaar samen met een developmentteam aan software die zich specifiek op de co-assurantiemarkt richt. BEAS, zoals de software van haar bedrijf insurIT heet, wordt naar volle tevredenheid door verzekeraars en volmachtbedrijven gebruikt. Inmiddels hebben ook makelaars de weg naar insurIT gevonden.

Door Rosalie de Groot en Cindy van der Helm



Cerilla de Heer is eigenaar van insurIT.

BEAS is een traditioneel polisadministratiesysteem waarin zowel polisdata als schadedata kunnen worden vastgelegd. Verzekeraars en volmachtbedrijven kunnen er onder andere individuele polissen, verzamelpolissen en volmachtportefeuilles mee onderhouden, schadedata per polis vastleggen en tevens restricties en limieten instellen. Want insurIT richt zich op de co-assurantiemarkt en dat is wat insurIT uniek maakt. De co-assurantiemarkt heeft zoveel afwijkende kenmerken ten opzichte van de 'provinciale' markt dat een standaard polisadministratiesysteem voor deze markt niet voldoet. Cerilla: "Daarom leveren wij software en consul-

tancy die specifiek gericht is op deze markt. Met onze software worden naast de gebruikelijke verzekeringsgegevens, juist deze specifieke co-assurantiekenmerken opgeslagen als gestructureerde data. Bovendien koppelen wij aan de systemen van de VNAB zoals e-ABS, Sanctieplatform en binnenkort ook iDOS. Wij hanteren daarbij de filosofie dat de software het proces van de co-assurantie moet ondersteunen en de gebruiker moet ontlasten tijdens de invoer van gegevens. We voorkomen onnodige handelingen, maken gebruik van import van gegevens vanuit de systemen van de VNAB en Market Scan en kunnen ook op veel plekken

data vanuit Excel importeren of naar Excel exporteren." De data worden gestructureerd opgeslagen, waardoor het systeem waardevolle informatie kan opleveren over de portefeuille, historie en makelaars. Zo krijgen gebruikers van BEAS een veel beter beeld van de kansen binnen de markt en van hun grootste risico's. Op basis van die informatie kunnen zij sneller bijsturen om hun doelstellingen te bereiken.

## Analysesoftware

InsurIT kan dus niet alleen data op een overzichtelijke manier vastleggen, maar deze ook omzetten naar informatie. "Door slimme analysesoftware kunnen onze klanten op alle mogelijke manieren naar hun portefeuille kijken en dát levert de echte meerwaarde op", legt Cerilla uit. "Hiermee kan je trends ontdekken en kan je op allerlei manieren performance meten. Op basis van de volledige historie van een polis en de bijbehorende schades kan je bijvoorbeeld berekenen wat het resultaat is geweest van deze polis of van alle polissen in een hele branche. Ook kan je kijken naar het resultaat van een specifieke periode. Stel dat je drie jaar geleden een beleid hebt gewijzigd, dan wil je wel kunnen terugzien of deze wijziging daadwerkelijk resultaat oplevert. Om zulke nauwkeurige analyses uit te kunnen voeren moeten alle data wel gedetailleerd en gestructureerd vastgelegd zijn. Met behulp van BEAS kunnen onze klanten dat."

## Inspringen op veranderingen in de markt

Naast de voor de hand liggende data, zoals premies en schadebedragen, legt BEAS ook individuele mutaties in detail vast: door wie en wanneer is de mutatie uitgevoerd, en per welke datum moet die mutatie ingaan. Met die data kan bijvoorbeeld de gemiddelde doorlooptijd van een offerte tot een actieve polis bepaald worden. Als het gemiddelde bekend is, kunnen afwijkingen heel makkelijk gesignaleerd worden. Zo kunnen klanten dus heel snel inspringen op veranderingen in de markt.

Wat je met deze data ook kan doen is uitrekenen hoeveel ofertes er gemiddeld per week of per dag afgegeven moeten worden om een bepaalde groei-doelstelling te bereiken. Cerilla: "Zo kan dus de performance van branches, afdelingen en teams gemeten worden. Wij richten ons op het zorgvuldig, eenvoudig, efficiënt en gedetailleerd opslaan van data in een database, zodat onze klanten hun bedrijfsvoering hiermee nog meer kunnen professionaliseren."

## Maatwerk

De co-assurantiemarkt vereist veel maatwerk. Het is onmogelijk om met simpele modules een premie te berekenen, of om geautomatiseerd een schade af te handelen voor de ingewikkelde producten in deze markt. Het blijft mensenwerk. Hoe kan insurIT dan toch een standaardpakket aanbieden?

Cerilla legt dit uit: "Underwriters en schadebehandelaars bezitten de kennis over de door hen te accepteren risico's, de bijbehorende premie, voorwaarden, clauses en de bijzondere aard van de schades die gemeld worden.

## De echte waarde wordt gevormd door de schat aan informatie

BEAS laat daarom de specifieke premieberekeningen en belangrijke keuzes over aan de gebruikers. Het programma ondersteunt hen in het werk door alles wat nodig is om tot de premiebepaling of schadebetaling te komen, eenvoudig en op een logische plek vast te kunnen leggen. BEAS kent veel standaardwaarden, maar biedt ook de mogelijkheid om hiervan af te wijken. Zo combineert het systeem standaardisering met custom-made beslissingen van de gebruikers. De software attendeert gebruikers op afwijkingen ten opzichte van de standaard en vraagt dan om een bevestiging van de afwijking. Daarmee wordt voorkomen dat er fouten gemaakt worden en blijft het systeem flexibel genoeg om alle bijzondere polissen en schades vast te kunnen leggen. Bovendien volgt BEAS het werkproces van de gebruikers. Het gebruiken van software veroorzaakt vaak frustratie, bijvoorbeeld door starheid of onvindbare functionaliteit. Wij kunnen met trots zeggen dat onze gebruikers erg blij zijn met de logische opzet, flexibiliteit en eenvoud bij het gebruik van BEAS."

## Toekomstbestendig

InsurIT staat niet stil. BEAS wordt constant verbeterd om te blijven voldoen aan de toenemende vraag naar extra functionaliteit en om klanten te blijven ondersteunen in een veranderende markt.

De toezichhouders op de verzekeringsmarkt vragen steeds meer van de co-assurantiepartijen. Wetgeving wordt steeds uitgebreider en strenger. Een van de verplichtingen is het uitvoeren van sanctie-onderzoeken. De zogenaamde CDD- en TDD-checks. Met BEAS zijn onze klanten in staat om via de koppeling met het sanctieplatform van de VNAB alle sanctie-onderzoeken die door klanten zijn aangemaakt, of die met hen zijn gedeeld, te importeren en vrijwel volledig automatisch te koppelen aan de juiste polis, schade en organisatie of persoon zoals de verzekeringnemer, verzekerde of begunstigde. Voordat een offerte omgezet kan worden naar een actieve polis wordt door BEAS eerst gecontroleerd of alle sanctiechecks uitgevoerd zijn, akkoord zijn en overgenomen zijn. Zo is direct inzichtelijk of de sanctiechecks op een polis uitgevoerd zijn en tot wanneer deze geldig zijn. Dit

# Kom jij werken bij Crawford & Company?

## Wij zoeken een:

- Bouwkundig Schade-expert
- Expert Personenschade
- Expert Bedrijfsschade
- Technisch Schade-expert
- Expert Aansprakelijkheid
- Junior Regres medewerker
- Schadebehandelaar Motor
- Schadebehandelaar Transport
- Secretaresse Amsterdam /  
Capelle a/d IJssel / Eindhoven /  
Apeldoorn

[crawford.werkenbijcrawco.nl](http://crawford.werkenbijcrawco.nl)

## Wij bieden jou:

- Vrijheid in planning en inhoud
- Verantwoordelijkheid
- Hybride werken
- Doorgroeimogelijkheden
- Opleidingstraject
- 13 maandsalarissen
- Geregeld personeelsactiviteiten

Check onze  
vacatures op  
je mobiel!



SCAN MIJ

## Heb je interesse in een van onze vacatures?

Neem contact op met Anne Diaz:  
[AnneDiaz@crawco.nl](mailto:AnneDiaz@crawco.nl) / 06 11 33 16 14

inzicht hebben zij niet alleen op polis-niveau, maar ook over de hele portefeuille. Dit geeft een gedetailleerd overzicht waarbij direct duidelijk is of de portefeuille sanctiewet-proof is. Het mooie is dat dit een geautomatiseerd proces is. En bij het raadplegen of muteren van een polis wordt direct getoond of de polis voldoet aan de sanctiewetgeving. Zo kan de gebruiker meteen actie ondernemen.

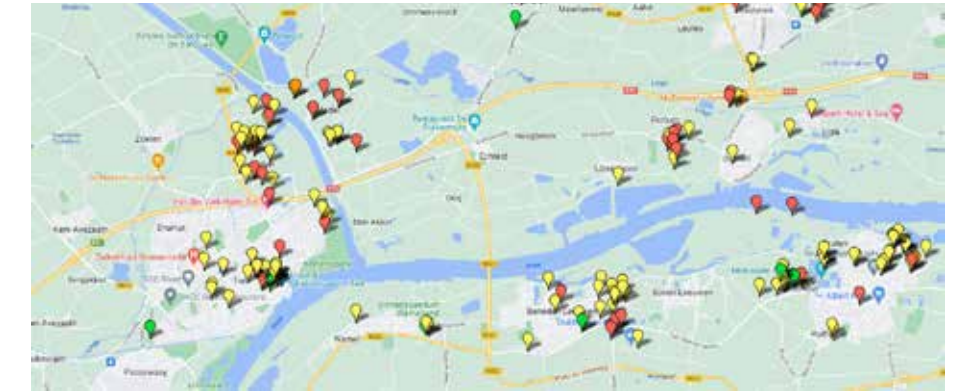
### Schat aan informatie

Cerilla: "Misschien lijkt het nu alsof alleen underwriters en schadebehandelaars met BEAS werken. Zij vormen inderdaad de basis omdat zij verantwoordelijk zijn voor het vastleggen van polis- en schadegegevens. Maar de echte waarde van de software is de schat aan informatie die door vastlegging van gedetailleerde data verkregen kan worden. Iedereen kent de term Big Data, en iedereen weet hoe marketing op basis van verzamelde data inspeelt op het gedrag van mensen. Want alles begint bij het verzamelen van gedetailleerde data. De co-assurantiemarkt kent haar eigen uitdagingen voor de toekomst. Kijk naar relatief nieuwe marktsegmenten als renewable energy, of naar de steeds moeilijker te verzekeren branches zoals de afvalverwerking. Of de problemen die voortkomen uit de klimaatverandering. Op basis van de geolocaties die automatisch vastgelegd worden in BEAS kan je dit soort risico's makkelijker inschatten en het premie- of acceptatiebeleid hierop aanpassen. BEAS levert dus niet alleen CRESTA-informatie, gegevens over het risico per postcodegebied dus, maar je kan ook visueel op een landkaart zien welke adressen verzekerd zijn en zelfs direct daarvandaan de betreffende polis openen. Bij een calamiteit op een specifiek adres of een storm in een regio kunnen de gebruikers van BEAS dus meteen zien of er betrokkenheid op deze calamiteit is. Gebruikers kunnen gewoon op de kaart zien wat er waar verzekerd is, want ook al heb je verschillende postcodes of huisnummers, dan nog kunnen panden heel dicht op elkaar staan. En dat zie je alleen op een kaart.

En over het acceptatiebeleid gesproken, met BEAS kunnen heel eenvoudig (pool)limieten ingesteld worden voor een afdeling of branche voor een specifiek jaar. Als door groei of mutatie van de portefeuille deze limiet overschreden wordt, dan krijgt de underwriter hiervan een melding. Zo houden onze klanten grip op hun portefeuille. Ik wil hier niet al te diep ingaan op ingewikkelde materie, maar de gedetailleerde vastlegging van data is ook van grote waarde voor naleving van de Solvency-wetgeving. Dat maakt onze software ook heel aantrekkelijk voor andere beursverzekeraars."

### Ook voor makelaars

De markt die nu door insurIT bestormd wordt is die van de makelaars. Cerilla: "Makelaars gebruiken veelal software die



In BEAS, de voor de co-assurantiemarkt geschreven software van insurIT, kan je gewoon zien wat er verzekerd is en hoe dicht de objecten bij elkaar in de buurt liggen.

eigenlijk ontwikkeld is voor de provinciale markt. Deze software is vaak lastig aan te passen op de typische kenmerken die de co-assurantiemarkt met zich meebrengt, de time-to-market van aanpassingen is hoog en de mogelijkheden om aan te sluiten op externe systemen zijn klein. Er zijn makelaars die echt een grote moderniseringsslag aan het maken zijn. Daar praten wij nu ook mee, want de kern van BEAS past goed bij een makelaar. Door onze jarenlange ervaring en opgebouwde kennis, overzien wij ook de data die nodig zijn om als makelaar optimaal te kunnen functioneren. Ook van makelaars wordt namelijk steeds meer gevraagd en zij zijn duidelijk bezig met optimalisering van hun processen. Maar als data niet gestructureerd vastgelegd is, of het ligt vast in verschillende systemen, dan kan de gevraagde informatie niet eenvoudig aangeleverd worden. Ik zie veel verbanden tussen het proces van een makelaar en dat van een volmachtbedrijf, waar BEAS zich tot nu toe op richtte. BEAS kan voor makelaars veel betekenen omdat BEAS volop doorontwikkeld wordt en op alle externe systemen kan aansluiten. En als we een koppeling niet hebben, dan maken we deze op verzoek."

## Performance kan gemeten worden

InsurIT kijkt nu dus echt naar de volledige co-assurantiemarkt. InsurIT weet precies wat er speelt, kent de markt en de wensen van zowel verzekeraars, volmachtbedrijven als makelaars. En die kennis in combinatie met de software maakt dat het bedrijf een unieke propositie te bieden heeft aan de branche. Niet aan één, maar aan werkelijk alle partijen die zich op de co-assurantiemarkt begeven. En zo draagt insurIT bij aan een nóg betere bedrijfsvoering binnen deze markt, simpelweg door marktpartijen met behulp van BEAS inzicht te verschaffen in zowel hun kansen als hun risico's.<

# Is bedrijfsschade nog (goed) te verzekeren?

Bedrijfsschade wordt door velen als ingewikkeld en lastig gezien. Een bedrijfsschadeverzekering is een van de weinige verzekeringen die een toekomstig belang verzekert. Een bedrijfsschadeverzekering is erop gericht om de inkomsten en daarmee de financiële positie van een bedrijf na een calamiteit veilig te stellen.

Door Raymond Bothof en Marcel Revet



Raymond Bothof (l.) en Marcel Revet (r.) zijn beiden Bedrijfsschade-expert op het gebied van brand en (product)aansprakelijkheid alsmede Partner bij Context BV.

Het premieniveau in de markt is hoog te noemen, eigen risico's zijn torenhoog en polissen worden niet altijd volgetekend. Bepaalde bedrijfstakken worden als zeer risicovol gezien en worden door verzekeraars liever helemaal niet in de boeken opgenomen.

Verzekerbaarheid is een kwestie waar veel partijen mee worstelen. Op bedrijfsschadegebied is te zien dat makelaars en tussenpersonen met hun klanten en de verzekeraars in gesprek gaan om een eenduidig beeld van de te verzekeren belangen te krijgen om de risico's beheersbaar te houden.

## Een voorbereid mens telt voor twee

Bij een aantal verzekerden vindt al een materiële risicobeoordeling plaats van bijvoorbeeld het bedrijfspand en andere materiële zaken. Gelukkig wordt ook vaker aandacht besteed aan de impact van een calamiteit op de bedrijfsvoering van een cliënt. Bij bedrijfsschade gaat het niet zelden over aanzienlijke te verzekeren bedragen, temeer daar vaak een langere periode dan een jaarbelang verzekerd wordt. Juist omdat bedrijfsschade als complex wordt beschouwd, is er behoefte aan inzicht in de te verzekeren bedragen en de bijbehorende verzekerde periode. De belangrijkste vraag is: 'Wat zijn de werkelijke bedrijfsschaderisico's van een onderneming en hoe zal een onderneming deze gevolgen na een calamiteit het hoofd bieden?'

Inzage krijgen in bedrijfsschaderisico's levert alleen maar winnaars op:

- Bij de klant ontstaat inzicht in de gevolgen van een calamiteit op diens bedrijfsvoering en de periode die nodig is om weer in de situatie 'business as usual' te komen. Met dit toegenomen inzicht kan de klant maatregelen nemen om de gevolgen van een calamiteit te beperken. Dit kunnen interne maatregelen zijn, maar ook afspraken met toeleveranciers, afnemers en anderen. De toename van dit soort risico's leidt in veel gevallen tot een verhoogde veerkracht bij ondernemers, die zich bij een calamiteit terugbetaalt.
- Verzekeraars krijgen een beter beeld van de bedrijfsvoering van verzekerde en kunnen beter inschatten welke premiestelling en voorwaarden passen. Uit dit beeld kan blijken dat de te verwachten schadebedragen relatief beperkt zijn, waardoor verzekeraars minder hoeven te reserveren.
- Ook voor de makelaar en tussenpersoon biedt dit kansen. Door actief met de klant over diens risico's te spreken, geeft hij invulling aan zijn zorgplicht en maakt hij wijzigingen in premiestelling en voorwaarden bespreekbaar met de klant en de verzekeraar.

Wellicht bent u verbaasd dat in de voorgaande opsomming de reductie van de premie niet als hoofdpunt wordt genoemd. Dat klopt! Toch willen we benadrukken dat dat niet de grootste winst is van het inzichtelijk maken van de bedrijfsschaderisico's. De grootste winst is volgens ons een passende bedrijfsschadeverzekering, met juiste verzekerde bedragen en termijnen om verrassingen bij schade te voorkomen. Geen enkele ondernemer zit immers te wachten op een (grote) calamiteit in zijn bedrijf om er dan pas achter te komen dat hij niet goed is verzekerd. Niet zelden heeft een calamiteit ook gevolgen voor de onderneming na de verzekerde uitkeringstermijn van de bedrijfsschade of bij aangesloten ondernemingen.

## Wat te doen?

Om het gewenste inzicht te verkrijgen is het van belang om een inventarisatie te maken van de reële risico's die de onderneming loopt. Te denken valt aan de volgende elementen:

- Is de onderneming voorbereid op een calamiteit? Zijn er plannen voor het geval dat een calamiteit zich voordoet? Is er een evacuatieplan, is er sprake van cruciale inventaris, die eventueel zo snel mogelijk veiliggesteld dient te worden?
- Is er een mogelijkheid een deel van de opslag of productie te verplaatsen naar een andere locatie binnen de onderneming? Acht u het mogelijk de productie in een tijdelijke locatie snel weer op te zetten? Zijn er samenwerkingspartners die tijdelijk een deel van de opslag of productie van de klant kunnen overnemen?
- Kan het personeel worden ingezet voor productie op een andere locatie?
- Hoe lang schat u de hersteltermijn van de verloren gegane activa in? Wat zijn de levertijden van cruciale machines en installaties? En zijn deze machines eventueel tegen meerkosten sneller te verkrijgen?
- Hoe verwacht u dat klanten zullen reageren op de calamiteit bij uw klant? Is er een grote afhankelijkheid? Zijn er langetermijncontracten, en hoe zal de concurrentie reageren; nemen zij uw klanten over of zijn ze daartoe niet in staat vanwege productiebeperkingen?
- Wat zijn de contractuele en/of wettelijke verplichtingen waaraan uw klant dient te voldoen? In hoeverre staan die een snelle opstart van de onderneming in de weg?

Deze opsomming is zeker niet limitatief. Het vergt inventiviteit om de uithoeken van de mogelijkheden en onmogelijkheden voor de specifieke klant te zien, te bespreken, ter discussie te stellen en te kwantificeren. Daarnaast is het van belang te onderkennen dat het beoordelen van de bedrijfs-

## Verzekerbaarheid is een kwestie waar veel partijen mee worstelen

risico's geen eenmalige exercitie is. Markten veranderen, bedrijfsrisico's veranderen en de gevolgen van een calamiteit op een onderneming dus ook, waardoor op regelmatige basis de onderneming tegen het licht gehouden moet worden.

## 'Goed adviseurschap?'

Het vergt meer van een adviseur om met de klant in gesprek te komen over diens bedrijfsrisico's en de te verzekeren (bedrijfsschade)belangen. 'Goed adviseurschap' houdt volgens ons in dat de extra stap genomen wordt om de echte bedrijfsschaderisico's in beeld te brengen. Is de uitkeringstermijn nog toereikend bij de onderkende gevolgen na een calamiteit? Is het juiste verzekerde belang verzekerd?

Ten aanzien van de te verzekeren termijn, zal bij een degelijke analyse van de gevolgen duidelijk worden of bij een calamiteit de hersteltermijn van de gebouwen en machines gelijk loopt met de termijn dat de onderneming hinder denkt te ondervinden. Veelal is die termijn langer omdat het markt-aandeel moet worden teruggewonnen.

Ook over het te verzekeren bedrijfsschadebelang blijft onduidelijkheid bestaan. Allereerst dient niet alleen teruggekeken te worden naar de resultaten uit het verleden, maar zeker ook naar de toekomstige verwachtingen. Past het bedrijfsschadebelang voor de toekomst bij het verzekerde bedrag? Vaak blijken door ondernemers als variabele aangemerkte kosten bij schade niet of slechts ten dele variabel te zijn. Een onderverzekering ligt dan op de loer.

## Conclusie

In een markt waarin verzekerbaarheid niet meer vanzelfsprekend is en premies zijn toegenomen is de focus weer terug op waar het om zou moeten gaan, namelijk de echte risico's en niet alleen de premie. Alle betrokkenen in de huidige markt kunnen hun professionaliteit tonen door gedegen naar de bedrijfsschaderisico's te kijken en daar passende verzekeringsoplossingen voor te bieden. Een goede analyse van deze bedrijfsrisico's kan daarbij een nuttig middel vormen. <

Dit artikel is geschreven in het kader van de PE-cyclus van de erkenningsregeling RMIA van de Stichting Assurantie Registratie.

# Schademarkt onder druk door ongereguleerden

De schademarkt staat onder druk door ongereguleerden: personen die zich schade-expert, belangenbehartiger en zelfs letselschade-jurist noemen, maar die zich aan geen enkele eis van opleiding of gedrag hoeven te houden. Die onder geen enkel tuchtrecht vallen. Dit uit zich branchebreed, maar het wordt met name in de personenschadesector zichtbaar. Schade-experts die ingeschreven staan bij het NIVRE, de NIVRE Register-Experts, hebben daarentegen wél een zware, geaccrediteerde opleiding met goed gevolg moeten afleggen, hebben wel eerst jarenlange ervaring moeten opbouwen en hebben zich wel te houden aan strenge eisen van normen en gedrag.

Door jaarlijks de gedragscode van het NIVRE te ondertekenen onderwerpen zij zich vrijwillig aan het tuchtrecht dat het gedrag van experts na een klacht toetst en bij ongehoord gedrag zelfs de beschermde titel kan afnemen.

"We zijn uiteraard blij dat de markt weet dat een NIVRE Register-Expert zijn titel verkregen heeft op basis van een gegede opleiding, jarenlange ervaring en de ondertekening van de gedragscode van het NIVRE", geeft Susan Mogony, directeur NIVRE, aan. "We worden echter met enige regelmaat gebeld door een gedupeerde die naast schade ook een klacht heeft over de schade-expert of zijn belangenbehartiger. De klager wordt door diverse instanties doorgestuurd naar het NIVRE. Hij of zij hoopt dat de klacht hier gehoor krijgt. Als de klacht gaat over schending van gedrag of schending van normen door de schade-expert, dan komen wij als NIVRE in beeld.

Wij zoeken dan direct uit of de desbetreffende schade-expert geregistreerd is bij het NIVRE. En helaas moeten we regelmatig constateren dat dit niet het geval is. We staan natuurlijk de klager te woord, bieden een luisterend oor, maar daarna moeten we toch echt aangeven dat een traject richting het Tuchtcollege niet tot de mogelijkheden behoort, omdat de betreffende expert niet onder ons tuchtrecht valt. Sterker nog, zo'n expert valt onder geen enkel tuchtrecht en daardoor kan alleen nog maar een civielrechtelijke procedure soelaas bieden. Dit is voor de meeste klagers een stap



Susan Mogony, directeur NIVRE: "Is een schade-expert niet geregistreerd bij het NIVRE, dan behoort een traject richting het Tuchtcollege helaas niet tot de mogelijkheden."

te ver. De kosten en de tijd hebben ze er niet meer voor. Ze zijn al moegestreden wat hun eigen schade betreft, hebben het gevoel dat ze verkeerd behandeld zijn door hun eigen schade-expert en dan worden ze ook nog eens niet door het NIVRE geholpen, omdat blijkt dat de expert in kwestie geen NIVRE Register-Expert is. Het is de praktijk van alledag: gedupeerden die dubbel gedupeerd zijn door iemand die zich schade-expert noemt."

## Onbeschermde titels

Voor een consument of bedrijf is schade gelukkig iets wat niet veel voorkomt, maar hierdoor is ook het zicht op de schademarkt niet transparant voor de consument. Schade overkomt je. Het brengt emoties teweeg en je wilt het als het even kan zo snel mogelijk opgelost zien. Bij een arts weet je dat hij zijn vak niet zomaar mag uitoefenen, van een advo-



Klaas Brand, voorzitter NIVRE: "NIVRE-experts en NIVRE-belangenbehartigers onderwerpen zich vrijwillig aan het tuchtrecht."

caat en zelfs van een BOVAG-garage weet je dat ook. Maar schade-expert, belangenbehartiger en ook (letselschade) jurist zijn onbeschermde titels. Titels die eenieder zich kan en mag toe-eigenen.

Het NIVRE heeft 30 jaar geleden al een stap gezet om de kwaliteit van schade-experts te borgen. Door het volgen van opleidingen en nascholing die door de beroepsgroep zijn bepaald en die zijn gecontroleerd op kwaliteit, werkt de schade-expert mee aan zijn eigen kwaliteit en de instandhouding daarvan.

## Toetsing door onafhankelijke Tuchtcommissie

"Deze kwaliteit is van belang voor de hele samenleving. Niet alleen voor de ketenpartners. Een consument mag vertrouwen op de kennis en kunde van een NIVRE-expert. En verloopt het toch niet zoals de consument dit graag had gezien, dan is er voor NIVRE-experts de beschermende mogelijkheid om, naast bemiddeling via een klachtenloket dat is ondergebracht bij De Geschillencommissie, ook de weg te volgen naar de onafhankelijke Tuchtcommissie", zo geeft Klaas Brand, voorzitter NIVRE, aan.

Dat is dus wel anders voor de niet-geregistreerde experts in de markt. Het is niet duidelijk of deze niet-geregistreerde zijn kennis en kunde wel op orde heeft. Dat kan door niemand getoetst worden.

Het is daarom ook niet vreemd dat op basis van schrijnende gevallen, met name binnen de letselschade, er diverse Kamervragen zijn gesteld aan de minister. Ook de ingediende moties liegen er niet om. Zo willen meerdere partijen in de Tweede Kamer meer controle op de diverse professionals instellen.

## Leergang Personenschade borgt kwaliteit

"Al met al geeft dit een negatief beeld van de schade-expert en daarmee ook de NIVRE-expert of NIVRE-belangenbehartiger", aldus Maarten van der Linden, voorzitter branchebestuur Personenschade NIVRE. "En dat zou niet nodig moeten zijn. De branche Personenschade heeft recent haar opleiding nog eens tegen het licht gehouden. Dit heeft geleid tot een nieuwe Leergang Personenschade. De nieuwe Leergang Personenschade kenmerkt zich door een verhoging van kwaliteit en is ondergebracht bij meerdere opleiders, zodat ook de prijs-kwaliteitverhouding beter gewaarborgd blijft. We lopen nu met het NIVRE voorop daar waar het gaat om de borging van kwaliteit.

En verandering is altijd even wennen. Nieuwe eisen, andere methoden, we begrijpen dat daar ook wel kritische signalen op volgen. Maar in samenwerking met partijen in de markt wordt een drempel in kwaliteit gelegd, waar alle betrokken partijen van profiteren. Met name de consument. De tijd dat we zelf konden bepalen wat goed voor ons is, ligt al lang achter ons. De samenleving vraagt om transparante en toetsbare kwaliteit. De consument heeft recht op een transparante, integere en deskundige expert die betrokken is bij het vaststellen van zijn of haar schade. En kwaliteit betekent dus een hoogwaardige opleiding en het zich houden aan normen en gedragingen. Daar hebben wij allemaal belang bij. En precies daar staat het NIVRE voor." <



Maarten van der Linden, voorzitter branchebestuur Personenschade NIVRE: "De consument heeft recht op een transparante, integere en deskundige expert die betrokken is bij het vaststellen van zijn of haar schade."

Partijen in de Tweede Kamer willen meer controle op de diverse professionals



## Voorloper in de race

# DEKRA Investigations

DEKRA SE werd in 1925 opgericht in Duitsland. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een wereldwijd werkende, toonaangevende kennisorganisatie. Een financieel gezonde multinational met eigen vestigingen in meer dan 50 landen, een omzet van 3,3 miljard Euro en circa 48.000 medewerkers die met elkaar de visie 2025 van het moederbedrijf waarmaken: 'We will be the global partner for a safe, secure and sustainable world'.

Door Rosalie de Groot en Cindy van der Helm



Gert van Zwiene (l.) en Arjan Verhagen (r.) trekken samen de kar van DEKRA Investigations.

In Nederland is DEKRA niet alleen een van de grootste testen- en certificeringsbedrijven, maar met DEKRA Claims and Expertise B.V. ook een fullservice expertisebureau dat alle mogelijke disciplines in huis heeft. Recentelijk heeft een samenvoeging plaatsgevonden tussen de onderzoekseenheden van Automotive en van Experts (non-automotive) wat heeft geleid tot één onderzoeksafdeling: DEKRA Investigations.

De groep ervaren onderzoekers werkt onder leiding van Gert van Zwiene, terwijl Arjan Verhagen het operationele deel oppakt. Gert is sinds 1991 werkzaam in de expertise-

wereld. Hij startte als toedrachtonderzoeker en is inmiddels manager bij DEKRA Automotive en verantwoordelijk voor de Specials waaronder DEKRA Investigations. "Bij DEKRA ben ik begonnen als toedrachtonderzoeker, inmiddels ben ik als manager verantwoordelijk voor Investigations. Naast Investigations houd ik me ook bezig met onder andere zwaar materieel, techniek en inspecties."

Net als veel andere toedrachtonderzoekers is Gert zijn carrière begonnen bij de politie, waarna hij doorgroeide naar particulier onderzoeker. "Toch wisten we tegenwoordig niet

meer alleen in de vijver van oud-politiemensen. We zoeken juist mensen die kennis hebben van verzekeringen en schadebehandeling, zoals Arjan. Die heeft een ander pad bewandeld." Arjan is begonnen als schadebehandelaar, is vervolgens schade-expert geworden en heeft in 2010, samen met een collega, een onderzoeksteam binnen DEKRA Experts opgericht. Sindsdien is hij ook particulier onderzoeker. Gert: "Arjan en ik onderhouden samen de contacten met opdrachtgevers en zijn continu op zoek naar nieuwe klanten en nieuwe vormen van dienstverlening. Dat is voor mij een effectieve en prettige samenwerking, gezien de omvang van de organisatie."

## Gebundelde krachten

Gert: "Het was een goede keuze om onze krachten te bundelen. Al helemaal bij het aanbieden van one-stop-shopping, iets waar wij wel naar streven." Dankzij dat one-stop-shop-concept kunnen alle onderdelen van een onderzoek door DEKRA zelf gedaan worden, waardoor opdrachtgevers zich tot slechts één partij hoeven te wenden.

"Een onderzoek heeft vaak meerdere lagen", vult Arjan aan. "Het is belangrijk om multidisciplinair te denken. Stel dat er een aanrijding is geweest en er is een vermoeden van opzet, dan kunnen wij een technisch onderzoek starten. Blijkt uit dat onderzoek dat er daadwerkelijk sprake is van opzet, dan kunnen we vervolgens een tactisch onderzoeker inzetten. Zo'n tactisch onderzoek waarbij vragen gesteld worden aan een natuurlijk persoon, vergt andere kwalificaties dan technisch onderzoek. Tactisch onderzoek mag alleen gedaan worden door bedrijven en personen die daartoe bevoegd zijn. Wij hebben als bedrijf een vergunning voor tactisch onderzoek en ook al onze tactisch onderzoekers zijn in het bezit van een legitimatiebewijs, de zogeheten 'gele pas', waarmee zij individueel bevoegd zijn om als particulier onderzoeker getuigen te horen. Als er bij die aanrijding dan ook nog sprake is van letsel, dan worden onze letselchadespecialisten erbij gehaald. Moeten de herstelkosten berekend worden, dan wordt de afdeling Automotive ingeschakeld. Voor nader onderzoek kunnen wij ons wenden tot onze eigen werkplaats in Uden waar bijvoorbeeld metingen verricht en sleutels uitgelezen kunnen worden. We kunnen onze ongevalsanalisten inschakelen en dus werkelijk het hele pakket aanbieden."

## Wereldwijde kennisorganisatie

Gert vervolgt: "Wij zijn veel meer dan een traditioneel expertisebureau, want onze moeder is een wereldwijde kennisorganisatie, een TIC (Testing, Inspection, Certification) bedrijf dat onder andere beschikt over testcentra en laboratoria." Het werk van DEKRA Investigations is onderverdeeld in meerdere disciplines, waaronder voertuigen, toedracht-

onderzoek, brand/varia en letselschadeclaims. Is er vanuit de expertiseafdeling een vermoeden van fraude of een onregelmatigheid – en dat kan in ieder facet zitten – dan vindt er overleg plaats met de verzekeraar. Volgt daar een aanvullende opdracht uit voor onderzoek, dan wordt die opdracht door Investigations opgepakt.

Als je bereid bent om iets van jezelf te geven, krijg je vaak meer terug

Arjan: "In de meeste gevallen krijgen we direct vanuit verzekeraars opdrachten en op grond daarvan kun je concluderen dat er een verschuiving plaatsvindt: van expertise met een vermoeden van fraude, naar gericht onderzoek. Ook krijgen wij steeds meer niet-verzekeringgerelateerde vragen en verzoeken direct vanuit bedrijven en overheid. Hierbij kan worden gedacht aan ongevallenverzuim, arbeidsongeschiktheid en integriteitskwesaties."

## Nieuwsgierige teamplayers

Het team van onderzoekers zijn echte teamplayers met een hoge mate van nieuwsgierigheid die zich niet met een kluitje in het riet laten sturen. "Wil je bij ons werken, dan moet je scherp zijn op de details, want daar zit bijna altijd de oplossing", aldus Gert. "Ook specifieke kennis zoals voertuigdata wordt erg gewaardeerd. Zo brengt iedere onderzoeker wel iets nieuws en eigens in. Maar het belangrijkste blijft dat mensen multidisciplinair inzetbaar zijn. Verder is ons vak ook echt gestoeld op ervaring. Je leert vanzelf wat de beste vragen zijn en hoe je kan herkennen of iemand de waarheid spreekt. Kijken naar micro-expressies is bijvoorbeeld heel belangrijk. Als iemand veel wegstijgt of in zijn ogen wrijft is hij waarschijnlijk niet de waarheid aan het vertellen. Bepaalde technieken van ondervragen, zoals omsingeling, krijg je vanzelf onder de knie. We vragen namelijk nooit zomaar direct of iemand de boel belazert, maar cirkelen om de kern heen totdat we bij het antwoord komen. Het kan daarnaast ook heel belangrijk zijn om een beetje begrip te tonen. Als je bereid bent om iets van jezelf te geven, krijg je vaak meer terug."

## Internationale oriëntatie

De internationale oriëntatie van DEKRA is echt iets waarmee het bedrijf zich onderscheidt, omdat DEKRA daardoor over een enorm arsenaal aan kennis beschikt. Gert: "Over de hele wereld hebben wij specialisten in dienst van wier kennis en technieken wij veel gebruik maken. Als er bijvoorbeeld heel specifiek technisch onderzoek, zoals ongevallenanalyse, uit-

# DUURZAAM

## AFHANDELEN VAN WATERSCHADE

Wateroverlast kan voor enorme schade zorgen. Maar veel van deze schade kan beperkt worden door tijdig de hulp van Trition Droogtechniek in te schakelen. Met onze droogtechnieken zetten we in op het beredden van de inboedel en opstal. Door het professioneel drogen van vloerafwerkingen zoals tapijt en parket voorkom je dat deze vervangen dienen te worden. Zo gaan we met zijn allen duurzamer om met onze materialen.

Meer informatie: [Trition.nl/schademagazine](https://www.trition.nl/schademagazine)



gevoerd moet worden, dan kunnen we dat doorzetten naar onze buitenlandse collega's die daarvoor uitgerust zijn. Maar zelf kunnen we ook een heel pakket aanbieden, omdat ook wij allerlei metingen kunnen verrichten. Onze kennis proberen we natuurlijk ook te vergroten. Op dit moment wordt er gewerkt aan een batterijtester om de accu van een elektrische auto uit te lezen. Elektrische auto's worden steeds populairder, wat in de autoschadebranche een grote verandering teweegbrengt. Je kan namelijk aan een elektrische auto niet zomaar zien of de accu kapot is, terwijl je dat bij een 'gewone' auto wel gemakkelijk kan nakijken. Dit nieuwe apparaat gaat ons enorm helpen bij het onderzoek naar eventuele fraude. We zetten niet alleen breed in om achteraf fraude vast te kunnen stellen, maar werpen ook barrières op om het plegen van fraude te voorkomen. Het wordt met deze tester namelijk een stuk moeilijker om te claimen dat je auto stuk is. Hoe meer mensen dit weten, des te minder snel iemand het waagt om een valse claim in te dienen. Om dit verder uit te rollen zijn we nu al in gesprek met onder andere het ministerie en verschillende marktpartijen, want dit soort noviteiten moet je direct groots aanpakken." En zo is DEKRA voorloper in de race.

Digitalisering zal voor veel verandering in het werk zorgen, denken Gert en Arjan. Arjan: "Het werk blijft natuurlijk voor een deel hetzelfde, je moet uiteindelijk toch in gesprek met mensen. Dat kan je niet digitaliseren. Maar digitale data-analyse, en we beschikken over veel data, zal daarentegen wel belangrijker worden. Als branche moeten we blijven in de digitale wereld. We letten daarbij goed op dat we ons aan de spelregels blijven houden, want iedere nieuwe mogelijkheid maakt dat je buiten de lijntjes kunt kleuren en dat willen we nadrukkelijk niet."

### Weg naar verjonging

Net als veel andere bureaus in de verzekeringsmarkt ziet ook DEKRA de vergrijzing toeslaan. Arjan: "We hebben het spoor naar verjonging wel ingezet. DEKRA People – het Detacheringsonderdeel van DEKRA – gaat bijvoorbeeld geregeld langs bij ROC's, Hogescholen en Universiteiten om studenten enthousiast te maken voor het vak van schade-expert en onderzoeker. Daarnaast is vanuit DEKRA een Campusrecruiter actief met als doel jong talent te werven. Het traditionele beeld van de schade-expert ('mannen in grijze pakken'), klopt allang niet meer. Dat willen we graag duidelijk maken. DEKRA heeft jongeren veel te bieden. Omdat wij als organisatie nagenoeg alle mogelijke disciplines wel in huis hebben en ook nog eens internationaal georiënteerd zijn, is er ook veel ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en zijn er veel doorgroei mogelijkheden. Ik vergelijk ons bedrijf altijd met een voetbalclub: je begint bij een lager team, maar als je potentie hebt, kan je altijd een niveau stijgen en doorgroeien.



Arjan Verhagen (l.) en Gert van Zwienen (r.) geven aan dat er momenteel gewerkt wordt aan een batterijtester om de accu van een elektrische auto uit te lezen, een apparaat waarmee barrières opgeworpen worden om fraude te plegen.

Zo gaat dat bij ons niet anders. Als je boven het maaiveld uitsteekt, is er altijd een opstap naar meer. Doorgroeien kan dan ook in de richting van onderzoeker zijn, iets wat wij vanuit Investigations natuurlijk van harte aanraden."

## Met een 9-tot-5-mentaliteit red je het niet

### Op zoek naar de waarheid

Uit het gesprek blijkt vooral hoe enthousiast en gedreven Gert en Arjan zijn als het hun werk aangaat. "We maken zo veel mee. Als we een kennismakingsgesprek hebben en eenmaal ons verhaal over DEKRA beginnen, zijn we al gauw zomaar vier uur aan het aan het praten," legt Gert uit. "Zoveel hebben we te vertellen. Dat enthousiasme en die drive heb je ook echt wel nodig voor dit werk. Met een 9-tot-5-mentaliteit red je het niet; het is 24/7. Je kan 's avonds laat een anoniem telefoontje krijgen dat kan leiden tot de oplossing van een zaak. Als je dan niet opneemt bestaat de kans dat de beller zich bedenkt, waardoor je achter het net vist. Het mooiste aan ons werk is dat we bijna altijd resultaat boeken. En resultaat is niet per se bewijzen dat er sprake is van fraude. Het kan ook zijn dat de claim juist wel gerechtvaardigd is. Voor ons onderzoekers maakt het niet uit welke kant de weegschaal uitslaat. Aan waarheidsvinding, het aan het licht brengen van de waarheid, hechten wij dan ook het grootste belang. En dat weten onze opdrachtgevers meer dan te waarderen!" <

 Trition

Robert-Jan Vissers:

# “Schade-expert worden was wel het laatste dat in mijn hoofd opkwam”

Robert-Jan Vissers (33) is de zoon van schade-expert Helmut Vissers (64) die werkzaam is bij Lengkeek en gespecialiseerd in inventaris/goederen met grote affiniteit voor juweliers- en curiosaschades. Hoewel Robert-Jan groot geworden is met het expertisevak, was het niet zijn droom om schade-expert te worden. Maar blijkbaar vond hij het vak onbewust toch interessant genoeg om na één gekscherende hint van zijn vader al te solliciteren. Twee maanden later was het expertisecorps van Lengkeek een jonge professional rijker.

Door Cindy van der Helm  
Fotografie Cindy van der Helm



Zoon Robert-Jan Vissers en vader Helmut Vissers zijn beiden schade-expert bij Lengkeek.

Robert-Jan startte begin 2018 als schade-expert inhoud/techniek en mocht drie jaar later de titel Register-Expert voeren. Niet omdat de opleiding zo lang duurde, maar omdat hij eerst die drie verplichte jaren werkervaring moest opbouwen om de felbegeerde titel te mogen dragen.

Een baan als schade-expert heeft Robert-Jan nooit geambieerd. Techniek, dat was zijn ding. Robert-Jan deed aanvankelijk werktuigbouwkunde, maar omdat hij zichzelf niet hele dagen achter een tekentafel zag zitten besloot hij er nog maar een studie technische bedrijfskunde achteraan te

gooien. Die mix zag hij wél zitten. Hij belandde bij een machinebouwer, gaf leiding aan mensen op de werkvloer en hield zich bezig met ontwerp en verkoop. Toch ging het na vijf jaar kriebelen. Hij wilde wat anders, maar had geen idee wat.

## Werken met veel verschillende partijen

Net toen Robert-Jan een beetje om zich heen aan het kijken was kwam de vacature van een technisch schade-expert bij Lengkeek voorbij. Tijdens een etentje attendeerde Helmut zijn zoon gekscherend op de vacature. “Ik vond het stiekem iets wat wel bij hem zou passen, omdat hij vijf jaar veldervaring heeft bij een productiebedrijf en technisch onderlegd is”, legt Helmut uit. “Maar ik had geen idee of het vak wel iets voor hem zou zijn. Hij is rustig, bedachtzaam, ingetogen en zeer hulpvaardig. Kwaliteiten die wel passen bij een schade-expert. Qua kennis van techniek maakte ik me geen zorgen en ook met oorzaakonderzoeken zou hij zich wel redden. Maar of hij het leuk zou vinden om met zoveel partijen waaronder makelaars, verzekeraars, collega-experts, contra-experts en onderzoekers, op één dossier te werken? Wat hij van de hectiek eromheen zou vinden, hoe het voor hem zou zijn om in polisvoorwaarden te duiken en om bij zijn vader in de zaak te werken? Ook bij dat laatste had ik vraagtekens, maar daar hebben we eigenlijk maar heel kort over gesproken.

Een weekje later meldde Robert-Jan echter dat hij toch wel openstond voor een gesprek. Daarop heb ik de directie gepolst. De directie vond het geen enkel probleem dat mijn zoon ook in dienst zou komen, we hebben immers wel meer vader-zoon- en vader-dochtercombinaties gehad. Op dat moment ben ik uit de sollicitatieprocedure gestapt.”

## Begeleid door een mentor

Robert-Jan: “Vier jaar geleden, op de dag van de februari-storm, toog ik naar Amsterdam voor mijn gesprek. Dat weet ik nog heel goed, want het was een drama om er te komen. Het gesprek was met aansprakelijkheidsexperts. Alle brand-experts waren immers op pad. Het vervolggelsgesprek was wel met een brandexpert. En binnen twee maanden was het contract rond.

Werken met al die verschillende partijen, de afwisseling en de nieuwe contacten spreken me juist aan. Ik ben echter wel een beetje een autistische techneut en wil dingen graag helder hebben. Het was even zoeken naar de goede modus want in het begin ging ik er tot op detailniveau in. Gelukkig had ik een mentor die op een gegeven moment aangaf dat het wel goed genoeg was. Iedereen bij Lengkeek heeft een mentor en kenmerkend aan die mentoren is dat zij

## Door jongeren word je sneller met andere ideeën geconfronteerd

niet te snel loslaten. Iedere startende expert wordt minimaal één jaar, maar vaak wel twee tot drie jaar, door een mentor begeleid. Wel neemt de mate van contact en frequentie af en gedurende het tweede jaar ga je als zelfstandig expert op pad. Het overleg met de mentor daarentegen blijft en de conceptrapportages blijven ook altijd via de mentor lopen.

Ik vind het heel interessant om te lezen hoe de polis is opgeschreven en te ontdekken wat de mogelijkheden of onmogelijkheden zijn. Om polissen te snappen is het voornamelijk een kwestie van veel voorwaarden lezen. Ook tijdens de NIVRE-opleiding heb ik veel geleerd, met name over verzekeringstechniek. Daarnaast hebben we binnen Lengkeek een opleidingsklasje waarin eens per kwartaal alle aspecten van het werk besproken worden. Hoewel ik de interactie met andere beginnend experts altijd heel leuk vond, ben ik daar inmiddels uit. Alleen al daarom werk ik veel vanuit kantoor, want ik vind het fijn om andere experts te kunnen treffen.”

## Dienstverlening is tweede natuur

Om belangenverstremelingen te voorkomen heeft Robert-Jan nooit les gehad van Helmut. Sterker nog, vader en zoon werken heel bewust ieder vanuit een andere vestiging, wat soms lastig is, omdat post voor de een nog wel eens bij de ander wil belanden.

Vader Helmut zit al meer dan 30 jaar in het vak. Hij heeft de avondheao Economisch Juridisch gedaan, was hoofd assurantiën bij een Rabobank toen hij alsnog rechten ging doen aan de Open Universiteit. Na een aantal jaren wilde hij meer dan alleen klanten adviseren en via de bank kwam hij wel eens in contact met schade-experts. Dat leek hem best een leuk vak vanwege de hectiek, het bedenken van oplossingen en het helpen van de klant. Want dat dienstverlenende, dat is echt zijn tweede natuur, evenals zijn positieve houding en de drang om te strijden tegen vooroordelen. Na een start bij Van Cappellen en Partners en verschillende directie- en managementfuncties bij andere expertisebureaus koos Helmut voor het familiebedrijf Lengkeek. Z'n enthousiasme voor het expertisevak wijt hij grotendeels aan de inspirerende opleidingstijd bij zijn 'expertisevaders' Jan van Cappellen en Euft Hoek.

## De kers op de taart is toch wel de inschrijving in het Register van het NIVRE

### Objectief en transparant

Op de vraag waaraan een goede collega moet voldoen, antwoordt Helmut: "Naast kennis van de markt, polisvoorwaarden en je eigen specialisme, vind ik het heel belangrijk dat collega's ook dienstverlener willen zijn. Dat mis ik wel eens bij mensen die wel claimen schade-expert te zijn, terwijl ik ze niet op hulpvaardigheid kan betrappen. Daarnaast vind ik het belangrijk dat je objectief en transparant bent. En liefst dat je 24 uur per dag, zeven dagen per week bereikbaar bent."

"Dat 24/7 hoeft nog net niet", haakt Robert-Jan in op het gesprek. "Wel dat je ondersteuning kan vinden bij collega's. En dat je vragen kunt stellen. Goede collega's zijn in mijn ogen kundige mensen die op een prettige manier met elkaar omgaan en elkaar helpen." Niet verwonderlijk dat Robert-Jan zich jarenlang nuttig heeft gemaakt bij de scoutingvereniging en het nodige vrijwilligerswerk op zich heeft genomen.

### Er valt nog veel te leren

Op de vraag of Helmut liever met ouderen of met jongeren werkt antwoordt hij zonder aarzelen: "Jongeren, omdat je door hen sneller met andere ideeën geconfronteerd wordt. Ouderen werken vaak nog volgens het oude stramien dat ingebakken zit. Ik vind het heerlijk om me te laten verrassen. Gingen wij bijvoorbeeld altijd linksaf, dan geeft een nieuweling aan dat we ook wel rechtsaf zouden kunnen." Robert-Jan is daarentegen blij met de ervaring van de senioren binnen het bedrijf, want er valt volgens hem nog veel te leren, ook al heb je de opleiding tot Register-Expert met goed gevolg afgelegd. Met name in de eerste jaren.

### Tijd aan de klant besteden

Op de vraag wat ze in de praktijk van alledag graag veranderd zouden zien geeft Helmut aan dat er heel veel goed gaat. "Door die SLA's bekriipt je echter het gevoel dat de groene vinkjes belangrijker zijn dan de schade-expertise. Of we de klant op tijd hebben bezocht en of de correspondentie op tijd is. Natuurlijk moeten we dat correct uitvoeren. Dat hoort nu eenmaal bij onze dienstverlening. Is het echt spoed, dan ga je er meteen heen. Natuurlijk. Maar dat moet ook direct in het systeem. En dat kost tijd. Vroeger ging alles op basis van vertrouwen. Nu meer op basis van controle.

Om het werk controleerbaar te maken gaat er veel tijd zitten in het vastleggen van hetgeen je aan het doen bent. Dat deel, dat zou geautomatiseerd moeten kunnen worden. Dan zou je minder tijd bezig zijn met administratie, meer met de klant. Gelukkig is er binnen Lengkeek een projectgroep automatisering waar meerdere partijen bij betrokken zijn. Robert-Jan is als afgevaardigde van de jongere generatie 'vrijwillig aangewezen' om zitting te nemen in die projectgroep. Hij snapt de processen, want hij heeft al eens geholpen met het inrichten van een automatiseringspakket. Dat hij nu al een plaats binnen Lengkeek verworven heeft, daar ben ik best trots op. Hij ontwikkelt zich goed en komt met frisse ideeën."

### Automatiseren van administratieve handelingen

Robert-Jan haakt in op het nieuwe automatiseringspakket: "Wellicht komen er in het nieuwe systeem ook features, zodat je met een druk op de knop dit soort administratieve zaken kan vastleggen. Want net als al mijn collega's wil ook ik graag meer met de klant bezig zijn. Daar gaan we in ondersteunen met het nieuwe automatiseringspakket, want het systeem volgt ons werkproces op een logische en opvolgende manier. In dat systeem zullen we de meeste keuzes klaarzetten, zodat stappen eenvoudig kunnen worden geregistreerd. Daarmee voorkomen we dat iets dubbelop gebeurt of dat je iets handmatig moet doen waar fouten uit voort kunnen komen.

Wat ik overigens ook wel veranderd zou willen zien is de manier waarop collega's reageren op spoedzaken. Uiteraard moet je snel reageren bij een calamiteit, maar als nu iemand het woord 'spoed' roept vliegt iedereen op. Dat zit zo in het DNA van ons bedrijf. Toch vind ik dat je ook zelf moet blijven nadenken. Is het echt spoed? Moet het per se vandaag? Dat zou eenieder een hoop rust geven en het zou het onderhanden werk alleen maar ten goede komen.

Veel meer dan dat hoeft er in mijn ogen niet veranderd te worden. Wat mijns inziens daarentegen moet blijven, dat zijn de persoonlijke bezoeken. Ik vind dat we niet te veel zogenaamd 'efficiënt' op afstand moeten willen werken. Als wij worden ingeschakeld dan is het al zo complex dat we de schade op locatie wel moeten bekijken. Anders had de verzekeraar het wel zelf afgekund. Daar kunnen we de klant echt beter mee helpen, want persoonlijk contact en een schade met eigen ogen zien levert een ander beeld op dan een behandeling op afstand."

### Centrale ontmoetingsplaats blijven

Helmut neemt het stokje over. "Wat in mijn ogen moet blijven, dat is dat wij een kantoren-organisatie zijn. Ondanks

de toenemende hybride werkvorm vind ik dat wij met onze vier kantoren een centrale ontmoetingsplek moeten blijven voor zowel klanten als collega's.

Waar ik ook aan vast wil blijven houden is een plek in het branchebestuur van het NIVRE. Je mag in totaal zes jaar in zo'n bestuur zitting hebben en ik zit in mijn herbenoemingsperiode, dus moet ik er straks uit. Ik zie echter dat het NIVRE langzaam maar zeker begint te landen bij het intermediair. En ook bij bedrijven ziet men de meerwaarde. Ik hoop van ganser harte dat dat zo blijft. Het NIVRE timmert hard aan de weg, wordt steeds zichtbaarder en daar kunnen wij, experts, ook een steentje aan bijdragen. Daarom vind ik dat wij een plekje in het bestuur moeten zien te behouden."

Wat het mooiste is dat Helmut in het vak heeft bereikt? "Het gevoel dat je als Lengkeek of persoonlijk hebt bijgedragen aan de overleving van een onderneming na een grote schade. Het is toch doodzonde dat een bedrijf het niet overleeft en dat de schadepenningen in het faillissement verdwijnen. Alle energie die je kunt stoppen in het helpen overleven van een bedrijf geeft heel veel voldoening."

### Kers op de taart

Robert-Jan is begonnen in het particuliere segment maar regelt inmiddels daarnaast al een tijdlang schaden in de agrarische sector, het overige bedrijfsleven en de zorg. Ook hij geeft aan dat het mooi is om te zien dat mensen die in zak en as zitten na brand- of waterschade, weer opleven dankzij zijn inzet. En dat ze tevreden zijn over het resultaat. Maar de kers op de taart is voor hem toch wel de inschrijving in het Register van het NIVRE. "Het volgen van de opleiding is ook iets dat vanuit Lengkeek gestimuleerd wordt en het liefst hebben ze dat je ook nog redelijk vlot met de opleiding start. Daar ben ik zelf ook snel mee begonnen, omdat je er in het begin nog de meeste tijd voor hebt. Bovendien krijg je via de opleiding snel veel extra bagage mee. Denk aan verzekeringskennis, kennis over schriftelijk rapporteren en communicatieve vaardigheden.

Dankzij de interne opleiding van Lengkeek en het opleidingstraject van het NIVRE heb ik het vak snel onder de knie gekregen. En ik ben best wel verrast over het feit hoe blij verzekerden zijn, omdat zij het gevoel hebben dat zij gehoord en goed geholpen zijn. Als je hoort dat je een goed gevoel hebt achtergelaten is dat uiteraard fijn voor de verzekerde, verzekeraar en makelaar. Maar het is voor onszelf ook leuk."

### Werken in teamverband

En dat is iets wat Helmut kan beamen. "Particulieren gladjes en probleemloos door een brand heen helpen geeft voldoening. Met hen communiceer je gemiddeld genomen



veel meer dan wanneer er schade valt bij een onderneming. Particulieren benaderen je ook buiten kantoor tijd per app of telefonisch. Het gaat sneller en directer, want er wordt door particulieren minder gemailld. En het geeft zo'n voldoening om de klant door het proces heen te helpen.

Daarnaast is het leuk om bij grote en complexe schades het werk in teamverband aan te vliegen. Dan heb ik een bouwkundige en een bedrijfsschade-expert naast me en soms staan we tegenover een contra-expert. Dat geeft een mooie dynamiek.

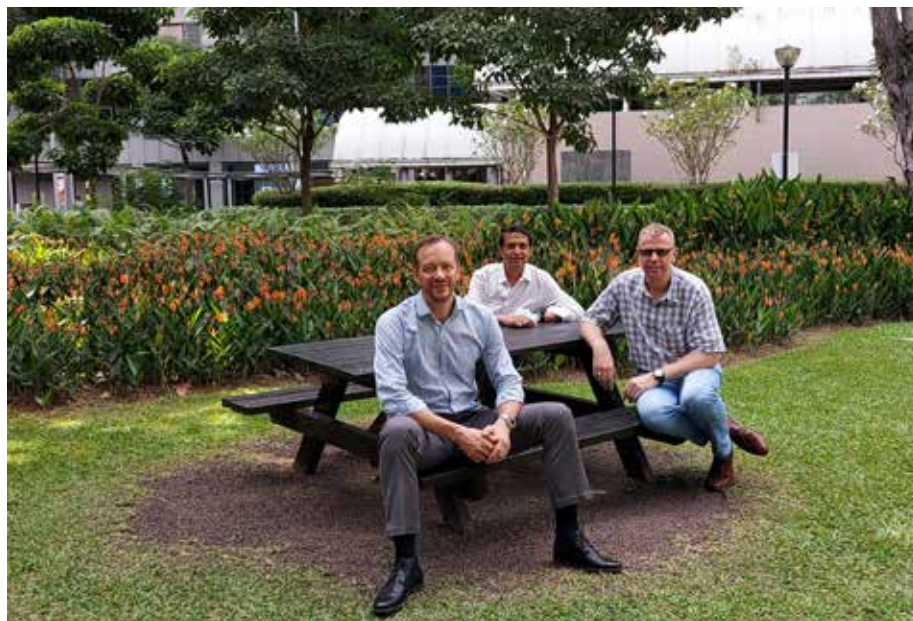
Gelukkig ontdekken verzekerden steeds vaker dat het vooroordeel dat je als expert voor verzekeraars altijd voor de belangen van de verzekeraar opkomt, niet waar is. We zijn onafhankelijk. En we gaan ook niet liever alleen maar naar grote schades. Nee, maar ik word wel blij van een complexe schade waar je al je tools in kan zetten om er iets van te maken. De complexiteit kan een moeilijke oorzaak zijn, of een bepaalde niche, of het feit dat je heel snel moet handelen omdat het bedrijf het anders niet overleeft. Dan komt je dienstverlening pas echt goed tot zijn recht. Door programma's als Kassa en Radar worden we helaas menigmaal weggezet als eenzijdig denkende mensen die namens verzekeraars het onderste uit de kan willen. Maar onze klant moet je zien als een soort van drietrapsraket. Het is de makelaar, met daarachter de verzekeraar die onze klant is en daar weer achter hun klant, de verzekerde. En die verzekerde zien wij ook als onze klant. Schades worden dan ook objectief, transparant en fair behandeld. Want ik mag in mijn vrije tijd weleens Sinterklaas zijn; in een zakelijke setting ben ik dat zeker niet." <

Van Ameyde Marine Asia

# Van Ameyde Marine zet in op wereldwijde groei

Nederlanders staan erom bekend te reizen. Al sinds jaar en dag werken Nederlandse bedrijven ook over de landsgrenzen. Een groot aantal bedrijven heeft via samenwerkingsverbanden een internationaal netwerk gecreëerd of maakt deel uit van een grote, internationale organisatie. Er zijn daarentegen ook steeds meer Nederlandse bedrijven die vestigingen in het buitenland starten of buitenlandse bedrijven overnemen om te kunnen beschikken over eigen vestigingen in het buitenland. Een daarvan is Van Ameyde Marine.

Door Cindy van der Helm



De directie van Van Ameyde Marine Asia. Van links naar rechts Directeur Offshore & Energy Rutger Bierman, Directeur Shipping Sanjay Varma en Managing Director Olof Koning.

Dit Nederlandse bedrijf dat maritieme consultancy, schade-expertise, advies en schadepreventie gerelateerde werkzaamheden verricht timmert hard aan de weg. Dat Van Ameyde Marine in heel Europa en Zuid-Afrika werkzaam is, moge bekend verondersteld worden. Maar dat het ook al jaren actief is in de Azië-Pacific-regio, dat is wat minder bekend. Wellicht omdat Van Ameyde Marine daar aanvankelijk opereerde onder de naam Seasia, een bedrijf dat in de Azië-Pacific-regio werkzaam is. In 2019 acquireerde Van Ameyde Marine al een groot deel van de aandelen. Inmiddels heeft Van Ameyde Marine Seasia in zijn geheel overgenomen en een eigen vestiging geopend in Singapore. Daarmee komt

Van Ameyde Marine tegemoet aan de groeiende vraag naar meer verzekeringsgerelateerde diensten in de gehele Azië-Pacific-regio en kan het de regio bovendien beter bedienen.

Nu Van Ameyde Marine Seasia in zijn totaliteit heeft overgenomen heeft het de naam van de in Azië gevestigde tak van Van Ameyde Marine gewijzigd in Van Ameyde Marine Asia. Zo wordt nog duidelijker dat het niet om een samenwerkingsverband, maar een eigen vestiging gaat.

Om de bestaande expertise beter te kunnen exploiteren heeft Van Ameyde Marine per 1 juli jongstleden een nieuwe directie aangetrokken voor Van Ameyde Marine Asia, bestaande uit scheepswerktuigkundige Olof Koning, kapitein Rutger Bierman en kapitein Sanjay Varma. Binnen de directie vervult Olof Koning de rol van Managing Director, Rutger Bierman is gezien zijn achtergrond in de offshore benoemd tot Directeur Offshore & Energy. Sanjay Varma, die veel ervaring heeft met tankers, is benoemd tot Directeur Shipping. Het drietal is gestationeerd in Singapore, de hoofdvestiging van Van Ameyde Marine Asia, en is verantwoordelijk voor de gehele Azië-Pacific-regio.

## Meer dan 100 diensten

Walter Dekkers, Managing Director Van Ameyde Marine, geeft aan dat zij al vanaf het moment dat Van Ameyde Marine de aandelen in 2019 acquireerde, onder de naam Seasia diverse maritieme consultancy, schade-expertise, advies en schadepreventie gerelateerde werkzaamheden in de Azië-Pacific-regio verrichten. "We merken echter dat er een groeiende vraag is naar meer verzekeringsgerelateerde diensten. Om daaraan tegemoet te komen zijn we overgegaan tot een totale overname van het bedrijf en hebben we



Walter Dekkers is Managing Director van Van Ameyde Marine.

het dienstenpalet fors uitgebreid."

Zo verricht het bedrijf inmiddels meer dan 100 verschillende diensten, waaronder inspecties, schade-expertises, conditie-, geschiktheids- en OVID-inspecties, casco, machinebreuk, ladinginspecties, schadepreventie, onderzoek naar ongevallen op zee, getuigen-deskundigenwerk, nieuwbouwininspecties, inspecties in verband met de wet- en regelgeving en claims handling. Met al die diensten kan Van Ameyde Marine Asia het Singaporese netwerk dat bestaat uit onder andere scheepsverzekeraars, P&I clubs en Nederlandse ondernemingen, ondersteunen bij hun schadebeheer.

## Dichter bij internationale klanten

Op verzoek licht Walter Dekkers de acquisitie toe: "De meeste P&I clubs en maritieme verzekeringsmaatschappijen hebben nu een vestiging in Singapore en deze investering brengt ons dicht bij onze internationale klanten. Wij hebben in Van Ameyde Marine Asia geïnvesteerd om ervoor te zorgen dat de regio en onze klanten kunnen profiteren van dezelfde kwaliteit van survey en diensten als onze klanten in Europa. De ontwikkeling in Singapore maakt deel uit van de bredere strategie van Van Ameyde Marine om wereldwijd meer bekendheid te geven aan de onderneming, haar diensten en merken. Twee merken, namelijk Van Ameyde Krogius en Van Ameyde McAuslands, zijn respectievelijk 150 en 135 jaar actief."

Managing Director Olof Koning is al meer dan 20 jaar geleden naar Azië verhuisd en kent de markt door en door. Op de vraag waarom Olof juist bij Van Ameyde Marine in dienst is getreden antwoordt hij: "Toen ik hoorde dat Van Ameyde Marine wilde uitbreiden heb ik contact opgenomen, omdat

ik toe was aan een nieuwe uitdaging. Inmiddels heb ik zo'n 35 jaar ervaring in de branche en woon ik al sinds 1998 in Singapore met wat uitstapjes naar een paar andere Aziatische steden. Ik werd met name aangetrokken door de bedrijfscultuur van Van Ameyde Marine waar een prettige atmosfeer heerst en waar mensen 24/7 klaarstaan om de klant te helpen en resultaten te boeken. Diezelfde houding zie je terug bij het team dat we in Azië hebben opgebouwd."

## Ervaring met offshore, olie, gas en new energy

"Inmiddels hebben we al best wat stappen gezet. Zo is het fysieke kantoor in Hongkong vanwege Covid gesloten en vormt de vestiging in Singapore de hoofdzetel van Van Ameyde Marine Asia. Daar is bewust voor gekozen vanwege het geografische belang van Singapore voor de maritieme, offshore- en energiemarkten. We hebben de oude vestigingen verruild voor nieuwe kantoren in Singapore's Central Business District en hebben een team van in-house inspecteurs en ingenieurs aangesteld.

We zijn bezig met het opzetten van nieuwe business lines, want vanuit Azië hebben we veel ervaring in de offshore, olie, gas en new energy.

## Als surveyor moet je gewicht in de schaal kunnen leggen

Momenteel zijn we nog op zoek naar surveyors, gespecialiseerd in LNG (Liquefied Natural Gas). Uiteraard moeten deze nieuwe surveyors kapitein of hoofdmachinist zijn. Als surveyor moet je gewicht in de schaal kunnen leggen.

Singapore blijft een heel belangrijk maritiem knooppunt, ook voor de bredere Azië-Pacific-regio. Met een uitgebreid team en de service vanuit Singapore kunnen we onze klanten in de hele regio beter van dienst zijn. Met de toevoeging van het nieuwe team in Singapore hebben we nu meer dan 100 in-house surveyors die wereldwijd actief zijn en van elkaars kennis en diensten gebruik maken."

Van Ameyde Marine timmert hard aan de weg. Volgens Walter Dekkers breidt het bedrijf uit in lijn met de marktvraag en de eisen van klanten. "Daarom zullen wij nu onze strategie verder ontwikkelen om de aanwezigheid van Van Ameyde Marine in andere belangrijke maritieme en offshore hubs over de hele wereld te vergroten."

Met deze acquisitie stopt het dus niet voor Van Ameyde Marine. Deze overname is een van de stappen die Van Ameyde Marine gaat zetten in zijn streven naar wereldwijde groei.<



De hoofdzetel van Van Ameyde Marine Asia is gevestigd in Singapore.

# Lekkage?

Geen paniek...





Lekdetectie



Herstel



Droogtechniek

**Lekkage opsporen  
zonder hak- en breekwerk**



**Lekkageservice**  
van Gerven

www.lekkageservice.nl | 040 29 28 170



CED zet een volgende stap om de groei-ambitie te realiseren met de voorgenomen overname van Veduma Medisch Adviseurs. Daarmee versterkt CED Nederland zijn marktpositie van Medisch Advies-dienstverlening.

*Geplaatst op 05-08-2022*



Tijdens de ledenbijeenkomst Reconditionering op 14 juni jl. nam Leo Mulder (Belfor) afscheid van het bestuur. Vincent Talle (Belfor) en Rob Vis Dieperink (Corocor) traden toe tot het bestuur.

*Geplaatst op 26-07-2022*



Uit een rapport van CMS is gebleken dat het aantal massaclaims in Europa de afgelopen jaren fors is gestegen. Zo werden er in 2021 drie keer meer massaclaims ingediend dan in 2020. Vooral bij massaclaims op het gebied van letselschade, consumentenrecht en productaansprakelijkheid is een forse toename zichtbaar.

*Geplaatst op 22-07-2022*

Charles Taylor, een van de grootste aanbieders van (technologische) claimoplossingen op de mondiale verzekeringsmarkt, heeft Verschoor & Bras, Marinco Survey en Marintec Expertise aangekocht. Deze drie bedrijven houden zich bezig met maritieme expertise, taxaties en advieswerk.



*Geplaatst op 04-07-2022*



Op woensdag 30 juni is de Brenda Reinders Salvage Insigne uitgereikt aan zeven salvagecoördinatoren, die zich al 25 jaar inzetten voor Stichting Salvage.

*Geplaatst op 15-07-2022*

**BIESBOER EXPERTISE B.V.**  
ONAFHANKELIJKE TECHNISCHE/TACTISCHE EXPERTISE

*Reeds meer dan 25 jaar*



Sine Acceptione Personarum

Voor een onafhankelijke technische en tactische expertise naar de oorzaak of toedracht o.a. bij:

- Brand / Explosie 
- (gebouwen, vaar- en voertuigen)
- Inbraak / Diefstal
- Aansprakelijkheid

*Experts gecertificeerd Branddeskundige A  
Erkend leerbedrijf*

Dag en nacht bereikbaar  
Telefoon 072 - 506 30 33  
E-mail: info@biesboerexpertise.com  
Internet: www.biesboerexpertise.com

Omdat 'stille getuigen' niet liegen




**Solliciteer bij Sedgwick en maak het verschil.**

Taking care of people, is at the heart of everything we do. Caring counts.



SCAN ME



Deskundigheid over vier kantoren, maar nu ook in veertig landen

infoNL@mclarens.com  
mclarens.com/nl



**KANTOOR ROTTERDAM**  
K.P. van der Mandelelaan 90  
3062 MB Rotterdam  
010-8516500

**KANTOOR SCHIPHOL**  
Hendrik Walaardt Sacréstraat 405  
1117 BM Schiphol  
020-3473111

**KANTOOR UTRECHT**  
Groenewoudsdijk 50  
3528 BK Utrecht  
030-2802012

**KANTOOR EINDHOVEN**  
Freddy van Riemsdijkweg 4  
5657 EE Eindhoven  
040-3031790



Mieke Dadema is eigenaar van Draad consultancy

## Zelfreinigend vermogen

Ik moest mijn PE-punten weer eens halen voor Gevolmachtigd Agent. Tijdens die sessie ging het over fraude door tandartsen (eerst een kies trekken, daarna vullen, dat kan niet kloppen bedacht een data-analist en het klopte ook van geen kant). En ook over fysiotherapeuten die altijd exact het aantal behandelingen nodig schijnen te hebben als het aantal behandelingen dat vergoed wordt door de verzekering. Daarna is het probleem van de klant blijkbaar ineens opgelost.

Ik ging daarna nadenken. Dit geldt niet alleen voor de zorgverzekering, maar ook voor schadeverzekeringen. Herstellers, experts, schadebehandelaars, jij en ik. Waarom hebben we het er nooit over? Fraude door onszelf. Ik heb zelf ook een blinde vlek, bedacht ik toen ineens. Ik geef de training Inleiding fraudebeheersing. Ik heb het studieboek er ook voor geschreven. Waar gaat het over? Nou ja, over fraude en hoe je dat signaleert en wat een klant allemaal wel niet kan doen om te frauderen. Mooie opleiding hoor, maar... er gaat in het hele boek, slechts één paragraaf over fraude in de verzekeringsketen. Te veel gedeclareerde kosten, te hoge offertes voor schadeherstel, onderlinge schimmige afspraken: als ik dit naar jou stuur, krijg ik dat terug. Eén paragraaf!!!


### Fraudeonderzoek

Het Verbond publiceert elk half jaar weer cijfers over fraudeonderzoek in de markt en wat dit oplevert. Zie op de volgende pagina de tekst van najaar 2020. Waar gaat het over? De eindklant die gefraudeerd heeft. Het zijn altijd mooie cijfers en smakelijke voorbeelden, maar die gaan niet over onszelf.

Zouden we het expres doen? Niet praten over verdienmodellen, creditstromen, prijsdruk vergroten, wetende dat de schadelast vanzelf gaat stijgen, maar dat 'zien we toch niet'? Zijn wij allemaal zo netjes of vinden we het normaal? Dat een offerte standaard 15 of 25% hoger is bij hersteller A dan bij B en waar gaat dat geld dan heen? Welke creditstroom vindt daar dan plaats? Vinden we het normaal dat als jij niet met partij B samenwerkt, je geen op-

### Ontdekking verzekeringsfraude sterk gegroeid in 2019

Het aantal bewezen verzekeringsfraudes is in 2019 bijna verdubbeld. In 2019 ontdekten verzekeraars **22.376** fraudezaken, tegen **12.879** zaken in 2018. Hiermee voorkwamen verzekeraars dat een bedrag van **96** miljoen euro onterecht werd uitgekeerd aan fraudeurs. In 2018 ging het om **82** miljoen euro. Het vermelden van onwaarheden en het opzettelijk verzwijgen van informatie in de verzekeringsaanvraag waren de voornaamste oorzaken van verzekeringsfraude. Dit blijkt uit de jaarcijfers van het Centrum Bestrijding Verzekeringscriminaliteit (CBV) van het Verbond van Verzekeraars.

De financiële schade door verzekeringsfraude heeft invloed op de premies voor alle verzekerden in Nederland. Daarom willen verzekeraars de schadebedragen zo laag mogelijk houden. Voor het vijfde jaar op rij groeit het aantal ontdekkingen van verzekeringsfraude en andere vormen van verzekeringscriminaliteit. Hiermee voorkomen verzekeraars sterke premiestijgingen als gevolg van fraude. Lees het hele [artikel](#) op onze website. 

Bron: [https://www.verzekeraars.nl/media/7947/cbv\\_factsheet\\_fraude\\_oktober-2020.pdf](https://www.verzekeraars.nl/media/7947/cbv_factsheet_fraude_oktober-2020.pdf)

drachten meer krijgt van partij A?

### Eindklant betaalt

Waarom moet ik per se werken met die expert? Welke prikkel ligt daaraan ten grondslag? Waarom stuur ik een expert van 250 euro naar een schade van 500 euro? Wie betaalt dat? De verzekeraar betaalt wel, uiteraard, maar uiteindelijk betaalt de eindklant via zijn premie. Ik heb niks tegen het verdienen van een goede boterham voor iedereen in de verzekeringsketen. Maar laten we niet wegglijken van wat er onder onze neuzen plaatsvindt. Waarom moet er een nieuwe deur in een auto, als hij ook uitgedeukt en gespoten kan worden? Waarom moet ook de muur worden geverfd die geen waterschade had? Er worden deals gemaakt, er worden afspraken over marges gemaakt, er worden aanbestedingen gedaan, die partijen winnen door onder de marktprijs aan te bieden. Waar wordt dan de winst gemaakt? Vraagt niemand bij een verzekeraar zich dat af? Als het 100 euro kost om iets te maken, waarom zou ik dat dan voor 80 euro aanbieden? Ga ik werken tegen verlies? Of zoek ik elders in de notastroom mijn winst door bijvoorbeeld meer uren te schrijven dan dat er zijn besteed? En is dat dan oké?

### Niet oké

Nee, dat is niet oké, helemaal niet oké zelfs. Ik heb geen bewijs, er is geen openbaar onderzoek, er zijn geen getallen, maar we weten het allemaal. En niemand doet iets. Ook ik niet. Ik schrijf een mooie opleiding over fraude en zeg niets over onszelf. Verzekeraars weten het ook, maar toon het maar eens aan. En als het wel bekend wordt, dan staan we er weer als sector slecht op in de pers. En krijgen we de toezichthouder weer achter ons aan. Daar heb-

## Het grote geheel, dat laten we ongemoeid

ben we al helemaal geen zin in en dus verdwijnt het in de bureaula. En de expert of schadehersteller die het wel netjes doet zoals het hoort, die zegt er ook niks van. Je wil toch niet bekend staan als degene die preekt voor eigen parochie? Je hebt het gewoon minder goed voor elkaar dan de anderen, dus je moet gewoon je mond houden.

En de klant? Die weet het vaak niet eens. Geen idee of het schilderwerk nu 800 euro kostte of 900 euro. En ach, die 100 euro, dat maakt toch ook niks uit? En als een klant dan wel eens belt en zegt: ik vind dit echt een belachelijk hoog bedrag voor het herstel van mijn schade, dan onderzoeken we dat geval wel en krijgt die ene hersteller vast een waarschuwing of we stoppen met de samenwerking, maar daar blijft het dan wel bij. Maar het grote geheel, dat laten we ongemoeid.

Gaan we er wat aan doen, of is het te ongemakkelijk? Staan er te veel belangen op het spel? De één verdient er goed aan, de ander heeft er last van en de derde wil het eigenlijk gewoon niet weten. Ook ik niet, ook ik stond niet op toen ik zag dat er in de autoschadeherstelketen rare dingen gebeurden. Ik heb wel vragen gesteld, maar kreeg geen antwoorden en heb het gelaten.

Ook ik zag dat de gemiddelde schadelast bij hersteller A altijd hoger was dan bij hersteller B, maar het onderzoek leidde tot niets aantoonbaars. Het onderbuikgevoel verdween echter nooit. Maar ik deed niks. Hebben we wel zelfreinigend vermogen in onze sector? Zijn we kritisch genoeg op onszelf en de partners waar we mee samenwerken? Of voelt het niet als fraude, is het normaal geworden en noemen we dat dan een 'verdienmodel'. Dat klinkt heel oké, toch?

### Blinde vlekken aanpakken

Ik ga in elk geval proberen mijn blinde vlekken aan te pakken. Ik start bij het toevoegen van een hoofdstuk aan de opleiding fraudebeheersing, in plaats van een alinea. Een hoofdstuk over fraude door onszelf. Ik ga mijzelf afvragen wat is 'normaal' en wat kan niet door de beugel. Wanneer ga ik een grens over? En ja, ik ga al een grens over door wel iets te zien, maar niets te doen. Mond open trekken en zeggen: dit is niet oké en dit moet iedereen weten. De vraag moet zijn: hoe zit het met mijn eigen zelfreinigend vermogen? En, hoe zit het met dat van jou? Ga jij wat doen, of blijf je stil?

NB: Op 3 augustus kwam in het nieuws dat een schadebehandelaar zeven jaar lang fraudeerde, voor bijna 600.000 euro. Ik ben blij dat dit zo transparant wordt gecommuniceerd en in de pers komt!

# Schademiddag Verbond van Verzekeraars: Samen sterker

In juni vond in 't Spant! in Bussum de achtste editie van de Schademiddag plaats. Met als centraal thema 'Samen sterker – een duurzame toekomst met kansen voor de schademarkt' stond de markt in diverse deelsessies stil bij de vraag hoe de schadebranche kan bijdragen aan grote maatschappelijke vraagstukken als klimaatverandering, energietransitie en toenemende cybercriminaliteit.

Door Cindy van der Helm  
Fotografie Cindy van der Helm



Diezelfde middag gaf Lidwien Suur, voorzitter van het sectorbestuur, al een preview van de jaarcijfers van de verzekeringssector 2021. Inmiddels zijn de cijfers officieel bekendgemaakt. De jaarcijfers geven onder andere aan dat het premievolume van de schadesector is gegroeid, het resultaat van de schadesector is stabiel gebleven en de solvabiliteit is ruim boven de norm gebleven. Nu het Financieel Jaarverslag van de Verzekeringsbranche officieel bekend is gemaakt blijkt eens te meer dat klimaatverandering steeds meer impact gaat hebben op ons land. Dit vraagt om aanpassing van de Nederlandse maatschappij. Ook van de verzekeringssector en zijn ketenpartners wordt verwacht dat ze meebewegen.

"De toename van weersextremen leidt tot meer schade aan woningen, auto's en bedrijven en tot (gevolg)schade", stelt Richard Weurding, algemeen directeur van het Verbond van Verzekeraars in een reactie op het verslag. Zo bedroeg de verzekerde schade door het noodweer in juli zeker 180

miljoen euro, waarvan het merendeel in Zuid-Limburg. "Verzekeraars hebben de schades zo snel en goed mogelijk afgehandeld, maar dat werd soms bemoeilijkt door de complexiteit, COVID-19 en schaarste aan vakmensen en materiaal." De schade in het tweede halfjaar van 2021 is door de overstromingen in Limburg circa 25 procent hoger dan in de jaren ervoor.

Beleidsadviseur Vylon Ooms is gespecialiseerd in klimaatschade en verzorgde samen met een aantal anderen de deelsessie over de impact van klimaatverandering op de sector. In het bijzonder de gevolgen voor de toekomstige inrichting van Nederland. Waar gaan we nog bouwen en ook: waar vooral niet? Waar zijn welke klimaatrisico's het grootst? Hoe gaan we in de toekomst om met extreem weer?

Bijgaand artikel over de impact van het klimaat op de schadesector is van de hand van Vylon Ooms.

Klimaatadaptief bouwen en ruimtelijke ordening vragen om harde, toekomstgerichte keuzes

## Impact klimaatschade

De schadelast door extreem weer neemt toe. Nagenoeg ieder jaar vond in het afgelopen decennium een extreem weersevent plaats. Die events hadden grote impact op de maatschappij en veroorzaakten veel schade. Wat daarbij opvalt is dat het type extreem weer verschilt, maar dat de impact van dezelfde orde is. Denk aan de extreme hagel in 2016, de hevige storm in 2018 en de overstroming in 2021.

Door Vylon Ooms

Dergelijke grote events hebben een enorme impact op de jaarlijkse schadecijfers. Een recenter voorbeeld is de reeks aan stormen in februari 2022. De stormen Dudley, Eunice en Franklin richtten ongeveer 500 miljoen euro aan schade aan en veroorzaakten naar verwachting de grootste klimaatschade sinds 2007, het jaar waarin het Verbond startte met het verzamelen van klimaatschadedata.

### Kwetsbaarheid

Het is geen verrassing dat Nederland kwetsbaar is voor de gevolgen van klimaatverandering. Het risico komt uit velelei weertypen. Het Data Analytics Centre van het Verbond heeft op basis van de KNMI Klimaatscenario's van 2014 de schadelast van particuliere opstal- en inboedelverzekeringen berekend. Zonder maatregelen van schadepreventie zal de schade door extreme hagelbuien naar verwachting verdubbelen. Ook nemen langdurige periodes van droogte in twee van de vier KNMI-klimaatscenario's toe, wat bijvoorbeeld gevolgen heeft voor gewassen. Droogte kan ook lage waterstanden veroorzaken, wat weer gevolgen heeft voor transport. Daarnaast vormen bosbranden een steeds grotere dreiging, zoals op dit moment al in meerdere Europese landen zichtbaar is. Het meest in het oog springende risico voor Nederland is op dit moment overstroming. Onze dijken bieden ons bescherming, maar we kunnen niet alles voorkomen. De overstroming in Limburg in 2021 viel buiten de verwachting. Uit de analyse van Deltares van de overstroming in Valkenburg blijkt dat door klimaatverandering een dergelijke bui in 2050 drie keer vaker kan voorkomen en zelfs zes keer zo vaak als nu. Door klimaatverandering wordt Nederland dus kwetsbaarder voor vele soorten van extreem weer. Ook de impact neemt toe.



Vylon Ooms MSc is beleidsadviseur op de Afdeling Schade van het Verbond van Verzekeraars met als specialisatie het Klimaat.

### Overstroming

De watersnood in 1953 zorgde ervoor dat overstroming niet meer verzekeraar was. Dit is aan verandering onderhevig. Overstroming door lokale neerslag, zoals we in 2021 hebben gezien bij de Geul en de Gulp, is in principe te verzekeren op opstal- en inboedelpolissen. De aanbieders hiervan volgen de neerslagclausule van het Verbond uit 2000 of het Verbondsadvies Overstromingen uit 2018. Probleem hierbij is dat niet alle bedrijven dekking hadden afgesloten voor overgelopen beken. Na de overstroming in Limburg heeft de overheid de Wet tegemoetkoming schade bij rampen (Wts) geactiveerd. De overheid was hierbij ook ruimhartig voor zaken die wel verzekeraar waren. Als reden hiervoor was het





in precies dezelfde situatie teruggebracht. Een herhaling van dezelfde extreme bui levert dan exact dezelfde schade. Het is van belang om in kaart te brengen waar klimaatrisico kan worden teruggebracht. Dat kan relatief simpel zijn. Denk aan het standaard hoger plaatsen van stopcontacten of een tegelvloer in laaggelegen gebied, eventueel tegen een meerprijs. Maar ook aan maatregelen rondom het huis, zoals de tuin af laten lopen richting het einde, zodat het water van het huis afstroomt. Klimaatadaptatie gaat om schade voorkomen op lange termijn. Op korte termijn kun je ook veel doen. Stormen en grote regenbuien zijn kort van tevoren te voorspellen. Hierdoor kunnen op korte termijn maatregelen getroffen worden, zoals tuinmeubilair vastzetten, auto's niet onder bomen plaatsen of het dak controleren op loszittende dakpannen. Belangrijk hierbij is wel dat men op tijd gewaarschuwd wordt voor dit extreme weer. Dit kan steeds beter door het gebruik van Early Warning systemen. Het KNMI heeft bijvoorbeeld zijn eigen Early Warning Centre (EWC). Het kan hierdoor hierdoor met meer detail op tijdstip en locatie waarschuwen. De verzekeraar kan dan direct adviseren wat te doen om schade te voorkomen. Door de komst van Early Warning centra kunnen verzekeraars eerder, gedetailleerder en preciezer waarschuwen en adviseren. Daarbij moeten zij leren van eerdere extreme events met veel schade.

waargenomen gebrek aan algemene bekendheid van de verzekeringsmogelijkheden. De overheid waarschuwt wel dat in de toekomst deze schades niet opnieuw onder de Wts vallen. Dan moet de bekendheid groter zijn.



De opgave om Nederland klimaatbestendiger te maken is groot.

### Klimaatmonitor

Het leren van eerdere events gebeurt onder andere op basis van cijfers. Meten is immers weten. Het Verbond verzamelt sinds 2007 de schadedata via de CIS database. Deze schadedata presenteert het Verbond ieder jaar in de Klimaatmonitor. Op 11 oktober 2022 lanceert het Verbond zijn nieuwe Klimaatmonitor tijdens het jaarlijkse Klimaatevent van het Verbond. Tijdens dit evenement volgt een terugblik op de klimaatschadecijfers van het jaar 2021. De monitor komt jaarlijks uit en geeft een goed beeld van de impact van extreem weer. De Klimaatmonitor heeft de mogelijkheid om op provincieniveau en zelfs op gemeenteniveau uit te split-

sen welk soort schades er op welk moment plaatsvonden. Dus het is mogelijk om voor één specifieke gemeente de hagelschades over de jaren heen te verzamelen. De Klimaatmonitor is onderdeel van een breder onderzoeksproject: De Klimaat Impact Monitor. In de Klimaat Impact Monitor verzamelt Wageningen University & Research data van vele verschillende bronnen, om de impact van klimaatverandering in Nederland te meten. Om nog beter zicht te krijgen op het klimaatrisico, heeft het Verbond partnerships gesloten met gerenommeerde wetenschappelijke organisaties als het KNMI en het Instituut voor Milieuvraagstukken van de Vrije Universiteit. Zo gaat het Verbond de nieuwe KNMI Klimaatscenario's van 2023 doorrekenen naar de te verwachten schadelast. De blik is gericht op de toekomst.

### Toekomstige inrichting Nederland

Wanneer de impact van klimaatverandering toeneemt, is klimaatadaptief herstellen niet genoeg. De Wageningen Universiteit verwerkt meerdere adaptatie-ideeën in haar 'Nederland 2120'. In deze weergave hebben de rivieren meer ruimte gekregen voor piekafvoer en hoge waterstanden. De dijken zijn verhoogd en groene gebieden zijn uitgebreid om extreme wateroverlast op te vangen. Ook is er voor de dijken extra beveiliging aangebracht en zijn steden groener, om hitte tegen te gaan. Veel zal moeten veranderen ten op-

zichte van de huidige inrichting. Verzekeraars zijn in hun beleggingskeuzes, wat zij verzekeren en hoe zij herstellen een belangrijke partij in deze transitie.

### Meedenken met de inrichting

De opgave om Nederland klimaatbestendiger te maken is groot. Met een toename van extreem weer is het onwenselijk om bijvoorbeeld te bouwen in uiterwaarden van rivieren. Bij het klimaatadaptief inrichten van Nederland horen uiterwaarden gebruikt te worden als extra ruimte voor de rivier bij hoogwater. De verzekeringssector denkt graag mee met de overheid over klimaatadaptief bouwen en ruimtelijke ordening. Want dit vraagt om harde, toekomstgerichte keuzes. <

### Oproep

Wil jij meedenken over de rol van verzekeraars rondom klimaatadaptatie? Dat kan op het Klimaatevent van het Verbond van Verzekeraars. Op 11 oktober verzorgen sprekers van onder andere het KNMI, Deloitte, Royal Haskoning DHV en Ernst & Young verschillende sessies. De onderwerpen Duurzaam Beleggen, Klimaatmonitoring, Overstroming, Underwriting en Ruimtelijke Ordening komen hierbij aan bod. Houd de website verzekeraars.nl in de gaten voor meer informatie en meld je aan!

## Leren van eerdere extreme events met veel schade

### Aanpassingsvermogen

Bij kwetsbaarheid moet je meebewegen en aanpassen. Hoe kun je je dan wapenen tegen extreme weersgebeurtenissen? Door betere voorbereiding. Klimaatadaptatie is hierbij onderdeel van die voorbereiding. De toename van extreem weer is zichtbaar en er zijn verschillende tools zoals de Klimateffectatlas die laten zien voor welk type weer jouw locatie kwetsbaar is. Het Verbond neemt deel aan het Framework Climate Adaptive Buildings van de Dutch Green Building Council, dat inzicht moet gaan bieden in de verschillende klimaatrisico's op gebieds- en zelfs gebouwniveau. Maatregelen nemen tegen klimaatrisico's zorgt voor het voorkomen van veel schade. Verzekeraars kunnen daarbij een rol spelen, door – waar mogelijk – klimaatadaptief te herstellen. In 2021 werden in Valkenburg de huizen nog vaak

Raadslid Henk Bouwmeester ontving onlangs de VNG Handreiking Risicobeheersing voor Raadsleden uit handen van Chris Ravensbergen, directeur van VNG Risicobeheer. Deze handreiking is in het leven geroepen om raadsleden op weg te helpen in risicobeheer.

Geplaatst op 08-07-2022



De RiFD Top 100 van belangrijkste spelers in de financiële adviessector is gepubliceerd. De nieuwe nummer 1 is Michael de Nijs, de topman van het fusiebedrijf Alpina Group, waarin Voogd & Voogd en Heilbron zijn opgegaan.

Geplaatst op 21-06-2022



Eind juni werd voor het eerst na Corona weer eens het befaamde Assurantie Hockeytoernooi georganiseerd door Young Insurance Nederland. Meijers kwam met een team van 15 kanjers en nog een goede kern van supporters en werd Kampioen 2022.

Geplaatst op 29-06-2022

# SCHADE golfdag haalt 5000 euro op voor Brandwonden Stichting

Het was alweer drie jaar geleden dat het SCHADE magazine een golfdag organiseerde. Tot 23 juni jongstleden. Want op die zonovergoten zomerdag hebben we gelukkig voor het eerst weer een SCHADE golfdag kunnen houden. Met bijna 100 deelnemers werd het een fantastische dag op Burgholff Gendersteyn. Het werd bovenal een mooie dag voor de Nederlandse Brandwonden Stichting, want die hebben we daardoor met maar liefst 5000 euro kunnen steunen!



Namens de Nederlandse Brandwonden Stichting was Ariëne de Boer aanwezig en zij vertelde in een korte maar indrukwekkende presentatie over het doel van de Stichting. Op 11 juli jongstleden hebben Jack Voorwalt, ambassadeur van de golfdag, en de organisator en uitgever van het SCHADE magazine Margret Wallaard een cheque overhandigd aan Ariëne de Boer.

Ariëne de Boer: "Wij zijn enorm blij dat de Nederlandse Brandwonden Stichting ook dit jaar het goede doel mocht zijn van de SCHADE golfdag. Het was een fantastisch georganiseerde dag die het prachtige bedrag van 5000 euro heeft opgeleverd. Ik wil Margret Wallaard en alle deelnemers en sponsoren dan ook heel hartelijk danken.

Deze opbrengst zorgt er mede voor dat wij keihard kunnen blijven werken aan onze missie: brandwonden voorkomen en het leed ten gevolge van

brandwonden tot een minimum beperken. De organisatie wordt niet gefinancierd door de overheid en is volledig afhankelijk van giften en donaties. Wij financieren wetenschappelijk onderzoek, ondersteunen artsen en verpleegkundigen met hun opleiding, zetten campagnes in om brandwonden te voorkomen en helpen slachtoffers sterker en weerbaarder te worden. Hier werken we vanuit de organisatie Brandwondenzorg Nederland intensief voor, samen met de drie Nederlandse Brandwondencentra (Groningen, Beverwijk en Rotterdam). Met elkaar streven we ernaar de brandwondenzorg voor de patiënt continu te optimaliseren."

Meer informatie over de Nederlandse Brandwonden Stichting en de brandwondenzorg in Nederland kun je vinden op [www.brandwondenstichting.nl](http://www.brandwondenstichting.nl) en [www.brandwondenzorg.nl](http://www.brandwondenzorg.nl).

# In het werk kom je tot de beste ideeën

Zo'n 12 jaar geleden ontstond bij Jan Vermijs het plan om een eigen expertisebureau op te richten. Een plan dat hij samen met trouwe collega en bouwkundige Jaap Oostdijck op 1 mei 2012 realiseerde: Hulp bij Schade oftewel HBS was een feit. Om de kosten zo laag mogelijk te houden werd kantoor gehouden in het tuinhuis. De heren, met respectievelijk 27 en 36 jaar ervaring in de contra-expertise, zaten verwachtingsvol bij de telefoon ... die niet ging.

Door Cindy van der Helm



Het nieuwe hoekpand van HBS aan de Schapendrift in Laren wordt door Jan Vermijs verbouwd tot een kantoor waar iedereen zich thuis en welkom voelt.

De zo goed klinkende naam HBS bleek een extra barrière, want juist door nu eens géén gebruik te maken van achternamen, zoals in de expertisewereld gebruikelijk is, waren Oostdijck en Vermijs ineens onvindbaar.

De verleiding om achter de brandweer aan te rijden was groot, maar HBS bleef zijn drie kernwaarden trouw. Want, zoals de eerste kernwaarde aangeeft: HBS belt niet achter schades aan. Ten tweede brengt HBS verzekerden geen kosten in rekening en ten derde: HBS is actief betrokken op dossiers en laat het werk niet aan verzekerden zelf over.

Inmiddels hebben velen de weg naar HBS gevonden. Het bedrijf vierde onlangs zijn 10-jarig jubileum en is flink gegroeid; niet alleen in werk maar ook in medewerkers. Samen met een aantal van hen kijken we terug op de afgelopen tien jaar en blikken we vooruit. Waar liggen de ambities en hoe denken ze die te verwezenlijken?

## Kantoorpand

We treffen het gezelschap op de zolder van een pand aan de Schapendrift te Laren dat ongeveer twee jaar geleden door HBS werd betrokken. "Dit is eigenlijk de werkplek van de jonge jongens, maar omdat de vergaderzaal beneden vol staat met bouwmaterialen zitten we hier", aldus Jan. "Het vorige pand bood onvoldoende ruimte voor ons sterk groeiende team en nu verbouwen we dit hoekpand tot een kantoor waar iedereen zich thuis en welkom voelt." De verbouwing gaat op de 'Vermijsmanier': Tweedehands bouwmaterialen en voortdurend wijzigende plannen. Dat die plannen steeds wijzigen waardoor de verbouwing langer duurt en mooier wordt dan gepland, heeft een reden. "In het werk kom je tot de beste ideeën en als je je doelstellingen in één keer haalt, mik je niet hoog genoeg", zo luidt Jans motto. Het typeert de man die met zijn creatieve geest altijd zoekt naar de beste oplossing waar het belang van verzekerde centraal staat.

## Inventariseren en waarden

Leslie Keijzer, die na een korte uitstap inmiddels alweer drie jaar werkzaam is bij HBS, heeft van Jan het vak geleerd. "Voordat ik bij HBS werkte wist ik niets van inventariseren en waarden, hoewel ik daarvoor toch ook drie jaar bij een expertisebureau had gewerkt", aldus Leslie. "Jan heeft mij leren taxeren door te inventariseren en te waarden. Inmiddels is mij duidelijk dat deze vaardigheden noodzakelijk zijn voor een schade-expert. Al ons werk is terug te voeren naar het maken van een 'waarde vóór/waarde ná schade-berekening' en die berekening kan alleen door de expert worden gemaakt. Het is jammer te moeten constateren dat het in de markt steeds gebruikelijker wordt om een reconditioneerder te laten inventariseren. Dat is een uitholling van ons vak en het degradeert de schade-expert. Want dit gaat ten koste van de positie en het aanzien van de expert in de schadebranche."

## Continu aan zet

"Het berekenen van de waarde vóór en de waarde ná schade maakt onderdeel uit van het ontzorgen, onze derde pijler", vult

Frank van der Lugt aan. Frank is nu anderhalf jaar werkzaam bij HBS als bouwkundig schade-expert. "Wij staan vooraan om de kar te trekken, met name in het begin. Nu ik voor verzekerden werk, heb ik het met 35 schades al heel druk. Dat komt omdat je continu aan zet bent. Als expert voor verzekerde – zoals HBS zich liever noemt – kun je een verzekerde namelijk niet vragen om jouw werk te doen. Een verzekerde zit vaak met een enorm probleem en heeft simpelweg niet de tijd en de kennis om een schade te kunnen regelen. HBS ontzorgt. Het is een misvatting dat het inschakelen van een eigen expert uitsluitend gericht is op de hoogte van het schadebedrag. Het werk omvat zoveel meer. Omdat de samenleving mondiger wordt en minder snel genoeg neemt merken wij dat de klant de weg naar professionele bijstand steeds vaker weet te vinden."

## Geïntegreerde dienst aanbieden

Joost van Ravenstein, sinds een jaar werkzaam bij HBS als bedrijfsschade-expert, vult aan: "Professionele bijstand is te vertalen in het bieden van een goed op elkaar ingespeeld team. Veelal zonder dat verzekerde het door heeft, werken de diverse disciplines binnen HBS op de achtergrond nauw samen om de klant op alle vlakken te ondersteunen. Zo kunnen extra maatregelen ter beperking van de bedrijfsschade hand in hand gaan met het herstel van de opstal of het herinvesteren van inventaris en goederen. Door met elkaar een noodplan te maken, geven wij verzekerde de duidelijkheid die hij of zij in de betreffende situatie zo hard nodig heeft. HBS heeft met de komst van Joost een echte kwaliteitsslag gemaakt. Hij brengt dankzij zijn financiële directie-achtergrond en jarenlange ervaring in de accountancy en financiële dienstverlening veel relevante expertise. "Het werk in de schade-expertise is minder gestructureerd dan dat van een accountant. Het ontbreken van vaste (controle)protocollen en de noodzaak creatief en oplossingsgericht te denken zie ik echter zeker niet als negatief. Het vertrouwen en de vrijheid die ons wordt gegeven, maakt juist dat wij zaken kunnen oplossen."

## Honoraria

Maar al deze bijstand kost toch een hoop tijd, heren. Hoe verhoudt zich dat ten opzichte van de door de polis geboden vergoedingen? "Onze manier van werken kost inderdaad veel tijd", beaamt Jan. "Maar het is een misvatting dat, wanneer verzekerde gebruik maakt van een eigen expert, de expert namens verzekeraars op een zijspoor staat. Integendeel zelfs. Zonder de expert voor verzekeraars zijn wij nergens."

Frank: "Dat maakt dat verschillen in honoraria niet groot hoeven te zijn. Mocht er dus onverhoopt een verschil zijn tussen ons honorarium en dat van de expert namens verzekeraars, dan krijgen wij inderdaad minder uitbetaald, maar dat is zeker geen verloren geld. Want elke schade is een kans op acquisitie. Een volgende schade kan zich namelijk aandienen via een tevreden tussenpersoon of een tevreden verzekerde." "HBS brengt verze-



kerden geen kosten in rekening. Dat beleid voeren wij al 10 jaar succesvol en wij zullen dat in de toekomst blijven doen", aldus Jan.

## De toekomst

Ook HBS heeft geen glazen bol. Het plan is wel de komende vijf jaar gewoon lekker op de ingeslagen weg door te gaan. Leslie neemt het woord: "Ik ben 35 en Frank is 37. Wij hebben ons 'wagonnetje' aan elkaar gekoppeld. Als wij doen wat er van ons mag worden verwacht en we houden ons aan onze kernwaarden, voorzie ik een heel mooie toekomst."

"Je ziet dat de contra-expertisepraktijk te maken heeft met vergrijzing", vult Frank aan. "Belangrijke spelers lopen richting hun pensioen en opvolging is niet altijd gewaarborgd. Dat geeft ruimte en die gaan wij vullen."

Volgens Frank speelt het NIVRE ook een belangrijke rol bij de toekomst van het expertisevak. "Ik ben sinds begin dit jaar bestuurslid van de branchegroep Brand. Het is belangrijk dat experts van onze generatie zichzelf de vraag stellen hoe onze rol er in de toekomst uit moet zien. Ik ben van mening dat ook het NIVRE hier een belangrijke rol in kan spelen. Daarnaast moeten wij als schade-experts verdere devaluatie van onze positie en honorering voorkomen. Door de basisopleiding en de permanente educatie naar een hoger plan te trekken, kunnen we het aanzien van het schade-expertisevak vergroten en wellicht toewerken naar een beschermde beroepstitel. Op die manier wordt ons vak ook aantrekkelijker voor een volgende generatie."

Jan staat op voor een volgende onmisbare goeie kop koffie en antwoordt op de vraag of hij er vertrouwen in heeft dat de jonge mannen van HBS zijn gedachtegoed kunnen voortzetten: "Absoluut. Jonge mensen zijn de toekomst. Zij moeten het doen. Als ik zie hoe zij zich de afgelopen jaren hebben ontwikkeld, kan ik niet meer dan ongelofelijk trots op ze zijn." <

Het NIVRE speelt belangrijke rol bij de toekomst van het expertisevak

## Visie van de nieuwe branchevoorzitters

# DE MEERWAARDE VAN EEN NIVRE-EXPERT

Het NIVRE heeft recentelijk een viertal nieuwe voorzitters van branchebesturen geïnstalleerd, te weten Ivar Bol, Raymond Bothof, Dick Emmink en Jan Willem van der Pijl. In januari 2023 zal ook Sabine van Bussel, die nu al meeloopt, officieel aantreden. Hoogste tijd om kennis te maken met deze kersverse branchevoorzitters. Hoe zijn zij in het vak en in een branchebestuur beland en wat hopen zij voor de beroepsgroep te bereiken?

Slechts één van hen is direct na het afronden van zijn opleiding in het expertisevak beland: Ivar Bol. Ivar startte in 2002 als junior marine expert en is dus inmiddels 20 jaar werkzaam als schade-expert in de Transport/Goederen. Hij is sinds 2017 lid van het branchebestuur Transport/Goederen. "Toen de voormalig voorzitter Marc Schuling in december 2021 vertrok, heb ik op verzoek de voorzittersrol op me genomen, omdat ik het belangrijk vind dat ons mooie vak van transportschade-expert vertegenwoordigd wordt en ook over een aantal jaren nog op de kaart staat. Ik vind dat wij als expert een grote bijdrage leveren aan het schadeproces en dat we deze meerwaarde beter onder de aandacht van verzekeraars en makelaars moeten brengen."

Alle anderen hebben een andere weg bewandeld. Zo had Dick Emmink, voorzitter ATV/Agrarisch/Monitoring B&I, er bijna 10 jaar bij de politie opzitten toen hij in een vacature zag staan dat er een auto van de zaak bij de functie van schade-expert hoorde. "Dat was de extra motivatie om te solliciteren. Prima argument toch?", grapt hij. Hij heeft nu twee jaar zitting in het branchebestuur. "De termijn van mijn oud-collega Marco Roozendaal zat erop en hij vroeg mij of ik gemotiveerd was om tot het bestuur toe te treden. Eerlijk gezegd stond dat nou niet direct op mijn 'bucketlist' maar ik heb er toch mee ingestemd, omdat ik de behoefte had om ons vakgebied met name kennisinhoudelijk beter op de kaart te zetten. Ik heb dan ook met heel veel plezier de nodige PE-seminars mogen organiseren."

En nu ben ik sinds 1 mei 2022 voorzitter van het branchebestuur, omdat ik het gevoel en de overtuiging heb dat veel nieuwe bestuursleden en het hoofdbestuur in een positieve modus zitten en de drive hebben om het vak, de leden en het NIVRE echt steviger op de kaart te zetten. Ik krijg energie van de huidige setting en de doelen die wij geformuleerd hebben, te weten marktautoriteit, onafhankelijkheid, zichtbaarheid als mede kwaliteit en jonge aanwas. Het lijken mooie kreten en ik ben me er ook van bewust dat die doelen niet morgen al gerealiseerd zijn, maar we starten echt om deze doelen daadwerkelijk te behalen."

Sabine van Bussel heeft 16 jaar als manager aan de shadekant gewerkt tot zij zo'n vijf jaar geleden als Manager Expertise Verkeer bij Achmea overstapte naar de expertisetaak. "Sinds maart van dit jaar maak ik onderdeel uit van het branchebestuur Motorvoertuigen. Mijn drijfveer om zitting te nemen in het bestuur is dat ik graag een bijdrage wil leveren aan het versterken van de waarde van de NIVRE-Register-Expert. Officieel ben ik nog geen voorzitter, maar ik draai al wel mee met de huidige voorzitter, Richard Overeem. Hij draagt het voorzitterschap per 1 januari 2023 officieel aan mij over."

Voorzitter van het branchebestuur Toedrachtonderzoek, Jan Willem van der Pijl, is van origine jurist en heeft een groot deel van zijn carrière doorgebracht in de letselschaderegeling. Hij is nooit zelf expert geweest, wel altijd gebruiker van expertise, en heeft nu zo'n vier jaar zitting in het branchebestuur. Toen Peter Kopp afscheid nam heeft het branchebestuur gezamenlijk besloten dat hij de rol van voorzitter op zich zou nemen. "Ik vond persoonlijk dat de voorzittersrol gezien mijn achtergrond ook wat beter bij me past. Het zou me een wat meer bestuurlijke rol geven, ook omdat je via het branchevoorzittersoverleg nog een rol hebt in het stichtingsbestuur van het NIVRE. Peter zat door zijn achtergrond diep in de inhoud. Ik zal het weer op een wat andere manier doen, maar vind het erg leuk om dit met en voor deze mensen te doen, want het is een leuke branche met gedreven, eigenwijze en nieuwsgierige personen."

Raymond Bothof werkte jarenlang als accountant toen hij in aanraking kwam met een bedrijfsschade-expert. "Hij vertelde me over de mooie aspecten van het vak, namelijk het bijstaan van zowel verzekeraars als verzekerden na een calamiteit. Niet veel later zag ik een vacature en heb ik gesolliciteerd." Raymond heeft pas sinds kort zitting in het branchebestuur Brand. Vrijwel gelijk daarna kwam de opvolging ter sprake van de toenmalige voorzitter, Michiel Jongeneel, die naar het hoofdbestuur vertrok. "Ik ben vanaf december 2021 aangeschoven bij de branchevergaderingen, omdat ik aan alles merkte dat het NIVRE aan



Ivar Bol is Manager Marine bij Crawford. Hij is sinds begin 2022 voorzitter van het Branchebestuur Transport/Goederen.



Raymond Bothof is vanaf maart 2022 voorzitter van het Branchebestuur Brand. In het dagelijks leven is hij bedrijfsschade-expert/partner bij Context.

het veranderen is. Dit betekent niet dat het niet goed was, maar dat het NIVRE in mijn ogen toekomstbestendiger moest worden gemaakt. Aan deze verandering wil ik bijdragen.

Toen Michiel Jongeneel naar het hoofdbestuur vertrok, bleek dat een aantal bestuursleden na hun termijn niet opnieuw beschikbaar zouden zijn voor een tweede termijn, waardoor er slechts een aantal bestuursleden bereid was de rol van voorzitter op zich te nemen. Ik heb toen direct mijn vinger opgestoken om deze rol op te pakken. Vanaf maart 2022 leid ik de vergaderingen."

### 30 jaar NIVRE en toekomstplannen

Het NIVRE bereikte vorig jaar zijn 30-jarig bestaan. Wat de diverse branches in die 30 jaar hebben bereikt en wat hun plannen voor de nabije toekomst zijn? Voorzitter Transport/Goederen Ivar Bol trapt af: "Ik denk dat de branche Transport/Goederen een heel hechte groep experts is. Alle experts kennen elkaar en over het algemeen kunnen ze goed met elkaar samenwerken. Het NIVRE heeft hieraan bijgedragen, onder andere met evenementen waar experts elkaar treffen."

Wij zijn een relatief jong bestuur met weinig oudgedienden. Voor ons als bestuur is het goed om meegenomen te worden in de nieuwe strategie van het NIVRE die verwoord is in het visiedocument 'Samen naar de Toekomst'. Tijdens de laatste sessie hebben wij als bestuur een drietal punten benoemd waaraan wij willen werken. Die zijn, in willekeurige volgorde: meer zichtbaarheid in de markt en aansluiting zoeken bij onze opdrachtgevers, het enthousiasmeren van jongeren voor ons vak om ze te behouden én om te zorgen voor nieuwe aanwas. En daarnaast moeten we verder met het opzetten van algemene richtlijnen voor het behandelen van transportschade-expertises."

Raymond Bothof van de branchegroep Brand geeft aan dat dat voor hem een lastige vraag is. Hij loopt weliswaar al meer dan 20 jaar in het expertisevak mee, maar geeft ruitelijk toe dat hij die periode niet voor

de volle 100% kan overzien. "Het NIVRE is een vehikel dat voor de ingeschrevenen en opdrachtgevers een borging biedt. Tijdens het jaarlijkse Rendez-Vous wordt zelfs gezelligheid ervaren. Het is een club van mensen die staan voor hun vak en die daar trots op zijn."

De branchegroep Brand van het NIVRE heeft voor een eerste stap van regulering gezorgd in opleidingen, in normen en gedrag. En in toezicht op dat gedrag door experts te laten onderwerpen aan het tuchtrecht. Bovendien zijn de eerste schreden gezet op het gebied van regels ten aanzien van arbitrage.

De komende periode staat onze branche voor het verder uitventen van ons vak. Helaas is nog niet bij iedereen bekend wat een schade-expert doet en wat de meerwaarde is van een NIVRE-expert. Dit moeten we duidelijker gaan maken. Dat zullen we enerzijds doen door vaker en gericht hierover te communiceren. Anderzijds betekent dit dat we de ingeslagen weg van een gedegen opleiding, goede permanente educatie, richtlijnen en randvoorwaarden verder moeten uitbouwen."

## De ingeslagen weg verder uitbouwen

Sabine van Bussel: "Die tijdlijn is van voor mijn tijd, maar ik heb de spreekwoordelijke 'was opgehaald' en daarnaast geput uit mijn eigen recente ervaringen. In de afgelopen jaren heeft vakmanschap prominenter de aandacht gekregen. Denk daarbij aan de invulling van het opleidingspakket en de bijbehorende examinering voor de ingeschrevenen, de invulling van de Permanente Educatie en de richtlijnen voor contra-experts en bindend advies. Daarbij worden ingeschrevenen via de verschillende commissies sterker betrokken bij het NIVRE."

Verder denk ik dat de branche meer een gezicht in de markt heeft gekregen. We zitten op verschillende plekken aan tafel. Denk aan de col-



Sabine van Bussel is Manager Expertise Verkeer bij Achmea. Zij volgt per 1 januari 2023 Richard Overeem op als voorzitter van het Branchebestuur Motorvoertuigen.



Dick Emmink is in het dagelijks leven manager/loss adjuster CAR/Liability bij Crawford & Company NL. Hij is sinds 1 mei 2022 voorzitter van het branchebestuur Aansprakelijkheid-Technische Varia/Agrarisch/Monitoring Bouw&Infra.



Jan Willem van der Pijl (57) is werkzaam als manager Toedracht-onderzoek en ATV binnen de Expertisedienst van Achmea en is sinds 1 april 2022 de voorzitter van het branchebestuur Toedracht-onderzoekers.

leges van deskundigen en projecten, waaronder die van RDW 'Veilige Voertuigen, ook na schade'. Er is bovendien een directe link met het Verbond. Ook internationaal wordt aan verbinding gewerkt, bijvoorbeeld via de FIEA. Zo is het Berekeningsrooster Hagelschade samen met de Beroepsvereniging der Automobielsdeskundigen van België (UPEX) samengesteld.

Richard is al langer bij de branchegroep betrokken en hij vult aan wat er al bereikt is. Zo heeft er een transitie plaatsgevonden van het NIAV (Nederlands Instituut Van Automobiel en Verkeersongevallendeskundigen) naar het NIVRE. We hebben daarnaast een aantal specialisaties ontwikkeld binnen de branche, waaronder die van Caravan en Zwaar Materieel/Techniek. En het praktijkexamen is op de schop gegaan door van een papieren en een fysiek praktijkexamen naar een volledig digitaal examen te gaan waarin ook casuïstiek is opgenomen.

Ik ga ervan uit dat we de komende drie jaar goede stappen zetten om het kwaliteitskeurmerk te versterken door NIVRE-experts verdieping in het vak en eenduidigheid te bieden. En dat we daarnaast meer bekendheid krijgen bij klanten wat in mijn ogen bijdraagt aan het vertrouwen in de branche. Een andere ambitie is om nieuwe, aankomende experts eerder en beter te betrekken bij het NIVRE en ze een podium te geven. Zij zijn de sleutelspelers voor de toekomst van het expertisevak. Op dit thema ligt een mooie kans om de gezamenlijkheid tussen NIVRE, expertisebureaus en verzekeraars te benutten."

Dick Emmink neemt het stokje over: "In ieder geval hebben wij het vakgebied, de normen en waarden, structuur en kennisdeling zodanig weten neer te zetten dat het kaf steeds meer van het koren wordt gescheiden. Voor verzekeraars en andere opdrachtgevers heeft het NIVRE aanzien gekregen. Het wordt serieus genomen en opdrachtgevers participeren ook in gezamenlijke projecten.

Ik zou in de toekomst meer een kennisinstituut voor mijn branche willen worden en in ieder geval een norm of leidraad willen opstellen over wat een kwalitatief goed rapport of onderzoek behelst. Dat hebben we eenvoudigweg niet en daar hebben we nu een projectgroep voor gemaakt. Ik zou het merk NIVRE en het beroep schade-expert steviger willen neerzetten; een beschermde titel zou daar wat mij betreft inpassen."

Jan Willem van der Pijl: "De afgelopen jaren zijn we ons gaan verbreden. Daar waar onze basisopleiding die van fraude-onderzoeker was hebben we de ingang breder gemaakt en een andere basisopleiding toegevoegd. Daarmee zijn ook andere deuren opengezet, namelijk die voor aansprakelijkheids- en brandonderzoekers.

Zo hebben wij als tactisch onderzoekers contact gelegd met technisch onderzoekers en hebben we een stoel in het branchebestuur beschikbaar gesteld voor technisch onderzoek.

Het zou fantastisch zijn als we het binnen drie jaar voor elkaar kregen om de netto uitstroom uit de branche nul te laten zijn of liever nog, de beroepsgroep te laten groeien. En dan heb ik het over zowel technisch als tactisch onderzoekers. Het aantal daalt nu namelijk nog steeds, maar de vraag naar onderzoek gaat niet afnemen. We krijgen ook steeds complexere zaken te onderzoeken. Dat gaat gevolgen hebben voor het type mens dat onderzoeker wordt. Dat betekent dat we nieuwe, jonge aanwas nodig hebben én de faciliteiten om het vak te leren, zodat jonge onderzoekers beter weten waar ze mee bezig zijn. Die opleidingsfaciliteiten worden nu gecreëerd, waarschijnlijk met behulp van het NIVRE en een aantal grote werkgevers.

Als onderzoekers hebben we meegeschreven aan landelijke gedragscodes. Dat is belangrijk, want die codes bepalen veel. Een in het oog springend onderwerp is de Gedragscode Persoonlijk Onderzoek die is uitgevaardigd door het Verbond. Die is blijkbaar lang niet zo helder als hij zou kunnen zijn, want er is veel discussie over. Die gedragscode

geldt voor iedereen die vragen stelt. In de kern komt de code erop neer dat je heel goede redenen moet hebben om tijdens je onderzoek in iemands privacy te gaan roeren. Dat doen toedrachtonderzoekers uiteraard, maar experts doen dat ook en hebben vaak niet in de gaten dat ze aan iemands privacy zitten. Het is dan ook goed om een nieuwe gedragscode te schrijven, waarbij het belangrijk is dat de kennis en ervaring van toedrachtonderzoekers meegenomen wordt. En dan die code ook breed onder de aandacht te krijgen."

### De beschermde titel Register-Expert

Waarom zou een expert geadviseerd moeten worden om NIVRE-Register-Expert te worden? Die vraag stelden we de kersverse voorzitters. Ivar geeft daarop aan dat het hoe dan ook zinvol is om je aan te sluiten bij een beroepsorganisatie als je wil dat je als beroepsgroep serieus wordt genomen én als je relevant wil blijven in een snel veranderende wereld. "Het is de borging in de toekomst voor het vak in zijn algemeenheid. Op meer individueel niveau hou je bij het NIVRE middels Permanente Educatie je kennis en kunde op peil, iets wat in het vak van expert belangrijk is. Verder is het belangrijk om je collega's regelmatig te ontmoeten en van elkaar te leren. Allemaal zaken waarin het NIVRE faciliteert."

"Laat ik vooropstellen dat iedereen zelf de keus moet maken", geeft Dick aan. "De maatschappij verwacht van ons een objectieve en deskundige blik op vaak complexe zaken. Als je geen NIVRE-expert bent is er geen garantie dat je die deskundigheid hebt. Maar het zijn van NIVRE-expert is wat mij betreft wel de basis daarvoor. Daarnaast zijn er veel verzekeraars die ook enkel met NIVRE-experts willen werken. Terecht naar mijn mening. Het is mooi om te zien dat wij allen hetzelfde nastreven, namelijk om samen de beroepsgroep in een positief daglicht te stellen en samen te willen zorgen dat we op een nog hoger niveau komen. Daar mogen we met elkaar best wel trots op zijn."

"Ik ben ook niet van het 'moeten'. Of je NIVRE-Register-Expert wil worden, 'moet' eenieder voor zich weten", licht Raymond toe. "Ik heb echter wel moeite met mensen die misbruik maken van de positie en opleiding van de NIVRE-experts, door zelf geen normen en regels te hantieren, maar NIVRE-experts er wel op aan te spreken als zij een keer ogenschijnlijk onjuist handelen.

Als je een professional wilt zijn in dit vak vind ik dat een keurmerk meerwaarde heeft, met alle opleidingen en verplichtingen die daarbij horen. Het geeft je richting en ruimte voor collegiaal overleg en toetsing op kwaliteit als individu. Zonder NIVRE-keurmerk is het voor klanten maar zeer de vraag of ze met een kundig persoon van doen hebben. Ik vind dat je 'die vraag' niet door een klant moet laten stellen in een tijd dat er snelle actie nodig is na een calamiteit.

Treft een klant daarentegen een Register-Expert, dan mag de klant erop vertrouwen dat hij te maken heeft met een kundig expert. Want die heeft er hard voor gewerkt, veel vlieguren gemaakt en zich permanent gehouden aan strenge gedragsregels."

Sabine beaamt dit: "Ben je NIVRE-Register-Expert, dan heb je een waardevol kwaliteitskeurmerk in handen. Register-Experts zijn onderscheidend ten aanzien van opleidingen, richtlijnen en het tuchtstelsel. Het is hét normenkader voor de wijze waarop we klanten helpen, hoe we als branchegenoten met elkaar omgaan en ons presenteren in de markt. Grote potentie voor een krachtig keurmerk. De kracht zit verscholen in ieders eigen professionaliteit en handelen: "Creëer waarde, begin bij jezelf." Zo kunnen we met elkaar echt de norm stellen voor de branche en dus voor klanten."

Jan Willem sluit de rij. Hij vindt dat het in zijn algemeenheid goed is om te voldoen aan een partij met kwaliteitseisen die door anderen zijn bedacht. "Wat ik heel waardevol vind aan het NIVRE dat is dat je de manier waarop een Register-Expert zijn werk heeft gedaan door een onafhankelijk instituut kan laten beoordelen als je het er niet mee eens bent. Wij zijn toetsbaar. Dat duidt op professionaliteit en integriteit. Een beroepsorganisatie is normgevend. Er zitten waardeoordelen aan. In mijn ogen is de normatieve lading van het NIVRE het belangrijkste. En als je dan NIVRE-re bent, dan kan je daar met recht trots op zijn. Lid zijn van het NIVRE word je namelijk niet zomaar. Daar moet je moeite voor doen. En heb je die titel, dan heb je dat maar mooi gepresteerd." ●

Als Register-Expert heb je een waardevol kwaliteitskeurmerk in handen

# Adfiz Kennisportalen

**Adfiz**  
Adviseurs in Financiële Zekerheid

*Dit artikel wordt u aangeboden door Adfiz*

Professioneel financieel advies is van grote invloed op het welzijn van burgers en bedrijven. Met die wetenschap komt ook de verantwoordelijkheid om de kwaliteit van dat advies doorlopend te willen verbeteren. Adfiz stimuleert innovatie en vernieuwing, met oog voor de individuele identiteit en ontwikkeling van leden.

Daarom neemt Adfiz adviseurs mee in de belangenbehartiging en vertaalt het wet- en regelgeving in praktisch toepasbare informatie en hulpmiddelen. Dit laatste bundelt Adfiz in kennisportalen. Inmiddels zijn het er al ruim twintig en de ontwikkeling van nieuwe kennisportalen is een continu proces. Zo worden dit jaar onder andere nog kennisportalen toegevoegd over de Wet transparante arbeidsvoorwaarden, Digitale weerbaarheid en Relatiebeëindiging. In deze editie van SCHADE magazine kunt u kennismaken met een aantal Kennisportalen. In de volgende editie treft u meer informatie over Kennisportalen aan.



## Actief Klantbeheer

*Effectieve en efficiënte manieren voor actief beheer van de klantportefeuille*

In het kennisportaal Actief Klantbeheer vinden adviseurs onder meer een checklist actief klantbeheer, modelovereenkomsten (bijvoorbeeld voor een serviceabonnement), een overzicht van diverse softwarepakketten (met ledenkorting) om op een efficiënte en effectieve wijze met actief klantbeheer aan de slag te gaan en gratis artikelen om (bijvoorbeeld via een nieuwsbrief) te delen met klanten.



## Aflossingsvrij

*Klanten adviseren over de toekomstige betaalbaarheid en wendbaarheid van hun hypotheek*

Onderdeel van dit kennisportaal zijn een stappenplan dat helpt om actief klanten met een aflossingsvrije hypotheek

te benaderen, een modelbrief en communicatietips die de adviseur kan helpen om zijn rol in dit dossier op te pakken.



## Assurantiebelasting en BTW

*Omzetgerelateerde belastingen waar de adviseur/bemiddelaar mee te maken heeft*

In dit kennisportaal legt Adfiz uit:

- wanneer de adviseur belastingplichtig is voor assurantiebelasting/BTW,
- over welke producten en diensten assurantiebelasting/BTW moet worden afdragen,
- hoe de verschuldigde assurantiebelasting/BTW berekend moet worden, en
- hoe assurantiebelasting/BTW moet worden afgedragen



## Cyber

*Aan de slag gaan met cyberveiligheid, zowel voor de eigen onderneming als die van de klant*

In dit kennisportaal biedt Adfiz checklists, hulpmiddelen om de risico's in kaart te brengen, communicatiemiddelen om het onderwerp bij de klant op de agenda te zetten en diverse ledenvoordelen van partners uit het Adfiz-netwerk voor tooling die kan helpen bij beheersmaatregelen en advies.



## Directe Schadeafhandeling (DSA)

*Gevolgen van DSA voor adviseurs met particuliere autoverzekeringen in de portefeuille*

Schades die onder DSA vallen, kunnen adviseurs sinds 1 juli 2021 namens hun klanten rechtstreeks indienen bij de eigen verzekeraar. Naast antwoord op vragen als 'Wanneer is DSA (niet) van toepassing?' en 'Wat betekent DSA voor de rol van de adviseur?' stelde Adfiz samen met het Verbond ook een Q&A op over bijzondere en afwijkende situaties.



## Duurzaamheid

*De rol van de adviseur in zakelijke en particuliere verduurzamingstrajecten*

In dit kennisportaal staat informatie die kan helpen bij het bepalen van de rol van de adviseur in verduurzamingstrajecten en hoe die rol kan worden opgepakt. Ook biedt Adfiz informatie over opleidingen en trainingen, over eventuele samenwerkingspartners en legt Adfiz uit waar meer informatie kan worden ingewonnen over relevante regelgeving en subsidieregelingen.



## Europa

*Van IDD tot MCD en MIFID II*

Een lijvig kennisportaal met checklists om te voldoen aan de IDD, informatie over het essentiële-informatiedocument (Eid), de Mortgage Credit Directive (MCD) en de Markets in Financial Instruments Directive (MIFID II).



## Klimaatrisico's

*Over de soorten klimaatrisico's, de (on)verzekeraarbaarheid ervan, preventie en de rol van de adviseur*

Het belangrijkste onderdeel van het kennisportaal Klimaatrisico's is het onderzoek naar en de vergelijking van polisvoorwaarden van particuliere en zakelijke schadeverzekeringen. Het onderzoek en de vergelijkingstool zijn in opdracht van Adfiz gemaakt door Poliskraker.



## Kwaliteit

*Een visie op kwaliteit in dienstverlening*

Kwaliteit begint bij de wil om te verbeteren. Het gaat om de passie voor het ambacht en de gretigheid te leren van iedere klant die je helpt. De Adfiz Stuurgroep Kwaliteit heeft haar visie op kwaliteit in dienstverlening vastgesteld in het whitepaper Kiezen voor Kwaliteit. Alle informatie, documenten en hulpmiddelen die de elementen van kwaliteit uit dit paper nader invullen zijn te vinden in dit kennisportaal.



## Nationaal Regime

*Alle informatie om te voldoen aan de Nationaal regime regels*

Adfiz biedt in dit kennisportaal een stappenplan dat helpt bepalen of het Nationaal regime wel of niet van toepassing is en hoe er voldaan moet worden aan de eisen. Daarnaast vindt de adviseur hier diverse modelbrieven en -overeenkomsten, zoals een model Beleid belangenconflicten, een model Cliëntenovereenkomst en een model Geschiktheidsrapport.



Barbara Enthoven is preventiemarketeer bij Movir, marktleider in individuele arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.

## Prehabilitatie: de liefdesrelatie tussen preventie en genezen

Als samenleving hebben we te maken met stijgende zorgkosten. Dit heeft ook zijn weerslag op de personenschadebranche. Door de slag te maken van genezing naar preventie zouden we de schadelast kunnen beperken. Een van de initiatieven die ik nu wil uitlichten is prehabilitatie: het fit maken van mensen vóór een operatie. Dit is een relatief onbekende opzet waarbij patiënten vaak versneld weer het ziekenhuis verlaten en hun leven ook weer sneller kunnen oppakken. Iets waar de letselschadebranche ook vast blij van zal worden. Als verzekeringsbranche mogen we dan ook wel wat meer licht op preventie laten schijnen.

Tot voor kort kende ik de term prehabilitatie niet. Bij een operatie denk je (in het gunstigste geval) aan herstel en niet aan preventie. Dat veranderde toen mijn vader over zijn prehabilitatie traject vertelde. Vorig jaar onderging hij een ingrijpende operatie waarbij de dikke darm werd verwijderd en een stoma geplaatst. Voor de ingreep werkte hij een maand lang om de dag bij de fysiotherapeut aan zijn conditie met oog voor in- en ontspanning. Met een diëtist bouwde hij met een eiwitrijk dieet aan zijn spieropbouw. Met als doel het voorkomen van

complicaties tijdens de operatie, een kortere ziekenhuisopname en het versnellen van herstel in de thuisomgeving. En die doelen bereikte hij stuk voor stuk.

### Geen lucky shot

Het succesvolle prehabilitatie verhaal van mijn vader kun je geen 'lucky shot' noemen. Uit onderzoek blijkt dat een relatief kort voorschot op je herstel écht werkt. Een recent gepubliceerd onderzoek (2021) van onder andere

Universitair Medisch Centrum Groningen (UMCG) liet zien dat een prehabilitatietraject voorafgaand aan een dikke darmoperatie de kans op complicaties met bijna 50% vermindert. De opnameduur bleek met twee dagen te kunnen worden verkort en de hersteltijd ook. Zie het als een reis naar de nabije toekomst waarbij je invloed hebt op de duur van je herstel.

UMCG opende 1,5 jaar geleden een prehabilitatiekliniek. Een hele prestatie als je bedenkt dat prehabilitatie niet gemakkelijk is. Verschillende disciplines moeten namelijk met elkaar samenwerken in dat traject. Maar het is de investering waard. Wat ook mooi is om te zien bij de verschillende prehabilitatieprogramma's is dat een groot deel van de patiënten die aan een traject hebben meegedaan ook na de operatie aan hun fitheid blijven werken. In het begin is het flink aanpoten voor de minder fitte patiënten, maar als je merkt dat je na een paar dagen al fitter bent geeft dat patiënten vaak een gevoel van kracht: ze kunnen hun lijf beïnvloeden ondanks het vervelende vooruitzicht van de operatie.

### Fit4Surgery programma

Het Fit4Surgery programma van het Radboudumc is een van de voorlopers te noemen rond prehabilitatie. Na een succesvolle pilot die afliep in 2021 is de ambitie van de programmamakers om dit jaar over 20 verschillende zorgpaden prehabilitatie uit te rollen. Met steun van twee grote zorgverzekeraars. Denk aan neurologische operaties, ingrepen aan het steun- en bewegingsapparaat. Het programma van Fit4Surgery wordt ook ingezet als kennisplatform rond dit onderwerp.

Wordt prehabilitatie nu vooral ingezet bij een oudere doelgroep, de aanname is dat het ook kan werken voor een jongere doelgroep. Een operatie wordt niet voor niets vergeleken met het tegen een berg op fietsen. Dat vereist kracht en inspanning. Hoe mooi zou het zijn als je je werkend leven ook weer sneller op kan pakken door een dergelijk traject? Over de volle breedte kan onze maatschappij baat hebben bij investeren in fit zijn. Niet alleen ter voorbereiding op de operatie.

### Leefstijlgeneskunde

Leefstijlgeneskunde neemt in stapjes een steeds grotere plek in de zorg in. Niet in de laatste plaats omdat in geneeskundige opleidingen meer oog is voor dit onderwerp. En steeds meer onderzoeken wijzen uit dat investeren in leefstijl een belangrijke rol kan spelen in het voorkomen of verkorten van ziekte. De werkgroep prehabilitatie van de Nederlandse Vereniging voor Heelkunde (NVvH) heeft contact met verschillende ziekenhuizen, wetenschappelijke verenigingen, de Nederlandse Zorgautoriteit (NZA) en ziekteverzekeraars om prehabilitatie een vaste plek te geven in het zorgproces. Maar dat is een weg van de lange adem. Wil je een succes maken van dit programma dan ben je afhankelijk van meerdere stakeholders.

Vorig jaar vroeg het Koninklijk Nederlands Genootschap voor Fysiotherapie (KNGF) nog aan de Tweede kamer om prehabilitatie mee te nemen in de bevestiging van VWS. Veel patiënten zijn afhankelijk van het ziekenhuis waar ze

## Leefstijl kan belangrijke rol spelen in het voorkomen van ziekte

worden geopereerd of prehabilitatie wordt aangeboden én of het fysiotherapie deel wordt vergoed. En soms besluiten zij zelf niet deel te nemen, omdat fysiotherapie niet vanuit de basisverzekering van de ziektekostenverzekering wordt vergoed. En dat is een gemiste kans als je kijkt naar het effect van prehabilitatie. Vanuit de KNGF wordt aangedrongen op een breed gedragen programma waarbij alle patiënten mee kunnen doen als ze dat willen. Maar liefst 91% van de fysiotherapeuten die betrokken is bij een prehabilitatieprogramma ziet een gunstig effect op de patiënt.

### Koudwatervrees

Bij sommige zorgverzekeraars is nog sprake van wat koudwatervrees als het gaat om het vergoeden van een traject. Zij hebben behoefte aan nog wat meer bewijs dat prehabilitatie werkt. In stapjes zetten verschillende ziekenhuizen prehabilitatie ondertussen verder op de kaart om die bewijslast op te bouwen. Ook verschijnt dit jaar een groot onderzoek waaruit blijkt dat investeren in prehabilitatie meer dan de moeite waard is.

Als arbeidsongeschiktheidsverzekeraars zijn we gericht op het herstel van mensen. Voor onszelf goed maar ook voor onze verzekerden. Niemand wil ziek thuis zitten. Gelukkig verschuift de focus van deze verzekeraars steeds meer naar preventie. En zelfs de term amplitie valt af en toe: het versterken van iets dat goed is. De aanname is dat je daarmee een reservoir aan kracht aanlegt waardoor je duurzame inzetbaarheid minder onder druk komt te staan. Willen we een succes maken van voorkomen en sneller genezen dan moeten we luisteren naar de hartslag van de samenleving. En oog hebben voor innovatieve trajecten zoals prehabilitatie. Mooi als we dit initiatief als branche durven te omarmen, het op maat toe te kunnen passen op ons eigen werk maar vooral een steentje bijdragen aan een mooiere en gezondere samenleving.

## Met prehabilitatie zouden we de schadelast kunnen beperken

# UW OPLEIDER OP HET GEBIED VAN PERSONENSCHADERECHT EN FRAUDE & RECHT



Een greep uit onze uitgebreide agenda:

PERSONENSCHADERECHT	
NOvA 4 PO-punten NIVRE 4 PE-punten MfN 3 punten	<b>7 september 2022</b>
<b>Alternatieve geschilbeslechting in letselschadezaken</b> Docent: mr. Geertruid van Wassenaer	
NOvA 24 PO-punten NIVRE PE-punten*	<b>13, 22, 29 sept., 13, 18 okt. 2022</b>
<b>Leergang – Specialist Personenschade, Aansprakelijkheid en Verzekeringsrecht</b> Docenten: mr. Edwin Bosch, mr. Eva Deen, mr. Bert de Hek, mr. Peter Knijp, mr. Petra Oskam, mr. Mariken Peters en prof. mr. Mop van Tiggele-van der Velde	
NOvA 7 PO-punten NIVRE 6 PE-punten	<b>22 september 2022</b>
<b>Verkeersaansprakelijkheid en letselschade</b> Docenten: mr. Edwin Bosch en mr. Peter Knijp	
NOvA 4 PO-punten NIVRE 4 PE-punten	<b>29 september 2022</b>
<b>Wegwijs in het woud van werkgeversaansprakelijkheid</b> Docenten: mr. Bert de Hek en mr. Petra Oskam	
NOvA 4 PO-punten NIVRE 4 PE-punten	<b>4 oktober 2022</b>
<b>Whiplash en de beperkingenvraag</b> Docenten: mr. Bert de Hek, mr. Jasper Keizer en drs. Monique Piegza	
NOvA 6 PO-punten NIVRE 6 PE-punten	<b>18 oktober 2022</b>
<b>Complexe situaties in de letselschaderegeling</b> Docent: mr. Mariken Peters	
NOvA 3 PO-punten NIVRE PE-punten in aanvraag	<b>2 november 2022</b>
<b>Het Zwitserleven gevoel...? Pensioenschade als gevolg van letsel</b> Docent: Erik-Jan Bakker	
NOvA 4 PO-punten	<b>28 november 2022</b>
<b>Polisvoorwaarden en het verzekeringsrecht: van inhoudstoetsing tot uitleg</b> Docenten: mr. Martine Kos, mr. Anita de Ruiter en prof. mr. Mop van Tiggele-van der Velde	

EN 24 ANDERE BIJENKOMSTEN

FRAUDE & RECHT	
NOvA 16 PO-punten NIVRE 6 PE-punten	<b>Start direct online</b>
<b>Leergang Management van Fraudeonderzoeken</b> Docenten: mr. Gerard Blonk, Bart Bruin RA, Frank Cederhout RA, Peter van Leusden, mr. Aniek Saes, dr. Bernd Veldman RA en Jethro Vrouwenfelder (2 bijeenkomsten in november 2022)	
NOvA 18 PO-punten NIVRE PE-punten in aanvraag	<b>28, 29 sept., 13 okt. 2022</b>
<b>Strategisch interviewen</b> Docenten: Bram van der Meer MSc en dr. Cornelis van Putten	
NOvA 4 PO-punten NIVRE 4 PE-punten	<b>4 oktober 2022</b>
<b>Verzekeringsfraude en bewijs</b> Docenten: mr. Dennis Bemelmans, mr. Jasper van Ittersum, mr. Laura Schuurs en mr. Matthijs Stevens	
NOvA 4 PO-punten NIVRE 4 PE-punten	<b>11 oktober 2022</b>
<b>Fraude bij AOV</b> Docenten: mr. dr. Erik-Jan Wervelman en drs. Joseph Wouters	

EN 7 ANDERE BIJENKOMSTEN

\* Neem voor (vragen of) andere punten (permanente educatie) contact op met de klantenservice

VOLLEDIGE AGENDA, MEER INFORMATIE EN INSCHRIJVEN:  
WWW.KERCKEBOSCH.NL/SCHADEMAGAZINE



BELJON WESTERTERP

werving en selectie  
assessment  
ontwikkeling  
interim



TAXATEUR-EXPERT

PASSIE VOOR MONUMENTAAL ERFGOED



Donatus te Rosmalen zet zich als dé kerken- en monumentenverzekeraar van Nederland in om kerkelijk en niet-kerkelijk monumentaal erfgoed te blijven beschermen en hun eigenaren zekerheid te geven. Donatus biedt, naast brandverzekeringen, een op de ledenbehoeften afgestemd breed pakket aan verzekeringen, waarin het coöperatieve gedachtegoed leidend is. Donatus heeft een groot onderscheidend vermogen, waaronder unieke kennis van herbouwwaarde-taxaties van monumentaal erfgoed. Zie ook: donatus.nl

- Bouwkundige (mbo/hbo/wo) met enige ervaring. Beheert eigen rayon in Zuid-Nederland.
- Veelzijdige rol; houdt zich bezig met zowel taxaties, als schade-expertise en risico-inspecties.
- Passie voor religieus en monumentaal erfgoed: o.a. kerken, kloosters, kastelen, buitenplaatsen.
- Professional, klant- en resultaatgericht, nauwkeurig en een gezonde dosis humor.

Informatie: Nicola Cattari, 06 31785685, referentienummer R3052

Kijk op [beljonwesterterp.nl](http://beljonwesterterp.nl) voor volledig functieprofiel en tijdsplanning

Eindhoven

Enschede

Groningen

Heerenveen

Utrecht

Zwolle

[beljonwesterterp.nl](http://beljonwesterterp.nl)

## SCHADEBOULEVARD



Herenvest Groep, die zich in 2020 als partner heeft aangesloten bij Söderberg & Partners, en Guell Assuradeuren hebben een nieuwe co-

vorming opgericht binnen Het Centraal Volmachtbedrijf. Dat Herenvest nu een eigen volmachtbedrijf opricht is een logische stap volgens Marc Vermeulen, partner bij Herenvest Groep.

Geplaats op 09-07-2022



Vanbreda Risk & Benefits, de grootste verzekeringsmakelaar in België, heeft Soenen Verzekeringen overgenomen en vergroot hiermee zijn geografische voetafdruk in België.

Beter beveiligde netwerk- en informatiesystemen en een meldplicht voor ernstige cyberincidenten moeten de digitale veiligheid in de EU gaan verhogen. De belangrijkste spelers in de levensmiddelensector, post- en koeriersdiensten, datacenters en andere spelers moeten vanaf 2024 cybermaatregelen gaan nemen.

Geplaats op 23-06-2022



Het Haarlemse kantoor de Heer & Partners sluit zich aan bij het netwerk van Söderberg & Partners Nederland. Eigenaar Bas Engelenberg blijft actief binnen de onderneming en stoomt het bedrijf klaar voor de toekomst.

Jaarlijks belanden er zo'n 2500 fietsers bij de eerste hulp door paaltjes op de weg. In plaats van de paden en wegen veiliger te maken, veroorzaken de paaltjes volgens Veilig Verkeer Nederland en de Fietsersbond juist alleen maar meer gevaar.





# KOM JIJ ONS CVT-TEAM VERSTERKEN?

MET LENGKEEK  
KOM JE VERDER.



Michel Schoon  
Schade-expert

Bij het CVT-team van Lengkeek is Michel Schoon werkzaam als schade-expert. Vanuit zijn civieltechnische achtergrond, Michel is ingenieur, houdt hij zich bezig met uiteenlopende technische aansprakelijkheidsclaims en bouwkundige schades en begeleidt hij infrastructurele projecten. De grote diversiteit binnen Car, Varia en Techniek (CVT) zorgt ervoor dat ieder moment en elke situatie altijd weer anders is. Snel schakelen en zelfstandig de juiste objectieve keuzes maken; kortom, geen dag is hetzelfde. Wij blijven betrokken bij al onze opdrachten en streven naar het hoogst haalbare. Bovenal doen wij er alles aan onze klanten én gedupeerden naar alle tevredenheid te helpen. Daarvoor gaan wij graag net een stapje verder! Wat zo fijn aan Lengkeek is, is dat er volop kansen en mogelijkheden zijn om door te groeien in je functie, naast alle vrijheid die je hebt. Ook daarom is Lengkeek gewoon een mooie club met liefde voor het vak!

Het volledige verhaal van Michel en dat van andere collega's kun je vinden op onze website: [www.lengkeek.nl/werken-bij](http://www.lengkeek.nl/werken-bij)

Lengkeek is op zoek naar **enthousiaste mensen** die ons CVT team willen versterken. Bel ons op 088 554 00 00 of stuur een mail naar [s.verveer@lengkeek.nl](mailto:s.verveer@lengkeek.nl). Voor al onze vacatures, kijk op [www.lengkeek.nl/vacatures](http://www.lengkeek.nl/vacatures)



[www.lengkeek.nl](http://www.lengkeek.nl)



**Hanna Jacobsson** is benoemd tot lid van de Raad van Bestuur van wefox, een online verzekeringsmaatschappij gevestigd in Berlijn. Jacobsson heeft zich in haar vroege carrière gespecialiseerd in financiën en bekleedde functies als vice-CFO bij Skandia en groeps-CFO bij Nordea Life and Pensions. Ze breidde haar takenpakket later uit om bij Klarna aan de slag te gaan als Chief Risk Officer.



HDI bestuurslid Jens Wohlthat gaat eind september met pensioen en draagt zijn taken over aan **David Hullin** (b). Andreas Luberichs verlaat HDI Global na de voltooiing van de transformatie van de Duitse organisatie.



**Dr. Barbara Klimaszewski-Blettner** (o) neemt zijn taak over en wordt verantwoordelijk voor de Duitse activiteiten.



**Matthijs de Jong** is benoemd tot Claims Leader bij RSA Nederland, de Nederlandse tak van de verzekeringsgroep RSA Luxembourg S.A. Matthijs heeft rechten gestudeerd aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam en bedrijfskunde aan de Rotterdam School of Management. Hij heeft meer dan 15 jaar ervaring opgedaan bij verschillende wereldwijde verzekeringsgroepen.



Vanaf 15 juni is **Wim de Bundel** de nieuwe Commercial Director Corporate Risk & Public van Ecclesia. Wim volgt daarmee Willeke van de Weerd op, die per 1 april jl. de dagelijkse leiding van het bedrijf op zich heeft genomen. De Bundel wordt commercieel verantwoordelijk voor twee van de vier labels: Ecclesia en Ecclesia Intermediairbedrijven.



WTW heeft de benoeming van **Victor de Jager** als Hoofd Property voor Europa aangekondigd. De Jager was voorheen werkzaam bij Allianz Global Corporate & Specialty, waar hij leiding gaf aan de Global Practice Group for Property. Hij heeft uitgebreide ervaring in het beheer van multinationale accounts en het leveren van complexe oplossingen voor de plaatsing van vastgoed.



Op 1 augustus jl. is **Aschwin Falk** in dienst getreden bij Aon als Client Director in het Energy team. Met Aschwin versterkt Aon het Energy team met een gedreven professional uit de verzekeringsmarkt met meer dan 20 jaar sales-ervaring. Hiervoor was Aschwin werkzaam als Sales Director Benelux voor Arepa.



**Frans Ditmer** is de nieuwe Chief Commercial Officer bij Fixico, het digitale autoschadeherstel management platform. Ditmer heeft veel ervaring op het gebied van business strategy, consultancy en sales en zal een leidende rol gaan spelen bij het vormgeven van Fixico's commerciële strategie en de verdere internationale expansie in bestaande en nieuwe markten.



Na ruim 17 jaar als expert/taxateur bij een van de grootste Belgische maritieme expertisekantoren gewerkt te hebben, heeft **Johan Peeters** zijn eigen expertisekantoor gestart. Het nieuwe kantoor heet PJB b.v. en is gevestigd in Turnhout. Met PJB b.v. willen Peeters en zijn vrouw hun jarenlange ervaring overbrengen op enthousiaste jongere medewerkers in een slagvaardige dynamische omgeving.



**Karianne van de Stadt** is per 1 september 2022 benoemd tot directeur Schade Particulieren bij Achmea. Zij volgt Karin Bos op, die sinds kort voorzitter is van de divisie Schade & Inkomen. Karianne werkt vanaf 2010 bij Achmea en is sinds eind 2017 directeur Inkomensverzekeringen.



**Annet Govaert-Proos** maakt per 1 september de overstap van Ecclesia naar HDI Global Specialty SE waar zij als Senior Underwriter D&O aan de slag gaat. Annet heeft al een lange carrière in de branche en heeft in het verleden (2011) al korte tijd gewerkt voor HDI. Dit was nog in de tijd van HDI-Gerling Verzekeringen. Annet is voor velen in de branche een goede bekende, zo is zij in april jl. nog toegetreden tot de Technische Commissie Cyber bij de VNAB.



**Ronald Snoek** is per 1 mei jl. overgestapt naar Von Reth Contra Expertise waar hij zich met name richt op bedrijfs- en goederenschades. Hiervoor heeft Ronald als bedrijfschade-expert en Cyber Incident Manager bij Crawford & Company gewerkt. Hij maakte er deel uit van het Crawford Forensic Accounting Services team (CFAS) en bood ondersteuning bij complexe financiële claims op het gebied van bedrijfsschade.



Aon plc benoemt **Leonique van Houweling** per 1 november tot Chief Executive Officer (CEO) van Aon in Nederland. Leonique was voorheen werkzaam in diverse bestuurlijke rollen in de financiële dienstverlening. Haar meest recente functies waren CEO van BNY Mellon's Europese Bank in Brussel en EMEA Head of Strategic Growth and Regional Client Coverage Asset Servicing and Digital bij BNY Mellon.



Onderlinge waarborgmaatschappij Centramed heeft per 1 juli het team uitgebreid met personenschadespecialist **Frank Stoop** (b) en personenschadespecialist medische aansprakelijkheid **Lisanne Heijster** (o). Frank is in het verleden werkzaam geweest als Teamjurist bij Fortis ASR Verzekeringsgroep, als Senior Claims Specialist bij AXA XL en als Schaderegelaar Personenschade bij a.r.s. verzekeringen. Lisanne heeft na haar master Gezondheidsrecht ervaring opgedaan bij KBS Advocaten en GGz Centraal.



**Elzo van der Ark** is per 1 juli jl. gestart als schade-expert bij QS-Expertise B.V. in Hoogeveen. Hij wil met zijn kennis en ervaring van toegevoegde waarde zijn voor het team. Elzo is zijn carrière in de verzekeringsbranche 18 jaar geleden begonnen bij expertisebureau Risk Consultants in Groningen en heeft zich sindsdien ingezet voor verschillende bedrijven, waaronder Garantex en Dekra.



Per 1 september is **Michael Knaap** (foto) aangetreden als nieuwe Algemeen Directeur van NLG Verzekeringen. Hij volgt daarmee Rogier Seinstra op, die op 1 juni het bedrijf heeft verlaten. Met Michael Knaapen komt er een ervaren directeur met gedegen kennis van het volmachtbedrijf aan het roer. Momenteel is Knaapen Algemeen directeur bij Diverz!



**Daphne Mooiman** is benoemd tot nieuw lid van Team Rotterdam bij Polygon. Binnen een jaar is ze gegroeid van Administratief medewerker naar Projectleider Rotterdam. Het talent en de inzet van Daphne zijn binnen Polygon niet

onopgemerkt gebleven. Ze is genomineerd voor een Outstanding Performance Award binnen de Polygon Group.



Na 12 jaar als schade-expert gewerkt te hebben bij McLarens en diens rechtsvoorganger Vanderwal & Joosten verlaat **Bart Dicou** de expertisewereld om als docent NaSk op het VMBO aan de slag te gaan. Bart heeft een chemische achtergrond en rolde met het expertisevak de schadewereld in in 2010. Bart kijkt met veel plezier terug op het contact en de waardevolle samenwerking met al zijn collega's bij McLarens.



BMT, een toonaangevend internationaal multidisciplinair ingenieurs- en ontwerp bureau, is verheugd te kunnen aankondigen dat **Michal van Berkel** zich bij het bedrijf heeft aangesloten als Marine Surveyor. In lijn met de ambitie om het survey team in Nederland uit te breiden, zal Michal het team in het Rotterdamse kantoor komen versterken.



Na een jaar niet in de autoruitbranche actief te zijn geweest, is **Bob Werensteyn** per 1 augustus gestart bij Autoglaz als commercieel directeur. Zoals bekend heeft Werensteyn in deze rol een zeer ruime ervaring in de ruitherstelbranche. De keuze om in deze branche te blijven, was voor Werensteyn dan ook vanzelfsprekend.



**Rianne Baumann** is per 1 augustus benoemd tot CEO van Raetsheren, waar zij in 2019 startte als Chief Broker Officer. De benoeming kwam niet als een grote verrassing, want afgelopen jaar mocht Rianne ook de Women to Watch Award EMEA 2021 in ontvangst nemen; een award die uitgereikt wordt aan talentvolle vrouwelijke leiders.



**Babs Dijkshoorn** is per 1 september 2022 benoemd tot directeur MVO & Duurzaamheid bij Achmea. Zij werkte de afgelopen elf jaar als manager Sustainability bij NN Group en daarvoor als businessmanager Duurzaamheid bij ABN AMRO. Babs Dijkshoorn volgt bij Achmea MVO-directeur Liesbeth van der Kruit op die met pensioen gaat.



**Wim van de Kraats** is per 1 september 2022 benoemd tot Chief Risk Officer van Aegon Nederland. Hij wordt daarmee lid van de Management Board Aegon NL in een statutaire rol. Wim neemt het stokje over van Willem Horstmann die Aegon op 1 februari van dit jaar verliet. Wim was voorheen Head of Operational & Model Risk Management bij Aegon Group.



Op 15 augustus 2022 is **Femke van Heteren** gestart bij Artium Experts waar zij als milieukundig schade-expert het team gaat versterken. Met haar milieukundige achtergrond voegt Femke een nieuw specialisme toe aan de vakgebieden die Artium al in huis heeft.



**Raymond de Mooij** is op 1 augustus als bouwkundig schade-expert gestart bij Aegon Nederland. Raymond werkt al vanaf 2001 in de verzekeringsbranche en is een zeer ervaren schade-expert. Hij heeft eerder gewerkt bij o.a. Klaverblad en de laatste 6,5 jaar bij a.s.r.



Expertisebureau Arntz | van Helden heeft het team uitgebreid met **Kees den Ouden** die op 1 augustus jongstleden in dienst trad. Met ruim 22 jaar ervaring als Transport/Goederen expert zal Kees het team van Bart Hoogstad versterken, die vorig jaar in dienst is getreden om de afdeling Transport/Goederen verder uit te bouwen.

Wil je bij jouw volgende transfer ook vermeld worden in het SCHADE magazine?

Stuur jouw (pers)bericht met foto naar onze redactie: redactie@schade-magazine.nl

**SCHADE magazine**  
Onafhankelijk vakblad voor de professionals in de schadewereld: Schade-experts, mediators, letselexperts, assurantietussenpersonen, medewerkers op de schadeafdelingen bij makelaars en verzekeraars, advocaten, risk- en insurancemanagers, schade-, fraude- en toedrachtsonderzoekers, risicodeskundigen, reconditionerings-bedrijven, auto- en overige schadeherstellers en de brancheorganisaties in deze sectoren.  
Verschijnt zesmaal per jaar.

**UITGEVER**  
EMG b.v.  
Ingenhouslaan 9,  
5644 HM Eindhoven  
telefoon 040 - 84 28 716  
info@excellentmediagroep.nl

**MANAGEMENT**  
Margret Wallaard  
telefoon 040-8428716  
info@schade-magazine.nl

**HOOFDREDACTIE**  
drs. Cindy van der Helm  
mobiel 06 51 49 08 48

**REDACTIE**  
Rosalie de Groot  
drs. Cindy van der Helm

**E-MAIL REDACTIE**  
redactie@schade-magazine.nl

**GASTSCHRIJVERS:**  
Mieke Dadema  
Barbara Enthoven  
Vylon Ooms  
Sébastien Wulms

**FOTOGRAFIE**  
Raphaël Drent

**DRUKKERIJ**  
EMG b.v.

**ABONNEMENTEN**  
6 x SCHADE magazine  
€ 48,50 inclusief BTW per jaar.  
Abonnementen kunnen per mail worden aangevraagd bij info@schade-magazine.nl.  
Jaarabonnementen kunnen op ieder gewenst tijdstip ingaan en worden automatisch verlengd per kalenderjaar. Opzegging schriftelijk of per mail, uiterlijk twee maanden voor het verstrijken van de abonnementsperiode.

ISSN 1875-4236.

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming van EMG b.v. of andere auteursrechtbehebbers.

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. EMG b.v. kan geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de juistheid en volledigheid van alle in deze uitgave opgenomen teksten en beelden.



volg ons ook op twitter en facebook:  
[www.twitter.com/schademagazine](https://www.twitter.com/schademagazine)  
[www.facebook.com/schademagazine](https://www.facebook.com/schademagazine)



De eigen deskundige voor gedupeerde!



Brandschade



Waterschade



Inbraak



Stormschade



Autoschade



Maritiem

Wij ontzorgen uw verzekerde tijdens het gehele proces.

HlPc Expertise | Havenzicht 74 | 1357 NR Almere | +31 (0)36 711 34 53

[www.hlpc.nl/schade](http://www.hlpc.nl/schade)

**PS PROJECTS SUPPORT CALAMITEITEN**  
[www.pscalamiteiten.nl](http://www.pscalamiteiten.nl)

Droogtechniek | Lekdetectie | Schrob, veeg en zuigmachines | Bouwschoonmaak | Specialistische reiniging

24/7 **088 - 873 00 00**

**RIXAX VERHUUR**  
UW PROJECT, ONZE ZORGE

**PS**  
UW SCHADE, ONZE ZORGE

Alles onder één dak

## PARTIJGOEDEREN met brand- of waterschade?

## Geen probleem, wij lossen het voor u op!

Al meer dan 70 jaar specialiseert Timco Trading zich in het opkopen en verkopen van partijgoederen. Door onze interesse in vrijwel alle producten op het gebied van food en non food weten reeds vele relaties Timco te vinden.

Maak kennis met een gepassioneerd bedrijf.  
Maak kennis met een innovatieve handelspartner.  
Maak kennis met Timco Trading.

## Dé Meerwaarde bij schades en faillissementen!

- ✓ Beste prijs
- ✓ Ontzorging door financiële zekerheid
- ✓ Binnen 24 uur gehele logistieke afhandeling



Schademelding



Inschrijving



Gunning



Start logistieke proces



Missie voltooid



Timco Trading B.V.  
Petunialaan 4  
5582 HA Aalst-Waalre  
Nederland

t. +31(0)40-2213433  
m. +31(0)6-53404947  
e. [info@timcotrading.nl](mailto:info@timcotrading.nl)  
i. <https://timcotrading.nl>



expertise | bouwkundige opnamen | voor verzekerde



Voor een compleet overzicht van vacatures: [www.schade-magazine.nl/vacatures](http://www.schade-magazine.nl/vacatures)

The AREPA logo is displayed in a bold, orange, sans-serif font.

# RESTORING CONFIDENCE IN YOUR EQUIPMENT



AREPA Nederland is een toonaangevende technische service-organisatie, onderdeel van de AREPA Groep met meerdere vestigingen in Europa. De diensten van AREPA Nederland zijn ondergebracht in drie divisies, elk met een eigen expertise:

- **AREPA Reconditionering** staat voor de beredding en reconditionering van techniek na calamiteiten. Ook voert AREPA preventieve reiningswerkzaamheden uit in het kader van onderhoud.
- **AREPA Inspexx** verzorgt inspecties en keuringen van elektrotechnische installaties, machines en apparatuur.
- **AREPA Argus** biedt opleidingen en advieswerkzaamheden aan op het gebied van elektrische veiligheid.

Meer informatie?  
Kijk op [www.arepa.nl](http://www.arepa.nl)

Amersfoort | Hilvarenbeek | Rotterdam | Ruinen | T +31 (0)33 453 50 30