

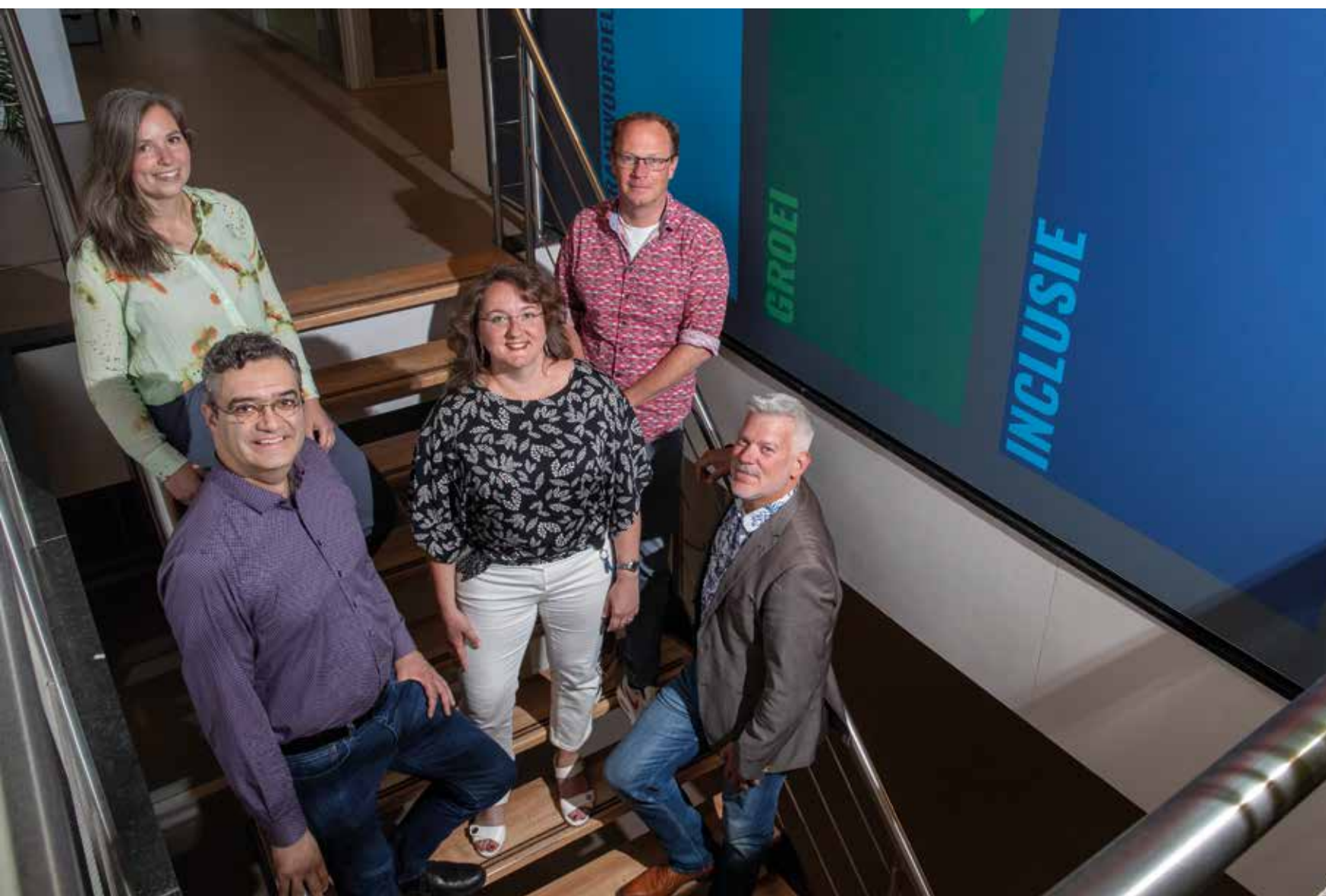
SCHADE

Onafhankelijk vakblad voor schadeprofessionals

MAGAZINE

JAARGANG 18 | 4 | 2024

OP EN TOP MARKTMEESTERSCHAP



VERZEKEREN

Parametrische verzekeringen: snelle en gegarandeerde uitkering

RISKMANAGEMENT

50 jaar FERMA

SOFTWARE

Verzekeringssoftware en klimaatdoelstellingen



Allianz, uw partner voor BV Nederland

Check onze sectorproposities en daag ons uit voor de beste offerte!

Expertise en sectorgerichte oplossingen

Allianz is in Nederland een grote speler in het verzekeren van grote en complexe risico's via de beurs. Met onze sectorkennis en expertise kunnen wij u als adviseur in de provinciale markt uitstekend ondersteunen.

Die kennis en kunde is nu voor u beschikbaar in de vorm van onze sectorproposities met verzekeringsoplossingen die naadloos aansluiten op de specifieke behoefte van uw klant.

Heeft u een klant in de **bouw**, de **detailhandel**, de **groothandel** of de **zakelijke dienstverlening** in de boeken? En bent u op zoek naar een alternatief? Bijvoorbeeld voor zijn aansprakelijkheidsverzekering, zijn brandverzekering, transportverzekering of verzekeringen voor zijn wagenpark? Ga dan eens voor een second opinion naar Allianz en daag ons uit voor een totaalofferte!

Zie voor meer informatie:
www.allianz.nl/sectorproposities
 Of neem contact op met uw accountmanager.

V O O R W O O R D



Cindy van der Helm, hoofdredacteur

VAKANTIETIJD KOMKOMMERTIJD?

Vakantietijd komkommertijd? Dat zou je wel denken. Alleen al het noodweer van gisteravond heeft echter al veel experts en hulpdiensten in beweging gekregen. En mij ook. Het water kwam in Groningen met bakken naar beneden. Vanuit de woonkamer had ik een mooi zicht op de waterval die spontaan op de kade was ontstaan. Schitterend om te zien hoe het water kolkend de gracht instroomde.

Pas op dat moment bedacht ik me dat de dakramen zomaar nog steeds open konden staan. En ja hoor. Weliswaar op de ventilatietoestand, maar de opening was voldoende om halverwege de kamer – die echt niet klein is – al kletsnat te zijn door het regenwater dat met kracht naar binnen werd geblazen. Ook de net gebouwde walk-in closet werd niet gespaard. Gelukkig was het noodweer van korte duur. Wat doeken erbij om mezelf, vloeren en wanden te drogen, deurpanelen uit de sponningen getild om ze beter te laten drogen, en voor mij was het daarmee afgedaan. Hopelijk viel het voor stadsgenoten ook mee, hoewel de vele sirenes het ergste deden vermoeden.

Over lopende schadezaken die ik vanuit de markt hoor, mag ik uiteraard nog niets schrijven. Helaas. Maar gelukkig komt mij in de privéferen ook van alles ter ore: vrienden die bij een ongeval met een elektrische fiets, e-step of fatbike betrokken zijn. Vrienden van wie eenzijdig – en abusievelijk – door de verzekeraar de verzekering is opgezegd. Dat zijn zaken waar ik soms wél over kan schrijven. Bekijk de rubriek 'gevalletje schade' maar eens. Is het je trouwens opgevallen dat we tegenwoordig de rubriek 'advocaat aan het woord' hebben, waarin ook interessante onderwerpen worden besproken? Gaaf dat de advocaat uit de Netflixserie 'The man with 1000 kids' hier zijn medewerking aan wilde verlenen.

Heb jij ook een interessante casus die je met de markt wil delen? Bel me! Mijn gegevens staan in het colofon.



2



6



26



36

IN DIT NUMMER

- 2** Sedgwick Medas: op en top marktmeesterschap
- 6** "Beter een goed plan vandaag, dan een perfect plan morgen"
- 10** Allianz Nederland: gericht adviseren met sectorkennis
- 12** Kamer Langlopende Letselschadezaken
- 16** Parametrische verzekeringen bij specialty broker Kröller Boom
- 20** Advocaat aan het woord: kort geding tegen 'the man with 1000 kids'
- 22** Training Inter-Focus
- 24** Gevalletje schade
- 26** Verzekeringssoftware en klimaatdoelstellingen: een data-gedreven toekomst
- 28** 50 jaar FERMA
- 31** Schadeboulevard
- 32** Cobra1998
- 36** Jonge professionals: Sofie van der Wel
- 40** SAR: 'beweging ontstaat door regelgeving'
- 42** Herzieni versie Keurmerk Veilig Ondernemen
- 44** NIVRE: nieuwe wetgeving CSRD vraagt ook van expertisebureaus een behoorlijke tijdsinvestering
- 47** In memoriam
- 47** Schadetransfers

Investering in werving en opleiding van medisch adviseurs van Sedgwick Medas loont

OP EN TOP MARKTMEESTERSCHAP

De 'gouden standaard'. Zo wordt het werk van Sedgwick Medas in de markt bestempeld. Die gouden standaard heeft volgens Derek-ian Blok, Manager Medisch Advies binnen Sedgwick Medas, alles te maken met de hoge kwaliteit die door de afdeling wordt geleverd, ongeacht de omstandigheden. Vol passie en trots, met de hem kenmerkende positieve instelling, vertelt hij over het marktmeesterschap van deze medische divisie binnen Sedgwick.



De medisch adviseurs van Sedgwick Medas die in loondienst zijn vormen het fundament waarop de freelance adviseurs kunnen opereren. Op de foto een deel van de medisch adviseurs van Sedgwick Medas, te weten (v.l.n.r.) Ursula Rolf, Shidan de Vries, Rutger van Ree en Hendrina Heuvel. Rechtsonder staat Manager Medisch Advies binnen Sedgwick Medas Derek-ian Blok.

“Regelmatig laten klanten weten dat zij uitermate tevreden zijn over de kwaliteit en werkwijze van Sedgwick Medas. Omdat de afdeling het zo goed doet, kregen wij van bestaande opdrachtgevers steeds meer dossiers”, legt Derek-ian uit. “Wij hebben eind 2022 dan ook besloten om in 2023 fors te investeren in het werven en opleiden van medisch adviseurs, waarbij geen concessies zijn gedaan op de kwaliteit van het inwerken. Hierin zijn we zeer succesvol gebleken. Waar de kwaliteit en werkwijze overeind bleven, bleef ook het werkaanbod gelijk. Om de gewenste kwaliteit te kunnen garanderen, verplichten wij iedere nieuwe collega de Sedgwick Medas-werkwijze te hanteren. Dit vergt echter intensieve begeleiding. Omdat er geen externe opleidingen bestaan, werd niet alleen de begeleiding, maar ook de opleiding door eigen medisch adviseurs verzorgd. Dat dit alles een dempend effect op de bestaande capaciteit had, moge duidelijk zijn. Gelukkig heeft deze investering zijn vruchten afgeworpen en zitten we nu weer lekker in de capaciteit, die aanzienlijk is uitgebreid. Bovendien halen we weer met gemak onze SLA's. Niet minder belangrijk: al die tijd is de medisch inhoudelijke kwaliteit van onze adviezen meer dan overeind gebleven.”

STAPJE VOOR STAPJE GROEIEN

“Wij willen met beleid groeien en op een verantwoorde manier nieuwe klanten binnenhalen of extra dossiers aannemen. De kracht van de divisie ligt namelijk niet alleen in de kwaliteit, maar ook in het persoonlijke contact met klanten en het vermogen om maatwerk en een uitstekende ervaring te bieden. Het spreekt voor zich dat wij dit graag zo willen houden!”

INTERN OPLEIDINGSTRAJECT

Het in 2021 door Sedgwick overgenomen Medas bestaat inmiddels ruim 35 jaar en heeft in al die jaren een waanzinnige naam opgebouwd, gestoeld op een gedegen, enigszins behoudende aanpak wat heeft geleid tot zeer hoge kwaliteit. Het bedrijf legt de lat hoog en investeert al vanaf de start veel in opleidingen, omdat iedere medisch adviseur aan de Sedgwick Medas-standaard moet voldoen. Zo krijgt iedere adviseur ongeacht zijn of haar medische achtergrond een interne opleiding en wordt de gemiddelde medisch adviseur een jaar lang ingewerkt. Pas na dat jaar mogen adviseurs zelfstandig werken, hoewel er uiteraard altijd sprake is van veelvuldig intercollegiaal en laagdrempelig overleg. Zo wordt de kwaliteit geborgd.

De opleidingen worden verzorgd door niemand minder dan voormalig eigenaren Elsbeth Mattern en Carlien Hutchison. Beiden zijn van origine huisarts, werken mee en denken mee over de kwaliteit. Daarnaast zijn zij, samen met onder anderen medisch adviseur Hendrina Heuvel, betrokken bij het inwerken van nieuwe collega medisch adviseurs.

Het opleidingstraject start met de interne opleiding voor ongevallen en letselschade, die door Carlien, Elsbeth en Hendrina wordt gegeven. Na die eerste opleiding wordt er blijvend in medisch adviseurs geïnvesteerd, onder andere door vijf keer per jaar een onderwijsavond te organiseren over een interessant en relevant thema. Daar worden onder anderen medisch experts, advocaten of belangenbehartigers als

spreker voor uitgenodigd. Alle artsen doen daarnaast vijf keer per jaar aan intercollegiale toetsing volgens de interviemethode, waarbij een aantal adviseurs een voor anderen leerzaam dossier voorbereidt dat met elkaar besproken wordt.

KWALITEITSBORGING MIDDELS AUDITS EN STEEKPROEVEN

“Om de kwaliteit nog meer te borgen wordt iedere medisch adviseur eens per jaar geaudit waarbij er onder andere steekproeven op de dossiers plaatsvinden om te checken of de artsen nog wel volgens onze standaard werken. Bijzonder om te zien is dat de medisch adviseurs dit waarderen. Zij zien dit niet als een bedreiging, maar voelen zich overduidelijk gestimuleerd om nóg beter werk te leveren. Wellicht komt dat voort uit het feit dat er 'blame free' wordt gewerkt. Ik, als manager, hoef het niet eens te horen als een adviseur door de andere medisch adviseurs wordt aangesproken op zijn advisering. Wij hechten dan ook veel waarde aan een veilige werkomgeving. Een omgeving waar medewerkers zich vrij voelen om zich uit te spreken, waar ze – uiteraard tot op zekere hoogte en zeker niet repetitief – fouten mogen maken en waar ze gewaardeerd worden om wat ze doen. Ik denk wel dat we erin geslaagd zijn om zo'n omgeving te creëren en vast te houden.

Leuk om te zien dat adviseurs elkaar heel actief om hulp vragen! En ze zijn stuk voor stuk meer dan bereid om anderen verder te helpen. Alleen al aan die kwetsbare opstelling naar elkaar toe zie je dat ze zich veilig voelen.”

IEDERE MEDISCH ADVISEUR MOET AAN DE SEDGWICK MEDAS-STANDAARD VOLDOEN

Die veilige omgeving is er altijd al geweest, maar wordt nog meer gevoed door Derek-ian die aan het roer staat als manager Medisch Advies en verantwoordelijk is voor de medisch adviseurs en de kwaliteit van de medische advisering en acceptatie. Zijn evenknie Rob Kranenburg is operationeel manager van Sedgwick Medas. Samen vormen zij een complementair duo en hechten ze zeer aan een duidelijke scheiding van verantwoordelijkheden: de operationele versus de medisch inhoudelijke.

Derek-ian: “Van onze medisch adviseurs verwachten wij twee zaken: zorgvuldigheid en zich kwetsbaar kunnen opstellen. Uiteraard kunnen artsen al heel veel. Toch verlangen wij van ze dat ze bij ons van voor af

aan beginnen. Dat zij zich laten inwerken, zich laten auditen en dat zij openstaan voor feedback. Daar is helaas niet iedere arts toe in staat. Met de artsen uit dit team zit dat daarentegen wel goed." Dat het is gelukt om een hecht team te bouwen en een veilige cultuur te creëren blijkt wel uit het feit dat de sfeer onderling open en vriendelijk is. En dat feedback gezien wordt als een cadeautje.

VEILIGE OMGEVING

Hoe Derek-ian het, samen met het team, voor elkaar heeft gekregen om zo'n veilige omgeving te creëren? Hij is ten eerste zelf ook arts waardoor artsen hem als hun gelijke zien, heeft in het verleden al veel met artsen gewerkt op het gebied van gedrags- en cultuurverandering en heeft daar ook een relevante opleiding voor gevolgd.

Daarnaast heeft hij een aantal persoonlijke kenmerken ontwikkeld omdat hij zich van jongs af aan – ook als jeugdarts in Amsterdam – in werkelijk alle lagen van de bevolking heeft begeven, waardoor hij zich gemakkelijk kan aanpassen aan anderen en inleven in anderen. En hij is bovendien compleet statusongevoelig.

Met die drie ingrediënten heeft hij in de loop der jaren geleerd hoe je teams moet bouwen en managen. "Hoe mooi is het als je met anderen kan praten over je passie en je drijfveren. Het leukst vind ik namelijk teams smeden. Individuen laten groeien door feedback te geven en op een leuke, verbindende manier het gesprek aan te gaan en uit te dagen. Waarom? Omdat iedereen feedback verdient. Zonder feedback blijft iemand tegen dezelfde problemen aanlopen. Artsen krijgen normaliter geen kritiek, maar ook zij maken fouten. Ik bel ze gerust op en begin vanuit verwondering vragen te stellen. En als ze al een advies moeten aanpassen, dan krijg ik achteraf te horen hoe fijn ze het vinden dat ik ze erop heb gewezen. Zo gaf medisch adviseur Rutger van Ree aan dat hij in de acht jaar dat hij als kinderarts werkzaam was in een ziekenhuis zelden feedback heeft gekregen op zijn functioneren. Dat hij iedere dokter een leidinggevende gunt die ook complimenten geeft. Echt, ik heb de leukste baan ter wereld."

APARTE TEAMS

Om de medewerkers van Sedgwick Medas als eenheid te laten werken en onderling goede verstandhoudingen te bewerkstelligen worden collega's ook door managers Rob en Derek-ian gestimuleerd om zoveel mogelijk naar kantoor te komen. De divisie kent meerdere teams, waarbij er een duidelijke scheiding is tussen enerzijds het team van Ongevallen & Letsel dat in Bussum is gehuisvest en anderzijds het team Arbeidsongeschiktheid acceptatie en claims (AOV) en het team Overlijdensrisicoverzekeringen (ORV), die beide vanuit de vestiging in Amstelveen werkzaam zijn. Is bij de claims van Ongevallen & Letsel en AOV het medisch advies het eindproduct, bij de acceptatieafdeling van AOV en ORV is de acceptatie het hoofdproduct. De rol van de medisch adviseur is hier anders dan bij claims. Bij deze afdelingen worden de acceptatieaanvragen namelijk grotendeels afgehandeld door een schaalbaar team van (junior en senior) acceptanten en administratieve verantwoordelijken, waarbij het advies van een medisch adviseur minder vaak noodzakelijk is. Het hele proces vindt wel plaats in taakde-

legatie, wat inhoudt dat de medisch adviseur altijd verantwoordelijk blijft. Hieraan doet Sedgwick Medas geen concessies.

Het team Medas is gespecialiseerd in het verzorgen van het gehele medische traject in zaken rond medische claims – van informatie-verzorging en dossierbeheer tot medisch advies – en treedt op voor de aansprakelijkgestelde partij in geval van letselschade, medische aansprakelijkheid, beroepsziekten, tandheelkundige schade, en ongevallen-, arbeidsongeschiktheids-, levens-, uitvaart-, reis- en annuleringsverzekeringen. Opdrachtgevers zijn dan ook voornamelijk verzekeringsmaatschappijen, expertisebureaus, claimshandlers en advocatenkantoren.

“WIJ HECHTEN VEEL WAARDE AAN EEN VEILIGE WERKOMGEVING”

Sedgwick kent daarnaast het gescheiden bedrijf MAG wat staat voor Medisch Advies Groep. MAG werkt aan de zijde van benadeelden voor belangenbehartigers en rechtsbijstandsbureaus.

En daarnaast is er een onderdeel binnen Sedgwick dat onder de naam Xamen1 werkt. Xamen1 kan, als er behoefte is aan één medisch adviseur of één medisch advies, dit leveren voor zowel de verzekeraar als de belangenbehartiger. Er is ook een optie om één medisch advies te leveren dat geschreven is door zowel een medisch adviseur van MAG als door een medisch adviseur van de kant van de aansprakelijkgestelde partij.

TOTALE ONAFHANKELIJKHEID

"Sedgwick Medas is weliswaar vanaf 2021 een divisie van Sedgwick, maar functioneert als een onafhankelijk opererende eenheid binnen Sedgwick. Sterker nog, aan alle kanten wordt die positie bewaakt, want net zoals de artsen voor slechts een van de teams werken, zo zijn de systemen ook strikt gescheiden. De MAG-afdeling zit ook nog eens in een geheel afgescheiden, apart deel van het gebouw en de database is ook compleet gescheiden van de andere databases. Het zijn in feite drie databases waar een 'chinese wall' tussen zit. Zoals de medisch adviseurs nooit voor zowel verzekeren als verzekeraars mogen werken, zo werken de secretaresses ook nooit voor beide kanten."

HET TEAM

In totaal zijn er 58 medisch adviseurs aan het werk die ontzorgd worden door een professioneel secretariaat dat alle administratieve en procesmatige zaken voor ze wegneemt. De teller van het complete team staat

inmiddels op 130. "Het secretariaat heeft een verantwoordelijke taak. Het bereidt de dossiers voor, scant de documenten in, zorgt ervoor dat de juiste documenten in de dossiers zitten, dat de sjablonen zo goed mogelijk ingevuld zijn en dat het advies uiteindelijk in de juiste vorm via een beveiligde verbinding verzonden wordt. Zo hebben de artsen er het minste werk aan en kunnen zij zich focussen op datgene waar zij goed in zijn. Een heel fijne samenwerking!"

Naast het secretariaat, de twee managers, teamleiders, de medisch adviseurs en de gebruikelijke stafafdelingen bestaat het team uit een sourcing manager en een afdeling business support en kwaliteitsbewaking. Laatstgenoemde afdeling denkt na over de risico's, houdt zich bezig met het inrichten van systemen en procesverbetering, iets wat belangrijk is met het oog op de ISO- en NEN-certificering. Als medisch adviesbureau nemen wij compliance en privacy namelijk heel serieus. ISO zegt iets over de wijze waarop wij onze processen hebben geregeld met name ten aanzien van privacy en beveiliging en het bedienen van klanten. Dankzij die certificeringen weten opdrachtgevers dat we aan hoge eisen voldoen. Voor grote verzekeraars is het bovendien een grote pre, want het scheelt ze veel controlewerk.

IEDEREEN VERDIENT FEEDBACK

De sourcing manager heeft tot taak freelance medisch adviseurs te faciliteren en te zorgen dat ze het steeds uitstekend naar de zin hebben bij Sedgwick. Wij hebben namelijk niet meer artsen in loondienst dan we nodig hebben. Zij vormen het fundament waarop de andere adviseurs kunnen opereren. Zij leiden bijvoorbeeld ook de discussies bij besprekingen die gaan over zaken als interne richtlijnen of manieren van advisering. Freelancers nemen ook actief deel aan die discussies. Naast onze eigen mensen maken we dus ook gebruik van een flexibele schil, bestaande uit grotendeels door ons opgeleide zzp'ers, omdat we het in tijden van topdrukke of vakantie anders nooit zouden red- den. En die freelancers volgen, net als de eigen medisch adviseurs, het opleidingstraject en zij zijn ook gebonden aan onze standaarden. Zij worden, net als onze eigen medisch adviseurs, ondersteund door het secretariaat, zodat ook zij zich alleen maar op het medisch advies hoeven te richten. We prijzen ons dan ook gelukkig met het team Medisch Adviseurs, ongeacht de manier waarop ze aan ons verbonden zijn."



Derek-ian Blok

En zo maakt Sedgwick met kwaliteit op niveau, een gedegen programma, een goed team en een prettige werksfeer beloftes waar. Richting opdrachtgevers en richting het eigen team. Caring counts. <

Op 19 september organiseert Sedgwick Medas een meeting waarbij ze de relaties waarmee wordt samengewerkt inhoudelijk willen prikkelen en klanten de gelegenheid krijgen om de medewerkers van Sedgwick Medas in levenden lijve te ontmoeten. Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met Sedgwick Medas.

Risk-, insurance- & compliance adviseur Lea Lelijveld van Cingelshouck:

“BETER EEN GOED PLAN VANDAAG, DAN EEN PERFECT PLAN MORGEN”

Met jarenlange ervaring in de verzekeringsbranche heeft Lea Lelijveld van Cingelshouck een indrukwekkend cv opgebouwd. Sinds een aantal jaren is ze als zelfstandig risk-, insurance- & compliance adviseur aan het werk, maar inmiddels heeft ze ook een fulltime baan bij NN Re waar ze zich richt op de implementatie van de groepsverzekeringen in de herverzekeringsorganisatie. Daarnaast is ze ook nog actief in allerlei besturen. Hoe is ze in deze branche terechtgekomen, en wat houdt haar werk precies in? Lea geeft ons een inkijkje in haar leven.



Lea Lelijveld van Cingelshouck is werkzaam bij NN Re waar zij zich bezighoudt met de implementatie van de groepsverzekeringen in de herverzekeringsorganisatie.

Het vak risk- & insurance manager is nog relatief jong. Eind jaren 80 deed iemand de (traditionele) verzekeringen van het eigen bedrijf er ‘gewoon’ bij. Om onder andere schades te beperken en premies te verlagen, diende men meer en meer inzicht te krijgen in zowel interne als externe bedrijfsrisico’s. Risico-inventarisaties, analyses en mitigatieprocessen spelen hierbij een belangrijke rol. Zo ontstond langzamerhand het beroep van de risk- & insurance manager. Door de voortdurende ontwikkeling van nieuwe technologieën en veranderende wet- en regelgeving, heeft het proces van risicobeheer zich ook verder ontwikkeld en is er inmiddels binnen het beroep een tweedeling ontstaan. Er is steeds meer behoefte aan gespecialiseerde risk managers. Denk aan de specialisaties cyber, IT of finance. Dit is met name bij grote bedrijven het geval. Lea benadrukt de vier T’s bij risicomangement: Tolerate (accepteren), Terminate (beëindigen), Treat (beperken) en Transfer (transfereren) van risico’s. “Wanneer je alle mogelijke maatregelen hebt genomen om het risico te minimaliseren, maar er toch nog een restrisico blijft bestaan, dan kan je deze overdragen, bijvoorbeeld door middel van verzekeringen. Dit is waar de insurance manager in beeld komt.” Er komt veel kijken bij deze rol, zoals het vaststellen van welke verzekeringen je wilt inkopen, tegen welke condities, hoogte van limieten en premies. Ook het aanleveren van door de verzekeraar gevraagde underwriting informatie die je intern bij diverse afdelingen of entiteiten moet ophalen behoort tot het takenpakket. Als verzekeringsmanager ben je een belangrijke spijfiguur en heb je contact met taxateurs, verzekeraars, makelaars, experts en risico-inspecteurs, maar ook met alle interne disciplines. Terwijl de risicomanager zich meer op detailniveau richt op alle mogelijke risico’s, koopt de verzekeringsmanager verzekeringen in, behandelt claims en streeft naar een stabiele portefeuille.

START IN DE VERZEKERINGSWERELD

“In de richting van mijn studie Levensmiddelentechnologie heb ik uiteindelijk niet veel gedaan”, vertelt Lea. “Echter, hier is wel de basis gelegd voor onderzoek, processen en kwaliteit. Bij een andere werkgever zat ik ook aan de compliance kant en in combinatie met mijn baan bij een lokale tussenpersoon, begon ik in 2009 via mijn toenmalige buurman als captive manager op de verzekeringsafdeling van Heineken. Een grote multinational met vele medewerkers en vestigingen over de gehele wereld. Daar krijg je als captive manager c.q. insurance manager te maken met alle facetten van het vak. Ik heb er een geweldige leerschool gehad.” Over de vraag wie haar grote voorbeeld is, hoeft Lea geen seconde na te denken. “Dat is Eric Bloem. Hij heeft mij alles geleerd wat er te leren viel.”

In 2018 waagde Lea de sprong naar het zelfstandig ondernemerschap en begon als risk-, insurance- & compliance adviseur. Wat zijn de skills die zij daarvoor door de jaren heen heeft opgebouwd? “In mijn vak moet je het hele speelveld kunnen overzien. Je bent als het ware een spin in het web tussen alle betrokken partijen, waaronder makelaars, verzekeraars, experts, taxateurs, risico-inspecteurs, maar ook de eigen interne organisatie: MB, MT, HR, legal en finance. Je hebt met al die mensen niet alleen contact, maar je moet ook met ze mee kunnen denken. Zeker ook in het geval van claims. Deze verschillen per lijn in om-

vang en complexiteit. Hoe complexer, hoe interessanter. Maar ook bij een letselschade bijvoorbeeld, kijk je niet alleen naar de verzekeringsaspecten, maar is aandacht voor de gedupeerde zeker niet te onderschatten. Wat ik hier altijd heel belangrijk vind, is TLC: tender, love, and care. Als je dat als bedrijf direct goed weet toe te passen, dan voelt een medewerker zich gehoord en gesteund. Je kunt een letselschadebehandelaar aanbieden die op zijn beurt de benodigde professionals kan invliegen, waaronder bijvoorbeeld een herstelcoach. Zo kan je collega sneller genezen en jij kan de schade sneller afwikkelen in plaats dat het escaleert, er advocaten aan te pas moeten komen en er een verstoorde arbeidsrelatie ontstaat.

Als adviseur zie ik mijzelf voornamelijk als een service provider. Ik streef ernaar om iedereen die bij mij komt, te voorzien van het juiste advies en ik vind het fijn om te zien dat mensen tevreden mijn ‘toko’ verlaten. Wat ik het meest interessant vind aan mijn werk, is de diversiteit ervan. Het is heerlijk om met zoveel verschillende mensen en facetten te maken te hebben en het is mooi om anderen van dienst te mogen zijn.”

FIJN OM TE ZIEN DAT MENSEN TEVREDEN MIJN ‘TOKO’ VERLATEN

NATIONALE NEDERLANDEN

Inmiddels is Lea alweer 2,5 jaar aan het werk bij NN Group N.V. en onlangs ‘verhangen’ naar NN Re. “Ik ben daar eigenlijk per toeval terechtgekomen. Ik zat destijds samen met Ralph Mulder in het NARIM-bestuur. Ralph switchte naar NN en had dringend behoefte aan een collega. Toen dit ter sprake kwam was ik nog werkzaam voor Tata Steel, maar die opdracht liep op zijn eind. Mijn aanvankelijke functie bij NN was het reorganiseren, herstructureren en centraliseren van de verzekeringsportefeuille van NN. Dat is goed gelukt. Momenteel zijn we bezig met de next step en dat is de implementatie van de groepsverzekeringen in onze herverzekeringsorganisatie. Hoewel ik niet kan voorspellen wat de toekomst brengt, kijk ik uit naar de vruchten die we hier de komende jaren van gaan plukken.”

ECIROA

Ook naast haar drukke baan is Lea een bezige bij. Zo is ze actief geweest in het bestuur van ECIROA: de European Captive Insurance and Reinsurance Owners’ Association. Lea legt uit wat dat inhoudt. “Solvency II is wet- en regelgeving voor alle (her)verzekeraars en werd uiteindelijk in 2016 van kracht. Voor de implementatie en toezicht is EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) het uitvoeringsorgaan. Zij consulteert echter alleen formele entiteiten. Omdat captives – eigen verzekeringsbedrijven van (grote) organisaties – in geen enkel orgaan vertegenwoordigd waren, heeft men met een aantal captive-owners in 2008 ECIROA opgericht. Een captive heeft meestal maar één klant – het eigen moederbedrijf – en men vond en vindt nog steeds dat de rap-



Kom werken bij Sedgwick!




PROJECTS SUPPORT CALAMITEITEN
www.pscalamiteiten.nl

Droogtechniek Lekdetectie Schrob, veeg en zuigmachines Bouwschoonmaak Specialistische reiniging

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

RIXAX VERHUUR
NIEUW! 12 maanden huurprijs

PS
PROJECTS SUPPORT
UW PROJECT, ONZE ZORGI!

PS
PROJECTS SUPPORT
UW SCHADE, ONZE ZORGI!

PS
PROJECTS SUPPORT
UW PROJECT, ONZE ZORGI!

Alles onder één dak

portageverplichtingen buitenproportioneel zijn. ECIROA is naast een lobby-organen voor de captive-owners in Europa ook een netwerkorganisatie. Eens in de twee jaar organiseren zij het European Captive Forum in Luxemburg. Ik heb in totaal drie jaar in het ECIROA-bestuur gezeten."

NARIM EN FERMA

Ook bij NARIM is Lea altijd actief bestuurslid geweest. In maart heeft zij na 7,5 jaar haar bestuursfunctie neergelegd, omdat zij zelf de implementatie van de groepsverzekeringen bij NN Re op zich wil nemen, wat veel tijd in beslag zal nemen. Naast het NARIM-bestuur is Lea ook actief bij FERMA. Lea: "Op het moment dat je NARIM-lid wordt, ben je ook automatisch lid van FERMA, wat de overkoepelende Europese federatie is voor 23 nationale riskmanagement associaties. Tijdens mijn bestuurstermijn richtte FERMA een Captive Committee op, waar stuurgroepen leden voor gevraagd werden. Vanuit NARIM ben ik afgevaardigd in die stuurgroep. Daarnaast heb ik dit jaar zitting in de programma-commissie van het FERMA Forum dat van 20 tot en met 22 oktober in Madrid plaatsvindt."

OP HET MOMENT DAT JE NARIM-LID WORDT, BEN JE OOK AUTOMATISCH LID VAN FERMA

RIMAP, RISK MANAGEMENT PROFESSIONAL CERTIFICATION

Naast haar activiteiten binnen FERMA is Lea ook de eerste Nederlandse geweest die de RIMAP-opleiding heeft afgerond. "RIMAP is een uniek certificeringsprogramma dat ontwikkeld is door en voor de risk & insurance managers van FERMA. Het creëert een level playing field en biedt een onafhankelijke bevestiging van de professionele competenties en ervaring van een risicomanager. Om als NARIM deze certificering verder in Nederland uit te kunnen rollen en promoten, heb ik de cursus gevolgd en samen met Coby-Wilma van Essen van JMS Advies de inhoud beoordeeld. Uiteindelijk heb ik ook de herziene vervolgworkshop afgerond, waardoor ik nu de kwalificatie Advanced RIMAP Certified mag voeren.

Inmiddels zijn er vanuit NARIM 12 gecertificeerde riskmanagers die de cursus met succes hebben afgerond. Dat is op zich al heel mooi, maar we streven er natuurlijk naar om meer mensen zover te krijgen. Aanvankelijk was de opleiding ook alleen voor risk- en insurancemanagers die lid zijn van FERMA, maar inmiddels is RIMAP ook toegankelijk voor 'buitenstaanders.' "Wat is nu de meerwaarde van deze opleiding? "Meestal wordt bij een vacature naar een Wft-diploma gevraagd, wat

eigenlijk totaal niet passend is voor de werkzaamheden van een risk- of insurance manager. Het RIMAP-certificaat sluit veel beter op het beroep aan."

Na het afronden van RIMAP heeft ze ook nog deelgenomen aan het FERMA/Lloyd's Professional Development Programme. "FERMA heeft in samenwerking met Lloyd's een programma ontwikkeld waarbij twee afgevaardigden per land, op voordracht van de nationale associatie, om de twee jaar kunnen deelnemen. Voor de training bezocht ik drie keer twee dagen de fysieke beurs in Londen. Het programma was ontzettend leerzaam, echt een unieke en waardevolle ervaring, die ik iedereen kan aanraden."

NIET NAAR DE LETTER, MAAR NAAR DE GEEST HANDELEN

Lea vertelt verder over de uitdagingen binnen haar vak, en de aspecten waar ze energie uit haalt. "Ik vind het heerlijk om vakinhoudelijk bezig te zijn. We hebben een prachtig vak en juist de diversiteit vind ik geweldig. De ene dag sta je op naaldhakken op een beurs, de andere dag op veiligheidsschoenen bij een schade of aan het MT de D&O-dekking toe te lichten. Het is een uitdaging om een zo optimaal en efficiënt mogelijke verzekeringsportefeuille samen te stellen voor de organisatie, maar ik wil ook graag voor de belangen van medewerkers opkomen en voor beiden het maximale uit een schade proberen te halen. Zo werd ik ooit gebeld door een oud-collega, een meneer van 83. Hij wilde samen met zijn vrouw van hun laatste WAO-centjes een kostbare cruise rond de wereld maken. Ze vertrokken met de bus vanuit Nederland, maar eenmaal in Engeland aangekomen raakte de bus betrokken bij een ongeluk. Zijn vrouw belandde daarop in het ziekenhuis en kreeg het advies een MRI te laten maken. Dit wilde het echtpaar graag bij hun eigen arts in Nederland laten doen, dus besloten ze de reis af te blazen en naar huis te gaan. Daar deden ze een beroep op hun annuleringsverzekering, maar die vlieger ging niet op, omdat zij uit zichzelf hadden besloten om naar huis te gaan. Het heeft mij driekwart jaar gekost, maar uiteindelijk is het mij gelukt om voor hen het geld terug te krijgen. De situatie voelde zo onrechtvaardig dat ik me daar hard voor heb gemaakt."

NIET WACHTEN TOT MORGEN

"Je moet niet altijd alleen maar naar de letter van de wet, maar ook zeker naar de geest ervan handelen", besluit Lea. "Dat is wat ik in al die jaren wel heb ondervonden. En wat ik ook geleerd heb? Dat is dat je niet moet blijven wachten op die ene perfecte of geniale ingeving, maar gewoon moet starten, want anders gebeurt er niets. Mijn levensmotto luidt dan ook: 'Beter een goed plan vandaag, dan een perfect plan morgen.' <

RIMAP IS INMIDDELS OOK TOEGANKELIJK VOOR 'BUITENSTAANDERS'

McLarens Nederland | Schade-expertise...

... vanuit het hart en het verstand.

... vanuit passie en betrokkenheid.

... persoonlijke benadering staat centraal.



Quality is at the heart of everything we do

McLarens Nederland heeft kantoren in Utrecht, Rotterdam, Schiphol-Oost, Zwolle en Eindhoven. Wereldwijd zijn wij in meer dan 40 landen actief.

Tel: 030-280 20 12 - infoNL@mcclarens.com - https://www.mclarens.com

Allianz Nederland: partner voor complexe risico's

GERICHTER ADVISEREN MET SECTORKENNIS

Allianz Nederland heeft onlangs een aantal sectorproposities gelanceerd. Mart Vreven, Commercieel Directeur van Allianz Nederland, legt uit hoe Allianz tot deze sectorproposities voor adviseurs in de provinciale markt is gekomen.



Mart Vreven, Commercieel Directeur van Allianz Nederland: "Met deze sectorproposities bieden we adviseurs kennis en kansen om hun portefeuille uit te bouwen, hun concurrentiepositie te versterken en hun klanten beter en langer aan zich binden."

"De sector en de bedrijfsactiviteiten bepalen voor 90% het risicoprofiel en de mogelijke schaderisico's van een bedrijf. Daarom is naast goed inzicht in de bedrijfsactiviteiten diepgaande en actuele sectorkennis cruciaal voor de best passende verzekeringsoplossing", aldus Mart Vreven: "We merken dat adviseurs behoefte hebben aan bruikbare sectorkennis in combinatie met sectorspecifieke verzekeringsoplossingen. Vandaar dat wij sectorproposities hebben ontwikkeld die inspelen op die behoefte met een direct toepasbare 'toolkit'

per sector die de adviseur kan gebruiken in zijn advisering en markt-bewerking."

KANSEN CREËREN VOOR ADVISEURS

Mart is al acht jaar actief in diverse commerciële rollen bij Allianz. Zijn drijfveer is om samen met zijn team het verschil te kunnen maken voor de partners waarmee Allianz zakendoet, of dat nu adviseurs zijn of de eindklanten. "We zijn veel in gesprek met de markt om blijvend dat verschil te kunnen maken. Een van de signalen die we kregen was dat adviseurs steeds vaker te maken krijgen met complexe risico's, waarvoor soms diepgaande sectorkennis noodzakelijk is."

Als grote speler op de co-assurantiemarkt heeft Allianz die sectorexpertise en ruime ervaring met complexe risico's in huis. "We zagen dus een behoefte in de markt die we kunnen invullen. Daarom hebben we de aanwezige kennis in onze organisatie vertaald naar sectorproposities. We combineren onze solide verzekeringsoplossingen met aantrekkelijke voorwaarden én gerichte sectorinformatie om deze sectorspecifiek of als maatwerkoplossing in te richten. Onze proposities stellen adviseurs in staat om hun adviesrol verder te verdiepen en verzekeringsoplossingen te bieden die naadloos aansluiten op de specifieke situatie en behoefte van de klant. In veel gevallen staat Allianz daarbij open voor 100% tekening voor grotere risico's die nu vaak aan de onderkant van de beurs worden gesloten." Mart legt uit dat Allianz hiermee adviseurs kansen wil bieden om hun portefeuille uit te bouwen, hun concurrentiepositie te versterken en hun klanten beter en langer aan zich binden. "We willen een partner voor adviseurs zijn, die hun veeleisende werk eenvoudiger maakt. Kortom, een partner waarmee je gemakkelijk én goed zakendoet. Waarmee je samen bouwt aan groei", aldus Mart.

CONCREET EN DIRECT TOEPASBAAR

Mart vertelt welke sectoren Allianz al heeft uitgewerkt: "De sectorproposities voor de Groothandel, Detailhandel, Bouw en Zakelijke Dienstverlening zijn al enige tijd beschikbaar. In de komende periode lanceert Allianz nog de sectorpropositie Industrie en die van Transport & Logistiek."



Allianz organiseerde in vier regio's een aantal drukbezochte en zeer goed gewaardeerde kennissessies voor adviseurs.

Een 'toolkit' per sectorpropositie klinkt mooi, maar wat betekent dat nu concreet? "Per sector krijgt de adviseur inzicht in het DNA van de sector, de belangrijkste risico's, preventietips en de meest aanbevolen schadeverzekeringen. Ook zijn er handige sectorgerichte aandachtspunten uitgewerkt. We geven daarnaast de belangrijkste onderscheidende kenmerken aan van de Allianz' oplossingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de dekking van onze CAR-verzekering voor de bouwsector: bepaalde veel voorkomende bouwwerkzaamheden, zoals heien, zijn gewoon zonder meldingsplicht gedekt.

KENNIS EN KANSEN VOOR ADVISEURS OM PORTEFEUILLE UIT TE BOUWEN EN CONCURRENTIEPOSITIE TE VERSTERKEN

We reiken daarnaast actuele ontwikkelingen in de sector aan die direct impact hebben op het risicoprofiel van een bedrijf. Denk bij een groot-handel bijvoorbeeld aan zonnepanelen op het bedrijfspand, en bij de bouwsector aan de nieuwe Wet kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb). Bij deze ontwikkelingen geven we zeer praktische gesprekstips en aandachtspunten voor de verzekeringsadviseur aan. Daarmee willen we de adviseurs ondersteunen om regelmatig met hun klanten in gesprek te gaan over deze actuele, relevante ontwikkelingen, zodat het risicoprofiel, het risicomangement en de schadeverzekeringen

up-to-date blijven. De 'toolkit' is dus zeer compleet en praktisch. Het biedt adviseurs handvatten voor toegevoegde waarde richting bestaande én nieuwe klanten."

POSITIEF ONTVANGEN

De sectorproposities worden goed ontvangen, merkt Mart. "We zien dat adviseurs met de toolkits werken, onze specialisten vaker benaderen om te sparren en dat er meer aanvragen binnenkomen. Onze portefeuille in deze sectoren zien we duidelijk groeien. De kennissessies die we onlangs in vier regio's organiseerden voor adviseurs in de provinciale markt, hebben daar zeker ook aan bijgedragen. In deze interactieve sessies gingen onze acceptatie- en schadespecialisten in op diverse 'hot topics' in de sectoren Groothandel, Bouw en Zakelijke Dienstverlening. Denk hierbij aan veelvoorkomende veranderingen bij groothandels, zoals de toename van het kredietrisico en transportrisico's. Bij Zakelijke Dienstverlening werden onder meer tips voor de inventarisatie van beroepsaansprakelijkheid gedeeld en bij Bouw werd een casus van een complexe gecombineerde CAR-AVB-aanvraag behandeld. De sessies werden drukbezocht en zeer goed gewaardeerd." Mart reikt erop dat deze positieve flow doorzet. "We zien dat adviseurs ons steeds beter weten te vinden en ons uitdagen met complexe risico's. Die uitdaging gaan we graag aan. We weten dan in veel gevallen het verschil ook echt te maken met de meest passende en de meest aantrekkelijke oplossing. Hét bewijs dat we dé partner zijn voor adviseurs in de provinciale markt voor sectorspecifieke, moeilijke risico's. Dus kom maar op!" <

Allianz heeft de sectorproposities per sector uitgewerkt in handige webpagina's, brochures en blogs. Deze zijn te raadplegen via de website van Allianz: www.allianz.nl/sectorproposities.

Snelle, deskundige en laagdrempelige behandeling van letselschadezaken

KAMER LANGLOPENDE LETSELSCHADEZAKEN

De personenschademarkt is aangewezen op zelfregulering. Daarom is jaren geleden een onafhankelijke en overkoepelende organisatie opgericht waar de partijen die bij de behandeling van letselschadezaken betrokken zijn samen overleg voeren over zaken die er voor hun branche toe doen: De Letselschade Raad (DLR). Samen streven die partijen naar verbetering van het schaderegelingsproces bij letselschade. En er is al veel bereikt. Zo heeft De Letselschade Raad onder andere het Nationaal Keurmerk Letselschade in het leven geroepen en drie jaar geleden de Kamer voor Langlopende Letselschadezaken (Kamer LLZ). Benieuwd zijnde naar de status van de Kamer LLZ planden we een interview in.



Directeur van De Letselschade Raad, Remco Heeremans.

Aan tafel nemen plaats de directeur van DLR, Remco Heeremans, en hoogleraar privaatrecht Erasmus Universiteit Rotterdam en tevens voorzitter van de Kamer LLZ, Siewert Lindenbergh. Op de vraag hoe de

Kamer LLZ tot stand is gekomen trapt Remco af: "Enkele jaren geleden ontstond de nodige maatschappelijke onrust over langdurende letselschadezaken. Mensen die al in slechte conditie waren geraakt door een aanrijding, een ander ongeluk, of een medische misser, moesten een jarenlang slepende procedure doormaken voor een schadevergoeding. Zowel in de pers als in de Tweede Kamer werden kritische discussies gevoerd waarna de Minister voor Rechtsbescherming De Letselschade Raad vroeg dit te (laten) onderzoeken. Dit onderzoek naar de kenmerken van langlopende letselschadezaken is belegd bij de Universiteit Utrecht, waaruit een aantal aanbevelingen volgde. Daarop heeft De Letselschade Raad de Kamer voor Langlopende Letselschadezaken ingesteld, want wij vinden het in het belang van slachtoffers om letselschades eerlijker en sneller af te handelen.

In het ideale stelsel zijn er natuurlijk helemaal geen langlopende letselschades meer, tenzij het slachtoffer zelf te kennen geeft dat de schade nog niet moet worden afgewikkeld. Het uiteindelijke doel blijft dan ook dat door structuurverbeteringen langlopende letselschades überhaupt niet meer zullen voorkomen. Maar totdat blijkt dat hieraan geen behoefte meer is, krijgt deze tijdelijke oplossing vooralsnog een vaste basis binnen de structuur van DLR. Let wel, de Kamer LLZ is een orgaan van De Letselschade Raad, maar functioneert volstrekt onafhankelijk bij de totstandkoming van uitspraken, zonder last en ruggespraak. De financiering zal per aangedragen zaak worden afgehandeld waarbij de kosten voor rekening van de aansprakelijke verzekeraar zijn en alle financiële afwikkelingen vanuit DLR worden georganiseerd."



Hoogleraar privaatrecht Erasmus Universiteit Rotterdam en tevens voorzitter van de Kamer LLZ, Siewert Lindenbergh.

SAMENSTELLING VAN DE KAMER

Bij de samenstelling van de Kamer heeft DLR een aantal deskundigen met jarenlange ervaring benaderd. Bij de keuze is tevens rekening gehouden met diversiteit ten aanzien van hun achtergrond: 'halende' en 'betalende' praktijk, academie. Dit heeft geleid tot aanstelling van drie leden: Siewert Lindenbergh, hoogleraar privaatrecht Erasmus Universiteit Rotterdam; Geertruid van Wassenaer, advocaat-partner en MfN mediator bij Van Wassenaer Wytema Letselschade Advocaten & Mediation; en Derk-Jan van der Kolk, advocaat-partner bij Van Traa Advocaten. Zij hebben ook plaatsvervaarders en alle leden beschikken over decennialange ervaring met slachtoffers, verzekeraars, letselschadedossiers en de rechtswetenschap. Het feit dat de Kamer LLZ uit gerenommeerde professionals bestaat, maakt dat de waardering vanuit verzekeraars en belangenbehartigers zeer hoog is.

Siewert: "Vanuit maatschappelijk perspectief betekent de instelling van de Kamer dat de druk op de rechterlijke macht wat wordt verlicht, omdat er een nieuwe vorm van geschilbeslechting is ontstaan, die tussen rechter en mediator inzet. Maar het belangrijkste is dat de instelling van de Kamer voor slachtoffers een kwalitatief hoogwaardige, informele en snelle procedure biedt die leidt tot een definitief einde van het geschil. Dat horen we ook terug op de zittingen. Sommige slachtoffers zeggen dat ze zich voor het eerst écht gehoord voelen. En onze uitspraak betekent dat zij daarna 'door kunnen met hun leven'. En daar doen wij het voor.

Het succes van de Kamer LLZ is afhankelijk van de bereidheid van partijen om het geschil ter definitieve beslissing aan de Kamer voor te leggen. Die bereidheid is niet vanzelfsprekend aanwezig bij partijen tussen wie een langlopend geschil bestaat. Vooral in het begin, tijdens de pilotfase van de Kamer LLZ, merkten we de nodige aarzeling. De stap om een casus bij ons neer te leggen is soms moeilijk te zetten, zeker voor partijen die al jaren gewend zijn om het niet met elkaar eens te zijn. Inmiddels heeft de Kamer LLZ een vaste plaats verworven als geschilbeslechtingsroute en komt er een gestage stroom zaken binnen. Feit is dat beide partijen, verzekeraar en slachtoffer, het moeten willen, want de uitspraak is voor partijen bindend en er staat geen hoger beroep tegen open. De mogelijkheid om een beslissing van de Kamer door de rechter te laten vernietigen is bovendien zeer beperkt. Daarom is het cruciaal dat beide partijen vooraf uitdrukkelijk instemmen met beoordeling door de Kamer.

IN HET IDEALE STELSEL ZIJN ER NATUURLIJK HELEMAAL GEEN LANGLOPENDE LETSELSCHADES MEER

We hoorden in het begin bij verzekeraars ook wel eens aarzeling, omdat zij bang waren dat zij van de Kamer 'op hun donder' zouden krijgen vanwege de lange duur van het geschil. Ik zie in onze zittingen ook wel terug dat partijen proberen elkaar daar de schuld van te geven, maar dat laten wij rusten. Er zijn in alle zaken wel oorzaken aan te wijzen voor de lange duur en meestal liggen die aan beide zijden, maar het gaat ons er alleen nog om de zaak tot een fair einde te brengen."

LANGLOPENDE ZAKEN

Sommige ingediende zaken liepen al meer dan 20 jaar. Is het bekend waarom die letselschadezaken zo lang duurden? Siewert: "Veel van de zaken gaan over letsel met moeilijk objectieveerbare gevolgen, zoals hoofdpijn, psychische klachten of whiplashklachten. Medisch deskundigen kunnen vaak niet goed vaststellen welk deel van de klachten veroorzaakt is door het ongeval en wat daarvan precies de gevolgen zijn. Vaak zijn er al veel externe rapportages gemaakt, waarover de meningen verschillen.

Partijen nemen soms stevige standpunten in. Dat kan terecht zijn, maar het helpt niet altijd om dichterbij elkaar te komen. De communicatie wordt vaak onoverzichtelijk en verloopt vooral via e-mail. Dat stapelt zich op en kost bovendien veel tijd. Na een paar jaar treedt er door personeelsverloop vaak aan één of aan beide zijden een andere belangenbehartiger aan, die geen zicht heeft op de oorspronkelijke kwestie. Na een paar jaar zegt het slachtoffer dan: ik heb nog steeds beperkin-

We conserve

Conservatie en Restauratie
Schilderkunst
Papier en boek
Sculpturen
Calamiteiten, Research, Conditierapporten, Art Academy

EVENT KUNST IN DE VUURLINIE

Bescherm Uw Erfgoed: Thematische Dag over Kunstverzekering en Calamiteitenbeheer

WeConserve nodigt u uit voor een unieke themadag gewijd aan de uitdagingen en oplossingen rondom het beschermen en verzekeren van kunstwerken tegen calamiteiten zoals brand. Deze dag biedt een diepgaand inzicht in risicobeheer, preventieve maatregelen, en herstelstrategieën na onverwachte incidenten.

Voor meer informatie



Mis deze kans niet om uw kennis te verdiepen en uw netwerk uit te breiden in een omgeving die gewijd is aan de bescherming van kunst tegen calamiteiten.

EEN KWALITATIEF HOOG- WAARDIGE, INFORMELE EN SNELLE PROCEDURE

gen. De verzekeraar wil dat vaak wel erkennen, maar dan volgen er weer onderhandelingen over het schadebedrag, waarbij de bedragen steeds meer uiteen gaan lopen. Dus laten ze de zaak nog maar een keer uitzoeken.

Uiteindelijk gaat het slachtoffer onder de zaak zelf lijden en ontwikkelt het nóg meer klachten. Zo kom je soms op een heel hoge vordering uit, die de verzekeraar niet kan herleiden tot de rapportages van de deskundigen.”

PROCEDURE

Op de vraag hoe de procedure verloopt en hoe de Kamer LLZ tot een oordeel komt, antwoordt Siewert: “Partijen die zich bij de Kamer LLZ aanmelden kunnen om een deelbeslissing of een eindbeslissing vragen, of een advies over hoe de afwikkeling van hun zaak kan worden versneld. Maar in de praktijk kiest iedereen voor een vaststelling van de slotuitkering waarop het slachtoffer recht heeft.

Wij lezen ter voorbereiding het hele dossier. Wat ligt al vast tussen partijen en waarover bestaan nog onzekerheden? Vervolgens maken we, ieder voor zich, een eerste inschatting van de schadevergoeding en bepalen we welke vragen we aan partijen hebben. Mij valt op dat we met die eerste inschatting van de vergoeding meestal heel dicht bij elkaar zitten.

Afhankelijk van het aantal zaken houden we gemiddeld eens per maand zittingen. De zitting is heel informeel. Het slachtoffer krijgt eerst het woord. De partijen lichten hun zaak toe en beantwoorden vragen. Vaak passen we ons oordeel dan nog aan. Wij oordelen ‘naar billijkheid’, zoals dat heet. Dat betekent dat we aan de hand van het dossier, het geldende recht, de zitting én onze eigen ervaring, rekening houdend met alle omstandigheden en onzekerheden, een passend slotbedrag formuleren.

Maar het mooie is dat we soms tijdens de zitting partijen zelf tot klaarheid zien komen. Dan zien ze, na al die jaren, pas goed wat het echte probleem is. Het komt zelfs voor dat partijen op de zitting alsnog tot overeenstemming komen.”

VORMEN VAN GESCHILBESLECHTING OP EEN RIJ

Partijen hebben nu drie keuzes als zij er niet zelf uitkomen: een rechtszaak beginnen, een mediation starten of naar de Kamer LLZ. Vraag is of er ruimte is voor deze nieuwe vorm van geschilbeslechting, naast de gang naar de rechter of mediation. “Een overeenkomst is dat zowel de mediator, de rechter als de leden van de Kamer LLZ onafhankelijk en onpartijdig zijn”, legt Siewert uit. “Ook krijgen partijen in alle drie de opties de ruimte om hun verhaal te doen. In een mediation zal dit

onderdeel het meest uitgebreid aan bod komen, nu de oplossingen doorgaans door partijen zelf worden bedacht en gekozen, in plaats van door de rechter of de Kamer LLZ. Herstel van de (werk)relatie kan in mediations een belangrijk element zijn. Een mediation duurt dan ook meestal minimaal een dag, terwijl een zitting bij de rechter of de Kamer LLZ hooguit enkele uren in beslag zal nemen.

Een ander verschil zit in de mogelijke uitkomst: waar partijen in een mediation vrij zijn om buiten de vaste juridische kaders een oplossing te verzinnen, zal daar in de rechtspraak en de Kamer LLZ geen of minder ruimte voor zijn. De rechtspraak is daarbij het meest gebonden aan specifieke (proces)rechtelijke kaders. De Kamer LLZ oordeelt als goede mensen naar billijkheid, waarbij rekening wordt gehouden met de omstandigheden van de zaak in het licht van de relevante juridische leerstukken. Voordelen van de Kamer LLZ boven de rechtspraak zijn de ruime ervaring van de leden van de Kamer met letselschades, de korte termijn waarbinnen de Kamer oordeelt (zittingen worden op korte termijn gepland en de uitspraak volgt binnen enkele weken) en het definitieve karakter: de Kamer oordeelt over alle aspecten van de zaak en hoger beroep is niet mogelijk.”

DE ZAAK TOT EEN FAIR EINDE BRENGEN

SNEL, DESKUNDIG EN LAAGDREMPELIG

In de loop der jaren is gebleken dat niet alleen slachtoffers, maar ook verzekeraars een duidelijk belang hebben bij het definitief beëindigen van langlopende letselschadezaken en daarmee belang bij het voorleggen van zaken aan de Kamer LLZ. “In de Kamer LLZ denken wij een voortvarend antwoord te hebben gevonden op de roep vanuit politiek, media en maatschappij om langlopende letselschadezaken versneld op te lossen”, besluit Remco. “De Kamer LLZ kan laagdrempelige en snelle geschiloplossing bieden en wij zijn van mening dat de Kamer LLZ een waardevolle aanvulling is op de bestaande manieren van conflictoplossing. Enerzijds omdat in de Kamer LLZ veel ervaring verenigd is, anderzijds omdat de Kamer binnen korte tijd tot een definitieve beslissing komt. Althans, dat is wat wij van slachtoffers horen als belangrijkste motief om hun zaak aan de Kamer LLZ voor te leggen. Hoe mooi zou het zijn als de Kamer LLZ zichzelf binnen afzienbare tijd kon opheffen? Want dat betekent dat er geen langlopende letselzaken meer zijn.” <

Snelle en gegarandeerde uitkering

PARAMETRISCHE VERZEKERINGEN BIJ SPECIALTY BROKER KRÖLLER BOOM

Niek Post is nu tien jaar werkzaam bij Kröller Boom, een specialty broker voor complexe risico's. Naast alle traditionele verzekeringsoplossingen biedt de broker ook bijzondere vormen van verzekeren aan, waaronder M&A-verzekeringen zoals W&I-verzekeringen, en parametrische verzekeringen. Een relatief onbekend onderwerp waar Niek wel meer over wil vertellen.



Niek Post

Maar eerst iets over Niek Post zelf. Niek geeft aan een van de weinigen te zijn die destijds bewust voor het verzekeringsvak gekozen heeft. "Mijn vader zat ook in het vak en door hem ben ik met het virus aangestoken. Ik startte mijn carrière bij een verzekeringsmakelaar in Amsterdam, waar ik als junior meteen het diepe in werd gegooid. Daardoor heb ik het verzekeringsvak heel goed geleerd, waarna ik als brandsluiter naar ING ben gegaan. Toch wilde ik meer dan alleen brandverzekeringen, en ik kreeg een traineeship aangeboden. Vervolgens werd ik accountmanager op een internationale afdeling met complexe risico's. Daarnaast deed ik ook jarenlang de verzekeringen voor de ING-groep zelf."

Uiteindelijk was Niek 19 jaar lang werkzaam voor ING, waar hij verantwoordelijk was voor de grootzakelijke verzekeringsklanten. Na deze 19 jaar lonkten er nieuwe mogelijkheden binnen verzekeringsmakelaarsland en hij maakte de overstap naar Aon als Strategisch Accountmanager Global Accounts. "Grappig, want ook daar was ik weer verantwoordelijk voor ING-groep als klant", vertelt Niek. "Na een aantal jaren ben ik van Aon naar Willis gegaan, waar ik CEO was voor de Nederlandse tak. Daar heb ik vier jaar gezeten. Uiteindelijk ben ik terechtgekomen bij Kröller Boom. Dat was vanuit de corporate omgeving nog best een grote en gekke stap, want er kwam ook een stuk ondernemerschap bij kijken en dat was nieuw voor mij. Kröller Boom zat toen in een transitiefase, waarin ik commercieel verantwoordelijk werd voor het schadebedrijf. Kröller Boom wilde verder uitbreiden en meer internationale klanten aantrekken om het bedrijf naar een volgend level te brengen. Dat is overigens goed gelukt."

BROKER VOOR COMPLEXE RISICO'S

Sinds vier jaar is Kröller Boom als partner verbonden aan Söderberg & Partners, van oorsprong een grote Zweedse risico adviseur. "Een bedrijf

met in totaal meer dan 5.000 mensen, en in Nederland een familie van zo'n 1.500 man", vertelt Niek. "Toen Söderberg bij ons aanklopte hebben we na goed wikken en wegen ja gezegd, omdat wij zelf ook verder wilden groeien en versterken. Wij konden ons goed vinden in de filosofie van Söderberg die het ondernemerschap bij de partners zelf laat, en daarnaast de partners helpt om financieel verder te groeien en nieuwe markten te ontdekken. Binnen de Söderberg-familie is Kröller Boom aangewezen als speciality broker voor complexe en grote risico's. Zo richten wij ons op specifieke doelgroepen, waaronder private equity en hun portfoliobedrijven, en focussen wij ons op sectoren als de voedingsmiddelenindustrie en ICT. Aanvullend biedt Kröller Boom ook bijzondere vormen van verzekeren aan. Denk daarbij aan M&A-verzekeringen, zoals W&I-verzekeringen en parametrische verzekeringen."

BIJZONDERE TAK VAN SPORT

Op die laatste categorie gaan wij nog even door. Parametrisch verzekeren is namelijk een bijzondere tak van sport. Een parametrische verzekering is niet per se een vervanging van een 'klassieke' verzekering, het is meer een toevoeging op wat een normale verzekeringsstructuur kan dekken. Waar het verschil in zit, is de uitkering. Bij een parametrische verzekering worden van tevoren afspraken gemaakt over bepaalde parameters. Zodra die parameters worden getriggerd wordt er, anders dan bij een klassieke verzekering, direct uitgekeerd. Die triggers zijn altijd aan het weer gerelateerd. Een parametrische verzekering kijkt naar objectieve, meetbare parameters, zoals windsnelheden, neerslag-niveaus, aardbevingsintensiteit of andere duidelijk gedefinieerde criteria. Met het oog op de gevolgen van klimaatverandering worden de weersomstandigheden steeds onzekerder, waardoor het fijn kan zijn om in geval van financieel verlies ten gevolge van deze klimaatveranderingen ergens op terug te kunnen vallen.

GROEIENDE POPULARITEIT IN EUROPA

Hoe is Kröller Boom in deze niche van de markt terechtgekomen? Niek vertelt: "Zo'n vier jaar geleden zijn we met specialistische verzekeraars in dit segment in contact gekomen. Zij introduceerden het parametrisch verzekeren bij ons, wat wij direct een hele interessante vorm van verzekeren vonden. Parametrische verzekeringen zijn heel gebruikelijk in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk en het wordt ook in de rest van Europa steeds populairder als gevolg van technologische vooruitgang en veranderende risicolandschappen.

Wij zagen al snel in dat er zeker een behoefte aan is, en zijn het onderwerp verder gaan bestuderen: hoe werkt het en voor welke scenario's is het in te zetten? Wij kwamen uit bij situaties als overstromingsrisico's, andere water gerelateerde risico's, verhoogde temperaturen, natuurgeweld en seizoenswisselingen. Zo kan de scheepvaart last hebben van te hoge of lage waterstanden, waardoor men niet kan uitvaren en derhalve inkomsten misloopt. Of neem bijvoorbeeld een ijsfabriek of een bierleverancier. Als er sprake is van een hele slechte zomer, wordt er minder ijs gegeten of bier gedronken, waardoor de inkomsten fors dalen, het teveel geproduceerde vernietigd moet worden en de geprognosticeerde marges achterblijven of erger nog, wegvallen. Ver-

der zijn er ook Nederlandse bedrijven die investeringen doen in het buitenland, waar ze met bepaalde weersomstandigheden te maken kunnen krijgen. In de Verenigde Staten is er bijvoorbeeld een steeds sterker verhoogd risico op natuurgeweld. Met zo'n parametrische verzekering kan men dus een extra dekking toevoegen aan de gebruikelijke operationele verzekeringen."

MEN KAN EEN EXTRA DEKKING TOEVOEGEN AAN DE GEBRUIKELIJKE OPERATIONELE VERZEKERINGEN

VASTE UITKERING OP BASIS VAN AFSPRAKEN

Goed, het klinkt allemaal heel leuk, zo'n parametrische verzekering. Maar hoe zit dat praktisch nou precies in elkaar? Niek legt het uit. "Bij het afsluiten van een parametrische verzekering worden van tevoren afspraken gemaakt over bepaalde parameters. Stel je voor dat het gaat om het verbouwen van tarwe. Bij zware regenval verslechtert de oogst van de tarwe, waardoor de inkomsten dalen. Voor het vaststellen van de parameters gaat men kijken naar de gebieden waar de tarwe wordt verbouwd en gaat men uit van de gemiddelde hoeveelheid regen die valt in dat specifieke gebied. Het gaat hierbij altijd om objectief meetbare data. Stel dat de oogst van de tarwe achteruit gaat wanneer er minstens 20% meer regen valt dan gemiddeld. Dan gaat men met een parametrische verzekeraar de trigger afspreken: wanneer de hoeveelheid neerslag x is, vermindert mijn opbrengst met x%, en wil ik een uitkering uit een parametrische verzekering. Ook spreekt men het bedrag van tevoren af. Binnen dat bedrag zijn dan ook weer verschillende niveaus af te spreken: stel die 20% wordt gehaald, dan heeft verzekerde recht op een kwart van het afgesproken bedrag. Maar misschien gaat het wel naar de 40%, dan heeft verzekerde recht op de helft. Men maakt dus van tevoren afspraken over een schaal die objectief meetbaar is. Als die trigger gehaald wordt, volgt een uitkering conform de afgesproken schaal."

SNELLE UITKERING

Het indekken van je business voor tegenvallende resultaten is dus het belangrijkste doel van een parametrische verzekering. Een van de grootste voordelen van deze manier van verzekeren is de snelle uitkering. Via een traditionele verzekering moet doorgaans eerst de schade worden vastgesteld, wat een lang proces kan zijn. Ook kan een Nederlands bedrijf een vestiging in het buitenland hebben, wat in een risicogebied ligt voor natuurrampen. Op het moment dat er schade ontstaat, moet in geval van een traditionele verzekering vaak eerst de hele schadeafwikkeling plaatsvinden in dat betreffende land. Dit kan problematisch zijn wanneer de schade dusdanig is, dat er ook geen inkomsten meer zijn. In het geval van een parametrische verzekering

Reeds 30 jaar



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

BIESBOER Expertise B.V.

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

Omdat 'stille getuigen' niet liegen

Sine Acceptione Personarum

De eigen deskundige voor gedupeerde!



Waterschade



Brandschade



Stormschade



Inbraak

Heeft u schade?
HLPC staat u bij van A tot Z. Uw eigen deskundige.

Havenzicht 74 | 1357 NR Almere | +31 (0)36 711 34 53 | info@hlpc.nl

www.hlpc.nl/schade

VERZEKERDEN WETEN OP VOORHAND HOEVEEL ZIJ ZULLEN ONTVANGEN

hoeft dus slechts een trigger gehaald te zijn, om direct uit te keren. Zo is er toch een directe cashflow, die weer gebruikt kan worden om te investeren. "Natuurlijk moet men altijd kijken naar de kosten", vervolgt Niek. "Een parametrische verzekering is duurder dan een traditionele verzekering, omdat er andere spelregels gelden. Maar het is echt een reddingsmiddel om snel weer door te kunnen gaan in geval van schade. Wat ook meespeelt is dat er niet wordt gekeken naar de daadwerkelijke schade. Het bedrag dat men van tevoren afsprekt met de parametrische verzekeraar, moet wel ergens op gebaseerd zijn. Men moet goed kijken welk bedrag er nodig is om een bepaald scenario te realiseren; men moet een soort expected loss scenario vooraf hebben opgesteld. Dit bedrag moet men van tevoren ook heel goed berekenen, want er kan achteraf niet meer aan getornd worden. Net als die triggers, die moeten ook echt van tevoren vaststaan."

ZORGVULDIGE AFSTEMMING VAN TRIGGERS

Die triggers moeten dus zorgvuldig afgestemd worden, om het maximale uit de verzekering te kunnen halen. Soms zijn de triggers voor de hand liggend, maar soms zijn ze ook lastiger vast te stellen. Niek: "Bij een overstroming is het duidelijk: uitkeren of niet. Parameters bij droogte en water zijn ook redelijk simpel. Maar bij temperatuur wordt het alweer lastiger. Wel kan men dan bijvoorbeeld vaststellen dat er wordt uitgekeerd bij een temperatuur hoger dan x. Het wordt ook steeds makkelijker om data te genereren, en de nauwkeurigheid van de data evolueert snel. Kunstmatige intelligentie kan hier tegenwoordig ook voor worden ingezet. De data wordt steeds beter meetbaar, waardoor de hele parametrische constructie beter kan worden toegepast. Binnen de markt stijgt daardoor de vraag, hoewel we soms ook wel merken dat onbekend onbemind maakt. Daarnaast willen bedrijven er wel over praten, maar kost het veel tijd en energie om van tevoren objectieve data aan te leveren. Het kan daarentegen soms ook heel snel gaan. Dergelijke zaken worden vaak afgestemd met een CFO, omdat CFO's een goede kijk hebben op dit soort vraagstukken. En het voordeel is dat de uitkering achteraf een heel stuk sneller gaat."

EEN PARAMETRISCHE VERZEKERING IS DUURDER DAN EEN TRADITIONELE VERZEKERING, OMDAT ER ANDERE SPELREGELS GELDEN

TOELEVERANCIERSVERZEKERING VERSUS PARAMETRISCH VERZEKEREN

Wat is dan het verschil met een 'eenvoudige' toeleveranciersverzekering? Niek legt uit: "Je kan het toeleveranciersrisico afdekken, maar dit is vaak beperkt. Vooral in risicogebieden wordt het vaak ingewikkeld, want het hele bedrijf moet erin meegenomen worden. Met een

parametrische verzekering kan men het volledige risico afdekken en koppelen aan weersomstandigheden. Men kijkt naar de omstandigheden die men wilt afdekken en koppelt daar de triggers aan als de temperatuur of waterstand, waardoor een toeleverancier niet meer kan leveren. Het is mogelijk dat een bedrijf hoge exposure heeft door bijvoorbeeld slechte preventieve maatregelen. Denk aan een gebouw dat niet storm-proof is, of geen brandwering heeft. Die maatregelen hoeven dan niet meer te gecheckt te worden, want die vallen onder de dekking. Men dekt puur de weersinvloeden, niet de brand die eventueel ontstaat."

Kröller Boom adviseert inmiddels alweer een paar jaar in parametrische verzekeringen. Wat fijn is aan een parametrische verzekering, is dat er geen grijze gebieden zijn, die je bij traditionele verzekeringen nog weleens tegenkomt door clausuleringen en interpretatieverschillen. Hier kan dat niet; als de trigger is geraakt, wordt er op basis van de afgesproken uitkeringstabel gegarandeerd binnen het afgesproken aantal dagen uitgekeerd, zodat gedupeerden direct verder kunnen met ondernemen."

SAMENVATTEND

Een parametrische verzekering is dus een andere manier van verzekeren, minder gebruikelijk dan een traditionele verzekering. Een parametrische verzekering kan echt een alternatief of aanvulling bieden voor klimaatgevoelige bedrijven of bedrijven met klimaatgevoelige toeleveranciers over de hele wereld. Het belangrijkste verschil met de traditionele verzekeringsvormen is dat een parametrische verzekering elk financieel nadeel dekt dat voortvloeit uit een specifiek vooraf bepaald weer-gerelateerd risico. Er is geen schadebeoordeling bij parametrische verzekeringen: zolang aan de afgesproken en vooraf gedefinieerde triggers wordt voldaan en de verzekerde hierdoor financieel verlies heeft geleden, heeft de verzekerde recht op uitbetaling. Dit versnelt het uitbetalingsproces en dit is het echte voordeel van een parametrische polis. Verzekerden weten op voorhand hoeveel zij zullen ontvangen direct na een gedekte gebeurtenis. Zij ontvangen de liquiditeit al binnen een paar weken. Hoe mooi wil je het hebben? <

Opleiding tot NIVRE Register Expert Personenschade



Om erkend te worden als NIVRE Register Expert Personenschade moet je aan een breed pakket kennis en vaardigheden voldoen. Een van de voorwaarden is het volgen van een goedgekeurde vaktechnische opleiding. Je kunt de erkende Opleiding branche personenschade volgen bij OSR juridische opleidingen.

De opleiding voldoet aan alle eisen die het NIVRE stelt aan de vaktechnische opleiding voor personenschade-experts. Een kwalitatief hoogwaardige, praktijk- en toepassingsgerichte opleiding met een goede mix van e-learnings en klassikale lesdagen.

Kijk op osr.nl voor meer informatie over de opleiding!

KORT GEDING TEGEN 'THE MAN WITH 1000 KIDS'



Op Netflix is momenteel de documentaire 'The man with 1000 kids' te zien. De serie over een spermadonor die minimaal 550 kinderen heeft verwekt laat zien wat verschillende moeders doormaakten bij hun zoektocht naar een donor, de ontdekking van de hoeveelheid kinderen en de poging om deze 'massadonor' te stoppen. Advocaat Mark de Hek van SAP Letselschade Advocaten vorderde een verbod op nieuwe donaties en vertelt hierover in de serie en in onderstaand artikel.

Mark de Hek is als advocaat verbonden aan SAP Letselschade Advocaten.

AANLEIDING

In 2017 blijkt dat een spermadonor minstens 102 kinderen heeft verwekt via minimaal elf klinieken in Nederland. Het is in strijd met de overeenkomst die aspirant-donoren bij klinieken moeten tekenen om ook te doneren bij andere klinieken. Later blijkt dat dezelfde man ook bij verschillende buitenlandse spermabanken heeft gedoneerd, en zich veelvuldig als privédonor heeft aangeboden op ontmoetingsplatforms, fora en social media. Aan wensouders vertelde deze 'massadonor' slechts enkele kinderen te hebben verwekt en niet meer dan 25 kinderen te willen verwekken, conform het maximum dat Nederlandse klinieken aanhouden. In 2023 erkent hij minimaal 550 kinderen te hebben verwekt.

Sinds 1992 geldt voor klinieken in Nederland een maximaal aantal van 25 kinderen per donor, gebaseerd op het risico op incest. In 2018 wordt dit door de beroepsgroepen van gynaecologen en embryologen omgezet in een maximum van 12 gezinnen per donor, met als ratio de psychosociale gevolgen voor donorkinderen: volgens de beroepsgroepen is het in het belang van het kind dat er een limiet wordt gesteld aan het aantal kinderen per donor, omdat een donorkind dat later op zoek gaat naar bloedverwanten met een groot aantal halfbroertjes en halfzusjes kan worden geconfronteerd.¹ Dit maximum is vorig jaar vastgelegd in

de Wet Donorgegevens Kunstmatige Bevruchting. Verschillende wetenschappelijke studies onder donorkinderen die veel halfbroers en -zussen hebben laten zien dat er sprake kan zijn van spanning, jaloezie, rivaliteit, frustratie, onmacht, verdriet, schuldgevoel, zorgen en onzekerheid.²

De handelswijze van de 'massadonor' leidde tot veel zorgen bij de ouders van de donorkinderen. Verschillende kinderen van de man bleken bij elkaar in de buurt te wonen of op school te zitten, waardoor de angst ontstond voor incest en inteelt. Ook waren de ouders bezorgd welke gevolgen het zou hebben voor hun kinderen, wanneer deze onderdeel zouden uitmaken van zo'n groot verwantschapsnetwerk. Nadat verschillende gesprekken met de man niets hadden opgeleverd, wilde één van de ouders dat via de rechter een verbod zou worden afgedwongen op nieuwe donaties.

VERBODSACTIES

Op grond van art. 3:296 BW kan de rechter een gebod of een verbod opleggen. Gebods- en verbodsacties worden regelmatig gevorderd in het Intellectueel Eigendomsrecht en het Mediarecht, maar kunnen ook worden opgelegd aan natuurlijke personen, zoals een civiel gebieds- of contactverbod.

De rechter heeft een grote vrijheid bij het opleggen van de ge- of verboden: volgens de wettekst is voldoende dat de ander verplicht is 'iets te geven, te doen of na te laten'. Deze verplichting kan onder meer voortvloeien uit een bijzondere zorgplicht, of uit (gezondheids)risico's. Zo is de eerste verplicht rookvrije werkplek in Nederland afgedwongen op grond van de zorgplicht van de werkgever ex art. 7:658 BW.³ Recenter werd de verplichting om maatregelen te nemen voor CO2-reductie aan de Staat opgelegd op grond van art. 2 en 8 EVRM⁴, en aan Shell op grond van de ongeschreven zorgvuldigheidnorm van art. 6:162 BW⁵. Bij al deze procedures speelde een belangrijke rol dat de aangesproken partij een bijzondere verantwoordelijkheid had en er veel wetenschappelijke onderbouwing was van de (gezondheids)risico's.

DE PROCEDURE

De maxima die klinieken voor het aantal kinderen hanteren, de wetenschappelijke onderbouwing van de risico's en de vrijheid die rechters zich permitteren bij het opleggen en formuleren van geboden en verboden, leidde tot de inschatting dat een verbod op nieuwe donaties een haalbare vordering zou zijn. Naleving van zo'n verbod kan worden gecontroleerd via DNA-databanken: veel donorkinderen schrijven zich in voor deze databanken, om te kijken of en waar ze biologische familie hebben. Zo kan in de toekomst worden achterhaald of de man zich aan het verbod heeft gehouden. Daarnaast werd gevorderd dat de man zich niet meer mocht aanbieden als donor en dat hij de klinieken waar hij reeds had gedoneerd moest aanschrijven met het verzoek het aanwezige semen te vernietigen.

De grondslag luidde dat het doorgaan met doneren was te kwalificeren als gevaarstelling en jegens de donorkinderen onrechtmatig was ex art. 6:162 BW. Daar kwam bij dat de donor tegen de klinieken en de (wens)ouders had gelogen over het aantal kinderen dat hij op dat moment had, en het aantal kinderen dat hij zou wensen te verwekken. Ook het verklaren in strijd met de waarheid over een dergelijk gevoel en belangrijk onderwerp, zou in strijd zijn met de zorgvuldigheidnorm ex art. 6:162 BW.

Om ervoor te zorgen dat de rechter niet slechts de belangen van één of enkele moeders zou meenemen in de beoordeling, is de procedure opgestart namens Stichting Donorkind. Deze stichting komt op voor de belangen van donorkinderen en hun ouders, en kon op grond van art. 3:305a BW in de procedure de belangen behartigen van alle gedupeerden, dus alle getroffen ouders en donorkinderen. In de aanloop naar de procedure schreven verschillende ouders, 49 in totaal, steunverklaringen, waarin ze aangaven ook te zijn gedupeerd door de handelswijze van de donor en de vordering te steunen.

Het verweer van de massadonor en zijn advocaat luidde in de kern dat zijn mensenrechten zouden worden geschonden bij toewijzing van het verbod. Hij wees op het recht op abortus en euthanasie, en gaf aan dat zijn recht op zelfbeschikking zou worden geschonden als hij niet zelf zou mogen bepalen aan wie hij zou doneren. Daarnaast wees hij erop dat de kans dat zijn donorkinderen elkaar zouden tegenkomen zeer klein was, en voerde hij aan dat hij goed contact zou hebben met zijn donorkinderen en geen (psychosociale) problemen zou ervaren.

Volgens het vonnis gaat het in de zaak om botsende grondrechten: zowel de donor als de donorkinderen en hun ouders hebben recht op eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer. Volgens de rechtbank wegen de belangen van de donorkinderen en hun ouders zwaarder. De rechtbank overweegt dat de donor de klinieken en ouders bewust verkeerd heeft geïnformeerd, zodat zij hem als donor zouden nemen. De ouders en hun kinderen worden nu geconfronteerd met een enorm groot verwantschapsnetwerk, waarvan het aannemelijk wordt geacht dat dit negatieve psychosociale gevolgen voor de kinderen heeft of kan hebben: dat het moeilijk is om een relatie te onderhouden met zoveel biologische halfbroertjes en -zusjes, dat zij te maken krijgen met identiteitsproblematiek en (de vrees voor) een verhoogde kans op incest en inteelt. Tegenover deze zwaarwegende belangen acht de rechtbank de inbreuk op het recht op eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van de donor beperkt. De vordering wordt dan ook toegewezen, op straffe van een dwangsom van € 100.000,-.

IMPACT RECHTSAAK

De rechtszaak heeft in binnen- en buitenland veel aandacht gekregen en leidde tot een unieke uitspraak: voor zover bekend heeft een dergelijke inperking van de rechten en de persoonlijke levenssfeer van een donor niet eerder plaatsgevonden. De zaak was ook bedoeld om een voorbeeld te stellen voor de verschillende massadonoren die wereldwijd actief zijn, en het vonnis kan worden gezien als een laatste waarschuwing richting hen.

Ook Nederlandse klinieken dienen de risico's van 'massadonatie' serieus te nemen; verschillende klinieken maken gebruik van internationale spermabanken die donoren wereldwijd inzetten, waardoor Nederlandse donorkinderen wereldwijd honderden halfbroers of -zussen kunnen hebben. De overwegingen van de rechtbank over de psychosociale gevolgen vanwege de moeilijkheden om een relatie te onderhouden met grote getallen halfbroers en -zussen, kan net zo goed worden toegepast op deze medische praktijken. Het is dan ook zeer de vraag of de betrokken Nederlandse artsen goede zorg bieden en handelen zoals het een redelijk handelend en redelijk bekwaam arts betaamt. <

¹ NVOG en KLEM, 'Landelijk standpunt spermadonatie', p. 12

² Zie voor een overzicht hoofdstuk 5 van de dagvaarding, te downloaden via het online register voor collectieve vorderingen, <https://www.rechtspraak.nl/Site>

CollectionDocuments/RBDHA-stichting-donorkind-gedaagde.pdf

³ Rechtbank Breda 25 april 2000 (PTT-post), ECLI:NL:RBBRE:2000:AA5611

⁴ Hoge Raad 20 december 2019 (Urgenda/Staat) HR:2019:2006

⁵ Rechtbank Den Haag 26 mei 2021 (Milieudefensie/Shell), ECLI:NL:RBDHA:2021:5337

TRAINING INTER-FOCUS

Als deelnemer aan de training Interculturele Communicatie & Culturele Sensitiviteit van Inter-Focus werd mij gevraagd in de pen te klimmen en op basis van persoonlijke evaluaties en signalen van verschillende deelnemers een soort persoonlijke review te schrijven. Dat doe ik graag.



De training voelde aan als een exotisch 'bad'. Dat kwam niet alleen door de twee aanwezige trainers, Leyla en Reint, maar ook hun meegebrachte inzichten van het hele Inter-Focus team met Nederlands-Bosnische, Marokkaanse, Surinaamse, Poolse en Turkse culturele achtergrond. Waarom heb ik deelgenomen?

Zelf werk ik voor een arbodienst met een breed dienstenaanbod. Ik zal geen commerciële reclame maken hier, maar onze dienst is van alle markten thuis. En dat wordt weerspiegeld in de opdrachtgevers en soort cliënten. Zoveel mensen, zoveel wensen.

Ik zie op mijn bureau steeds meer dossiers van cliënten met een niet-westerse achtergrond die gedeeltelijk arbeidsongeschikt zijn. Volgens het management moeten ze allemaal binnen vastgestelde kaders doeltreffend gereïntegreerd worden. Heel begrijpelijk hoor. Maar wil je doeltreffend 'scoren' in een reïntegratietraject met Amina, Ayşegül, Achmed of Agnieszka, dan heb je een interculturele expert in het veld nodig.

En niet in de laatste plaats moet gezegd worden dat ook de accreditatiepunten mijn leidinggevende een duwtje gaven om mijzelf in te kunnen schrijven voor deze training bij Inter-Focus.

WAT HEB IK GELEERD?

De training begon met het identificeren van vijf levensstijlen van Nederlanders met een migratieachtergrond. We leerden over religieus familiegerichte mensen, behoudende arbeidsgerichte individuen, statusgerichte carrièremakers, moderne statuszoekers en ambitieuze ontplooiers. Dit hielp om mijn horizon breder te zien dan mijn eigen vakantiebestemmingen. In Nederland heeft bijna een kwart van de bevolking een migratieachtergrond. Op papier mogen we geen onderscheid meer maken, maar onderhuidse culturele eigenschappen hebben daar geen boodschap aan.

BASISCOMPETENTIES

Interculturele sensitiviteit stond centraal in de training. We leerden hoe belangrijk het is om het referentiekader van de cliënt te begrijpen, een

vertrouwensrelatie op te bouwen, barrières in communicatie te overwinnen en het kweken van begrip. Deze competenties zijn cruciaal voor iedereen die in een diverse omgeving werkt: arbeidsdeskundigen, mediators, herstelcoaches en ook letselschade-experts.

ORGANISATORISCHE EN COMMUNICATIEVE COMPETENTIES

Bij communicatieve competenties lag de focus op culturele zelfkennis, flexibiliteit, veerkracht, ontvankelijkheid en kennis. We leerden hoe belangrijk het is om onze eigen communicatie te onderzoeken en ons aan te passen aan verschillende culturele contexten.

We gingen diep in op de organisatorische competenties die nodig zijn voor effectieve interculturele communicatie. Integriteit, resultaatgerichtheid en kwaliteitsgerichtheid werden als essentiële organisatorische vaardigheden benadrukt.

TAAKGERICHTE COMPETENTIES

Naast communicatie leerden we ook over taakgerichte competenties. Het was interessant om te horen hoe belangrijk daadkracht is – het vermogen om efficiënt en initiatiefrijk te zijn, snel beslissingen te nemen en flexibel te reageren. Dit zijn vaardigheden die in elke werkomgeving van pas komen, maar vooral in een interculturele context.

INTELLECTUELE COMPETENTIES

Denkkracht speelt ook een grote rol. Oordeelsvorming, omgevingsbewustzijn, analytisch vermogen en creatief vermogen zijn allemaal cruciaal om interculturele situaties effectief te kunnen beoordelen en aanpakken. Het was verfrissend om te zien hoe we werden aangemoedigd om creatief te denken en innovatieve oplossingen te vinden voor interculturele uitdagingen.

EMOTIONELE COMPETENTIES

Emotionele intelligentie kwam ook aan bod. We leerden over zelfbewustzijn, zelfregulering, motivatie, empathie en sociale vaardigheid. Het begrijpen en reguleren van emoties, zowel van onszelf als van anderen, is essentieel in interculturele interacties. Deze vaardigheden helpen ons om beter om te gaan met de complexiteit en gevoeligheden van diverse culturele achtergronden.

PRAKTIJKCASES

De praktijkcases die we bespraken, brachten de theorie tot leven. Neem Tahir, een tomatenplukker, die een betonbalk op zijn voet kreeg. Of de heer Sakini die op een woonerf werd aangereden. Bij deze laatste toonden röntgenfoto's in het ziekenhuis alleen een ietwat gekneusde voet en hand, verder niets. Pijn zette toch maandenlang door. De Jordaanse heer Sakini was de Nederlandse taal niet echt machtig en kon zichzelf niet goed uitdrukken. Ook het ziekenhuispersoneel begreep zijn 'gebarentaal' niet. Het hele traject kostte alle partijen veel tijd en dus geld. Beter zou zijn geweest als men in een vroegtijdig stadium een interculturele expert had ingezet.

DE TRAINING OVER INTERCULTURELE COMMUNICATIE WAS EEN WAARDEVOLLE ERVARING

INTERCULTUREEL ONDERZOEK EN LITERATUUR

Tijdens de sessies passeerden kort verschillende onderzoeken en literatuur. We kregen inzicht in de dynamiek van interculturele interacties, vooral binnen de geestelijke gezondheidszorg. Men is er niet in detail op ingegaan. Echter, alleen al de namen van onderzoeken en thema's zoals depressie waren wat mij betreft indicatief voor de noodzaak om verschillende culturen met een interculturele bril te benaderen en te (laten) behandelen. Overigens heeft praktijkonderzoek aangetoond dat zorg in de eigen taal en culturele context van de cliënt vaak effectiever is.

GEDRAGSCODE BEHANDELING LETSELSCHADE

We sloten het inhoudelijke van de training af met een bespreking van de gedragscode voor de behandeling van letselschade. Gedragsregel 5, "Verdieping en contact," benadrukt het belang van passende oplossingen die rekening houden met de persoonlijke situatie, ambities en mogelijkheden van de benadeelde.

LEKKER KWARTETTEN

Een leuk en interactief onderdeel van de training was het spel "Lekker kwartetten". Dit spel hielp ons om na te denken over verschillende categorieën zoals gedeeltelijk arbeidsongeschikten, allochtonen en leeftijdgerelateerde vraagstukken. Het was een speelse manier om met vaak verborgen vooroordelen het onderbewuste te verkennen.

CONCLUSIE

Laat ik mijn persoonlijke conclusie kort en krachtig formuleren. Het begrijpen van de culturele context en achtergrond van de cliënt is essentieel voor een respectvolle behandeling – en dus een effectievere afhandeling.

Al met al was de training over interculturele communicatie een waardevolle ervaring. Het bood niet alleen theoretische kennis maar ook praktische inzichten en tools die ik kan toepassen in mijn dagelijkse werk.

De training geeft accreditatiepunten (NVvA 2 PE punten; NIVRE 4 PE punten).

**Dit artikel is een fictief verhaal, geschreven op basis van persoonlijke evaluaties en ontvangen signalen van verschillende deelnemers.*

GEVALLETJE SCHADE

Het zal je maar overkomen: je kind leent de fatbike van een vriendje en rijdt een voetganger aan. Je kind zit in de piepzak. Het slachtoffer met de gebakken peren. En jij met de rekening.

Ter lering en vermaak worden in deze rubriek daadwerkelijke schades of fictieve scenario's behandeld.



Beern Sietsma is adviseur Particulieren bij Univé

De benadeelde partij is een ZZP'er die door het ongeval 10 weken niet heeft kunnen werken en derhalve inkomsten is misgelopen. Zijn arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft een wachttijd van zes maanden en keert in deze periode dus niet uit. Daarbij heeft hij 15 fysiotherapiebehandelingen moeten ondergaan die niet gedekt worden door zijn zorgverzekering.

Kosten: € 21.040,00

Na een halfjaar volgen er nota's van het ziekenhuis waar de benadeelde partij is behandeld aan zijn gebroken been en de nota van het ambulancevervoer. Kosten: € 3.400,00.

Onwettelijk scenario? Zeker niet. De kosten van € 24.440,00 zullen toch echt door de ouders moeten worden betaald. Ook als de kosten vele malen hoger waren uitgevallen. Het totale schadebedrag kan dus op hun totale vermogen – waaronder de woning, mocht de hypotheek daarop deels afgelost zijn – worden verhaald. Eventueel kan er ook nog derdenbeslag op het inkomen volgen. De ouders zijn en blijven nu eenmaal risicoaansprakelijk voor de gedragingen van hun kinderen tot 14 jaar.



RISICOAANSPRAKELIJKHEID KINDEREN TOT 14 JAAR

Je kind, 13 jaar oud, gebruikt de opgevoerde fatbike van een vriendje. Stoer, zo met een noodgang door de winkelstraat. Hij let even niet op en rijdt iemand aan. De aangereden persoon heeft letsel en materiële schade. Slachtoffer en veroorzaker zijn zich rot geschrokken. De ouders spoeden zich ter plekke na het verontrustende telefoontje van de politie. Gegevens worden uitgewisseld. Een ambulance wordt door de politie opgeroepen, omdat de benadeelde partij een been heeft gebroken.

Spoedig volgen de eerste nota's van de benadeelde partij. De zonnebril, jas en broek zijn beschadigd. De ouders lichten hun aansprakelijkheidsverzekeraar in en sturen de eerste nota's op met het verzoek een bedrag van € 290,00 over te maken naar de benadeelde. Na enkele dagen komt de mededeling van de verzekeraar dat zij niet tot betaling zal overgaan. Ze leggen uit dat het een opgevoerde fatbike was waar het ongeval mee is veroorzaakt en dat er niet aan de wettelijke regels voor het gebruik daarvan is voldaan. De schade is dus uitgesloten van dekking.

Dat de verzekeraar niet vergoedt zegt echter nog niets over de mate van aansprakelijkheid. De ouders van kinderen tot 14 jaar zijn namelijk altijd aansprakelijk voor schade die hun kinderen aan anderen toebrengen.

ROEKELOOS RIJGEDRAG

Wat is roekeloos rijgedrag? Om daarvan te kunnen spreken moet er aan drie voorwaarden zijn voldaan, namelijk:

- iemand heeft zich buitengewoon onvoorzichtig gedragen;
- hij / zij heeft hierdoor zeer ernstig gevaar veroorzaakt;
- en was zich daarvan bewust (of had zich daarvan bewust moeten zijn).

Het niet handsfree telefoneren tijdens het rijden wordt aangemerkt als roekeloos rijgedrag. Dagelijks zie ik – nog steeds – mensen met de telefoon in hun hand tijdens het autorijden. Je ziet aan het rijgedrag al dat ze niet handsfree aan het telefoneren zijn.

Wat zegt de autoverzekeraar over roekeloos rijgedrag en met name over de veroorzaakte schade als gevolg daarvan?

In de voorwaarden van de autoverzekering staat schade als gevolg van roekeloos rijgedrag onder het hoofdstuk 'Wat is niet verzekerd'. Meerdere verzekeraars benoemen zelfs specifiek het vasthouden van een mobiel elektronisch apparaat tijdens het rijden als uitsluitingsgrond. Schade aan je eigen voertuig (ook al heb je de auto allrisk verzekerd) én de schade aan benadeelde partij moeten dus uit je eigen zak komen.

En dat terwijl je al voor nog geen twee euro de benadeelde partij ontzettend veel leed kunt besparen en bovendien je eigen faillissement kunt voorkomen. Voor € 1,95 koop je namelijk al een telefoonhouder.



BIJZONDERE MANOEUVRE

Er zijn verkeerssituaties te bedenken waarin beide partijen 'schuldig' zijn maar waar één partij voor de gevolgen opdraait.

Je rijdt achteruit een parkeervak uit. Iets verderop zie je een andere auto langzaam naderen en je gaat er vanuit dat deze jou ziet en je de ruimte geeft om uit te parkeren. Helaas, de andere partij ziet jou misschien wel maar geeft je niet de ruimte. Gevolg: een aanrijding. "Had je nou niet even kunnen wachten?" is misschien je eerste reactie en verontwaardigd stap je de auto uit om de schade te bekijken. De eerste reactie van de andere partij is eveneens "had je nou niet even kunnen wachten? Je ziet mij toch aankomen?"

Het schadeformulier wordt ingevuld en op de achterzijde van het formulier geef je heel duidelijk aan dat volgens jou de andere partij schuldig is, omdat deze veel meer zicht op de situatie had dan jij en daarop had moeten anticiperen. Daarbij had jij vlak voor de aanrijding op de rem getrapt waardoor je al stil stond.

Maar helaas, je verzekeraar deelt je mee dat de kosten op jouw autoverzekering zullen worden geclaimd en dat dit gevolgen heeft voor je schadevrije jaren. En dat voelt oneerlijk. Daarom ga je in verweer. De verzekeraar blijft bij het eerdere standpunt en wijst je klacht af. Tegelijkertijd word je doorverwezen naar het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid) als mogelijkheid om je gelijk te laten onderzoeken.

Er zijn 3 casussen:

- Risicoaansprakelijkheid kinderen tot 14 jaar
- Roekeloos rijgedrag
- Bijzondere manoeuvre

De auto van de consument en de auto van een ander ('de tegenpartij') zijn met elkaar in botsing gekomen. De verzekeraar heeft de aansprakelijkheid van de consument erkend, omdat de consument achteruit uitparkeerde en hij de tegenpartij geen voorrang heeft verleend. De verzekeraar heeft de tegenpartij schadeloosgesteld, het aantal schadevrije jaren van de consument verlaagd en de premie voor zijn autoverzekering verhoogd. De consument is het hiermee niet eens, omdat hij klaar was met achteruit parkeren en stil stond om zijn navigatie in te stellen voordat hij wegreed.

Toen is de tegenpartij tegen hem gebotst. De commissie is van oordeel dat niet is komen vast te staan dat de consument zijn bijzondere manoeuvre had afgerond. De vordering van consument wordt afgewezen.

Bijzondere verrichtingen

Maar wat zijn nou die bijzondere verrichtingen waar in de wet (art. 54 Reglement verkeersregels en verkeerstekens) over wordt gesproken?

- wegrijden uit een parkeervak;
- achteruitrijden;
- een inrit oprijden;
- inparkeren;
- een uitrit verlaten.

Ergo: bij het uitvoeren van bovenstaande verrichtingen dien je het overige verkeer altijd voorrang te verlenen. <



De evolutie van verzekeringssoftware: van dataopslag naar intelligente voorspellingen

VERZEKERINGS SOFTWARE EN KLIMAATDOELSTELLINGEN: EEN DATA-GEDREVEN TOEKOMST

De rol van software in de verzekeringsbranche heeft de afgelopen 35 jaar een opmerkelijke transformatie ondergaan. In de jaren '80 en '90 diende software voornamelijk als een digitaal archief voor polisgegevens, waarbij de focus lag op het nauwkeurig vastleggen en beheren van contractuele afspraken tussen verzekeraar en verzekerde. Deze systemen waren primair gericht op administratieve efficiëntie en het verminderen van papierwerk. Tegenwoordig heeft verzekeringssoftware een veel bredere en diepgaandere functie. Moderne systemen gebruiken de vastgelegde polisgegevens als uitgangspunt voor geavanceerde analyses en voorspellingen.

Door gebruik te maken van big data, kunstmatige intelligentie en machine learning, kunnen verzekeraars nu niet alleen terugkijken naar historische trends, maar ook realtime inzichten genereren en toekomstscenario's modelleren. Deze evolutie stelt verzekeraars in staat om proactief risico's te beheren, klantgedrag te voorspellen, en zelfs potentiële claims te voorzien voordat ze zich voordoen. De transformatie van verzekeringssoftware weerspiegelt zo de bredere verschuiving in de industrie: van een reactieve naar een proactieve, data-gedreven benadering van risicobeheer en klantenservice. Dit uit zich ook in de rol van verzekeraars bij het Klimaatvraagstuk.

TOENEMENDE BETROKKENHEID BIJ KLIMAATACTIE

Grote verzekeraars zoals a.s.r., Achmea en Nationale Nederlanden hebben zich gecommitteerd aan klimaatdoelstellingen om de impact van klimaatverandering te beperken. Deze verzekeraars erkennen dat klimaatverandering leidt tot toenemende schade door extreme weersomstandigheden, zoals stormen, hagelbuien en droogte, wat resulteert in hogere schadelasten voor hun klanten. Om deze risico's te beheersen, werken ze aan preventiemaatregelen, zoals het geven van weerswaarschuwingen en het bevorderen van duurzaam schadeherstel. Daarnaast zetten ze in op verantwoord beleggingsbeleid en de

vermindering van CO₂-uitstoot door te investeren in duurzame energiebronnen. Door deze initiatieven willen verzekeraars niet alleen de financiële risico's verminderen, maar ook bijdragen aan een veiligere en duurzamere toekomst.

DE GROEIENDE BEHOEFTE AAN DATA EN ANALYSE

In het licht van deze klimaatdoelstellingen en de toenemende complexiteit van risico's, hebben verzekeraars een groeiende behoefte aan nauwkeurige en actuele data. Ze zoeken naar efficiënte manieren om relevante gegevens te ontsluiten, zowel intern als extern. Hierbij spelen geavanceerde softwareoplossingen een cruciale rol. Deze tools zijn in staat om grote hoeveelheden data te verwerken en te presenteren in de vorm van bruikbare informatie en toekomstgerichte voorspellingen. Door gebruik te maken van kunstmatige intelligentie en machine learning-algoritmen kunnen verzekeraars bijvoorbeeld klimaatrisico's beter modelleren, klantgedrag analyseren en de impact van preventieve maatregelen evalueren. Deze data-gedreven aanpak stelt verzekeraars in staat om proactief te handelen, hun producten en diensten te optimaliseren, en beter voorbereid te zijn op toekomstige uitdagingen die voortvloeien uit klimaatverandering.

DE NIEUWE REGELGEVING BRENGT EXTRA COMPLEXITEIT MET ZICH MEE

ESG-WETGEVING: EEN NIEUWE UITDAGING

Verzekeraars in Europa staan voor aanzienlijke uitdagingen om aan de ESG-wetgeving te voldoen, maar velen zijn al op de goede weg. De invoering van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) en de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) dwingt verzekeraars om gedetailleerd te rapporteren over hun duurzaamheidsinitiatieven, sociale aspecten en corporate governance. Deze regelgeving vereist dat verzekeraars transparant zijn over hun ESG-prestaties en hun impact op het milieu en de samenleving. Hoewel veel verzekeraars al data verzamelen over hun duurzaamheidsimpact, brengt de nieuwe regelgeving extra complexiteit met zich mee, zoals het rapporteren van een breed scala aan KPI's en het voldoen aan strikte controle-eisen door externe accountants. De mate waarin verzekeraars momenteel aan deze eisen kunnen voldoen, varieert; sommigen hebben al robuuste systemen en processen geïmplementeerd, terwijl anderen nog bezig zijn met de aanpassingen die nodig zijn om ten tijde van de gestelde deadlines volledig compliant te zijn.

DE WEG VOORUIT VOOR VERZEKERAARS

Verzekeraars zijn zich steeds meer bewust van de noodzaak om ESG-factoren en klimaatrisico's te integreren in hun bedrijfsvoering, maar er

is nog een aanzienlijke weg te gaan. Veel verzekeraars hebben al stappen gezet in de richting van duurzaamheid en ESG-compliance, maar de mate waarin zij voldoen aan de nieuwe regelgeving varieert sterk.

Verzekeraars staan voor de uitdaging om:

1. ESG-risico's beter te integreren in hun premiestelling en productontwikkeling.
2. Hun rapportage en transparantie te verbeteren om te voldoen aan de CSRD en SFDR-vereisten.
3. Hun rol als investeerder te benutten om duurzaamheid in de bredere economie te stimuleren.
4. Interne processen en systemen aan te passen om ESG-data effectief te verzamelen en analyseren.
5. Klimaatrisico's nauwkeuriger te modelleren en te integreren in hun risicobeoordelingen.
6. Meer verantwoording af te leggen over hun klimaatgerelateerde activiteiten en de verantwoordelijkheden duidelijk vast te leggen op verschillende niveaus binnen de organisatie.

Om voorop te blijven lopen, moeten verzekeraars investeren in data-analyse, risico-modellering en expertise op het gebied van ESG. En daarbij zullen de softwareleveranciers hen kunnen helpen. <

Cerilla de Heer, directeur van insurIT, bespreekt in dit artikel de groeiende invloed van de ESG-wetgeving binnen de verzekeringsmarkt en onderstreept het belang van effectieve dataverzameling en -analyse met moderne software. De BEAS-software, zoals de software van insurIT heet, viert dit jaar haar 35-jarig bestaan en heeft zich door de jaren heen voortdurend aangepast aan nieuwe technologieën en de veranderende eisen binnen de co-assurantiemarkt. Deze evolutie zorgt ervoor dat BEAS zijn klanten al decennialang betrouwbare oplossingen biedt die meegroeien met de markt.

InsurIT zet zich in voor klimaat en duurzaamheid. Dit uit zich onder andere in sponsoring van de aanleg van een bijendylle in Ouddorp. InsurIT is dat sponsorschap aangegaan ter ere van het 35-jarig jubileum. Als blijk van waardering ontvangen alle BEAS-gebruikers een verzorgingsproduct op basis van honing van de lokale imkerij 'Achter 't Duunhek'. Zo levert insurIT een bijdrage aan de lokale biodiversiteit.

Anticipating Change, Shaping the Future

50 JAAR FERMA

De Federation of Risk Management Associations (FERMA) viert dit jaar haar 50-jarig jubileum. Typhaine Beaupérin, Chief Executive Officer en secretaris van FERMA, deelt de ins en outs van 50 jaar FERMA.



Typhaine Beaupérin is Chief Executive Officer en secretaris van FERMA

“De FERMA is in wezen het vertegenwoordigend orgaan voor de Europese risicomanagementprofessie”, vertelt Typhaine. “In die rol werken we namens 23 risicomanagementverenigingen in 22 Europese landen. Deze verenigingen vertegenwoordigen samen meer dan 5.600 risicomangers die actief zijn in een enorm scala aan organisaties, variërend van industriële en commerciële entiteiten, financiële instellingen en lokale overheidsinstanties.

Initiatiefnemer van FERMA is Gérard Imbert, die aan het hoofd stond van de afdeling Financiën en Verzekeringen bij de Europese Commissie. Gérard zag een duidelijk gebrek aan evenwicht tussen enerzijds de georganiseerde aard van de verzekeringsindustrie en de macht die zij uitoefenen, en anderzijds de zakelijke klanten die dat niveau van organisatie en een eenduidige stem over verzekeringskwesaties misten. Hij wist de belangrijkste spelers in Europa bij elkaar te krijgen, waarop de Association Européenne des Assurés de l’Industrie (AEAI) werd opgericht, wat later uitgroeide tot FERMA.

Zo werd een krachtig, verenigd front gecreëerd, dat kon opkomen voor bedrijven in de verzekeringssector in heel Europa. Gevestigd in Brussel, dicht bij het hart van de Europese besluitvorming, heeft FERMA onder leiding van de eerste voorzitter, de Nederlandse riskmanager Henk Arntz, de basis gelegd voor wat inmiddels de Europese standaard voor risicomanagement is.”

DOELSTELLING FERMA

FERMA streeft ernaar een wereld te creëren waarin risicomanagement is ingebed in het bedrijfsmodel en de cultuur van organisaties. Typhaine: “Ons primaire doel is het behartigen van de belangen van leden, met als onderdeel daarvan het verhogen van de status van de risicoprofessional en het aantonen van de intrinsieke waarde van de risicomanager. Bij FERMA worden tevens de belangen van de aangesloten verenigingen en hun leden vertegenwoordigd en verdedigd bij Europese instellingen, door de stem te zijn van de risicomanagementgemeenschap binnen organen zoals de Europese Commissie en EIOPA.” Om haar doelstellingen te bereiken volgt FERMA voortdurend de ontwikkelingen in markten, gebieden of regelgeving die gevolgen hebben voor risicomangers. Een kernaspect daarvan is het creëren, verzamelen en delen van kennis, best practices en innovatieve ideeën binnen de nationale verenigingen die bij FERMA zijn aangesloten. Daarnaast fungeert FERMA als een verzamelpunt voor haar leden, en bevordert het de samenwerking tussen de verschillende verenigingen, wat gunstig is voor de risicogemeenschap als geheel.

Om informatie te delen voert FERMA regelmatig studies en enquêtes uit onder haar leden. Daarnaast organiseert FERMA seminars, confe-

renties en rondetafelgesprekken om de communicatie met en tussen risicomangers te bevorderen.

BESTUUR EN COMMISSIES

Het 12-koppige bestuur van FERMA houdt toezicht en stuurt de commissies en stuurgroepen aan. De voorzitter van FERMA, Charlotte Hedemark Hancke, vertegenwoordigt FERMA voor een periode van twee jaar. De 12 zetels in het bestuur kunnen worden ingenomen door voorgedragen kandidaten van nationale verenigingen. Eenmaal in het bestuur, is de vertegenwoordiger er in eerste instantie voor één termijn – een periode van drie jaar – en kan hij of zij zich kandidaat stellen voor nog twee termijnen. In totaal is dat een eventuele bestuurstermijn van negen jaren. Vanuit Nederland heeft Annemarie Schouw momenteel zitting in het bestuur.

RISICOMANAGEMENT IS DE KATALYSATOR VOOR BEDRIJVEN OM EEN CONCURRENTIEVOORDEEL TE BEHALEN

Op de vraag hoe FERMA de belangenbehartiging heeft georganiseerd antwoordt Typhaine: “Dat gaat via een commissiestructuur. Elke commissie wordt voorgezeten door iemand die tevens lid is van het bestuur. De nationale verenigingen die lid zijn, dragen experts voor om deel te nemen aan deze commissies. Vervolgens bepaalt het secretariaat van FERMA de samenstelling van de commissies op basis van een evaluatie van de expertise van de genomineerde expert, en de specifieke behoeften/eisen van de desbetreffende commissie.”

DE EERSTE 50 JAAR

Wat heeft FERMA de afgelopen 50 jaar zoal bereikt? “In de afgelopen 50 jaar heeft FERMA vele mijlpalen weten te bereiken. Zo werd na de officiële oprichting van het FERMA-kantoor in Brussel in 1999 het eerste FERMA Risk Management Forum georganiseerd in Berlijn. Inmiddels is het Forum, wat elke keer in een andere Europese stad wordt georganiseerd, uitgegroeid tot een vaste waarde op de risicomanagementkalender. In 2002 werd de FERMA Benchmarking Survey in het leven geroepen, wat de start betekende van de tweejaarlijkse Europese enquête die door FERMA wordt uitgestuurd. Het doel: benchmarking, en het verschaffen van waardevolle inzichten in de veranderende rol, inzet en activiteiten van risicomangers in heel Europa. In 2005 sloeg FERMA een nieuwe strategische richting in, waarbij de nadruk kwam te liggen op belangenbehartiging voor risicomangers en risicomanagement op Europees niveau door middel van lobby-initiatieven. Daarnaast werd ook Enterprise Risk Management gepromoot als een

cruciale pijler van strategisch managers. Een andere mijlpaal was de eerste uitreiking van de European Risk Management Award in 2016, die nog altijd wordt uitgereikt.

Een zeer belangrijk moment in de historie van FERMA vond plaats in 2017, toen RIMAP werd gelanceerd. Een uniek certificeringsproces door middel van een opleiding met een online examen, vier sets leer-middelen en een systeem voor voortdurende professionele ontwikkeling. Het is mooi om te zien hoe FERMA zich in de afgelopen 50 jaar heeft ontwikkeld van een visionair idee, tot een hoeksteen van de risicomanagementgemeenschap, die pleit voor uitmuntendheid, innovatie en samenwerking.”

50-JARIG JUBILEUM

Met het oog op het 50-jarig bestaan is het jaar 2024 al een mijlpaal op zich. Op het moment vinden de voorbereidingen plaats voor het FERMA Forum, wat eind oktober in Madrid zal plaatsvinden. Het evenement zal meer dan 2.000 afgevaardigden uit de risicogemeenschap en daarbuiten aantrekken, om te leren van meer dan 60 sprekers en de interactie aan te gaan met zo’n 55 innovatieve exposanten die aanwezig zullen zijn op het Forum. Het Forum zal het absolute hoogtepunt gaan vormen van een in stijl gevierd jubileumjaar.

“De viering van de 50e verjaardag zal deel uit gaan maken van de welkomstreceptie van het Forum, wat plaats gaat vinden op zondag 20 oktober in de Galeria de Cristal in Madrid. Naast een avond vol netwerk-mogelijkheden en boeiende gesprekken zal er ook worden stil gestaan bij de prestaties van FERMA in de afgelopen vijf decennia. Het belooft een groot feest te worden.

ER VINDT MOMENTEEL EEN ‘RISICOREVOLUTIE’ PLAATS

FERMA begon de festiviteiten begin 2023 met de lancering van een compleet vernieuwde website en de ontwikkeling van een nieuw logo waarin de 50e verjaardag verwerkt is. Voor ons symboliseert dit jubileum onze consistente rol als leidende kracht, die het beleid vormgeeft, en het traject van de risicomanagementprofessie op EU-niveau beïnvloedt. Daarnaast zien wij het 50-jarig bestaan als een platform om onze visie op de toekomst te verwoorden. Het is niet alleen een reflectie op het verleden, maar ook een uiting van de intentie voor voortdurende relevantie, groei en positieve impact.”

TOEKOMST

FERMA heeft onlangs haar nieuwe motto aangekondigd: ‘Anticipating Change, Shaping the Future’, wat centraal staat in FERMA’s ambities voor de toekomst. Typhaine: “Wij blijven zoeken naar manieren om de rol van de risicomanager te verbeteren, het niveau van professiona-

lisme te verhogen en risico gebaseerde benaderingen te verankeren in het regelgevend kader van Europa.

Zo heeft FERMA eind 2023 haar strategische prioriteiten voor 2024/2025 uiteengezet. Deze zijn geconcentreerd rond drie cruciale inspanningen. Ten eerste willen wij de belangenbehartigingscapaciteit vergroten door ons netwerk uit te breiden en onze stem op Europees niveau te versterken. Ten tweede willen wij een brede expertise aanboren via nieuwe technologieën, en onze leden meer betrekken bij de belangenbehartiging. Ten slotte willen wij een wendbare en dynamische federatie zijn door onze merkperceptie te verbeteren, onze positie als kennisbron voor risicomangers en nationale verenigingen te verhogen en een uitgebreide dialoog met managers en verenigingen te faciliteren."

Natuurlijk zijn er ook toekomstige uitdagingen voor FERMA; die sluiten volgens Typhaine nauw aan bij die van de leden en de risicomanagementgemeenschap als geheel. "Risicomangers hebben te maken met een steeds complexer risicolandschap als gevolg van een snel evoluerende wereld. Steeds meer zorgen over AI-gedreven desinformatie komen boven drijven. Daarnaast is er geopolitieke turbulentie, de dringende noodzaak om een CO2-uitstoot van 0 te behalen, technologische vooruitgang, verschuivingen in de beroepsbevolking. Deze onderling verbonden ontwikkelingen zullen organisaties en hun manier van werken in de toekomst gaan transformeren.

RISICOMANAGEMENT ALS AANJAGER VAN GROEI EN VEERKRACHT

In zo'n dynamische omgeving zijn wij van mening dat risicomanagement erkent moet worden als katalysator voor bedrijven om een concurrentievoordeel te behalen en als aanjager van groei en veerkracht. Deze ontwikkelingen maken allemaal deel uit van wat FERMA een 'risicorevolutie' noemt, die momenteel plaatsvindt en een keerpunt betekent voor het risicomanagement vak. Hoewel er zeker uitdagingen zijn, moeten die niet als intimiderend worden gezien, maar als een kans om expertise opnieuw uit te vinden en te vergroten, terwijl risicomanagement. <

FERMA Forum 2024

Het FERMA Forum vindt dit najaar van 20 tot en met 22 oktober plaats in Madrid. Met meer dan 60 sprekers en circa 55 innovatieve exposanten zal het evenement meer dan 2.000 afgevaardigden uit de risicogemeenschap en daarbuiten aantrekken.

Tijdens de welkomstreceptie van het Forum op zondag 20 oktober zal de 50e verjaardag worden gevierd. Locatie: Galeria de Cristal in Madrid.

RECHTBIJ



Remco Vendelbosch en Anoeska Everts hebben op 1 juni jl. RechtBij opgericht, een in Breda gevestigde juridische dienstverlener in de automotive sector.

Geplaatst op 21-06-2024

HOOG AANTAL FAILLISEMENTEN

Het aantal faillissementen valt hoger uit dan verwacht. Nederland scoort onverminderd hoog en in landen om ons heen verslechtert de situatie. Dat blijkt uit tussentijdse cijfers van kredietverzekeraar Allianz Trade.

Geplaatst op 02-08-2024

AFM LANCEERT CHECKLIST DORA

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft een checklist gemaakt die bedrijven kunnen gebruiken om hun voorbereiding op DORA te evalueren.

Geplaatst op 31-07-2024

OVERNAME QUINTES DOOR BROWN & BROWN

J. Scott Penny, chief acquisitions officer van Brown & Brown, Inc., Aquiline Capital Partners, Gijsbert van de Nieuwegiessen en de aandeelhouders van Quintes Holding B.V. (Quintes) hebben bekendgemaakt dat zij een overeenkomst tot overname hebben gesloten. De transactie zal onder bepaalde voorwaarden in het vierde kwartaal van 2024 plaatsvinden.

Geplaatst op 29-07-2024

ONGEVAL MET E-STEP KOST BESTUURDER ALTIJD GELD



De meeste e-steps zijn in Nederland niet toegestaan op de openbare weg. Door met een niet-toegestane e-step op de openbare weg te rijden, riskeer je een strafbeschikking en kan je e-step in beslag worden genomen. De meeste e-steps kunnen bovendien ook niet worden verzekerd.

Geplaatst op 29-07-2024

OVERNAME NLOI

Cindy Veerman BSc en René de Feijter BBe hebben alle aandelen overgenomen van het Nederlands Onderzoeks Instituut (het NLOI). Zij zullen naast hun directiefunctie ook als onderzoeker blijven werken.



Geplaatst op 02-07-2024

PARTNERSCHAP



Klaverblad Verzekerings en Keylane gaan een partnerschap aan. Het betreft de implementatie van het geavanceerde core systeem Axon om de operationele efficiëntie en klantervaring te verbeteren.

Geplaatst op 31-07-2024

LANCERING ONDERZOEKSBUROU FORTIS

Nederland kent een nieuw onderzoeksbureau: FORTIS. Naast toedrachts- en fraudeonderzoek biedt het bureau ook (juridisch) advies, bedrijfsrecherche, controles bij tussenpersonen en volmachten, awareness trainingen en kritische expertises aan.



Geplaatst op 16-07-2024

POPULAIRE FATBIKES NAUWELIJKS NOG TE VERZEKEREN



Uit recent onderzoek van Overstapen.nl blijkt dat fatbikes nauwelijks nog te verzekeren zijn. Van de traditionele verzekeraars bieden alleen Interpolis en Centraal Beheer nog verzekeringen aan voor fatbikes.

Geplaatst op 22-07-2024



- Risico Management
- Inspecties
- Claims







Onze diensten richten zich op Risico Management, Inspecties en Claims op het gebied van Bouw & Infrastructuur, Real Estate, Transport & Logistiek en Renewable Energy.

Onze schade expertises op een rij:

- Weg- en Waterbouw, Elektrotechniek en Werktuigbouwkunde
- CAR / Transport & Montage / Machineschade
- Transport (Casco en Goederen)
- NEN 9140 / EV voertuigen
- Brand (gebouwen, inboedel, inventaris, bedrijfsschade)
- Milieu
- Agrarisch (gebouwen, inventaris, werkmaterieel en levende have)
- Kabels en leidingen
- Werkmaterieel (Casco en Aansprakelijkheid)
- Aansprakelijkheid (WAM, AVP/AVB, BAV)
- Rechtsbijstand en gerechtsexpertise
- Bedrijfsschade (inclusief ALOP/DSU claims)
- Claim-handling

SOCOTEC Netherlands B.V.
Utrechtseweg 161
6862 AH OOSTERBEEK
www.socotec.nl

COBRA1998

Cobra1998 werd in 1998 opgericht om professionals tot 40 jaar die werkzaam zijn binnen de co-assurantie brand, samen te brengen. De brancheorganisatie heeft net het 25-jarig jubileum achter de rug, wat groots gevierd werd op een boot in Rotterdam. Tijd om een babbeltje te maken met het bestuur.



Het bestuur van Cobra1998. Van links naar rechts: Alexander Buyse, Saskia van Veen, Joost Slagboom, Michelle van der Valk en Lennard Esveld.

Voorzitter van Cobra1998, Saskia van Veen, legt uit dat de brancheorganisatie leuke en informatieve evenementen organiseert voor jonge professionals die werkzaam zijn binnen de co-assurantie markt op het gebied van brand. "Daar komt de naam ook vandaan: Cobra staat voor Co-assurantie brand en 1998 is het jaar waarin onze vereniging is opgericht. Afgelopen jaar vierden we dan ook ons 25-jarig jubileum. We organiseren normaliter elke maand een bijeenkomst, meestal met een lezing over interessante werk gerelateerde onderwerpen. Bijeenkomsten beginnen we met een korte borrel en sluiten we af met een diner.

De bijeenkomsten zijn een ideale manier om kennis te maken met de markt en met vakgenoten, want alle leden zijn werkzaam bij makelaars, verzekeraars, (contra-)expertisebureaus, in de advocatuur of bij andere organisaties die werken met de co-assurantiemarkt. Ook is het zo heel gemakkelijk om via Cobra1998 een eigen netwerk binnen je vakgebied op te bouwen. Daarnaast hopen we onze leden te kunnen voorzien van interessante en leerzame bijeenkomsten om hun kennis te verbreden. Plezier maken met elkaar is een van de dingen die hierbij voorop staan."

EVEN VOORSTELLEN: HET BESTUUR

Het vijfkoppige bestuur van Cobra1998 bestaat, naast voorzitter Saskia van Veen, uit secretaris Alexander Buyse, penningmeester Lennard Esveld en algemeen bestuursleden Joost Slagboom en Michelle van der Valk. Een rondje langs de bestuursleden leverde interessante informatie op over hun achtergrond en hun motivatie om toe te treden tot het bestuur.

Alexander Buyse stak 2,5 jaar geleden vanuit het verre België de grens over naar het prachtige Weesp. "Ik ben daar toen gestart als Property Underwriter in het AXA XL team, dit na avonturen bij AXA in België en na zeven jaar als broker werkzaam te zijn geweest. Na mijn verhuizing heb ik mij aangesloten bij Cobra1998 en hierdoor heb ik veel jongeren in de branche brand leren kennen. Afgelopen seizoen werd ik gevraagd om secretaris te worden: een kans die ik dan ook met beide handen heb aangegrepen. Op naar een fantastisch seizoen met hopelijk veel nieuwe gezichten."

Lennard Esveld is inmiddels al vijf jaar werkzaam als advocaat bij Van NiekerkCieremans. "Toen ik begon met werken heb ik mij gelijk bij Cobra1998 aangemeld. Daar merkte ik hoe leuk het is om een eigen netwerk op te bouwen, en om de mensen die je zakelijk tegenkomt ook eens persoonlijk en over wat anders dan werk te spreken. Vorig jaar ben ik gevraagd voor de functie van penningmeester binnen het bestuur, daar hoefde ik natuurlijk niet lang over na te denken. We merken dat de bijeenkomsten na de corona-dip steeds meer leden aantrekken. Dat is een goede motivatie om interessante en gezellige bijeenkomsten te blijven organiseren!"

Joost Slagboom is ruim zeven jaar werkzaam als schade-expert property bij DEKRA. "Kort na mijn start bij DEKRA heb ik vanuit mijn werk de co-assurantiemarkt brand leren kennen en ben ik door mijn collega's geënthousiasmeerd om lid te worden van Cobra1998. Na enkele jaren

lid te zijn geweest werd ik begin 2021 gevraagd voor het bestuur, waar ik uiteraard 'ja' tegen heb gezegd. Ik vind het mooi om voor onze leden interessante bijeenkomsten te organiseren, en het opbouwen en vergroten van een netwerk voor hen en onszelf mogelijk te maken."

Michelle van der Valk is sinds maart 2024 als claims handler werkzaam bij Zurich. "Na ruim zes jaar actief te zijn geweest in de verzekeringsbranche en alle leuke verhalen te hebben gehoord over Cobra1998, werd het voor mij ook eens tijd om lid te worden. Inmiddels ben ik nu twee jaar lid, en werd ik nadat ik lid ben geworden al snel bij het bestuur gevraagd. Ik vind het erg leuk om bijeenkomsten te mogen organiseren, zoals lezingen, het lustrumfeest afgelopen jaar en de buitenlandreis, en hiermee zowel ieders kennis als ieders netwerk te vergroten."

Voorzitter Saskia van Veen is inmiddels al vijf jaar werkzaam als claims consultant property liability en special lines bij Ecclesia. Zij zit ook bijna vijf jaar in het bestuur van Cobra1998. "Daar hebben de coronajaren tussen gezeten, dus netto is dat wel wat minder. Toen ik vijf jaar geleden gevraagd werd voor het bestuur hoefde ik er niet lang over na te denken. Ik ging altijd al met plezier naar de bijeenkomsten, en hoe tof is het dan om zelf te kunnen bijdragen aan het organiseren daarvan."

**WIJ HOPEN ONZE LEDEN
TE KUNNEN VOORZIE
VAN INTERESSANTE EN
LEERZAME
BIJEENKOMSTEN OM
HUN KENNIS TE
VERBREDEN**

TERUGBLIK

Wat hebben jullie het afgelopen jaar gedaan en heb je er nog wat leuke verhalen over? "Het afgelopen jaar stond met name in het teken van ons 25-jarig jubileum. Verder hebben we een pubquiz georganiseerd met onze zustervereniging de RBBC. Wij onderhouden al jaren goede banden met de RBBC: de Rotterdamse Beurs Brand Club. Jaarlijks organiseren wij samen een pubquiz waar de leden van beide verenigingen samen strijden om de prijs en om de eer. Op heugelijke momenten – zoals jubileumfeesten – zijn beide verenigingen ook met een afvaardiging aanwezig. Daarnaast is het leuk om te zien dat veel leden van de Cobra1998 uiteindelijk lid worden van de RBBC.

Ook hebben wij vorig jaar diverse interessante lezingen gehad met enthousiaste sprekers en sloten we het seizoen, dat van september tot juli loopt, af met een barbecue op een gezellige locatie aan het water, waarbij we mazzel hadden met het zomerse weer.



WAT KUN JE VERWACHTEN VAN LENGKEEK?

- afwisselende & uitdagende functies met veel vrijheid;
- voldoende opleidingsmogelijkheden om jezelf te blijven ontwikkelen;
- een leuk team en de mogelijkheid om samen te komen op een van onze vier kantoren;
- het hele jaar door diverse personeelsuitjes, leuke attenties en... nog heel veel meer om naar uit te kijken;
- een informele, dynamische en gezellige werkomgeving!

WERKEN BIJ LENGKEEK.

Lengkeek verder.

VACATURE

Expert (CVT)

VACATURE

Expert (Brand)

VACATURE

Taxateur Bouwkundig

VACATURE

Taxateur Inventaris & Techniek

Bij Lengkeek maken we het verschil in de (groot)zakelijke markt door schades te regelen en te taxeren. Samen met onze klanten en collega's streven we altijd naar de beste oplossingen bij impactvolle gebeurtenissen.

We zetten de klant én elkaar centraal: luisteren, meedenken en adviseren staan bij ons voorop. Direct na een schade bied jij ondersteuning aan gedupeerden en verzekerden, en help je hen de beste oplossing te vinden voor hun situatie. Werken bij een hecht familiebedrijf waar iedereen elkaar kent en waar samenwerking en leren van elkaar dagelijks centraal staan. Kwaliteit en een no-nonsense mentaliteit staan voorop bij Lengkeek. Hier doet iedereen ertoe!

Ben je klaar om het verschil te maken als Expert of Taxateur? Of ben je op zoek naar een andere functie? Ontdek onze vacatures op www.werkenbijlengkeek.nl of scan de QR-code en wie weet verwelkomen we jou binnenkort in ons team!



LENGKEEK
TAXATIE · SCHADE · VERDER



Vooral de buitenlandtripjes zijn super interessant en leveren over het algemeen leuke en sterke verhalen op." Op de vraag of ze daar iets over kwijt wil, antwoordt Saskia dat ze daar liever niet over uitweidt. "Het lijkt mij dat geïnteresseerden het beste zelf lid kunnen worden om te ervaren hoe de buitenlandtripjes zijn", voegt ze er met een knipoog aan toe.

Uiteraard zijn we zeer benieuwd hoe de vereniging het 25-jarig jubileum heeft gevierd. "We hebben een boot afgehuurd in Rotterdam waar we circa 70 genodigden hebben ontvangen. Het feest begon met een walking dinner en we hebben de avond afgesloten met een DJ en een dansje. Ook de photobooth die we geregeld hadden was een groot succes en zorgde voor leuke herinneringen. Naast onze eigen leden hebben we ook alle oud-bestuursleden van Cobra1998 en het bestuur van RBBC uitgenodigd. Die kwamen in groten getale opdagen, dus dat was super. Erg gaaf dat ook drie van de oprichters die avond aanwezig waren. Het feest duurde tot middernacht en werd daarna nog even voortgezet in de Witte de With. Al met al een zeer geslaagde avond."

TOEKOMSTPLANNEN

Wat hopen jullie als bestuur te bereiken? "We hopen een grote groep jonge mensen werkzaam in de co-assurantie brand te kunnen aanspreken en met elkaar in contact te brengen. Het is leuk om te zien dat mensen via Cobra1998 met branchegenoten in aanraking komen, wat ook het contact op werk gerelateerd gebied vaak een stuk gemakkelijker maakt. We hebben inmiddels bijna 110 leden en zien dat een steeds groter deel van onze leden regelmatig bij onze bijeenkomsten aanwezig is.

Het is mooi om te zien dat daar – naast werkcontacten – ook vriendschappen ontstaan.

Daarnaast is het ons doel om elk jaar weer een leuk, interessant en gevarieerd programma te kunnen aanbieden aan onze leden. Voor het komende seizoen zijn we daar alweer hard mee bezig. Zo staan er voor komend seizoen naast de lezingen een bedrijfsbezoek, een pubquiz met de RBBC en een buitenlandreis op de planning."

En hoe ga je je doel bereiken? "We proberen zo veel mogelijk mensen binnen onze doelgroep aan te spreken en daarnaast moeten we voldoende tijd steken in de voorbereidingen, zodat we het leuk en interessant kunnen houden voor onze leden. We merken dat de opkomst het afgelopen jaar ook flink is gestegen, dus daar zijn we ontzettend blij mee."

YOUNG PROFESSIONAL AWARD

Ooit – in 2011 – heeft het toenmalige bestuur de Cobra Young Professional Award in het leven geroepen, wat jarenlang een groot succes was. Dat initiatief is inmiddels overgenomen door de VNAB, overigens net als de training 'Introductie in de Co-assurantie', die destijds door de RBBC en Cobra1998 opgezet is. Het bestuur geeft aan dit een prima ontwikkeling te vinden.

"Wij zijn natuurlijk georiënteerd op een specifieke branche binnen de co-assurantiemarkt. Nu dit door de VNAB wordt georganiseerd krijgen young professionals binnen de gehele co-assurantiemarkt de kans om deel te nemen aan dit soort mooie initiatieven. Verder heeft de VNAB met haar uitgebreide netwerk en financiële middelen de mogelijkheid gehad om deze initiatieven verder uit te breiden."

Op de vraag wat Saskia als voorzitter het gaafst vindt wat Cobra tot nu toe heeft gedaan, antwoordt zij dat ze het fantastisch vond om in juni 2023 de buitenlandreis naar Düsseldorf te organiseren. "Ook het jubileumfeest van afgelopen jaar was ontzettend leuk om te doen. Er gaat een hoop tijd in zitten, maar als het eenmaal zo ver is, is het ontzettend gaaf om te zien dat iedereen het naar zijn zin heeft. Dat is waar je het allemaal voor doet."

HET IS MOOI OM TE ZIEN DAT DAAR – NAAST WERKCONTACTEN – OOK VRIENDSCHAPPEN ONTSTAAN

En Saskia's ultieme droom? "Mijn droom is vooral dat Cobra1998 nog vele jaren mag blijven bestaan. Het lijkt mij fantastisch om bij het 50-jarig bestaan – en ik bijna richting de pensioengerechtigde leeftijd ga – als oud-bestuurslid te worden uitgenodigd en te zien dat Cobra nog steeds jonge mensen op een leuke manier bij elkaar brengt.

Daarom wil ik jongeren tot 40 jaar werkzaam met brandverzekeringen binnen de co-assurantiemarkt en die het leuk vinden om elke maand nieuwe jonge mensen te leren kennen die in hetzelfde vakgebied werken oproepen om lid te worden.

Dat kan heel gemakkelijk via onze website cobra1998.com! Je kunt lid worden en blijven tot je 40e. Ben je de 40 al gepasseerd? Stimuleer dan vooral je jongere collega's om zich aan te melden!" <



Sofie van der Wel | 34 jaar | Letselschadejurist | Studie: Criminologie & Rechtsgeleerdheid Erasmus Universiteit Rotterdam |

Werkt bij: Wijs letselschade | Sinds: juni 2022

Beschrijf jezelf in vijf trefwoorden

Nuchter, positief, gedreven, sociaal en soms een tikkeltje ongeduldig.

Welke eigenschap van jou komt het best tot zijn recht als letselschadejurist?

Positiviteit. Slachtoffers met letsel zijn vaak bang voor wat de toekomst brengt, ze maken zich zorgen en piekeren veel. Dat is natuurlijk ook niet goed voor het herstel. Het helpt als je een plan kan maken samen met het slachtoffer en de aansprakelijke verzekeraar, zodat er perspectief is en het slachtoffer door kan. Het is altijd heel fijn als je een gesprek achter de rug hebt en je merkt dat het slachtoffer opgelucht is en er weer hoop is op een zo goed mogelijk afronding van de zaak.

Hoe ben je geattendeerd op jouw huidige functie?

Een oud-collega van mij wees me op de vacature bij het nieuwe nog te openen kantoor in Rotterdam van Wijs. Daar komt bij dat een andere oud-collega van mij al bij Wijs werkte en via haar is het balletje gaan rollen.

Waarom heb je gesolliciteerd op jouw functie?

De kans om een nieuw kantoor te helpen openen in de stad waar je zelf al woont krijg je niet vaak. Bovendien kende ik Wijs als kantoor waar echt kwaliteit geleverd wordt. Het is een kantoor dat zowel bij verzekeraars als bij belangenbehartigers goed bekend staat. Het leek me dan ook de ideale omgeving om het beste uit mezelf te halen ten behoeve van de letselschade.

Wat vind jij het allerleukste aan je baan?

De afwisseling; geen dag is hetzelfde, geen cliënt is hetzelfde, geen dossier is hetzelfde. Als er een branche is wat 'alles heeft', dan is het wel de letselschade. Van je sociale skills inzetten tot juridische uitpluisklusjes doen, het rekenwerk, het medische aspect, noem maar op. Het zit er allemaal in.

Wat vind jij het minst leuke aan je baan?

Sommige dossiers kunnen een slepend karakter krijgen, dat kan soms best naar zijn voor het slachtoffer. En als het naar is voor het slachtoffer, dan is het ook een beetje naar voor jezelf. Dat is nu eenmaal wat er gebeurt als je betrokken bent bij je cliënt. Gelukkig hebben we intern wekelijks intercollegiaal overleg om ervoor te zorgen dat je nog steeds die stip op de horizon houdt tijdens de behandeling van een zaak.

Wat is het grootste vooroordeel over je werk of over de verzekeringsbranche als geheel?

Dat 'het alleen maar om geld gaat'. Dat klopt natuurlijk niet. Het gaat om mensen.

Vind jij dat er te weinig jongeren in de branche werkzaam zijn?

Zo ja, wat is volgens jou de reden voor het tekort aan jonge mensen in de branche?

De sector is inderdaad een beetje aan het vergrijzen ja, maar dat geldt geloof ik voor alle sectoren en dat is demografisch gezien ook niet zo

gek. Dat is de eerste reden. De tweede reden blijft toch dat hardnekkige niet-zo-sexy imago van verzekeringen. Ik vind het lastig om hier wat over te zeggen, omdat ik strikt genomen niet echt 'in de verzekeringsbranche' werk, maar ik vind dat het imago wel een opfrisbeurt kan gebruiken.

Hoe zou de verzekeringsbranche meer jonge mensen aan kunnen trekken?

Er zijn al best wat goede initiatieven gaande, zoals bijvoorbeeld de Master Aansprakelijkheid & Verzekering aan de Erasmus Universiteit Rotterdam waarna de pas afgestudeerden direct de sector in kunnen. En in de letselschade zijn er natuurlijk ook de VJPP-bijeenkomsten, die het voor jonge mensen leuker maken om een gezellige tijd met elkaar te hebben en te netwerken. Als de branche wat meer als warm en gezellig wordt weggezet, helpt dat vast.

Welk advies zou je geven aan jonge mensen die net beginnen in de branche?

Empathie en begrip zijn cruciaal in letselschadezaken. Luister aandachtig naar de verhalen en zorgen van je cliënten. Dit helpt niet alleen om je dossier goed te vormen, maar laat het slachtoffer ook voelen dat ze serieus genomen worden.

Wat kunnen jongeren leren van senioren?

Senioren hebben de ervaring, ze hebben alles al wel een keer gezien of meegemaakt. Ze kunnen jongeren heel goed leren anticiperen op verschillende scenario's en mogelijke uitkomsten en daar in hun werk/aanpak rekening mee laten houden.

Wat kunnen senioren leren van jongeren?

De leergierigheid die jongeren hebben is zeker niet iets dat (alle) senioren (helemaal) kwijt zijn, maar het is vaak wel wat minder geworden in de loop der tijd. Het zou leuk zijn als die leergierigheid blijft (ik hoop dat dat ook voor mijzelf geldt als ik die senior ben geworden). Je kan elke dag wel weer wat nieuws leren, ook al heb je iets al vaker gezien of meegemaakt.

Wat zou je in de praktijk van alledag graag veranderd zien?

Overleg voeren, zowel telefonisch als face to face, kan soms echt een gamechanger zijn in lastige situaties. Even de telefoon pakken in plaats van een e-mail of brief schrijven kan soms veel prettiger zijn voor alle betrokken partijen.

Hoe voorkom je dat je ook 'zo'n grijze muis' wordt?

Ook al gaat het vaak om serieuze onderwerpen, humor in het letselschadevak is heel erg belangrijk om het af en toe wat luchtiger te maken. Met je eigen collega's natuurlijk, maar ook een grap maken met je wederpartij helpt. Ik merk dat ook slachtoffers daardoor soms even uit die mineur kunnen komen. Het is dus niet alleen om te voorkomen dat ik zelf een grijs muisje word, het is ook voor iedereen met wie je werkt leuker op die manier.

TRITION ALS DUURZAME HERSTELPARTNER

Trition zet in op duurzaam schadeherstel. Met de inzet van Trition Remote Monitoring kunnen we apparatuur op afstand volgen en instellen. Zo besparen we tot 30% energie.

We herstellen in plaats van vervangen. Dat betekent dat we waar mogelijk drogen zónder eerst te slopen. Duurzaam schadeherstel is voor ons de norm.

Meer weten? Bel 0800-847466.



 Trition

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



14:00 uur

Schademelding



16:00 uur

Inschrijving



17:00 uur

Gunning



07:00 uur

Start logistieke proces



17:00 uur

Missie voltooid

TIMCO
TRADING
dé meerwaarde bij schades en faillissementen

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
i. https://timcotrading.nl



JONGE PROFESSIONALS

Als je geen letselschadejurist was geworden, welk vak had je dan gekozen?

Omdat ik eigenlijk strafrechtelijk ben afgestudeerd en voor mijn rechtenstudie ook Criminologie heb gedaan denk ik dat ik ergens in de beleidshoek van het OM of een ministerie terecht zou zijn gekomen. Ik vind dat nog steeds interessante materie trouwens.

Wat is je favoriete app?

Whatsapp. Ik heb Instagram verwijderd. Sinds ik dat niet meer heb, heb ik veel meer tijd over. Ik word wel bijgepraat door iedereen om me heen ;)

Wat is de laatste film die je hebt gezien?

Een klassieker die ik al eerder had gezien, The Talented Mr. Ripley. Nadat ik de serie Ripley had gezien moest ik m'n geheugen weer even opfrissen. Ik vond ze overigens allebei even goed, het is moeilijk kiezen.

Wat is je favoriete vakantiebestemming?

Over het algemeen probeer ik steeds ergens anders heen te gaan, maar in Italië zijn heel veel leuke verschillende plekken heb ik gemerkt, het eten is er heerlijk en de mensen leuk, dus ik denk dat ik dan toch echt op Italië uitkom.

Wat is je laatste (pop/muziek) concert dat je hebt bijgewoond?

Dat was een onbekend bandje in Den Haag met Koningsnach(t), ik heb geen idee hoe zij heetten. Telt dat ook?

Van wie hingen er vroeger posters in je kamer?

Anky van Grunsven... Ik was nogal van de paarden ;)

Wat is je favoriete restaurant?

Ik kom graag bij Osteria Liz in Rotterdam, de kaart verandert er met regelmaat en de wijn is top.

Wat is je favoriete sport?

Dat is een no brainer; schaatsen! Liefst natuurlijk op natuurijs, maar die kans krijgen we niet zo vaak meer (tenzij je naar de Weissensee of



Zweden gaat, zoals bijvoorbeeld Lulea). Op de 400m baan is het ook heerlijk een rondje doen. Overigens was die ene keer dat ik klaar stond om te starten op de Weissensee voor de alternatieve Elfstedentocht de tocht nét afgelast vanwege zacht ijs... Echt een gigantisch baalmoment. Maar die haal ik nog wel weer een keer in.

Wat weet nog niemand van je?

Ik heb in mijn scholieren- en studententijd de gekste bijbanen gehad. Van 'gewoon' serveerster in de horeca en secretaresse op een (letselschade-)advocatenkantoor (daar is trouwens de basis gelegd om het letselschadevak in te gaan) tot zonnebanken bedienen in een zonnebankstudio, werken in een verpakkingenfabriek en onkruid wieden op een boerderij. In ieder geval andere dingen dan de standaard krantenwijk. <

SCHADEBOULEVARD

ERWIN ZIMMERMAN START ZIMMERMAN LETSELSCHADE



Erwin Zimmerman is met ingang van 1 juli 2024 zijn eigen letselschadebureau gestart: Zimmerman Letselschade. Met Zimmerman Letselschade staat hij zijn cliënten bij in de gevolgen van opgelopen letsel.

Geplaatst op 01-07-2024

ZWARE BEDRIJFSVOERTUIGEN VAKER GESTOLEN



De RDW meldt dat het diefstalpercentage van zware bedrijfsvoertuigen in het eerste halfjaar met 44 procent is gestegen ten opzichte van dat van het eerste halfjaar in 2023.

Geplaatst op 19-07-2024

Duurzaamheid in transport:

'BEWEGING ONTSTAAT DOOR REGELGEVING'

Duurzaamheid en transport. Het is geen liefde op het eerste gezicht en dat is een understatement. Denk alleen al aan het aanzienlijke deel van de CO2-uitstoot, dat voor rekening komt van transport en daar houdt het niet op. Dat moet anders. Van die noodzaak voor een verstandshuwelijk is iedereen doordrongen, maar concrete plannen blijven uit. Waarom? Een gesprek met Angela Pieneman en Erwin Slagter van Raetsheren, die dankzij hun positie in de internationale goederenhandel eerste rang zitten en de duurzame ontwikkelingen op de voet volgen.



Angela Pieneman

Waar in andere branches groene initiatieven als paddenstoelen uit de grond schieten, blijft dat enthousiasme uit in de transportsector. Een conservatief en afwachtend karakter, maar zeker ook de complexiteit in deze markt en de hoge kosten spelen een rol. Toch merken Piene-man en Slagter een lichte kentering in de markt. Volgt een domino-effect of blijft de afwachtende houding overheersen?

Vanuit hun positie in de internationale co-assurantie in de internationale grondstoffenhandel, zitten de twee collega's vooraan in de trein van mogelijke duurzame ontwikkelingen. "We hebben het onderwerp omarmd en voeren veel gesprekken hierover. Niet alleen in Nederland en Engeland, maar ook in Zwitserland, België en Duitsland. Het

is veelomvattend wat we tegenkomen, maar ook niet gestructureerd. We zien een honger naar oplossingen, maar het is echt een zoektocht. Waar begin je?"

IN BEWEGING

Desondanks zijn er wel bewegingen gaande, ziet Pieneman. "De eerste elektrische schepen varen, bedrijven vergroenen, verzekeraars kijken naar het acceptatiebeleid en ook bij schadeherstel zoeken ze oplossingen. Bij sommige verzekeraars geven aandeelhouders al aan dat ze willen dat schade duurzaam wordt hersteld, ondanks dat dit mogelijk duurder is."

De oplossingen zitten in elektrificatie en het efficiënter maken van de logistiek, vult Slagter aan. "Nederland is zelfs toonaangevend in moderne distributiecentra. Niet zo lang geleden spraken we een beleidsmedewerker van een opslaghuis in Rotterdam, die bewust investeert in elektrificatie. Van zonnepanelen tot elektrische kranen en voertuigen. Bedrijven leveren batterijen zo groot als een zeecontainer in Europa, waarmee zo'n opslagbedrijf compleet onafhankelijk kan zijn van het stroomnet." Die vergroening kan ook commercieel goed werken, denkt hij. "Er wordt tenslotte steeds nadrukkelijker gekeken met wie je zakendoet."

COMPLEXER DAN HET LIJKT

"Het is dus niet zo dat we als markt niet bereid zijn, maar er zitten veel haken en ogen aan. Iedereen wil wel duurzamer schadeherstel, maar om dat vraagstuk te beantwoorden, daar komt veel meer bij kijken", legt Pieneman uit. "Zo verzekeren we in Nederland geen sloopreizen meer. Een sloopreis maakt een schip aan het eind van zijn levensduur naar de werf waar hij gesloopt wordt. In Nederland moet zo'n schip naar een green yard, waar hij duurzaam wordt ontmanteld. In het buitenland kun je dit verzekeren naar bijvoorbeeld Bangladesh, waar ze



Erwin Slagter

het schip het strand opvaren en handmatig laten ontmantelen door kinderen en jonge mannen, zonder enige bescherming. Anderzijds kun je ze dit niet ontnemen, omdat ze daarvan leven."

"Het is dus vaak complexer, dan het op het eerste oog lijkt", stelt ze. Dat blijkt ook uit een ander voorbeeld. "Cacaobonen reizen vaak lang en door verschillende klimaten. Daardoor ontstaat soms condensvorming in de container en kan de boon gaan schimmelen. Een duurzaam initiatief is om de partij te drogen en zo nieuw leven in te blazen. Die droogfaciliteiten zijn alleen niet overal beschikbaar. Waarvoor kies je? Verscheep je die partij naar die faciliteit met extra kosten en meer CO2-uitstoot? Of voer je de beschadigde partij af? Om maar te laten zien: de ideale duurzame oplossing is niet altijd voorhanden."

STIG

Om als markt mee te kunnen praten, heeft Pieneman met vakgenoten STIG opgericht: de Sustainable Transport Insurance Group. "Met als insteek om zelf invloed uit te kunnen oefenen en om het gesprek aan te gaan met de markt, maar makkelijk is het niet. Je bent afhankelijk van wereldeconomieën. Het is niet zo dat je daarop als Nederland even een stempel kunt drukken. Toch willen we beginnen, vanuit de overtuiging dat het beter kan. We sparren over de ontwikkelingen en kijken wat wij kunnen bijdragen."

GOVERNANCE

"Waar is het begin in duurzaamheid en transport? We hebben een lezing gevolgd van een dame van Harvard, die aangaf dat het allemaal begint bij governance." Pieneman denkt dat dit klopt. "Denk maar aan de regelgeving, waarin je niet meer met een diesel bestelbus de stad in mag rijden om te lossen. De wet dwong ondernemers over te stappen naar elektrische transportmiddelen. Anders hadden veel ondernemers gewacht."

"En dat is ook niet zo gek, er hangt immers veel vanaf", zegt Slagter. "Niet zo lang geleden werd vanuit Brussel bekendgemaakt, dat de deadline voor het keiharde verbod op benzinemotoren voor de Europese auto-industrie verschoven is. Daarbij erkende de EU ook de carbon footprint van elektrische auto's, dat lang ontkend is. In Duitsland zagen ze dit als handreiking. Die Duitse auto-industrie begon namelijk in een rap tempo in een doodlopende straat te zitten en verplaatste zich naar China. Dat zagen we met eigen ogen gebeuren: de grondstoffen voor de Duitse staalindustrie gaan via Rotterdam. Het gaat om een miljardenindustrieën."

ON ICE

"Door regelgeving komt men pas in beweging", zegt Slagter. "Een concreet voorbeeld. Een vooraanstaande commodity trade financing bank bracht ons in contact met een carbon footprint certificeringsbedrijf voor een gesprek over groene ontwikkelingen. Dit Londense bedrijf wordt gesteund door drie voornamelijk commodity trade financing banks. Als een klant een product koopt in land a en dit moet vervoeren naar land b, dan kan hij hier een certificaat kopen met de carbon footprint, waarmee hij korting krijgt op zijn rente. Met financieel voordeel proberen die banken sturing te geven aan groen transport. Een tech provider en global accountancy firm bieden dit ook aan."

Als advocaat van de duivel voerde Slagter een leuk gesprek met het certificeringsbedrijf. "Als ik zo'n certificaat koop en voor hetzelfde traject bij drie verschillende partijen, dan durf ik er geld op te zetten dat ik drie verschillende waardes krijg. Dat beaamden ze. Hoe track je een zeereis van Indonesië naar Rotterdam? Dat gaat niet in één rechte lijn. Een containerschip gaat vanuit Indonesië misschien eerst twee weken naar Japan, daarna nog een week naar Nieuw-Zeeland, waarna hij om Afrika heen naar Rotterdam vaart." Hij bracht ze in contact met een Zwitsers bedrijf in container cargo monitoring, dat apparatuur levert waarmee je de lading kunt volgen. "Iedereen vond het een goed idee om die verificatielaag toe te brengen. Dat klinkt veelbelovend toch? Nou, de eindconclusie luidde: 'we put it on ice'. Er is geen dringende reden. Het komt, maar pas als de regelgeving hierom vraagt. Die groene transitie is er wel degelijk. Iedereen van ons netwerk is zich daarvan bewust. Alleen gaat het langzaam, omdat er geen keiharde noodzaak is om te versnellen. Het zou zomaar kunnen dat het over een paar jaar wel in de hoogste versnelling gaat als de deadline van 2030 van Brussel dichterbij komt."

VERBETER DE WERELD

"En dan nog: wij kunnen hier veel doen, maar uiteindelijk is het maar een speldenprikje. We zijn afhankelijk van wereldeconomieën als China en India." Dat betekent niet dat we moeten stilzitten, vindt Piene-man. "Vorig jaar woonden we tijdens een conferentie een bijeenkomst bij van Chinezen. Zij gaven aan dat ze de fabrieken moeten aanpassen, zodat ze auto's kunnen blijven verkopen in Europa. Je kunt dus wel wat bereiken door duurzame eisen te stellen, maar niet op de schaal die men voor ogen heeft. Verbeter de wereld, begin bij jezelf, was het toch?" <

HERZIENE VERSIE KEURMERK VEILIG ONDERNEMEN LEIDT TOT VEILIGE OMGEVING

Nederland telt 3.800 bedrijventerreinen en zo'n 650 winkelgebieden. Stuk voor stuk gevoelig voor diverse vormen van criminaliteit of overlast. Om criminaliteit tegen te gaan is ooit het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) bedacht en ontwikkeld door ondernemers- en werkgeversvereniging VNO-NCW en MKB-Nederland. Inmiddels staat het keurmerk onder beheer van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid, het CCV, dat het keurmerk onlangs grondig heeft gerenoveerd.



Karijn van Doorne is strategisch beleidsadviseur criminaliteit van VNO-NCW en MKB-Nederland.

Karijn van Doorne, strategisch beleidsadviseur criminaliteit van VNO-NCW en MKB-Nederland, is blij met dit volledig herziene Keurmerk Veilig Ondernemen. "Het is niet meer de papieren tijger die het was. Het is een praktisch instrument dat zorgt voor werkbare afspraken over veiligheid tussen ondernemer en overheid waar je elkaar aan mag en kunt houden."

Karijn ziet het Keurmerk dan ook als een uiterst bruikbaar instrument voor zowel ondernemers als overheid in hun streven naar een schone en veilige omgeving voor ondernemers. "Het keurmerk bewijst zijn nut

in situaties waar ondernemers te maken hebben met onveiligheid en streven naar een veiligere omgeving."

SAMENWERKING STAKEHOLDERS CENTRAAL

Het KVO-traject is speciaal ontworpen voor plekken waar meerdere ondernemers verenigd en samen actief zijn zoals bedrijventerreinen, winkelgebieden en buitengebieden. Hier is veiligheid een gemeenschappelijke prioriteit. Het initiatief voor het KVO kan zowel door ondernemers als door de overheid worden genomen. De regionale Platformen Veilig Ondernemen (PVO) en adviseurs van andere organisaties vormen een belangrijke schakel in het samenbrengen van alle partijen die een rol spelen bij het waarborgen van veiligheid. De samenwerking tussen alle verschillende stakeholders zoals ondernemers, lokale overheden, politie en de brandweer staat centraal bij het keurmerk. "Je hebt een gestructureerde aanpak nodig waar iedereen bijdraagt vanuit zijn eigen rol", zegt Karijn. "Dit betekent dat elk aspect van de veiligheid, van preventie tot handhaving, gezamenlijk wordt aangepakt. Dit wordt allemaal vastgelegd in heldere afspraken, die iedereen verplicht is om na te komen.

Als je bijvoorbeeld je deur open laat staan, moet je niet verrast zijn als er een keer een dief binnenkomt. Echter, de verantwoordelijkheid voor repressie, zoals het optreden tegen overtreders, ligt uitsluitend bij de overheid. Het is van belang dat preventie en repressie in balans zijn. Een goede samenwerking tussen ondernemers en overheidsdiensten is hierbij essentieel, want repressie zonder preventie is dweilen met de kraan open en met alleen preventie zonder repressie ben je een 'tandeloze tijger'."



Herman Dooijewaard is adviseur Keurmerken van het CCV.

BRANDPREVENTIE

Brandpreventie speelt een belangrijke rol binnen het KVO. Herman Dooijewaard, Adviseur Keurmerken van het CCV: "Het Keurmerk Veilig Ondernemen is een samenwerking van ondernemers en andere betrokkenen zoals bewoners, brandweer en politie binnen een bedrijventerrein, buitengebied of winkelgebied. Of een cluster van enkele gebieden. Het doel is met elkaar voor de komende drie jaar afspraken te maken om zaken als overlast, criminaliteit en beheer aan te pakken. De brandweer speelt een actieve rol binnen de KVO-werkgroep. Zo geeft de brandweer inzicht in risico's, maar ook een fysieke controle op het terrein waarbij gelet wordt op brandonveilige situaties maakt deel uit van het KVO-concept. Dit helpt om ondernemers bewust te maken van mogelijke gevaren en ze advies te geven om brand te voorkomen."

Een enquête onder ondernemers en omwonenden is een vast onderdeel van KVO. In de enquête wordt onder andere informatie opgehaald over de brandveiligheid. Denk aan vragen over de bereikbaarheid van het gebied voor hulpdiensten, de aanwezige bluswatervoorzieningen, de opslag van materialen in en rond het gebied en het algemene niveau van bewustzijn bij de ondernemers over brandpreventie. Ondernemers kunnen zelf veel doen om criminaliteit of onveilige situaties te voorkomen. Voorkomen is immers beter dan genezen.

DIRECT VOORDEEL

Elk gebied heeft zijn eigen veiligheidsuitdagingen. Of het nu gaat om drugsgerelateerde criminaliteit, inbraken of overlast door hangjongeren, het KVO biedt een framework dat is aangepast aan de lokale context. De vernieuwing van het keurmerk bevat drie specifieke uitwerkingen: winkelgebieden, bedrijventerreinen en buitengebieden. Karijn legt uit dat de handboeken ook worden geactualiseerd wanneer

dat nodig blijkt. "We passen ze aan wanneer nodig, om in lijn te blijven met de veranderende markt vraag en soorten criminaliteit." Karijn wil daarnaast benadrukken dat de financiële kosten van het KVO nooit een drempel mogen zijn voor veiligheid. "Een veilig ondernemersklimaat is voor elke onderneming rendabel, maar financiële drempels om met het keurmerk te starten, mogen nooit leiden tot veiligheidsrisico's. Wanneer de middelen beperkt zijn, kan het PVO adviseren en ondersteunen, zodat elk gebied de veiligheid kan verbeteren. Daarnaast levert het ook direct voordeel, omdat verzekeraars premiekorting geven bij bezit van het keurmerk."

Met het Keurmerk Veilig Ondernemen maak je aan de voorkant sluitende afspraken met elkaar. Er zit ook een tijdpad in om te komen tot een betere veiligheid. Karijn besluit: "Met het KVO versterken ondernemers hun samenwerking en band met de overheid. Daarmee ga je elkaar ook vinden op andere dossiers. Door in te zetten op dit keurmerk, draagt elke ondernemer bij aan een veilige en bloeiende omgeving, zowel vandaag als morgen." <



Veilig ondernemen

Inbraken, vandalisme en ondermijnende criminaliteit zijn problemen waar veel ondernemers mee geconfronteerd worden. Goede samenwerking met mede-ondernemers binnen hetzelfde gebied, gemeente, omwonenden, politie, brandweer en andere relevante partijen biedt een oplossing. Het CCV heeft hier een speciale aanpak voor ontwikkeld met een daarbij behorend keurmerk: het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO).

Het KVO brengt al die belanghebbenden samen en faciliteert inzicht en afspraken over uiteenlopende veiligheidsaspecten zoals overlast, criminaliteit, leegstand, ondermijning, onderhoud en beheer van openbare ruimte, brandveiligheid en verkeersveiligheid.

NIEUWE WETGEVING CSRD VRAAGT OOK VAN EXPERTISEBUREAUS EEN BEHOORLIJKE TIJDSINVESTERING

De overheid stimuleert bedrijven op tal van manieren om serieus werk te maken van een duurzame bedrijfsvoering. Zo bundelen het NIVRE, het Verbond van Verzekeraars en Schoonmakend Nederland krachten om samen te komen tot duurzaam schadeherstel. Interessant ook om te bedenken hoe expertisebureaus straks de koppeling gaan maken met de verplichte CSRD-rapportage. Sommige bedrijven zijn immers in 2025 aan de beurt om een duurzaamheidsrapportage op te leveren die – naast hun eigen duurzaamheidsimpact – ook die van hun gehele keten in kaart brengt. Expertisebureaus zullen dus ook aan de bak moeten.



Klaas Brand is voorzitter van het NIVRE.

Klaas Brand, voorzitter NIVRE, licht een en ander toe: “Rapporteren over duurzaamheid wordt vanaf 1 januari 2025 een verplichting vanuit Europese wetgeving: de zogeheten Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Deze nieuwe wetgeving legt aan beursgenoteerde bedrijven, verzekeraars en banken de taak op om over het jaar 2024 uitgebreid en gedetailleerd verslag te doen van de sociale en ecologische risico’s waar zij tegenaan lopen, en hoe hun activiteiten van invloed zijn op mens en milieu. Dit is uiteraard een goed initiatief, maar zo’n rapportageplicht brengt wel heel wat extra werk met zich mee.

Om het plaatje compleet te krijgen, zullen zij namelijk ook informatie nodig hebben van hun toeleveranciers. Voor expertisebureaus geldt dat wij, als ketenpartner, ook een uitvraag kunnen krijgen. Wij zullen dus informatie moeten gaan aanleveren vanaf het jaar 2024 als daarom gevraagd wordt. En vanaf 2026 zijn grote niet-beursgenoteerde bedrijven ook aan de beurt om over boekjaar 2025 te rapporteren. Dit betekent dat de gehele markt in beweging moet komen en goed moet kijken naar de eigen prestaties. En dat is niet heel gemakkelijk. Kijk maar eens naar het proces dat wij samen met ketenpartners doorlopen om energieprestaties vast te leggen vanuit het manifest Duurzaam Schadeherstel. Zoals het NIVRE middels het manifest vanuit de praktijk naar de rapportage toewerkt, zo vliegt de automotivebranche het project precies andersom aan: vanuit de CSRD-rapportage naar de praktijk.

BOVAG heeft namelijk in samenwerking met een aantal partners, waaronder het Verbond van Verzekeraars en de Nederlandse Vereniging van Banken, een nieuwe tool ontwikkeld die het aanleveren van CSRD-data een stuk gemakkelijker moet gaan maken: het CSRD Brancheformat voor Mobiliteit.”

CSRD BRANCHEFORMAT VOOR MOBILITEIT

Dit brancheformat werd op 4 juli jl., tijdens het BOVAG Duurzaamheidsevenement, gelanceerd door Tjerk Opmeer, directeur Innovatie en Kennis bij het Ministerie van Economische Zaken. Tjerk: “Dit brancheformat zien we als een mooi voorbeeld van de juiste balans vinden tussen het omgaan met regeldruk én het voldoen aan Europese regels voor duurzaamheid. Het Ministerie van Economische Zaken zal de impact van duurzaamheidsregelgeving op het Nederlandse bedrijfsleven in de gaten blijven houden. Daarnaast zal worden gekeken hoe dit BOVAG-initiatief wellicht ook breder toepasbaar is voor andere branches.”

Zoals NIVRE duurzaamheid middels het manifest op de agenda heeft staan, zo houdt BOVAG zich bezig met de impact van de nieuwe CSRD-regelgeving. Hannie Stappers is Manager Public Affairs bij BOVAG, en is



Tjerk Opmeer is directeur Innovatie en Kennis bij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat.

vanaf het begin betrokken geweest bij de ontwikkeling van het nieuwe format. Zij vertelt: “We zitten als samenleving middenin een transitiefase waarin ook de rol van de branchevereniging verandert. Het is met name die dynamiek die mij inspireert en tegelijkertijd ‘aanzet’ om de transitie die nodig is haalbaar, uitvoerbaar en eerlijk te houden. Ik ben dan ook blij om het programma Duurzame Ondernemingen binnen BOVAG te mogen organiseren en daarbinnen alle uitdagingen zodanig vorm te geven dat ze te doen zijn voor onze leden en tegelijkertijd bij te dragen aan de verduurzaming. Zo zijn wij aan de hand van diverse brainstormsessies met banken, verzekeraars en tests met leden tot het online CSRD Brancheformat voor mobiliteit gekomen. Een zorgvuldige routing ligt daaraan ten grondslag, waarbij we diverse CSRD-datavragen hebben gekanaliseerd op basis van de ESRS’en (European Sustainability Reporting Standards), de recent opgeleverde VSME (Voluntary SME Standard), de diverse gesprekken met stakeholders en tot slot de relevantie voor de mobiliteitssector.”

UNIEKE RAPPORTAGETOOL

Het nieuwe CSRD Brancheformat voor Mobiliteit is de eerste in zijn soort, en uniek in het Nederlandse bedrijfsleven: het is namelijk specifiek bedoeld voor één sector, en is gericht ontwikkeld in samenwerking met vertegenwoordigers van de mobiliteitsbranche. Het grote voordeel voor mkb-ondernemers is dat ze gericht duurzaamheidsdata kunnen aanleveren. Dit is omdat BOVAG daar met alle betrokken partijen afspraken over heeft gemaakt. En dat scheelt tijd en moeite.

Het Brancheformat heeft de vorm gekregen van een online vragenlijst, die zich beperkt tot wat nodig is conform CSRD-regelgeving en is aan-



Hannie Stappers is Manager Public Affairs bij BOVAG.

gescherpt op de branche. De tool is nuttig voor zowel datavragers als aanleverende partijen. Hannie: “We hebben immers allemaal hetzelfde doel voor ogen: de echte transitie is belangrijker dan de papieren transitie, maar dan moet je als ondernemer niet overstelpt worden met diverse vragenlijsten. Daarnaast kan het Brancheformat ook waardevol zijn voor rapportageplichtige BOVAG-leden om daarmee gericht de data in de keten te kunnen uitvragen of te kunnen gebruiken voor hun eigen rapportage als aanloop naar hun eigen rapportageplicht. Heb je de vragenlijst doorlopen, dan kun je met één druk op de knop jouw CSRD-data ter beschikking stellen aan je zakenpartners. Als je minder tijd nodig hebt voor het inventariseren van de nodige CSRD-data, is er immers meer tijd over voor je primaire proces of om aan de duurzame initiatieven zelf te werken. CSRD is nieuw voor iedereen. Met een goede balans als start en het met elkaar in gesprek blijven over wat acceptabel en uitvoerbaar is, kunnen we de echte duurzame transitie vormgeven.”

HET BRANCHEFORMAT IS NUTTIG VOOR ZOWEL DATAVRAGERS ALS AANLEVERENDE PARTIJEN

Kom jij werken bij Crawford & Company?

Wij zoeken een:

- Regres jurist
- Junior regres medewerker
- Schade-expert Personenschade
- Expert Bedrijfsschade
- Bouwkundig schade-expert
- Aansprakelijkheidsexpert
- Technisch schade-expert
- Schadebehandelaar Letsel
- Schadebehandelaar Motor
- Schadebehandelaar Aansprakelijkheid
- Schade-expert Transport
- Secretaresse

Wij bieden jou:

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

crawford.werkenbijcrawco.nl

Check onze vacatures op je mobiel!



SCAN MIJ

Heb je interesse in een van onze vacatures?

Neem contact op met Daniëlle Loddars:
DanielleLoddars@crawco.nl / 06 57 06 65 86



GILBERT CANAMERAS

Met groot verdriet heeft de FERMA kennis gegeven van het overlijden van Gilbert Canameras, voormalig secretaris-generaal van FERMA. Gilberts ambtstermijn van 2015 tot 2019 heeft een blijvende impact gehad op de organisatie en de hele risicomanagementgemeenschap. Zijn onwrikbare toewijding, diepgaande expertise en oprechte passie voor zijn werk hebben een blijvende impact gehad op iedereen die het voorrecht had met hem samen te werken.

Als een uitzonderlijke leider was Gilbert toegewijd aan het bevorderen van risicomanagement. Zijn bijdrage als voorzitter van AMRAE, secretaris-generaal van FERMA en oprichter van Club Francorisk zullen met groot respect en bewondering worden herinnerd.

Gilbert kwam bij FERMA tijdens een periode van grote administratieve uitdagingen, onder het voorzitterschap van Jo Willaert. Op een cruciaal moment, toen FERMA geen secretaris-generaal had, stemde Gilbert er genadig mee in om deze rol op zich te nemen en bracht hij zijn leiderschap en expertise in om de FERMA door een overgangperiode te loodsen.

Tijdens zijn vier jaar durende ambtstermijn heeft Gilbert FERMA goed bestuur gegeven, vernieuwende ideeën aangedragen, strategisch gedacht en zich ingespannen om de geloofwaardigheid en zichtbaarheid van FERMA en de Europese risicomanagementgemeenschap te vergroten.

Charlotte Hedemark: "We zijn diep bedroefd over het verlies van Gilbert Canameras. Zijn niet-aflatende toewijding en leiderschap hebben de FERMA en de risicomanagementgemeenschap diepgaand gevormd. Gilberts overlijden laat een leegte achter bij iedereen die hem kende. Zijn nalatenschap van toewijding en service zal ons blijven inspireren. Onze oprechte deelneming gaat uit naar zijn familie en dierbaren in deze moeilijke tijd."

Typhaine Beaupérin: "Gilbert was een man van overtuiging en passie, wiens liefde voor mensen en opmerkelijk vermogen om hen samen te brengen hem onderscheidde. Hij en Jo Willaert deelden dezelfde visie op de toekomst van het beroep van risicomanager, waardoor ze een duidelijke richting konden geven aan de acties van FERMA. Voor mij persoonlijk was Gilbert een stille kracht - een Obi-Wan Kenobi die me begeleidde, motiveerde, inspireerde en steunde vanaf het moment dat ik bij FERMA kwam. De vier ongeloflijke jaren waarin we hand in hand hebben gewerkt, samen met Jo, zullen voor altijd een dierbare herinnering blijven."

SCHADETRANSFERS



Marnix van Rij is voorgedragen als plaatsvervangend bewindvoerder van de Nederlands-Belgische kiesgroep bij het Internationaal Monetair Fonds (IMF) in Washington. Van Rij (63) was tot begin juli staatssecretaris Fiscaliteit en Belastingdienst. Zijn benoeming zal per 1 november ingaan.



Etienne Willems heeft na bijna 24 jaar Ecclesia Risk & Benefits verlaten. Hij was jarenlang verantwoordelijk voor de Benefits afdeling. Om gezondheidsredenen heeft hij ervoor gekozen om voorlopig afstand te nemen van het werkende leven én daarmee een langgekoesterde droom te laten uitkomen: hij gaat samen met zijn vrouw (en tevens collega Raisa binnen Ecclesia) en hun zoon op wereldreis.



CEO **Tim Schoonbergen** (57) heeft met ingang van 1 juli serviceprovider Nedasco verlaten. COO Aris Ruitenbeek neemt zijn taken waar.



Het secretariaat Personenschade van McLaren is uitgebreid met de komst van **Edith van de Kuilen**. Edith heeft ruime ervaring als management ondersteuner, administratief medewerker en doktersassistente en is werkzaam vanuit de vestiging in Rotterdam.



Paul Geraeds (59) is benoemd tot nieuwe voorzitter van de Raad van Toezicht van Stichting toetsing verzekeraars (Stv). Geraeds volgt Elly Blanksma op, die sinds 1 maart 2015 voorzitter was van het bestuur en vanaf oktober 2022 van de Raad van Toezicht.



De minister van Financiën heeft **Ingrid Visscher** benoemd als collegelid bij het CDFD tot 1 juli 2029. Zij vervangt Fred de Jong die is afgetreden vanwege het verlopen van zijn benoemingstermijn.



Jeroen Stahlberg is toegetreden als partner tot Equitem Insurance Consultancy. Jeroen was al sinds 1 april 2022 als business partner werkzaam voor Equitem. Voor zijn overstap naar Equitem was Jeroen als Business Development Manager werkzaam bij Solera en maakte daarvoor onder meer deel uit van de directie van VolmachtBeheer.



Tijdens de Algemene Ledenvergadering van eind juni is **Jos Baeten**, CEO van ASR Nederland N.V., benoemd tot voorzitter van het Verbond van Verzekeraars. Hij volgt hiermee Tjeerd Bosklopper van Nationale-Nederlanden op, die de functie sinds juni 2021 bekleedde. Baeten zal de voorzittersrol voor een periode van twee jaar vervullen.



Liberty Specialty Markets (LSM), een divisie van de Liberty Mutual Group, heeft **Karine Paul** benoemd tot nieuwe Head of Client and Broker Distribution voor continentaal Europa. Karine rapporteert aan zowel Kadidja Sinz als Andrew Jackson.



Bart Hoogstad (foto) is per 1 april 2024 gepromoveerd tot divisiedirecteur Transport & Logistiek bij Arntz | van Helden bv. Hij trad er drie jaar geleden in dienst als Senior Surveyor om de portefeuille voor logistieke aansprakelijkheid en Transport/Goederen op te bouwen. De afdeling Transport is gestaag groeiende en heeft met ingang van 1 juni **Marck de Jongh** aangetrokken. Marck was voorheen schadebehandelaar en zal ingezet worden op zowel de claimshandling, tele-expertise. Daarnaast zal hij worden opgeleid tot expert Transport en Logistiek in combinatie met Landmaterieel.



Verzekeraar Beazley heeft per 1 juli **Lucien Mounier** benoemd tot Head of Europe Cyber Risks. Mounier, was zes jaar lang hoofd Azië-Pacific (APAC) van Beazley. Mounier is werkzaam in Barcelona en wordt verantwoordelijk voor het opzetten en overzien van de cyberportefeuille en het team van Beazley in heel Europa.



Boudewijn Berkhout is bij Allianz in Nederland begonnen als manager Marine & Engineering. In zijn nieuwe rol wordt Boudewijn verantwoordelijk voor de aansturing van het Marine & Engineering-team beurs en provinciaal. Boudewijn beschikt over jarenlange ervaring in de maritieme verzekeringsbranche.



Na een decennium van toewijding en groei bij Troostwijk | BvT, voorheen Burghgraef van Tiel, heeft **Erik Prins** de overstap gemaakt naar HDI Global SE waar hij vanaf 1 juli is gestart als Senior Risk Engineer.



Meijers heeft per 1 juli het aansprakelijkheids-team verder uitgebreid met de komst van **Rewi Rambhadjan** als Senior Accountspecialist – Aansprakelijkheid & Cyber. Rewi is sinds 2002 werkzaam in de verzekeringsbranche, onder andere als Casualty Broker bij Marsh en Aon Risk Solutions, als Senior Lead Underwriter Casualty bij Liberty Specialty Markets en als Senior Lead Underwriter Casualty bij AIG.



Vanaf 9 september 2024 start **Pieter Feenstra** als CFRO bij de Vereende. Hij werkt nu als Directeur Performance Management bij Achmea. Pieter brengt 15 jaar ervaring in financiële functies in de verzekeringssector mee, waaronder ruim 8 jaar bij Delta Lloyd en 6 jaar bij Achmea.



Van Ameyde Waarderingen heeft **Elbert de Koning** verwelkomt als Senior Taxateur in het Plant & Machinery team. De Koning, een taxateur met meer dan 21 jaar ervaring in het veld, zal zijn kennis en expertise inzetten om de groei en ontwikkeling van het bedrijf te ondersteunen.



Jolanda Bron wordt per 1 augustus aangesteld als Head of MGA van One Underwriting, het volmachtbedrijf van Aon Nederland. Zij wordt verantwoordelijk voor het verder vormgeven van het hernieuwde volmachtbedrijf na de verkoop van de particuliere volmachtportefeuille. De benoeming als statutair verantwoordelijke gaat in na goedkeuring door de AFM.



Markel heeft met ingang van 1 juli 2024 zijn aansprakelijkheidsafdeling uitgebreid met **Michel van der Wallen** als Manager AVB Beurs. Michel geeft sturing aan het AVB Beurs team en zal bijdragen aan de verdere ontwikkeling van producten en diensten op de aansprakelijkheidsmarkt.



Per 1 september verwelkomt DUPI Underwriting Agencie **Michiel Ebeling Koning** op de afdeling CAR/Engineering waar hij als Underwriting Director voor DUPI CAR/Engineering Benelux aan de slag gaat. Michiel heeft bijna 30 jaar ervaring in de verzekeringsbranche, met name op het gebied van bouwverzekeringen en accountmanagement.



Troostwijk Groep heeft met ingang van 1 augustus haar team versterkt met **Odette Meyer** als Manager Verzekeringstaxaties. Daarmee is zij eindverantwoordelijk voor de afdelingen verzekeringstaxaties, waardevaststellingen en kunstwaarderingen.



Troostwijk heeft **Alwin Driessen** gepromoveerd tot Associate vanwege zijn uitzonderlijke bijdragen en toewijding, in het bijzonder op het gebied van het verder uitbouwen van de praktijk van vastgoed- en bedrijfswaarderingen en zijn bijdrage aan de implementatie van DuPa 2.0.



Jaap Mulder versterkt met ingang van 1 juni het team van FINQA. Hij zal zich voornamelijk richten op dier- en veterinaire schades. Daarnaast pakt hij werkzaamheden op bij de afhandeling van de bevingsschades in Groningen voor het IMG.

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 schade wereld: Schade-experts, mediators, letsel-experts, assurantietussenpersonen, medewerkers op de schadeafdelingen bij makelaars en verzekeraars, advocaten, risk- en insurancemanagers, schade-, fraude- en toedrachtsonderzoekers, risicodeskundigen, reconditioneringsbedrijven, 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**
drs. Cindy van der Helm
Femke Horneman

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

■ **FOTOGRAFIE**
Raphaël Drent

■ **DRUKKERIJ**
EMG b.v.

■ **ABONNEMENTEN**
6 x SCHADE magazine
€ 52,00 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, vernieuwvuldigd of gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming van EMG b.v. of andere auteursrechtbehouders.

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.



ALWAYS BY YOUR SIDE.

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 zo'n 70 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 24/7 bereikbaar via
0800 - 68 68 377

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 van schades

Polygon beperkt en beheerst de gevolgen van water, brand en klimaat.
www.polygongroup.com/nl | nederland@polygongroup.com



KakesWaal
expertise
Focus op betrokkenheid en kwaliteit

088-66 99 666



Voor een compleet overzicht van vacatures: www.schade-magazine.nl/vacatures



volg ons ook op twitter en facebook:
www.x.com/schademagazine
www.facebook.com/schademagazine

**AREPA**

WE KEEP THE WORLD MOVING

Preventief Onderhoud en Technische Reconditionering

Loop voorop met de oplossingen van AREPA

Potentieel risico voorblijven, is één van de sleutels tot succes. AREPA begrijpt vanuit haar ervaring in schadeherstel en reconditionering, het belang van preventieve maatregelen en wat daar technisch voor nodig is. Onze oplossingen zijn er op gericht de continuïteit van bedrijfsprocessen te borgen en de uitvoering hiervan naadloos en periodiek in te passen in het onderhoudsschema. Slaat het noodlot toe? Ook dan staat AREPA naast je om doeltreffend het verschil te maken.

AREPA.NL | +31 (0)33 453 50 30