

SAMEN RISICOBEWUST: DE IMPACT VAN DE VERANDERENDE VERZEKERINGSMARKT





De verzekeringsmarkt is aan het veranderen en dit heeft impact op ondernemend Nederland. Daarnaast brengt het coronavirus nieuwe uitdagingen met zich mee. Dit whitepaper gaat in op de gevolgen van de veranderende verzekeringsmarkt voor uw organisatie, zoals premiestijgingen en verminderde dekkingen. Welke stappen kunt u samen met ons nemen om de impact te beperken? En welke preventieve maatregelen dragen bij aan het beheersbaar maken én houden van uw risico's?

Dit whitepaper geeft op die vragen een antwoord.

We leven in een wereld die voortdurend verandert. Ook de verzekeringsbranche ontkomt niet aan veranderingen. Toetredende, uitredende en consoliderende verzekeraars, nieuwe wet- en regelgeving, slechte schadecijfers en een gebrek aan rendement bij verzekeraars brengen serieuze uitdagingen en een toenemende onzekerheid met zich mee.

Tegelijkertijd is de impact van het coronavirus op de wereldwijde (her)verzekeringsmarkt enorm. Deze pandemie raakt bedrijven, individuen, markten en segmenten wereldwijd en allemaal tegelijk. Volgens Lloyd's, de grootste verzekeringsmarkt ter wereld, komt de totale mondiale schadelast voor 2020 neer op \$ 107 miljard (ruim € 91 miljard). Als de beleggingsverliezen meegerekend worden, komt het totale schadebedrag uit op \$ 203 miljard (ruim € 173 miljard). Lloyd's verwacht daarnaast dat de door hen uit te keren corona-gerelateerde schades oplopen naar \$ 3 tot \$ 4,3 miljard (ruim € 2,5 tot € 3,6 miljard). Het zou de grootste totale schadepost zijn sinds de aanslagen van 11 september 2001 en gelijkstaan aan het totale bedrag dat in 2017 is uitgekeerd voor de orkanen Harvey, Irma en Maria (het kostbaarste stormjaar tot nu toe).

Ongeveer een derde van de schades vloeit naar verwachting voort uit het uitstellen of annuleren van grote evenementen, zoals de Olympische Spelen in Tokio. De ontstane schade door de stilstand van bedrijven vormt een andere grote schadepost.

Zoals in de rest van de wereld, zijn de gevolgen van corona ook in Nederland zichtbaar en voelbaar. Verzekeraars zijn flink geraakt en de effecten hiervan zijn voor u als ondernemer én voor ons duidelijk merkbaar.

Samen risicobewust

Wij zien de verzekeringsmarkt veranderen. De premies stijgen en sommige risico's zijn moeilijk of niet langer te verzekeren. Om échte zekerheid te creëren voor onze relaties, zijn wij met onze

'Samen risicobewust' webinarserie, podcasts en dit whitepaper nu al gestart met de voorbereiding op de verlenging van uw verzekeringen aan het einde van dit jaar.

Dat begint bij het creëren van bewustwording. Welke risico's loopt u, welke preventieve maatregelen heeft u al genomen en welke maatregelen kunt u nog nemen? Door daarin samen op te trekken, kunnen we voor u de beste condities uit de markt halen en daarmee de impact van de veranderende verzekeringsmarkt op uw onderneming beperken.

Factoren

Er ligt een aantal ontwikkelingen ten grondslag aan de veranderende verzekeringsmarkt. Hieronder vindt u een beknopte uitleg van de factoren die zorgen voor de veranderingen. Op de volgende pagina hebben wij deze factoren ook nog eens voor u gevisualiseerd (Figuur 1).

Verkeerd geprijsde risico's

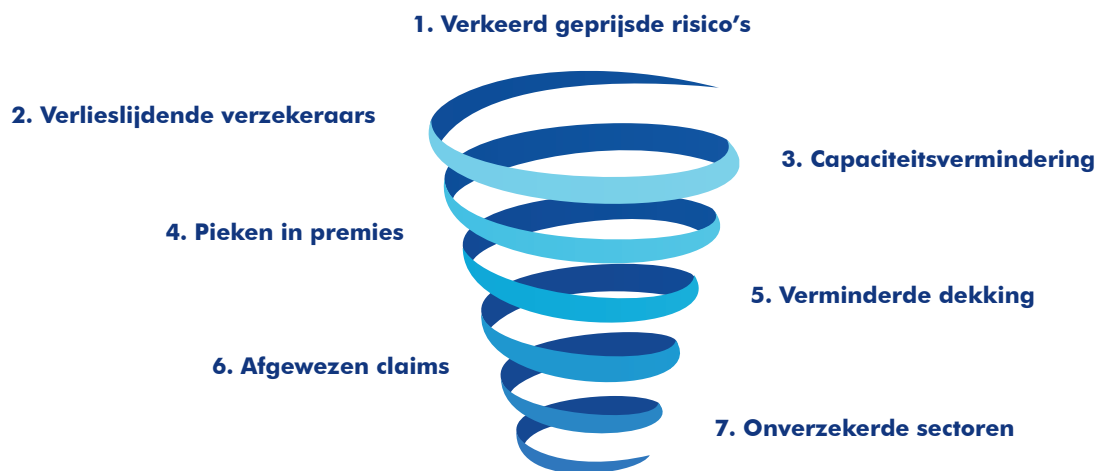
Verzekeraars misprijzen risico's om zaken te kunnen doen, waardoor risico's verlieslatend worden geaccepteerd. De premies zijn onvoldoende om alle schades en overige kosten van verzekeraars te kunnen dragen.

Verlieslijdende verzekeraars

Als de kosten van schades hoger worden dan de binnenkomende premies, heeft dit een negatieve impact op de balans van verzekeraars. Premies moeten een realistische weerspiegeling zijn van de risico's die verzekeraars lopen. Concurrentiedruk zorgt er echter voor dat dit in de praktijk vaak niet het geval is, waardoor verzekeraars verlies lijden.

Capaciteitsvermindering

Als verzekeraars te maken krijgen met verliezen, trekken zij zich terug uit moeilijke markten. Ook kunnen zij het bedrag verlagen dat is gereserveerd om uit te keren bij schades per relatie of segment. Beide ontwikkelingen leiden tot schaarste. Het gevolg hiervan is dat er premieverhogingen plaatsvinden.



Figuur 1 Ontwikkelingen die ten grondslag liggen aan de veranderende verzekeringsmarkt

Pieken in premies

Het verminderen van de capaciteit heeft direct effect op de premies, aangezien er minder concurrentie is. Bij verzekeraars werden verliezen jarenlang goed gemaakt met het vrijvallen van reserves of positieve beleggingsresultaten. Nu dat niet meer volstaat, worden de premies door verzekeraars verhoogd als compensatie voor de geleden schades en verliezen.

Verminderde dekking

Naast premiestijgingen, hanteren verzekeraars ook het beperken van verzekeringsdekkingen als middel om winstgevender te worden en te voldoen aan wettelijke solvabiliteitseisen.

Afgewezen claims

Eén van de meest extreme tekenen van de veranderende markt is de strengere positie van verzekeraars tegenover claims. Claims vormen meer dan 70% van de normale kosten van een verzekeraar en bieden veel ruimte voor verzekeraars om hun winstgevendheid te vergroten en hun verlies te beperken.

Onverzekerde sectoren

Sommige sectoren in Nederland zijn niet langer of zéér lastig te verzekeren. Bedrijven in deze sectoren dienen (een deel van) de risico's zelf te dragen. Dit is voor veel bedrijven onhaalbaar.

Voor ondernemers

In dit whitepaper schetsen wij aan de hand van vijf risicothema's welke consequenties de veranderende verzekeringsmarkt voor u heeft. Ook leest u hoe wij u kunnen helpen bij het beperken van de impact van deze ontwikkelingen.

Wij willen er zijn voor onze relaties, juist nu de ontwikkelingen van de verzekeringsmarkt extra uitdagend voor u zijn. Daarom gaan wij graag samen met u aan de slag om, ondanks de veranderende verzekeringsmarkt, de beste verzekeringsoplossingen voor u te vinden. Zo bieden wij échte zekerheid in een onzekere periode!

Vragen?

Heeft u na het lezen van dit whitepaper vragen? Laat het ons weten. Wij helpen u graag!

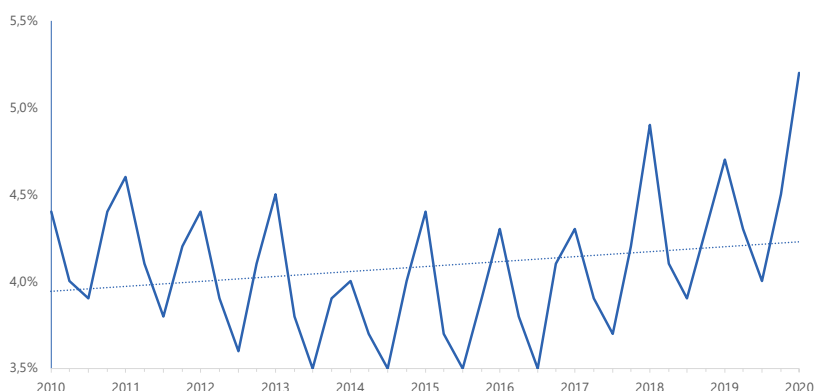
Vijf risicothema's

In dit whitepaper behandelen we vijf risicothema's: Personeel, Aansprakelijkheid, Bedrijfscontinuïteit, Krediet en Mobiliteit. Per thema gaan we in op de actuele ontwikkelingen binnen de verzekeringsmarkt, de impact daarvan op uw verzekeringen en we vertellen welke maatregelen we samen kunnen nemen om die impact te beperken.

Personeel

Ontwikkelingen

Uw medewerkers zijn het belangrijkste onderdeel van uw bedrijf. Naast de werkgeversaansprakelijkheid, loopt u als werkgever ook de risico's van kortlopend, middellang en langdurig verzuim. In het eerste kwartaal van 2020 is het verzuim landelijk en over alle sectoren fors toegenomen naar 5,2% (Figuur 2). Dit is het hoogste percentage sinds het derde kwartaal van 2003. De toename deed zich voor in vrijwel alle sectoren, met de industrie (6,7%) en zorg (6,6%) als koplopers. Het ziekteverzuimpercentage verschilt per bedrijfsgrootte. In bedrijven tot tien werknemers is het verzuim gemiddeld lager dan in bedrijven vanaf honderd werknemers.



Figuur 2 Ontwikkeling van het gemiddelde verzuimpercentage in Nederland

Deze stijging kan niet los worden gezien van het coronavirus. Onzekerheid over het behoud van werk zorgt voor een verhoging van het verzuim. Bovendien duurt het verzuim ook langer, omdat mensen bijvoorbeeld langer moeten wachten op een behandeling in een ziekenhuis. Het stijgende verzuim is voor een deel ook te verklaren door ontstane psychische klachten door het toegenomen thuiswerken.

Gevolgen

De stijging van het ziekteverzuim en het grote aantal bedrijfssluitingen hebben een negatief effect op verzekeraars. Veel verzekeraars stopten na het uitbreken van de coronapandemie met offertes voor de sectoren waar veel bedrijfssluitingen waren, zoals de kapsalons en horecabedrijven. Inmiddels is de hoeveelheid korte verzuimmeldingen gestabiliseerd en verstrekken verzekeraars weer offertes aan



bedrijfstakingen die weer aan de slag kunnen. Maar dat geldt niet voor alle sectoren. Culturele instellingen en sportverenigingen kunnen sinds 1 juli bijvoorbeeld weer offertes aanvragen, maar voor slachterijen geldt dat (nog) niet.

Tot slot worden een korte wachttijd, zoals tien en twintig dagen, en de stop-loss dekking (calamiteitendekking) nog steeds niet aangeboden.

Impact op verzekeringen

Omdat de meeste werknemers kort ziek zijn geweest en binnen de eigen risico periode hersteld zijn, zal het effect van corona op de premies niet groot zijn. Wel is het verzuim gemiddeld hoger dan vorig jaar, waardoor nieuwe premieverhogingen te verwachten zijn. De hoogte van de stijging is nog onbekend.

Voor pensioenverzekeringen is de verwachting dat de huidige trend van een dalende risicopremie zich voortzet. Wel zal de risicopremie voor de premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid licht stijgen als gevolg van een hogere instroom in de WIA (Wet werk en inkomen naar arbeidsvermogen).

Daarnaast is er na bijna tien jaar onderhandelen een nieuw (principe) pensioenakkoord. In ons whitepaper ['De impact van het pensioenakkoord'](#) gaan we hier uitgebreid op in. De belangrijkste onderdelen zijn onder andere de minder hard stijgende AOW-leeftijd, de maatregelen die werknemers stimuleren om langer te werken, de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor ZZP'ers en het vervallen van de doorsneepremie (iedereen betaalt nog wel evenveel pensioenpremie, maar jongeren gaan straks meer pensioen opbouwen omdat hun premie langer rendeert).

Bij collectieve zorgverzekeringen werd de maximale collectiviteitskorting de afgelopen jaren verlaagd naar maximaal 5%. Dat percentage wordt volgend jaar niet verder verlaagd.

Maatregelen

De afgelopen periode hebben we geleerd hoe kwetsbaar onze gezondheid kan zijn. Uw personeel is het hart van uw bedrijf en het is belangrijk hiervoor een goede verzekering af te sluiten. U kunt als ondernemer de premiestijgingen voor uw verzuimverzekering beperken door het eigen verzuim zo laag mogelijk te houden.

Geef inhoud aan uw wettelijke taken zoals de RI&E (Risico inventarisatie en evaluatie) en het creëren van een veilige werkomgeving, maar heb ook aandacht voor preventie en maak plannen om medewerkers duurzaam inzetbaar te maken én te houden. In ons whitepaper ['Duurzame inzetbaarheid in de praktijk'](#) gaan we dieper in op de waarde van duurzaam inzetbare medewerkers. Daarnaast is ook een goede verzuimbegeleiding van essentieel belang, net als een verzuimprotocol dat bij uw werknemers bekend is.

Neem uw huidige contract voor de arbodienstverlening eens goed onder de loep. Beoordeel kritisch of u tevreden bent over de inhoud van uw contract en de dienstverlening van uw arbodienstverlener. Voor kleinere bedrijven is er sinds 1 januari 2020 de MKB-verzuim-ontzorgverzekering, die financieel meer grip biedt, meer zekerheid biedt en zorgt voor minder onverwachte kosten. Inventariseer samen met ons of deze verzekeringsoplossing past bij uw organisatie.

Ook adviseren wij u om de dekking van uw lopende verzekeringen opnieuw te bekijken. Mogelijk is uw onderneming in staat (een deel van) de personeelsrisico's zelf te dragen. Zeker voor grotere bedrijven kan dit rendabel zijn. In ons whitepaper ['WGA Risicomanagement: Besparen op uw personeelskosten'](#) kunt u lezen dat vooral grote werkgevers soms honderdduizenden euro's op jaarbasis kunnen besparen door volledig eigenrisicodrager te worden.

Aansprakelijkheid

Ontwikkelingen

Organisaties worden steeds vaker aansprakelijk gesteld voor claims van derden, bijvoorbeeld doordat klanten iets anders krijgen dan ze verwachten. Het aansprakelijkheidsrisico moet voor iedere organisatie dan ook goed beheerst worden om schade te voorkomen.

Het toegenomen thuiswerken brengt niet alleen kansen, maar ook risico's met zich mee. Deze transitie vraagt niet alleen veel van uw werknemers, maar ook van uw IT-systemen. Op het bedrijfsnetwerk wordt massaal vanaf de thuiswerkplekken ingelogd. Gaan uw werknemers hier niet bewust mee om en ontstaat er daardoor bijvoorbeeld een datalek, dan heeft dat gevolgen voor de aansprakelijkheid van uw onderneming.

De afgelopen jaren zagen we dat verzekeraars veel capaciteit hadden om hoge verzekerde bedragen voor aansprakelijkheid aan te bieden. In algemene zin is hier minder ruimte voor, omdat verzekeraars steeds specifiekier uitkiezen wat ze wel en niet willen verzekeren. Ook wordt het aanbod van verzekeraars steeds kleiner door fusies, overnames en terugtrekkende buitenlandse verzekeraars.

Gevolgen

De gevolgen zijn onder andere premieverhogingen, hogere eigen risico's en het hanteren van (hogere) minimumpremies, ongeacht de grootte van de onderneming. De terugtrekkende beweging bij de aanbieders leidt tot een lagere verzekerde capaciteit. Waar voorheen risico's tot € 25 miljoen werden verzekerd, ligt dit nu vaak een stuk lager.

Ook vindt er steeds vaker risicoselectie plaats, wat betekent dat een bepaald segment of bepaalde bedrijfssector niet langer geaccepteerd wordt of alleen tegen (veel) slechtere voorwaarden. Vaak is dat noodzakelijk vanwege een hoge schadelast binnen die sector, waardoor verzekeraars hier verlies op lijden. Dit zien we bij bedrijfsaansprakelijkheid voor bijvoorbeeld dakdekkers en bij beroepsaansprakelijkheid voor notarissen, accountants of advocaten. De laatste jaren worden er steeds meer en hogere bedragen geclaimd, waardoor het voor verzekeraars bijna niet meer is op te brengen om dat risico te verzekeren. Gelukkig zijn er ook sectoren waar het vooralsnog meevalt, zoals (op het gebied van beroepsaansprakelijkheid) in de bouw- en ICT-sector en in de branches management en consultancy.

Iets wat alle ondernemers raakt is cybercrime en aansprakelijkheid. Het aantal schades en schadeclaims als gevolg van cybercriminaliteit neemt toe. Criminelen verplaatsen zich steeds meer van de straat naar het internet, waar van alles te koop is om een D-Dos-aanval uit te voeren zodat uw bedrijfswebsite eruit ligt. Of ze installeren ransomware op een server waardoor uw bedrijfsgegevens worden gegijzeld en waar u na het betalen van losgeld pas de 'sleutel' terug krijgt. We kunnen stellen dat het niet de vraag is of cybercrime u overkomt, maar wanneer.



Impact op verzekeringen

Bij beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen zien we de markt in bepaalde segmenten verharden. Vooral in de segmenten met grote risico's waarin een klein aantal verzekeraars actief is, zoals bij notarissen, bedrijven in de zorg en (petro)chemie.

De premies voor bestuurdersaansprakelijkheidsverzekeringen zijn de laatste jaren tot een absoluut dieptepunt gedaald. De verwachting is dat het aantal faillissementen binnen veel sectoren stijgt. Daardoor zullen er meer claims volgen, los van het toenemende claimbewustzijn. Een verharding binnen dit segment is het logische gevolg, met verwachte premiestijgingen tot wel 50%. Voor klanten met een verzekerde som boven de € 2,5 miljoen kan de impact nog groter zijn, omdat de verzekerde bedragen verlaagd en voorwaarden beperkt worden.

Wat voor aansprakelijkheid geldt, geldt ook voor cyberverzekeringen. Het totale aantal lopende cyberverzekeringen in Nederland ligt alleen een stuk lager, terwijl de schades relatief hoog zijn ten opzichte van de premies. Het is daarom niet de vraag of deze markt gaat verharden, maar wanneer dit gaat gebeuren.

Maatregelen

Natuurlijk kunt u als ondernemer de risico's beperken door de juiste maatregelen te nemen. Voor aansprakelijkheid is bijvoorbeeld een goed contractbeleid heel belangrijk. Lang niet elke verzekering kent een verplichting tot het voeren van bepaalde leveringsvoorwaarden. Maar het is voor een verzekeraar altijd een groot pluspunt als u aansprakelijkheidsbeperkende voorwaarden bent

overeengekomen met uw leverancier of klant. Soms is dat lastig, maar het kan u behoeden voor een grote schadelast.

Wij hebben een aantal handige hulpmiddelen om leveringsvoorwaarden op te stellen, waaronder een checklist en een stappenplan. Daarnaast adviseren wij u altijd de leveringsvoorwaarden met de offerte mee te sturen en daar actief naar te verwijzen.

Wordt u toch aansprakelijk gesteld, dan kan een goed klachtbehandelingssysteem veel problemen voorkomen. Luister naar uw klant om erachter te komen wat er niet goed is gegaan en vraag hoe u dit kunt oplossen. Leidt het desondanks tot een claim, meldt deze dan zo snel mogelijk bij ons en/of uw verzekeraar. Dit is bij veel verzekeringen ook een verplichting. Als u snel en adequaat handelt, kan de schade mogelijk beperkt blijven.

Goed risicomanagement is eveneens belangrijk. Leid uw medewerkers doorlopend op, bijvoorbeeld op het gebied van cybercrime, om ze bewust te maken van de risico's. Bescherm uw IT-systeem met antivirus software en een firewall, maak voldoende extern opgeslagen back ups van uw gegevens en laat iedereen inloggen met een twee factor authenticatie, zodat onbevoegde gebruikers het systeem niet in kunnen. Dit is vooral heel belangrijk als veel mensen vanuit huis inloggen.

Daarnaast is het belangrijk om u te focussen op uw core business. Laat zowel verzekeraars als ons een positief en reëel toekomstperspectief zien. Zo creëert u vertrouwen bij verzekeraars en verhoogt u de kans op het verkrijgen én behouden van de benodigde verzekeringsdekking.

Bedrijfscontinuïteit

Ontwikkelingen

Om de vitale taken van uw bedrijf te kunnen uitvoeren, beschikt u waarschijnlijk over één of meer werklocaties en een omvangrijke inventaris en bedrijfsuitrusting. Bij een calamiteit kunnen deze zaken beschadigd raken of verloren gaan en kan de continuïteit van uw bedrijfsvoering gevaar lopen. Verzekeringen kunnen de bijbehorende financiële risico's (deels) afdekken.

De afgelopen vijftien jaar zijn de brandpremies en de eigen risico's structureel verlaagd, terwijl de voorwaarden werden verruimd. Sinds vorig jaar is daar een eind aan gekomen. Verzekeraars passen verzekeringen aan, zelfs als deze over de laatste jaren een goed schadeverloop kenden. Daarnaast gaan de premies en eigen risico's naar verwachting verder omhoog, terwijl de dekkingen zullen verminderen.

Dit komt onder andere door de stijgende schadelast. Het aantal calamiteiten neemt toe, met grote schades als gevolg. Zo is het schadebedrag tijdens de jaarwisseling in enkele jaren verdubbeld van € 10 miljoen naar € 20 miljoen. Ook is de schadelast die ontstaat door extreme weersomstandigheden (storm, hevige regenval, hagel of aanhoudende droogte) toegenomen. Een voorbeeld hiervan is het aantal meldingen van neerslagoverlast dat in drie jaar tijd met 77% is gestegen en ook zijn de schades door storm meer dan verdubbeld. Het Verbond van Verzekeraars schat dat in het meest extreme scenario de klimaatverandering verzekeraars meer dan € 250 miljoen extra per jaar gaat kosten.

Gevolgen

Het aantal schades door met name brand en de daarop volgende bedrijfsstilstand neemt niet alleen toe, ook de hoogte van de claims stijgt flink. Dit komt onder andere door de hogere aanschaf- en herbouwwaarde en reparatiekosten van zaken. Gebouwen en goederen bevatten steeds vaker en steeds meer elektronica zoals sensoren en zonnepanelen. Door de toenemende schadelast trekken verzekeraars zich terug uit bepaalde segmenten. Omdat de resultaten tegenvallen, een segment niet langer past in de groeistrategie van de verzekeraar of het buitenlandse moederbedrijf hierop aanstuurt.

Impact op verzekeringen

Verzekeraars hebben vorig jaar aangegeven dat premieverhogingen nodig zijn om de brandverzekeringen 'gezond' te maken. Deze zullen stapsgewijs worden doorgevoerd, waarbij wij vorig jaar voor onze relaties een gematigde stijging hebben uitonderhandeld.

De Construction All Risk (CAR) markt is op dit moment nog vrij stabiel, alleen is het een krappe markt met weinig aanbieders. Wij verwachten voor de aankomende verlengingen geen forse algemene aanpassingen. Wel verwachten wij een strengere beoordeling van nieuwe risico's door verzekeraars en dat zij meer schadebeperkende maatregelen eisen.



Maatregelen

Als ondernemer kunt u zelf zorgen voor een goed risicoprofiel, waardoor u een aantrekkelijke klant blijft voor verzekeraars. Preventie is daarbij een zeer belangrijk onderdeel. U kunt hierbij denken aan bouwkundige maatregelen zoals degelijk hang- en sluitwerk, onbrandbare isolatie, sprinklers of brandmuren. Ook het hebben van een gecertificeerde inbraakmeldinstallatie draagt hieraan bij.

Daarnaast is het belangrijk om verschillende zaken goed in uw bedrijfsvoering te integreren en te borgen, bijvoorbeeld door een goede en structurele opleiding van uw medewerkers én door een calamiteiten- en een continuïteitsplan op te stellen. Zorg ook voor recente (Engelstalige) inspectie- en taxatierapporten, pak openstaande punten uit die rapporten tijdig op en verwerk ze daarna in de standaard bedrijfsprocessen. En heeft u schade gehad, implementeer dan procedures om de kans op herhaling te verminderen of te voorkomen.

Het is verder heel belangrijk om actief met ons in gesprek te blijven. Heeft u bijvoorbeeld verbouw- of nieuwbouwplannen, betrek ons daar dan in een vroeg stadium bij. Wij helpen u graag bij het maken van keuzes die positief bijdragen aan uw risicoprofiel.

Krediet

Ontwikkelingen

Kredietverzekeringen dekken openstaande vorderingen van klanten tegen non-betaling. De afgelopen jaren was er sprake van een hele zachte kredietverzekeringsmarkt met zeer lage prijzen, waarin bijna alles mogelijk was. Verzekeraars gaven aan dat de premies omhoog moesten, maar dat gebeurde niet. Ondanks grote faillissementen in het buitenland en de dreiging van een recessie kwam de ommekeer er niet.

De komst van het coronavirus heeft dat veranderd. De premies zijn sinds maart bijna standaard met 20% verhoogd, ook die van schadeloze contracten. In bepaalde branches, denk aan de horeca-, evenementen-, bouw-, uitzend-, reis-, retail- en bloemenbranche, offeren kredietverzekeraars niet meer. Ook wordt nu nog kritischer naar de dekking gekeken. Bij debiteuren in deze sectoren die eind 2019 nog gedekt werden, is de dekking inmiddels ingetrokken.

Gevolgen

Voor veel bedrijven is dit een groot probleem, want doordat de kredietverzekeringsmarkt klein is en weinig aanbieders kent, zijn er weinig alternatieven. Gelukkig hebben kredietverzekeraars niet stilgezeten en zijn zij in overleg gegaan met de overheid. Dit heeft geresulteerd in een garantieregeling tussen overheid en de verzekeraars. Dit betekent dat bij stabiele bedrijven waar de dekking sinds de coronauitbraak werd ingetrokken, die dekking hersteld kan worden.

Er zijn meer positieve zaken. Een kredietverzekering is een pure omzetverzekering; alle omzet verzekeren en geen 'cherry picking' was altijd het devies van verzekeraars. We zien nu gelukkig een trend ontstaan in de richting van 'single risk', het verzekeren van facturen en eenmalige transacties. Nu beslist de verzekeraar of er wel of geen dekking is en de ondernemer moet volgen. We gaan toe naar een situatie waarin de ondernemer bepaalt of hij dekking wil en of hij de prijs hiervoor wil betalen. Deze andere manier van benaderen geeft ondernemers meer verantwoordelijkheid en keuzevrijheid.

Impact op verzekeringen

Sinds de pandemie treedt in de volle breedte van de markt en voor alle segmenten verharding op. Terwijl eerder veel mogelijk was en premies laag waren én bleven, lijkt het er nu op dat verzekeraars het coronatijdperk gebruiken om hun gehele portefeuille te 'corrigeren'. Ook bij schadevrije posten wordt nu standaard op een verhoging aangestuurd. Eerst zagen we dit met name in de eerder genoemde risicovolle branches, maar nu willen verzekeraars ook de premies in de reguliere segmenten verhogen. Verder willen verzekeraars voor sommige branches geen offertes meer afgeven en worden reeds uitgegeven dekkingen ingetrokken. Andere maatregelen zijn lagere dekkingspercentages of hogere eigen risico's per debiteur of per jaar. Dit ondanks de forse staatssteun voor kredietverzekeraars.



Daarnaast verwachten verzekeraars de komende periode een enorme stijging van het aantal faillissementen. Dit zal een premieverhogend effect hebben. Kampt u met een failliete klant, dan moet u een extra premie betalen en een verdere premieverhoging bij de verlenging.

Maatregelen

Natuurlijk kunt u als ondernemer via een goed debiteurenbeleid uw eigen (kas)positie beschermen. Zorg om te beginnen voor efficiënt en makkelijk debiteurenbeheer. Gerichte creditmanagementsoftware kan de taken van een debiteurenbeheerder verlichten, waardoor grote klanten meer persoonlijke aandacht kunnen krijgen. In de meeste organisaties geldt de 80/20 regel: 80% van de omzet wordt gegenereerd door 20% van de klanten. Realiseert u zich dat die overige 80% aan kleinere klanten prima bereikt kan worden met gerichte software.

Hierbij is het goed om uw klantenportefeuille te verdelen in omzetcategorieën. Zo creëert u overzicht en kunt u per categorie bepalen op welke manier u uw debiteurenbeleid concreet vormgeeft.

Verder raden wij aan om de status van uitstaande bedragen dagdagelijks bij te houden. Wacht niet tot de vervaldatum van een factuur, maar probeer eerder in het proces al contact met de klant te leggen. Zo kunt u eventuele disputen veel eerder detecteren en oplossen. Tenslotte geven wij u graag mee dat telefonisch vragen naar de status van een betaling veel effectiever is dan het versturen van een herinnering per post of e-mail.

Mobiliteit

Ontwikkelingen

Waarschijnlijk beschikt uw bedrijf over materiaal dat rijdt, vaart of vliegt. Naast de materiële schade die hieraan kan ontstaan, vallen veel van deze objecten ook onder de verplichte Wet aansprakelijkheidsverzekering motorrijtuigen (WAM). Op de markt van logistieke en transportverzekeringen is, net als in de gehele verzekeringsbranche, al enige tijd een golf van overnames en fusies gaande, waardoor het aanbod van verzekeraars afneemt. Ook zien we een standaardisatie van verzekeringsproducten.

De rendementen van verzekeraars zijn nog steeds flinterdun, dus schaalvergroting, efficiëncyslagen en kostenreductie zijn enorm belangrijk voor het behalen van goede resultaten. Die resultaten staan voor wat betreft schadeverzekeringen al jaren onder druk, onder andere door de hoogte van de claims bij letselschade en het grote aantal claims als gevolg van diefstal van goederen tijdens transport.

Daarnaast is het rendement van beleggingen afgenomen, de extreem lage rentetarieven dragen ook niet positief bij en toezichthouders stellen steeds striktere solvabiliteits-eisen aan verzekeraars. Hierdoor sturen verzekeraars flink op de schaderesultaten, die niet meer zoals voorheen voldoende gecompenseerd kunnen en mogen worden door overige bedrijfsresultaten.

Eveneens speelt mee dat door hevige concurrentie de premiestelling de afgelopen jaren in een neerwaartse spiraal is beland. De meeste premies koersten daardoor af op een bedenkelijk niveau. Dat internationale spelers in de Nederlandse verzekeringsmarkt wilden participeren, maakte de concurrentiestrijd nog sterker, waardoor in sommige marktsegmenten een onverantwoord laag premieniveau werd bereikt. Ter illustratie: de premie voor goederentransportverzekeringen voor zendingen vanuit bijvoorbeeld het verre oosten lag op een derde van het niveau van de jaren negentig. En dat terwijl de omstandigheden van het vervoer niet wezenlijk zijn veranderd, en de kapitaalsintensiteit en dus het risico op forse claims van de te vervoeren zaken alleen maar is toegenomen.

Gevolgen

De huidige marktomstandigheden leiden tot premieverhogingen en hogere eigen risico's. Ook worden er striktere eisen gesteld aan de voorwaarden en preventie, zijn moeilijke en zwaardere risico's steeds lastiger te verzekeren en vallen bepaalde risico's helemaal niet meer binnen de risicobereidheid van verzekeraars. Tegelijkertijd is de vraag naar bijvoorbeeld transportverzekeringen niet afgenomen. Sterker nog, door het coronavirus zijn nieuwe risico's ontstaan die verzekerd moeten worden. Bijvoorbeeld omdat goederen niet kunnen worden uitgeleverd en er opslagrisico's ontstaan of omdat projecten stilliggen. Dit vereist preventiemaatregelen om schade te voorkomen, gezien de afwijkende omstandigheden ten opzichte van het normale en reguliere vervoer.



Impact op verzekeringen

Verzekeringen binnen het automotive segment staan al jarenlang onder druk. Zelfs vanuit de toezichthouder zijn vragen gesteld over het rendement en de premiestelling. De premies zijn de laatste jaren structureel verhoogd met gemiddeld 7,5% tot 12,5% per jaar en voor vrachtwagens zelfs met 15% per jaar. Verschillende verzekeraars hebben de laatste jaren afscheid genomen van (gedeelten van) hun wagenparkportefeuilles, waardoor de markt momenteel zeer beperkt is. Bovendien zijn verzekeraars zeer terughoudend met het accepteren van nieuwe relaties. Hierdoor is het rendement bij verzekeraars langzaam verbeterd. Daarbij komt dat de mobiliteit in Nederland de afgelopen coronaperiode flink is afgenomen. Ook dit heeft een gunstig effect op de schades en het resultaat voor verzekeraars.

Wij hebben onze verwachtingen voor de verschillende segmenten voor u op een rij gezet.

Personenauto's

Geen drastische, maar wel een beperkte premieverhoging in de particuliere markt. Verzekeraars hebben een sterke premiedifferentiatie en dat zorgt voor minder transparantie. Voor nieuwe verzekeringen en mutaties is er bijna sprake van 'dagkoersen'. Voor zakelijke personenauto's verwachten wij ook geen spectaculaire verhoging. Grote wagenparken worden individueel beoordeeld, waardoor verzekeraars op dat vlak toch extra (premieverhogende) maatregelen kunnen nemen.

Bestelauto's

Dit is een lastig segment voor verzekeraars, ondanks dat de resultaten niet meer zo slecht zijn als ze ooit waren. Hier worden premiestijgingen verwacht van ongeveer 7,5%. Ook hier geldt dat dit voor specifieke wagenparken kan afwijken.

Vrachtauto's/zwaar vervoer

De verzekeraars zijn de premies voor bestaande wagenparken stapsgewijs aan het verhogen naar een volgens hen noodzakelijk niveau. Nieuwe inkoop vindt plaats op dit niveau, waardoor er nauwelijks oversluitmogelijkheden zijn. Wel

zien wij iets meer bereidheid om naar nieuwe wagenparken te kijken. Voor de aankomende verlengingen verwachten we nog wel een algemene premiestijging tussen de 7,5% en 10%.

Transport

De concurrentie in de transportmarkt is groot. De algemene verwachting is dat er meer aandacht komt voor premies die jaren geleden zijn vastgesteld conform de toen geldende markt- of klantsituatie. Deze zullen worden aangepast naar de actuele stand van zaken. Verder verwachten wij dat de minimumpremies worden verhoogd.

Land- en werkmateriaal

Ook in deze markt sprake van veel concurrentie. Premies worden aangepast naar de huidige situatie en wij verwachten in dit segment tevens een verhoging van de minimumpremies.

Maatregelen

Als ondernemer gaat u contracten met afnemers aan, waarin ook zaken als verantwoordelijkheid, overdracht van risico's en aansprakelijkheid worden vastgelegd. De praktijk leert dat, zeker in de huidige situatie van de verzekeringsmarkt, in de contractonderhandelingen vaak geprobeerd wordt om voorwaarden op te rekken. Hierdoor ontstaat er soms een disbalans in de contractuele verhoudingen en worden de moeilijkere risico's vrij eenzijdig neergelegd bij u als wederpartij. Dat kan een bewuste (commerciële) keuze zijn, maar vaak is het dat niet. Door ons er op tijd bij te betrekken, kunnen wij zorgen voor tijdige bewustwording en bijsturing ter voorkoming van deze disbalans.

Graag inventariseren wij samen met u de risico's van uw wagenpark en de bestaande transportverzekeringen. Waar loopt u de meeste risico's en hoe kunnen we dat verminderen? Wat leren we uit het schadeverloop van de afgelopen jaren en hoe kunnen we herhaling voorkomen, dan wel verminderen? Door samen te werken aan deze preventieve zaken, verbeteren we uw risicoprofiel en blijft u voor verzekeraars een aantrekkelijke klant. Op deze manier beperken we samen de impact van de veranderende verzekeringsmarkt binnen het risicothema mobiliteit.

De veranderende verzekeringsmarkt

In dit whitepaper heeft u kunnen lezen wat de gevolgen zijn van de veranderende verzekeringsmarkt voor uw organisatie. U weet nu welke stappen u kunt nemen om de impact te beperken en welke preventieve maatregelen bijdragen aan het beheersbaar maken én houden van uw risico's. Maar hoe maakt u nu de afweging welke risico's u wel en niet verzekert?

De theorie luidt: verzeker de risico's die u niet kunt of wilt lopen. Allereerst telt wat u contractueel heeft afgesproken of wat het wettelijk minimum of maximum is. Daarnaast is ons advies te kijken naar hoe u concurrentievoordeel kunt behalen. Heeft uw fabriek tien machines en spelen twee van die machines een cruciale rol in uw bedrijfsvoering, dan adviseren wij voor die twee machines de meest uitgebreide dekking te kiezen en voor die andere acht een wat minder uitgebreide dekking. Maar ook uw gevoel speelt hier een belangrijke rol. Bij welke dekking slaapt u lekker?

Dat geldt ook voor de keuze die u maakt bij het eigen risico. Een verhoogd eigen risico heeft een premie dempend effect. Daarnaast zorgt het over het algemeen voor een grotere bewustwording bij uw medewerkers. De afweging hier is hoe vaak een schade kan ontstaan en of u dat eigen risico per schadegeval kunt en wilt dragen. Zorg er in ieder geval voor dat risicomijdend gedrag in het DNA komt van uw gehele bedrijf. En dat u eventuele schades evalueert en ervan leert. Pak tegelijkertijd ook uw verantwoordelijkheid door bepaalde risico's zelf te dragen. Daarmee laat u aan verzekeraars zien, dat u serieus nadenkt over uw risicobereidheid en risicoprofiel.

Tips

Graag vatten wij enkele eerder in dit whitepaper genoemde tips om risico's te beperken en de schadelast te verminderen nog eens voor u samen:

- Geef invulling aan wettelijke regelgeving, eisen en verplichtingen.
- Inventariseer en beoordeel uw risico's en maak uw medewerkers hiervan bewust.
- Kijk of uw huidige verzekeringen nog aansluiten op de risico's die uw bedrijf loopt.
- Bekijk uw contracten en leveringsvoorwaarden met andere partijen nog eens kritisch.
- Werk structureel aan een compleet, aantrekkelijk en positief risicoprofiel, zodat u een interessante klant bent en blijft voor verzekeraars. U doet al veel goed met uw bedrijf, draag dit dan ook uit.
- Weet met wie u zaken doet.
- Maak debiteurenbeheer belangrijk in uw organisatie.
- Zorg voor voldoende preventieve maatregelen en trek er lering uit als zich toch onverhoopt een schade voordoet.

Wij helpen

Wij helpen u graag bij het beperken van de impact van de veranderende verzekeringsmarkt. Door tijdig en samen met u uw risico's te beoordelen en door verzekeringsoplossingen te bedenken die aansluiten bij uw risicoprofiel. Want wij geven u graag die échte zekerheid, waar u juist in deze onzekere tijd zo'n behoefte aan heeft.



