

SCHADE

MAGAZINE

Onafhankelijk vakblad voor schadeprofessionals

JAARGANG 18 | 6 | 2024

STILSTAND IS ACHTERUITGANG



VERZEKERAARS

De impact van klimaatrisico's op de verzekeringssector

ADVOCATUUR

PFAS: claims op komst?

CYBER

Stapsgewijs werken aan cyberweerbaarheid



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



V O O R W O O R D



Cindy van der Helm,
hoofdredacteur

AANTREKKEN, BOEIEN EN BINDEN VAN TALENT

Dit is alweer de laatste editie van dit jaar. Het is deze keer geen special en toch ontdek ik een rode draad in al die artikelen: nieuwe aanwas. En ik zie een andere trend: het boeien en binden van talent. Want als je goed personeel hebt, kan je er tegenwoordig maar beter zuinig op zijn.

Hoe anders was dat in de tijd dat ik na afronding van mijn opleiding op zoek ging naar werk. Toen mocht je in je handjes knijpen als je een baan vond, vooral als het een baan was die paste bij jouw ambities en jouw opleiding. En als het ook nog eens een werkgever was waar je met plezier werkte, zat je helemaal goed.

Uiteindelijk kreeg ik via een uitzendbureau een baan bij een taxatie- en expertisebureau aangeboden. Geen idee wat ze daar deden, maar ik was bereid iedere baan te accepteren. In de tussentijd solliciteerde ik gewoon door – want wie wil er nou in de verzekeringswerken? – en ik kon na twee maanden buiten de branche een managementfunctie krijgen. Hoewel ik 'gewoon' medewerker was, sloeg ik op het laatste moment dat aanbod toch af: ik had het zo ontegenwoordig naar mijn zin waar ik zat! Reden? De vrijheid, het werk én de mensen. We hadden bovendien zoveel lol met elkaar. Het voelde alsof ik spontaan in een grote, nieuwe familie was opgenomen.

En weet je wat nou zo leuk is? Toen ik voor deze editie interviews afnam, bijvoorbeeld met de twee nieuwe bestuursleden van NARIM, andere jongeren en wat nieuwkomers, gingen ze stuk voor stuk stralen toen ze het over het werk en de markt hadden. Zij liepen over van enthousiasme. Zo herkenbaar. Haast sneu voor al die jongeren die niet in deze markt terechtkomen. Want zeg nou zelf, zo'n omgeving gun je toch iedereen! Maar dan blijft de grote vraag: hoe trek je nieuwkomers aan? Een mooi onderwerp om onder de kerstboom over te reflecteren.



2



10



16



30

IN DIT NUMMER

- 2** de Bureaus: stilstand is achteruitgang
- 7** Schadeboulevard
- 8** Crawford lanceert label Fine Art & Valuables
- 10** De impact van klimaatrisico's op de verzekeringssector
- 16** CED is én blijft een mensenbedrijf
- 18** NARIM: nadere kennismaking met bestuursleden Louise Berenschot en Paul Thijssen
- 21** Schadeboulevard
- 22** Context haalt de volgende generatie aan boord
- 26** NIVRE-voorzitter Klaas Brand: drie jaar op dreef en nog drie te gaan...
- 28** Kennismaken met de Europese verzekeringsmarkt
- 30** Jonge professionals: Elmar Visser
- 34** SAR: Elektrificatie van vrachtwagens
- 36** CYRA: stapsgewijs werken aan cyberveerbaarheid
- 38** ADFIZ prestatie onderzoek 2025
- 40** Advocaat aan het woord: PFAS: claims op komst?
- 42** Verhaal achter de schade
- 43** Schadeboulevard
- 45** Terugblik FERMA
- 47** Schadetransfers
- 48** In memoriam

De Bureaus blijft inzetten op innovatie en continue verbetering

STILSTAND IS ACHTERUITGANG

Op 28 juni bestond de Bureaus precies 12,5 jaar. Reden voor een feestje voor het multidisciplinaire bureau dat verschillende diensten aanbiedt voor letselschadeprofessionals. 2024 stond dan ook volledig in het teken van dit jubileum. Wij blikken met directeur Francie Peters terug op het afgelopen jaar. Ook deelt zij haar dromen voor de toekomst van de Bureaus met ons.



Francie is directeur van de Bureaus, een kleurrijk en creatief multidisciplinair bureau dat verschillende diensten aanbiedt voor letselschadeprofessionals.

Dat Francie een visie heeft en dromen laat uitkomen, dat staat vast. Wat van origine een rekenkundig bureau was, groeide langzaam uit tot een bureau waar je naast rekenkundige ondersteuning ook terecht kan voor medische, arbeidsdeskundige en herstelgerichte ondersteuning.

Of het hierbij blijft? Dat valt nog maar te bezien, want Francie is een kei in het telkens weer nieuwe oplossingen verzinnen voor problemen waar de markt tegenaan loopt. Neem bijvoorbeeld herstelcoaching, een concept dat door de Bureaus op de markt is gebracht. "De herstel-

coach is inmiddels een vaste speler geworden binnen het hersteltraject", vertelt Francie. "Toen we het onderwerp in 2007 voor het eerst aansneden verwachtte niemand dat het een blijvertje zou zijn. En kijk eens waar we nu staan."

HERSTELVERSNELLERS

Maar het bleef niet enkel bij de herstelcoach. In de afgelopen 12,5 jaar zijn door de Bureaus allerlei innovaties op de markt gebracht. Francie: "Iets waar we bij de Bureaus op het moment veel mee werken is het concept 'Herstelversnellers'. De professionals binnen Herstelversnellers zorgen ervoor dat letselschadeprocessen korter worden en dat betrokkenen eerder de hulp krijgen die zij verdienen, zodat zij zo snel mogelijk ook weer de regie over hun eigen leven terug kunnen krijgen. Iets wat erg belangrijk is voor de mentale en sociale gezondheid van betrokkenen. Onder de pijler Herstelversnellers vallen de arbeidsdeskundigen, herstelcoaches, jeugdprofessionals en herstelartsen. Deze laatstgenoemde professie is een mooi voorbeeld van omdenken en ook deze dienst is door de Bureaus ontwikkeld. Een herstelarts is een gediplomeerde arts, maar deze functioneert niet als behandelend of beoordelend arts. Het is meer een soort sparringpartner, een 'klankbordarts'. Een arts die, waar nodig, ook buiten letsel om kan worden ingezet. Zie het als een professional die uitgebreid de tijd neemt om iemands verhaal aan te horen. Herstelartsen kijken niet alleen naar het lichamelijke aspect en wat iemand op medisch vlak nodig heeft om het herstel te versnellen, maar ook naar het psychosociale deel. Herstelartsen stellen geen diagnose, maar nemen wel alle tijd om met betrokkenen te sparren en de voor- en nadelen van een behandeling uit te leggen. Een belangrijk onderdeel van het herstelproces is dat betrokkenen het gevoel hebben dat er oprecht naar hen geluisterd wordt en dat de zorgen die zij hebben serieus worden genomen. Hebben ze het idee dat ze goed geholpen zijn, dan helpt dat het herstelproces, want betrokkenen kunnen na zo'n gesprek meteen een vervolgstap op medisch gebied maken.

Soms zijn betrokkenen binnen het letselschadeprocess niet tevreden over hun behandelend arts, bijvoorbeeld omdat ze geen klik hebben met hun arts, of omdat ze niet hebben begrepen wat er gezegd is. Soms ook voelt het gegeven advies 'niet goed' en volgt men daarom het behandeladvies niet op. Doordat een herstelarts de tijd neemt, krijgt de betrokkene de aandacht die hij nodig heeft en de uitleg die kenmerkend is in de gesprekken met de reguliere behandelaars niet is overgekomen.

Het concept van de herstelarts is geïnspireerd op situaties die wij in de letselschade tegenkomen. Doordat betrokkenen in de behandelsector soms niet vinden wat ze nodig hebben, wordt er geen progressie geboekt inzake het herstel. In de letselschade zien we dan vaak dat betrokkenen verzanden in passiviteit. Of ze zitten bij een zorgverzekeraar waar ze alle behandelingen op hebben gemaakt, zonder dat het hen heeft geholpen in het herstel. Bijvoorbeeld als de fysiotherapeut passieve behandelmethodes toepast, waar een meer activerende benadering vereist is.

Betrokkenen zijn weliswaar niet onder behandeling bij de herstelarts, maar de arts kan betrokkenen bij twijfel over het behandeltraject wel doorverwijzen naar de huisarts met een concreet verzoek om een ander traject in te zetten. Als dat in een vroeg stadium gebeurt, kan dat veel tijd- en geldwinst opleveren.

HERSTELARTSEN INZETTEN VOOR DERDEN

Je kan de herstelarts overigens niet alleen in een letselschadezaak consulteren, maar ook buiten de letselschade is de herstelarts van meerwaarde. Bijvoorbeeld als je je zorgen maakt over je gezondheid en daar binnen de gezondheidszorg niet de juiste of tijdige ingang voor kunt vinden. Maar ook kan je een herstelarts inschakelen als je je zorgen maakt over anderen. Soms praat ik met leeftijdgenoten over hun ouders bij wie lichamelijke gebreken ontstaan. Dan merk ik dat zij zich zorgen maken over hun ouders, bijvoorbeeld omdat hun ouders weigeren medische hulp in te schakelen, terwijl ze eigenlijk een dokter, cardioloog of neuroloog zouden moeten bezoeken. Een gesprek met een herstelarts kan dan uitkomst bieden, omdat de ouders het op zo'n moment ook eens van een ander, een deskundige, horen. In het kader van 'vreemde ogen dwingen' kun je dan mogelijk je ouders wél bewegen naar een medicus te stappen."

WE WILLEN OOK DAADWERKELIJK ANDERS ZIJN

CARROUSELINTAKE: SNELLE EN GERICHTE START

En dan is er nog een innovatief concept, tevens ontwikkeld door de Bureaus: de zogenoemde 'carouselintake'. "Deze multidisciplinaire aanpak valt ook onder Herstelversnellers", gaat Francie verder. "Dat is een intake, waar met een combinatie van een herstelarts, herstelcoach en arbeidsdeskundige wordt gekeken naar de impact van het letsel op lijf, leven en werk. Dankzij deze multidisciplinaire intake is de informatie direct compleet, waardoor je veel tijd bespaart en alle betrokken partijen veel gericht en sneller aan de slag kunnen. We hebben ook een dergelijke intake voor ondernemers, de zzp-carouselintake. Daarbij wordt de herstelcoach vervangen door een financieel expert die een schatting kan maken van het inkomensverlies. Dat kan in dit soort zaken snel een probleem worden en als betrokkenen zich zorgen maken over hun financiële situatie kan dat het herstel eveneens vertragen. Met hulp van die financieel expert kan de juiste bevoorschotting onderbouwd worden, waardoor onzekerheid over de financiën weggenomen kan worden."

IN DNA VERANKERD INNOVATIEF VERMOGEN

Dat de Bureaus veel waarde hecht aan innovatie en dat het continu op zoek is naar verbetering moge duidelijk zijn. "Dat zit in ons DNA. Stilstand is achteruitgang", vervolgt Francie. "En soms moet je zelfs een

stap achteruit doen om twee stappen vooruit te kunnen zetten. Wij blijven denken vanuit kansen en verbeteringen, omdat je op die manier een actieve rol kan spelen in een zo optimaal mogelijk werkend letselschadeproces!”

De Bureaus heeft altijd al een stempel op de markt gedrukt dankzij die sterke drang tot innoveren. Zo heeft het zelf het Rekenprogramma ontwikkeld dat al geruime tijd de standaard is in de letselschademarkt. Het is inmiddels uitgegroeid tot ‘s lands grootste rekenbureau. Francie is zichtbaar trots op haar team: “Onder andere onze medewerkers Erik-Jan Bakker en Robert Withagen staan bekend als dé experts op het gebied van rekenkundige zaken. Zij staan symbool voor de kwaliteit die wij willen leveren.

HET LETSELSCHADEPROCES VANUIT HERSTEL INGAAN

Het duurt ongelooflijk lang voordat je het vak van rekenaar écht geleerd hebt en je in alle kneepjes van het vak geschoold bent. En binnen het rekenvak heb je ook weer specialisaties. Zo is de ene rekenaar weer meer gespecialiseerd in letselschadezaken van geüniformeerden en een andere rekenaar weer meer deskundig als het gaat om bedrijven, zzp'ers en bedrijfseconomische analyses. Het is echt een ervaringsvak en ik ben er trots op dat de mensen die wij in de loop der tijd aan hebben genomen inmiddels ook rekenspecialisten geworden zijn.”

TERUGBLIK

Dan weer even terug naar het jubileumjaar. Hoe heeft Francie dat beleefd? “Heel eerlijk? Wij hebben niet het meest makkelijke jaar achter de rug. Het was echt een overgangsjaar, waarin enkele mensen op cruciale functies zijn weggegaan. Wij zijn er gelukkig in geslaagd om goede vervangers te vinden en nu gaan we met een frisse ploeg verder. Maar in die overgangperiode moest iedereen wel eventjes zijn eigen plek binnen de organisatie vinden. We begonnen 2024 met zes medisch adviseurs en eindigen het jaar met het dubbele aantal in vaste dienst. Dat is een enorme groei, met veel nieuwe mensen die je op de juiste manier moet zien in te passen in je organisatie. Wel kan ik er nu op terugkijken en denken: ‘wat ontzettend fijn, dat het ons gelukt is enthousiaste nieuwe mensen aan te trekken.’

Als je kijkt naar wat er momenteel gebeurt binnen de markt van medisch advies, merk je al snel dat de doorlooptijden cruciaal zijn. Die wil men het liefst zo laag mogelijk hebben. Dat kan echter niet altijd geleverd worden in de markt. Dat is een van de voornaamste redenen waarom we deze uitbreiding hebben gedaan, om die doorlooptijden

voor een langere periode naar beneden te krijgen. Ons streven is om al onze opdrachtgevers binnen 10 dagen van advies te kunnen voorzien. In principe is dat mogelijk, maar je moet wel de juiste mensen hebben. Het was lang moeilijk voor ons om goede medische adviseurs te vinden. Het vak van medisch adviseur is namelijk voor een lange tijd iets geweest waar je pas aan begon tegen het einde van je carrière. Zelf geef ik sinds 2002 leiding aan medisch adviesbureaus, maar inmiddels zie ik gelukkig toch wel een shift ontstaan waarin mensen ook aan het begin van hun loopbaan kiezen voor deze markt. We zien dat steeds meer jonge, nieuwe mensen zich ook bij ons thuis voelen en settelen.”

THUIS BIJ DE BUREAUS

Onze slogan, ‘Thuis bij de Bureaus’, is ook echt waar wij voor staan. We vinden het ontzettend belangrijk dat mensen zowel binnen als buiten de organisatie zich thuis voelen bij ons. Die mensen vinden het op hun beurt fijn om onderdeel te zijn van een organisatie die streeft naar verandering en innovatie. Waar je niet precies weet of er volgend jaar weer een nieuw product of een nieuwe dienst is. Je moet een beetje lol hebben in dat onverwachtse. Mensen die het heel fijn vinden dat zaken blijven zoals ze zijn en niet tegen verandering kunnen, zullen zich dan wellicht ook minder snel thuis voelen bij ons. Onze huisstijl is ook niet voor niets opvallend en creatief. Sommige mensen vinden dat het wel een tandje minder kan, we vallen niet bij iedereen in de smaak en dat is prima. Maar dat heeft ook weer te maken met het feit dat we echt ons eigen plan trekken. We willen ook daadwerkelijk anders zijn, waardoor we mensen aantrekken die zich daarmee identificeren.

Als ik terugkijk op het afgelopen jaar zijn we erg blij dat we met Letsel Opleidingen twee nieuwe lichten NIVRE-experts hebben opgeleid. Ook is er dit jaar een nieuwe opleiding herstelcoaching van start gegaan, waar we ook ontzettend blij mee zijn. Daarnaast wordt de Bisscholingdag ook vaste prik op de letselagenda. Allemaal dingen rondom Letsel Opleidingen waar we als de Bureaus trots op mogen zijn.

En last but not least zijn we ook uitermate tevreden over de ontwikkelingen bij Stichting Mijn Herstelportaal. Die stichting hebben we in 2021 in het leven geroepen om invulling te geven aan het gegeven dat herstel vóór de schadevaststelling behoort te komen, opdat er geen vertraging is in het herstel en het hersteltraject bovendien niet veel langer duurt dan strikt noodzakelijk is. Dit jaar hebben we de eerste pilotfase afgerond. We zetten nu in op een nieuwe pilotfase waarin we alles meenemen wat we aan feedback hebben opgehaald bij de deelnemers. In januari 2025 starten we met nieuwe deelnemers de nieuwe pilotfase.”

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Op de vraag welke ontwikkelingen er in de markt zichtbaar zijn, geeft Francie aan dat kunstmatige intelligentie sinds enige tijd ook binnen de letselschadebranche zijn opmars aan het maken is. Daar wordt dan ook door de Bureaus op ingespeeld. “Artificial intelligence is zo'n ontwikkeling die best weleens ineens heel hard zou kunnen gaan. Ik ben dan ook zeer benieuwd naar de mate waarin het ons vak zal veranderen. Iedereen die namelijk op wat voor manier dan ook advies uit-



brengt, is bezig met taal. AI zal voor een ieder die bezig is met taal een impact hebben. We onderzoeken nu binnen de Bureaus welke onderdelen door AI overgenomen kunnen worden en welke onderdelen we vanuit kwalitatief aspect volledig zelf in de hand willen houden. Daarin moet je in het kader van efficiency een weloverwogen keuze maken. We willen ook onze opdrachtgevers helpen met het maken van die keuze. Kunnen eenvoudige zaken met AI worden afgewikkeld? Of blijf je koste wat het kost vasthouden aan de menselijke invloed?

Ook in dat kader is het interessant om de rol van de herstelarts te bekijken. Dat lijkt mij een dienst die niet zomaar overgenomen kan worden door AI, want mensen hebben toch behoefte aan de human touch. Zij willen graag gezien en gehoord worden en vinden het fijn om hun verhaal te kunnen doen bij iemand die deskundig is. Dus wellicht starten we het traject in de toekomst wel met een herstelarts die de betrokkene vooral helpt zijn weg te vinden in het reguliere behandelcircuit om zo het herstel te versnellen en laten we daarna de beoordeling van dat herstel over aan AI.”

ONAFHANKELIJKE SPELER

Een andere ontwikkeling die je in de markt ziet, is dat het aantal onafhankelijke spelers afneemt. Veel kleinere, onafhankelijk opererende kantoren worden overgenomen door grote spelers waarmee het aantal marktspelers kleiner wordt. De Bureaus is op dit moment het grootste onafhankelijke kantoor op het gebied van advies aan letselschadeprofessionals.

ONAFHANKELIJKHEID IS EEN VAN ONZE GROTE KRACHTEN

Francie: “Ik vind onze onafhankelijkheid een van onze grote krachten, want het geeft ons een grote mate van vrijheid om beslissingen te nemen over zaken als investeringen en innovatie. Als je bij ons een nieuw idee hebt, zoals in het verleden is gebeurd met de herstelcoaches, de carrouselintake, de herstelarts, Letsel Opleidingen of Mijn Herstelportaal, kun je meteen doorpakken. Er is immers geen barrière en je hoeft geen mensen te overtuigen. Als wij dat een belangrijk onderwerp vinden, is er een grote mate van vrijheid om daar budget voor te alloceren. Toen ik nog in loondienst was en begon met het concept van herstelcoaching werd daar vrij sceptisch naar gekeken, met name omdat men vond dat dit geen core business was. Maar als je nu kijkt naar het beroep van herstelcoach, denk ik dat het een professional is die inmiddels een vaste plek in de letselschademarkt heeft veroverd. En dat is waar wij het voor doen. Onze hele organisatie wil continu blijven ontwikkelen. Wij begrijpen de behoeften van de branche en kunnen – als wij iets een goed idee vinden – geheel onze eigen lijn volgen. We hebben daardoor ook als organisatie een duidelijke functie en meerwaarde voor die letselschademarkt.”



“Het traineeship en de uitstekende begeleiding helpen me bij m’n volgende carrièrestap.”

HEB JE JE ALTIJD AL WILLEN ONTWIKKELEN BINNEN DE TAXATIES?

Kom bij ons een traineeship volgen en wij leren jou het vak!

In het **traineeship voor Taxateur Gebouwen** neem je deel aan een opleidingsperiode onder begeleiding van ervaren taxateurs. Je leert van hen de kneepjes van het taxatie vak en wordt klaargestoomd voor het taxeren van de herbouwwaarde van gebouwen en de (nieuw) waarde van beperkte inventarissen voor verzekeringsdoeleinden. Daarnaast volg je in- en extern verzekeringstechnische opleidingen.

Zodra je hier klaar voor bent voer je zelfstandig taxatieopdrachten uit bij onze klanten, met als specialisatie de waardering van gebouwen. Je onderhoudt regelmatig contact met klanten, collega’s en/of intermediairs. Na het afronden van de opdracht zorg je voor een kwalitatief hoogwaardig taxatierapport.

In het **traineeship voor Taxateur Inventaris** neem je deel aan een opleidingsperiode onder begeleiding van ervaren taxateurs. Je leert van hen de kneepjes van het taxatie vak en wordt klaargestoomd voor het taxeren van de (nieuw)waarde van inventarissen en de herbouwwaarde van gebouwen voor verzekeringsdoeleinden. Daarnaast volg je extern verzekeringstechnische opleidingen.

Zodra je hier klaar voor bent voer je zelfstandig taxatieopdrachten uit bij onze klanten, met als specialisatie de waardering van inventaris en technische installaties. Je onderhoudt regelmatig contact met klanten, collega’s en/of intermediairs. Na het afronden van de opdracht zorg je voor een kwalitatief hoogwaardig taxatierapport.

Meer weten? Scan de QR-code of neem een kijkje op www.werkenbijlengkeek.nl



“IK HOOP DAT IN DE TOEKOMST HET LETSELSCHADEPROCES VANUIT HERSTEL INGEGAAN WORDT”

DROMEN VOOR EEN BETERE TOEKOMST

Tot slot zijn we ontzettend benieuwd naar de toekomstplannen van de Bureaus. “Meerjarenplannen maak ik niet”, vertelt Francie. “Het enige wat zeker is aan een meerjarenplan is dat het niet uitkomt. Daarom doe ik er niet aan. Met een vast plan is je toekomst al ingekaderd en is het altijd lastig om buiten dat kader te kijken. Creëer je daarentegen dat kader niet en er komt iets spontaan op je pad, dan kun je daar direct op inhaken. Stel dat die herstelarts een groot concept wordt op de particuliere markt, dan wil je daar op in kunnen spelen. Als je in plaats daarvan al een plan hebt staan, met een strakke budgettering, dan moet je ook weer verantwoorden waarom je daarvan afwijkt. Dus, vastgetimmerde plannen liggen er niet.

Dromen daarentegen is iets heel anders. Dat gaat ook over onze positie in de markt. Ik hoop dat mensen de Bureaus blijven zien als een kwalitatief hoogstaand kantoor dat meerwaarde heeft geleverd aan de letselschademarkt. In de toekomst zal de markt bepaalde zaken heel normaal vinden die – toen ze bedacht werden – niet normaal waren, waar wij een belangrijke bijdrage aan hebben geleverd. Daarnaast hoop ik dat in de toekomst het letselschadeproces vanuit herstel ingegaan wordt. Dat is de manier waarop Mijn Herstelportaal dat doet,

maar zo gebeurt het nu nog niet op grote schaal. Ik hoop dat dat gaat veranderen. Niet zozeer voor mijzelf, maar omdat ik er intrinsiek echt van overtuigd ben dat het een betere manier van werken is. Eigenlijk zijn wij allemaal potentiële letselschadeslachtoffers. Je hoopt natuurlijk dat het je niet overkomt, maar als je onverhoopt te maken krijgt met letselschade hoop ik dat je in een letselschadeproces terecht komt waarvan je na afloop kan zeggen dat het een goed proces was waar je tevreden over bent. Dat niet slechts je schade is afgewikkeld maar dat je daadwerkelijk bent geholpen. Daaraan een blijvende bijdrage te kunnen leveren, dat is mijn droom.” <

NATIONALE-NEDERLANDEN START SAMENWERKING MET DOMCURA IN DUITSLAND



Nationale-Nederlanden Schade Intermediair gaat samenwerken met de Duitse verzekeringspecialist Domcura in Kiel.

Geplaatst op 26-11-2024

OPLEIDINGEN PERSONENSCHADE (ÓÓK INCOMPANY) BIJ OSR

In 2024 hebben veel professionals uit de personenschadebranche OSR weten te vinden voor een (basis)opleiding, verdiepings- of actualiteitencursus of vaardigheidstraining. Met bijna 60 geplande opleidingen staan wij ook in 2025 weer voor jou klaar. En wist jij al dat OSR ook specialist is in het verzorgen en ontwikkelen van incompany-cursussen?

Geplaatst op 03-12-2024

VERZEKERDE VERLIEZEN DOOR NATUURRAMPEN

Volgens een rapport van Aon PLC worden de verzekerde verliezen door natuurrampen dit jaar in de eerste drie kwartalen geschat op minstens 102 miljard dollar, met de mogelijkheid dat ze de 125 miljard aan totale verzekerde verliezen in heel 2023 gaan overschrijden.

Geplaatst op 29-10-2024

SCHADEBOULEVARD

MONDIAAL RAPPORT OVER TRANSITIEPLANNEN VOOR VERZEKERAARS



Het allereerste mondiale rapport over transitieplannen voor verzekeraars biedt praktische handvatten voor verzekeraars die de transitie naar netto-nul willen ondersteunen.

Geplaatst op 19-11-2024

CLAUDIA MAX NIEUWE REGIONAL CEO VAN ALLIANZ BENELUX



Claudia Max wordt Regional CEO van Allianz Benelux. De benoeming gaat in per 1 januari onder voorbehoud van goedkeuring door de toezichthoudende instanties.

Geplaatst op 04-12-2024

CRAWFORD LANCEERT LABEL FINE ART & VALUABLES

Crawford & Company heeft in november een nieuw label geïntroduceerd binnen de afdeling Property: Fine Art & Valuables, waar ook direct versterking voor is aangetrokken. Binnen dit label zullen senior schade-expert en voormalig juwelier Bart de Vos en kunsthistorica Leonne Commandeur-Van Bakel de handen ineen slaan om schades vast te stellen op het gebied van kunst, juwelen en kostbare inboedels, waaronder bijzondere collecties en andere kostbaarheden.



Bart de Vos en Leonne Commandeur-Van Bakel gaan samenwerken binnen het nieuwe label Fine Art & Valuables.

Als voormalig juwelier is Bart de Vos kind aan huis bij juweliërs die schade hebben door een evenement. Hij regelt binnen Crawford namelijk al sinds jaar en dag schades aan juwelen en andere kostbaarheden. Bart vertelt hoe dit nieuwe label binnen het bedrijf tot stand is gekomen. "Ik had al langer de wens om meer inhoud te geven aan dit specialisme. Verzekeraars van juweliërs weten ons te vinden, zeer waarschijnlijk omdat ik uit het juweliersvak kom en de juweliersopleiding heb gevolgd. Ik ken de branche. Het is een kleine wereld en ik ken veel juweliërs. Als je dit werk doet moet er sprake zijn van wederzijds vertrouwen en het moet bovendien inhoudelijk kloppen. Naast schades aan juwelen regel ik ook schades aan overige kostbaarheden, maar mijn kennis van kunst is nu eenmaal beperkt. Daarom moest ik altijd een ander inschakelen als er schade was aan kunstobjecten. Ik vind

echter dat het bij een kantoor van ons niveau past om ook op professioneel niveau schade-expertise aan kunst te verzorgen."

EXPERT OP HET GEBIED VAN KUNST

"Als je echter deze uitbreiding van werkzaamheden ambieert, moet je inhoudelijk goed voor de dag komen. Het is een zeer niche markt en je moet goed weten waar je het over hebt. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een expert op het gebied van kunst. Via een vacature vonden we Leonne. Zij is communicatief zeer vaardig en heeft een ontzettend goede achtergrond in de kunstwereld. Ze is weliswaar niet afkomstig uit de schadewereld, maar heeft wel ervaring als taxateur. Wij voelden direct dat zij de juiste kandidaat voor de baan was. Op het moment dat iemand dus schade heeft aan een kostbare inboedel, kunstobjecten

of ander soort kostbaarheden, wordt deze schade door Leonne en/of door mij behandeld. En het mooie is: met haar vaardigheden, nieuwsgierige insteek en achtergrond pakt ze het vak zeer snel op."

Leonne was op haar beurt direct enthousiast toen ze de vacature voorbij zag komen. "Ik heb de afgelopen 17 jaar voor galeriërs en veilingen gewerkt, maar was toe aan een nieuwe uitdaging. Als schade-expert kan ik mijn kennis toepassen, maar dan vanuit een voor mij totaal nieuwe invalshoek. Het is een niche die mij past; ik vind het geweldig om met kunst en antiek bezig te zijn."

Ik ben inmiddels een aantal weken in dienst, dus het is voor nu nog grotendeels kennismaken. Maar ik heb ook al met een paar schades mee mogen lopen, en daar ook inhoudelijk aan bij kunnen dragen. Ik voel dat ik hier op mijn plek zit."

JUWELIER VAN HUIS UIT

De markt voor schades aan kunst en kostbaarheden is echt een niche markt en kent dan ook weinig partijen. Maar waarvoor moet je nu juist bij Crawford zijn met dit soort schades? Bart heeft er wel een idee bij: "Ik kom daadwerkelijk uit dit vak, ik ben zelf jarenlang juwelier geweest. Eigenlijk ben ik dat nog steeds, want zoiets blijft in je bloed zitten. Het maakt denk ik een groot verschil of je je als expert richt op schades aan juwelen en kostbaarheden, of daadwerkelijk ook opgeleid bent tot juwelier en dat werk hebt gedaan. Ik ken de branche van binnenuit. Daarnaast is het een klein wereldje, daardoor ken ik veel juweliërs. Ik weet niet alleen waar sieraden vandaan komen, ik begrijp het vak. Ik weet hoe een juwelier denkt en werkt, wat de precieze marges zijn. Inhoudelijk moet zo'n schaderapport gewoon kloppen en een verzekerde moet op een juiste wijze worden begeleid. Dat kunnen wij bij Crawford leveren."

ERVAREN KUNSTHISTORICA

Niet alleen Bart heeft veel kennis en ervaring, ook Leonne is zeker geen onbekende als het gaat om de kunstmarkt. Na haar studie kunstgeschiedenis aan de Radboud Universiteit ging ze in dienst bij een antiquair. Daarna is ze nooit meer vertrokken uit de kunst- en antiekhandel. Leonne: "Ik beschik over zeer parate kennis als het aankomt op kunst en antiek. Ik heb daarnaast veel ervaring in het taxeren van kunststukken en inboedels. Vooral als het gaat om antieke keramiek ben ik zeer gespecialiseerd, maar als generalist weet ik eigenlijk van alle disciplines wel iets. Natuurlijk ken ik niet elke kunstenaar die ooit heeft geleefd, maar ik heb er wel oog voor om snel te kunnen zien uit welke hoek iets komt en weet waar ik meer informatie kan vinden. Daarnaast heb ik tijdens mijn carrière een aardig netwerk weten op te bouwen van kunstexperts tot restaurateurs, dus ik weet wie ik kan bellen. Ik denk dat dat mijn stille wapen is."

Daarnaast zijn kunst en antiek ook echt mijn passie. Ik houd de markt en veilingen heel nauwkeurig in de gaten, sta voor derden op grote beurzen als TEFAF, en bezoek tentoonstellingen en symposia. Ik houd dagelijks bij wat het aanbod is, wat de prijzen zijn en ik kijk waar de

kansen liggen. Ik weet hoe belangrijk een collectie kan zijn voor de verzamelaar. Als er bij een schade een kunstwerk verloren is gegaan, trekken gedupeerden zich dat dan ook vaak persoonlijk aan. Het is voor de verzekerde dan ook heel fijn om begrepen en goed begeleid te worden. Ik denk dat het belangrijk is dat iemand die een dergelijke schade regelt de markt kent, maar ook de waarde van het werk. Dat je ook feeling hebt met die kunstwerken. Dat is een toegevoegde waarde die ik aan mensen kan geven."

KUNST EN ANTIEK ZIJN MIJN PASSIE

UITDAGINGEN

Het werk van een schade-expert is niet zonder uitdagingen. Waar liggen die volgens Bart binnen deze markt? "In principe is elke schade een uitdaging. Ik vind het wel lastig als er echt persoonlijk leed bij komt kijken, bijvoorbeeld met een beroving of overval. Dan is het uiterst belangrijk hoe je met die persoon communiceert, en wanneer je dat doet. Daar zit een uitdaging in. Je moet altijd voor ogen blijven houden dat je komt voor de oplossing. Overvallen gaan vaak gepaard met geweld, dat raakt mensen vreselijk. Zoiets blijf je altijd bij je dragen. Dat eerste contact wat je dan met iemand hebt die iets dergelijks heeft meegemaakt is ontzettend belangrijk. Dat is een uitdaging, maar het is ook mooi om iets voor iemand te kunnen betekenen in zo'n situatie." Leonne vervolgt: "Het is natuurlijk niet leuk wat mensen met schade meemaken, maar om juist op zo'n moment van betekenis te kunnen zijn bij het helpen oplossen van hun schade is het fijne aan dit werk."

ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT

De markt van kunst en kostbaarheden is er eentje die onderhevig is aan veranderingen. Kunstobjecten en dergelijke staan namelijk nauw in verband met mensen hun persoonlijke smaak, en die smaak wordt vaak weer beïnvloed door trends. Bart vertelt wat de laatste ontwikkelingen zijn. "Ik denk dat de markt aan het inkrimpen is. Er zijn veel juweliërs die 'gewoon' stoppen door de zaak te liquideren wanneer ze bijvoorbeeld de pensioenleeftijd hebben bereikt. Ook ga je steeds meer verschillen zien tussen de grote, sterke ketens, en een wat lager segment. De juweliërs met een goede naam, die met de tijd meegaan en investeringskrachtig zijn, overleven."

Sowieso verandert er binnen de juweliersmarkt veel, je moet je daarop kunnen aanpassen. Vroeger kocht je bijvoorbeeld een horloge omdat je de tijd erop kon zien, tegenwoordig is een horloge meer een accessoire, of zelfs een statussymbool. Vroeger behaalden juweliërs hun grootste omzet uit juwelen, maar ik denk dat dat tegenwoordig voor horloges is weggelegd. Men is bereid daar behoorlijke bedragen voor neer te leggen. Het is zelfs zo dat ze in waarde vermeerderen. In mijn werk vertaalt dat zich logischerwijs in het feit dat ik meer schades aan horloges regel. Maar over een aantal jaren kan dit natuurlijk weer een ander type object betreffen. Dat impliceert uiteraard dat je bij moet blijven in je vak. Fijn, want zo raken wij nooit uitgeleerd." <

Bijzonder hoogleraar 'Enterprise Risk Management' prof. dr. ir. Bas Kolen

DE IMPACT VAN KLIMAAT-RISICO'S OP DE VERZEKERINGSSECTOR

Het klimaat verandert en we worden op gezette tijden geconfronteerd met de gevolgen van weersextremen om ons heen. Sterker nog, de kans op extremen wordt groter, iets wat ook te zien is in de schadedata van verzekeraars. In dit artikel spreken we met prof. dr. ir. Bas Kolen, de op 1 september jongstleden gestarte bijzonder hoogleraar 'Enterprise Risk Management' aan de Universiteit van Amsterdam. Vanuit de onderzoeksgroep 'Actuarial Science and Mathematical Finance' richt hij zich op het kwantitatief modelleren van klimaatrisico's en onderzoekt hij wat die risico's betekenen voor de verzekeringssector. En zo zal hij, vanuit de leerstoel, onder andere bijdragen aan de kennisontwikkeling en kennisoverdracht richting verzekeraars, water- en omgevingsbeheerders en beleidsmakers.



Prof. dr. ir. Bas Kolen is bijzonder hoogleraar Enterprise Risk Management UvA, wetenschappelijk directeur HKV Lijn in Water en senior adviseur klimaatrisico.



Bas Kolen stelt voor vaart te maken met het uitwerken van 'building back better'. Hoe effectief is het en hoe organiseer je dat? Het herstel na de overstroming van 2021 laat zien dat we anders toch snel alles weer terugbouwen zoals het was.

Dat het klimaat verandert zal niemand ontgaan zijn. Denk alleen al aan de overstromingen in Valencia als gevolg van recordhoeveelheden neerslag, overstromingen in Midden- en Oost-Europa in september. In België, Duitsland en ook Nederland is er in de zomer van 2021 ook extreem veel neerslag gevallen, terwijl het in de jaren 2018-2020 juist extreem droog was. Ondanks het feit dat weersextremen van alle tijden zijn, wordt de kans op deze extremen volgens Bas alsmaar groter. Zo nemen de uitkeringen op het gebied van klimaatschade nu al toe. Bas, die naast deze leerstoel ook als directeur Onderzoek en Ontwikkeling verbonden blijft aan het bureau 'HKV Lijn in Water', legt uit dat de klimaatscenario's laten zien dat het warmer, natter en droger wordt. Doen we niets? Dan zullen de risico's verder toenemen, aldus Bas. Natuurlijk werken we aan een goede bescherming, maar soms gaan er stemmen op dat wonen in overstroombaar gebied niet meer verzekeraar is. Laten we het echt zover komen?

"De verandering van het klimaat wordt inmiddels ook onderkend door overheden en de financiële sector. Er worden afspraken gemaakt om uitstoot te verminderen en zo de opwarming tegen te gaan (mitigatie). Er worden ook afspraken gemaakt om de risico's te verkleinen door ons aan te passen (adaptatie). Ook voor de financiële sector is er klimaatbeleid gemaakt. Het gaat er hierbij om ervoor te zorgen dat instellingen en sectoren of landen om kunnen gaan met schokken als overstromingen. Het gaat er ook om dat gekeken wordt hoe de sector bijdraagt aan het reduceren van de impact van klimaatverandering. Denk hierbij aan de CSRD-richtlijnen en stresstesten in het kader van

Solvency II, gericht op de stabiliteit van een instelling. Denk hierbij ook aan klimaatstresstesten als van het IMF en DNB, waarin wordt gekeken naar de stabiliteit van sectoren en landen bij veel extremere scenario's."

LATEN WE HET ECHT ZOVER KOMEN?

Hoe hij dit ingewikkelde vraagstuk gaat aanpakken? "Vanuit de leerstoel 'Enterprise Risk Management' van de UvA - Amsterdam School of Economics ga ik de komende tijd bijdragen aan het verder bij elkaar brengen van de kwantitatieve uitwerking van klimaatrisico's en assurantiën. De focus zal eerst liggen op de invloed van klimaatverandering en transitie op overstromingsrisico's als gevolg van dijkdoorbraken en neerslag, en hierna ook op andere klimaatrisico's. De huidige modellering van overstromingsrisico's in de waterwereld is niet afgestemd op de behoefte uit de financiële sector en assurantie. Risico's worden soms flink overschat in complexe deltagebieden. Een betere modellering is de eerste stap. Wat is de 1/200 per jaar overstroming of schade, en wat is de kans dat meerdere objecten tegelijkertijd schade ondervinden? Vervolgens kunnen het effect van klimaatverandering en mogelijke transitie worden verklaard. Hiervoor is het ook van belang om deze effecten expliciet te maken ten opzichte van andere factoren die het risico verklaren."

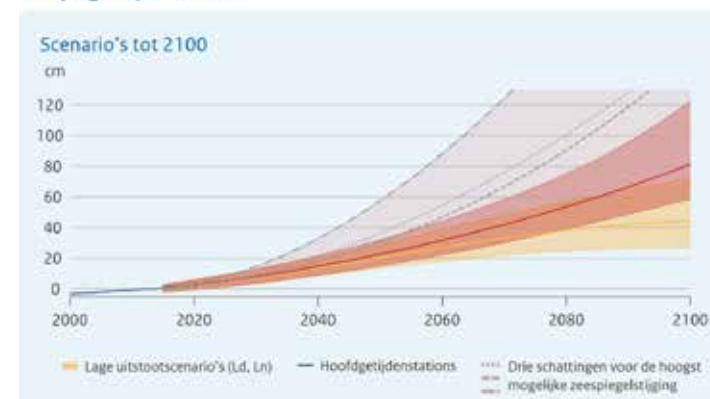
WAT BEÏNVLOEDT HET OVERSTROMINGSRISICO?

In Nederland, en elders op de wereld, zijn altijd keuzes gemaakt in hoe goed we ons beschermen tegen overstromingen, wetende dat het ook mis kan gaan. Het risico is dus nooit nul. Bas: "In Nederland liggen 3600 km primaire waterkeringen die beschermen tegen overstromingen uit zee, de rivieren of grote meren. De eisen, waarbij voor iedere waterkering de toelaatbare faalkans is bepaald, zijn vastgelegd in de wet. 60% van Nederland is overstroombaar, maar dit zal niet in één gebeurtenis plaatsvinden. Er liggen daarnaast nog 14.000 km aan regionale waterkeringen en 126.000 km aan riolering. In onbeschermde beken (zoals de Geul in Valkenburg) zijn er vaak buffers om water bovenstrooms vast te houden. Extreme piekneerslag kan overal in Nederland optreden en overlast geven. Met allerlei kunstwerken kunnen we waterstanden beïnvloeden, en water verdelen bij droogte.



Figuur 1. Verschillende soorten wateroverlast (1: Neerslag direct in woning, 2: Hoge grondwaterstanden 3: Overlopende rioleringen 4: Overlopen van sloten en lokale watergangen 5: Doorbreken van regionale waterkeringen 6: Doorbreken van primaire waterkeringen en 7: Buitendijks. (bron figuur is Leven met Water, project van neerslag tot schade).

Zeespiegel bij Nederland



Figuur 2. Scenario tot 2100 van het zeeniveau bij Nederland t.o.v. het huidige niveau (mediaan en 90%-band), inclusief drie schattingen van de hoogst mogelijke zeespiegelstijging. (bron: KNMI)

Als we naar de afgelopen decennia kijken dan zien we dat de overstromingsrisico's zijn veranderd, en wellicht zelfs gedaald. We zien ook dat we hierin keuzes hebben als maatschappij, waaronder dus ook de assurantiesector. Allereerst is er klimaatverandering die leidt tot grotere risico's. De kans op extreme neerslag in Nederland is (nu al) flink toegenomen. Een extreme bui waarvan we in de jaren '90 dachten dat die eens in de 100 jaar op een locatie zou kunnen vallen, komt bijna drie keer zo vaak voor. Een tweede factor is de ruimtelijke ontwikkeling. De afgelopen decennia is er ook veel bijgebouwd, de Nederlandse bevolking is sinds 1960 met 50% gegroeid. De schade kan hierdoor dus ook toenemen. Een derde belangrijke factor is inflatie, waardoor schadebedragen ook oplopen. Ook de ontwikkeling en spreiding van verzekeringsportefeuilles kan natuurlijk invloed hebben. Tegelijkertijd neemt het risico af door investeringen in waterkeringen, gemalen en bergingsgebieden of waterbuffers. Na de watersnoodramp van 1953 en de overstromingen van 1995 zijn waterkeringen sterk verbeterd en na de wateroverlast van 1998 zijn regionale watersystemen eveneens sterk verbeterd. In 2017 zijn er bovendien strengere normen van kracht geworden waardoor tot 2050 de waterkeringen verder worden versterkt (en hierna ook onderhouden)."

RISICO KAN DALEN DOOR DE KEUZES DIE WE MAKEN

Alhoewel er sprake is van klimaatverandering, is het dus zeker niet zo dat de extreme gebeurtenissen die we nu in de wereld zien geheel aan klimaatverandering zijn toe te schrijven. Daarnaast zien we dus ook dat risico kan dalen door de keuzes die we maken.

VERANDERING DOOR KLIMAATVERANDERING

Wel zullen de risico's in de toekomst veranderen. Dit effect kunnen we kwantitatief beschrijven aan de hand van verschillende klimaatscenario's voor verschillende zichtjaren. Op basis van de verandering in neer-

slagstatistiek, de afvoeren van rivieren en zeespiegelstijging kunnen we de impact op verschillende oorzaken van overstromingsrisico's beschrijven, inclusief de correlatie tussen deze gebeurtenissen. Denk hierbij aan zomerse onweersbuien, langdurige neerslaggebeurtenissen als in 1998 of 2021, overstromingen in buitendijkse gebieden en als gevolg van doorbraken van regionale en primaire waterkeringen. Bij deze beschrijvingen is het verstandig rekening te houden met de maatregelen die al in beleid zijn voorzien: versterking van waterkeringen en aanpassingen van watersystemen.

VERANDERING DOOR TRANSITIES EN ADAPTATIE

De overstromingsrisico's veranderen ook door transitie die vaak volgen uit beleid. De vraag is echter hoe deze uitpakken voor de assurantiesector? "Transities kunnen zijn: eisen die worden gesteld aan nieuwbouw (zoals in de voorgestelde maatlat en het afwegingskader voor locatiekeuze en ontwerp), door het water vasthouden, wat ook wel sponswerking wordt genoemd, het vaker toestaan van verzilting, Nature Based Solutions, et cetera. Binnen het Deltaprogramma en Kennisprogramma Zeespiegelstijging wordt gewerkt aan keuzes voor de korte en de langere termijn. De keuzes voor de lange termijn worden uitgewerkt voor het geval dat de implementatie van de huidige strategie op termijn te lastig wordt. Het is ook van belang om mogelijke langetermijnoplossingen te verkennen zoals slimmer beschermen van



Nederland, het aanpassen van het grondgebruik, of juist het meebewegen en het geleidelijk (of snel) verlaten van kwetsbare gebieden. De impact van deze transitie op de overstromingsrisico's zou wel eens groter kunnen zijn dan de risico's die volgen uit klimaatverandering. Zo kan het water vasthouden in gebieden voor droogtebestrijding ook de kans op wateroverlast vergroten. Ook kunnen maatregelen die goed werken voor gemiddelde situaties juist negatief uitpakken voor de omvang van extremen, met andere woorden: als het mis gaat, gaat het goed mis en worden de extremen in de staart groter, terwijl het gemiddeld beter gaat. Kortom, een goede analyse is noodzakelijk, niet zozeer om de transitie tegen te gaan maar om deze verder te verbeteren en blinde vlekken weg te nemen. Ook duidelijkheid kan onzekerheid verkleinen, het kan zijn dat er nu nog geen keuze kan worden gemaakt. Alle opties openhouden is ook niet zinvol, duidelijk betekent ook dat bepaalde opties worden uitgesloten. Als bijvoorbeeld boven de markt hangt dat een gebied moet meebewegen en we dat gebied over X jaar gaan vertalen is het wellicht niet meer interessant om te investeren, waardoor ze in een neerwaartse spiraal belanden.

AAN DE GANG

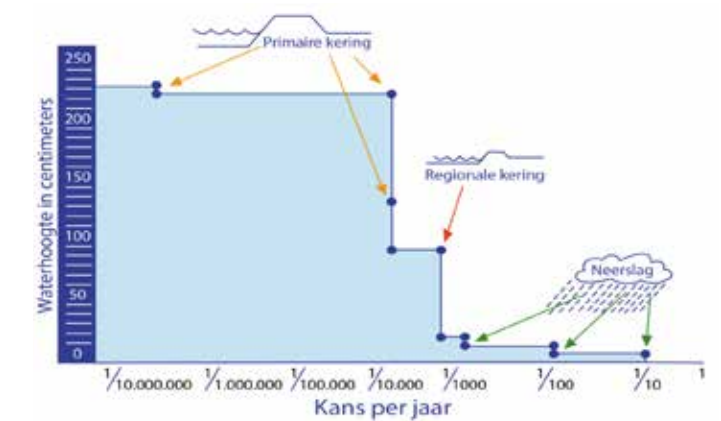
Door banken, verzekeraars en overheden zijn vanuit de werkgroep Klimaatadaptatie van het Platform voor Duurzame Financiering adviezen opgesteld over manieren waarop de financiële sector kan bijdragen. Randvoorwaardelijk is een goede modellering van de risico's. Daarna kunnen we volgens Bas aan de slag. Maar wat is nu de rol van de verzekeraars en de financiële instellingen, hoe verdelen we de risico's en wat kan de financiële sector betekenen om gevolgen te reduceren (build back better)?

1. Een betrouwbare risicoanalyse voor de financiële sector

Aan de basis van deze adviezen ligt een goede eventset voor risicobeschrijving voor gebruik van de financiële sector en assurantiën. Hiermee kan:

- De kans op een mate van blootstelling (en schade) van een object worden beschreven, rekening houdend met alle overstromingsscenario's. Ook effecten van klimaatverandering en transitie kunnen inzichtelijk worden gemaakt.

- De correlatie tussen blootstelling (en bedreiging) van verschillende objecten worden bepaald.
- Om de omvang en verwachte schade van extreme gebeurtenissen beter worden geschat voor gebruik binnen Solvency II, klimaatstresstesten als gedaan door het IMF voor Nederland en bijvoorbeeld onderzoek naar de waarde van vastgoed.



Figuur 3. Het waterrisicoprofiel (zie www.mijnwaterrisicoprofiel.nl). Deze laat voor een locatie de kans op een overstromingsdiepte zien door neerslag, dijkdoorbraken en hoogwater. Dit is ook de basis om correlaties in kaart te brengen waarmee we ook kunnen kijken naar de kans dat een heel portfolio van objecten wordt getroffen. Deze profielen kunnen worden opgesteld voor het nu, maar ook met klimaatverandering.

De vraag is ook hoe we het overstromingsrisico betrouwbaar kunnen bepalen, en vervolgens waarin we dit uitdrukken. "Basisinformatie over verschillende overstromingsscenario's en kansen is beschikbaar op LIWO", aldus Bas. "Deze informatie is ook gebruikt om samengestelde kaarten te maken die bijvoorbeeld worden gebruikt op de klimaat-effectatlas en voor rapportages aan Europa. Deze kaarten leiden echter tot overschatting van het risico. De noodzaak voor deze verbetering is ook benoemd in de analyse van de ABN Amro, ING en Rabobank van begin 2024. Premies worden te hoog voor verzekeringen of hypotheek, risico's bij investeringen worden te hoog ingeschat en er wordt meer kapitaal aangehouden dan nodig.


VERDERE VERBETERING IS NODIG

Voor neerslag: de kaarten voor neerslag zijn opgesteld op basis van statistiek die gelden voor één locatie. De kaarten laten het effect zien als deze bui overal in Nederland valt, maar de omvang van deze bui is veel kleiner. Een bui met een kans van 1/100 per jaar zal waarschijnlijk meerdere keren in Nederland optreden. Na de overstromingen in Limburg wordt er wel gewerkt aan een 'bovenregionale stresstest voor neerslag'. Deze gebeurtenissen zullen een bovengrens aangeven van wat er kan gebeuren bij een heel extreme maar nog voorstelbare gebeurtenis. Deze gebeurtenis is veel extremer dan waarop het watersysteem is gedimensioneerd (denk aan eens in de 500 tot 1000 jaar), en er zijn veel andere kleinere gebeurtenissen mogelijk.

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

sedgwick

Kom werken bij Sedgwick!



Voor dijkdoorbraken: in de Nederlandse delta kunnen objecten overstromen door dijkdoorbraken op verschillende locaties. Hierdoor zijn er veel scenario's mogelijk, ieder met unieke kans en impact. De risicoanalyses gemaakt voor vraagstukken rondom waterkeringen zijn niet zomaar toepasbaar voor assurantiën; dit kan lokaal soms een factor 50 verschil maken in het risico door een betere inschatting van de kans van optreden. Dijktrajecten worden onafhankelijk van elkaar beschouwd, noodmaatregelen worden niet meegenomen en een uiterst conservatieve definitie van falen wordt gebruikt die niet het hele proces tot falen van een waterkering meeneemt. Een op een overnemen zou kunnen leiden tot een geschatte kans op een dijkdoorbraak die groter is dan 1/5 per jaar. De laatste doorbraak van een primaire kering was in 1953, en hierna zijn allerlei waterkeringen versterkt en worden nog versterkt. Ook zijn bij het hoogwater van 1995 (met een geschatte frequentie van de afvoer van 1/100 per jaar) en in 2021 in Limburg geen waterkeringen doorgebroken.

De eerste stappen om dit te verbeteren zijn gezet en vinden de weg naar de praktijk. Verdere verbetering is nodig."

2. Verzekeraarbaarheid

"Vanuit sommige plaatsen op de wereld, waaronder Amerika, staat de verzekeraarbaarheid onder druk. Dit kan komen door regelgeving, maar ook doordat de risico's te groot worden. Vanuit het aspect van verzekeraarbaarheid (en het investeren van belegd vermogen) op de lange termijn, en in brede zin natuurlijk ook de risicobeheersing als maatschappij, is het van belang om goed zicht te hebben op de ontwikkeling van klimaatrisico's en hier tijdig op te anticiperen. Het gaat hierbij om de wijze waarop ze veranderen, hoe we dat kunnen beïnvloeden en wie de risico's en kosten dragen. In Nederland is het niet nodig dat het onverzekerbaar zijn daadwerkelijk een issue wordt. Dit begint bij goed en beter water(kering)beheer door de waterschappen, waarmee de kans van voorkomen zo nodig kan worden verkleind. Hierdoor dalen de risico's tot behapbare proporties, ondanks klimaatverandering. Net als de verzekeringssector zijn de waterschappen – onze oudste democratie – ontstaan vanuit solidariteit. Door samenwerking is de bescherming goedkoper en effectiever. Ook slimme keuzes bij nieuwe ontwikkelingen voorkomen extra schade, al worden de risico's de komende decennia wel gedomineerd door gebouwen die er nu al staan.

Ook maakt de schade aan bebouwing slechts een deel uit van de totale schade. Nu zijn in Nederland de gevolgen van extreme neerslag en regionale dijkdoorbraken te verzekeren. Dit is mogelijk geworden na de wateroverlast van 1998 (voor neerslag) en mede door de ontwikkeling van een modelclausule van de VNAB in 2022. De gevolgen van hoge grondwaterstanden, overstromingen in buitendijkse gebieden en doorbraken van primaire keringen zijn niet standaard verzekeraar, al zijn er wel maatwerkoplossingen. Door doorbraken van primaire waterkeringen is vanuit de overheid de WTS beschikbaar. De omvang hiervan is echter wel onzeker. Het ligt voor de hand dat er vanuit het maatschappelijk belang wordt gekeken naar een goede verdeling van risico's, kosten maar ook een snelle schadevergoeding voor herstel en

HET KOST TIJD EN ENERGIE VOORDAT SCHADE DOOR VERZEKERAARS EN OVERHEID IS UITGEKEERD

duidelijkheid. Hoe kunnen we nu slim investeren in preventie, en hoeveel in anders bouwen of schades vergoeden (met een rol voor de verzekeraars)? Of een deel van de schade accepteren, maar hoe kunnen we de kosten hiervan verdelen?"

3. Building back better

Juist bij deze schadeafhandeling liggen er volgens Bas kansen. "We zien in de huidige praktijk dat het tijd en energie kost voordat schade door verzekeraars en overheid is uitgekeerd. Dit brengt kosten en onzekerheid met zich mee. Het is interessant hier verder over na te denken, en af te wegen in welke mate het aantrekkelijk is om hogere kosten te accepteren. Ook is het interessant om het concept van 'building back better' verder uit te werken en de invloed op overstromingsrisico's uit te werken. Het herstel na de overstroming van 2021 laat zien dat veel in de oude staat is hersteld. Zo ken ik voorbeelden van een hotel waar ze op eigen initiatief wel zelf enkele maatregelen hebben genomen. 'Building back better' kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat aan de schadeuitkering de eis is gekoppeld om aantoonbaar minder kwetsbaar terug te ontwikkelen. En wellicht kan het ook al pro-actief door nu al maatregelen te nemen en niet te wachten op een ramp. Dit kan met zowel structurele maatregelen, als met tijdelijke noodmaatregelen zoals vloedschotten, waarvan is gebleken dat deze ook veel schade hebben voorkomen. Het nadeel van deze tijdelijke maatregelen is de kans op falen, want die zijn immers afhankelijk van waarschuwing, voldoende materiaal en een goede plaatsing." <

Prof. dr. ir. Bas Kolen richt zich in zijn werk op overstromingsrisicobeheer, calamiteitenmanagement, klimaatverandering en mogelijke adaptatiestrategieën. In zijn werk combineert hij een technisch perspectief met een financieel perspectief. Onlangs heeft hij voor de Nederlandse overheid bijgedragen aan de uitwerking van langetermijnoplossingen voor waterveiligheid en zoetwaterbeschikbaarheid bij extreme zeespiegelstijging. Gekeken is naar verschillende mogelijkheden: beschermen, zeewaarts, meebewegen en er wordt nog gewerkt aan bouwen met de natuur. Hij ontwikkelde ook adaptatiepaden voor steden en polders om zich aan te passen aan extreme regenval en ontwikkelde een risicogebaseerd beleid voor nieuwe ruimtelijke ontwikkelingen. Ook heeft hij bijgedragen aan overstromingsrisicomodellen van verzekeraars. Hij heeft meer dan 25 jaar gewerkt aan (onderzoeks)projecten op het gebied van overstromingsrisico's voor de Nederlandse overheid, waterschappen, veiligheidsregio's en internationale klanten in het Verenigd Koninkrijk, Roemenië, Tsjechië, Japan, Frankrijk en de Verenigde Staten.

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

Bob van Ierland, Managing Director CED Nederland

'CED IS ÉN BLIJFT EEN MENSENBEDRIJF: WE HELPEN ANDERE MENSEN VERDER. IS DAT NIET PRACHTIG!'

Deze zomer heeft het directieteam van CED versterking gekregen van Bob van Ierland, Managing Director CED Nederland. Wat voor ervaring neemt Bob mee en waarom koos hij voor CED? Welke plannen heeft hij en wie is hij eigenlijk? Een introductie in vijf vragen (en antwoorden).



WELKE ERVARING NEEM JE MEE?

Mijn loopbaan begon toen ik direct na de universiteit als trainee kon starten bij het toenmalige TPG Post. Dat traineeship wilde ik heel graag om mij in de breedte te ontwikkelen. En dat is gelukt, want ik heb er in 22 jaar echt bijna alles gedaan. Door te ondernemen en veel te spreken met ondernemers heb ik in al die jaren promotie gemaakt tot de bestuurskamer. Toch voel en gedraag ik me in de basis meer als onder-

nemer dan als bestuurder. Dat kreeg ik ook vaak terug van collega's die dat overigens erg verfrissend vonden. Na al die jaren vond ik dat het tijd was voor iets nieuws en toen heb ik die feedback ook ter harte genomen bij het bepalen van mijn volgende stap.

Ik kwam met CED in contact en voelde direct een goede klik. Bij CED heb ik veel contact met klanten en dat vind ik heel belangrijk. CED

staat namelijk niet op zichzelf, maar is onderdeel van een keten. En wij spelen in die keten een belangrijke rol, zowel richting de gedupeerden als onze opdrachtgevers. Door mijn achtergrond in de logistiek breng ik die ketengedachte mee. De eerste vraag is voor mij altijd of we de juiste dingen doen en pas daarna of we die dingen juist doen. Uit ervaring weet ik dat in een keten met verschillende partners soms dingen gebeuren die eigenlijk helemaal niet gedaan hoeven te worden. Dan heeft het geen zin om dat heel efficiënt te doen.

WAT SPREEKT JE AAN IN CED?

Ondanks alle technologische ontwikkelingen, welke we volop omarmen, is én blijft CED een mensenbedrijf. Onze mensen helpen andere mensen verder. Is dat niet prachtig! Elke situatie is anders en dat vraagt om een persoonlijke benadering en empathisch vermogen, optimaal ondersteund door technologie. Die combinatie spreekt mij ontzettend aan.

Omdat ik niet uit de sector kom, ben ik heel onderzoekend en dat levert mooie gesprekken op. Ik hoor graag waar onze mensen tegenaan lopen, hoe het beter kan, welke ideeën zij hebben. Elke dag een beetje beter, daar geloof ik heilig in. En binnen CED is gelukkig veel ruimte voor ideeën en ondernemerschap, dat geeft veel energie. We hebben onze klanten over de volle breedte van onze services zoveel te bieden, dat we altijd in gesprek zijn hoe het beter kan en waar we kunnen helpen. CED'ers kijken hoe dingen wél kunnen, vanuit een goede grondhouding: mouwen opstropen en doen. Dát leidt tot mooie dingen!

WAAR GA JIJ JE OP RICHTEN?

Ik werk altijd langs de drie assen van commercie, operatie en mensen. Dat geeft mij overzicht.

Ik spreek veel met klanten, ga naar events over ontwikkelingen in de sector, lees veel, luister podcasts en haal het net op bij ervaren collega's. Zo ontstaan ideeën hoe we klanten nog beter kunnen helpen. Die ideeën toets ik ook graag weer bij klanten, want liefst ontwikkel je samen.

Onze operatie is eigenlijk een grote verzameling met allerlei processen. Hier speelt, zoals in elke organisatie, een groot digitaliseringsvraagstuk. Hoe kunnen we de klantervaring verder verbeteren, de kosten verlagen en de efficiëntie verhogen? Dat zijn universele vragen met voor mij drie belangrijke ingrediënten:

- 1 durf te kiezen en
- 2 maak het klein,
- 3 houd het simpel.

Die combinatie zorgt voor een vliegwiel dat echt snelheid kan maken. En als iets tegenvalt, dan kan je ook heel snel bijstellen.

Als het gaat over onze mensen, dan wil ik graag dat ze hun tijd maximaal kunnen besteden aan zaken die onze klanten ook waarderen. Dat maakt het werk leuker voor onze mensen, ze kunnen zich toeleggen op activiteiten waar ze echt het verschil kunnen maken en dat mer-

"IK WERK ALTIJD LANGS DE DRIE ASSEN VAN COMMERCIE, OPERATIE EN MENSEN"

ken onze klanten ook. Bovendien is en blijft de arbeidsmarkt krap, dus moet je ook zoeken naar manieren om meer te kunnen doen met minder mensen. Dat betekent dat ik onze mensen digitaal de meest optimale ondersteuning wil bieden voor expertise op locatie én expertise op afstand. Dat is wat mij drijft.

HOE ZIE JIJ DE SAMENWERKING BINNEN DE INTERNATIONALE CED GROUP?

Mijn functie is vooral op Nederland gericht maar doordat ik in de Europese executive committee zit, krijg ik veel mee wat er in andere landen speelt. In de back-office werken we binnen CED al veel samen met onze hubs in Tunis en Sofia. Ik bekijk of we met de andere CED-landen slimme oplossingen kunnen uitwisselen. Als we iets in Frankrijk ontwikkeld hebben en die behoefte ontstaat ook in Nederland, dan kunnen we dat snel naar de markt brengen. Zo zijn we ook gestart met onze verschillende remote oplossingen. We werken samen voor onze internationale klanten en bijvoorbeeld ook tijdens internationale tender trajecten. We vullen elkaar goed aan.

WIE IS DE MAN ACHTER DE FUNCTIE?

Een buitenmens. Ik vind het heerlijk om in de tuin te werken, beetje snoeien, schoffelen, onkruid trekken, vegen. Dat soort dingen. Ik kan moeilijk stil zitten, ben altijd met 'iets' bezig en verveel me nooit. Ik kom oorspronkelijk uit Brabant, maar woon inmiddels al ruim 15 jaar aan de kust. Ik geniet ervan om in het weekend 's ochtends met de kinderen naar het strand te fietsen voor een lekkere wandeling en een ijsje of een kop warme chocola, naargelang het seizoen. Ik houd van wind en water. Voordat ik bij CED aan de slag ging, ben ik met vrienden de oceaan over gezeild. Een prachtige ervaring. <

ONDANKS ALLE TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELINGEN IS ÉN BLIJFT CED EEN MENSENBEDRIJF

Verjonging NARIM-bestuur

NADERE KENNISMAKING MET BESTUURSLEDEN LOUISE BERENSCHOT EN PAUL THIJSSEN

Er heeft een verjonging plaatsgevonden in het NARIM-bestuur. Geheel conform de statuten namen – na een periode van twee bestuurstermijnen – drie bestuursleden afscheid. Een vierde stapte vanwege het accepteren van een tijdrovende functie uit het bestuur. Begin dit jaar traden Paul Brons en Joost Knoppers al toe tot het bestuur en het bestuur wist in november nog twee leden aan boord te halen: Louise Berenschot (32) en Paul Thijssen (41). In dit artikel gaan we met deze twee kersverse bestuursleden in gesprek.



In november werden NARIM-bestuursleden Louise Berenschot en Paul Thijssen benoemd.

Het NARIM-bestuur bestaat momenteel uit voorzitter Albert van Haastrecht, penningmeester Rohini de Waard en bestuursleden Louise Berenschot, Karina Broersen, Paul Brons, Joost Knoppers, Hanneke van Oss en Paul Thijssen. Paul Brons (Head Group Insurances bij Rabobank) en Joost Knoppers (Risk & Insurance Manager bij PON Holdings BV) vervingen begin dit jaar respectievelijk Rosalie André en Mark Hillhorst. Lea Lelijveld van Cingelshouck en Darko Domic zijn afgelopen november vervangen door Louise en Paul. Joost Knoppers en Paul Brons draaien nu dus al een driekwart jaar mee. Ook Louise heeft al een aantal bestuursvergaderingen meegemaakt, Paul Thijssen nog maar één.

LOUISE BERENSCHOT

Louise en Paul zijn de twee jongste loten aan de stam. Hoe zij in het vak terecht zijn gekomen? Louise, die vanaf maart 2021 de functie van Insurance Advisor bij Boskalis bekleedt, is een van de weinigen die bewust voor het vak heeft gekozen. Zij studeerde Maritime & Transport Law aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en een vast onderdeel van de studie vormde een week naar Londen om een bezoek te brengen aan Lloyds en kennis te maken met partijen die bij het maritieme recht betrokken zijn.

HIER KOMT DAT CONTRACT ECHT TOT LEVEN

“Dat was heel indrukwekkend en op dat moment wist ik zeker dat ik meer over de (maritieme) verzekeringswereld wilde weten. Mijn stage liep ik bij Marsh. Dit bleek een goede klik en ik kreeg daar al snel een vaste baan aangeboden. Ik ging aan de slag op de afdeling cargo waar ik me hoofdzakelijk met transport- en logistiekverzekeringen bezighield en twee jaar later maakte ik de overstap naar de afdeling Hull waar onder andere H&M, P&I en aanbouw van schepen onder vallen. En zo kwam ik met een van de klanten, Boskalis, in contact. Ik werd benaderd voor veel vraagstukken, maar als je bij een makelaar werkt, ben je eigenlijk het sluitstuk. Ik had het vermoeden dat er een veel langer proces aan voorafgaat voordat een klant uiteindelijk een verzekering bij je aanvraagt. Het leek me juist heel leuk om aan de andere kant van de tafel te zitten. En dat bleek het geval.

Het werk ligt me heel erg. We lezen contracten, adviseren collega's en denken mee in creatieve oplossingen. Echt, iedere dag leer je wel wat nieuws, maar ook het bezoeken van projecten maakt het werk leuk. Boskalis werkt zowel nationaal als internationaal, en het is zo geweldig leuk om te zien hoe bevlogen collega's zijn en hoe begaan ze zijn met wat er gebeurt binnen een project. Zij werken 24/7 en als je er middenin staat zie je pas hoe je collega's te werk gaan. Daardoor krijgt mijn werk een extra dimensie, want zien en voelen hoe collega's werken en waar zij mee te maken hebben, hier komt dat contract – dat van achter ons bureau tot stand komt – echt tot leven.”



Louise Berenschot is in het dagelijks leven Insurance Advisor bij Boskalis.

PAUL THIJSSEN

Ook Paul is superbevlogen over zijn werk. Met een net zo grote grijns op zijn gezicht als Louise had tijdens haar relaas, vertelt hij zijn verhaal.

Paul deed de Bachelor Nederlands Recht en de Master Handels- en Ondernemingsrecht aan de Maastricht University. Hij rolde in maart 2020 als Insurance Claims Manager EAI, verbonden aan LyondellBasell (LYB), de verzekeringswereld in. “Ik wist absoluut niets van de verzekeringssector. Ik ben met mijn ouders vaak naar het buitenland verhuisd en het enige wat ik wist was dat ik werk op internationaal vlak wilde. Ik besloot dan ook af te studeren in Handels- en Ondernemingsrecht met een bijzondere focus op internationaal en Europees gerelateerde vakken.”

Toen hij rond 2011 afstudeerde moest hij in de rij staan voor een baan. Hij kon aan de slag bij een advocatenkantoor en na er een blauwe maandag gewerkt te hebben wist hij dat de advocatuur niet zijn wereld is. Met de specialisatie transportrecht op zak ging hij vervolgens als Claim Specialist aan de slag bij The Dow Chemical Company.

“Daar hield ik me bezig met transportschades, maar had destijds absoluut geen kaas gegeten van de chemische wereld. Claims werden daar vanuit de transportafdeling behandeld, zonder tussenkomst van een makelaar of verzekeraar. In vijf jaar tijd heb ik gaandeweg het vak onder de knie gekregen en behandelde ik zelfstandig transportclaims. Ook als het om miljoenenclaims ging. Dat was heel leuk. Ik rapporteerde aan de juridische afdeling, maar verzamelde wel zelf alle informatie, stelde vervoerders aansprakelijk en behandelde van A tot Z de claim.”

Totdat een recruiter op zijn deur klopte. "Die kwam op het juiste moment, want bij LyondellBasell werk ik nauw samen met collega's met senioriteit en veel kennis en ik was wel toe aan groei. Tot dat moment had ik nooit op corporate level met verzekeraars en makelaars van doen gehad. Ik was gewend schades zelf te behandelen.

Ook al focus ik mij hier weer op transportschades, hier ben ik meer aan het managen dan aan het behandelen. Daarnaast hou ik me ook met CAR-schades bezig en ben ik ook betrokken bij de renewals. Het werk is anders, breder, en je hebt er zoveel kennis voor nodig.

Ik had persoonlijk echt nooit verwacht dat de verzekeringswereld zo leuk zou zijn. Wil je je werk goed doen, dan moet je het bedrijf waar je voor werkt goed kennen, zeker als het gaat om het kunnen vernieuwen van een polis.

Door het werk kom je in contact met zoveel verschillende mensen en culturen, wat het werk extra leuk maakt. Ik beschouw mijn werk als een grote supply chain. Je moet met al die mensen uit de keten (zowel intern als extern) goed kunnen samenwerken. Dus ook met verzekeraars en makelaars. Zoals mijn manager vaak zegt: 'Je hebt maar één goede naam' en daarom zijn transparantie en eerlijkheid ook zo enorm belangrijk."

VOORDELEN NARIM-LIDMAATSCHAP

Veel van Louises teamleden zijn NARIM-lid en het was een collega die haar in 2021 liet kennismaken met NARIM: zij werd meegenomen naar het NARIM Congres op de SS Rotterdam. "Ik vond het overweldigend. Ik kwam uit de makelaardij en had al best wel een netwerk opgebouwd bij makelaars en verzekeraars. Die zag ik daar allemaal terug, maar nu in een heel andere context. Er ging een heel nieuwe wereld voor mij open met opvallend veel vriendelijke mensen. NARIM voelt als een veilige omgeving waar mensen open met elkaar praten. Al die gesprekken met andere risk- en insurancemanagers die mij vertelden hoe zij met risico's en uitdagingen omgaan, hebben mij inzicht gegeven in mijn vakgebied. Mijn netwerk is nu al heel sterk uitgebreid. Werk je bij een makelaar of verzekeraar, dan wordt je netwerk vanzelf best groot door de aard van het werk. Maar als risk- of insurancemanager werk je met name intern en dan kan je wereldje best snel klein worden. Ik zie NARIM als de uitgelezen manier om contacten te leggen en ervaringen te delen."

Paul startte in maart 2020, twee weken voor de lockdown, bij Lyondell-Basell en ook hij werd hetzelfde jaar nog door zijn collega's bij NARIM geïntroduceerd. Zijn eerste NARIM Congres was echter vanwege covid online. Dat was niet de ideale manier om in NARIM te integreren. Pas toen de restricties werden opgeheven vond de fysieke connectie plaats tijdens de ALV, gevolgd door het NARIM Congres op de SS Rotterdam. "Het was heel leuk om dat mee te maken, en ook ik vond het heel overweldigend. Er waren zoveel mensen uit het vak. Het viel me wel op dat er veel meer mannen dan vrouwen waren. Nu weet ik dat dat nu eenmaal zo is, maar daar had ik wat meer balans in verwacht.

Wat ik leuk vond, was het gevoel dat je niet alleen bent en dat je er niet alleen voor staat. Je zit met elkaar in die wereld en NARIM is wel een

plek waar je als risk- en insurancemanager samen kan komen en kennis kan uitwisselen. Zit je met een vraagstuk, bijvoorbeeld hoe je om moet gaan met de PFAS-clausule, dan kan je dat met vakgenoten bespreken. Het is een toegankelijke manier om kennis en nieuwe inzichten op te doen."

BRUG SLAAN TUSSEN GENERATIES

Toen Louise door NARIM-voorzitter Albert van Haastrecht werd benaderd voor een bestuursfunctie hoefde ze er niet lang over na te denken: "Een bestuursfunctie biedt nieuwe mogelijkheden op frisse inzichten en vaardigheden. Het is uniek om dit te kunnen combineren met de continuïteit van een waardevolle vereniging als NARIM.

Ik zou graag een brug willen slaan tussen de verschillende generaties binnen NARIM. Op het gebied van kennisdeling, ervaring maar ook werkwijze valt er naar mijn mening meer te halen als we dat samen doen.

WE MOETEN SAMEN AAN EEN TOEKOMSTBESTENDIGE SECTOR WERKEN

Ik heb al een paar bestuursvergaderingen meegemaakt en inmiddels heb ik ook al zitting in de congrescommissie van NARIM. Het lijkt me fantastisch om het congres te organiseren. Met elkaar bedenken hoe het voor iedereen een bijzondere dag kan worden. Samen tot een onderwerp komen waar mensen achteraf van onder de indruk zijn en waar deelnemers nieuwe inzichten van mee naar huis nemen. Dat lijkt me geweldig. Toen Karina, die het congres al een aantal jaar achter elkaar had georganiseerd, klaar was om het stokje over te dragen heb ik me aangeboden. Ik heb nu drie keer een congres meegemaakt en het is een heel sprekend evenement waar ik graag tijd en energie in stop. Tijdens mijn studietijd heb ik ook een evenement mogen organiseren. Dat vond ik heel bijzonder om te doen, vooral omdat je dan even met heel andere dingen bezig bent. Dat ik nu weer zo'n kans krijg, leek me een leuk aspect van mijn bestuursfunctie."

HET PROMOTEN VAN DE VERZEKERINGSBRANCHE

Ook Paul werd door Albert gevraagd en ook hij zei direct volmondig 'ja'. "De afgelopen vier tot vijf jaar heb ik binnen mijn functie de tijd en ruimte gehad om de verzekeringswereld echt te leren kennen. Ik zie het nu als een mooi moment in mijn carrière om die kennis verder te verdiepen en me sterker in te zetten voor de belangen van anderen in dit vakgebied door toe te treden tot het bestuur. Het is voor mij, net als voor Louise, een kans om de huidige en nieuwe generatie professionals verder met elkaar te verbinden. Dat vind ik belangrijk voor de toekomst van onze branche. Daarnaast zie ik het als een leerzame erva-

ring en mooie uitdaging om met andere bestuurders samen te werken en strategieën te ontwikkelen die de sector als geheel vooruithelpen.

Binnen het bestuur wil ik me inzetten om de band tussen onze leden verder te versterken, zodat we een hechte gemeenschap blijven waar iedereen zich gehoord en gesteund voelt. Ik vind het belangrijk om de kennisuitwisseling actief te bevorderen, zodat leden van elkaar kunnen blijven leren en kunnen inspelen op de nieuwste ontwikkelingen en uitdagingen binnen de sector. Daarnaast wil ik bijdragen aan het vergroten van de zichtbaarheid van onze vereniging, zodat we nieuwe leden blijven aantrekken en hun laten zien hoe waardevol het is om onderdeel te zijn van dit netwerk. Last but not least: een brug slaan tussen de huidige generatie professionals en de nieuwe generatie is en zal een zeer belangrijk streven zijn. We moeten immers samen aan een toekomstbestendige sector werken waarin kennis, ervaring en frisse ideeën elkaar versterken.

Weet je, eigenlijk zou ik wel graag ons vak willen promoten op hogescholen en universiteiten, want op een enkele uitzondering na weten studenten niet wat ons werk inhoudt. En onbekend maakt onbemind. Toen ik in de collegebanken zat hielden de grote advocatenkantoren een praatje. Dat werk leek me destijds het summum. Met de kennis die ik nu van de verzekeringswereld heb wil ik studenten laten zien hoe gaaf je werk kan zijn als je in de verzekeringsbranche aan de slag bent. Studenten hebben echt geen idee!" <



Paul Thijsen is als Insurance Claims Manager EAI verbonden aan LyondellBasell (LYB).

GAAT AI DE JURIST VERVANGEN?

Kunnen AI-tools goed juridisch advies geven? Bijna de helft van de Nederlanders heeft daar wel vertrouwen in. Dat blijkt uit een onderzoek dat rechtsbijstandsverzekeraar ARAG liet doen onder ruim 2.000 Nederlanders.

Geplaatst op 31-10-2024

PAUL SCHENK BENOEMD TOT MANAGING DIRECTOR VAN DEKRA CLAIMS & EXPERTISE



Per 1 januari 2025 wordt Paul Schenk de nieuwe Managing Director van DEKRA Claims & Expertise. Schenk, die sinds 2001 werkzaam is bij DEKRA, behoudt tevens zijn functie als Country Manager Nederland, waarin hij zich richt op het algemene management en de samenwerking tussen de verschillende DEKRA-onderdelen binnen Nederland.

Geplaatst op 03-12-2024

SCHADEBOULEVARD

OHRA KIEST VOOR ARAG

De rechtsbijstandsportefeuille van OHRA wordt vanaf 1 januari 2025 uitgevoerd door rechtsbijstandsverzekeraar en juridisch dienstverlener ARAG. De samenwerkingsovereenkomst is getekend voor de duur van drie jaar.

Geplaatst op 29-10-2024

ONGEVALLLEN MET VOORRANGS- VOERTUIGENVAN 2022 EN 2023

Volgens het recente tweeejaarlijkse onderzoek van NIPV vonden er in Nederland in 2022 en 2023 in totaal 225 ongevallen plaats met voorrangsvuurtuigen.



Geplaatst op 03-12-2024

86 MILJOEN EURO VERZEKERINGSFRAUDE IN 2023

In 2023 heeft het CBV 225 adviezen over relevante cyberincidenten en -dreigingen met de sector gedeeld.

Geplaatst op 22-11-2024

Context haalt de volgende generatie aan boord

HET BORRELT EN BRUIST ER VAN DE INNOVATIEVE IDEEËN

Tot de kern komen in complexe situaties en het vermogen om door te zetten zodat het schadeproces voor alle betrokkenen tot een goed einde wordt gebracht, ook internationaal. Dat is waar multidisciplinair expertisebureau Context al jarenlang om bekend staat. Context wordt niet voor niets veelal door verzekeraars en in goed overleg met verzekerden als expert benoemd. Een positie die veel vraagt van de professionaliteit, deskundigheid en integriteit van de expert, die immers als enige is benoemd om de oorzaak en schade vast te stellen. Aandeelhouders Kees Heijboer, Michael Blonk en Marcel Revet nemen ons mee in de wereld van Context.



Samen met een team van gepassioneerde specialisten bedenken de aandeelhouders van Context tal van innovatieve ideeën.

We trappen af met Kees Heijboer, met zijn 39 jaar de jongste aandeelhouder van de drie. In 2020 stapte Kees energiek bij Context binnen met acht jaar ervaring als senior schade-expert op het gebied van Product Liability & Recall. Deze analytische verbinder brengt rust in complexe situaties en leert aankomende talenten hoe zij volgens de standaard van Context gedegen onderzoek doen en toch snel op kunnen leveren. Vast staat dat verbinding zijn ding is en communicatie zijn kracht. Dat hij doet wat hij belooft is ergens niet eens bijzonder: dat zit in het DNA van Context.

Desgevraagd geeft managing partner Michael Blonk een toelichting: "Je vroeg wat ons uniek maakt. Kees is een typisch voorbeeld van wat alle Context-mensen uniek maakt. Kees heeft ambitie. Driekwart jaar geleden trad hij als aandeelhouder aan. Hij bruist van de energie, heeft een natuurlijke affiniteit met de hedendaagse technologie en zit vol nieuwe ideeën."

VAN BEDRIJFSCONTINUÏTEITSPANNEN EN RISICOANALYSES TOT BEDRIJFSCHADE-EXPERTISE

Marcel Revet maakte in 2009 de overstap naar Context. Hij is eveneens aandeelhouder en partner en als je naar hem kijkt, dan zie je een trouwe maat in het team die in staat is om op hoog niveau de lead te nemen in complexe bedrijfsschades. Marcel verliest geen enkel detail uit het oog. Als voormalig belastingadviseur bij een internationaal adviesbureau en na jaren gewerkt te hebben bij Heineken snapt hij hoe het bij grote bedrijven werkt. "Hij komt uit de corporate wereld, hetgeen een goede leerschool is. Hij is een gestructureerde analytisch denker en stelt de juiste vragen, waardoor gedupeerden zich direct serieus genomen voelen. Naast bedrijfsschade-expertises doet hij ook veel risicoanalyses en bedrijfscontinuïteitsplannen, iets wat Context vanaf dag één heeft aangeboden en waarmee het bureau een goede naam heeft opgebouwd. Als je snapt hoe een corporate is georganiseerd en communiceert, verloopt het gesprek met CFO's zoveel gemakkelijker. Dat maakt ook hem zo uniek."

Aan het woord was Michael Blonk, de derde aandeelhouder – of eigenlijk de eerste, want hij is de managing partner. Met een hoog relativerend vermogen en creatieve geest weet hij problemen linksom of rechtsom op te lossen. Ook in de zin van technieken. Michael heeft immers een scheepswerktuigkundige achtergrond en heeft verstand van de werking van alle mogelijke installaties die zich aan boord van een schip bevinden. En dat is dan ook direct zijn expertise die hij inzet in de gehele industrie. Dankzij zijn brede kennis van techniek weet hij voldoende om te snappen hoe het werkt en als hij het antwoord niet weet, dan weet hij bij wie hij dat antwoord ophaalt.

JONG TALENT AAN BOORD

Wat ooit begonnen is als driemanschap, is in ruim 15 jaar uitgegroeid tot een volwaardig nationaal en internationaal opererend expertisebureau gespecialiseerd in complexe schades op het gebied van property, bedrijfsschade, cyber, techniek, bouwkunde, CAR, (product)aansprake-

lijkheid, recall, letsel en transport. Daarnaast levert het ook specifieke diensten waaronder bedrijfsschaderisicoanalyses, bedrijfscontinuïteitsplannen en roetonderzoek. Het team van specialisten bestaat uit experts met minimaal 10 tot 15 jaar ervaring als schade-expert.

"Maar daar willen we verandering in brengen. Inmiddels leidt Context jongeren op. Niet omdat we weten dat ook wij eens het stokje moeten overdragen aan de volgende generatie of zelfs aan de generatie die daarna komt, maar omdat zij je thermometer in de markt zijn en met de nieuwste ontwikkelingen een aanvulling zijn. Het bureau heeft dan ook een continue focus op jong talent. Sterker nog: de volgende generatie is al aan boord", legt Michael uit.

WERKEN VOOR EEN JONGE, BRUISENDE, LICHT REBELSE CLUB MET VEEL KENNIS

Jongeren lopen op meerdere disciplines mee met een van de vele specialisten die Context rijk is. Ze worden intern opgeleid. Dat vereist tijd en kennis, die Context maar al te graag investeert, omdat Context het breed inzetbare expertisebureau wil blijven dat op alle gebieden complexe schades als mooie en unieke uitdaging wil blijven zien.

"Het intern opleiden is een bewuste keuze, opdat wij ze zo onze normen en waarden kunnen meegeven. Die normen en waarden zijn de essentie van wat Context is. Ze moeten weten hoe ze zich te gedragen hebben in de markt als ze ergens namens Context komen: wat we beloven, doen we. En ze moeten op de Context manier werken: geen Haarlemmerdijkjes, maar een onderzoek en rapportage die kwalitatief goed in elkaar zitten. Dat vergt een bepaalde basishouding met tijd en aandacht voor de klant."

CREATIEVE GEESTEN

Het is goed dat Michael aan het roer staat als creatieve geest. Maar hij is niet de enige die met innovatieve ideeën op de proppen komt. Het bruist en borrelt aan alle kanten en het voltallige team is altijd aan het bedenken hoe iets nog beter kan. Zo is het Context Roetonderzoek geboren en zo zijn ooit de bedrijfscontinuïteitsplannen ontwikkeld. Op bedrijfsschadegebied buigt Context zich continu over een aantal bedrijfsmatige modellen, zodat op maandelijks basis gemonitord kan worden hoe hoog de schadereserve zou moeten zijn. Dit is complexe materie, die op een slimme manier in beeld gebracht wordt en van grote waarde is voor alle partijen in het schadeproces.

Daarnaast is het bureau met nog tal van andere, vrij complexe innovaties bezig. Ook artificial intelligence heeft zijn intrede gedaan. Want als iets slimmer en tevens veilig en betrouwbaar is, gaat Context ermee aan de slag. Zo gebruikt Kees het al regelmatig om in detail broninfor-

Verzeker je net als Marit Bouwmeester van goud

Marit Bouwmeester won deze zomer goud op de Spelen. Met deze vierde olympische medaille werd ze de beste Olympische zeilster ooit. Haar geheim: een betrokken supportteam dat haar hielp de juiste koers te varen. Zo'n team staat ook bij ons klaar om jou te ondersteunen nu het verlengingsseizoen voor wagenparkverzekeringen loopt. Bekijk ons aanbod!

Onze 35 wagenparkexperts helpen je graag op weg. Heb je vragen? Neem contact op met je accountmanager.

www.allianz.nl/wagenparken

matie te achterhalen. Uiteraard is en blijft het maken van schadeberekeningen maatwerk en blijft de sanity check bij de expert liggen.

KANSEN EN NIEUWE ONTWIKKELINGEN

“En zo zijn wij continu kansen aan het bekijken”, legt Michael uit. “Er liggen inmiddels flink wat nieuwe ideeën op de plank, klaar om beetgepakt te worden. Het gevaar schuilt erin dat we in ons enthousiasme teveel tegelijk willen doen. Gelukkig zijn we daar met z'n allen wel alert op, want wat we doen, willen we wel zorgvuldig en goed doen.”

Ook intern ontwikkelt het bedrijf. “We willen een leuk en gezellig bedrijf blijven waar mensen zich prettig voelen. Waar hard gewerkt wordt als het moet en lol gemaakt wordt als het kan. Inmiddels hebben wij ruimte gemaakt voor geïnteresseerde professionals om te proeven aan het vak. Gelukkig ziet een aantal jongeren er heil in om voor een jonge, bruisende, licht rebelse club met veel kennis te werken en zijn zij beschikbaar voor complexe calamiteiten, zodat ook wij straks over een mooie mix van jong en oud talent beschikken.”

SAMENWERKINGEN EN INTERNATIONAAL NETWERK

“Met het aanhaken van letselschadebureau Lindesk en het in transportschade gespecialiseerde InterLloyd Averij hebben we al de nodige diversiteit en breedte in de portefeuille aangebracht. De bedrijven passen qua DNA goed bij ons, evenals hun professionaliteit en aanpak. Wij dragen de partijen dan ook veelvuldig en vaak voor bij onze opdrachtgevers.”

En dan heb je het internationale netwerk nog. Klanten kiezen voor Context wereldwijd vanwege de technische kennis en expertise, de nauwe band én omdat het netwerk in staat is om wereldwijd een calamiteit aan te vliegen, zeker als het gaat om property en recall.

Dat nog steeds groeiende, krachtige netwerk is met meer dan 40 leden in een kleine 90 landen actief en bedient onder de naam Context International tal van internationale accounts.

Michael heeft de voorzittershamer inmiddels overgedragen aan de partner uit Amerika onder wiens bezielende leiding verbinding wordt gecreëerd. Want het is wel zaak om iedereen er actief bij te betrekken. Tijdens de maandelijkse board meetings en driemaandelijks netwerkmeeting vindt kennisdeling plaats.

“Waarom grote Nederlandse multinationals Context als partner kiezen? Precies daarom. Zo kan een grote complexe schade toch goed en vlot geregeld worden, zonder dat iemand per se het vliegtuig in hoeft, wat uiteraard goed is voor het milieu. De lokale expert heeft dezelfde mores en is bekend met de lokale wetgeving en cultuur. Voor klanten levert het alleen maar winst op, want er wordt ook nog eens geen fee over geheven, dus de kosten blijven fair. Het gaat echt om toegevoegde waarde voor de klant. Net zoals dat in Nederland het geval is.” <

UITBREIDING NETWERK CRAWFORD & COMPANY MET DCCE

Crawford & Company kondigt de uitbreiding van zijn wereldwijde netwerk aan door de samenwerking met Dutch Caribbean Claims Expertise (DCCE) vanuit Curaçao.

Geplaatst op 19-11-2024

VOLMAGTMARKT GROEIT IN 2024



In het eerste halfjaar van 2024 vertoont het totale premievolume binnen de schade- en inkomenssector van de volmachtmarkt een stijging van meer dan 4 procent, met een totaal van 4,92 miljard euro.

Geplaatst op 15-11-2024

SCHADEBOULEVARD

INVESTERINGSMOGELIJKHEDEN DEFENSIE-INDUSTRIE



Onder leiding van het Verbond van Verzekeraars, heeft een aantal verzekeraars gesprekken gevoerd met verschillende ministeries, NGO's en wetenschappers.

Geplaatst op 03-12-2024

DRIE JAAR OP DREEF EN NOG DRIE TE GAAN...

Klaas Brand is vanaf 2021 voorzitter van het NIVRE-bestuur. Inmiddels is hij zijn tweede bestuurstermijn ingegaan. In dit artikel blikt hij terug op de afgelopen drie jaar en, misschien nog wel interessanter: hij geeft alvast een voorzichtig inkijkje in de komende drie jaar.



Klaas Brand

Klaas: "Als bestuurslid mag je in totaal twee termijnen van ieder drie jaar aanblijven. Vanuit het bestuur is het verzoek gekomen om nog een termijn aan te blijven. Na goedkeuring van het werkgeversbestuur heb ik dit verzoek gehonoreerd, want ik vind het heel leuk, maar daarnaast: mijn taak zit er nog niet op. De afgelopen jaren zijn we een transitie ingegaan en ook al hebben we al enorm veel samen bereikt, we zijn er nog niet. Ik heb bovendien het geluk om met een ontzettend leuk team

te werken. Tenslotte speelt er ook wel wat eigenbelang. Het leidinggeven aan een stichting vanuit een bestuursfunctie is iets heel anders dan leidinggeven aan een onderneming. Binnen het NIVRE werken we bottom up. De raad van branchevoorzitters en de branchebesturen zijn de motor van het geheel, samen met het bureau. Met elkaar bepalen we de missie, visie en strategie. Het bureau is voor de uitvoering daarvan, het NIVRE-bestuur voor advies en raadpleging. Ook al is dat een tijdrovende kwestie, ik vind het bestuurswerk een fijne aanvulling op mijn dagelijks werk binnen McLarens."

TERUGBLIKKEN

De vraag is natuurlijk: wat is er zoal gebeurd in de afgelopen drie jaar? Toen Klaas drie jaar geleden de voorzittershamer overnam stond het NIVRE met het Register van Experts te boek als kwaliteitsinstituut. Met het visiedocument 'Samen naar de toekomst' is daar verandering in gekomen. Er werd aan de hand van een aantal strategische speerpunten een transitie ingezet, wat ervoor heeft gezorgd dat het NIVRE de afgelopen jaren is uitgegroeid naar een kwaliteitsinstituut, beroepsorganisatie en werkgeverscollectief. Klaas: "Een van de punten waarop we ons wilden richten, was nieuwe aanwas. Dat is meteen een lastige, want je moet nieuwe mensen zien te enthousiasmeren en dat is niet gemakkelijk. Het expertisevak is namelijk een nog vrij onbekend vak waar niet snel bewust voor gekozen wordt. Velen rollen er later in hun carrière min of meer in, net zoals dat bij mij het geval was. Ik vond het echter zo'n leuk vak dat ik nooit meer weg ben gegaan. Sommigen vinden het ook moeilijk. Niet omdat we iets ingewikkelds doen, zoals het bouwen van een raket, maar omdat de combinatie van kennis, vaardigheden, communicatie, dossierbeheer, rapporteren en het snel kunnen switchen voor sommige experts en nieuwkomers moeilijk kan zijn. Ook zit je als expert altijd in een situatie waarin iemand iets van je wil en daar moet je ook mee om kunnen gaan. Nieuwe aanwas blijft dan ook op de agenda en is een van de speerpunten die we voor de periode 2025 – 2028 hebben gedefinieerd. We gaan ons namelijk niet alleen op jonge experts en zij-instromers focussen, maar ook op het binden en boeien van de huidige generatie van experts."

Andere speerpunten waar we ons de afgelopen jaren mee bezighielden waren zichtbaarheid in de markt, het worden en zijn van een marktautoriteit, behoud van kwaliteit, en objectief en onafhankelijk functioneren. Ik denk dat geconstateerd kan worden dat we op veel vlakken effectief hebben gehandeld. Om zichtbaarder in de markt te zijn zochten we vooral ook de politiek en andere (belangen-)organisaties op, zoals de VNAB en het Verbond van Verzekeraars. Het worden van een marktautoriteit is daar een gevolg van. Zodra je voldoende zichtbaar bent en ook echt je steentje kunt bijdragen, wordt je rol binnen de markt immers ook steeds groter.

Op het gebied van kwaliteit hebben we een geheel nieuwe basisopleiding geïntroduceerd. Die wordt ontzettend goed ontvangen. In het kader van de objectiviteit en onafhankelijkheid zijn we van een tuchtcollege naar een tuchtcommissie gegaan die is ondergebracht bij De Geschillencommissie en die handhaaft op gedragsregels en richtlijnen. Daarnaast is ethiek een verplichte PE-module geworden. De speerpunten zijn gedurende de eerste termijn dus goed opgepakt. We zijn er nog niet, maar we zijn al wel een eind op weg."

HERDEFINITIE VAN SPEERPUNTEN

Dan is de volgende vraag: hoe nu verder? Voor de komende bestuurstermijn zijn de speerpunten gedefinieerd. Klaas: "Zoals ik aangaf is nieuwe aanwas en het vasthouden van het bestaande corps van experts een van de speerpunten. Daarnaast willen we duurzaamheid als topic inbedden. Denk aan duurzaam schadeherstel, CSRD-rapportages en de CO₂-reductie, bijvoorbeeld als het gaat om materieel, circulariteit en mobiliteit. Ook gaan we kijken hoe we in dat opzicht met ons eigen vak moeten omgaan, en willen we klanten helpen met het realiseren van hun duurzaamheidsambities."

Het derde speerpunt is het inzetten op data en nieuwe technologieën, zoals AI. Daar kunnen we niet omheen en dat moet een plaats krijgen binnen ons vak. Voor sommigen vormt dit een directe bedreiging, maar ik denk ook dat het een kans biedt als je weet wat je ermee kunt. Het vierde speerpunt is de doorontwikkeling van de kwaliteit van het vak. Denk hierbij aan het verder ontwikkelen van richtlijnen en protocollen. Het zou mooi zijn als klanten van NIVRE-experts min of meer dezelfde werkwijze kunnen verwachten."

NIEUWE SPEERPUNTEN

In het kader van de meerjarenstrategie 2025-2028 heeft het NIVRE de speerpunten gedefinieerd. Zo wordt een volgende stap gezet in de doorontwikkeling van het NIVRE als een kwaliteitsinstituut, alsmede een relevante en eigentijdse beroepsorganisatie en werkgeverscollectief, die nauw aansluiten op trends en ontwikkelingen in de maatschappij. De speerpunten luiden:

- Het boeien en binden van divers talent
- Duurzaamheid als gangbare praktijk
- De verkenning en bewustwording van nieuwe technologie en data
- Kwaliteit en doorontwikkeling van het vak en van onze professionals
- Netwerkfunctie en behartigen van belangen

Kwaliteitsontwikkeling betekent ook het verbeteren van onze opleidingen. Zo willen we verder vorm gaan geven aan de NIVRE Academy. De NIVRE-opleiding tot Register-Expert is een basisopleiding. Dat betekent dat een NIVRE-Register-Expert zowel iemand kan zijn die goed is in procesgedreven dossiers als iemand die complexe miljoenschades behandelt. Beide experts dragen dezelfde titel, wat uiteindelijk ook klopt, want het gaat om dezelfde baan. Maar de NIVRE Academy is in het leven geroepen zodat gedreven experts nieuwe vaardigheden kunnen ontwikkelen en zich op bepaalde punten kunnen onderscheiden. Als vijfde speerpunt willen we gaan inzetten op onze netwerkfunctie en het behartigen van belangen. Hierbij gaat het om de connectie en samenwerking met stakeholders, waaronder de overheid en partners. Daarbij willen we toewerken naar wettelijke regulering en bescherming die het beroep van de schade-expert ten goede komt. Hier moeten we echter een lange adem voor hebben, want dit is echt niet van vandaag op morgen geregeld. Maar de eerste stappen zijn gezet."

VERDIEPINGSSLAG

"De ambitie die sprak uit het visiestuk 'Samen naar de toekomst' hebben we inmiddels wel bereikt. Met een verdiepingsslag gaan we de nieuwe bestuursperiode in. Ik denk dat het heel mooi is om te zien dat het NIVRE een vaste waarde is geworden binnen het expertisevak. Met name ook door de komst van Susan Mogony. Sinds zij als NIVRE-directeur het bureau aanstuurt hebben de beroepsorganisatie, het kwaliteitsinstituut en de branchevertegenwoordiging pas echt vorm gekregen. We zijn een stichting, maar inmiddels zijn we met dank aan het bureau een professionele stichting geworden. Natuurlijk hadden we een visie, wisten we wat we wilden en waren we een treintje dat op stoom moest komen. Het treintje stopt nog wel eens ergens, maar hij is goed op stoom, en – belangrijker nog – we weten waar we heen rijden. Ik ben blij en dankbaar dat ik nog drie jaar de tijd krijg om de richting van die trein mee te helpen bepalen." ●

KENNISMAKEN MET DE EUROPESE VERZEKERINGSMARKT

Eind oktober vond het tweejaarlijkse FERMA Forum plaats. Geënthousiasmeerd door het thema 'Join the Risk Revolution' toog een overweldigend aantal deelnemers naar Madrid. Daaronder maar liefst 18 jongeren die via de nationale risk- en insurance associaties waren uitgenodigd om aan het FERMA Forum Student Programme deel te nemen. Vanuit de Nederlandse Associatie van Risk- en Insurance Managers NARIM was Kevin Roos uitgezonden. Hoe hij het FERMA Forum heeft beleefd? In dit interview deelt hij zijn ervaringen.



18 jongeren uit verschillende Europese landen mochten namens hun nationale associaties het FERMA Forum bezoeken. Namens NARIM was Kevin Roos uitgezonden.

Mocht je denken dat Kevin (27) student is, dan heb je het goed mis. Hij is sinds twee jaar advocaat bij V&A Advocaten, een kantoor dat gespecialiseerd is in verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht. Kevin deed de master Aansprakelijkheid en Verzekering aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Zijn professor, Mop van Tiggele, had hem al snel in het vizier. Zij is dan ook degene die Kevin bij NARIM voordroeg voor

het FERMA Forum Student Programme. Mop: "Kevin is een netwerker pur sang. Dat bleek al direct uit zijn cv, dus nog voordat wij hem hadden aangenomen. Kevin is een goed voorbeeld van een student zoals je die graag in je collegebanken hebt: hij heeft de master goed doorlopen, schreef een mooie, voor de praktijk belangrijke scriptie, is enthousiast en heeft ook nog eens werk in onze branche gevonden.

Juist hem wilden we kennis laten maken met mooie clubs als NARIM en FERMA. Tegelijkertijd is hij, met al zijn kwaliteiten, voor ons een mooi visitekaartje."

SELECTIEPROCEDURE

En zo geschiedde. Mop droeg Kevin aan bij NARIM. NARIM droeg Kevin voor bij FERMA. Kevin stuurde zijn cv en motivatiebrief in en in het selectieproces viel de keuze op Kevin.

UITSTEKEND PLATFORM VOOR DE SAMENSMELTING VAN DE MARKT

In zijn motivatiebrief gaf Kevin aan dat de continue ontwikkelingen binnen de verzekeringsmarkt hem altijd hebben geboeid. Ook gaf hij hierin aan dat het managen en mitigeren van risico's van essentieel belang is in onze steeds complexer wordende wereld, en dat hij nieuwsgierig is naar de manier waarop specialisten op Europees niveau bijdragen aan innovatieve oplossingen hiervoor. Op Kevins CV is ook een hoop inzet en ervaring af te lezen, gezien meerdere stages die met klinkende cijfers zijn beoordeeld en het actief zijn in verschillende commissies. Niet gek dus dat Kevin werd gekozen om namens Nederland naar het FERMA Forum af te mogen reizen.

"Dat is ontzettend leuk", vertelt Kevin. "Met NARIM was ik wel bekend, maar de FERMA kende ik eigenlijk niet. Des te leuker om op deze manier kennis te maken."

NAAR HET FORUM

Vanuit heel Europa werden door nationale verzekeringsassociaties al dan niet afgestudeerde studenten voorgedragen voor het programma. Het voornaamste doel van het programma? Jongvolwassenen laten kennismaken met de verzekeringsbranche en ze tevens een kans te bieden om zich te oriënteren op de arbeidsmarkt. Kevin: "Tijdens het Forum ging het vooral om het bijwonen van lezingen en het op andere manieren vergaren van kennis; wat speelt er allemaal in de risicomanagement sector? Hoe positioneer en presenteert je jezelf in de branche, en hoe vergroot je je netwerk? Zo kregen we een workshop over het gebruik van een elevator pitch. Jezelf presenteren in een kort tijdsbestek kan immers nuttig zijn tijdens sollicitaties. Ook kregen we een workshop over LinkedIn, hoe je dat platform zo nuttig mogelijk kunt gebruiken en wat je kan doen om eruit te springen."

"Alle studenten verbleven in hetzelfde hotel. 's Ochtends gingen we samen richting het Forum en we gingen ook samen naar bijeenkomsten. Zo ook naar de eerste officiële bijeenkomst in de Galería de Cris-

tal, een prachtige kunstgalerie in Madrid. Het was ontzettend leuk en interessant om de andere internationale studenten te spreken en met hen ervaringen te delen. Gelukkig hadden bestuursleden van NARIM contact met mij gelegd en kon ik ze gemakkelijk terugvinden in het Holland House, waardoor ook wij uitgebreid bij konden praten over de branche."

WAARDEVOLLE GELEGENHEID

In tegenstelling tot de meeste deelnemers aan de master Verzekerings- en Aansprakelijkheidsrecht heeft Kevin een plek gevonden in de advocatuur. "Als verzekeraar sta je in zekere zin vooraan in de markt, ook met betrekking tot nieuwe ontwikkelingen en risico's, zoals AI en klimaatverandering. Verzekeraars zijn naar mijn ervaring dan ook zeer vooruitstrevend als het gaat om het ontdekken en inschatten van nieuwe risico's. Belangrijk, want je moet daarin geen afwachtende houding aannemen. Je moet juist het voortouw nemen. Dat zijn wel mooie aspecten die ik in mijn carrière wil meenemen. Verder heb ik mogen ervaren hoe hecht de Nederlandse verzekeringswereld is. Het is echt een kwestie van 'ons kent ons'. Ik vond het leuk om te zien dat die netwerken er zijn, en dat ik daarin ook mijn gezicht heb kunnen laten zien, zo aan het begin van mijn loopbaan.

Het FERMA bood een leerzame ervaring in de wereld van risk management; de sleutel tot het anticiperen op en beheersen van toekomstige (verzekerings)uitdagingen. Het was interessant om mee te maken dat en hoe FERMA een uitstekend platform voor de samensmelting van de verzekeringsmarkt biedt. Het FERMA congres is een waardevolle gelegenheid om kennis te delen, netwerken te versterken en gezamenlijk in gesprek te gaan over complexe, en actuele risico's."

OPEN BLIK

Of Kevin iets mee te geven heeft aan de huidige studenten en afgestudeerden? "Het is goed om met een open blik de verzekeringsmarkt te betreden. Naar mijn ervaring heerst de gedachte vaak dat men het idee heeft dat je later die markt wel in kan rollen. Maar studenten moeten de verzekeringsmarkt als een reële optie gaan zien, en juist serieus naar de markt kijken. Ik kan iedere student dan ook aanbevelen om een keer een kijkje te nemen in de keuken van de verzekeringsbranche, want het is een veelzijdige en interessante branche. Ook nog een die constant in ontwikkeling is." <

HET IS GOED OM MET EEN OPEN BLIK DE VERZEKERINGSMARKT TE BETREDEN



Elmar Visser | 28 jaar | Functie: Risk Consultant / Adviseur Verzekeren Grootzakelijk | Studie: Finance & Control aan: Avans Hogeschool |
 Werkt bij: VLC & Partners – Part of Howden | Sinds: Januari 2022

Beschrijf jezelf in vijf trefwoorden

1. Enthousiast
2. Oprecht geïnteresseerd (dat zijn twee woorden)
3. Gedreven
4. Motiverend
5. Energiek

Welke eigenschap van jou komt het best tot zijn recht als Risk Consultant / Adviseur Verzekeren Grootzakelijk?
 Oprechte interesse.

Hoe ben je geattendeerd op jouw huidige functie?

Ik begon mijn carrière in augustus 2018 bij Mutsaerts (inmiddels gefuseerd met VLC & Partners). Na daar 2,5 jaar gewerkt te hebben maakte ik de overstap naar een bank. Dit was midden in de coronatijd, dus het was een gekke periode met fulltime thuiswerken, weinig collega's zien, etc. Toen ik door mijn oude directeur van Mutsaerts bij VLC & Partners werd aangedragen, was de keuze dan ook snel gemaakt.

Waarom heb je gesolliciteerd op jouw functie?

Zie het antwoord hiervoor.

Wat waren de verwachtingen toen je in dienst trad?

Mijn verwachtingen waren dat ik onderdeel zou worden van een club met veel slagkracht, kennis en kunde, en dat dit een positief effect zou hebben op mijn leercurve.

Hoe is dat nu?

Uit de praktijk blijkt dat ik die leercurve inderdaad door kan maken en dat ik nog steeds enorm enthousiast ben over mijn eigen functie.

Jij bent momenteel de jongste makelaar/RMiA van Nederland. Wat houdt die titel in?

De afkorting RMiA staat voor Registermakelaar in Assurantiën. Iedere makelaar in assurantiën die de titel registermakelaar in assurantiën (RMiA) draagt, heeft zich bewezen in gedrag en vakbekwaamheid op een niveau dat ver boven de wettelijke eisen ligt. Als RMiA ben je niet alleen iemands adviseur, maar ook een zakenpartner en gesprekspartner als het aankomt op het adviesproces, de analyse, het afsluiten van de verzekering en het afwikkelen van schadeclaims.

Hoe ben je ertoe gekomen om die titel te behalen en wat heb jij ervoor moeten doen?

Toen ik mijn carrière vol enthousiasme bij Mutsaerts begon, kwam ik in contact met een collega, Wesley Stolzenbach. Wesley was destijds de jongste RMiA van Nederland. Zijn drive en (kennis)niveau inspireerden mij. Al snel riep ik luidkeels dat ik 'de jongste' wilde worden en maakte ik een plan om de benodigde WFT's en Assurantie A – diploma's te behalen. Ik moest uiteraard nog wel even geduld hebben, want naast het behalen van de diploma's was ook een aantal jaren aan werkervaring een eis.

Het was een enorm mooi en inspirerend traject, met als klap op de vuurpijl het 'RMiA-assessment' afgelopen oktober. Het assessment be-

staat uit een schriftelijk en een mondeling onderdeel. Na het uitwerken van een schriftelijke casus moest ik deze verdedigen voor de commissie. Dat is gelukt!

Ik kijk ernaar uit om de benodigde RMiA PE-sessies bij te wonen, brancheleden te ontmoeten en de opgedane kennis en kunde in te zetten om mijn relaties nog beter te adviseren.

Wat vind jij het allerleukste aan je baan?

Dat ik klanten op een toegankelijke en overzichtelijke manier kan meenemen in risicomanagement en verzekeringsoplossingen.

Wat vind jij het minst leuke aan je baan?

Als commerciële man ben ik vanzelfsprekend minder fan van de administratie die erbij komt kijken.

Waar heb je je in het begin het meest over verbaasd?

Aan het begin van mijn carrière verbaasde ik mij erover dat er maar een zeer beperkte aanwas van jonge professionals was / is, en dat je je daarom met de juiste drive snel kunt onderscheiden.

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

Dat het een stoffige, saaie branche is.

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?

Ja, absoluut. De reden zou kunnen zijn dat het een erg specifiek vakgebied is, waar de meeste jonge professionals 'zomaar inrollen'. Er wordt weinig bewust voor het vak gekozen.

Hoe zou de verzekeringsbranche meer jonge mensen aan kunnen trekken?

Door het VNAB Risk Traineeship wordt al een enorm positieve slag gemaakt. Deze zou ik ook zeker aanraden bij alle jonge professionals. Maar het is ook zeker aan ons als branche om te zorgen dat we vanuit eigen netwerken en intrinsieke motivatie jonge mensen proberen enthousiast te maken voor het vakgebied. Hierbij hoort ook het als branche aanwezig zijn op diverse scholen.

Waarom is de verzekeringsbranche aantrekkelijk voor jonge mensen?

Omdat je binnen de branche veel verschillende kanten op kan en de wereld aan je voeten ligt, mits je de kansen zelf pakt.

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

Behaal zo snel mogelijk al je papieren (WFT's en Assurantie A), dat zal een enorme basis vormen voor je succes.

Wat kunnen jongeren leren van senioren?

Er is natuurlijk enorm veel kennis en kunde aanwezig bij de oudere generatie in ons vakgebied. Met de juiste connecties kun je daarom ontzettend veel leren en hoeft je het wiel niet zelf uit te vinden.

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 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



- 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

JONGE PROFESSIONALS

Wat kunnen senioren leren van jongeren?

De jongere generatie kan de oudere generatie meenemen in de nieuwste technologische ontwikkelingen, waardoor er op het gebied van efficiëntie een slag in de branche kan worden gemaakt. Denk bijvoorbeeld aan het toepassen van AI.

Welke werksituatie is je tot dusver het best bijgebleven?

Een klant die oprecht dankbaar is voor het feit dat je een voor hem onoverzichtelijk onderwerp toegankelijk en tastbaar kunt maken, waardoor er binnen de organisatie van de klant weer een stap gemaakt wordt op het gebied van risicomanagement.

Ook al klinkt het een beetje cliché: dat de ondernemer 's nachts lekkerder slaapt.

Van welke werksituatie heb je het meest geleerd?

In een bepaalde situatie had ik een aantal aannames gedaan, waarbij ik op basis van eerdere gesprekken dacht dat de deal al rond was. Echter bleek er nog een enorme overtuigingskracht nodig te zijn.

De uitkomst was positief, maar deze inschatting was compleet verkeerd vanuit mijn kant.

Wie is je grote leermeester?

Wesley Stolzenbach, een directe collega en mentor die extreem goed is op zowel de inhoud als met de mens.

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

Meer efficiëntie in de dagelijkse gang van zaken. Systemen zijn vaak (ver)oud(erd) op het gebied van technologie. Als branche maken we al goede stappen, maar we hebben nog een grote slag te maken op het gebied van IT en efficiëntie.

Hoe voorkom je dat je 'ook zo'n man in een saai grijs pak' / 'zo'n grijze muis' wordt?

Er is in mijn optiek niks mis met een man in een saai grijs pak, maar dit zou niet het beeld moeten zijn van de verzekeringsbranche. Daarom maak ik me als jonge professional hard om andere jonge professionals aan te trekken en diversiteit te stimuleren.

Als je geen Risk Consultant / Adviseur Verzekeren Grootzakelijk was geworden, welk vak had je dan gekozen?

Mijn droom als jonge jongen was om hypotheekadviseur te worden.

Zie jij nieuwe trends of ontwikkelingen in de markt?

Zeker. Ik zie veel ontwikkelingen op het gebied van innovatie en AI. Ook ben ik er van overtuigd dat we door het juiste gebruik van data klanten nog beter kunnen adviseren, met effectievere verzekeringsoplossingen als gevolg.

Wat zou jouw bijdrage daaraan kunnen zijn?

Open staan voor nieuwe initiatieven van deze ontwikkelingen en hier ook actief mee aan de slag gaan.

Zo hebben we bijvoorbeeld bij een van mijn nieuwe relaties, Stichting Dierenlot, in ruim 200 dierenambulances sensoren ingebouwd waarmee we het rijgedrag kunnen monitoren en we door goed rijgedrag een aanzienlijke premiebesparing kunnen realiseren. Met als gevolg de aanschaf van een extra dierenambulance per jaar. En dat staat gelijk aan het redden van honderden extra dieren.



Wat is je ambitie? Wat wil je bereiken in het vak?

Ik wil nóg beter worden in het vak, waardoor ik klanten nog beter kan adviseren. Maar vooral: mijn omgeving blijven enthousiasmeren, motiveren en inspireren.

En nu nog iets over jezelf:

Wat is je favoriete app?

WhatsApp.

Wat is de laatste film die je hebt gezien?

The Lincoln Lawyer (serie).

Welke tekst zou je op een T-shirt willen zetten?

#Sportgeluk.

Wat is je favoriete vakantiebestemming?

De Champagnestreek.

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

Concert at Sea, afgelopen juni.

Van wie hingen er vroeger posters in je kamer?

Sven Kramer.

Wat is je favoriete restaurant?

Le Barrage in Alblasterdam.

Wat is je favoriete sport?

Schaatsen.

Wat weet nog niemand van je?

Ik heb in mijn jeugd jarenlang vol enthousiasme op redelijk hoog niveau geschaatst. Hier was ik dan ook altijd mee bezig.

Wat is je levensmotto?

Samen, échte impact maken.

Is er een vraag die jij mist?

Zo ja, wat is die vraag?

Of ik denk dat we ons ook moeten richten op het aantrekken van zij-instromers.

En wat is je antwoord op die vraag?

Ja, ik ben ervan overtuigd dat wij als branche ook interessant zijn voor zij-instromers en dat er voor zij-instromers heel veel kansen liggen. <

Elektrificatie van vrachtwagens:

EEN ONVERMIJDELIJKE BOTSING MET DE REALITEIT?



De discussie over de elektrificatie van vrachtwagens is al geruime tijd gaande. Het concept biedt een aantrekkelijke toekomstvisie. De vrachtwagens rijden schoon en stil over onze wegen, hebben minder uitstoot en dragen bij aan een duurzamere wereld. Echter, de praktische implementatie hiervan roept serieuze vragen op over de haalbaarheid en de gevolgen voor de transportsector en onze bredere infrastructuur. Wat zijn de uitdagingen en kansen van de elektrificatie van vrachtwagens? Stevenen we inderdaad af op een muur?

Het idee van elektrische vrachtauto's is in principe simpel en aantrekkelijk. Verminderde uitstoot draagt bij aan schonere lucht en helpt ons de klimaatdoelen te halen. De Nederlandse overheid heeft ambitieuze plannen: tegen 2030 moeten er ongeveer 16.000 elektrische trucks op de weg zijn. Een belangrijke stap in de richting van zero emissie-transport, maar de weg ernaartoe is bezaaid met obstakels.

DE ENERGIEREKENING

Een gemiddelde elektrische vrachtwagen in 2024 heeft een batterijcapaciteit van ongeveer 540 kWh, wat genoeg is voor zo'n driehonderd kilometer, afhankelijk van lading en snelheid. Dit betekent dat de truck dagelijks moet worden opgeladen, wat neerkomt op een jaarlijks stroomverbruik dat gelijk is aan 25 huishoudens. Wanneer dit wordt opgeschaald naar 16.000 trucks, hebben we het over het equivalent van 400.000 huishoudens.

De elektriciteitsvraag van een volledig geëlektrificeerd vrachtwagenpark is enorm. De cementindustrie, die momenteel afhankelijk is van aardgas voor het bereiken van de benodigde hoge temperaturen, zal bij volledige elektrificatie bijvoorbeeld een gigantische hoeveelheid stroom nodig hebben. Het produceren van één ton cement vereist 1.000 kWh elektriciteit. Met een jaarlijks verbruik van 5 miljoen ton cement in Nederland, betekent dit 5 miljard kWh stroom, wat gelijk staat aan het jaarlijkse verbruik van één tot 1,5 miljoen huishoudens. Dit is slechts één sector; de totale elektriciteitsbehoefte zal exponentieel toenemen als ook de staalindustrie, luchtvaart, scheepvaart en bouw elektrificeren.

NETWERKCAPACITEIT

Onze huidige elektriciteitsinfrastructuur is simpelweg niet berekend op een dergelijke toename in vraag. Netbeheerders vergelijken het huidige netwerk met een 'campingnetwerk' – onvoldoende voor enorme capaciteitsuitbreidingen. Het dubbele of driedubbele van het huidige



Eric van Haren, accountmanager Transportverzekeringen bij Gelderse Vallei Verzekeringen

verbruik is niet voldoende; we hebben te maken met een potentieel twintig- tot dertigvoudige toename. Hierbij komen ook maatschappelijke en juridische uitdagingen kijken: de weerstand tegen nieuwe windmolens en kerncentrales is groot en juridische procedures voor de bouw zijn lang en onzeker.

WATERSTOF

De eerste berichten van waterstof als brandstof voor motoren bereiken de markt. Dat wil zeggen; direct als brandstof in de motor ingespoten.

Testvoertuigen worden in 2025 al verwacht. In 2029 zullen naar verwachting de eerste commerciële serie voertuigen op de markt komen. Dit kan een enorme doorbraak betekenen, doordat de range van de trucks omhooggaat, laadtijden weer normale tanktijden worden en het elektriciteitsnetwerk wordt ontlast.

Aan de productiekant van stroom zal de capaciteit opgeschroefd moeten worden en zal waterstofproductie net zo groot opgeschaald gaan worden als nu de benzine- en dieselmarkt zijn. Dit vergt grote investeringen aan de productiekant en langetermijnplanning.

Waterstof is ook een goed opslagmedium om overcapaciteit van wind- en zonne-energie op te vangen. Door te werken met overcapaciteit in de productie van wind- en zonne-energie en de overcapaciteit direct om te zetten in waterstof, wordt het stroomnetwerk stabiel en zijn minder dure accu's nodig. Waterstof als brandstof voor motoren draagt bij aan zero emissie-vervoer.

MARSHALLPLAN

Een effectieve overgang naar een volledig elektrisch vrachtwagenpark vereist strakke regie van de overheid. Helaas blijkt de politiek vaak niet verder te kijken dan de volgende verkiezingen, wat de implementatie van langetermijnoplossingen bemoeilijkt. Hoewel de overheid instanties als politie en ziekenhuizen prioriteit wil geven bij nieuwe stroomaansluitingen, blijft het onduidelijk hoe andere sectoren, zoals transport, de benodigde capaciteit verkrijgen.

Nodig is een gedetailleerd en goed uitgevoerd plan, vergelijkbaar met het Marshallplan na de Tweede Wereldoorlog. Dit plan moet rekening houden met de verwachte groei van de elektriciteitsvraag en de bronnen van deze elektriciteit. Cruciaal hierbij is de opslagcapaciteit: elektriciteit uit zon en wind moet opgeslagen kunnen worden voor tijden van schaarste. Waterstof kan hier een belangrijke rol spelen als energie-opslagmedium, vergelijkbaar met de huidige opslag van gas en benzine.

PRAKTISCHE UITDAGINGEN

Naast de grote infrastructuuruitdagingen zijn er praktische problemen binnen de transportsector. Elektrische vrachtwagens vereisen bijvoorbeeld chauffeurs die bereid zijn om in nachtploegen te werken. Iets wat steeds moeilijker wordt door vergrijzing en een afnemende bereidheid tot nachtwerk. Transportbedrijven, vooral kleinere familiebedrijven, hebben vaak ook niet de financiële middelen om deze transitie soepel te laten verlopen, terwijl grote opdrachtgevers niet altijd bereid zijn bij te dragen aan de extra kosten.

De transporteur die nu zwaar moet investeren in elektrische voertuigen en laadpleinen, moet opletten dat dit straks niet is achterhaald door de waterstoftruck. Dit maakt het des te moeilijker voor de transporteur om nu goede keuzes te maken. We zien dat veel middelgrote transportbedrijven fuseren om samen sterker te staan.

REALISTISCHE BLIK

Het is essentieel om realiteitszin te behouden in onze plannen. Hoewel de ambitie voor een zero emissie-toekomst nobel en noodzakelijk is,

moeten we erkennen dat volledige elektrificatie complex en kostbaar is. Er zullen waarschijnlijk nog steeds fossiele brandstoffen nodig zijn in sectoren waar op korte termijn geen haalbaar alternatief voorhanden is. De elektrificatie van de transportsector is een cruciale stap richting een duurzame toekomst, maar het is duidelijk dat deze transitie enorme uitdagingen met zich meebrengt. Zonder strakke regie en samenwerking tussen overheid, industrie en maatschappij, riskeren we een ernstige verstoring van onze transportinfrastructuur en bredere economie. Er is nu een heldere, gedetailleerde aanpak nodig om de elektrificatie van de infrastructuur te realiseren. Dit omvat niet alleen het vaststellen van doelen, maar ook het zorgen voor benodigde middelen en een gedegen financieringsplan.

ADVIESPRAKTIJK

De adviseur heeft een aantal zaken met zijn relatie te bespreken. Door de veel hogere aanschafwaarde rekenen verzekeraars een hogere cascopremie. De premie is het eenvoudigst, maar daarbij blijft het niet. De afschrijvingsregeling heeft aandacht nodig, want dagwaardes zijn (nog) moeilijk vast te stellen; er is nog geen tweedehandsmarkt voor deze voertuigen. De volgende vraag is of subsidies ook onder de dekking vallen. Er zijn subsidies gebaseerd op het object en subsidies gebaseerd op het project waarop de auto wordt ingezet. En als de auto tussentijds uitvalt, komt de subsidie op het project dan in gevaar? En wat betekent dit dan, wordt subsidie teruggevorderd en/of is er eenzelfde subsidie mogelijk op een nieuwe truck? Is bedrijfschade gedekt? Bij verhaalschade op derden speelt het verschil tussen dagwaarde en de waarde uit de afschrijvingsregeling een rol.

Het advies is om minimaal een gunstige afschrijvingsregeling bij totaal verlies mee te nemen in de polisdekking en de consequenties van het wegvallen van subsidies goed door te nemen.

Daarnaast moet je de laadvoorziening meenemen in de opstalverzekering, zodat aanrijdingsschades en andere typen schades ook verzekerd zijn. Denk verder aan het bespreekbaar maken van een bedrijfsschadedekking voor de laadvoorziening en bij de risicopreventies aan het beoordelen van hoe snel een alternatieve laadplek geregeld kan worden.

Daarnaast is aandacht nodig voor pechhulp onderweg, door bijvoorbeeld een lege accu. Hoe los je het op en hoe gaat de verzekeraar met deze kosten om? Er zijn verzekeraars die pechhulp verzekeren. Kortom; een goede risico-analysescaan is nodig, waarbij de adviseur zijn klant kan helpen de risico's in beeld te brengen, te overzien en te beheersen. De adviseur begeeft zich op nieuw terrein, wat vakmatig ook interessant is.

DE TIJD DRINGT

Het is nog niet te laat om al deze uitdagingen aan te pakken, maar de tijd dringt. De deadlines voor emissieloos rijden zijn al vastgesteld en zonder transport staat alles stil. Laten we streven naar een toekomst waarin we onze ambitieuze milieudoelen kunnen bereiken zonder de vitale infrastructuur en de economische stabiliteit in gevaar te brengen. <

CYRA: STAPSGEWIJS WERKEN AAN CYBERWEERBAARHEID

De CYRA-methode biedt handelingsperspectief

Volgens de trendenquête van het Verbond van Verzekeraars is cybercrime een van de grootste risico's voor bedrijven. Met de CYRA-methode kunnen bedrijven op een eenvoudige en gestructureerde manier de cybersecurity verbeteren én laten zien dat die goed is geregeld. CYRA staat voor Cyber Rating. In dit artikel lees je hoe het werkt.

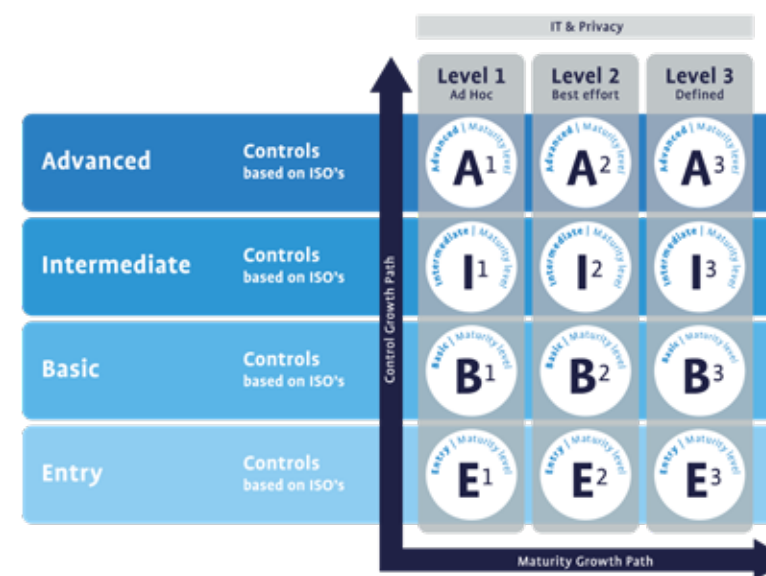


Niet alleen cybercrime vraagt om verhoging van de cyberweerbaarheid van ondernemend Nederland. Geopolitieke dreiging, hacktivisme, technisch falen van systemen en/of menselijk handelen zonder kwade opzet kunnen leiden tot verstoringen of het volledig uitvallen van digitale systemen. Het gaat er al lang niet meer om óf je te maken krijgt met een digitaal incident, maar wanneer. Hoe kun je de schade beper-

ken en ervoor zorgen dat je organisatie weer snel in bedrijf is? CYRA is een hulpmiddel voor mkb-bedrijven en andere organisaties om hun cyberweerbaarheid in kaart te brengen, zodat zij uit concrete handvaten kunnen afleiden hoe zij hun weerbaarheid kunnen vergroten. CYRA is een online zelfbeoordelingsinstrument dat ook de mogelijkheid tot certificeren biedt.

SELF-ASSESSMENT

Voor veel organisaties is ISO 27001-certificering niet nodig en/of een brug te ver. Daarom hebben de samenwerkende partijen achter CYRA de methode zo ontwikkeld dat hij voor iedere ondernemer werkbaar is. Stapsgewijs kan de ondernemer de cyberweerbaarheid van zijn organisatie verbeteren. De basis van het programma is self-assessment. Met een self-assessment kan een ondernemer zelf toetsen waar hij staat op het gebied van cyberweerbaarheid. Hij beantwoordt daarvoor vragen in een online, praktisch bruikbaar assessment-portaal. Vervolgens krijgt hij in begrijpelijke taal inzicht in waar hij staat en wat hij kan doen om de cyberweerbaarheid van zijn organisatie te verbeteren. De ondernemer kan daarbij kiezen voor een programma of niveau dat aansluit bij de risico's die zijn organisatie loopt en de positie van het bedrijf in de leveranciersketen en de risico's die daarbij horen.



CERTIFICERING

CYRA biedt de mogelijkheid om het ingevulde self-assessment onafhankelijk te toetsen en te certificeren. Met een certificaat kan de ondernemer aan opdrachtgevers laten zien hoe zijn bedrijfssystemen zijn beschermd, en hoe daar blijvend aan wordt gewerkt. Deze onafhankelijke 'bewijsvoering' wordt door steeds meer opdrachtgevers gevraagd.

- Met de methode CYRA kunnen organisaties op een eenvoudige en gestructureerde manier hun cybersecurity verbeteren en aantonen dat ze (de beveiliging van) hun digitale bedrijfsprocessen onder controle hebben.
- Organisaties kunnen CYRA gebruiken als groeimodel, ook op weg naar ISO 27001.
- Organisaties kunnen CYRA ook gebruiken om zich voor te bereiden op wetgeving (Cyber-beveiligingswet) die de overheid voorbereidt naar aanleiding van de onlangs in werking getreden Europese NIS2-richtlijn.

Meer weten? Bekijk de informatie op: cyberrating.nl en hetccv.nl

Kijk voor meer informatie over de Risicoklassenindeling Digitale Veiligheid op: digitaltrustcenter.nl/risicoklasse

CYBERVEILIGHEID STAAT, OOK INTERNATIONAAL, IN HET MIDDELPUNT VAN DE BELANGSTELLING

RISICOKLASSENINDELING DIGITALE VEILIGHEID

Cyberveiligheid staat, ook internationaal, in het middelpunt van de belangstelling. Toch is het nog voor veel bedrijven onduidelijk hoe en waarmee ze moeten beginnen. Een goed startpunt hiervoor is de door het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (het CCV) en Digital Trust Center ontwikkelde Risicoklassenindeling Digitale Veiligheid. Aan de hand van negen vragen krijgen ondernemers een indicatie van hun risico. Ondernemers die een relatief laag risico lopen (risicoklasse 1 of 2) ontvangen een overzicht van te nemen concrete maatregelen. Wanneer een organisatie binnen de hogere risicoklassen (3 of 4) valt of al enkele stappen heeft gezet om cyberweerbaar te worden, dan past het CYRA-model waarschijnlijk beter. CYRA werkt namelijk met minder strikte regels en meer met sturende principes.

UNIFORME STANDAARD

De CYRA-methode is ontwikkeld door het Cyber Weerbaarheidscentrum Brainport (CWB), samen met onder andere TÜV-NORD. Inmiddels nemen tal van samenwerkingsverbanden, brancheorganisaties, multinationals en CERT's deel. Het is de wens van deze partijen dat het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (het CCV) in 2025 de methode CYRA onafhankelijk gaat beheren.

Veel bedrijven zien CYRA als stevige methodiek voor een uniforme nulmeting en een praktisch stappenplan naar een goede cyberveiligheid. Aan zo'n uniforme standaard heeft het bedrijfsleven grote behoefte. Daarmee kan immers worden voorkomen dat bedrijven in verschillende ketens aan verschillende eisen moeten voldoen, omdat een opdrachtgever of een verzekeraar dat heeft bepaald. <

ADFIZ PRESTATIE ONDERZOEK 2025

Categorie Verzekerbaarheid

Dit artikel wordt u aangeboden door Adfiz

Adfiz
Adviseurs in Financiële Zekerheid

Met het Adfiz Prestatie Onderzoek beoordeelt en belooft Adfiz verbeterinitiatieven- en projecten die de kwaliteit van dienstverlening binnen de branche helpen verbeteren. De afgelopen maanden zijn in de vier categorieën waar het Adfiz Prestatie Onderzoek zich op richt maar liefst 39 verbeterinitiatieven of –projecten ingediend, verdeeld over 18 aanbieders. De vakjury zal de verbeterinitiatieven en –projecten beoordelen die binnen zijn eigen categorie zijn ingediend. De prijsuitreiking is op 9 januari tijdens de Adfiz Nieuwjaarsbijeenkomst.

Voor het SCHADE Magazine licht Adfiz de negen initiatieven uit die tot de shortlist zijn doorgedrongen in de categorie Verzekerbaarheid. De vakjury staat onder leiding van juryvoorzitter Jurjen Burghgraef.



ALLIANZ - SECTORPROPOSITIES

Allianz ontwikkelde sectorproposities om adviseurs en klanten inzicht te verschaffen in specifieke sectorontwikkelingen en -risico's en preventie onder de aandacht te brengen. De sectorbenadering moet bijdragen aan de verzekeraarbaarheid van maatwerk risico's, duurzaamheid en specifieke zakelijke risicogroepen. Ze benadrukt het belang van preventieve maatregelen en stelt tools voor adviseur en klant ter beschikking voor risico-inventarisatie (bijv. Quick Scan) en preventie (bijv. Cyber Risico Scan). Het productaanbod en de dienstverlening zijn naar sectoren geoptimaliseerd.

DAS – CONTRACTEN VAN DAS

Het creëren van bewustzijn rond juridische risico's en preventie is cruciaal voor zakelijke ondernemers. Het draagt bij aan het betaalbaar en toegankelijk houden van juridische dienstverlening. DAS geeft de ondernemer vooraf richtlijnen en handvatten mee zodat hij slimmer en sterker beslissingen kan nemen en ondernemen. Het vastleggen van afspraken kan helpen om conflicten te voorkomen en juridische zekerheid te bieden. DAS heeft daarom de aanvullende preventie propositie geïntroduceerd: Contracten van DAS. Heeft de ondernemer dan toch een juridisch conflict, dan staat hij juridisch sterker met een up-to-date brief, contract, overeenkomst of reglement.

DE GOUDSE - RISICOSPECIALISTEN VOOR HORECA, BOUW, DETAILHANDEL EN GROOTHANDEL

De Goudse heeft voor specifieke sectoren risicospecialisten met kennis over de betreffende branche. Zij kunnen op locatie inspecties uitvoeren bij de klant van de adviseur om ondernemers op hun (branche specifieke) risico's te wijzen en aan te geven hoe schade te voorkomen door passende preventie-maatregelen te nemen. Dit verhoogt de bewustwording over risicomanagement bij de klant, verduidelijkt de noodzaak van preventiemaatregelen, draagt bij aan bedrijfscontinuïteit en levert inzichten voor verbetering van voorwaarden en producten.

DE VEREENDE – ORANJEBUS

De Oranjobus (een oude Engelse dubbeldekker) is de spin in het web van de oranjefestiviteiten tijdens de hoofdtoernooien van het mannen- en vrouwenvoetbal en heeft al meer dan 50 oranjemarsen verzorgd. Afgelopen zomer bracht dit de Nederlandse supporters positief in het wereldnieuws, van BBC tot CNN. De bus was aanvankelijk nergens te

verzekeren. De Vereende gaat onverzekerbaarheid tegen, door risico's die niet in de reguliere markt te verzekeren zijn, vaak alsnog te verzekeren. Zo heeft ze ook deze bus vanaf het begin (al 20 jaar) WA-verzekerd met beperkt casco voor de geluidsinstallatie en de accu's hiervan.

DE VEREENDE – VIA SCHADEPREVENTIE TERUG NAAR REGULIERE MARKT

Een klant met een wagenpark was aangewezen op de Vereende vanwege te veel schades. De Vereende is een samenwerking gestart met DriverLinQ. DriverLinQ is een bedrijf dat met name wagenparken helpt om het aantal schades te verminderen. Door een samenwerking van de klant, de betrokken assurantieadviseur, DriverLinQ en de Vereende is het aantal schades snel gedaald en kon de klant binnen een jaar weer overstappen naar de reguliere markt. De Vereende heeft hiermee haar rol als vangnetverzekeraar optimaal verzorgd.

HIENFELD – CYBERPROPOSITIE

Hienfeld vergroot samen met Computest de verzekeraarbaarheid van cyberberrisico's door gericht advies en begeleiding, zowel bij aanvang als gedurende de looptijd van de verzekering. Zo krijgt de klant onder meer toegang tot een cybersecurity desk bemenst door cyber security experts. Dit helpt de cyberweerbaarheid van bedrijven verhogen. Bovendien geeft het meer grip op de schadelast, waardoor een gezonde portefeuille opgebouwd wordt en een betere verzekeraarbaarheid op lange termijn wordt gerealiseerd voor verzekeringsadviseurs en verzekerde ondernemingen.

MS AMLIN - GREEN TECH UNDERWRITING

Green Tech Underwriting richt zich op het ontwikkelen en aanbieden van op maat gemaakte verzekeringsoplossingen voor de (groot)zakelijke markt. Het initiatief ondersteunt bedrijven die duurzame projecten willen ontwikkelen en/of uitvoeren en biedt verzekeringsmogelijkheden voor uitdagende risico's in dit domein. Risicospreiding middels een multi-branch aanpak (property, casualty en engineering) biedt een solidere basis voor risicobeheersing en innovatie. Eindklanten krijgen maatwerk oplossingen, lagere kosten door verzekeraarbaarheid en preventieve ondersteuning, wat bijdraagt aan een meer duurzame en veerkrachtige bedrijfsvoering.

NATIONALE-NEDERLANDEN – VERZEKERBAARHEID SEKSWERKERS

Sinds 2002 is het voor zelfstandige sekswerkers verplicht om een KvK inschrijving te hebben en belasting te betalen. Tot begin dit jaar was het voor deze groep niet mogelijk om een zakelijke verzekering af te sluiten. De mogelijkheid voor sekswerkers om een zakelijke schadever-

zekering te kunnen sluiten is een belangrijke stap voor de branche om gezien te worden als ondernemer. Sinds januari 2024 verzekert Nationale-Nederlanden deze groep. De verzekeringen zijn maatwerk en kunnen alleen afgesloten worden via een adviseur. Met deze stap helpt NN bij het versterken van de financiële positie van de groep sekswerkers die uit zo'n 20.000 ondernemers bestaat.

TAF – AOV MET TOEKOMSTBESTENDIGE DEKKING TOT AOW-LEEFTIJD

TAF verbetert met dit initiatief de zakelijke verzekeraarbaarheid door aan ondernemers een flexibele arbeidsongeschiktheidsverzekering te bieden die automatisch meegroeit met de AOW-leeftijd. TAF verwacht zoals het er nu uitziet dat ondernemers via de opt-out regeling gebruik kunnen maken van deze verzekering om vrijgesteld te worden van de voorgestelde verplichte AOV. Dit biedt hen de flexibiliteit om een dekking te kiezen die beter aansluit op hun persoonlijke situatie. Adviseurs kunnen toekomstbestendig advies geven met een product dat voldoet aan zowel huidige als toekomstige wettelijke eisen. <

De categorieën van het Adfiz Prestatie Onderzoek 2025 zijn, net zoals vorig jaar:

- Verzekeraarbaarheid (focus zakelijke markt), onder leiding van juryvoorzitter Jurjen Burghgraef
- Klantbelang (focus particuliere markt), onder leiding van juryvoorzitter Arjan Vliegenthart
- Ketenefficiency, onder leiding van juryvoorzitter Wim Henk Steenpoorte
- Duurzame ontwikkeling, onder leiding van juryvoorzitter Jeanet van Antwerpen

PFAS: CLAIMS OP KOMST?

Advocaten Rosalinde Montulet en Henriette Verdam (Kennedy Van der Laan) zien de laatste tijd een groeiende aandacht voor PFAS. Bijna wekelijks verschijnen er nieuwsberichten over de risico's van en verontreiniging door PFAS. In dit artikel vertellen Rosalinde en Henriette wat er op dit gebied zoal speelt en wat er nog aan ontwikkelingen kan worden verwacht.



Rosalinde Montulet



Henriette Verdam

FOREVER CHEMICALS

PFAS, voluit poly- en perfluoralkylstoffen, zijn een groep chemische stoffen die worden gekenmerkt door een sterke koolstof-fluorbinding waardoor ze zowel hittebestendig als water- en vuilafstotend zijn. Dit maakt PFAS uniek en waardevol voor de productie van uiteenlopende producten, van antiaanbakpannen tot regenkleding, voedselverpakkingen en blusmiddelen. Dezelfde eigenschappen maken PFAS echter ook zeer persistent: ze breken nauwelijks af en stapelen zich op in het milieu en in ons lichaam.

Sinds de jaren '70 wijzen rapporten op de gevaren van PFAS, zoals een verhoogd risico op leverschade, kanker, schildklierproblemen en vruchtbaarheidsproblemen. Dit leidde in de jaren '90 tot grote rechtszaken in de VS, waaronder die tegen DuPont in West Virginia. Deze zaak, bekend geworden door de film *Dark Waters*, onthulde dat DuPont al jaren wist van de schadelijke effecten van PFAS maar dit verzwegen. Het proces leidde tot publieke verontwaardiging en zette PFAS wereldwijd op de kaart als bedreiging voor gezondheid en milieu.

CHEMOURS

Ook in Nederland kwam PFAS de afgelopen jaren steeds meer in het publieke debat. Dit begon met de zaak tegen de fabriek Chemours in Dordrecht, waar het bedrijf jarenlang de schadelijke stof PFOA heeft

uitgestoten. In 2021 startten verschillende gemeenten een rechtszaak tegen Chemours vanwege verontreiniging van het grondwater en de bodem rondom de fabriek. In september 2023 volgde een belangrijk vonnis: de rechtbank Rotterdam oordeelde dat Chemours aansprakelijk is voor vervuiling in de periode tussen 1984 en 1998. Hoewel Chemours destijds over de benodigde vergunningen beschikte, vond de rechtbank dat het bedrijf essentiële informatie over de schadelijkheid van PFAS had achtergehouden, wat haar handelen alsnog onrechtmatig maakte. Deze uitspraak betekende een doorbraak voor gemeenten en andere partijen die schade ondervinden van PFAS-uitstoot door chemiebedrijven.

Inmiddels pleiten verschillende politici voor het beschikbaar stellen van bloedonderzoek voor inwoners van gemeenten rondom Chemours, om het PFAS-gehalte in hun bloed te meten. Opvallend is verder ook het advies van het RIVM aan de inwoners uit de regio Zuid-Holland Zuid en de gemeente Altena om geen particuliere eieren meer te eten. Gebleken is namelijk dat de eieren van hobbykippen uit die omgeving verhoogde concentraties PFAS bevatten. Uit zeer recent nieuw onderzoek blijkt dat de PFAS via regenwormen, die PFAS uit de grond opnemen en die vervolgens door de hobbykippen worden gegeten, in de eieren terechtkomen. Ook in wateren in de omgeving van Chemours zijn verhoogde PFAS-waarden aangetroffen. Afgelopen zomer is door de provincie Zuid-Holland vanwege deze reden voor vijf zwemplassen een negatief zwemadvies afgegeven.

NATIONALE EN EUROPESE WETGEVING

De gevolgen van de jarenlange uitstoot door Chemours zijn dus behoorlijk te noemen. Hoewel de focus nu vooral op de omgeving Chemours lijkt te liggen, is op meer plekken in Nederland sprake van uitstoot van PFAS. Op 14 november 2024 informeerde de staatssecretaris van Milieu de Tweede Kamer dat alle PFAS in Nederland op de lijst met Zeer Zorgwekkende Stoffen (ZZS) zijn komen te staan. Dat betekent dat voor bedrijven per direct een minimalisatieplicht gaat gelden. Het plaatsen van PFAS op de ZZS-lijst geeft gemeenten en provincie meer instrumenten om de uitstoot van PFAS tegen te gaan, door middel van

vergunningverlening, handhaving en toezicht. De plaatsing van PFAS op de ZZS-lijst heeft te maken met de recente toevoeging van PFAS aan de lijst prioritair stoffen in OSPAR, een verdrag ter bescherming van de Noord-Oost Atlantische Oceaan, bij welk verdrag ook Nederland is aangesloten.

De toenemende aandacht voor PFAS heeft ook geleid tot nieuwe Europese regelgeving. Nederland heeft zich samen met Duitsland, Denemarken, Zweden en Noorwegen ingezet voor een Europees verbod op de productie, het gebruik en de verkoop van PFAS-houdende producten. Naar verwachting zal de Europese Commissie in 2025 een definitief voorstel voor een algeheel verbod indienen. Dit zou betekenen dat PFAS niet meer mogen worden gebruikt in consumentenproducten en industriële processen binnen de Europese Unie. Voorlopig zal een dergelijk verbod echter geen invloed hebben op de reeds bestaande vervuiling en de toekomstige kosten voor sanering en compensatie.

AANSPRAKELIJKHEIDSCLAIMS

Het juridische landschap rondom PFAS ontwikkelt zich dus snel. Ook in de Verenigde Staten, waar PFAS vaak als 'het nieuwe asbest' worden gezien. In de VS hebben rechtszaken niet alleen geleid tot hoge schikkingen, maar ook tot een bredere reikwijdte van aansprakelijkheid. Naast de producenten van PFAS, zoals DuPont en 3M, worden instanties zoals defensie en de brandweer aansprakelijk gesteld. Veel van deze procedures draaien om verontreiniging door AFFF, een blusmiddel met PFAS dat veelvuldig is gebruikt op militaire bases en vliegvelden.

OOK IN EUROPA BREIDT DE REIKWIJDTE VAN PFAS-GERELATEERDE AANSPRAKELIJKHEID ZICH UIT

Ook afnemers van PFAS die PFAS gebruiken in hun eigen producten, zoals voedselverpakkingen en kleding, hebben te maken met claims. Een recent voorbeeld is de massaschadeclaim die eind oktober 2024 is ingesteld tegen The Hershey Company, een van de bekende producenten van chocolade van de Verenigde Staten. In de rechtszaak wordt The Hershey Company het verwijt gemaakt dat er 'alarming hoge niveaus' van PFAS in de verpakkingen van producten zouden zitten. Een ander voorbeeld is de rechtszaak die eind september 2024 tegen Carefree, een Amerikaanse producent van sanitair verband, is aangespannen. In het sanitair verband zou PFAS zijn aangetroffen, dat uit het product zou kunnen lekken en door de huid zou kunnen worden opgenomen.

Ook in Europa breidt de reikwijdte van PFAS-gerelateerde aansprakelijkheid zich uit. In 2023 kende de Zweedse Hoge Raad een schadevergoeding toe aan omwonenden van een brandoefenterrein, waar jarenlange blootstelling aan PFAS uit blusschuim tot extreem hoge bloedwaarden had geleid. Dit was een baanbrekende uitspraak, omdat de betrokkenen nog geen gezondheidsklachten hadden ontwikkeld; de verhoogde concentratie van PFAS in het bloed werd door de Zweedse rechter op zichzelf al als letselschade erkend. Deze ontwikkeling kan in Nederland navolging krijgen, aangezien ook hier PFAS zijn gebruikt in onder andere brandweermiddelen, waardoor verontreiniging rondom oefenterreinen niet ondenkbaar is.

De rechterlijke uitspraken en de nationale en Europese regelgeving scheppen een risicovolle omgeving voor bedrijven die met PFAS werken. Voor verzekeraars betekent dit dat de kans op aansprakelijkheidsclaims toeneemt, vooral voor distributeurs, importeurs en bedrijven die PFAS verwerken. Zeker in gevallen waarbij vergunningen zijn overtreden, kan de aansprakelijkheid snel worden vastgesteld. Zelfs als bedrijven aan de lokale regelgeving voldoen, blijkt uit de zaak tegen Chemours dat schadevergoedingen toch kunnen worden toegekend. Voor bedrijven met risico's op langdurige PFAS-blootstelling, zoals verwerkers van blusschuim en fabrikanten van consumentenproducten, kan de kans op aansprakelijkheid aanzienlijk zijn.

Overigens is vergelijking van PFAS met asbest, die veelal wordt gemaakt, niet zonder meer terecht. Waar een enkele blootstelling aan asbest al tot ernstige aandoeningen zoals mesothelioom kan leiden, is bij PFAS doorgaans langdurige of hoge blootstelling vereist voordat gezondheidsschade optreedt. Daarnaast zijn de effecten van PFAS-blootstelling nog niet volledig bewezen, en het verband tussen PFAS en specifieke ziekten is complex door de lange periode die nodig is voordat symptomen zich manifesteren. Dit maakt het voor gedupeerden lastiger om een causaal verband aan te tonen, waardoor rechtszaken over gezondheidsschade door PFAS naar verwachting (nog) ingewikkelder zullen zijn dan in geval van asbest.

CONCLUSIE

De wereldwijde zorgen over PFAS blijven toenemen, en ook in Nederland groeit de aandacht voor de risico's van deze stoffen voor milieu en gezondheid. De juridische procedures tegen grote producenten zoals Chemours zijn daarbij slechts het begin. PFAS-gerelateerde claims zullen zich waarschijnlijk ook uitstrekken naar andere bedrijven in de keten, zoals distributeurs en verwerkers. Voor bedrijven, verzekeraars en regelgevers is het belangrijk om scherp te blijven op de ontwikkelingen rondom PFAS, aangezien de juridische en financiële gevolgen van deze 'forever chemicals' de komende jaren naar verwachting alleen maar zullen toenemen. <

Restaurantbrand:

WANNEER DE DEKKING DUIDELIJKHEID NODIG HEEFT

Het runnen van een restaurant is al stressvol genoeg, maar wanneer er brand uitbreekt in de opslagruimte kan de situatie snel uit de hand lopen. Dit was de realiteit voor een restauranteigenaar wiens bedrijf aanzienlijke schade opliep nadat een brand hun opslagruimte in lichterlaaie had gezet, waarbij koelers, vriezers, stoelen en essentiële kookapparatuur werden aangetast. De restauranteigenaren waren begrijpelijkerwijs bezorgd en met hun broodwinning op het spel hoopten ze dat hun verzekeringspolis het vangnet zou bieden dat ze zo hard nodig hadden. Maar er zat een addertje onder het gras.



Jeffrey Middelveld is als schade-expert verbonden aan Woodgate & Clark Netherlands

Toen Jeffrey van Woodgate & Clark werd opgeroepen om de schade op te nemen, ontbrak er cruciale informatie. De opslagruimte lag iets verderop in de straat van het restaurant en had een ander adres. Op de verzekeringspolis stond echter alleen het adres van het restaurant en niet dat van de opslagruimte. Plotseling werd een eenvoudige brand-schadeclaim een complex onderzoek.

EERSTE PRIORITEIT

Er was geen tijd te verliezen. Zijn eerste prioriteit was om de locatie grondig te inspecteren. Het was Jeffrey's taak om uit te zoeken hoe groot de schade was en wat er nog gered kon worden. Sommige dingen waren niet meer te repareren, terwijl andere konden worden schoongemaakt en gerestaureerd. Er werden gedetailleerde aantekeningen en foto's gemaakt terwijl Jeffrey de locatie bekeek en de staat van alles in de opslagruimte beoordeelde.

Nadat de inventaris was gecatalogiseerd en de eerste bevindingen waren gerapporteerd, was de volgende stap om de verzekeraar erbij te betrekken. De belangrijkste vraag op dit moment was of de locatie van de brand - een opslagruimte met een ander adres - wel gedekt was onder de polis van het restaurant. Hoewel deze technische kwestie de hele claim had kunnen doen ontsporen, verschoof de aandacht naar de vraag of het risiconiveau in de opslagruimte aanzienlijk hoger was dan in het restaurant zelf.

SITUATIE HELDER KRIJGEN

Jeffrey en het team van Woodgate & Clark werkten nauw samen met de verzekeringsmakelaar en een taxateur om de situatie helder te krijgen. Ze bekeken de waarden van de geïnventariseerde, beschadigde items en werkten samen om te bepalen of het risico van de opslagruimte hoger was dan de verzekerde locatie. Elk aspect van de situatie werd onder de loep genomen, van polisgegevens tot inspecties ter plaatse, eerdere taxaties en zelfs risicobeoordelingen.

Door hun zorgvuldigheid werd duidelijk dat de opslagruimte van het restaurant, hoewel op een ander adres, geen extra risico vormde in vergelijking met het restaurant zelf. Dit cruciale detail zorgde ervoor dat de claim doorgang kon vinden.

De restauranthouder gaf aan opgelucht adem te kunnen halen, omdat het restaurant – mede dankzij Jeffrey's expertise en het grondige onderzoek van zijn team – volledig gedekt was.

Dit verhaal benadrukt het belang van nauwkeurige polisinformatie, maar het laat ook zien hoe het hebben van een ervaren team van schade-experts het verschil kan maken tussen het krijgen van de dekking die gedupeerden nodig hebben en het geconfronteerd worden met een financiële ramp. <



DEKKING DANKZIJ GRONDIG ONDERZOEK

RADVILE RAGOZYTE RISICOMANAGER VAN HET JAAR

Radvile Ragozyte, risicomanager bij Vilnius Silumos tinkle uit Litouwen, is uitgeroepen tot risicomanager van het jaar bij de European Risk Management Awards van Ferma en Commercial Risk Europe. Ze won de prijs, gesponsord door Allianz Commercial, tijdens een ceremonie en galadiner in Londen.

Geplaatst op 05-12-2024

MARCO SPEELMANS NIEUWE DIRECTEUR VAN DE LETSELSCHADE RAAD



Marco Speelmans wordt per 1 februari 2025 de nieuwe directeur van De Letselschade Raad (DLR). Speelmans heeft een uitgebreide ervaring in de verzekeringswereld op het gebied van persoonschade. Ook is hij al jaren actief bij DLR, in onder andere de Normcommissie NKL.

'Het bestuur van DLR is zeer verheugd met de benoeming van Marco Speelmans. Met Marco halen we een zeer ervaren kracht binnen, die met groot enthousiasme gaat werken aan de verbetering van de positie van het slachtoffer', aldus Chris Breedveld, voorzitter van DLR.

Geplaatst op 03-12-2024

SCHADEBOULEVARD

112SCHADE KIEST SIMPLIFAI ALS PARTNER VOOR GEAUTOMATISEERDE SCHADEAFHANDELING

Simplifai, leverancier van AI-gedreven automatiseringsoplossingen, verwelkomt 112Schade, een schadebehandelingsorganisatie in Nederland, als zijn nieuwste klant. Door gebruik te maken van de Simplifai Claims Intake Solution zal 112Schade zijn schadeafhandelingsproces stroomlijnen, bedrijfsprocessen verbeteren en klaar zijn voor toekomstige groei.

112Schade, sinds 2019 onderdeel van Compensa Letselschade, is gespecialiseerd in het ondersteunen van verkeersslachtoffers in Nederland bij het verhalen van schade op aansprakelijke partijen. Met een sterke focus op kwaliteit en klantgerichtheid biedt 112Schade uitgebreide ondersteuning voor zowel materiële als letselschadeclaims.

Geplaatst op 03-12-2024



De uitgever en redactie
van SCHADE magazine
wensen u

prettige kerstdagen
en een veilig,
gelukkig en
gezond 2025!

FERMA FORUM: JOIN THE RISK REVOLUTION

Van 10 t/m 22 oktober 2024 vond in Madrid het twejaarlijks georganiseerde FERMA Forum plaats met als thema 'Join the Risk Revolution'. In totaal waren er 3020 deelnemers aanwezig op het driedaagse jubileum-evenement, vanuit 55 verschillende landen. Onder de deelnemers waren er zo'n kleine 900 risk managers.

Waarom dit thema? Omdat FERMA de markt wil aansporen om een nieuwe benadering van risicomanagement te omarmen. Het idee weerspiegelt bovendien de verschuiving in denkwijze van verouderde

methoden van risicobeheer naar een meer proactieve en strategische benadering. Hopenlijk heeft het thema de bezoekers aangemoedigd om na te denken over de manieren waarop we ons moeten aanpassen aan snel opkomende risico's zoals cyberbedreigingen, klimaatverandering en de potentiële uitdagingen van AI.



Het Forum was ook dit jaar weer een groot succes, het was zelfs de grootste editie die de FERMA tot nu toe heeft georganiseerd. Bezoekers konden genieten van ruim 30 interessante lezingen en workshops met daarnaast de mogelijkheid tot netwerken en bijpraten met collega's uit de branche. En nu? Uitkijken naar de volgende editie in 2026. Maar gelukkig kunnen we nog even nagenieten aan de hand van de foto's. <



McLarens Medisch Adviesbureau
Onafhankelijk medisch advies voor zorgprofessionals, -instellingen en verzekeraars bij aansprakelijkheid en belastbaarheidsonderzoek ten behoeve van re-integratie

Meer weten? Neem contact op met Eliane Maassen, medisch adviseur en verzekeringsarts.

+31 (0)40 - 311 42 42
medischadviesbureau@mclarens.com

McLarens Medisch Adviesbureau is een recent opgerichte dienst van McLarens Nederland.



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

PS
PROJECTS SUPPORT CALAMITEITEN
www.pscalamiteiten.nl

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

24/7 088 - 873 00 00

RIAX VERHUUR
New to green special

Alles onder één dak

UW PROJECT, ONZE ZORGI!

Kom jij werken bij Crawford & Company?

Wij zoeken een:

- Schade-expert Personenschade
- Bouwkundig schade-expert
- Technisch (aansprakelijkheids)expert
- Senior schadebehandelaar Letsel
- Medior Regres expert

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

SCHADETRANSFERS



Lengkeek heeft **Rutger Luxwolda** (l.) en **Mark Verhoeven** (r.) benoemd tot nieuwe vakgroep managers van Car Varia Techniek.



Pieter Viljoen is door Allianz Partners benoemd tot Global Head of Data & Analytics. Daarnaast is **Julie Lesné** aangesteld als Global Head of Sales Excellence and Steering.



Per 1 januari 2025 treedt **Astrid van Helvoort** aan als nieuwe CEO van Vanbreda Nederland. Zij volgt Coen van Ham op, die dan terugtreedt in zijn functie maar betrokken zal blijven als commissaris.



Sinds 15 oktober jl. vult **Thea Kenson** bij McLarens de backoffice Personenschade van de vestiging Rotterdam aan.



Jolanda Roos is per 1 november benoemd tot Chief Risk Officer van Nationale Nederlanden Schade & Inkomen. Zij volgt Peter Brewee op.



In oktober 2024 is **Yvonne Hooijenga**, oprichter van letselschadebureau JBL&G, met pensioen gegaan.



Mark Adan is sinds 5 november werkzaam als Senior Adjuster bij FM in Amsterdam. Mark komt van Sedgwick, waar hij – met een paar onderbrekingen – meer dan 17 jaar werkzaam was.



Renate Strasser wordt op 1 april 2025 nieuw bestuurslid van HDI Global SE. Zij zal Ralph Beutter gaan opvolgen, die op 31 mei 2025 met pensioen gaat.



Raymond Wassenaar is per 1 november aangesteld als Regionaal Hoofd van Distributie voor Benelux en Nordics, waar hij de distributiefunctie van Allianz Commercial in deze regio leidt.



Sinds 1 oktober jl. is **Carolien Sala** de nieuwe directeur van stichting INSVER. Zij neemt het stokje over van Kees Dullemond.



Egbert Kromme is per 1 november jl. partner geworden bij Nexbiz, met verantwoordelijkheid voor het actuariële domein. Egbert is oud-partner van KPMG.



Sinds 1 november jl. is **Melanie Windirsch** het nieuwe hoofd Internationale Programma's bij HDI Global SE. Hiermee volgt ze Dirk Höring op.



Per 1 november 2024 heeft HLPC Expertise zijn aandeelhoudersstructuur uitgebreid met **Bas Spikker**. Daarmee telt het kantoor nu drie aandeelhouders.



Op 1 november jl. is **Milan Babin** gestart als CCO Risk voor Vanbreda Risk & Benefits in Nederland. Milan was de afgelopen 5,5 jaar Managing Director en Director Risk bij Aon.



1 november jl. is **Riny Timmermans** gestart als toedrachtonderzoeker bij de vakgroep Aansprakelijkheid bij McLarens.



Steven van Oostrum is op 1 november jl. in dienst getreden bij Ecclesia als Senior Broker Property. Steven was voorheen werkzaam in de evenementenverzekering.



Voormalig NARIM- en FERMA-voorzitter **Peter den Dekker** is sinds 1 november jl. Global Risk & Insurance Lead bij Fagron in Amsterdam.



Adriana Stikic is sinds september 2024 onderdeel van het team van Troostwijk Research. Zij richt zich inmiddels op het uitbouwen van de advies- en onderzoekspraktijk.



Per 1 november jl. is **Leonne Commandeur-Van Bakel** in dienst getreden bij Crawford als Schade-expert Fine Art. Leonne heeft een uitgebreide achtergrond in kunst en antiek.



Louise Berenschot en **Paul Thijssen** zijn op 7 november jl. toegetreden tot het NARIM-bestuur. Louise is Insurance Advisor bij Boskalis, Paul is Insurance Claims Manager EAI bij LyondellBasell.



Darko Domic is op 7 november jl. afgetreden als NARIM-bestuurslid. Hij was sinds 2018 actief in het bestuur.



Janwillem Fidder treedt op 1 januari 2025 aan als nieuwe CEO van de Distributie & Services Holding van A.S.R. Hij volgt Jaap Eringa op, die met pensioen gaat. Janwillem is momenteel al COO en CTO van de holding.



Op 1 oktober jl. is **Janwillem Jongman jr.** als schade-expert gestart bij Arntz | van Helden, waar hij de afdeling Landmaterieel versterkt.



Onno van Veldhuizen wordt per 1 januari 2025 benoemd tot de nieuwe voorzitter van het bestuur van de Stichting Klachteninstituut financiële dienstverlening. Hiermee volgt hij Ralph Pans op.



Per 1 januari 2025 zal **Bart Boer** (l.) de functie van vakgroepmanager Marine & Transportation bij Crawford op zich nemen. Hij volgt hiermee **Ivar Bol** (r.) op, die zich vanaf die datum weer volledig op zijn expertiseactiviteiten zal richten.



Troostwijk heeft **Erik van de Veerdonk** in november 2024 benoemd tot Register Taxateur. Hij heeft met succes het Meester-Gezel traject doorlopen.



De raad van bestuur van Koninklijke BAM Groep NV heeft **Henk Post** per 1 december 2024 benoemd tot executive director van BAM Infra Nederland. Henk volgt Carla Rodenburg op. Henk is sinds 2022 managing director van BAM Infra Civiel en werkt 26 jaar voor BAM.



Marton Overbeeke (l.) en **Gertjan de Jong** (r.) zijn in november 2024 aangetreden als nieuwe bestuursleden van Adfiz. Marton was al actief als lid van de Commissie HR en Gertjan was actief in de Ledenraad van Adfiz.



Allianz Partners heeft per 1 september jl. **Michael Buttstedt** benoemd tot Chief Financial Officer en lid van de Raad van Bestuur van Allianz Partners. Michael is meer dan 25 jaar werkzaam binnen de Allianz Group.



Per 1 januari 2025 treedt de huidige directie van Letschade.com af. De huidige directie wordt vervangen door (v.l.n.r.) **Leonie Kemperink**, **Georgette Kuntz** en **Joost Groot**.



Jochem van der Grinten is per 1 november jl. toetreden tot het industriële team van Troostwijk als Senior Taxateur.



Wouter Varenkamp zal per 1 januari 2025 toetreden tot de directie van VHD als Operations Director. Wouter is eerder in 2024 in dienst getreden bij VHD in de rol van Front Office Manager.



Claudia Max wordt per 1 januari 2025 Regional CEO van Allianz Benelux. Claudia heeft een uitzonderlijke staat van dienst in de verzekeringsbranche.



Pieter Bakker zal per 1 januari 2025 aansluiten bij Von Reth Taxatie en Advies als nieuwe algemeen directeur. Pieter is meer dan 30 jaar werkzaam in de taxatiebranche.



Vanaf 1 december 2024 gaan (v.l.n.r.) **Raymond Bothof**, **Inge Winter** en **Jeroen van de Mortel** samen verder onder de naam Accurex B.V.

IN MEMORIAM



Leo Remijn, voormalig directeur van De Zeeuwse Verzekeringen, is na een strijd van twee jaar tegen de ziekte ALS overleden. Leo was een geliefd persoon, zowel binnen als buiten de organisatie, en stond bekend om zijn warme persoonlijkheid en zijn vermogen om mensen te verbinden. Leo vervulde zijn rol als directeur met toewijding en passie. Hij was een man van de mensen en zijn betrokkenheid bij zowel collega's als werklaties was bewonderenswaardig. Onder zijn leiding groeide De Zeeuwse uit tot een organisatie die bekend staat om haar mensgerichte en persoonlijke benadering, een nalatenschap wat zij met trots zullen voortzetten.

Na de bekendmaking van Leo's diagnose hebben de medewerkers van De Zeeuwse zich gezamenlijk ingezet voor de strijd tegen ALS. Met diverse inzamelingsacties heeft het team een indrukwekkend bedrag van €405.176,- opgehaald, volledig ten goede aan onderzoek tegen ALS. De Zeeuwse: "Onze gedachten gaan uit naar zijn gezin, familie, vrienden en iedereen die hem dierbaar was."

■ **SCHADE** magazine
Onafhankelijk vakblad voor de professionals in de schadebranche: 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@excellentiemediagroep.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
Marcel Krijgsman

■ **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.

Allianz



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.

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.

KakesWaal
expertise
Focus op betrokkenheid en kwaliteit 088-66 99 666

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

The AREPA logo is displayed in white, bold, uppercase letters on a blue square background. The background of the entire advertisement features a composite image: a large hand holding a miniature town, with a fire scene overlaid on the left side.

WE KEEP THE WORLD MOVING

Preventief Onderhoud en Technische Reconditionering

Gemoedsrust met AREPA's oplossingen in schade-expertise

Als schade-expert is het vertrouwen dat alles onder controle is onbetaalbaar. Met AREPA's alomvattende oplossingen en ruime ervaring in project management en technische reconditionering na schades, weet je dat jouw cliënten in goede handen zijn. Van preventieve oplossingen tot 24/7 inzetbare Incident Response Teams, AREPA regelt het.

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