

Interview Bastiaan Krol

met **Sebastiaan Lambalk**, Algemeen Directeur van QBE en
Laurens Schox, Directeur Nationale-Nederlanden Beurs

Het prolongatieseizoen is in de laatste fase en het nieuwe verzekeringsjaar staat voor de deur. Dit verlengingsjaar geen grootse bewegingen in assurantieland, in tegenstelling tot de afgelopen jaren. Goed om een blik vooruit te werpen en verdieping te zoeken op wat relevante thema's in verzekeringsland. Hoe wil een buitenlandse nieuwkomer een goede plek op de Nederlandse markt veroveren en hoe staat de gevestigde orde in de wedstrijd?

Onder leiding van gelegenheidsinterviewer Bastiaan Krol, CBO bij Meijers, ontvouwen Sebastiaan Lambalk, Algemeen Directeur van QBE in Nederland en Laurens Schox, Directeur Nationale-Nederlanden Beurs hun plannen en hun blik op de toekomst.



Bastiaan: "Wat zijn jullie ambities in de Nederlandse co-assurantiemarkt?"

We hebben een dosis gezonde ambitie.

Als nieuwkomer willen we een sterke positie opbouwen en echt waarde toevoegen voor onze partners en klanten. Nederland is het 8^e Europese land waarin we actief worden. Een logisch puzzelstuk. We willen ook in Nederland een relevante speler zijn in het grootzakelijk segment. En we gaan een bestendige top 10 positie bouwen voor de lange termijn zoals we wereldwijd al laten zien.

We combineren mainstream en niches. Een goede basis én specifieke producten waar minder aanbieders op de markt zijn.

Investeren in goede mensen gaat bij ons vóór alles. Ons team is pragmatisch én deskundig.

Gebaseerd op het QBE trackrecord van executiekracht bouwen we gestaag verder.

Verzekeraars moeten keuzes maken, wij geloven in een 'case-voor-case-aanpak'. Niet in een algemene beoordeling van hele segmenten.



QBE (Lambalk)

Verder professionaliseren en groeien.

Na onze focus op interne consolidatie de afgelopen jaren, willen we komend jaar zowel onszelf als de markt verder professionaliseren en duurzaam groeien.

Zo werken we samen met het Verbond en de VNAB aan het welzijn van de branche. We maken ons hard voor initiatieven die de markt verbeteren, zoals Contract Zekerheid. Zodat eindklanten hun polis sneller ontvangen met een betere responsetijd.

Intern blijven we onze dagelijkse processen continue optimaliseren, onder andere met behulp van verdergaande digitalisering.

We geloven dat onze mensen de sleutel zijn tot ons succes en onze groei. We zijn er trots op dat we een team hebben van getalenteerde en gepassioneerde professionals die elke dag hun best doen om onze klanten de best mogelijke service te bieden.



NN (Schox)

Bastiaan: "Ik begrijp hieruit dat NN de partij is voor continuïteit in de bestaande portefeuille van risico's en die zich niet zo snel uit de tent laat lokken door concurrentie. QBE wil enerzijds leidend worden in brand en aansprakelijkheid en anderzijds relevant zijn in niches die specifieke expertise vergen en voor de gevestigde orde minder prioriteit heeft. Dat geeft ons iets te kiezen!"



Bastiaan: “Wat is jullie risk appetite voor komend jaar?”

Complexe risico's voor corporates.

In de huidige markt zien we volop mogelijkheden. QBE's speerpunten zijn brand, aansprakelijkheid en financial lines. Plus de focus op niches zoals Pharma / Life Science, Cyber en Constructie.

QBE is een speler die veel ervaring heeft met complexere risico's, passend bij grote corporate bedrijven. Maatwerk en internationale uitdagingen zitten in ons DNA.

Binnen onze internationale teams hebben we zeer veel expertise, zo zijn we marktleider voor cyber in de Nordics. Die kennis gebruiken we ook lokaal in samenwerking met onze teams. Er is in Nederland op het vlak van cyber nog een wereld te winnen, omdat veel bedrijven het risico nog onderschatten. In Amerika is een cyberverzekering al net zo normaal als een AVB.



QBE (Lambalk)

Kwaliteit en stabiliteit.

Net als voorgaande jaren vinden we het belangrijk om zo breed mogelijk te blijven verzekeren en daarin stabiliteit aan de markt te bieden.

We voeren een consistent beleid voor een kwalitatieve en toekomstbestendige portefeuille. Dat betekent ook dat we in onze distributiekanaal gerichte keuzes maken welke risico's we verzekeren en waar de focus ligt.

We willen als Beurs zijnde het komende jaar groeien op het gebied van technische verzekeringen en renewable energy.

In een tijd waarin risico's veranderen proberen we mee te bewegen met onze risk appetite daar waar mogelijk.



NN (Schox)

Bastiaan: “Het is voor Meijers goed te weten waar Abraham de mosterd haalt. Na de samensmelting is NN een sterke partner geworden, ook op de beurs. Er is ook ruimte voor nieuwe aanbieders die een andere behoefte vervullen in de zakelijke markt.”



Laten we na jaren van harde markt, inflatie en uitdagingen rondom verzekeraarbaarheid inzoomen op twee relevante groeiende risico's, die verzekeringsoplossingen vereisen. Het overstromingsrisico en het cyber risico. Meijers hoort dagelijks zorgen en verzekeringsbehoefte van zakelijk Nederland over deze thema's.





Bastiaan: “Hoe gaan verzekeraars de zorgen wegnemen van zakelijk Nederland over het overstromingsrisico?”

Publiek/Private oplossing is nodig.

In het buitenland is men verbaasd dat de markt het overstromingsrisico niet geheel dekt in Nederland. Het is wél een relevant risico.

We kunnen pas echt een volledige overstromingsdekking bieden bij een publiek/private samenwerking met een verplicht karakter (denk aan een pool-achtige oplossing waar ook de overheid in participeert). Een deel premiedifferentiatie zorgt meteen ook voor meer bewustwording van waar en hoe we bouwen.

Het risico is nu gewoon te groot en de huidige opzet werkt niet, zelfs als we een onderscheid maken tussen primaire en secundaire waterkeringen. Dat geeft blijvende onwenselijke discussies.

Het is een evenwichtsoefening tussen maatschappelijke verantwoordelijkheid en risicobeoordeling. We willen een betrouwbare risicodragers zijn voor de lange termijn.

QBE (Lambalk)

Maatschappelijke verantwoordelijkheid.

Nationale-Nederlanden Beurs onderschrijft de VNAB-clausule als een van de eersten. We staan voor eenheid in de markt. De dekking is niet verplicht, maar wél beschikbaar tegen een vergoeding. Geen solidaire oplossing, maar een eerste stap. Het is een maatschappelijke verantwoordelijkheid waar we geen winst op maken. Passend bij onze belofte dat we financiële zekerheid willen bieden.

Hierbij de aantekening dat niet alleen verzekeraars deze maatschappelijke verantwoordelijkheid zouden moeten oppakken. In de praktijk gaat het om een niet te onderschatten risico met serieuze gevolgen voor de betrokkenen.

De overheid heeft hierin ook een rol. Preventie is nodig vóórdat er gebouwd wordt. Vooral op het gebied van vluchtwegen, toegang voor hulpdiensten, overstromingsrisico's en stormschaderisico's.

NN (Schox)

*Bastiaan: “Aan ons de taak om **bewustwording** te kweken bij onze klanten en goed te adviseren over relevante risico's. Het gaat bij overstroming, maar ook bij cyber om risico's met een kleine kans in combinatie met een grote impact. Het verzekeren hiervan biedt continuïteit voor bedrijven. Een solidaire verzekeringsoplossing is echt noodzakelijk voor ons land en vraagt om marktsamenwerking, de voorwaarde voor succes.*

Samenvattend is Bastiaan Krol heel tevreden dat zowel nieuwe betrouwbare toetreders alsook gevestigde verzekeraars breed in de Nederlandse markt aanwezig zijn. Dat daagt de status quo uit, het drijft vernieuwing en draagt bij aan verzekeraarbaarheid. Het is aan Meijers om in deze cocktail van veranderende risico's en de verschillende oplossingen van verzekeraars zoals NN en QBE, het beste voor onze klant te blijven bieden. Meijers staat graag in het centrum van dit speelveld, met alle expertise die wij en onze partners in huis hebben.



Van Heuven Goedhartlaan 935
1181 LD Amstelveen
Postbus 707
1180 AS Amstelveen
(020) 642 05 24

makelaars in
assurantiën

info@meijers.nl
www.meijers.nl