

**Young Insurance:**

‘Rol Risk & Insurance Manager neemt in belang toe’

**Harpist Remy van Kesteren:**

‘Hokjes en grenzen mogen van mij allemaal verdwijnen’

**Paul Kuiper:**

‘Mensen hebben ankerpunten nodig’

20 jaar omgaan met risico's 3  
 Risk management anno 2036 4  
 Advertorial Van Traa Advocaten 7  
     Advertorial Marsh 9  
 Remy van Kesteren: 'Hokjes en grenzen  
 mogen van mij allemaal verdwijnen' 10  
     Advertorial XL Catlin 12  
 Titus Tiel Groenestege:  
 '... ook voor kleine reparaties' 13  
     Advertorial Delta Lloyd 14  
 Granny's Finest laat zien dat je meetelt,  
 hoe oud je ook bent 16  
     Advertorial Context 18  
 Adri van der Waart: 'Dan liever de lucht in...' 19  
     Het blik van de toekomst 20  
     Advertorial Riskonet 22  
     Advertorial Duff & Phelps 23  
     Het NARIM Bestuur spreekt 24  
     Advertorial Crawford & Company 26  
     Paul Kuiper:  
     'Mensen hebben ankerpunten nodig' 28  
     Advertorial Troostwijk Taxaties 30  
     Advertorial Ventiv Technology 31  
 Face to face: Jo Willaert en Ralph Mulder 32  
 Martin Ettema: 'De natuur is een mooie,  
 bijzondere wereld' 34  
     Advertorial HDI 35  
     Advertorial Meijers 36  
     Column Fred de Jong 37  
     Advertorial Allianz 38  
 Edwin Meyer Award: een eerbetoon 40  
     Advertorial Cunningham Lindsey 41  
     Advertorial Zurich 42  
     Overzicht 20 jaar NARIM 44  
 Frank de Wit: 'Risk management for kids' 47  
     Advertorial CHUBB 49  
     Advertorial Willis Towers Watson 50



4



13



16



10



20



24



32



34



28

## Colofon

**Tekst, redactie en productiebegeleiding**  
 Rijken & Jaarsma  
[www.rijken-jaarsma.nl](http://www.rijken-jaarsma.nl)

**Vormgeving**  
 OntwerpKeuken  
[www.ontwerpkeuken.nl](http://www.ontwerpkeuken.nl)

**Fotografie**  
 Rob Lamping Fotografie  
[www.roblamping.nl](http://www.roblamping.nl)  
 Filip van Loock  
[www.filipvanloock.be](http://www.filipvanloock.be)

**Drukwerk**  
 Opmeer BV  
[www.opmeerbv.nl](http://www.opmeerbv.nl)

**Redactie NARIM**  
 Postbus 65707  
 2506 EA Den Haag  
 (070) 345 74 26  
[info@narim.com](mailto:info@narim.com)  
[www.narim.com](http://www.narim.com)



# 20 jaar

## omgaan met risico's

NARIM bestaat 20 jaar. Een heuglijk feit waaraan we graag extra aandacht besteden. Dat doen we met een feestelijk lustrumcongres in Noordwijk met een record aantal bezoekers (450) en een record aantal sponsors (29). Het zegt iets over de positie van NARIM in de grootzakelijke verzekeringsmarkt en het zegt iets over ons congres, dat wordt gezien als hét podium om elkaar te ontmoeten en te inspireren.

Twintig jaar geleden werd NARIM opgericht door de samenvoeging van de beroepsverenigingen AOG (Assurantie Overleg Grote Bedrijven) en NRMG (Nederlandse Risk en Insurance Managers Groep). Een initiatief dat zijn vruchten heeft afgeworpen. Door de jaren heen is het fundament onder onze vereniging alleen maar steviger geworden. Dat blijkt ook uit de vele reacties in deze speciale jubileumuitgave.

### Veel veranderd

Ten opzichte van die begintijd is de wereld ingrijpend veranderd. De impact die bepaalde risico's vandaag de dag kunnen hebben op de continuïteit van ondernemingen, is enorm. Nieuws verspreidt zich bovendien heel snel, mensen delen informatie op manieren die we tien jaar geleden nog niet eens kenden, zoals Big Data, 3D Printing, drones en het *Internet of Things*. En wat te denken van cyberrisico's: nu alom onderkend als een belangrijk risicogebied. Ik wil er maar mee aangeven dat er veel is gebeurd.

Facing the future, om aan te sluiten bij ons lustrumthema, houdt in dat ons werk en onze functie zal blijven veranderen. Het herkennen en onderkennen van risico's en daarop acteren, is cruciaal om in deze dynamische wereld succesvol te zijn. De Risk (en Insurance) Manager van de toekomst wordt een

van de adviseurs van de top van de onderneming. Het verwerven van een dergelijke positie begint met een betere positionering van onszelf en van ons vak. Verdere professionalisering is hiervoor een must. Ook mijn Europese FERMA-collega Jo Willaert benadrukt dit verderop in deze uitgave. NARIM kan en wil u daarin als lid zo goed mogelijk ondersteunen. Dat is een van onze doelstellingen.

### NARIM: voor en door Risk & Insurance Managers

Deze slag kunnen we niet alleen maken. De samenwerking in de veel genoemde driehoek klant-makelaar-verzekeraar is van groot belang. Het is logisch om nog veel meer van elkaars kennis en kunde gebruik te maken. Dat geldt voor de markt, maar ook voor ons als Risk & Insurance Managers en onze samenwerking binnen NARIM. We zijn een vereniging voor en door Risk & Insurance Managers. De meesten van ons zijn wel gewend elkaar op te zoeken om kennis en ervaringen te delen. Dat kan en mag wat mij betreft, en ik spreek namens alle bestuursleden, nog best een stap verder gaan. Als bestuur roepen we iedereen op zijn of haar steentje bij te dragen.

NARIM 20 jaar. Velen hebben hieraan bijgedragen en zeggen daar iets over in deze editie. Voor ons als bestuur geen aanleiding om gas terug te nemen. In tegendeel, we staan voor een dynamische en uitdagende toekomst en als NARIM willen we daaraan een wezenlijke bijdrage blijven leveren. Samen met u. Daarvoor blijven wij ons als bestuur inzetten. Op naar de 25 jaar!

*Annemarie Schouw*  
Voorzitter Bestuur NARIM



## WIE ZITTEN ER AAN TAFEL

**ZEYNEP BULUT** – Van Ameyde

**KEES HEIJBOER** – Cunningham Lindsey

**BJÖRN JALVING** – Turien & Co.

**LARS SPRINGELING** – AIG Property Casualty

**JUDITH HOOGHE VENTERINK** – Van Steenderen Mainport Lawyers

**EELCO WESTER** – Allianz

Discussie met het NARIM-bestuur van de toekomst

# Risk management anno 2036

NARIM bestaat twintig jaar. Zowel NARIM, het vak als de markt heeft in die tijd een hele ontwikkeling doorgemaakt. Maar hoe zien de komende twintig jaar er uit, hoe ontwikkelt zich het vakgebied van Risk & Insurance Management? Is er in 2036 nog 'Insurance' of is de focus alleen gericht op 'Risk' en het beheersbaar maken van risico's? We vroegen het aan de Risk Managers van de toekomst, het huidige bestuur van Young Insurance. Misschien wel de NARIM-bestuursleden van 2036.

## Over: de invloed van risico's en risicomanagement op de bedrijfsvoering in 2036

Grenzen zijn in 2036 helemaal vervaagd, zeker in het zakendoen en daarmee ook in de businessmodellen van ondernemingen. Risico's en risicomanagement staan in 2036 centraal in de bedrijfsvoering van elke onderneming. Er is sprake van een volledig ingebedde risicocultuur. Nieuwe risico's zijn vroegtijdig bekend door het gebruik van data uit alle relevante in- en externe bronnen. Dat betekent dat in 2036 risicomanagement een functie op het hoogste bestuursniveau is en verbindingen heeft met alle andere afdelingen van een organisatie. De risicomanager is lid van de raad van bestuur en acteert proactief en anticiperend in plaats van reactief en berekenend. Elke grote onderneming heeft zijn risicobereidheid helder geformuleerd. De business heeft het eigenaarschap van risico's in de bedrijfsprocessen volledig geaccepteerd. Over risico's, risicobereidheid en het beleid wordt in- en extern verantwoording afgelegd. Organisaties moeten voortdurend risico-compliant zijn en dat kunnen aantonen.

## De impact van cyberaanvallen

De digitalisering gaat nog veel verder en dat stelt zware eisen aan beveiliging van informatie en datastystemen. Een cyberaanval kan grote schade opleveren. Bedrijven en grote organisaties moeten zich hiertegen wapenen, al is en blijft het een illusie te veronderstellen dat alles voor 100% beveiligd zal zijn. De huidige verzekeringen op het gebied van cyberrisico's zijn weliswaar relatief duur, maar het bewustzijn van de gevolgen neemt snel toe. Het is een *trending topic*, bij verzekeraars en bij de eindklanten, de ondernemingen. De impact wordt nog veel groter, ook vanwege ontwikkelingen als het *Internet of Things* en de toepassingen die daaruit voortvloeien.

## Imago en reputatie

Daarnaast blijven imago en reputatie belangrijke aandachtsgedebieden. De discussie of en hoe je als bedrijf dit soort risico's moet verzekeren, komt de komende jaren veelvuldig terug. Misschien worden reputatieverzekeringen standaard, maar de vraag blijft hoe moet je risico's kwantificeren en hoe hoog zijn de premies? Bovendien is lastig aan te geven wat een merk is en wat dit waard is. Maatregelen

Judith hooge Venterink:

'Jongeren hechten veel meer waarde aan contact met hun verzekeraar, dat is een punt om rekening mee te houden.'



Lars Springeling:

'De complexiteit in risico's neemt de komende 20 jaar toe, dus moet de Risk Manager zich veel meer op het totaalplaatje richten.'



Eelco Wester:

'NARIM is ook in 2036 het platform om kennis uit te wisselen en te netwerken.'



Zeynep Bulut:

'Misschien wil ik in de toekomst wel verzekerd zijn voor het feit dat mijn informatie niet op straat komt te liggen.'



Kees Heijboer:

'Apps zijn prima voor de consumentenmarkt, maar lastiger voor de grootzakelijke markt omdat dit altijd maatwerk is.'



Björn Jalving:

'De verzekeraar die pro-actief werkt en zo zijn klant verder helpt, maakt het verschil.'



worden daarom meer in de risico- en schadebeperkende hoek gezocht.

Andere aspecten om rekening mee te te blijven houden, zijn de snelheid waarmee informatie beschikbaar is en wordt verspreid (bijvoorbeeld via sociale media) en de omgang met 'big data'. Privacy en de bescherming van persoonlijke gegevens worden nog belangrijker.

#### De vele mogelijkheden van Big Data

Er is ontzettend veel data beschikbaar, maar er wordt nog lang niet optimaal gebruik van gemaakt. De data in de systemen van verzekeraars, makelaars en schade-experts bieden nog veel potentie. Maar iedereen is nog te veel met zichzelf bezig in plaats van te kijken naar mogelijke partnerships. Het risico is aanwezig dat partijen als Google verzekeraars inhalen omdat zij er wel in slagen data zodanig te combineren en beschikbaar te maken, dat partijen hiervoor graag willen betalen. Met name verzekeraars zouden zich hiervan meer bewust moeten zijn. Momenteel is dit ook niet de corebusiness van verzekeraars. Zij kijken naar type schades in het verleden en zijn er (nog) niet op ingericht big data op de juiste manier te rubriceren en te analyseren. Er wordt nog te veel en te vaak reactief gehandeld in plaats van proactief. De achterstand op bepaalde IT-bedrijven is al groot. Een interessant idee is om partnerships met dit soort bedrijven te onderzoeken.

#### Over: de rol van de Risk & Insurance Manager anno 2036

Nu is de Risk & Insurance Manager dé specialist waar het gaat om verzekerbare risico's. Die specialistenrol gaat op in een overall risk management-functie op bestuursniveau. De risk manager van 2036 is zeker geen eenling meer in zijn of haar organisatie. De vraag is wel of en in welke mate de huidige risico's nog worden verzekerd en welke (opkomende) risico's hieraan zijn toegevoegd.

#### Chief Risk Officer: functie op bestuursniveau

Risk management is in 2036 veel meer geland bij iedereen in de organisatie, ook op operationeel niveau. De nieuwe taak van de risk manager is vooral te monitoren hoe risico's worden beheerst in de dagelijkse werkzaamheden. Ook worden veel zwaardere eisen gesteld aan het vroegtijdig identificeren van nieuwe risico's, want veranderingen gaan ook in 2036 erg snel.

Als Chief Risk Officer is hij of zij een van de beslissers aan de bestuurstafel; medebepalend voor de strategie. In de verschillende lijnen van de business is risicomangement veel meer geïntegreerd.

#### De complexiteit van risico's neemt verder toe.

Een risk manager kijkt niet meer naar brand- en aansprakelijkheidsrisico's, maar naar het totaalbeeld. Er ontstaan veel meer overlappingen van risico's. De huidige verzekeringspolissen schuiven als gevolg daarvan veel meer in elkaar. Bijvoorbeeld een polis voor eigen schade en schade bij derden.

#### Over: de vraag of er in 2036 nog verzekeraars zijn

Er zijn ook in 2036 nog verzekeraars en makelaars. De positie van verzekeraars is bovendien wettelijk verankerd. Brancheervaging vindt misschien plaats, maar niet voor 100%. Qua omvang krimpen organisaties door de voortschrijdende automatisering. Het aantal specialisaties en specialisten neemt echter toe als gevolg van de grotere complexiteit en nieuwe vraagstukken die zich blijven aandienen.

Mensen worden zich meer bewust van welke risico's ze willen verzekeren tegen welke prijs. Bijvoorbeeld voor privacyschendingen. Bovendien zoeken mensen elkaar ook veel sneller en vaker op om met elkaar een bepaald belang te verdedigen of te verzekeren. Risico's verzekeren wordt maatwerk.

#### De deeleconomie rukt op

Daarnaast wordt delen heel gebruikelijk, bijvoorbeeld het delen van een auto. In 2036 wonen en werken nog veel meer mensen in de steden. Een eigen auto is niet duurzaam en veel te duur. We werken in 2036 anders. De overstap van het ene naar het andere vakgebied is common sense. Als je 40 jaar of meer in hetzelfde vakgebied werkt, ben je een uitzondering. Mensen vervullen meerdere banen of functies.

#### Over: de vraag of er in 2036 nog (een) NARIM is

De behoefte aan persoonlijk contact en het delen van kennis en informatie blijft belangrijk. Ook in 2036 is er een grote behoefte elkaar geregeld te ontmoeten. Dat vraagt om een platform. NARIM vervult daarin nu een hele goede rol en ook over twintig jaar moet er een instantie zijn die de ontmoeting faciliteert. Een objectieve en vernieuwende club die marktinformatie in kaart brengt. Over twintig jaar is het misschien niet meer NARIM maar NARM. De I van Insurance is dan minder relevant. Je bent risk manager in brede zin. De verzekering is uiteindelijk een product wat je koopt om risico's af te dekken waarbij je je niet comfortabel voelt.

ROBERT PESSERS

(010) 413 70 00  
pessers@vantraa.nl  
www.vantraa.nl



Robert Pessers, Partner Van Traa Advocaten

## ‘De rol van de Risk & Insurance Manager wordt steeds belangrijker’

‘Wat ons bindt met NARIM? Wij zijn werkzaam in dezelfde industrie en hebben daar net als de NARIM-leden veel plezier in,’ trapt Robert Pessers, partner bij Van Traa Advocaten af. ‘Ons kantoor is gespecialiseerd in verzekeringen en aansprakelijkheid, transport en handel, en wij werken veel voor NARIM-leden, verzekeraars en tussenpersonen/makelaars. Zelf heb ik bij een aantal NARIM-bijeenkomsten als spreker mogen optreden, de eerste keer ter gelegenheid van de invoering van de Wet financiële dienstverlening, de voorloper van de Wft. Ook ben ik altijd op de NARIM-congressen aanwezig.

Al onze 30 advocaten behandelen schadezaken. Ons kantoor is met 120 jaar een van de oudste advocatenkantoren van Rotterdam. De contacten die wij met NARIM hebben, komen bijna altijd voort uit schades. Wij overleggen vanuit onze juridische expertise over de afhandeling van de schade en hoe je dingen anders zou kunnen doen. Welke lessen kun je trekken uit een situatie? Dat raakt automatisch aan de rol van de Risk & Insurance Manager. Een aantal NARIM-leden is cliënt van ons kantoor.

### De nieuwe rol van de Risk & Insurance Manager

De rol van de Risk & Insurance Manager neemt aan belang toe. Die tendens zet door. De NARIM-leden werken veelal voor multinationals met wereldwijde belangen. Naarmate bedrijven groter en complexer worden en de belangen diverser, zal het voor de Risk & Insurance Manager ingewikkelder maar ook uitdagender worden om alle belangrijke risico's in het oog te krijgen en te houden. En natuurlijk om deze te managen.

Een interessante uitdaging omdat je vanuit het internationale perspectief te maken hebt met andere (bedrijfs)culturen, lokale regels en andere gebruiken. De manier waarop bepaalde zaken in bijvoorbeeld Azië worden aangepakt, is anders dan in de rest

van de wereld. Aan de ene kant zal je dat moeten respecteren, want je kunt je collega's in het buitenland niet opleggen om alles op de Nederlandse manier te doen. Aan de andere kant moet worden gewaarborgd dat daar geen onaangename verrassingen uit voortvloeien. Je zal moeten zoeken naar manieren om het gewenste resultaat te bereiken en tegelijkertijd ook rekening moeten houden en respect moeten hebben voor de culturele verschillen.

Als advocatenkantoor hebben wij daar ook mee te maken. Ons kantoor heeft een sterk internationaal georiënteerde praktijk. Wij staan cliënten bij in zaken op vrijwel alle continenten. De kunst is dan de voor die zaak juiste lokale advocaat in te schakelen en vervolgens samen door het web van lokale regels en gebruiken een ook naar onze maatstaven acceptabele weg te vinden naar een oplossing voor het probleem. Dat is uitdagend en ook heel boeiend.

### Aandacht voor risicomanagement op het hoogste niveau

Niet een thema als cyberrisico's, maar de verschillende (bedrijfs)culturen binnen een wereldwijd opererend bedrijf en het ontwikkelen en borgen van de risk cultuur zoals de Risk Manager die wil hebben; dat is volgens mij de grootste uitdaging voor de komende jaren. Voor cyberrisico's zijn technische oplossingen denkbaar, voor (bedrijfs)culturele risico's ligt dat veel ingewikkelder. Het gaat om het beleven en doorleefd krijgen van de juiste risk awareness binnen de gehele organisatie.

De meeste Risk Managers zitten (nog) niet aan de bestuurstafel, maar vallen hiërarchisch onder de Chief Financial Officer. De vraag is of dat op termijn zo moet blijven. Focus op risico's en risicobeheersing is van groot belang en wordt alleen maar belangrijker. Niet alleen vanwege het directe financiële belang, maar juist ook vanwege de mogelijke reputatieschade. Juist daarom is het van groot belang om zaken aan de voorkant goed te regelen.'

**RSA INSURANCE**

RSA Nederland dankt NARIM voor haar inspirerende congres en wenst NARIM nog vele succesvolle jaren toe.

**20 JAAR NARIM GEFELICITEERD!**

RSA Nederland  
Global Specialty Lines

nlsagroup.com  
Volg ons op:

Your insights  
+  
Our strengths and expertise  
=  
Top-class protection around the world

**Swiss Re**  
Corporate Solutions

You know the risks your business faces. We have the capabilities and financial strength to meet the risk transfer needs of businesses worldwide. So why not combine your experience with our expertise, and your strengths with our skills? Long-term relationships bring long-term rewards. **We're smarter together.**

[swissre.com/corporatesolutions](http://swissre.com/corporatesolutions)

Swiss Re Corporate Solutions offers the above products through carriers that are allowed to operate in the relevant type of insurance or reinsurance in individual jurisdictions. Availability of products varies by jurisdiction. This communication is not intended as a solicitation to purchase (re)insurance. © Swiss Re 2015. All rights reserved.

85 YEARS

85 jarig Troostwijk feliciteert 20 jarig NARIM

**TROOSTWIJK**

Contra-Expertises | Riscoanalyses | Taxaties | Vastgoedadvies

**Crawford**

Beursgenoteerd in New York. Bijna 9000 medewerkers wereldwijd. Marktleider. Compliance is ons vertrekpunt. Integriteit onze houvast. Innovatie zit in ons DNA. Klanttevredenheid ons doel. Hoe realiseren we dat in Nederland? Simpel. Hollandse nuchterheid, met respect voor onze Amerikaanse roots. Diversiteit. Vrouwen naast de mannen. Youngsters samen met onze doorgewinterde GTS experts. Engineers met accountants. Accountants met lawyers. Maar al die mensen hebben één ding gemeen: passie. Passie voor wat we doen. Of dat nu expertise is, of claims handling of regres, dan wel het organiseren van een evenement of het werken aan een MVO-project. Crawford doet alles met passie. Crawford is passie.

Deze foto's zijn gemaakt met medewerking van (van): Rick de Koning (Service Center), Vincent Talle (Broadspire), Heleen Fast (Liability), Jürgen Baumann (Liability), Bas van Nispen (Liability), Kirsti Aasstrand (Broadspire), Rianne Baumann (Liability/Broadspire).  
Meer weten over de passie van Crawford? Neem dan contact op met ons Crawford Service Center via 010 - 453 55 35.



FOCKO DORHOUT MEES

(010) 406 06 00  
focko.dorhoutmees@marsh.com  
www.marsh.com



MARSH

Focko Dorhout Mees, Voorzitter Executive Committee Marsh:

## ‘De toekomst met open vizier tegemoet treden’

De toekomst met open vizier tegemoet treden, kansen zien en mogelijkheden benutten. Dat is volgens Focko Dorhout Mees, Chief Executive Officer van Marsh Nederland en voorzitter van het Executive Committee, de uitdaging voor de toekomst. ‘Natuurlijk verandert de wereld. Maar is dat een verschil met pakweg 100 jaar geleden? Ook toen waren er belangrijke ontwikkelingen. Denk aan de uitvinding van de telefoon. We moeten met die veranderingen omgaan, wendbaar zijn en niet blijven hangen in het feit dat alles anders wordt.

Cyber risico's krijgen momenteel veel aandacht. Data en informatie zijn een kostbaar bezit dat goed moet worden beschermd. Tien jaar geleden had niemand dit voorzien. Ook de onderlinge afhankelijkheid van bedrijven is vandaag de dag een belangrijk risico. Hoe meer je verbonden bent, hoe sneller je geraakt kunt worden als ergens iets gebeurt. De impact kan enorm zijn. Denk aan reputatieschade, maar ook aan de effecten voor de continuïteit.

**Nieuwe functie in opkomst: de Chief Risk Officer**  
Bedrijven zien deze risico's ook en geven hieraan aandacht en prioriteit. In bedrijven komen steeds meer Chief Risk Officers. In de financiële dienstverlening is dat eigenlijk al gebruikelijk, andere bedrijven volgen in snel tempo. De CRO ontwikkelt zich tot een functie op directieniveau. Voor de huidige en nieuwe Risk & Insurance Managers is dit een kans om zich vanuit de traditionele verzekeringsrisico's door te ontwikkelen. Dat betreft meer dan het behandelen van de traditionele brand- of transportschades. Thema's als reputatie, business continuity, balansrisico's: welke risico's neem je in eigen beheer en welk deel wil je verzekeren? Alles komt in een veel breder kader te staan.

Een andere belangrijke ontwikkeling is de shift naar risico en kapitaal. Dat kapitaal komt niet meer per

definitie van traditionele verzekeringsmaatschappijen. Kapitaal kun je betrekken van een groot aantal investeringsbronnen, zoals pensioenfondsen. Dit betekent dat wij beter en meer gefundeerd op basis van onze analytics (analytical broking) bewuste keuzes kunnen maken over limieten, over wel en niet verzekerbare risico's en in welke mate hiervoor verzekeringen worden afgesloten.

### **NARIM: verbindend**

Het is goed dat er beroepsverenigingen als NARIM zijn. NARIM vertegenwoordigt onze klanten en aan de andere kant verbindt NARIM de industrie: de experts, de makelaars en de verzekeraars en andere serviceproviders. NARIM verbindt ons ook door het agenderen van belangrijke onderwerpen. Zoals ontwikkelingen rondom de assurantiebelasting, de captive, maar ook de toekomst; kortom zaken die van belang zijn voor de hele industrie.

De NARIM-leden vertegenwoordigen met hun organisaties een belangrijk deel van de grootzakelijke Nederlandse markt. Het gaat er om dat je als NARIM toegevoegde waarde blijft houden. Belangrijk is kennis te delen met elkaar, informatie uit te wisselen wat je peers meemaken en welke risico's en/of mogelijkheden zij zien.

### **Lange historie**

Marsh is al heel lang betrokken bij NARIM en bij de NARIM-leden. Wij bieden kennis en kunde. Voor ons is het plezierig als je klanten op een professionele wijze een bijdrage leveren aan de gehele industrie. En dat doet NARIM. Ik heb zeer geregeld contact met NARIM-leden. Je kunt namelijk alleen een goede makelaar zijn als je veel en vaak met je klanten spreekt. De NARIM-bijeenkomsten zijn hiervoor een ideale gelegenheid. In een beperkte tijd en op een centrale plek kom je dan voor ons veel interessante mensen tegen. Het NARIM Congres is daarvoor een prachtig podium.'



Remy van Kesteren:

## ‘Hokjes en grenzen mogen van mij allemaal verdwijnen’

### Hoogste muziekprijs voor Remy van Kesteren

Op 1 juni 2016 krijgt Remy uit handen van minister Jet Bussemaker (Cultuur) de Nederlandse Muziekprijs, de hoogste onderscheiding die het ministerie van OCW toekent aan klassieke musici. Die dag brengt hij ook zijn muziek van het album 'Tomorrow Eyes' in Paradiso, Amsterdam, voor het eerst live ten gehore.

De muzikwereld kent Remy van Kesteren (1989) als een briljante en vooral avontuurlijke harpist. Een veel breder publiek kent hem als één van de deelnemers van het populaire tv-programma “Wie is de Mol” dat afgelopen winter werd uitgezonden. De kijkers van dit programma konden zien dat Remy maar zelden van huis gaat zonder harp. ‘Als ik op vakantie ga, heb ik mijn reisharp bijna altijd bij me. Want harp spelen, is topsport. Ik moet blijven oefenen. Als ik een paar dagen niets doe, dan merk ik dat gelijk,’ aldus Remy.

Op tienjarige leeftijd werd Remy tot het Utrechts Conservatorium toegelaten. Hij studeerde daarna aan het Conservatoire National Supérieur de Musique de Paris, behaalde in 2012 summa cum laude zijn masterdiploma aan het Conservatorium van Amsterdam en won tal van nationale en internationale prijzen. Op 16-jarige leeftijd debuteerde hij in het Amsterdamse Concertgebouw met het Nederlands Kamerorkest. In de jaren daarna speelde hij concerten over de hele wereld, trad op bij Night of the Proms en speelde naast popartiesten zoals Anastacia en de Jacksons. Het jaar 2016 staat in het teken van zijn debuutalbum Tomorrow Eyes.

**Je begon al op jonge leeftijd met harp spelen. Hoe kwam dat, want het is misschien niet zo'n voor de hand liggend instrument?**

‘Op een dag, ik was een jaar of vijf, nam mijn moeder mij mee naar een goede vriendin van haar. Zij zouden samen muziek maken. Mijn moeder, die erg van Keltische muziek houdt, speelde fluit en haar vriendin de harp. Ik mocht gaan schommelen in de tuin, maar zodra ik de klanken van de harp hoorde, rende ik naar binnen, op zoek naar die muziek. Toen ik het instrument zag, wist ik meteen “dit wordt mijn instrument”. Het was liefde op het eerste gehoor en gezicht, zal ik maar zeggen.’

**De muziek van je debuutalbum heb je zelf gecomponeerd. Waar haal jij je inspiratie vandaan?**

‘Mijn muzikale bedding is heel divers. Op de harp studeerde ik vooral klassieke muziek, maar thuis luisterden we naar allerlei soorten muziek zoals jazz, maar ook REM, Supertramp en Michael Jackson. Het ging alle kanten op, daardoor is mijn smaak breed ontwikkeld. Als ik aan muziek denk, denk ik niet in hokjes. Dat geldt ook voor mijn eigen muziek, dat past ook niet in een hokje. Ik kan er ook geen naam voor

bedenken. Dat is marketingtechnisch natuurlijk niet zo handig, maar dit is wel waar ik voor sta. Mijn muziek heeft allemaal verschillende kenmerken, dat maakt het ongrijpbaar en daar houd ik van.’

**Jij pleit ervoor om het woord klassiek te laten vervallen. Waarom?**

‘De term klassieke muziek is zo beladen, mensen haken dan vaak bij voorbaat al af omdat een beeld van grijs en saai opdoemt. Ook heb ik er moeite mee dat oude patronen en etiquette nog steeds leidend zijn in de klassieke muzikwereld. Daar geloof ik niet in. Ik ben niet van hokjes en van grenzen, die mogen wat mij betreft allemaal verdwijnen.’

**Wat is jouw toekomstdroom?**

‘Vroeger wilde ik heel graag met orkesten over de hele wereld spelen. Dat heb ik nu een paar jaar gedaan en natuurlijk is dat leuk. Maar samen met een orkest spelen, betekent ook dat je vast zit in een bepaald stramien. Orkesten lopen op het gebied van ontwikkelingen echt achteraan, het is de laatste plek waar op muzikaal gebied spannende, nieuwe dingen vandaan komen. Dat vind ik teleurstellend, want eigenlijk zouden cultuur en muziek juist voorop moet lopen en de nieuwe richting moeten bepalen. Zelf besloot ik een ander pad in te slaan en niet meer muziek van een ander te spelen, maar mijn eigen muziek te gaan maken. Begin januari kwam mijn debuutalbum Tomorrow Eyes uit en op 1 juni sta ik met mijn eigen programma in Paradiso. Daarmee gaat een langgekoesterde droom in vervulling. Het lijkt me fantastisch om daarna met mijn eigen programma in binnen- en buitenland rond te toeren.’

**Denk je wel eens na over de risico's die je als harpist loopt?**

‘Natuurlijk denk ik daar wel over na, maar ik schuw het nemen van risico's niet en ik perk ze ook niet in. Als ik ergens in geloof, dan ga ik er vol voor. Het nieuwe pad dat ik nu in sla, is daar een goed voorbeeld van. Ik gooi mijn klassieke carrière deels overboord om me geheel te focussen op mijn nieuwe project. Vanuit een risico-analyse is dat waarschijnlijk niet de meest verstandige zet, maar ik geloof er met heel mijn hart in. En ja, als het op mijn handen aan komt, als daarmee iets zou gebeuren... Dat is het grootste risico dat ik loop. Ik heb er wel over nagedacht om ze te verzekeren, maar clausules in de verzekeringspolis zouden me teveel beperken in de dingen die ik leuk vind om te doen.’



ERIK WOLPER

(020) 504 35 80  
erik.wolper@xlcatlin.com  
www.xlcatlin.com



Erik Wolper, Underwriting Manager Financial Lines, XL Catlin

## ‘Kennis en kunde op het juiste moment’

Risk & Insurance Managers identificeren risico's voor hun organisatie en treden daarover in overleg met hun makelaar en de verzekeraar. In de driehoek tussen klant, makelaar en verzekeraar worden afwegingen gemaakt hoe met risico's om te gaan en over wel of niet verzekeren tegen welke prijs. XL Catlin is een wereldwijde (her)verzekeraar en helpt klanten in de grootzakelijke markt om risico's beheersbaar te maken. Met verzekeringen, maar ook met advies en bijstand; op de momenten dat het er op aan komt.

### Driehoeksoverleg

Het overleg in de driehoek tussen klant, makelaar en verzekeraar is belangrijk, meent Erik Wolper, sinds 1 januari van dit jaar werkzaam bij XL Catlin. 'Wij kunnen elkaar versterken. Met onze grote klanten zitten we geregeld om de tafel. Risk Managers weten doorgaans feilloos waar zich belangrijke risico's bevinden. Samen met hen en met de makelaar identificeren we deze risico's en kijken we hoe we risico's beheersbaar kunnen maken en welk risico tegen welke prijs is te verzekeren. Hierin zit onze toegevoegde waarde.

### Bestuurders- en beroepsaansprakelijkheid

Uiteraard bieden we passende verzekeringsoplossingen aan voor de aansprakelijkheidsrisico's, brandrisico's en constructierisico's (CAR). Dit zijn de min of meer gangbare producten. Daarnaast hebben we specifieke kunstverzekeringen en verzekeringsproducten voor de maritieme sector. Vanaf 1 januari bieden we, vanuit ons Nederlandse kantoor, ook verzekeringsoplossingen aan voor de risico's van bestuurders- en beroepsaansprakelijkheid. Zowel voor financiële instellingen, als voor beroepsbeoefenaren in de traditionele beroepen zoals advocaten en accountants. Ook voor ICT-ondernemingen, business consultants en technische beroepen hebben wij de juiste verzekeringsdekking. Wij zijn van oudsher sterk vertegenwoordigd in de bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering voor lokaal en internationaal opererende organisaties.

### Internationale oplossingen

Onder onze klanten bevinden zich veel multinationals waar NARIM-leden werkzaam zijn. De globalisering is voor ons een belangrijke ontwikkeling. Internationaal opererende ondernemingen verlangen in toenemende

mate internationale verzekeringsoplossingen.

Hier kunnen wij als globale (her)verzekeraar onze meerwaarde tonen. MAKE YOUR WORLD GO is niet voor niets ons statement. De know how binnen de XL Catlin-organisatie, ons wereldwijde netwerk, de samenwerking met onze partners en een sterke financiële positie (S&P A+ rating) zijn belangrijke onderscheidende elementen.

Met ons eigen internationale netwerk en de kennis binnen onze organisatie vormen wij een uitstekende sparringpartner voor deze categorie ondernemingen. Vanuit iedere XL Catlin-locatie kunnen wij onze klanten dan ook lokaal ondersteunen. In Nederland zijn we met bijna 60 personen iedere dag in touw voor onze klanten.

Je moet als verzekeraar de juiste kennis in huis hebben en in het geval van een schade direct kunnen handelen. Schade en schadeclaims moeten vlot en effectief worden opgepakt en afgewikkeld. Voor de Risk & Insurance Manager moet dat een peace of mind, een geruststelling, zijn.

### Trends

De rol van de huidige Risk & Insurance Manager zal moeten evolueren tot een bestuursfunctie, net als die van Information & Security Officer. De digitalisering gaat onverminderd voort en brengt nieuwe risico's met zich mee. Onder meer op het gebied van databescherming en de risico's van datalekken. Maar denk ook aan de verstrekkende gevolgen van de Europese privacywetgeving.

De Chief Risk Officer krijgt een belangrijke taak in het toekomstbestendig maken en houden van de onderneming. Als verzekeraar bieden we ook daarbij de juiste ondersteuning. Verzekeraars kijken traditioneel naar het schadeverleden. Voor deze nieuwe risico's (zoals cyberrisico's in combinatie met de toenemende afhankelijkheid van productiesystemen en business interruption) is dat verleden er vaak niet. Om dan toch een onderbouwde inschatting te kunnen maken van het maximale financiële nadeel, maken we veelvuldig gebruik van de geconsolideerde data en de expertise die binnen onze hele organisatie aanwezig is. Ook daarin zit onze kracht.'

Titus Tiel Groenestege, Director Risk & Insurance bij Pon en monteur van racefietsen en mountainbikes

## ‘... ook voor kleine reparaties...’

‘Al vanaf dat ik een jaar of 15 ben, sleutel ik aan fietsen. Als ik op een fiets zit, wil ik begrijpen hoe alles werkt. Ik kan mij dan ook niet bedwingen om de fiets uit elkaar te schroeven’, aldus Titus Tiel Groenestege, verantwoordelijk voor Risk & Insurance bij Pon.

‘Pon produceert fietsen, onder andere van de merken Cervélo, Santa Cruz, Focus en Gazelle. Onze fietsenfabriek in Duitsland levert zo’n 500.000 fietsen per jaar af. Daarnaast hebben wij nog een aantal productielocaties in Amerika en Canada. Dit levert een heel scala op: van stadsfietsen tot de duurste racefietsen, e-bikes en mountainbikes. Pon sponsort ook teams die in het UCI-circuit fietsen.

### ‘Sleutelen aan fietsen is leuk’

Zelf ben ik fanatiek op de racefiets en de mountainbike. Gemiddeld trap ik zo’n 5.000 kilometer per jaar weg. Afgelopen maart deed ik mee aan de “Hollandse 100”, georganiseerd door de stichting Lymph & Co van Prins Bernhard jr. Tien kilometer schaatsen en negentig kilometer fietsen. Van de

ruim 350 deelnemers had ik de snelste fietstijd. Daar ben ik best een beetje trots op.

#### Onder het genot van een broodje

Onze medewerkers bij Pon kunnen met een kleine korting een fiets kopen. Als een van mijn collega’s een bepaald type fiets wil aanschaffen, adviseer ik hem of haar. Dat betekent dat er hier op kantoor regelmatig fietsen worden afgeleverd. Ze zijn verpakt in een doos en moeten nog in elkaar worden gezet. Komt er een doos binnen, dan weten mijn collega’s wat ze ermee moeten doen: even langsbrengen! Ik zet de fiets in elkaar en stel deze voor mijn collega op maat af. Dan hebben we er weer een blijde fietser bij! Zo monteerde ik al zo’n zestig fietsen. Ik heb op kantoor ook fietsgereedschap liggen waarmee ik in de pauze onder het genot van een broodje kleine reparaties uitvoer.

#### Fietsen voor kinderen in Afrika

Ik hoef er niets voor te hebben, het is mijn hobby. Dat levert nog wel eens een flesje wijn op. Als collega’s er iets voor willen geven dan vraag ik of ze een donatie willen doen aan de Qhubeka Stichting. Deze stichting voorziet Afrikaanse kinderen van fietsen zodat ze op de fiets naar school kunnen. Omdat door het gebruik van de fiets de afstand die kinderen kunnen afleggen groter wordt, kunnen meer kinderen naar school. Ik vind het een mooie gedachte dat ik op deze manier iets voor de stichting en voor deze kinderen in Afrika kan doen.’



ALEX DE LANGEN

(06) 51 17 63 84  
alex\_de\_langen@deltalloyd.nl  
www.deltalloyd.nl



Alex de Langen, Manager Zakelijk Schade, Delta Lloyd

## ‘NARIM en Delta Lloyd vinden elkaar op het kennisvlak’

‘NARIM en Delta Lloyd vinden elkaar op het kennisvlak. Risk & Insurance Managers zijn steeds vaker actief betrokken bij het tot stand komen van verzekeringsoplossingen. Als kennisverzekeraar juichen wij deze ontwikkeling toe. Klant, makelaar en verzekeraar versterken elkaar doordat de expertise van de verschillende disciplines bij elkaar wordt gebracht. Daardoor kunnen wij als Delta Lloyd samen met de makelaar maatwerkoplossingen bieden die aansluiten bij de behoefte van onze klanten.

Het delen van kennis tussen makelaar, risicomanager en verzekeraar zorgt ervoor dat we partner in business zijn en laagdrempelig zijn voor onze stakeholders. Wij geloven in samenwerking, daarom zijn we ook sponsor van NARIM.

### Veranderende rol Risk & Insurance Manager

De rol van de Risk & Insurance Manager is aan het veranderen. Steeds vaker is er direct contact. De Risk & Insurance Manager wordt veel meer business partner. Ook trends zoals “big data” en het “Internet of Things” gaan een steeds belangrijkere rol spelen. Daarnaast veranderen wet- en regelgeving voortdurend. Als verzekeraar volgen wij deze ontwikkelingen op de voet. Willen wij onze rol goed blijven vervullen, dan wordt er in de toekomst steeds meer expertise gevraagd om een goede partner in business te blijven. Daarin is het belangrijk dat de driehoek riskmanager-makelaar-verzekeraar optimaal functioneert. De makelaar speelt hierin voor ons een zeer belangrijke rol.

### Nieuwe ontwikkelingen

Wat betreft het thema “Facing the future” zien wij een aantal zeer relevante trends en ontwikkelingen:

- *Duurzame energie en duurzaam rijden*

Het thema duurzaamheid krijgt steeds meer aandacht. Dat is te merken aan de groei van alternatieve energieopwekking, zoals via windparken, op land en op zee. Wij hebben al 25 jaar ervaring in het verzekeren

van Europese offshore windparken. Daarnaast verzekeren wij ook onshore windparken en innovatieve methodes zoals getijde energie. Zo helpen we risico's in deze sector overzichtelijk en beheersbaar te maken en dat stimuleert investeringen, innovaties en groei in deze duurzame vorm van energieopwekking.

Daarnaast verzekeren wij duurzaam rijden. Wij hebben al jarenlang een speciale en zeer aantrekkelijke autoverzekering voor Tesla's. Ook verzekeren wij het wagenpark van MisterGreen, een duurzame onafhankelijke leasemaatschappij gespecialiseerd in elektrische auto's.

- *Smart Industry: zelf produceren van artikelen*

Met 3D-printing kunnen we steeds meer zelf produceren en naar verwachting zal 3D-printing in de toekomst een enorme vlucht nemen. Dat leidt dan automatisch tot veiligheids- en aansprakelijkheidsvraagstukken. Wie is er verantwoordelijk als er met een zelf geproduceerd product iets fout gaat: de producent/gebruiker, de leverancier van het productiemateriaal of de ontwerper?

- *Cyber Security*

Systemen en processen worden in toenemende mate geïntegreerd en aangestuurd door ICT-toepassingen. Gevolg hiervan is een toenemende vorm van cybercriminaliteit met alle grote gevolgen en risico's van dien. Verzekeraars kunnen ondersteuning bieden gedurende het hersteltraject na een cyberincident.

Al deze ontwikkelingen zorgen voor de nodige veranderingen in de verzekeringsbranche. Als kennisverzekeraar gaan wij deze nieuwe uitdaging graag aan.

Het delen van kennis tussen makelaar, risicomanager en verzekeraar zorgt ervoor dat we partner in business zijn en laagdrempelig zijn voor onze stakeholders. Wij geloven in samenwerking, daarom zijn we ook trouwe sponsor van NARIM en het NARIM Congres.'



**LENGKEEK**

## Waar resultaat telt.....

Bij Lengkeek werken kundige en gedreven professionals die iedere dag weer bouwen aan langdurige klantrelaties. Die dagelijks met liefde voor het vak intensief samenwerken aan het helpen beheersen van financiële en commerciële risico's van opdrachtgevers en eindklanten.

Ons succes is gebaseerd op het koesteren van onze klantrelaties. Dat doen we door de wens van de klant voorop te stellen.

Door onze specialistische kennis op het gebied van expertises, taxaties, risicoinspecties en bouwkundige opnames te combineren met creativiteit en pragmatisme. En vooral: door resultaatgericht te handelen en altijd een passende oplossing te bieden.

Lengkeek, waar resultaat telt en integriteit vanzelfsprekend is.



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

LENGKEEK

EXPERTISES

TAXATIES

BOUWKUNDIGE  
OPNAMEN



## WELCOME TO JLT

JLT is one of the world's leading providers of insurance, reinsurance and employee benefits related advice, brokerage and associated services. Our client proposition is built upon our deep specialist knowledge, client advocacy, tailored advice and service excellence. Together, we place our clients first, champion independent thinking and expect to be judged on the results we deliver.

- Client First culture;
- Specialized niche office;
- Highly experienced people;
- Flexible organization;
- Strong sector knowledge;
- Ability to build innovative and alternative products.

P.O.Box 23004, 3001 KA Rotterdam, the Netherlands  
Schouwburgplein 30-34, 3012 CL Rotterdam, the Netherlands  
Direct Dial: + 31 (0)10 4400550, [www.jlt.com](http://www.jlt.com)



**TRANSPARENCY.**  
**CONFIDENCE.**  
**TRUST.**

**Some things can't be bought, sold or traded.**

Clients have relied on Duff & Phelps to help protect these fundamental ideals for more than 80 years. We deliver objective advice in the areas of Fixed Asset Management and Insurance Solutions worldwide with more than 70 offices. Balancing proven technical skills with deep industry expertise, we help our clients address their most complex valuation needs.

*Duff & Phelps feliciteert het NARIM met haar 20-jarig bestaan.*

**DUFF & PHELPS**  
Valuation and Corporate Finance Advisors

# Aon feliciteert de NARIM met hun 20-jarig bestaan!



134813-NARIMKVT

TCOR

Risk. Reinsurance. Human Resources.

**AON**  
Empower Results®



Niek van Hengel en Jip Pulles:

## ‘Met Granny’s Finest laten we zien dat je meetelt, hoe oud je ook bent’

Granny’s Finest staat in de volksmond beter bekend als de ‘breiende oma’s’. Maar die benaming gaat niet helemaal op, want in Rotterdam is zelfs een breiende opa actief. Grondleggers van dit bijzondere bedrijf zijn Jip Pulles en Niek van Hengel. Deze beide jonge mannen, die overigens geen ‘steek’ verstand hebben van breien, creëerden in een paar jaar tijd een succesvol bedrijf met een sterk maatschappelijk verantwoorde inslag. Niek: ‘We zorgen ervoor dat de oma’s het gezellig met elkaar hebben.’

Het kantoor, de showroom en de werkplaats van Granny’s Finest is gevestigd op de begane grond van het gebouw Delftse Poort in het centrum van Rotterdam. Ook komen hier elke vrijdagmiddag van 14.00 tot 15.30 uur oma’s bij elkaar om te breien.

### Hoe kwamen jullie op het idee van Granny’s Finest?

**Niek:** Het idee ontstond vijf jaar geleden toen ik mijn oma in het verzorgingstehuis bezocht. Daar zag ik een mevrouw die enthousiast aan het breien was. Zij vertelde me dat ze eigenlijk geen idee had voor wie en wat ze aan het breien was, maar het breien zelf gaf haar veel voldoening. Nog diezelfde middag reed ik met mijn oma, ook een fervent breister, naar een wolwinkel om wol te kopen en ik vroeg haar om een sjaal voor me te breien. Ik droeg die sjaal met trots, maar het zorgde er ook voor dat zich een idee in mijn hoofd vormde. Dat besprak ik met mijn vriend en studiegenoot Jip. Hij was direct enthousiast en heeft vervolgens meer inhoud aan het idee gegeven. Hij ontdekte dat veel oudere mensen eenzaam zijn en op zoek zijn naar een zinvolle

dagbesteding. De zus van Jip zat destijds op de Willem de Kooning Academie en zij liet ons zien hoe creativiteit een waardevolle aanvulling kon zijn. Ons idee paste goed in de tijdgeest: er was meer behoefte aan duurzame producten en ook het ambachtelijk bezig zijn werd steeds populairder. We zijn begonnen met een clubje oma’s in een klein winkeltje op de Meent in Rotterdam. Nu komen wekelijks zo’n 400 oma’s op verschillende locaties in het land bij elkaar en zijn onze producten te koop in mooie winkels zoals De Bijenkorf. Daar zijn we allemaal ontzettend trots op!’

### Hoe zijn jullie georganiseerd?

**Jip:** ‘We werken met een grote groep vrijwilligers, zowel hier als in de rest van Nederland waar we met Granny’s Finest actief zijn. Zij zijn het fundament van het bedrijf. Zij begeleiden de granny’s en houden zich bezig met de kwaliteitscontrole van onze producten. Daarnaast is er een creatief team bestaande uit jonge mensen dat nieuwe producten en ontwerpen bedenkt. In ruil hiervoor krijgen ontwerpers toegang tot een stukje pure ambacht. Met Granny’s Finest laten we zien dat je meetelt, hoe oud je ook bent. Onze oudste granny is mevrouw De Jong, 98 jaar. De combinatie van jongeren en ouderen maakt ons bedrijf bijzonder,

### Granny’s Finest Denk Mee Lunch

Jip en Niek krijgen regelmatig verzoeken voor interviews. Omdat ze daar niet allemaal op kunnen ingaan, hebben ze het concept ‘Granny’s Finest Denk Mee Lunch’ in het leven geroepen. De interviewer krijgt de opdracht om een vegetarische lunch voor 10 – 12 personen te verzorgen en in ruil daarvoor mag hij of zij tijdens die lunch iedereen gedurende een uur het hemd van het lijf vragen. En zo geschiedde...







### Wat vinden de oma's er zelf van?

Oma Petra Grauwmeijer: 'Heel veel gezelligheid!' En elk jaar organiseren ze voor ons een ontzettend leuk Kerstfeest. We mogen leuke en interessante patronen breien en we werken met hele mooie wol.'

Oma Betty Thiels: 'Binnen de groepen ontstaan ook vriendschappen waardoor we ook buiten de club met elkaar dingen gaan doen. Zo gaan we dit jaar bijvoorbeeld met een aantal oma's uit onze club op vakantie naar Spanje.'

die twee groepen versterken elkaar. Bovendien krijgen degenen die onze producten kopen, een product waar een verhaal aan vast zit. Dat geeft een extra dimensie.'

### Hoe word je een granny?

*Jip:* 'De minimumleeftijd is 55 jaar. Maar als iemand jonger is en foto's van kleinkinderen kan laten zien, is dat ook goed, deze oma's kunnen bijvoorbeeld ook als vrijwilliger aan de slag. We willen toch wel vasthouden aan onze missie: ouderen uit hun sociale isolement halen.'

*Niek:* 'Het breien is eigenlijk het middel om mensen bij elkaar te brengen. Mensen zitten met elkaar aan tafel en ze kunnen over van alles met elkaar praten. Dan komt lief en leed voorbij.'

### Hou bewaken jullie de kwaliteit van de producten?

*Jip:* 'We zetten in op hoge kwaliteit, alle producten komen naar dit centrale punt waar ze uitvoerig gecontroleerd worden. Het is en blijft handwerk. We weten altijd welke oma wat gemaakt heeft, want aan ieder product hangt een kaartje met de naam van de maakster. Dat maakt elk product persoonlijk. We vragen de koper van het product het kaartje terug te sturen met een boodschap. Dat gebeurt regelmatig en dat stellen de oma's enorm op prijs.'

### Als jullie naar de toekomst kijken, waar staat Granny's Finest over tien jaar?

*Niek:* 'We zijn bezig om onze blue print bij te vijlen, zodat we deze eenvoudig kunnen kopiëren. Want eenzaamheid speelt ook in andere Westerse landen. Onze naam geeft onze ambitie al aan... We willen ons concept voor zoveel mogelijk mensen toegankelijk maken, in Nederland en daarbuiten. Dat laatste is vooral een kwestie van een aantal praktische

drempels overwinnen zoals taal en logistiek.'

*Jip:* 'De komende jaren gaat de zelfstandigheid van onze organisatie een belangrijke rol spelen. Subsidies kunnen wegvallen en dat geeft continu een stuk onzekerheid. We willen toe naar een zelfstandig opererend gezond bedrijf met een sociale doelstelling. We willen geen productiebedrijf zijn, maar we moeten wel gewoon elke maand onze rekeningen kunnen betalen. We hebben eigenlijk best een ingewikkeld bedrijf waar het menselijke aspect sterker vertegenwoordigd is dan bij een regulier bedrijf, maar dat maakt het juist zo interessant.'

### Welke risico's lopen jullie?

*Niek:* 'We zijn nu nog deels afhankelijk van subsidies en sponsoring. Die bijdragen worden steeds minder en daar maken we ons wel zorgen over. We moeten meer op het commerciële stuk gaan inzetten zodat we meer producten gaan verkopen.'

*Jip:* 'We zien de veranderingen in de zorg waar continu bezuinigingen plaatsvinden. Mensen blijven vaak gedwongen langer thuis wonen en zorgorganisaties krijgen daardoor een andere functie. Dat merken we. Daarom zijn we op zoek naar andere samenwerkingspartners, zoals ouderenbonden en misschien ook wel commerciële partijen, zoals bedrijfskantines.'

*Niek:* 'Wij vinden dat iedereen moet doen waar hij of zij goed in is. Wij hebben goede mensen om ons heen verzameld en Jip en ik hebben ook onze individuele kwaliteiten. Het is onze taak ervoor te zorgen dat mensen zo goed mogelijk in hun kracht worden gezet. Dat geldt voor alle vrijwilligers, voor de oma's en voor de ontwerpers. Dat is onze rol en onze uitdaging. Wij weten dat het sociale en het commerciële heel goed samengaan, maar het moet wel non-stop in balans zijn.'



GERARD BÖTTCHER

(020) 676 04 67  
 (06) 53 135 635  
 bottcher@contextbv.com  
 www.contextbv.com



Gerard Böttcher, Managing Partner Context BV

## ‘Nauwe verwantschap met NARIM en de NARIM-leden’

Context BV is een gespecialiseerd expertise- en consultancybureau. Gerard Böttcher en zijn collega's zijn bepaald geen onbekende in de verzekeringswereld en bij de NARIM-leden. In de dienstverlening ligt de expertise vooral op het terrein van machines/installaties, bedrijfsschades en productaansprakelijkheid. Gerard Böttcher: 'Dat brengt ons direct in de wereld van NARIM. Vanaf de oprichting zeven jaar geleden heeft een aantal NARIM-leden ons gesteund. Zij hebben daarmee bijgedragen aan de snelle ontwikkeling van Context tot het bureau dat het nu is. De kring van supporters binnen NARIM is de afgelopen jaren alleen maar gegroeid. Wij voelen veel verwantschap met NARIM waar het gaat om professionalisering, vernieuwing, verdieping van vakkennis en uitwisseling van ervaring. Daaraan dragen wij graag ons steentje bij.'


### Wat biedt Context BV de NARIM-leden

- Ervaring en kennis van de wereld binnen en buiten de bedrijven waarin NARIM-leden verantwoordelijkheid dragen voor risicomanagement.
- Ervaring met (veelal complexe) schades, van klein maar lastig tot groot en spannend met een omvang tot soms ruim boven de 100 miljoen euro.
- Een methodische aanpak van risico analyses, in het bijzonder op het gebied van bedrijfsschade, en ontwikkeling van schadescenario's samen met de opdrachtgever, veelal een NARIM-lid.
- Tailormade service die èn op de behoefte èn op de omstandigheden van de opdrachtgever is toegesneden.

### Toenemend belang rol Risk & Insurance Manager

Gerard Böttcher: 'De Risk & Insurance Manager werd lange tijd als hinderlijk ervaren door de leidinggevenden in de lijnorganisatie. Dat is de afgelopen jaren duidelijk veranderd. Risicobewustzijn is bijna overal doorgedrongen en daarmee neemt de rol van de Risk & Insurance Manager in belang toe. Bij Risk & Insurance Management komt de nadruk meer te liggen op het eerste deel van de functiebenaming. Meer analyse van risico's – ook nieuwe – en zoeken naar passende antwoorden daarop in samenwerking met mensen in de lijnorganisatie. De Risk & Insurance Manager zal vroeger, dus tijdiger, worden betrokken bij besluitvormingsprocessen die het risicoprofiel van de organisatie raken.

Traditionele risico's zullen blijven, nieuwe risico's zullen zich aandienen. Cybercrime, reputatierisico's en nieuwe vormen van aansprakelijkheid trekken nu veel aandacht. Risico's waar wij nog geen voorstelling van hebben, komen ongetwijfeld op ons pad. Het belang van professioneel risicomanagement zal alleen maar toenemen.'



Adri van der Waart, bestuurslid NARIM en Risk & Insurance Manager bij Arcadis:

## ‘Dan liever de lucht in...’

Hoe wonen we over 20 jaar in Nederland? Adri van der Waart, werkzaam bij Arcadis, is daarover kort en bondig: ‘Ruimte is schaars, dus moeten we de lucht in.’ Arcadis is betrokken bij tal van ontwikkelingen op het gebied van wonen, leven en werken. ‘We zijn in Nederland voortdurend op zoek naar ruimte en naar locaties waar het mooi wonen en leven is. Zeker in de grote steden hebben we te maken met ruimtegebrek. Grond is kostbaar, met als gevolg dat wij de ruimte zo efficiënt mogelijk moeten gebruiken en dat betekent hoogbouw. Daarmee creëer je ruimte. Natuurlijk zitten er risico's aan dergelijke bouwvormen, maar die kunnen we prima afdekken. Dus wat houdt ons tegen?’

In het Midden-Oosten verrijzen hoge gebouwen als paddenstoelen uit de grond. Adri van der Waart was als Risk & Insurance Manager namens Arcadis recent betrokken bij de bouw van de ruim 1.000 meter hoge Kingdom Tower in Jeddah. ‘Ik vraag mij dan wel af of je zo hoog wilt wonen. Omdat het er heel vaak waait, beweegt het gebouw constant een beetje.’

### Jeddah, stad in de woestijn

Jeddah, een stad in de woestijn, moet uitgroeien tot de derde stad van Saoedi-Arabië. ‘Rondom de Kingdom Tower wordt 5,3 miljoen vierkante meter stad ontwikkeld. Er is genoeg geld en technische know how om dit grootschalige project te realiseren, inclusief de aanleg van de complete infrastructuur. Arcadis is overall projectleider. Wij begeleiden de bouw, controleren en budgetteren en houden toezicht op het hele project. Daarnaast zijn wij verantwoordelijk voor de veiligheid. Dat is de grootste uitdaging. Doel is dit megaproject te realiseren zonder enige vorm van letselschade van alle mensen die bij de realisatie betrokken zijn. Health & Safety is top of mind. Wij voeren dit project uit in nauwe samenwerking met de aannemer die ook de Burj Khalifa in Dubai heeft gebouwd. Zij weten waar zich valkuilen bevinden.’

### Wat zijn de grootste risico's bij een dergelijk project?

‘Risico's ontstaan als dingen fout gaan die niet gezien worden of pas later ontdekt worden. Of die zelfs helemaal niet ontdekt worden. Denk aan een fout bij de berekening van de bouw van een brug. Technisch kan de mens heel veel. Daar waar ruimte is, is veel mogelijk. De grootste uitdaging in de woestijn is het transport en de beschikbaarheid van water. Dus worden waterfabrieken gebouwd. Het water wordt aangevoerd, schoongemaakt en gebruiksklaar gemaakt.’

### Hoe wonen we over 20 jaar in Nederland?

‘We bouwen steden als Amsterdam, Rotterdam en Den Haag ook de hoogte in. Ik ben ervan overtuigd dat we over twintig jaar in Nederland geen tuintjes meer willen. De huidige generaties jongeren willen niet meer buiten wonen. Ze hebben een drukke baan, hebben kinderen, sporten en hebben een druk sociaal leven. De kinderen gaan naar de crèche en de boodschappen worden online besteld en op het gewenste tijdstip op de gewenste plek bezorgd. De overgebleven tijd moet efficiënt worden besteed. Een tuintje is geen prioriteit meer. In de grote stad willen mensen een ruim appartement hebben, zonder gedoe om zich heen. Dus wonen ze in hoogbouw.

Dezelfde trend is zichtbaar in de kantoorwereld. Kun je stapelen, dan heb je veel minder grond nodig. Ook is er in de toekomst veel minder kantoorruimte nodig omdat mensen flexibeler werken. Die tendens is al volop gaande. De laptop, tablet, of het apparaat waarmee we over twintig jaar werken, is het “kantoor”. We overleggen nu al online met collega's uit Amerika, Azië en Nederland. Uitermate efficiënt.

Toch ben ik niet altijd voorstander van deze manier van communiceren. Ik wil als Risk & Insurance Manager zo nu en dan iemand in de ogen kunnen kijken. Lichaamstaal zegt vaak veel. De “derde helft” is eigenlijk het belangrijkste: het praatje onder het genot van de kop koffie of het drankje. Dan voel je aan of je boodschap bij de ander is aangekomen. Ook in ons vak moet je weten wat je aan elkaar hebt. Menselijk contact blijft essentieel, ondanks alle technologische mogelijkheden.’

Het blik van de toekomst

# Hoe ziet onze auto er straks uit?

Het is altijd leuk om te filosoferen over toekomstige ontwikkelingen. En dan later te ontdekken dat je er verschrikkelijk naast zat, of dat het allemaal nog verder is gegaan dan je had kunnen bedenken. Wie kent niet de films 'Back to the future' die in de jaren tachtig een hit waren? De technische snufjes die we daarin zien, vonden we destijds wellicht vreemd, maar toch is een aantal daarvan al onderdeel van ons dagelijks leven.

Zo kon Marty McFly, de hoofdpersoon uit deze films, betalen met zijn vingerafdruk. Nu hebben we Apple Pay en kunnen we onze mobiel gebruiken om onze vingerafdruk te scannen en te betalen. Marty kon ook videobellen, tegenwoordig noemen we dat Skypen of Facetimen. En de videobril waarmee Marty tegelijkertijd kon videobellen en tv kon kijken, toont sterke gelijkenis met de Google Glass en de Oculus Rift.

Nu gaan we zelf vooruitkijken. Hoe verplaatsen wij ons over twintig jaar? Rijden we dan in een auto die alles helemaal zelf doet, de volledig autonome auto? Of vinden we dat te ver gaan en willen we graag zelf toch nog enige controle houden? We spraken met Carlo van de Weijer, verbonden aan de TU Eindhoven waar veel onderzoek wordt gedaan naar zelfsturende auto's.

## **De auto: autonoom of volledig autonoom?**

*Carlo van de Weijer:* 'Er zijn al auto's die veel zelf kunnen. Er komen steeds meer auto's op de markt die in de file het rijden van ons overnemen. We merken dat bestuurders dat in het begin vreemd vinden, maar het vervolgens wel als comfortabel ervaren. De eerste stap naar autonoom rijden is al tijden geleden gezet: de cruise control. Maar zelfs rem- en stuurbeheersing is in feite een vorm van autonoom rijden.'

De term 'autonoom rijden' is verworpen tot een containerbegrip. Van de Weijer: 'Een autonome auto neemt de functie van het rijden deels of geheel over. Ik vraag mij eerlijk gezegd af waarom mensen een volledig autonome auto willen. Je hoeft niet in een dergelijke auto te gaan rijden omdat het veiliger zou zijn. De laatste dertig jaar werd de auto al veiliger met de factor tien, dat zet zich nu door en die ontwikkelingen gaan heel snel. We mogen





er dus vanuit gaan dat auto's inherent veilig zijn. Ik verwacht dat over vijf jaar het merendeel van de auto's nog meer autonome functies heeft. Niet vanwege de veiligheid, maar vanwege het comfort dat het de bestuurder biedt. Een volledige autonome auto waarin je je kind of een blinde kunt zetten of die alleen van A naar B rijdt op alle terreinen en onder alle weersomstandigheden, gaan we in de komende decennia niet meemaken.'

#### Hoe ziet de autonome auto er uit?

*Carlo van de Weijer:* 'Een volledig autonome auto heeft geen stuur nodig. Het is een horizontale lift. Google is daar nu al mee bezig. Het is een karretje waar je in gaat zitten en dat je overal brengt. Het zijn hele voorzichtige autootjes die zich volledig aan de wet houden, ze zijn immers zo geprogrammeerd. Dat betekent bijvoorbeeld dat ze altijd een bepaalde afstand van elkaar houden. Dat neemt veel ruimte in ten opzichte van andere modaliteiten en verkeersdeelnemers en dat maakt het daarmee in definitie tot een zeer ineffectief systeem. Ik verwacht dus niet dat dit soort auto's over twintig jaar het straatbeeld gaan bepalen.'

Op de vraag of hij verwacht dat veel mensen een psychologische barrière moeten overwinnen om in autonome auto's te rijden, antwoordt Carlo: 'Denk eens terug aan honderd jaar geleden. Toen was het verboden om zonder piccolo in de lift te stappen. Mensen durfden dat ook niet. En dat is helemaal goed gekomen. Alles went.'

#### Economische voordelen voor de transportsector

Voor de transportsector heeft het rijden met autonome functies economische voordelen. 'Het vergroot het comfort voor de chauffeur. Heb je in plaats van rijtijd rusttijd, dan hoeft de chauffeur zijn vrachtwagen niet steeds voor een bepaalde periode langs de kant te zetten om verplicht te rusten. Je kunt dan in principe met drie vrachtwagens achter elkaar op en neer naar Milaan rijden. De eerste rijdt en de andere twee volgen netjes. De eerste chauffeur is wakker en de andere twee slapen. De verplichte pauzes vervallen en er is geen tijdverlies.'

Nederland loopt voorop in de ontwikkeling van autonoom rijden. 'We voeren een aantal tests uit waarmee we nationaal en internationaal veel aandacht krijgen. In Nederland staat een aantal projecten op de rol die ervoor moeten zorgen dat we de koppositie krijgen bij de ontwikkeling van autonoom rijden. Dat komt onder meer doordat een aantal bedrijven in ons land componenten maakt om autonoom rijden mogelijk te maken. Denk aan NXP en Tomtom. Het is goed voor de Nederlandse economie om hierin voorop te lopen.'

#### Risico's van autonoom rijden

'Vanzelfsprekend zitten er risico's aan autonoom rijden. Rijdt de ene autonome auto tegen de andere aan, dan kan het een ingewikkelde juridische kwestie worden om uit te zoeken wie verantwoordelijk is. Op dit vlak hebben we nog een behoorlijke weg te gaan.'

#### Over Carlo van de Weijer

Carlo van de Weijer studeerde in 1990 aan de TU/e af als werktuigbouwkundig ingenieur en trad in dienst bij TNO Automotive in Delft. Daar was hij verantwoordelijk voor het opzetten van een onderzoeksprogramma 'elektrische en hybride aandrijving'. In 1997 promoveerde hij aan de Technische Universiteit in het Oostenrijkse Graz.

In 1998 werd hij bij TNO verantwoordelijk voor de Business Unit Power Trains. In 2001 stapte Van de Weijer over naar Siemens VDO om leiding te gaan geven aan de onderzoekseenheid voor navigatiesystemen in Eindhoven. In juni 2007 ging hij met deze onderzoekseenheid over naar TomTom, waar hij sindsdien werkzaam is.

Carlo van de Weijer is verbonden aan de TU/e als directeur van het strategisch onderzoeksgebied 'Smart Mobility' en is tevens commissaris bij enkele high-tech bedrijven.



Carlo van de Weijer:  
'De ontwikkelingen  
gaan snel'

RON DE BRUIJN

(06) 22 52 12 55  
 ron.debruijn@riskonet.com  
 www.riskonet.com



Ron de Bruijn, Managing Partner Riskonet Engineering & Consultancy

## 'Next step' in risicomangement

Veel organisaties hebben geen integraal beeld van hun bedrijfsrisico's.

Integraal asset risk management is daar nog een fraai vergezicht.

'Maar het hoeft zeker geen fata morgana te zijn', zegt Ron de Bruijn. 'Integraal asset risk management geeft bestuurders van organisaties meer overzicht en inzicht.

Uiteindelijk leidt dat tot beter afgewogen keuzes en een beter resultaat.'

Riskonet begeleidt organisaties bij het opzetten van een risicobeleid dat spoort met de bedrijfsstrategie, met oog voor alle factoren. De Bruijn: 'Dat is echt asset risk management 2.0. Het gaat veel verder dan louter brandpreventie op basis van bouwbesluiten en verzekeringswensen.'

Soms heeft een bestuurder weinig keus. Het organiseren van compliance aan wet- en regelgeving kan een flinke organisatorische kluit zijn. In situaties waarin overheden compliance aan wet- en regelgeving eisen en verzekeraars graag zien dat het bedrijf aan hun acceptatiecriteria voldoet, helpt Riskonet bij het vinden van de balans.

### Vragen opwerpen

Waar ruimte bestaat voor eigen inschattingen ondersteunt Riskonet door vragen op te werpen én te helpen bij het vinden van antwoorden. Hoeveel risico kan en wil een organisatie voor eigen rekening nemen? Hoe groot is de mogelijke schade en hoe groot kunnen de gevolgen zijn voor de bedrijfsvoering? Welk deel van het risico wil het bedrijf voor rekening laten komen van de verzekeraar? 'Op basis van onze jarenlange ervaring met het ontwikkelen van risicobeleid en de samenwerking met verzekeraars en overheden, kunnen wij met maatwerk een organisatie zeer gericht begeleiden en ontzorgen.

Al met al bundelen wij een breed spectrum aan expertise; onze opdrachtgevers bouwen op ons. Wij werken daarbij uitsluitend met ervaren mensen die opgeleid zijn in dit zeer specifieke vakgebied,' zegt Ron de Bruijn, die eraan toevoegt dat Riskonet ook risico-deskundigen opleidt, in nauwe samenwerking met de Amerikaanse National Fire Protection Association (NFPA).

### Match tussen opdrachtgever en verzekeraar

Opdrachtgevers varen wel bij de benadering van Riskonet. Zo is PPG, een wereldwijd opererende

fabrikant van verf en coatings, bezig aan de 'next step' in risicomangement. PPG is met hulp van Riskonet bewust zelf aan het stuur van haar risicomangement gaan zitten. Uusje Asser, Risk Manager bij PPG: 'Riskonet ondersteunt onze regionale en lokale EHS-managers, onder meer bij specifieke risicoverbetertrajecten. Ook levert Riskonet een belangrijke bijdrage aan het communicatieproces met de verzekeraar. De consultants hebben een goed beeld van wat de verzekeraar feitelijk wil en hoe wij daaraan kunnen voldoen. En wat zeker zo belangrijk is: ze helpen ons bepalen in hoeverre wij daaraan willen voldoen. Riskonet heeft ons geleerd op passende en effectieve wijze tegengas te geven.'

### Asset risks, commercieel voordeel

Riskonet ondersteunt ook investeerders bij het inschatten van asset risks. Jeroen van den Boogaard, Senior Insurance Riskmanager bij CBRE Global Investors: 'Een Pre-Acquisition Risk Assessment (PARA), uitgevoerd door Riskonet, heeft grote toegevoegde waarde. Riskonet biedt ons een gedegen check van de compliance aan wet- en regelgeving en aan internationale standaarden zoals NFPA. Ook waarschuwt het rapport ons voor zaken waarmee verzekeraars mogelijk gaan komen na aankoop en die op termijn veel geld kunnen kosten.' CBRE behaalt met de Riskonet-rapportages concrete commerciële voordelen. 'Als Riskonet matige kwaliteit van de veiligheid en brandveiligheid en non-compliance constateert bij onroerend goed dat wij willen aankopen, dan kan dat ons een onderhandelingspunt bij de aankoop opleveren; de informatie geeft ons een argument om kosten van investeringen in mindering te brengen op de overnamesom. Zo kan een PARA zichzelf terugverdienen.'

**HENK OOSTERHOUT**  
henk.oosterhout@duffandphelps.com

**WILLEM BERDENIS VAN BERLEKOM**  
willem.berdenisvanberlekom@duffandphelps.com  
(010) 209 26 10  
www.duffandphelps.com

**DUFF & PHELPS**

Henk Oosterhout, Managing Director en Willem Berdenis van Berlekom, Director R&I Valuations Duff & Phelps

## ‘Onderbouwde waarderingen vanuit onafhankelijk perspectief’

Na de overname door Duff & Phelps in 2015 verdween weliswaar de naam American Appraisal in Nederland, maar niet de dienstverlening. Door het samenvoegen van de verzekeringswaarderingen van American Appraisal met de meer financieel- en accountancy-gedreven waarderingen en bredere consultancy-activiteiten van Duff & Phelps, is een ijzersterke combinatie ontstaan, met meer dan 70 eigen kantoren wereldwijd. Met als centrale benadering: consistente waarderingen vanuit een onafhankelijk perspectief.

Duff & Phelps biedt, zeker na de overname van American Appraisal, niet alleen een breed palet aan Valuation Advisory Services (VAS), maar ook gespecialiseerde Fixed Asset Management & Insurance Solutions (FAMIS). De combinatie is meer dan de optelsom der delen. Willem Berdenis van Berlekom: ‘American Appraisal had ook in Nederland een zeer goede footprint op het gebied van verzekeringswaarderingen, mede door het gebruik van vooruitstrevende technieken.’

Henk Oosterhout: ‘Duff & Phelps heeft haar roots in de meer strategische en financieel- en fiscaal-gedreven waarderingen. Advanced valuations, zoals wij dat noemen. Bovendien is de focus meer gericht op value consulting en minder op individuele projecten of objecten. Dit scala is verder uitgebreid met de overname van American Appraisal.’

### **Waarderingen zijn per definitie subjectief**

Waarderingen zijn per definitie subjectief, stellen Henk Oosterhout en Willem Berdenis van Berlekom.

‘Ze zeggen immers wat over de toekomst. Grote internationaal opererende concerns verlangen steeds meer consistentie waar het gaat om valuations. Waarderingen die vanuit een onafhankelijk perspectief op een juiste manier zijn onderbouwd, ongeacht waarvoor en door wie uitgevoerd. Dat zijn de waarderingen van de toekomst.’

### **Future proof**

Future proof betekent volgens beiden ook dat er na de integratie van American Appraisal synergievoordelen zijn te halen: want waarom niet waarderingen voor Risk & Insurance-doeleinden combineren met meer financieel ingestoken waarderingen op grond van internationale accountingstandaarden als IFRS en US GAAP? Zeker na een acquisitie komen beide diensten mooi samen.

Willem: ‘Risk & Insurance Managers hebben in hun organisatie te maken met specialisten op het gebied van audit, finance en treasury. Al deze specialisten hebben behoefte aan waarderingen. Het ligt dan voor de hand zaken zoveel mogelijk te combineren. Naast de synergievoordelen ontstaat een breed inzicht in de assets, zowel in materieel als in immaterieel opzicht.’

### **Synergie en consistentie**

Henk: ‘Wij springen niet van deal naar deal, maar steken in op langetermijnrelaties met onze klanten. Synergie en consistentie zijn daarin twee kernwoorden. Wij kunnen die behoefte als wereldwijde speler invullen en anticiperen hiermee op de wens van CFO’s van grote ondernemingen.’

# Het NARIM Bestuur spreekt

**Mario van der Giessen**, *bestuurslid*

'NARIM is een mooie club met een waardevolle functie. Zoals zo veel collega's bevind je je binnen de organisatie waar je werkzaam bent, toch een beetje op een eiland. Kennis uitwisselen, gedachten met elkaar delen, netwerken: ik onderschrijf die doelstellingen voor honderd procent. Ons werk verandert en daarmee ook de rol van NARIM. Bijvoorbeeld als belangenbehartiger en lobbyclub van Risk & Insurance Managers richting de overheid, verzekeraars en makelaars. Belangrijk is om je stem regelmatig te laten horen.'

**Ralph Mulder** *bestuurslid en Member Scientific Committee FERMA*

'NARIM is in twintig jaar uitgegroeid tot een gerespecteerde partij in de hele Nederlandse risk- en verzekeringsgemeenschap. Wij vinden het belangrijk actief bij te dragen aan de versterking van het vak en de versterking van de beroepsgroep op Europees niveau. Want we zullen veel meer één Europees gezicht moeten laten zien richting de markt, het bedrijfsleven en overheden. Dat kan onder meer door de activiteiten vanuit FERMA te benutten voor onze NARIM-leden en tegelijk onze leden te inspireren om op Europees niveau hun bijdrage te leveren en kennis te delen.'

**Tjerk van Dijk**, *bestuurslid*

'Om je rol als Risk & Insurance Manager binnen een groot bedrijf goed te kunnen vervullen, is ervaring nodig. Toch is de afgelopen jaren met succes werk gemaakt van verjonging. Ook het aantal vrouwen is toegenomen. Een goede ontwikkeling waaraan ook NARIM heeft bijgedragen. Onder meer via de banden met Young Insurance. De pan-Europese connectie via FERMA voegt een extra dimensie toe aan het delen van kennis en ervaring. De persoonlijke contacten die je hiermee opdoet, zijn voor elk van ons zeer waardevol.'

**Adri van der Waart**, *secretaris/penningmeester*

'Wij zijn een gezonde vereniging, ook financieel, daarom kunnen wij activiteiten voor en door onze leden organiseren. Zoals het jaarlijkse congres, maar ook PE-sessies, bijeenkomsten van vakgroepen of rondetafelgesprekken. Ook aan onze twee ALV's hebben we een inhoudelijk deel gekoppeld. We moeten hiermee doorgaan. Persoonlijk contact is ook in deze digitale tijd essentieel. Soms is het goed elkaar even in de ogen te kunnen kijken.'





**Annemarie Schouw**, *voorzitter*

'Als Risk & Insurance Manager ben je de spin in het web om mensen bewust te maken van de impact van bepaalde risico's en scenario's te onderkennen die een bedreiging vormen voor de bedrijfscontinuïteit. Het is van groot belang met alle stakeholders, in- en extern, in contact te staan. Om in geval van een schade handelend op te treden, maar ook om Risk Management op het niveau te brengen waarop we vinden dat het thuishoort: dicht bij de top van de organisatie. Never waste a good crisis.'

**Marc Nissingh**, *bestuurslid*

'Het accent lag in het verleden vooral op verzekeren, maar dat is hard veranderd. Risicomanagement is een relatief jong vakgebied dat zich snel ontwikkelt. In het hele risicotraject is verzekeren steeds vaker een laatste stap en tegelijk ook de duurste. Veel belangrijker is in het voortraject veel te doen om risico's in kaart te brengen en deze te trachten te elimineren/reduceren. De risico's die overblijven moet je op een andere manier beheersen, verzekeren is één van de mogelijkheden. Ook binnen NARIM verschuift de focus en het is erg leuk en leerzaam om daaraan je bijdrage te leveren.'

**Jeroen van den Boogaard** *bestuurslid en lid congrescommissie*

'Het NARIM Congres is het alom erkende podium voor de grootzakelijke verzekeringsmarkt. Als NARIM-bestuur staan we elk jaar voor de taak een aansprekend programma te bieden en ik durf te stellen dat we daarin elke keer zijn geslaagd. Dat komt mede door de inbreng van onze relaties en daarvoor zijn wij ze zeer erkentelijk. De komende jaren gaan we zeker door op de ingeslagen weg. Het blijft peoples business en persoonlijk contact is daarbij onmisbaar.'

**Ronald de Vos** *vice-voorzitter*

'Onze rol als Risk & Insurance Manager is snel aan het veranderen. Ik adviseer onze bedrijven tegenwoordig om risico's niet te vermijden maar juist te nemen. Maar dan wel op een intelligente manier. Er moet een balans zijn tussen risk & reward. Onze grootzakelijke markt is bij uitstek geëquipeerd om een belangrijke adviserende rol te spelen bij het bepalen van die balans. NARIM wil haar leden uitdagen om, samen met de markt, deze uitdaging op te pakken!'

RIANNE BAUMANN

(010) 453 55 35

(06) 51 11 93 54

riannebaumann@crawco.nl

www.crawco.nl



Rianne Baumann, Vice President Global Markets & Director Liability & CAR/Broadspire, Crawford & Company

## ‘De markt verandert snel; we moeten samen een slag maken’

‘Wat ons al vele jaren bindt met NARIM, zijn de NARIM-leden zelf. Als wereldwijde organisatie van schade-experts en consultants werken we veel in opdracht van makelaars en verzekeraars, maar in dat proces heeft ook de Risk & Insurance Manager een belangrijke rol. Hij of zij is namelijk de eindklant. In bepaalde gevallen is er ook een rechtstreekse relatie. Bijvoorbeeld voor bedrijven die een eigen risico hanteren en de schade binnen dit eigen risico blijft. Of als we in opdracht van een captive werken.

### Vaste schakel in de driehoek

Wij zien onszelf als een vaste schakel in de driehoek klant, makelaar en verzekeraar en hebben dan ook veelvuldig overleg met alle partijen. Onze afdeling Claims Management verzorgt de schadeafwikkeling voor de multinationals waar veel NARIM-leden werkzaam zijn, maar daarnaast voorzien we veel van deze bedrijven ook van advies op bepaalde terreinen. Bijvoorbeeld via onze afdeling Legal Services (juridisch advies, loonkostenregres) of ten aanzien van cyberrisico's. Een zeer interessante ontwikkeling, ook vanwege mijn persoonlijke passie en voorkeur voor het aansprakelijkheidsrecht.

### Weten waar de knelpunten zitten

Door nieuwe risico's worden partijen automatisch gedwongen om vooraf na te denken over maatregelen en plannen te maken die zeer snel zijn uit te voeren op het moment dat dat nodig is. Dat is ook te merken aan de vragen die Risk & Insurance Managers ons stellen. Met veel NARIM-leden hebben we langdurige relaties. Dat is belangrijk, want als je een organisatie kent, weet je ook welke bijzonderheden er zijn. Daarop kun je dan beter en adequater reageren.

### De markt verandert snel

Zowel de markt als de rol van de Risk & Insurance Manager verandert snel. De component ‘Insurance’ blijft belangrijk, maar de balans schuift wel steeds

meer op richting ‘Risk’. Risico's en Risk Management krijgt meer prioriteit en dat betekent ook dat de Risk Manager zal opschuiven in de bedrijfshiërarchie. Ook onze rol verandert mee. Het gaat over veel meer dan het behandelen van claims.

### Consultancy: belangrijke tak van sport

Consultancy wordt voor Crawford een belangrijke tak van sport. De automatisering biedt veel nieuwe mogelijkheden. Door het gebruik van algoritmes kunnen schades in bepaalde segmenten beter en sneller worden afgewikkeld. Door de beschikbaarheid van nieuwe technieken en het combineren van data ontstaan ook in onze organisatie meer specialismen.

Via onze Risk Radar kunnen we kijken naar nieuwe risico's en hoe we daarop kunnen anticiperen. Op terreinen als ‘cyber’ behandelen we al schades. Ook reputatieschade en recall-acties zijn zaken om in je beleid terdege rekening mee te houden. Daarnaast is milieuschade een belangrijk opkomend risicogebied.

Op al deze terreinen wordt steeds vaker naar onze mening gevraagd. Ons blikveld is wereldwijd en de kennis en ervaringen die wereldwijd zijn opgedaan met bepaalde risico's en met schades, zijn voor alle partijen zeer bruikbare informatie.

### Gezamenlijke aanpak van nieuwe risico's

Uiteindelijk zullen we gezamenlijk moeten nadenken over nieuwe risico's en hoe daarmee om te gaan. Daarop kunnen strategieën, producten en diensten worden ontwikkeld. Op termijn zijn daarvoor ook mensen nodig met andere skills. Dit is een slag die je niet in je eentje kunt maken, maar samen moet doen. NARIM is een uitstekend platform om hierover op een leuke en meer informele manier met mensen te discussiëren. Dat is de meerwaarde van NARIM.’



Success does not come from eliminating risk.  
**SUCCESS COMES FROM  
 MANAGING RISK  
 FOR GROWTH.**

SOLUTIONS...DEFINED, DESIGNED, AND DELIVERED.



**Is your company protected  
 from the Internet of Risk?**



**With CyberEdge® your business can look confidently  
 to the future, whatever it brings.**

20 billion objects are now interconnected via the Internet. The Internet of Things offers businesses a world of new opportunities, but also brings greater network vulnerabilities.

CyberEdge's end-to-end cyber risk management solutions are designed to protect your company from these new risks. So you can turn the Internet of Things into the next business opportunity. To learn more, speak to your insurance broker. Download the free CyberEdge app, visit: [www.AIG.com/CyberEdge](http://www.AIG.com/CyberEdge)



Bring on tomorrow.

Insurance and services provided by member companies of American International Group, Inc. Coverage may not be available in all jurisdictions and is subject to actual policy language. For additional information, please visit our website at [www.AIG.com](http://www.AIG.com)

Willis Towers Watson is proud to support NARIM 2016  
**Facing the future**

WillisTowersWatson

**RISKONET**  
 - MASTER THE UNEXPECTED -

**THERE'S NO RISK IN  
 CONTACTING US**

*(and learn about our 3 steps to safety)*

- 1 ASSESSMENT & CONSULTANCY
- 2 IMPLEMENTATION & EXECUTION
- 3 MAINTENANCE & OPTIMISATION

*We are pleased to welcome you at*  
**RISKONET.COM**

Paul Kuiper, Risk Insurance Manager bij Bouwinvest en Reservist bij de Koninklijke Marine

# ‘Mensen hebben ankerpunten nodig’

Opgeleid tot stuurman grote handelsvaart, nu werkzaam als Risk Insurance Manager bij Bouwinvest en daarnaast actief als reservist bij de Koninklijke Marine. Een niet geheel logisch carrièrepad wellicht. Als Paul Kuiper zijn verhaal vertelt, blijkt alles toch met elkaar samen te hangen.

‘Ik volgde een stuurmansopleiding aan de Hogere Zeevaartschool in Amsterdam. In het verlengde daarvan heb ik gevaren bij de Koopvaardij. Toen was ik 19 en heb ik de hele wereld overgevaren, onder meer een halfjaar als vierde stuurman op de SS Rotterdam. In die tijd waren er weinig vaarmogelijkheden bij Nederlandse rederijen. Ik had me er al bij neergelegd dat mijn toekomst niet op zee zou liggen. Zo rond mijn 25ste besloot ik aan land werk te zoeken en kwam ik terecht bij Fokker Aircraft op Schiphol. Mijn werkzaamheden sloten aan op mijn opleiding bij de Zeevaartschool. Vliegtuigtechniek is wel iets totaal anders dan scheepstechniek, maar het gaat vaak om logisch nadenken en kijken hoe je dingen oplost.

## **Verzekeringen en weer de SS Rotterdam**

Na een tijdje maakte ik de overstap naar een expertisebureau dat was gespecialiseerd in transportschades, met name zeetransportschades. Zo kwam ik in het expertisevak terecht. Van schade-expert werd ik schadebehandelaar bij een verzekeringsmakelaar en maakte ik de stap naar een kantoorfunctie. Op een gegeven moment kwam de SS Rotterdam weer voorbij. Ik werkte bij een bedrijf dat onder meer de risicoadviseur van de verbouwings-BV van de SS Rotterdam was. Het verbouwingsproject, dat behoorlijk risicovol was, werd via die adviseur verzekerd en zo werd de SS Rotterdam mijn klant. Sinds 2011 werk ik als Risk Insurance Manager. De route richting risk management ging heel geleidelijk en nam in totaal ongeveer twintig jaar in beslag. Risk Insurance Managers zijn vaak eenlingen binnen hun organisatie, dan is het fijn om binnen NARIM te kunnen sparren. Dat maakt het lidmaatschap van NARIM zo waardevol.

## **The other face...**

Naast mijn werkzaamheden als Risk Insurance Manager ben ik reservist bij de Koninklijke Marine. Ik kwam op mijn 21ste in militaire dienst en ging onmiddellijk naar het KIM (Koninklijk Instituut voor de Marine) in Den Helder. Daar volgde ik de verkorte officiersopleiding omdat ik al de Hogere Zeevaartschool had gedaan en daar alles van varen op grote zeeschepen had geleerd. Bij het KIM leerde ik het “marineleven” kennen.

Bij de marine zijn tradities belangrijk. Het is een wereld waar ik mij helemaal thuis voel. Niet voor niets was vroeger de slogan “Stap in de wereld die marine heet”. De marine kent rangen en standen, net als de gewone maatschappij, maar daar is het minder zichtbaar. Binnen de marine is het zichtbaar door de strepen en andere onderscheidingstekens. Afhankelijk daarvan zijn er aanspreektitels. Toen ik in 1986 dienst kwam, spraken mannen van begin 50 mij aan met “U” en “Meneer”. Dat is nog steeds zo en niemand verbaast zich daarover. Stap ik als officier aan boord van een marineschip, dan moet ik het schip groeten: eerst het vaandel, vervolgens de vlag die aan de achtersteven hangt en daarna de officier van de wacht. Omdat de officier van de wacht lager in rang is, groet hij mij als eerste. Dit gebeurt zo al sinds de tijd van Michiel de Ruyter. Ik vind dat belangrijk, zeker nu we in een tijd leven waarin veel tradities zijn verdwenen. Mensen hebben ankerpunten nodig.

#### *Afspraken maken en oefenen*

Als ik op een willekeurig marineschip stap, weet ik precies hoe ik mij moet gedragen, wie ik moet benaderen, waar ik mijn informatie vandaan moet halen. Binnen bedrijven speelt “de politieke agenda” vaak een rol. Er gebeurt veel onzichtbaar. Binnen de marine is dat absoluut niet het geval. Daar moeten we dingen met elkaar regelen. Je bent op een schip volkomen afhankelijk van elkaar. Dus moet je afspraken maken om risico's zoveel mogelijk te elimineren. Dat kan alleen door die afspraken na te komen en vaak te oefenen. Dat is in feite wat de marine en Defensie permanent doen: oefenen. Totdat het een keer echt nodig is.

#### *Risico's in kaart brengen*

Als reservist ga ik mee op militaire missies. Mijn rol is risico's in kaart te brengen, in het bijzonder met betrekking tot de civiele maritieme industrie. Negentig procent van de wereldhandel gaat over zee. Ligt de wereldhandelsvaart stil, dan hebben we een enorm probleem. De kerntaak van de marine is het beschermen van de wereldwijde handelsvaart. Die taak is nu uitgebreid met het brengen van vrede en veiligheid op en vanuit het maritieme domein.

#### *Hoe word je reservist*

Je kunt na afloop van een tijdelijk dienstverband bij de marine reservist worden. Zelf trad ik na zeven jaar als reservist toe tot de voormalige “zeeverkennerorganisatie”, nu Bureau Maritieme Zaken. Dit is één van de drie reservistenafdelingen van Bureau Reservisten. Zo kun je als reservist bij

de Koninklijke Marine ook dienen als Reservist Militaire Taken of als Reservist Specifieke Deskundigheid. Ik volgde een opleiding en was weer up-to-date wat betreft procedures en ontwikkelingen. Ik volg nog steeds trainingen en neem deel aan oefeningen. Momenteel zijn er ruim 500 actieve reservisten bij de marine en er worden op dit moment extra reservisten geworven, want we kunnen er meer gebruiken. We zoeken vooral collega's met een marineverleden. Voor een functie als reservist bij Bureau Maritieme Zaken hoef je niet per se een marineverleden te hebben, maar moet je wel in de maritieme industrie werkzaam zijn en liefst een nautische achtergrond hebben.

#### *Op missie*

Ik kan als ik wil vaak op missie, maar vanzelfsprekend hou ik rekening met mijn werkgever (en thuisfront). Ik ben immers binnen Bouwinvest de enige Risk Insurance Manager. Een missie duurt doorgaans een aantal weken. Aan boord van een schip voor de kust van bijvoorbeeld Afrika kan ik geen werkzaamheden voor Bouwinvest verrichten, omdat er simpelweg geen tijd voor is.

Mijn inzet als reservist is op vrijwillige basis maar natuurlijk niet vrijblijvend. De druk om op missie te gaan, wordt vanuit de Koninklijke Marine wel wat groter. Dat komt vooral omdat de mensen die in vaste dienst zijn, vaak worden ingezet. Er is, zeker de afgelopen dertig tot veertig jaar, wereldwijd veel gaande. Dat vergt een enorme inzet van stabiliserende groepen zoals Defensie. Dankzij een flexibele schil van reservisten kan Defensie een tekort aan mankracht met reservisten aanvullen. Gevaarlijk is het normaal gesproken niet. Defensie brengt voor elke missie de risico's goed in kaart.

Een aantal van mijn reservistencollega's is ZZP'er. Ze zijn dan bijvoorbeeld een halfjaar voor de marine actief en de rest van het jaar werken ze als zelfstandige. Ik richt mij met name op kleinere missies. Zo gaf ik een aantal jaar geleden met een aantal collega's in zuidwest Turkije voor de Turkse marine een anti-piraterij training.

#### *Hoe lang nog*

Reservist kun je zijn tot de pensioengerechtigde leeftijd binnen de Koninklijke Marine. Ik ben nu 51 en ga ervan uit dat ik nog zo'n 10 jaar als reservist actief kan zijn. Zorgen voor veiligheid op en vanuit zee, het is nuttig werk. Dat vind ik belangrijk, dat het nuttig is. Het moet iets betekenen.'

MARCEL JULIARD

(020) 666 66 66  
 m.juliard@troostwijk.nl  
 www.troostwijk.nl



Marcel Juliard, Key Account Director Troostwijk Taxaties

## ‘Samenwerking en vertrouwen: daar draait het om’

‘Troostwijk is vanaf het eerste NARIM Congres in 1999 van de partij, zonder onderbreking. Dat congres vond plaats in de Amsterdam Arena. Het was baanbrekend omdat het de eerste keer was dat van de zijde van de eindklant het initiatief werd genomen om een bijeenkomst te organiseren waarvoor alle partijen in de Nederlandse verzekeringsmarkt werden uitgenodigd. Dat klanten zich op deze wijze met zoveel eenheid en saamhorigheid openstelden voor de markt als geheel (makelaars, verzekeraars, experts, taxateurs), was toen erg bijzonder. De belangstelling was groot. Er waren zo’n 150 aanwezigen en dat was toen veel. NARIM bestond immers nog maar een paar jaar. Zelf heb ik bijna alle NARIM Congressen bijgewoond.

### Lagerhuis-opstelling

Dat eerste congres vond plaats in een Lagerhuis-opstelling. Aan de linkerkant zaten de klanten, de NARIM-leden, en aan de rechterkant de markt (makelaars, verzekeraars, experts, taxateurs). Advocaten waren er toen nog niet bij betrokken, behalve Erik van Niekerk die die dag een uitmuntende dagvoorzitter bleek te zijn. Het hele congres ademde de sfeer van een controverse: alsof de markt contra de klant en de klant contra de markt was en dat maakte het extra spannend.

In de afgelopen 20 jaar is het NARIM Congres enorm geëvolueerd. Het is een van de belangrijkste, wellicht wel het belangrijkste, evenement in de grootzakelijke verzekeringsmarkt in Nederland geworden. Waarbij er allang niet meer naar controverse en tegenstelling wordt gekeken, maar vooral naar samenwerking en vertrouwen.’

### Wat biedt Troostwijk NARIM?

‘Wij bieden oplossingen voor vraagstukken op het gebied van verzekerde waarde. Dat doen we internationaal en dat is een aspect dat ons met NARIM bindt. Er zijn NARIM-leden die uitsluitend op de Nederlandse markt actief zijn, maar veel NARIM-leden zijn werkzaam bij internationaal opererende bedrijven.

Wat Troostwijk bindt met NARIM is dat wij ook internationale oplossingen bieden voor vraagstukken op het gebied van waarde en waarderingen. Veel Nederlandse bedrijven zijn in die 20 jaar steeds internationaler geworden op zoek naar uitbreiding van hun markt en wij zijn ze daarin gevolgd.’

### Hoe ziet u de toekomst op het gebied van risico's en risicobeheersing en de rol van de Risk & Insurance Manager?

‘Troostwijk is vooral gericht op de propertymarkt. Gebouwen, bedrijfsinventaris, goederen, bedrijfsschade. Veel risico's zoals cyber, pandemie, terrorisme en klimaatverandering spelen zich buiten deze markt af. We merken wel dat er op het gebied van overstromingsrisico's steeds meer belangstelling komt voor de inventarisatie van het cumulatierisico voor verzekeraars: welke verzekerde objecten liggen binnen een risicozone. Daarin zien wij voor ons zeker een rol weggelegd, maar dat is uit het hele palet aan risico's waarmee Risk & Insurance Managers te maken hebben, slechts een onderdeel.

Die veranderingen, de snelheid waarmee de intensiteit maar ook de verschijningsvorm van risico's verandert, is ongekend. Wij kunnen vanuit onze rol maar op een beperkt deel van die risico's diensten bieden aan Risk & Insurance Managers. Waarbij wij wel onze professionaliteit en kwaliteit altijd hoog zullen houden. Daar staan wij voor.’

### Wilt u NARIM nog iets meegeven?

‘Ik denk dat NARIM haar basis in de Nederlandse verzekeringswereld zou kunnen verstevigen als zij het lidmaatschap open stelt voor anderen dan Risk & Insurance Managers die in het segment waar NARIM opereert een rol spelen. Bij de Belgische equivalent BELRIM is dit wel het geval. Dat creëert een nog grotere cohesie in de markt. Ik weet dat NARIM daar (nog) niet positief tegenover staat, maar ik doe hierbij de oproep dit standpunt te heroverwegen.’

**JEROEN VAN HETEREN**  
(Ventiv Technology's local representative in the Netherlands)

(06) 15 54 91 78  
jeroen.vanheteren@ventivtech.com  
www.ventivtech.com



Angus Rhodes, Manager Product Marketing & Business Development Ventiv Technology:

## 'To have good quality data is the first step...'

Ventiv Technology are a leading provider of Risk Management Information Systems (RMIS). Angus Rhodes has over 28 years' experience in delivering client facing risk and insurance technology solutions for international, large national and captive clients. He has previously presented at numerous conferences globally and is a former member of the RIMS Technical Advisory Committee. At Ventiv Technology he is responsible for developing and establishing product propositions in the market place, identifying opportunities for in verticals or specific channels with associated business case and validation and implementing Go To Market strategies to ensure successful introduction of new products, propositions and capabilities.

### **What are your typical types of clients and the common challenges they face?**

Angus Rhodes: 'Typically our clients are large national or global organisations operating out of multiple locations, across a number of industries such as retail, manufacturing and logistics. Typical clients are struggling to manage the large data sets associated with their activities; whether that's locations, assets, claims, incidents, or many global and local policies.'

Common challenges revolve around data collection, aggregation and analysis of that data to make timely and accurate informed decisions. With silos of data in different formats and multiple systems/spreadsheets, all make it burdensome and time consuming. We're also seeing increased challenges around compliance and governance. For example, the new UK Insurance Act 2015 requires UK based insurance to have a new level of due diligence.

We help our clients overcome these challenges and improve the timelines and accuracy of their data to allow them to better manage and reduce their total cost of risk.'

### **What types of solution do you provide and how do your clients benefit?**

'We provide risk, insurance, claims and safety solutions that cover all the principal risk management activities to deliver tangible results for our clients.'

Through our solutions we accelerate the collection of risk management data throughout the enterprise to empower smart decisions, innovative solutions and powerful outcomes. We've also recently launched our Express product, a more standardised solution aimed at the mid-market.'

### **What changes are you seeing in the role of the risk and insurance manager?**

'We definitely see an increased reliance on technology and the use of systems to manage risk and insurance data. With risk managers having to do more with fewer resources, then the use of spreadsheets just no longer fit for purpose.'

Historically most risk and insurance managers' focus would be around the traditional insurance functions like managing insurance programmes. Today that role has certainly expanded and become more strategic with risk management and ERM having a greater board presence. This is reinforced more complex global risks, like the supply chain and cyber, plus the rise of enterprise resilience.

In an age of instant access to data, the risk and insurance manager has similar expectations, which are facilitated by the use of technology.'

### **What trends do you see in the future, especially around analytics?**

'With more data and a more complex risk landscape, analytics has become ever important in helping inform decision making. The buzz is all about big data: making connections between internal and external influencers (e.g. demographics, weather conditions, business performance), understanding benchmarks, predicting new outcomes and most importantly using new methods to visual the decision.'

For the typical insurance and risk manager, the volumes of data are more small data. In the same way that F1 car technology, so these advances will be become available to you: use of tag clouds versus pie charts, word trending spot new root causes, locations on a map with risk zones and using benchmarks to drive best practice. However before all of this, the first step is to have good quality data.'

Face to face: Jo Willaert en Ralph Mulder

# ‘Het mooie is dat we zelf het beroep van Risk Manager verder kunnen vormen’

De Risk Manager van de toekomst is iemand die als specialist en adviseur dicht bij de Raad van Bestuur of de ‘Board’ van de organisatie staat. Verdere professionalisering en een betere positionering zijn noodzakelijk. Op Europees niveau speelt FERMA hierin een belangrijke rol door de certificering van het beroep van Risk Manager, door de banden vanuit Europa met alle nationale associaties te intensiveren en door een stevige Europese lobby.

Hoe kijken Jo Willaert als FERMA President en Ralph Mulder, NARIM-bestuurslid en Member of FERMA Scientific Committee, vanuit Europees perspectief naar de toekomst en naar de gestelde doelen? ‘Risk Management is een relatief jong beroep. Het mooie is dat we zelf aan de verdere ontwikkeling van het beroep kunnen werken. Vanuit FERMA en vanuit NARIM kunnen wij daaraan een wezenlijke bijdrage leveren.’

**‘We zijn te onzichtbaar voor de top van het bedrijf’**  
De Risk Manager van de toekomst is iemand die als spil in de organisatie de Raad van Bestuur of de ‘Board’ van advies voorziet, menen Willaert en Mulder. Op gelijk niveau met de specialisten van Internal Audit, IT Security en Business Continuity.

Nu is de Risk & Insurance Manager nog te vaak ‘onzichtbaar’ voor de top van de organisatie, stelde Willaert bij zijn aantreden vorig najaar. ‘Veel Risk & Insurance Managers zijn eenlingen binnen hun organisatie. Het zijn doorgaans mensen met veel ervaring in het verzekeringsvak. Hun functies zijn vaak vanuit de praktijk ontstaan.’

Daarnaast is de functie-inhoud nogal divers en dat maakt het lastig de functie van Risk Manager juist te positioneren. Willaert: ‘Zonder een duidelijke positionering is het moeilijk om als specialist de meerwaarde van je adviezen aantoonbaar te maken naar de Board. Risk Managers rapporteren nu wellicht niet altijd aan de juiste personen en krijgen vanwege hun onzichtbaarheid niet de gewenste steun vanuit de top. Terwijl het in dit beroep juist belangrijk is om vanuit een helicopterview op hoog niveau overzicht te hebben over de verschillende afdelingen en silo’s.’

Jo Willaert (rechts), Corporate Risk Manager Agfa Gevaert en Ralph Mulder, Insurance & Subsidy Manager Uniper Benelux.



## **Certificering als kwaliteitskeurmerk voor de professionele Risk Manager**

Om de positie van de Risk Manager wel de gewenste positie te geven binnen hun organisaties is een Europese certificering van belang. Dit is zelfs ‘kritisch’ voor de verdere ontwikkeling van het beroep. Mulder: ‘Dit houdt ook in dat er een veel betere herkenning is van het specialisme van de Risk Manager, inclusief de bijbehorende kwaliteiten en vaardigheden.’ Om hieraan meer inhoud te geven, heeft FERMA



een ambitieus opleidingstraject met bijbehorende certificering en accreditering gelanceerd: Rimap. Het is het grootste project dat FERMA in zijn historie heeft opgepakt. Willaert: 'Ik hoop dat het hele project op het FERMA Seminar in Malta klaar zal zijn.'

#### **Communicatie als bindmiddel**

De tweede belangrijke doelstelling voor de komende jaren is het aanhalen van de banden met de aangesloten associaties en het versterken van de onderlinge communicatie, ook op ledenniveau. Het



uitwisselen van kennis en ervaringen is en blijft van groot belang, zeker in een tijd waarin ondernemingen wereldwijd opereren en ook de activiteiten van Risk & Insurance Managers steeds internationaler worden. Willaert: 'Als Europese koepel willen wij meer en betere mogelijkheden creëren om kennis te delen en mensen met elkaar in contact te brengen. Op tal van manieren, via moderne communicatiekanalen en –middelen, maar ook via persoonlijk contact. Communicatie wordt nog veel belangrijker.'

Binnen Europa kunnen de grotere en meer volwassen associaties de jonge associaties helpen in hun ontwikkeling. Mulder: 'NARIM is in twintig jaar uitgegroeid tot een gerespecteerde partij in de hele Nederlandse risk- en verzekeringsgemeenschap. Vanuit NARIM vinden wij het belangrijk actief bij te dragen aan de versterking van het vak en de versterking van de beroepsgroep op Europees niveau. Dat kan door de activiteiten vanuit FERMA te benutten voor onze NARIM-leden en tegelijk onze leden te inspireren om op Europees niveau hun bijdrage te leveren en kennis te delen. Wat is mooier dan voor bepaalde vraagstukken met de beste cross border-specialisten in bepaalde branches of sectoren om de tafel te zitten en gedachten uit te wisselen?'

#### **Eén Europees gezicht laten zien**

Hiermee worden ook andere nationale associaties gestimuleerd meer op de voorgrond te treden en actief bij te dragen aan de doelen van FERMA, meent Mulder. 'We zullen veel meer één Europees gezicht moeten laten zien: eenduidig naar de markt, het bedrijfsleven en naar overheden. Een eenduidige communicatie tussen FERMA en (bijvoorbeeld) NARIM is belangrijk. Ook omgekeerd. Vanuit NARIM kunnen we FERMA – binnen de mogelijkheden die we hebben – ondersteunen met onze kennis en informatie. Om de gezamenlijke doelstellingen te kunnen realiseren, is wel input vanuit de nationale associaties nodig.'

#### **De Europese lobby versterken**

Om meer invloed te krijgen op de Europese besluitvorming moet de Europese lobby meer inhoud krijgen. Willaert: 'FERMA wil actief betrokken zijn bij de Europese besluitvormingsprocessen. Zoals we onlangs hebben gedaan op het gebied van cyberrisico's. Via het whitepaper dat we daarvoor hebben opgesteld, vragen we aandacht voor onze kant van dit verhaal bij de Europese beleidsmakers. In het Europees Parlement hebben we deelgenomen aan een debat over dit thema. Het lobbywerk is een intensief proces, maar die uitdaging ga ik graag aan.'

#### **Leiderschap, communicatie en educatie**

Leiderschap, communicatie en educatie zijn de drie kernthema's van het FERMA Seminar op 3 en 4 oktober in Malta. Willaert: 'Het gaat er om dat we bij onze directies en raden van bestuur beter gezien en gehoord worden. Vanuit onszelf, maar ook omgekeerd als een van de te raadplegen adviseurs. Omdat de ontwikkeling nog volop gaande is, hebben we de mogelijkheden het beroep te kunnen vormen naar eigen inzichten. Dat lijkt me een enorme opportunity waaraan we allemaal kunnen bijdragen: individueel en met elkaar.'



## WANDELING NAAR DE 'THIJSSEBOSJES'

Samen met een andere gids beschreef Martin Ettema een wandeling. Deze wandeling is uitgebracht met subsidie van het Nationaal Park Zuid-Kennemerland en is te vinden op de website van het IVN Zuid Kennemerland en binnenkort ook de website van het park.

Naar de 'Thijssebosjes':

[www.ivn.nl/afdeling/zuid-kennemerland/wandelroutes/wandelen-de-duinen](http://www.ivn.nl/afdeling/zuid-kennemerland/wandelroutes/wandelen-de-duinen)

Martin Ettema, KAM-coördinator and Insurance and Risk Manager Crown Van Gelder B.V.:

## 'De natuur is een mooie, bijzondere wereld'

'De natuur speelt een belangrijke rol in mijn leven. Als kind was ik er al mee bezig. Door het drukke gezinsleven en mijn werkzaamheden voor Crown Van Gelder kon ik er een aantal jaar minder aandacht aan besteden, maar nu heb ik het weer helemaal herontdekt.

Drie jaar geleden volgde ik de opleiding voor IVN Natuurgids. Het was een pittige opleiding van anderhalf jaar die mij veel heeft geleerd over de natuur in mijn directe omgeving. Ik wilde vooral meer weten over het natuurgebied Zuid-Kennemerland. Nu trek ik als gids met groepen mensen dit gebied in en breng ik het enthousiasme dat ik zelf over de natuur heb, over op anderen. Natuurlijk ontstaat dan wel eens discussie over of iets "goed" of "slecht" is. Denk bijvoorbeeld aan het afschieten van de damherten in het gebied van de Amsterdamse Waterleiding Duinen, onderdeel van Zuid-Kennemerland. De grote aantallen damherten tasten de biodiversiteit aan, en ja, dan moeten er maatregelen worden genomen. Maar als gids moet ik neutraal blijven. Ik ben geen bioloog en ben ook niet mede-bepalend voor het beheer van dit gebied, ik vertel er slechts over.

Ik zie de Kennemerduinen, onderdeel van Zuid-Kennemerland, echt als mijn achtertuin, ik woon er vlakbij. Als het 's ochtends licht is, fiets ik door het gebied naar mijn werk. Daar geniet ik enorm van.

### Cursus diervriendelijk tuinieren

Naast de excursies door Zuid-Kennemerland, geef ik cursussen diervriendelijk tuinieren.

Deze cursus is een idee van het radioprogramma

Vroege Vogels. De tuinen in stedelijke omgevingen bestaan tegenwoordig steeds meer uit tegels. Maar zouden alle bewoners die een tuin hebben deze groen maken, dan is het tuinoppervlak van alle tuinbezitters in Nederland groter dan alle Nederlandse parken en plantsoenen bij elkaar. Vanuit het dier bekeken, vooral de insecten, ontstaat er vervolgens een enorme groene oase waarin zij zich kunnen nestelen. Wij willen niet betweterig zijn, maar we willen de mens enthousiasmeren: maak je tuin groener en maak er iets leuks van waardoor je meer dieren ziet. Dat kan ook op een balkon door er plantenbakken neer te zetten.

### Passie

De natuur is mijn passie en dat wil ik graag overbrengen. De bewondering, verwondering en het leuke ervan. De natuur is een bijzondere en flexibele wereld die zich altijd aanpast aan de klimatologische omstandigheden. Dat is ook de link met mijn werk: de risico's van de klimaatverandering. Crown Van Gelder zit in de buurt van twee Natura2000 gebieden. Daar moet je als organisatie rekening mee houden. Onze activiteiten mogen de natuur niet beïnvloeden en moeten op een bepaalde afstand van die gebieden worden uitgeoefend. Als risicomanager moet ik de contouren van die gebieden in de gaten houden.

Zo kan ik datgene wat ik in mijn priveleven doe, ook in mijn werk gebruiken en andersom. Mijn interesse voor de natuur creëert passie voor wat ik hier doe. Die raakvlakken maakt het zo mooi.

JOOST VINK

(010) 403 61 00  
joost.vink@nl.hdi.global  
www.hdi.global



Joost Vink, Managing Director HDI Nederland:

## ‘Solvency II: Een aanleiding om uw risicofinanciering tegen het licht te houden?’

Voor bedrijven die captives gebruiken voor hun risicofinanciering kan Solvency II tot een heroverweging leiden. Mede daarom winnen alternatieve mogelijkheden, zoals protected cell companies, in diverse landen aan populariteit.

Risk managers bewaken het risicoprofiel van hun onderneming en maken constant de afweging tussen interne financiering via captives en de overdracht van risico's aan verzekeraars. Door de impact van Solvency II op traditionele captives valt die balans nu mogelijk anders uit. “Maatwerk tussen klanten, verzekeraars en makelaars is daardoor meer dan ooit aan de orde”, zegt Joost Vink, managing director van HDI in Nederland. “De experts van HDI wisselen hierover graag met Risk & Insurance Managers van gedachten.”

Risico's en de context waarbinnen die zich manifesteren veranderen van karakter. “Ik ben altijd weer onder de indruk van de diepgaande en actuele kennis die de consultants van HDI Risk Consulting (HRC) tonen in hun analyses. Zij doorzien de processen, de context waarin de ondernemer zich beweegt en begrijpen de verschillende

afhankelijkheden.

Zij bieden optimaal inzicht in die complexiteit en leveren daarmee waardevolle kennis.”

Inzicht in alle

facetten van risico's biedt waarde, vindt Vink.

Hoe risico's gefinancierd worden is dan haast een secundaire vraag. “Inzicht doet veel voor het risicobewustzijn. Het vergroot de alertheid en motiveert tot het treffen van mitigerende maatregelen. Risico-inzicht zit diep in de genen van HDI. Onze risk consultants spelen daarom een belangrijke rol in het beoordelings- en acceptatieproces van onze underwriters.”

Vink ziet een tweede belangrijke karakteristiek van 'zijn' HDI. HDI opereert wereldwijd, maar is in Nederland behoorlijk zelfstandig. “Als drager van

lokale kennis, met onze ervaring van de markt en de specifieke risico's, beslissen wij over de verzekeraar. Tegelijkertijd profiteren we optimaal van de schaalgrootte en capaciteit van een wereldwijd opererende groep. Internationale en omvangrijke risico's kunnen we daardoor goed aan. Het biedt HDI slagkracht in zijn dienstverlening en de stabiliteit die bij een solide verzekeraar hoort.”

### Flexibel partnerschap

Vinks visie strekt veel verder dan het enkel verzekeren van risico's. “De wereld is een optelsom van lokale markten. Risico's kennen per plek nuanceverschillen, bijvoorbeeld door verschillende regelgeving.” HDI is met zijn kennis van risico's, lokale expertise, de kennis van de business en de globale slagkracht een ideale partner voor Risk & Insurance Managers. Samen met het professionele intermediair speelt HDI hierdoor op diverse niveaus bij de risicobeheersingsstrategie een rol. Vink: “Onze toegevoegde waarde zit ook in de flexibele invulling van het partnerschap dat we aangaan. We koesteren langlopende relaties en anticiperen op de veranderende risico's, aangepaste regelgeving en het veranderend risicobewustzijn. Die gegevens bepalen uiteindelijk hoe HDI als partner in risicomanagement het beste aansluit op de business van onze klanten.”

HDI is een flexibele partner op elk niveau die graag met u van gedachten wisselt over het behouden of overdragen van risico's.

### HDI

- Een groeiend netwerk, nu al in 137 landen
- Meer dan 3.000 werknemers
- Premievolume ruim 4 miljard euro
- Onderdeel van de Talanx Group. Stabiliteit als kernwaarde met een A+ rating en stable outlook

GUIDO VERHEIJDEN

(06) 55 35 84 39  
 g.verheijden@meijers.nl  
 www.meijers.nl



Guido Verheijden, Directeur Meijers

## Risk & Insurance Manager wordt de regisseur van de risico's

'Meijers biedt NARIM een ander geluid. En daarmee doel ik op een sterk netwerk, loyaliteit, energie en ambachtelijkheid. Wij vinden het belangrijk om informatie te delen en onze klanten te betrekken bij datgene wat wij doen en zo van elkaar te leren. Met evenementen als rondetafelgesprekken, brengen wij de klanten bij elkaar en laten wij ze van elkaar leren zodat wij er ook weer van leren,' vertelt een bevlogen Guido Verheijden.

'Grote bedrijven worden vaak het eerste geconfronteerd met nieuwe risico's en met belangen waar een verzekering belangrijk kan zijn. Verzekeraars, herverzekeraars en makelaars praten daar vervolgens

maar het toont wel de waarde die men in onze markt aan het congres toedicht. Netwerken, elkaar zien en spreken, dat is en blijft belangrijk in deze business.

### Risico's van de nabije toekomst

Risico's worden beter beheersbaar door digitalisering en technologische ontwikkelingen. Ik noem een voorbeeld. Volvo heeft zich ten doel gesteld dat in 2020 nul verkeersdoden en –gewonden mogen vallen in of met een Volvo. Hierbij spelen steeds verdergaande technologische ontwikkelingen, zoals een zelfrijdende auto, een belangrijke rol. Ze werken er hard aan om dit doel te bereiken. Maar niet alleen de auto-industrie is volop bezig om risico's zoveel mogelijk te verkleinen of uit te sluiten, ook in andere sectoren zorgt de stand van de techniek voor een enorme verbetering van de beheersbaarheid van risico's.

Tegelijkertijd ontstaan er door nieuwe technologieën innovatieve businessmodellen en, meer dan ooit, een enorme flexibiliteit in de productieketen. Hierdoor verschuiven risico's tussen marktpartijen en partners, waardoor nieuwe risico's, met name contractueel en immaterieel, ontstaan.

Op basis van innovatieve concepten, maar vooral door een bredere betrokkenheid bij onze klanten, kunnen wij deze verschuivingen beter begrijpen en passende oplossingen ontwikkelen. Hierin zie ik de rol van de Risk & Insurance Manager nog belangrijker worden en zich nog sterker ontwikkelen als de regisseur van risico's en de financiering daarvan binnen de bedrijven waar ze werkzaam zijn.

### Solide organisatie

NARIM is een solide organisatie met actieve mensen. Ze hebben een mooi netwerk om zich heen gebouwd dat staat als een huis. Ik feliciteer NARIM met dit 20-jarig jubileum en wens hen nog vele mooie jaren toe.'

### Over Meijers

Meijers adviseert en begeleidt zakelijke en particuliere relaties bij risicobeheer en employee benefits zoals inkomensbescherming en pensioen. Daarnaast bemiddelt Meijers bij het tot stand brengen van passende verzekeringsoplossingen. De mensen van Meijers zijn nationaal en internationaal het aanspreekpunt voor klanten in het midden- en grootzakelijk segment.

met de klant over. Ik noem dat het laboratorium van ontwikkelingen. Dat doe je met elkaar en dat is ook het belangrijkste. NARIM biedt op gezette momenten een uniek gemeenschappelijk platform van alle marktpartijen in de grootzakelijke markt. Vroeger gingen wij naar de Assurantiebeurs. Daar kon je informatie delen en de laatste ontwikkelingen horen. Ik ben van mening dat NARIM samen met de verzekeraars en de grote makelaars deze rol prima opvult. Het NARIM Congres is een treffend voorbeeld. Tien jaar geleden waren er zo'n honderd gasten aanwezig op het congres. Tegenwoordig zijn we met 400 mensen. Dat maakt het wellicht minder exclusief,



Door: Fred de Jong

## Digitale innovatie dwingt financieel adviseur tot scherpe keuzes

De wereld digitaliseert en disruptors vallen bestaande businessmodellen aan. Dat betekent dat risico's en verzekeringsbehoeftes ook een andere benadering behoeven. De manier waarop risico's worden gewogen en afgedekt zal sterk veranderen. Financieel adviseurs moeten zich daarop aanpassen en dat vergt scherpe strategische keuzes.

### Disruptors en digitale innovatie als aanjagers

Disruptieve businessmodellen produceren iets nieuws wat efficiënter en waardevoller is. Het is zowel destructief als creatief. Vaak wordt dit verward met innovatie. Maar een innovatie is niet altijd disruptief, terwijl een disrupter wel altijd innovatief is. Denk aan Uber, Airbnb, YouTube, Netflix, Facebook en Alibaba. Voor de verzekeringswereld kunnen innovaties als de zelfrijdende auto, 3D-printing, *Internet of Things*, Blockchain en usage based insurance (verzekeringen op maat met gebruik van big data) wel eens disruptief zijn. Disruptors en innovaties zijn vooral technologiegedreven. Voor de financieel adviseur verandert daardoor zijn interne en externe marktomgeving.

### De impact van digitale innovatie op de financiële adviseur

De assurantietussenpersoon of financieel adviseur is van oudsher de makelaar in verzekeringen tussen aanbieder (verzekeraar) en afnemer (consument of bedrijf). De nieuwe technologieën zorgen voor een andere behoefte bij de klant. Enkele voorbeelden om dit te illustreren.

Als er alleen maar autonome auto's zijn die geen of veel minder schade veroorzaken, hoef je als werkgever een wagenpark niet meer te verzekeren tegen schade. Volvo gaf onlangs aan dat in hun visie zij zelf de autonome auto's gaan verzekeren en zelf ook gaan bepalen waar die auto gerepareerd wordt als er onverhoopt toch schade zou ontstaan. Veel assurantie kantoren hebben nu een groot aandeel autoverzekeringen in de portefeuille en ontvangen daarvoor

provisie. Als het aantal verzekeringen daalt en de premie ook, betekent dit structureel minder inkomsten.

Big Data zorgt er in potentie voor dat verzekeraars (of misschien wel andere partijen als Facebook en Google) steeds beter de risico's kunnen inschatten op basis van het werkelijke rijgedrag, je gezondheid of leefpatroon. 'Wearables' en sensoren volgen het gedrag van de klant op de voet. Daardoor kunnen verzekeraars meer individuele polissen aanbieden, toegesneden op het risico van de klant. Maar het betekent ook meer risico op datalekken, cybercrime en privacy-schendingen.

Straks kunnen we alles zelf printen, van koffiekopje tot grachtenpand. Maar welke risico's neem je daarmee in huis? Wie is aansprakelijk als de 3D-printer een ondeugdelijk apparaat uitprint?

Het adviesproces wordt steeds meer gedigitaliseerd. Van webcam-advies naar een robot-adviseur. Administratieve processen worden efficiënter, maar dat betekent ook dat de klant meer zelf zal moeten doen. In hoeverre blijft de persoonlijke noot bij financieel advies nog onderscheidend?

### Onafhankelijkheid is de sleutel

Verzekeringsproducten veranderen, risico's verschuiven in de keten, de klant vertoont ander gedrag en de concurrentie komt

van andere spelers dan de traditionele verzekeraars en tussenpersonen. De assurantietussenpersoon riskeert een positie van 'stuck in the middle'. Naast het aanpassen van zijn eigen bedrijfsvoering naar een hybride dienstverleningsmodel met omnichannel bedieningsmogelijkheden naar de klant, zal de financieel adviseur van de toekomst ook strategisch gezien scherpe keuzes moeten maken. Gaat hij voor een bepaald specialisme (zakelijke of particuliere klanten, schadeverzekeringen of hypotheek) of kiest hij juist voor een integrale benadering van zijn klant? Waar de financieel adviseur in ieder geval voor moet kiezen is onafhankelijkheid. Dat is niet alleen het toegang bieden als tussenpersoon tot het totale verzekeringsaanbod in de markt, maar dat is vooral ook het loskomen van de verkoop van producten. Daar hoort ook bij het nadenken of provisie in de toekomst nog een rendabel verdienmodel is.

De financieel adviseur zal zich meer moeten specialiseren in zijn core business, het adviseren van klanten over zijn totale financiële positie, de risico's die deze positie bedreigen en de middelen om dat risico te beperken of af te dekken. Daarbij zorgt juist de persoonlijke touch voor het verschil met de digitale wereld. Alleen de persoonlijke adviseur kan passie en empathie bieden aan de klant, ondersteund door de digitale mogelijkheden. De digitale innovatie transformeert de assurantietussenpersoon naar de rol als belangenbehartiger of 'trusted advisor' voor de klant.

## OVER FRED DE JONG

Dr. Fred de Jong (1971) is onderzoeker/consultant, publicist en docent bij de masteropleiding Verzekeringkunde van de Universiteit van Amsterdam, gespecialiseerd in de werking van de financiële adviesmarkt. Zijn missie is om de financiële adviesmarkt begrijpelijk te maken. Hij adviseert financiële instellingen, verricht (wetenschappelijke) studies naar ontwikkelingen in de financiële adviesmarkt en begeleidt organisaties in het omgaan met die marktontwikkelingen. Fred de Jong is als wetenschappelijk onderzoeker verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies. Hij publiceert regelmatig artikelen en blogs, verzorgt presentaties en begeleidt brainstorm- en discussiesessies. [www.freddejong.eu](http://www.freddejong.eu).

CHRIS BONNET

(088) 577 19 11  
 chris.bonnet@allianz.com  
 www.allianz.nl



Chris Bonnet, Consultant Environmental, Social, Governance interne en externe stakeholders, Allianz SE:

## ‘Let op: Duurzaamheidsrisico’s kunnen het verdienmodel van een onderneming raken’

Duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn belangrijke thema’s, in de gehele samenleving, maar ook voor Risk & Insurance Managers. Want duurzaamheidsrisico’s kunnen het verdienmodel van een bedrijf raken. Kun je je als onderneming tegen deze ‘nieuwe’ risico’s verzekeren? Chris Bonnet beantwoordt een aantal vragen over dit thema, tevens onderwerp van een van de workshops tijdens het NARIM Congres.

### Waar ligt de relatie tussen MVO/duurzaam ondernemen en verzekeringsproducten?

‘Duurzaamheidsrisico’s kunnen op termijn het verdienmodel van een bedrijf raken – denk aan waterschaarste of de prijs voor CO<sub>2</sub>. Tegen bepaalde risico’s, zoals brand of natuurrampen, kan een bedrijf zich verzekeren. De vraag is of en hoe het bedrijf zich tegen deze “nieuwe” duurzaamheidsrisico’s kan en wellicht moet verzekeren. Zeker voor zover deze risico’s een substantiële dreiging vormen voor het verdienmodel en het realiseren van de bedrijfsdoelstellingen.’

### Wat zijn die risico’s en wat is de rol van de Risk & Insurance Manager?

‘Duurzaamheidsrisico’s hebben vooral betrekking op het milieu (gerelateerd aan watergebruik, CO<sub>2</sub> en andere emissies) en op de maatschappij. Dit laatste betreft risico’s die te maken hebben met ons welzijn en de volksgezondheid.

Net als bij andere risico’s moeten deze “nieuwe” risico’s worden geclassificeerd. Duurzaamheidsrisico’s behoren zeker niet tot het klassieke aandachtsgebied van de Risk & Insurance Manager. De interne experts op het gebied van duurzaamheid kunnen ondersteuning bieden bij de identificering, prioritering en indien mogelijk kwantificering van de risico’s. De Risk & Insurance Manager kan in het vervolgproces voor een adequate mitigatie voor een bepaald risico kiezen. Bijvoorbeeld via het afdekken door middel van een verzekering.

Een van de kenmerken van duurzaamheidsrisico’s is dat zij niet altijd de vorm van een ongeval of

incident aannemen. Denk aan waterschaarste, die elk jaar in omvang toeneemt of het volatiele model van het prijzen van de CO<sub>2</sub> uitstoot door overheden. De gedachten om duurzaamheidsrisico’s wel of niet te verzekeren gaat veel verder dan de traditionele reactie van een crisisteam en de daarbij behorende communicatie die zich veelal richt op financieel-juridische gevolgen en/of het beperken van de reputatieschade.’

### Is de rol van Allianz op het gebied van ‘sustainability’ niet veel meer die van adviseur?

‘Allianz wordt, net als andere verzekeraars, frequent met nieuwe risico’s geconfronteerd zoals “cyber” of business interruptie. Deze risico’s hebben door de digitalisering of een complexere waardeketen een hogere en urgenter risicodimensie gekregen. Dit verwachten wij ook bij duurzaamheidstrends. In het begin is vooral een adviserende rol nodig. Later zal duidelijk worden hoe duurzaamheidsrisico’s verzekeraar zijn en op welke manier.’

### Zijn MVO-gerelateerde risico’s niet al onderdeel van andere risicogebieden, zoals reputatie en imagoschade?

‘Elk bedrijfsrisico, van brandschade tot waterschaarste, kan potentieel tot een reputatieschade leiden. In het verleden kon een duurzaamheidsrisico zich manifesteren als een reputatierisico en niet worden erkend als een incident met impact op het verdienmodel van het bedrijf. Maar we zien helaas steeds meer gebeuren dat er een ingrijpende financiële impact van deze risico’s op het verdienmodel ontstaat.

In welke vorm duurzaamheidsrisico’s in de toekomst te verzekeren zullen zijn: de tijd zal het leren. Dat vraagt om een constructieve en innovatieve samenwerking tussen verzekeraars, makelaars en klanten. Daarmee kan een kader met betrekking tot de problematiek en kunnen goede oplossingen worden gerealiseerd. Van belang is de kennis en gerelateerde data bij alle stakeholders te mobiliseren. Deze is momenteel nog erg gespreid beschikbaar.’



# STERKER

**HCC Insurance is nu onderdeel van Tokio Marine**, een vooraanstaande verzekeraar met wereldwijde kundigheid en een beurswaarde van \$30 miljard. U kunt blijven rekenen op uitstekende verzekeringsexpertise, gesteund door solide financiële stabiliteit.



**Wereldwijde Groep** [tokiomarinehcc.com](http://tokiomarinehcc.com)  
Lid van de Tokio Marine HCC groep

## Van Traa feliciteert de NARIM met haar vierde lustrum!



Van Traa is gespecialiseerd in verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht, internationaal handelsrecht en transportrecht. Wij dringen bij complexe juridische materie snel door tot de kern van de zaak en scheppen helderheid. Voor meer informatie check [www.vantraa.nl](http://www.vantraa.nl) of neem contact op met Robert de Haan of Robert Pessers op 010 413 7000.

ZAKEN HELDER MAKEN



## Data In. Decision Out.



Ventiv's RiskConsole versnelt het verzamelen van risk management data binnen uw onderneming wat resulteert in slimme beslissingen, innovatieve oplossingen en de beste resultaten.

[ventivtech.com](http://ventivtech.com)

Problem ▶ Solved

## Allianz Global Corporate & Specialty



Corporate and specialty insurance from A to Z  
[www.agcs.allianz.com](http://www.agcs.allianz.com)



# Edwin Meyer Award: Eerbetoon aan te vroeg overleden Edwin Meyer



Tijdens het NARIM-lustrumcongres in 2016 is voor de eerste keer de Edwin Meyer Award uitgereikt. De prijs is een eerbetoon aan de begin 2015 plotseling overleden Edwin Meyer, een zeer gerespecteerd NARIM-lid en als docent nauw betrokken bij de masteropleiding Enterprise Risk Management aan de Universiteit van Amsterdam. De prijs voor de beste scriptie is uitgereikt aan een van de studenten van deze opleiding.

Prof.dr. Arjen Ronner is als hoogleraar Enterprise Risk Management en docent van de masteropleiding nauw betrokken bij de Edwin Meyer Award. 'De prijs doet recht aan de inbreng die Edwin heeft gehad. Onder meer als docent bij onze opleiding. Zijn ervaring als General Manager Risk & Insurance Management bij Arcelor Mittal bracht hij tijdens zijn colleges over aan zijn studenten. Ook geopolitieke ontwikkelingen maakten daarvan deel uit. Zoals in zijn geval de ontwikkelingen op de wereldwijde staalmarkt en de effecten die dat had op de positie van een multinational als Arcelor Mittal en de risico's die dat met zich meebracht. De studenten waardeerden zijn colleges zeer.'

## Twintig scripties beoordeeld

Voor de eerste Edwin Meyer Award zijn twintig scripties van afgestudeerden beoordeeld. 'We hebben gekeken naar een onderwerp dat bij Edwin gepast zou hebben. Uiteraard is de kwaliteit van de scripties een zeer belangrijk aspect in de beoordeling geweest.'

Vanwege de korte voorbereidingstijd zijn voor dit jaar alleen scripties van studenten van de masteropleiding van de Universiteit van Amsterdam beoordeeld. Arjen Ronner: 'De bedoeling is dat de Edwin Meyer Award de komende jaren een veel breder podium krijgt. Ook studenten van andere universiteiten in binnen- en buitenland moeten met hun scriptie in aanmerking komen voor de prijs. Uiteraard moet er een duidelijk verband zijn met Risk & Insurance Management.'

## Meer aandacht voor opleidingen

Een van de achterliggende doelstellingen van de Award is om de opleidingen op het gebied van Risk Management in een breder daglicht te plaatsen. In de breedste zin van het woord, aldus Arjen Ronner. 'Iedereen is het er over eens dat opleidingen belangrijk zijn, zeker in een tijd waarin risico's en Risk Management ook op het hoogste bestuursniveau binnen ondernemingen een belangrijk aandachtspunt zijn. De Risk Manager schuift op in de hiërarchie en zal binnen grote ondernemingen een van de vaste adviseurs van de raad van bestuur worden. Dat vereist andere kwaliteiten van mensen en daarbij hoort een gedegen academische opleiding. In de huidige masteropleiding aan onze faculteit vind je alleen maar mensen die vaak al jaren in de praktijk werkzaam zijn. Onder hen bevinden zich ook NARIM-leden.'

Edwin Meyer was een van de voorlopers en voortrekkers op dit gebied, meent Arjen Ronner. 'Een unieke persoonlijkheid met een unieke manier van college geven. Zijn studenten liepen met hem weg. Het is jammer dat hij ons is ontvallen. Met deze prijs doen wij recht aan de bijdrage die hij op meerdere gebieden aan de ontwikkeling van Risk Management als vakgebied heeft geleverd.'

## Eric Bloem:

### Jonge mensen interesseren voor het vak

NARIM-lid Eric Bloem is een van de initiatiefnemers van de Edwin Meyer Award. 'Ik kende Edwin goed. Het is jammer dat hij veel te vroeg in het harnas is gestorven. Met deze prijs doen we recht aan zijn persoon en aan de inzet die hij door de jaren heeft gehad voor de ontwikkeling van ons vak en van onze positie als Risk & Insurance Manager binnen een groot internationaal bedrijf.'

Edwin was actief als lid van NARIM en van diverse andere organisaties. Als docent aan de Masteropleiding was Edwin bij zijn studenten zeer geliefd. Het "klasje van Edwin Meyer" was een begrip.

Ook was Edwin actief in het M200-overleg. In dit overleg bespreken we als Risk & Insurance Managers van Nederlandse multinationals twee keer per jaar vraagstukken met de Chief Underwriters van

de tien grootste verzekeraars. Het M200-platform steunt de opleidingsdoelstelling van jonge talentvolle mensen en heeft de instelling van de Award ook financieel ondersteund. Het initiatief is door velen erg goed ontvangen. In feite is het een gezamenlijk initiatief van de hele industrie. De tien grootste verzekeraars zijn ook op het NARIM Congres aanwezig.

Met de Edwin Meyer Award willen we jonge mensen meer interesseren voor ons vak en onze positie binnen de bedrijven waar we werkzaam zijn. Veel van de huidige Risk & Insurance Managers zijn 100% door de praktijk gevormd en voor velen van ons is onze functie een eindfunctie. Een meer wetenschappelijke onderbouwing is van groot belang, ook om het switchen tussen verzekeraars en makelaars en de eindklant makkelijker te maken en in de upgradings van onze functie richting de Board. Het is jammer dat Edwin dit niet meer meemaakt, maar hiermee handelen we beslist in zijn geest.'



JEROEN FROHLICH  
(088) 286 64 64  
jfrohlich@cl-nl.com  
www.cunninghamlindsey.com



Jeroen Frohlich, Chief Executive Officer, Cunningham Lindsey

## ‘Vertrouwen bouw je op, zeker als je veel met elkaar meemaakt’

‘Voor NARIM en de leden zijn we een goede bekende als schade-experts. Ik schat dat we met 70% van de leden een relatie hebben, op een deelgebied of voor de afwikkeling van alle schades. Wat dat betreft is ons werk goed bekend. Wat wel steeds meer mogelijkheden biedt, is de snelheid en diepgang van informatie. Het analyseren van gegevens die binnen het bedrijf van de klant aanwezig zijn en informatie die uit schades naar voren komt, biedt tal van mogelijkheden voor meer en beter inzicht in risico’s en de beheersing daarvan. Het analyseren en gebruiken van relevante data zal de komende jaren nog veel verder toenemen.

### Grotere impact

Schades zullen er altijd zijn, zeker in het grootzakelijke segment waar multinationale ondernemingen activiteiten in veel verschillende landen hebben. Een duidelijke trend is de toegenomen impact van gebeurtenissen. Dat komt door de veel grotere afhankelijkheid van partijen in de keten. Veel buffers die er vroeger waren, zijn weg. Bovendien wordt informatie veel makkelijker en sneller gedeeld. Dat betekent ook dat er meer en sneller informatie beschikbaar moet zijn over vragen als hoe en waarom. Als schade-experts moeten wij die informatie snappen en kunnen leveren. Op tijd.

### Eigen specialisten

Uiteraard volgen wij de ontwikkelingen in de markt op de voet. De risico’s van cybercrime betekenen dat je specialisten op dit gebied binnen handbereik moet hebben om snel op te kunnen treden in geval van incidenten of calamiteiten. Onze omvang en ons wereldwijde netwerk geeft ons voldoende massa om specialisten in huis te hebben die snel inzetbaar zijn. Waar en hoe dan ook. Onze consistente dienstverlening en het eenduidig terug kunnen geven van informatie zijn daarbij twee van onze USP’s.

### De persoonlijke band

Het snel en adequaat bieden van hulp en bijstand in geval van schade is en blijft onze corebusiness. Uiteindelijk is dat toch waarop wij worden beoordeeld. Daarvoor is vertrouwen nodig. Dat bouw je vanzelf op als je veel met elkaar meemaakt. De persoonlijke band en de loyaliteit die daaruit ontstaat, werkt beide kanten op. Je moet op elkaar kunnen vertrouwen, zeker in geval van nood. De Risk & Insurance Manager en de verzekeraar moeten er op kunnen vertrouwen dat we hun belangen goed behandelen.

Technologische ontwikkelingen zullen leiden tot nieuwe risico’s, ook onvoorziene. Denk aan het toepassen van nanotechnologie, de verdere ontwikkeling van het *Internet of Things*, maar ook aan gebouwen die zelfdenkend worden en machines die uit zichzelf aangeven dat onderhoud nodig is om uitval te voorkomen. Ook hier geldt: de grotere onderlinge afhankelijkheid van apparaten, systemen en processen zal in veel gevallen leiden tot meer impact als zich een schade voordoet.

### Zorgplicht

Andere risico’s van de toekomst zien wij met name op het gebied van privacy en de bescherming van persoonlijke gegevens, klant- en leveranciersinformatie en hoe je als onderneming omgaat met je personeel en personeelsbeleid. Als dat allemaal ZZP’ers zijn: voor wie ben je als organisatie verantwoordelijk en aansprakelijk? Zorgplicht en governance (en de borging hiervan) zijn voor alle partijen in de markt zeer relevante thema’s. Het zijn misschien wat minder sexy onderwerpen als cyberrisico’s en nanotechnologie, maar zeker niet minder belangrijk. Wij gaan ook over dit soort thema’s het gesprek aan. In de driehoek met klanten, makelaars en verzekeraars, maar ook rechtstreeks met de Risk & Insurance Managers. Dat kan individueel, maar ook in NARIM-verband. Het congres is daarvoor een uitermate geschikt podium.’

BAS VAN MULLEM

(070) 418 42 20  
 bas.van.mullem@zurich.com  
 www.zurich.com



Bas van Mullem, Head of Customer, Distribution & Marketing, Zurich Global Corporate Benelux

## ‘Informatieverstrekking en compliance worden steeds belangrijker’

‘De globalisering heeft allerlei effecten, zeker binnen het grootzakelijke segment waar veel NARIM-leden werkzaam zijn. Risico’s in andere landen vragen om internationale oplossingen, maar ook om lokale kennis en aanwezigheid. Als Zurich onderscheiden wij ons met ons internationale netwerk en met onze kennis van de lokale omstandigheden. Dat houdt in dat we op heel veel terreinen passende oplossingen kunnen bieden, waarbij ook rekening wordt gehouden met lokale wet- en regelgeving. Compliancy is een belangrijk thema.

### Compliant

Risk & Insurance Managers van multinationals verlangen wereldwijde oplossingen voor de risicovraagstukken binnen hun ondernemingen, maar zijn tegelijk ook gehouden aan de lokale wetten en regels. Aantoonbaar moet zijn dat aan alle voorwaarden en bepalingen is voldaan. Bijvoorbeeld dat de assurantiebepaling op de juiste manier is vastgesteld en afgedragen. Daarnaast is van belang dat de informatie op de juiste manier wordt teruggeleid naar het moederbedrijf of de holding in Nederland. Op centraal niveau wil je weten welke zaken er lokaal hebben gespeeld, welke schades er zijn geweest en hoe deze zijn afgehandeld. Binnen Zurich hebben wij fors geïnvesteerd in systemen die voorzien in deze behoeften: het op de juiste manier terugkoppelen van informatie van lokaal naar het hoofdkantoor en de garantie dat je als organisatie compliant bent.

Wij bieden oplossingen op een zeer breed terrein. Belangrijk is wel om eerst met elkaar te bepalen wat precies de wensen en behoeften zijn. Je wilt door de bomen het bos blijven zien. De kunst is globaal opererende ondernemingen ook lokaal goed te bedienen. Daarin kun je het onderscheid maken.

### Comfort feeling

De Risk & Insurance Manager is binnen deze ondernemingen een belangrijk contact. Hij of zij verlangt inzicht in informatie en informatiestromen,

stelt eisen aan de compliancy en wil uiteindelijk een *comfort feeling*. In feite koop je als klant een stuk zekerheid. Gebeurt dat niet compliant, dan vervalt in feite het fundament onder elke dekking. Via onze systemen kunnen we de zekerheid verstrekken dat aan alle regels is voldaan en dat belastingen juist zijn gealloceerd en zijn voldaan.

Om dit te kunnen waarmaken, is onze wijdvertakte infrastructuur zo belangrijk. Het streven naar perfectie gaat steeds verder. Binnen Zurich zijn hierin de afgelopen jaren grote slagen gemaakt. Dat is ook nodig, want de honger naar data en informatie neemt alsnog toe. Iedereen wil het liefst met een druk op de knop zoveel mogelijk informatie hebben en daar van alles mee kunnen doen. Het is een ontwikkeling waarop wij inspelen met faciliteiten zoals bijvoorbeeld MyZurich. Binnen MyZurich kunnen klanten online alle informatie real-time raadplegen, van polis en schades tot risk management tools.

### Vertrouwen is het fundament

Uiteindelijk draait het om vertrouwen. Dat wij een risico goed afdekken via een polis, dat wij een eventuele schade afhandelen en vergoeden en dat we de juiste informatie verstrekken. Dat is de basis. In het samenspel tussen klant, makelaar en verzekeraar komen we uiteindelijk tot het gewenste resultaat. In de samenwerking hebben alle betrokkenen elkaar nodig. Daarom is het goed elkaar regelmatig te zien en te spreken. Voor onze multinationale klanten zijn onze Global Relations Leaders het aanspreekpunt.

### Samenwerken

Dit geldt ook voor een groot gedeelte van de NARIM-leden. Veel van de ondernemingen van NARIM-leden zijn al tientallen jaren klant van Zurich. Wij investeren veel in het onderhouden van de relatie. Het gaat daarbij om samenwerken, investeren aan beide kanten en streven naar efficiency. Het NARIM-lustrum is een mooie mijlpaal en een goede gelegenheid met elkaar over de toekomst te spreken. Facing the future!

Right People  
Right Place  
Right Time

We are the world's leading provider of loss adjusting, claims management and risk solutions to insurers, brokers and corporate clients.



Ervaren hoe snel wij voor u kunnen draaien?

Cunningham Lindsey Nederland bv

T 088 - 286 64 64  
info@cl-nl.com  
cunninghamlindsey.com/nl

RESILIENCE GETS BACK UP.

How your business recovers from a disruption has a lot to do with how it prepared for it. At FM Global, our goal is to make our clients resilient before, during and after an event. We're a commercial property insurer that offers the expertise of 1,800 engineers worldwide and a \$125 million research facility to ensure you overcome even the hardest of hits. Learn how to make your business more resilient at [fmglobal.co.uk/resilience](http://fmglobal.co.uk/resilience). **WHEN YOU'RE RESILIENT, YOU'RE IN BUSINESS.**



COMMERCIAL PROPERTY INSURANCE



©2015 FM Global. All rights reserved.

WE ARE  
GLOBAL.



HDI biedt zakelijke verzekeringsoplossingen aan waarop u kunt vertrouwen. We bieden innovatieve oplossingen die aansluiten bij uw specifieke eisen. Onze dienstverlening omvat uitgebreide advisering over risicobeheer en schadepreventie en snelle, professionele schadebehandeling.

Lees meer op [www.hdi.global](http://www.hdi.global)



VAN STEENDEREN  
MAINPORT LAWYERS

*aansprakelijkheid / schadeverzekeringen / technische en maritieme verzekeringen*

*Van Steenderen Mainport Lawyers is HET kantoor dat opkomt voor de belangen van verzekerden in verzekerings- en aansprakelijkheidskwesties. Wanneer belangen van verzekerde en verzekeraar in een schadegeval parallel lopen, dan kunnen wij beider belangen behartigen.*

Aansprakelijkheid

Ons team adviseert en procedeert bij de afwikkeling van schadeclaims betreffende beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheid, werkgeversaansprakelijkheid (incl. beroepsziekten), productaansprakelijkheid en verkeersaansprakelijkheid. Hiertoe behoort het nemen van regres.

Verzekeringen

Wij staan onze opdrachtgevers (multinationals en MKB-bedrijven) bij, bij hun riskmanagement, het opstellen van polissen en het behandelen van polisdisputen op het gebied van property, liability, CAR en marine. Tot onze cliënten rekenen wij ook intermediairs.

De focus op de belangen van de verzekerde vrijwaart u van conflicterende belangen bij de behandeling van zaken.

Contact: 010 - 266 78 66 / [arnold.stendahl@mainportlawyers.com](mailto:arnold.stendahl@mainportlawyers.com)  
[martina.smit@mainportlawyers.com](mailto:martina.smit@mainportlawyers.com) / [judith.hoogeventerink@mainportlawyers.com](mailto:judith.hoogeventerink@mainportlawyers.com)



# Overzicht





# 20 JAAR NARIM







Frank de Wit, Manager Risk, Insurance & Compliance,  
Batenburg Techniek, kartinstructeur

## ‘Risk management for kids’

### Over hoe het begon

‘Ik belandde eigenlijk bij toeval in de racewereld. Een oud-werkgever belde mij in 2001 met de mededeling dat hij zijn racelicentie had gehaald en een raceauto had gekocht. Hij wist

dat ik autogek was en vroeg of ik het leuk vond om met hem zijn race-avontuur aan te gaan. Daar kon ik natuurlijk geen “nee” op zeggen. Voor ik het wist, zat ik van april tot oktober een weekend per maand op allerlei circuits in binnen- en buitenland om diverse hand- en spandiensten te verrichten. Op een gegeven moment werd het lastiger om het racen te combineren met mijn werk. Ook werd de auto technisch steeds ingewikkelder. We waren ooit begonnen met een relatief eenvoudige Porsche 944 S2 en eindigden met een GT3 Cup uitvoering. Mijn technische kennis voor die auto was simpelweg niet meer voldoende om voor goede race-afstellingen te zorgen.’

### Over de overstap naar karten

‘Toen mijn oudste zoon 7 jaar was, nam ik hem een keer mee naar het circuit in Zandvoort tijdens een van onze races. Zoals veel jongens op zijn leeftijd vond hij het geweldig en wilde hij ook gaan racen. Hij ging in onze woonplaats Zoetermeer op kartles. Zoals dat bij andere sporten gaat, ging ik als vader mee. Ik kreeg het verzoek om te helpen en voordat ik het wist stond ik met een vlag in mijn handen en was ik een vaste baanpost. Vanuit de kartbaan in Zoetermeer werd een internationale competitie voor de kinderen georganiseerd. Ook ik formeerde een team met mijn zoon en twee andere jongens. We beleefden fenomenale races; over tactisch risicomangement gesproken!’

### Over zijn rol als kartinstructeur

‘Na een aantal jaren zijn we overgestapt van indoor- naar buiten karten. In die tijd heb ik aan karts leren sleutelen en mij verder verdiept in racetechniek en -tactiek. Dat gecombineerd met mijn enthousiasme om iets aan kinderen over te brengen, maakte dat

ik kartinstructeur werd. Twee keer per week, op woensdagavond en zondagmorgen, geef ik op de kartbaan in Zoetermeer kartles aan kinderen van 6 tot 16 jaar.’

### Over veiligheid en discipline

‘Veiligheid en discipline zijn sleutelwoorden. We zijn immers verantwoordelijk voor de kinderen en denken niet lichtzinnig over risico’s. Een helm, een nek- en bodyprotector zijn verplichte items. Ook hebben onze karts riemen. Karten is een reactie- en concentratiesport. Het leren controleren van de kart en timing zijn heel belangrijk. Dat leren wij de kids in 13 lessen. Elke les bestaat uit een briefing van ongeveer 15 minuten, vervolgens gaan ze de baan op en wordt er drie kwartier geoefend. Daarna komen ze terug in de pits. Daar geldt ook weer discipline: ze mogen de kart pas uit als wij dat aangeven. Er wordt altijd afgesloten met een persoonlijke debriefing.’

### Over de invloed van Max Verstappen

‘We proberen elke les een samenspel te laten zijn van techniek en fun. Daar hoort natuurlijk ook het rijden van de snelste tijd en wedstrijden bij. De kunst van het karten is dat je leert om supersnel te reageren en veranderende situaties kunt inschatten. Een soort “risk management for kids”. De opmars van Max Verstappen in de Formule 1 gecombineerd met de opzet van onze kartcursus is voor steeds meer kinderen aanleiding om bij ons kennis te maken met de kartsport.’

### Over ouders langs de kant

‘Kinderen vinden de snelheidsbeleving prachtig. Natuurlijk gebeurt het wel eens dat een kind is betrokken bij een crash. Dat is dan natuurlijk schrikken voor de ouders langs de kant, maar wij zijn daar strikt in: in het kader van de veiligheid gaan wij als eerste naar het kind toe en bekijken wij of het nodig is dat een ouder zich bij ons voegt. Meestal is dat niet nodig. De baan is goed afgezet, echte ongelukken komen gelukkig nauwelijks voor. Ouders gaan hier overigens prima mee om. Ons kartcursusteam heeft een gezonde risk appetite...’

De combinatie Risk, Insurance & Compliance Manager en kartinstructeur lijkt niet geheel logisch. In de dagelijkse praktijk risico’s beheersen en daarbuiten de remmen los op de kartbaan...

Vanzelfsprekend ligt het allemaal iets genuanceerder.

Frank de Wit: ‘Er wordt vaak gedacht dat risk managers alleen naar de bedreigingen kijken en niet naar de kansen, een soort *risk aversion by nature*. Dat herken ik niet, ik neem best graag risico’s. Het gaat mij daarbij wel om een gezonde *risk appetite*.’



**XL CATLIN**



**UNDERWRITERS OF THE NOT YET WRITTEN.**

Op zoek naar een verzekering of herverzekering voor bekende dan wel complexe risico's? **Laten we praten.**

.....  
**MAKE YOUR WORLD GO**  
 xlcatalin.com

XL Catlin is de handelsnaam van alle (her)verzekeringsvestigingen van XL Group plc. X<sup>h</sup>, XL Catlin en **MAKE YOUR WORLD GO** zijn handelsmerken van de bedrijven behorend tot de XL Group plc.



**Toonaangevend in**  
**Collectieve Ongevallen**  
**verzekeringen!**



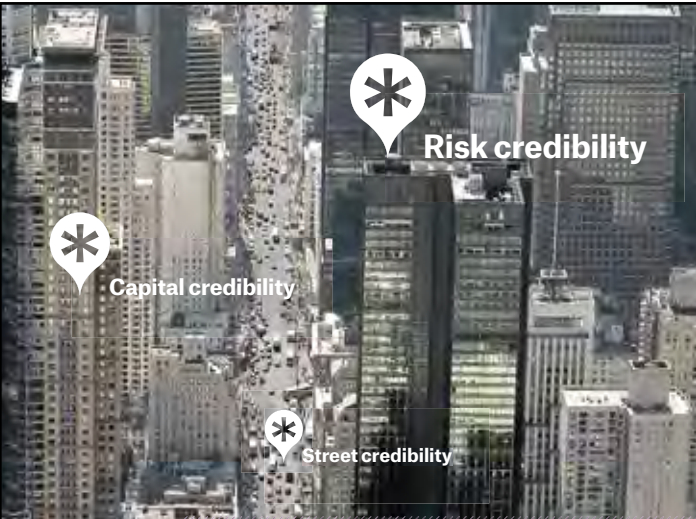
Kunstverzekeringen  
 Zakenreisverzekeringen  
 Verzekeringen op maat  
 ... een plezier om zaken mee te doen

info@hienfeld.nl www.hienfeld.nl

**ZURICH INSURANCE. FOR THOSE WHO TRULY LOVE THEIR BUSINESS**




This is a general description of insurance services and does not represent or alter any insurance services provided to qualified customers. Zurich Insurance plc, Netherlands Branch, Muizenstraat 31, 2511VW Den Haag, The Netherlands, Reg. No: 11000386.




**Risk credibility**  
**Capital credibility**  
**Street credibility**

**Face any challenge with a partner who knows the way around.**

Word on the street is we know risks. In complex times, it is important to partner with a reliable expert who has all risks in view. As a global reinsurer, we work together with you to create solutions that fit your needs. Helping you master any challenge.

Find out how at [www.munichre.com](http://www.munichre.com)

Coverages are underwritten by individual member companies of Munich Re. Certain coverages are not available in all states. Some coverages may be written on a nonadmitted basis.

**NOT IF, BUT HOW** **Munich RE** 



## ACE en Chubb zijn samen één

ACE heeft Chubb overgenomen, waarmee een leidende schadeverzekeraar is ontstaan die onder de gerenommeerde naam Chubb opereert. In het nieuwe Chubb brengen we de sterke eigenschappen van beide verzekeraars bij elkaar. Zowel ACE als Chubb zijn van oudsher echte 'underwriting companies'. Het accepteren van risico's en het ontwikkelen van de best mogelijke dekkingsoplossingen beschouwen wij als een ambacht waarvoor wij dezelfde passie delen.

### **Wereldwijd aanwezigheid, lokale focus**

Het nieuwe Chubb is de grootste beursgenoteerde Property & Casualty verzekeraar ter wereld, met vestigingen in 54 landen. Maar we werken overal als een lokale verzekeraar: onze medewerkers komen uit de regio, hebben lokale kennis en bevoegdheden, en onze producten en diensten zijn toegespitst op de lokale situatie.

### **Een uitgebreide keuze aan verzekeringsproducten**

Passie, gedrevenheid en innovatie zijn de motor achter onze risico-acceptatie en productontwikkeling. Hierdoor kunnen wij een enorme diversiteit aan traditionele en gespecialiseerde producten aanbieden aan uiteenlopende klanten: van grote multinationals tot kleine bedrijven, particulieren en gezinnen.

Chubb is marktleider op het gebied van beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheidsverzekeringen. Naast traditionele brand- en algemene aansprakelijkheidsverzekeringen, ongevallen- en zakenreisverzekeringen, bieden we bovendien veel gespecialiseerde verzekeringsoplossingen voor risico's als milieuaansprakelijkheid, CAR en machinebreuk, fraude, cybercriminaliteit en ontvoering en afpersing. Chubb is tevens een van de grootste verzekeraars van de bezittingen van vermogende particulieren.

Al onze producten en diensten worden ondersteund door onze zeer solide financiële positie, die door

Standard & Poor's gewaardeerd wordt met een AA-rating. Onze totale activa hebben een omvang van \$ 150 miljard. Onze netto schadereserve, die we gebruiken om claims uit te keren, bedraagt \$ 48 miljard. Als verzekerde bij Chubb kunt u er dus op vertrouwen dat wij aan onze betalingsverplichting voldoen.

### **We zijn er als u ons nodig heeft**

We staan er om bekend dat we onze klanten en partners eerlijk en integer behandelen. We behandelen hen zoals we zelf behandeld zouden willen worden, of dat nu bij het afgeven van een polis is of bij het uitkeren van een schade.

Onze klanten kopen een belofte bij ons, dus wanneer er een schade optreedt, proberen wij die moeilijke situatie zo positief mogelijk op te lossen. Hoe complex de dekkingsvoorwaarden of wet- en regelgeving ook zijn, onze schadebehandelaars zullen alle gedekte schades zo snel mogelijk verwerken en betalen. Of het nu gaat om iemand met een reisverzekeringclaim van € 200 of een bedrijf met een aansprakelijkheidsschade van € 20 miljoen.

We hebben bovendien ruime ervaring met het beheren van persoonlijke en zakelijke risico's. Al meer dan 70 jaar helpen onze risk engineers en risk consultants klanten bij het beperken van hun risico's.

### **We doen graag een stapje extra**

Wij eisen het beste van onszelf en doen ons werk met trots en passie. Daar plukken onze klanten en partners de vruchten van. U ziet dat terug in onze "can-do" mentaliteit: we voeren elke taak voortvarend uit, zoeken altijd naar de beste oplossing en houden daarbij oog voor detail. Wat anderen als obstakels zien, zien wij als creatieve kansen. Uitmuntende dienstverlening staat bij ons voorop. Altijd. Dat ziet u terug in onze handtekening onder alles wat we doen.

JEROEN EVERLING

(020) 531 25 41  
jeroen.everling@willis.com  
www.willis.com



Jeroen Everling, Benelux Leader Corporate Risk & Broking, Willis Towers Watson

## ‘Midden in de markt staan, dicht bij je klanten’

‘Het gaat er om te komen tot creatieve oplossingen en strategieën om risico’s te kwantificeren en te verkleinen en deze al dan niet overdragen aan een verzekeraar. Dat is het wezen van een verzekeringsmakelaar. Om dat goed te kunnen doen, moet je midden in de markt staan, dichtbij je klanten. Zeker bij NARIM en haar leden. Het is onze taak ervoor te zorgen dat we in samenwerking met verzekeraars, schade-experts en andere serviceproviders de risico’s voor onze klanten goed afdekken.

Is er een schade, dan moeten we die op een goede en efficiënte manier oplossen en afwikkelen. Maar hoe doe je dat en hoe wordt dat door de klant beleefd? Dat is een heel belangrijk gevoel en wij moeten er voor zorgen dat we dit goed en zorgvuldig doen. Uiteindelijk word je daarop beoordeeld.

### Ons plaatje is compleet

Daarom investeren wij in ons schadebedrijf, met name in de afhandeling van claims. Verhoudingsgewijs moet het inschatten van risico’s door ons accountteam (sluiters, account executives en risk engineers) en de afwikkeling van schades door onze schadebehandelaars kloppen. Ik vind die balans van groot belang.

Door de fusie van Willis met Towers Watson is ons plaatje nu compleet. We kunnen een breed pakket aan producten en diensten bieden en beschikken internationaal over een wijd vertakt netwerk. Om internationale bedrijven goed te kunnen bedienen, moet je ook lokaal aanwezig zijn. Ook in landen die verzekeringstechnisch als lastig te boek staan. Dat is van belang voor het kunnen afgeven van een polis en zeker in geval van schade-afhandeling.

### Onderscheid in de markt

Ondernemerschap, passie en transparantie. Dat zijn onze kernwoorden. Ons ondernemerschap en onze creativiteit zijn in de markt onderscheidende

elementen. Wij zijn een gezond bedrijf en dat stralen we uit. Bij Willis Towers Watson werken goede mensen met passie voor hun werk, mensen met een ondernemende instelling. We zijn een van de snelst groeiende bedrijven binnen de verzekeringsmarkt en dat komt omdat onze dienstverlening op orde is. Transparant zijn we omdat we onze inkomsten volledig zichtbaar maken. De klant weet waarvoor hij betaalt. Dit zorgt er bovendien voor dat we vanuit compliance oogpunt aan alle eisen voldoen.

### Het blijft mensenwerk

Automatisering en digitalisering nemen in onze branche een grote vlucht. Dat gaat nog wel een tijd door. Tegelijk realiseren we ons dat het mensenwerk blijft. Zeker in de grootzakelijke markt, waar je vaak met complexe vraagstukken en specifieke situaties te maken hebt. De Risk & Insurance Manager is voor ons een heel belangrijk aanspreekpunt, hoewel ik wel verwacht dat de rol en de functie-inhoud van de Risk & Insurance Manager zal veranderen. Deze zal meer strategisch van aard worden.

### Thema’s van de toekomst

Reputatieschade, politieke risico’s en cyberrisico’s zijn de thema’s voor de komende jaren. Technologische ontwikkelingen zorgen ervoor dat er nieuwe risico’s ontstaan. Als verzekeringsmarkt moeten we daarop sneller en proactiever anticiperen. Door onze omvang, onze expertise en onze ondernemende geest, zijn we in staat ook zelf producten en diensten te ontwikkelen naar behoefte van de klant. Dat zullen we zorgvuldig doen, onder meer door hierover in overleg te treden met de partijen in de markt. NARIM vervult voor ons daarin een hele belangrijke rol. Kijk naar het congres: dat is het podium waar alle partijen samenkomen. Een ideale gelegenheid om iedereen te spreken en ideeën uit te wisselen. Alleen met elkaar kom je tot het voor iedereen gewenste resultaat. Gezamenlijk optrekken, als partner. Dat is wat ons bindt met NARIM.’

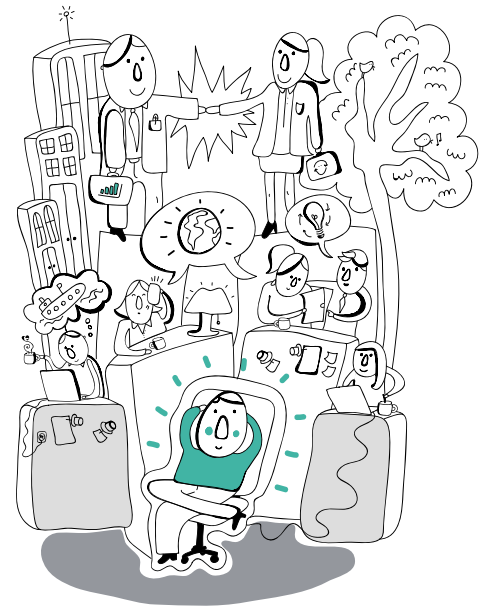
20 jaar ervaring  
geeft vertrouwen  
voor de toekomst

Van harte  
gefeliciteerd  
met dit jubileum!

**Context**<sup>®</sup>  
International

[www.context.global](http://www.context.global)

Zeker verder, dat wilt u toch ook?



Wij adviseren en begeleiden onze zakelijke en particuliere relaties bij risicobeheer en employee benefits zoals inkomensbescherming en pensioen. Ook bemiddelen wij bij het tot stand brengen van passende verzekeringsoplossingen. Zodat iedereen zeker verder kan.

**Meijers**

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

makelaars in  
assurantiën

**NARIM**

**NARIM bedankt alle sponsoren  
en ziet de toekomst met  
vertrouwen tegemoet**

**NARIM**  
Nederlandse Associatie van  
Risk en Insurance Managers

