

# NARIMAGAZINE

okt 2016

netwerken | informeren | inspireren



20  
JAAR  
NARIM

Annemarie Schouw: 'Er blijft volop werk aan de winkel' ▶

Ralph Mulder: 'Meer dan geslaagd FERMA European Risk Seminar' ▶

Match InSurance: netwerken en spreken in openbaar zijn vaak struikelblokken ▶

Eric Bloem: 'Wegblijven van het grijs van morgen' ▶

Young@Marsh ontmoet Heineken ▶

Lea Komduur: 'Informeren, Netwerken en Inspireren, dat is de taak van NARIM' ▶

## NARIM

Nederlandse Associatie van  
Risk en Insurance Managers

# 'Er blijft volop werk aan de winkel'

Voor ons als Risk & Insurance Managers blijft er volop werk aan de winkel. Neem de uittreding van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie, de Brexit. Daarmee moet uiterlijk in maart volgend jaar een begin zijn gemaakt, kondigde de Britse premier Theresa May aan. De Brexit kwam ook aan de orde tijdens het FERMA European Risk Seminar in Malta. Pikant is dat juist Malta de eerste helft van 2017 voorzitter van de Europese Unie is en de start van de Brexit moet gaan begeleiden. De Maltezer premier Joseph Muscat refereerde er aan tijdens zijn openingspeech op het FERMA Seminar.

Ook wij als Risk & Insurance Managers krijgen met de effecten van de Brexit te maken. Denk aan het feit dat de huidige FOS-polissen die nu van toepassing zijn in de European Economic Area opnieuw tegen het licht gehouden moeten worden. We moeten daarop anticiperen.

## Digitale afpersing

Tijdens het FERMA Seminar kwamen nog veel andere onderwerpen aan de orde die voor ons van belang zijn. Zoals de risico's van een cyberattack. Ben je je als onderneming – en als Risk & Insurance Manager – voldoende bewust van de impact die een IT-crisis kan hebben? Ben je voorbereid? Hoe zit het met digitale afpersing? Is er ook op dat gebied een beleid vastgesteld, zijn procedures getest en is er mogelijk een bitcoin-account? Met een waarheidsgetrouwe simulatie werd uitgebreid bij het onderwerp stilgestaan. Een zeer nuttige exercitie die duidelijk maakte dat er nog voor velen werk aan de winkel is.

## Rondetafeldiscussies: een groot succes

Daarnaast waren de rondetafeldiscussies voor en door Risk & Insurance Managers een groot succes. Zelf heb ik een van die sessies mogen leiden. Goede inhoudelijke gesprekken met veel

interactie met alleen vakgenoten; het is een succesvolle formule en de behoefte en het enthousiasme onder Risk & Insurance Managers om met elkaar in gesprek te gaan en ervaringen te delen, bleek ook nu weer onverminderd groot.

Verder deden 22 Risk & Insurance Managers voor het eerst examen voor Rimap, de door FERMA geïnitieerde Europese certificering. Een pittig examen van 100 inhoudelijke vragen die in twee uur tijd schriftelijk beantwoord moesten worden. Achttien deelnemers zijn geslaagd. Is de Rimap-certificering interessant voor onze leden? Wij gaan in elk geval de toegevoegde waarde voor de Nederlandse markt onderzoeken.

Al met al was het FERMA Seminar zeer geslaagd en als Nederlandse associatie hebben we weer een sterke bijdrage geleverd. Niettemin blijft er een taak voor ons als bestuur om de meerwaarde van FERMA als Europese koepel beter bij de leden voor het voetlicht te krijgen.

Weer terug in Nederland ligt onze focus als NARIM-bestuur op onze najaarsbijeenkomst op 27 oktober aanstaande in Houten. In Malta zag ik mij weer bevestigd in het feit hoe belangrijk het is kennis te delen, informatie uit te wisselen en elkaar te inspireren. Ik zie u graag op 27 oktober in Houten!

Annemarie Schouw  
voorzitter NARIM



## Colofon

Redactie NARIM  
Postbus 65707  
2506 EA Den Haag

Tekst en productie  
Rijken & Jaarsma

Fotografie  
Rob Lamping

Vormgeving  
Met Opzet

(070) 345 74 26  
info@narim.com  
www.narim.com

Hoewel bij deze uitgave van NARIMagazine de uiterste zorg is nagestreefd, kan voor eventuele (druk)fouten en onvolledigheden niet worden ingestaan en aanvaardt het bestuur van NARIM geen aansprakelijkheid.

Ralph Mulder:

# 'Meer dan geslaagd FERMA European Risk Seminar'

Een kwalitatief sterk programma, veel interactie, goede discussies en een uiterst leerzame (gefingeerde) cyberattack. Dat waren belangrijke ingrediënten van het zeer goed gewaardeerde European Risk Seminar op 3 en 4 oktober in Malta. Bijzonder geslaagd waren zeker de rondetafeldiscussies voor en door 'Risk Managers Only' waaraan ook door een aantal aanwezige NARIM-leden een stevige bijdrage werd geleverd.

NARIM-bestuurslid en FERMA Board Member Ralph Mulder was gespreks-leider van de rondetafeldiscussie over 'Resilience and Business Continuity'. Aan deze tafel was Tjerk van Dijk de tweede Nederlander. Daarnaast leidde Theo Ellenbroek het gesprek over 'Financial Transparency' en werd de discussie over 'ERM & Leadership' geleid door Annemarie Schouw. Peter den Dekker trad op de van hem bekende manier op als moderator van alle discussies door – tussen de tafels door lopend – mensen te stimuleren en de discussies aan te scherpen.

## 'Hoog bezoek'

Daarnaast gebeurde er veel meer in San Giljan op Malta. De Maltezer minister-president Joseph Muscat was op de eerste dag eregast van het FERMA Seminar en op de tweede dag bracht de minister van Financiën van Malta, Edward Scicluna, een bezoek aan het seminar.

## Cyberaanval en dan...

Buitengewoon interessant en leerzaam was ook het onderdeel over de risico's van een IT-crisis als gevolg van een cyberaanval op een fictief retailbedrijf. Dat werd op grote schermen zichtbaar gemaakt met uitval van datarooms en anonieme dreigmails. De omvang van de crisis werd snel duidelijk en een uit het publiek benoemd managementteam kreeg, met een schaduwmanagement-

team in de zaal, de taak de crisis (compleet met afpersing, er werd een 'losgeld' van 10 miljoen euro geëist om de gehackte systemen weer vrij te geven) te bezweren. Ralph: 'Uiterst leerzaam om te zien wat er allemaal gebeurde en vooral ook wat niet. De impact die een IT-crisis kan hebben, werd in één klap zichtbaar. Aan ons als Risk & Insurance Managers de taak nog meer met deze risico's aan de slag te gaan. Dat blijkt ook uit de resultaten van de FERMA-benchmark. Een cyberattack kan de businesscontinuïteit ernstig verstoren. Met alle gevolgen die dat kan hebben, ook voor je reputatie als bedrijf.'

## Intensieve, maar zeer nuttige en leerzame dagen

Het waren intensieve, maar zeer nuttige en leerzame dagen, blikt Ralph Mulder terug op het FERMA Seminar. 'Het overgrote deel van de 266 deelnemers heeft het hele programma gevolgd en de



reacties na afloop op het programma waren erg positief. Naar mijn mening zijn er twee grote evenementen van hoog niveau die alle Risk & Insurance Managers veel meerwaarde bieden: ons eigen NARIM Congres en ook het jaarlijkse FERMA-evenement: de ene keer het seminar en het andere jaar het forum. Naar elkaar luisteren en van elkaar leren blijft voor elke Risk & Insurance Manager van groot belang. Dat hebben we opnieuw kunnen vaststellen. De rondetafeldiscussies hadden van de meesten best nog langer mogen duren.'

## FERMA Forum 2017: van 15 tot en met 18 oktober

Het tweejaarlijkse FERMA Forum, het grotere 'broertje' van het seminar, is volgend jaar van 15 tot en met 18 oktober in Monte Carlo. Om meer Risk & Insurance Managers te overtuigen naar Zuid-Frankrijk te komen, wordt overwogen een *early bird fee* te introduceren zodat de leden van de bij FERMA aangesloten associaties tegen een scherp tarief aan de conferentie kunnen deelnemen. De titel van het FERMA Forum 2017 is 'Risk Manager in Pole Position'. De voorbereidingen zijn al gestart. In het Scientific Committee dat het inhoudelijke programma voorbereidt, is Mario van der Giessen namens NARIM 'in pole position'.

# Match InSurance: netwerken en spreken in openbaar zijn vaak struikelblokken

**Bernadette Bode (senior underwriter casualty AIG) is een van de bestuursleden van Young InSurance. Samen met haar mede-bestuursleden Jurgen Struiksma en Judith Hooge Venterink vormt ze de Match InSurance-commissie, het mentor-mentee traject waarin young professionals worden gekoppeld aan ervaren senioren binnen de branche.**

'Een paar jaar geleden riep het toenmalige bestuur van Young InSurance het mentor/mentee-traject Match InSurance in het leven. Als nieuw (en groter) bestuur wilden we dit initiatief nieuw leven inblazen en grootser gaan opzetten. We hoopten in 2016 tien koppels bij elkaar te kunnen brengen, maar door het grote aantal aanmeldingen konden we dit jaar 22 koppels samenstellen!'

## Plan van aanpak

'Voorafgaand aan het traject bespraken we als commissie hoe we Match InSurance wilden gaan opzetten en wat onze verwachtingen waren. We besloten dat wij de mentee en mentor aan elkaar zouden koppelen, maar dat het inhoudelijke deel vooral bij de mentees zelf moest

liggen. In maart organiseerden we een eerste bijeenkomst waarin we hen vroegen een plan van aanpak op te stellen.'

## Netwerken en spreken in het openbaar

'Uit deze plannen van aanpak blijkt dat de meeste young professionals het lastig vinden om te netwerken en om een plaats te veroveren tussen de "oude garde". Ook presenteren in het openbaar vinden de meeste mentees lastig. Daarom gaan wij tijdens de laatste bijeenkomst dit jaar (6 december a.s.) juist op die twee punten dieper in. Focko Dorhout Mees (CEO Marsh Nederland) treedt tijdens deze bijeenkomst op als spreker en vertelt over zijn eigen loopbaan, dus ook over de struikelblokken waar hij als young

professional mee te maken had. Daarnaast vragen we alle mentees om tijdens deze bijeenkomst in een elevator pitch van een paar minuten iets over zichzelf te vertellen. Een prima manier om het spreken in het openbaar te oefenen.'

## Samenstellen van de teams

'Wat volgend jaar in elk geval anders zal gaan, is het samenstellen van de koppels. Het animo is namelijk best groot dus we gaan de mentees vragen om hun doelstellingen veel uitgebreider dan nu op papier te zetten. We denken dat we dan nog betere matches kunnen maken. Dit jaar hadden we matches die soms heel erg "out of the box" waren, maar die juist daarom goed bleken te werken.'

## Evaluatie

'Aan het einde van dit jaar vindt nog een evaluatiesessie plaats. De input hieruit gebruiken we om het traject van volgend jaar nog verder aan te scherpen. We horen in de wandelgangen veel positieve verhalen. Soms zien we ook dat de mentee door de gesprekken met de mentor uiteindelijk een hele andere keuze maakt. Mensen gaan meer nadenken over de vraag: "Is wat ik nu doe, ook wat ik echt wil?".'

## Aanmelden

In 2017 gaat Match InSurance opnieuw van start. Wil je meer informatie over dit traject of wil je gelijk je aanmelding als mentor of mentee bevestigen, stuur dan een mail naar [match@younginsurance.nl](mailto:match@younginsurance.nl).





Jeroen van de Boogaard (Risk & Insurance Manager Europe bij CBRE Global Investors en bestuurslid NARIM):

### 'Belangrijk om jonge mensen wegwijz te maken in ons vak'

'Het NARIM-bestuur juicht het Match InSurance-initiatief natuurlijk enorm toe. Wij vinden het belangrijk om jonge mensen wat meer wegwijz te maken in ons vak. Wij lopen er nog steeds tegen aan dat makelaars of verzekeraars niet helemaal door hebben hoe het binnen een bedrijf werkt, wat bijvoorbeeld de interne cultuur is en hoe bepaalde procedures lopen. Deze jonge mensen krijgen meer inzicht in het reilen en zeilen van een bedrijf als ze met klanten kunnen meelopen en als het ware een kijkje in de keuken nemen. Dat helpt hen om zaken vanuit klantperspectief te zien. Dat kan ook voor de toeleveranciers waar deze Young InSurance managers werken, waardevol zijn.

Ik roep onze NARIM-leden daarom van harte op om zich als mentor voor Match InSurance aan te melden. Dat levert ook voor de mentor zeker voordelen op. Deze jonge mensen leren immers hun bedrijf kennen en kunnen daar de producten beter op afstemmen. Dat klinkt misschien wat idealistisch, maar het is nu eenmaal zo dat als je meer communiceert je ook meer begrip kweekt.

NARIM-leden die meer informatie willen over bijvoorbeeld de tijdsbesteding of over wat er van hen verwacht wordt, kunnen altijd contact opnemen met Bernadette Bode van Match InSurance. Maar eigenlijk is mijn boodschap aan alle NARIM-leden: "Geef u op als mentor, u zult er geen spijt van krijgen!"

Eric Bloem:

# 'Wegblijven van het grijs van morgen'

Eric Bloem is NARIM-lid van het eerste uur. Hij stond mede aan de basis van de oprichting van NARIM, twintig jaar geleden. Hij heeft zowel het vakgebied als de wereld waarin hij als Global Insurance Manager van multinational Heineken opereert, sterk zien veranderen. Een gesprek over actuele thema's als internationale verzekeringsprogramma's, premieallocatie, risk appetite, captives, de alsmaar uitdijende wet- en regelgeving en compliance.



**De verzekeringen van een multinational**  
Hoe gaat dat, het samenstellen van verzekeringsprogramma's binnen een multinational? Eric: 'Het is op de eerste plaats van belang de risk appetite voor de verschillende risico's vast te stellen. Deze risk appetite vormt een framework waarbinnen de assurantie-afdeling een grote mate van vrijheid heeft, maar tegelijk ook met verplichtingen te maken heeft. Een daarvan is dat het framework regelmatig moet worden getoetst met het senior management en daar waar dat relevant is te adviseren over aanpassingen en die ook uit te voeren.

Het spreekt voor zich dat dit is aangesloten op het gehele risk management-proces binnen de onderneming. Je kunt niet in splendid isolation verzekeringen sluiten. Het verzekeren van risico's is een mogelijke oplossing en zeker geen doel. Daarom is interactie noodzakelijk met de andere disciplines die zijn betrokken in het risicomanagement van het concern. De risico's bij een multinational kunnen groot zijn en soms is het sluiten van een verzekering een optie. Voordat je dat doet, is het van belang het risico goed te analyseren en te anticiperen op de toekomst. Op basis hiervan schrijf je dus,

in ons geval samen met de makelaar, je eigen verzekeringsprogramma's als een soort programma van eisen als start van de onderhandelingen. Naast de kwaliteit van het programma gaat het natuurlijk ook om het krijgen van de beste balans tussen prijs en dekking. En dat alles moet helpen de kostprijs van ons product zo scherp mogelijk te maken. In totaliteit misschien een kleine bijdrage maar dat is per saldo waar het om gaat.'

### Premieallocatie

'Een uitdaging is de premies van internationale verzekeringsprogramma's zo eerlijk mogelijk te verdelen over alle ondernemingen binnen het concern in binnen- en buitenland. Dat lijkt eenvoudig, maar is het zeker niet. De wet- en regelgeving verschilt sterk per land en tegelijk moet je op het hoofdkantoor voortdurend in control en compliant zijn. Het is een illusie te veronderstellen dat je alles 100% kloppend krijgt en houdt, juist vanwege alle lokale verschillen: in de geldende regels, maar ook vanwege cultuurverschillen en de verschillende snelheden waarop lokale partijen en lokale autoriteiten vaak werken. Wat vandaag prima is, blijkt overmorgen achterhaald, het is een never ending quest naar perfectie.

Je kunt en moet echter wel je uiterste best doen de premie zo goed mogelijk te alloceren. Om daarmee intern naar het financiële management en extern naar fiscale autoriteiten en toezichhouders te kunnen aantonen wat je hebt gedaan en dat je hebt geprobeerd zo consistent mogelijk te handelen. Je weet dat er vragen zullen komen en die moet je feitelijk gelijk kunnen beantwoorden. Daarvoor is het nodig zo uitgebreid mogelijk te documenteren en vast te leggen. Een intensieve exercitie, maar wel belangrijk en nuttig. Ook vanuit het oogpunt van compliance. Het stelt je in staat op veel vragen direct antwoord te kunnen geven.



Zorg dat je één verhaal hebt en treed de fiscale autoriteiten, toezichhouders, maar bijvoorbeeld ook de controlerend accountant met open vizier tegemoet. Maak inzichtelijk dat je zorgvuldig hebt gehandeld en zo goed mogelijk compliant bent. Dat komt sterk over en daarmee bouw je tegelijk aan de versterking van je eigen positie als vakspecialist; intern en extern.'

### Streven naar het best mogelijke

'Samengevat komt het erop neer dat je in het veld de best mogelijke beslissingen neemt maar dat vragen worden gesteld op basis van het inzicht van morgen. De discrepantie in het geheel is eigenlijk dat veel partijen consistentie op prijs stellen als een eenvoudige methode om de ontwikkelingen te volgen, maar dat er continu veranderingen zijn waarmee je te maken hebt waaraan je ook je premie-allocatie moet aanpassen. De consistentie is niet het systeem of de uitslag, maar het streven naar het best mogelijke in de omstandigheid van vandaag en met een vermoeden wat er morgen gaat spelen.'

### Captives

Zoals zoveel internationaal opererende ondernemingen, beschikt ook Heineken over een eigen captive. Eric Bloem, verantwoordelijk voor de activiteiten van de captive, was binnen NARIM een van de initiatiefnemers van de oprichting van een aparte vakgroep Captives. De leden van deze groep komen regelmatig bij elkaar om actuele thema's te bespreken en informatie uit te wisselen. 'Een captive is als "interne" verzekeraar in de ogen van de toezichhouders een bijzondere eend in de bijt. Maar je bent wel onderworpen aan alle geldende wet- en regelgeving. Zo ook wat betreft de eisen van Solvency II. Mijn standpunt is altijd geweest om de autoriteiten met open vizier tegemoet te treden. Dat is van meet af aan ook het geval geweest in de NARIM-vakgroep. Maak duidelijk met welke dilemma's je te maken hebt en leg deze op tafel om tot de beste oplossing te komen.

Een captive is ook na de invoering van Solvency II een goed instrument voor het verbeteren van je risicofinanciering. Immers een van de doelen van een captive zou moeten zijn de commerciële

markt te verslaan. De extra kosten die met Solvency II samenhangen, zijn maar relatief. Iedereen heeft er last van, maar de uitdaging blijft gelijk.

Wij hebben de Solvency II-exercitie bij Heineken achter de rug. Een intensief, maar leerzaam traject, waarin wij veel hebben opgestoken over de financials van verzekeraars. Daarmee kun je als inkoper van verzekeringen je voordeel doen. Natuurlijk is het niet eenvoudiger geworden door de vele eisen die worden gesteld, maar sommige zaken zijn goed bruikbaar en sluiten aan bij ons beleid. We hebben geleerd van processen en procedures en verbeteren daarmee onze eigen systemen.

Ook heeft deze drill inzicht gegeven in hoe toezichthouders naar je kijken. Maar, gezien de feedback van collega's elders uit Europa, heeft het ook extra duidelijk gemaakt dat er binnen datzelfde Europa

op verschillende snelheden wordt gewerkt. Dat is een punt van zorg; niet alleen voor captives, maar ook voor de verzekeraars. Daarbij heeft het ook de beoordeling van de financiële sterkte van een verzekeraar door een verzekerde niet eenvoudiger gemaakt. Een gemiste kans. Vertrouwen op de betreffende toezichthouder is goed, maar aan het eind van de dag geeft deze je geen garanties. Wij zijn nog steeds zelf verantwoordelijk voor de keuze met welke verzekeraars we zaken doen en de mate van exposure die wij wensen te lopen.'

#### Nieuwe regelgeving: BEPS

Is na 'Solvency II' het einde voorlopig in zicht wat betreft nieuwe regelgeving? Niet dus. Eric wijst in dit verband op BEPS, Base Erosion and Profit Shifting. Deze vanuit de OESO geïnitieerde maatregelen zijn gericht op het beter aansluiten van belastingssystemen en op

het dichtten van 'gaten' tussen de systemen. Uitgangspunt is dat de belastingheffing beter moet aansluiten bij de economische realiteit en dat internationale belastingontwijking door het verschuiven van winsten wordt tegengegaan.

'BEPS raakt internationaal opererende concerns en gaat ook de verzekeringswereld veranderen. De meeste nationale overheden kijken vooralsnog de kat uit de boom omdat ze worstelen met de implementatie van de maatregelen. Toch is het niet verstandig af te wachten. Zeker niet als internationaal opererend concern. Ook hier geldt dat je moet anticiperen op de vragen van morgen en al zo goed mogelijk voorbereid moet zijn op de risico's en de compliancy die dat met zich meebrengt. Dat is in elk geval ons beleid. Wij willen wegblijven van het grijs van morgen.'

## Young@Marsh ontmoet Heineken

**Al enkele maanden stond het dik gedrukt in de agenda's van de werknemers van Marsh onder de 35 jaar: donderdag 6 oktober 2016, Heerlijk helder Young@Marsh. Eric Bloem en Lea Komduur ontvingen 35 jonge medewerkers van Marsh en Mercer op de brouwerij in Zoeterwoude en gaven hun visie aan Young@Marsh.**

Na een kennismaking met en introductie over Heineken begon de dag met vragen vanuit Young@Marsh over het beleid van Heineken op het gebied van verzekeringen en Risk & Insurance Management. Deze Q&A-sessie werd gevolgd door een uitgebreide en interactieve presentatie over de visie op de makelaar en de verzekeringsmarkt van de toekomst.

#### Hoe denken jongeren over innovatie

Gedurende de discussie tussen Marsh/Mercer en Heineken werd besproken hoe jonge mensen over innovatie binnen Risk & Insurance Management denken. Ook

kwam aan de orde wat de rol van de makelaar in het proces van Heineken is en welke oplossing Heineken biedt om de controle van de internationale verzekeringsprogramma's zoveel mogelijk naar zichzelf toe te trekken. Vervolgens werden de (toekomstige) risico's van Heineken besproken.

#### Geslaagd, interactief en leerzaam

Na een leerzaam college over de risico's van Heineken werd Young@Marsh getrakteerd op een rondleiding over het terrein van de brouwerij in Zoeterwoude. Na alle mooie filmpjes, plaatjes en



praatjes over bier werd de gewekte dorst gelest tijdens de afsluitende borrel. Het was een zeer geslaagde, interactieve en leerzame dag.



Nieuw bestuurslid Lea Komduur:

# 'Informeren, Netwerken en Inspireren, dat is de taak van NARIM'

Tijdens de komende ALV van 27 oktober wordt Lea Komduur voor een bestuursfunctie voorgedragen. Naast voorzitter Annemarie Schouw wordt Lea dan de tweede vrouw in het NARIM-bestuur. 'Het feit dat ik een vrouw ben doet er eigenlijk niet toe. Ik houd niet van positieve discriminatie. Het gaat om de kwaliteit. Je moet het uiteindelijk toch zelf waarmaken.'

*Ben je gevraagd om in het NARIM-bestuur zitting te nemen?*

'Tijdens de laatste ALV van 22 maart stelde Annemarie de aanwezigen de vraag wie Tjerk van Dijk in het bestuur zou willen opvolgen. Daar voegde zij voorzichtig aan toe dat de voorkeur uitging uit naar een vrouw. In november 2015 ben ik toegetreden tot de Board of Directors van ECIROA (European Captive Insurance and Reinsurance Owners Association). Dit platform voor Europese captive owners richt zich ook op het uitwisselen van ervaringen. De bestuursfunctie bij NARIM sluit daar mooi op aan.'

*Je hoort nog steeds dat de wereld van Risk & Insurance Management een grijze oude-mannenwereld is. Of past het vak en NARIM zich aan deze tijd aan?*

'De "oude grijze mannencultuur" wordt wel minder, er komen steeds meer jongeren. Kijk onder meer naar Young@Marsh, Young InSurance en Young Aon. Ik denk dat het vak an sich nog niet aantrekkelijk genoeg is. Als ik mijn dochter van 22 enthousiast vertel over de verzekeringswereld, kijkt ze me met vragende ogen aan... Dus dat imago heeft het blijkbaar nog steeds voor jongelui. Maar als ze er eenmaal in werkzaam zijn, zullen ze snel genoeg merken hoe veelzijdig het vak is.'

*Hoe kun je het dan aantrekkelijk maken?*

'Ik denk dat wij het vak veel meer moeten promoten en goede opleidingen moeten aanbieden. Daar zie ik een rol voor



NARIM. NARIM heeft niet voor niets als missie: Netwerken, Informeren en Inspireren. Informeren is volgens mij onze belangrijkste taak. Dat moeten wij doen via netwerken. De inspiratie komt dan vanzelf.

Er worden voldoende workshops, meetings en bijeenkomsten georganiseerd waar je kennis kunt halen, delen of geven. Zelf merk ik dat kleine Round Table-achtige meetings heel goed werken om die kennis met elkaar te delen. Je kunt bijvoorbeeld afspreken dat als je een Round Table hebt met zeven deelnemers,

alle deelnemers vervolgens zelf een Round Table organiseren met ook weer zeven deelnemers. Daar kan het NARIM-bestuur een aanzet toe geven. Zo bereik je veel mensen.'

*Wat kan NARIM van jou leren, wat breng je mee?*

'Nieuw bloed, enthousiasme en mogelijk nieuwe ideeën. Ralph Mulder is onlangs bestuurslid van FERMA geworden, ik ben actief binnen ECIROA. Ik zou meer de verbinding willen maken tussen NARIM en het Europese.'

## Lea Komduur in het kort

- Sinds 2009 werkzaam bij Heineken.
- Ruim 6 jaar lid van NARIM.
- Captive Manager/Insurance Manager
- Sinds november 2015 Board Member ECIROA

'Bij Heineken werk ik op een kleine insurance afdeling waar ik met alle facetten van het vak van Risk & Insurance Management in aanraking kom en dat onder begeleiding van Eric Bloem. Het is een niet-alledaagse en boeiende baan. Het ene moment sta ik in mijn mantelpakje op een congres. De volgende dag sta ik met stalen neuzen een schade op het dak te bekijken of sta ik met mijn laarzen in de klei. Dat geeft, denk ik, de veelzijdigheid van mijn werk aan.'