



ONLINE

HOE DOET NEDERLAND HET?

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OECD) geeft op haar website www.oecd360.org een mooi cijfermatig overzicht per land. Onder de noemer *Hoe doet Nederland het?* worden diverse uiteenlopende kwesties cijfermatig uitgediept. Het gaat om de meest recente analyses en gegevens uit OECD-publicaties over onderwijs, werkgelegenheid, groene groei, regionale perspectieven, landbouw, economische groei, de financiële crisis en de gevolgen op samenleving en ontwikkeling. Deze acht onderwerpen vatten volgens de OECD de situatie van een land en die van het hele internationale toneel mooi samen.

NIEUWE LOF

Think leader, think female is het thema van de nieuwste editie van Lof, waarin opiniemakers als Joris Luyendijk (auteur van het boek *Dit kan niet waar zijn*) is gevraagd hoe we het denken over vrouwelijk leiderschap kunnen veranderen.

Lof verschijnt voortaan nog maar een keer per jaar, in een speciale editie die in het teken staat van vrouwelijk leiderschap. Vrouwelijk talent in de spotlight zetten en daarmee meer vrouwelijk perspectief creëren, is en blijft de missie van Lof.

Ken jij een inspirerende vrouw die je Lof zou willen toezwaaien? Dat kan via [#ikgeeflofdoor](#).

TRANSPARANTIE IN ZORG

Hoe vaak en waarvoor gaan mensen naar de huisarts? Hoeveel mensen kiezen voor een aanvullende verzekering? Zorgprisma Publiek is een website waar betrouwbare cijfers en feiten over de zorg(verzekeringsmarkt) in Nederland zijn te vinden. De informatie is afkomstig van Vektis, informatiecentrum voor de zorg. Zo is op de site een monitor te vinden over aanvullende verzekeringen en een (volume)monitor over huisartsenzorg.

Vektis noemt de lancering van de site 'een belangrijke stap, die bijdraagt aan meer transparantie over de cijfers van zorgverzekeraars'.



VERBOND VAN VERZEKERAARS

VERZEKERD!

2

JUNI 2015

CASPER DE VRIES,
COMMISSIE VERZEKERAARS

‘Niet
eenvoudig
om tij
te keren’

Investeren in
eigen land

Daan Weddepohl (Peerby)
is geen heilig boontje

DE HELFT
VAN DE ZZP'ERS
IS NIET VERZEKERD
TEGEN
ARBEIDSONGESCHIKTHEID



DEZE ZOMER WILLEN
7.6
MILJOEN NEDERLANDERS
OP VAKANTIE NAAR
HET BUITENLAND

IN HET EERSTE KWARTAAL
VONDEN
18
PROCENT MINDER
WONINGINBRAKEN PLAATS



MEER DAN
90
PROCENT VAN DE
VERKEERSONGEVALLEN
WORDT VEROORZAAKT
DOOR MENSELIJK FALEN



INHOUD

'NIET ONAFHANKELIJK? QUATSCH!'



Het werk van de *Commissie Verzekeraars* zit erop. De conclusies in het eindrapport *Nieuw leven voor verzekeraars* zijn niet mals, maar de commissie zelf kreeg ook kritiek. Casper de Vries noemt de reactie van de Consumentenbond 'vooral onevenwichtig'. Grootste uitdaging voor de sector is en blijft volgens hem het herstel van vertrouwen.

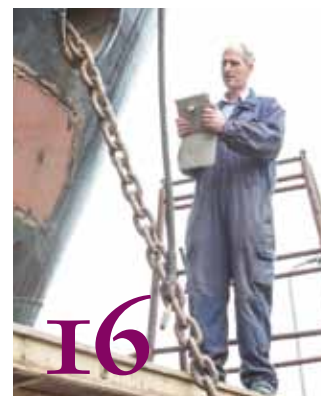
IO

'24 UUR PER DAG MET PEERBY BEZIG'



De deeleconomie is booming en dat verbaast hem niet. 'Heel lang hebben we grote organisaties nodig gehad, maar hun rol wordt langzaam maar zeker overgenomen door de technologie.' Peerby-oprichter Daan Weddepohl heeft het druk, maar haalt veel voldoening uit alle waardering hij krijgt. 'Ik ben pas door Al Gore gevraagd om mee te praten over de toekomst van onze wereld. Leuk toch?'

32



EEN DAG MET

Wat doet een scheepsexpert de hele dag? Meemme Geertman, die de liefde voor schepen van zijn ouders meekreeg, werkt bij de onderlinge verzekeraar EOC in Meppel en vertelt over zijn vak.



FINANCIËLE EDUCATIE

Als het aan Wijzer in geldzaken ligt, wordt financiële educatie in het onderwijsprogramma opgenomen. 'Jong geleerd, is oud gedaan', zegt Olaf Simonse. Roeland van Geuns is ook voor, maar pleit voor een goede inbedding in het onderwijs.

FINANCIËLE EDUCATIE IN HET ONDERWIJS



Richard Weurding,
algemeen directeur

In dit nummer van Verzekerd! besteden we onder meer aandacht aan financiële educatie in het onderwijs. Er wordt al lang gesproken over het verplicht opnemen van financiële bewustmaking van jongeren in het onderwijs, maar tot nu toe is het daarvan niet gekomen.

Ik was onlangs met het Nibud op werkbezoek in Londen en

daar bleek dat de Britten hiermee al iets verder zijn.

Financiële educatie is er opgenomen in de verplichte leerstof in het voortgezet onderwijs, iets dat met een dure term het Nationaal Curriculum heet. Het gaat daar om ongeveer twee miljoen leerlingen.

Maar het opnemen van financiële educatie in het curriculum is op zich nog geen garantie voor succes, zo krijgen we te horen. Want docenten zijn onvoldoende voorbereid op de invoering en hebben te weinig kennis van de materie. Er is geen leerstof en geen extra budget.

Duidelijk is wel dat het beïnvloeden van financieel bewust gedrag van consumenten een hoge prioriteit heeft aan de overkant van het kanaal. De Money Advice Service helpt consumenten grip te krijgen op hun financiën. Ook zijn er mediapartners die dit werk ondersteunen. Daarnaast zijn er talloze andere organisaties actief.

We zitten in Nederland natuurlijk ook niet stil. Organisaties als Wijzer in geldzaken en het Nibud zijn zeer actief, timmeren goed aan de weg en worden internationaal vaak als best practice aangehaald. Verzekeraars participeren actief in deze organisaties. Met de formule Fix je risk staan ook verzekeraars regelmatig voor de klas.

We staan nu voor een volgende stap. In Nederland is de discussie over het Curriculum 2030 in het basisonderwijs actueel. Laten we leren van de UK. Opname van financiële educatie in het curriculum is essentieel. Maar bij het daadwerkelijk laten slagen van zo'n stap komt meer kijken dan dat. <



RONDETAfel GESPREK

Het rapport van de Commissie Verzekeraars is in de verzekeringssector ontvangen als een 'degelijk rapport, dat veel aanknopingspunten biedt'. Voordat de politiek aan zet is, spreken Lex Hoogduin, Denis Maessen en Richard Weurding onder leiding van Roel Janssen alvast over de belangrijkste conclusies.



INVESTEREN

Nederlandse verzekeraars investeren nu al ruim zestig procent van hun belegd vermogen (zo'n 500 miljard euro) in eigen land en willen dat liefst nog verder uitbreiden. 'De behoefte aan financiering is groot, terwijl verzekeraars zoeken naar veilige investeringen voor de lange termijn. Een win-winsituatie.

EN VERDER:

IN 'T KORT	6
VISIE	8
COLUMN	15
REPORTAGE	24
PARTNER VAN	29
VIJF VRAGEN	30
OPMERKELIJK	31
LAATSTE WOORD	35
COLOFON	35



SOLIDARITEIT?

Hoe solidair is Nederland? Die vraag staat centraal in een onderzoek dat Achmea begin deze maand is gestart. Achmea is naar eigen zeggen benieuwd hoe en met wie mensen in de toekomst risico's willen delen die ze alleen niet kunnen dragen.

In hoeverre zijn mensen bereid om elkaar te helpen op gebieden waar de overheid zich terugtrekt? En hoe blijft solidariteit gewaarborgd in een veranderende samenleving?

Zin om mee te praten? Bekijk de video's op <https://www.facebook.com/achmea>.

(HOOFD)REDACTEUR DEKKER UIT DIENST

Marjolein Dekker, tot voor kort hoofdredacteur van *Verzekerd!*, heeft het Verbond met ingang van 1 mei verlaten. Dekker heeft ruim dertien jaar bij het Verbond gewerkt en heeft een grote rol gespeeld bij de opzet van *Verzekerd!* in de huidige vorm. De redactie(raad) wenst haar veel succes bij de Landelijke vereniging van Artsen in Dienstverband.

DEELAUTO'S IN NEDERLAND



Een brede coalitie van dertig partijen heeft begin deze maand de zogenoemde Green Deal Autodelen ondertekend. Met deze Green Deal beogen de deelnemende partijen, waaronder Centraal Beheer Achmea, om in 2018 honderd-duizend deelauto's in Nederland te hebben. Daarnaast willen ze graag de bekendheid van autodelen vergroten, kennis en data opbouwen/delen en pilots opzetten.



Vier op de tien jongeren maakt zich zorgen over gegevensbeheer. Dat valt op te maken uit het Social Media Jongeren Onderzoek 2014, een grootschalig landelijk onderzoek dat dit jaar voor de vijfde keer op rij is gehouden. Bijna alle jongeren maken volgens dit onderzoek gebruik van social media. Bij de 15-jarigen is het penetratiegebruik 96 procent, bij 16- en 17-jarigen 98 en bij 18- en 19-jarigen zelfs 99 procent. Veruit favoriet zijn YouTube en Facebook. Die laatste wordt zelfs door 930.000 (van de in totaal 992.851) jongeren gebruikt, waarvan 754.000 dagelijks. Grootste 'afhaker' onder de jongeren is Twitter; 22 procent heeft dat wel gebruikt, maar nu niet meer. Belangrijkste reden om te stoppen, is dat het te veel tijd kost.

Big Data op TU

De Technische Universiteit in Delft kent sinds kort de leerstoel Big Data Science. Het doel is om nieuwe methoden te ontwikkelen om grote hoeveelheden gegevens te kunnen opslaan en de complexe patronen daarin snel te kunnen vinden, analyseren en valideren. De leerstoel wordt bekleed door prof. dr. ir. Geert-Jan Houben.



Trotse medewerkers

Medewerkers in de commerciële sector zijn trotser op hun werkgever dan hun collega's in de non-profit sector. Bij de eerste groep scoort de organisatietrots een 7,4; bij de medewerkers in de non-profit sector is dat een 6,7. Dat blijkt uit het onderzoeksrapport *Het verborgen potentieel van werkend Nederland 2015*.

CYBERRISICO IN TOP 10

IN
'T KORT



Merk- en reputatieschade wordt wereldwijd door internationale organisaties als het grootste risico beschouwd. Volgens Alex van den Doel (Managing Director Aon Global Risk Consulting) hangt die zorg nauw samen met de toename van cyberrisico's, die dit jaar voor het eerst de risico-top 10 is binnengedrongen. In 2013 kwam het risico in de tweejaarlijkse Global Risk Management Survey van Aon niet verder dan plek 18, nu staat het op plek 9 en voor 2018 wordt zelfs een verdere stijging naar plaats zeven verwacht. Van den Doel is niet verrast door die snelle opmars en wijst onder meer op berichten in de media. 'De grootschalige cyberaanval op Sony in november 2014 bijvoorbeeld heeft het bedrijf gedwongen om de financiële en boekhoudsystemen van een dochteronderneming tijdelijk stil te leggen. Die schade loopt in de tientallen miljarden dollars.'

De totale kosten van cybercrime worden wereldwijd geschat op bijna honderd miljard dollar per jaar.

DE VOLLEDIGE TOP 10 VAN 2015:

1. Reputatie- en merkschade
2. Economische neergang/langzaam herstel
3. Veranderingen in wet- en regelgeving
4. Toenemende concurrentie
5. Onvermogen aantrekken/behouden toptalent
6. Gebrekkige innovatie/aansluiting bij klantbehoeften
7. Onderbreking van de bedrijfsvoering
8. Wettelijke aansprakelijkheid
9. Cyberrisico's
10. Fysieke schade



FOTOGRAFIE: ERIK JANSEN

INSURANCELAB BIJ VERBOND

Het Verbond beschikt sinds kort over een high tech ruimte die exclusief kan worden geboekt door verzekeraars. De ruimte is bedoeld om innovatie in de sector te stimuleren en is op 9 juni officieel geopend door minister Henk Kamp. Ga naar www.verzekeraars.nl/insurancelab voor een digitale rondleiding.

Award voor @Aegon_NL

Aegon heeft de gouden award gewonnen voor de verzekeraar die zich het meest actief inzet op social media. Volgens de jury is 'de dagelijkse prikkelende content klantgericht en effectief' en 'is social media strategisch verweven binnen Aegon'. Aan het onderzoek hebben 81 verzekeraars meegedaan. Een jaar eerder haalde Aegon nog brons.



Spannend ...

Juni is de maand van het spannende boek. In samenwerking met alle openbare bibliotheken geven de PKVW-bedrijven (Politiekeurmerk Veilig Wonen) duizend gratis huisveiligheidschecks weg aan nieuwe leden van bibliotheken. Ieder nieuw lid krijgt informatie over veilig wonen, het Politiekeurmerk en tips & trucs om het inbrekers lastig te maken.

'KIJK NIET NAAR DE SCHEIDSRECHTER,

Ze hebben zich verdiept in de verzekeringswereld – Stephan Fellingner en Joost Schrage van De Zaak van Vertrouwen. En ze hebben goed nieuws. 'Hoezo je afvragen wat je moet met de deeleconomie? Verzekeren gaat van oudsher toch over delen? Jullie passen heel goed in de maatschappij van nu.' Hun conclusie: grote issues zijn vaak prima te behappen. Zelfs dat lage vertrouwen, dat de sector maar blijft achtervolgen ...

VERZEKEREN IS VERTROUWEN

Fellinger: 'We hebben het even opgezocht: verzekeren betekent letterlijk "zeggen dat iets is of zal gaan zoals je zegt". Verzekeren gaat dus over vertrouwen, beloftes nakomen. Doe je dat niet, dan tast je het fundament van de branche aan. In andere woorden: je kunt in dat geval spreken van betonrot, dat moet je niet willen. Daarbij is het nakomen van beloftes belangrijker dan ooit in een wereld die steeds transparanter wordt. Als je het niet doet, word je ingehaald door organisaties die dat wel doen.'

Schrage: 'Wij komen uit het marketing- en communicatievak, het vak van verleiden. Verleiden is leuk, een product moet mooi en fraai zijn. Maar op een gegeven moment werden wij niet meer gezien als de mensen die een glimlach op je gezicht toverden, maar als mensen die anderen iets aansmeerden. Logisch, je moet een product niet mooier maken dan het is. Dan kom je je belofte niet na en voelen mensen zich bekocht. En verliezen ze het vertrouwen.'

KLANT CENTRAAL

Fellinger: 'Veel organisaties hebben moeite met het winnen van vertrouwen, terwijl ze er van alles aan doen. Niet zo gek trouwens. Vergelijk het maar met een relatiecrisis; veel stellen proberen daar samen uit te komen, maar vaak heb je iemand nodig die je een spiegel voorhoudt. Die rol nemen wij op ons. Neem nou een term als "de klant centraal" die je eigenlijk in iedere branche hoort. Het klinkt mooi en is snel geroepen, maar het heeft enorme consequenties als je die belofte wilt nakomen. Stel dat je op een verjaardag tegen de buurman zegt dat je de marathon gaat lopen, in slechts drie uur. Makkelijk gezegd. Totdat die buurman op zaterdagochtend aanbelt om te trainen, terwijl jij een kater hebt en het regent. Maar je zult moeten trainen om je belofte na te komen.'

Schrage: 'Vaak is het *too big to handle*. Organisaties weten niet waar ze moeten beginnen. Terwijl dat juist niet moeilijk hoeft te zijn. Kijk eens wat je zelf kunt doen. Een brief herschrijven of bellen in plaats van die brief te schrijven. Wil je die marathon lopen, dan moet je een keer die eerste kilometer maken. En die is best te doen. Vertrouwen lijkt iets groots en ongrijpbaars, maar uiteindelijk gaat het over je eigen gedrag. Daar moet je je bewust van zijn. Kijk eens naar wat je klanten belooft. Doe je dat ook? En zo niet, wat kun je doen om dat te veranderen? Als iedereen in de organisatie dat doet en het vertaalt naar een simpele actie, kom je een heel eind.'



Stephan Fellingner



Joost Schrage

'VERTROUWEN GAAT VOORAL OVER JE EIGEN GEDRAG'

MAAR SPEEL JE EIGEN SPEL'

BELOFTE, PRODUCT EN TALENT

Fellinger: 'Het zijn allemaal kleine druppeltjes die samen een plas vormen. Enige voorwaarde is dat er een verband tussen die druppeltjes moet zijn: je boodschap, je belofte. Wat de CEO op de aandeelhoudersvergadering uitdraagt, moet matchen met de brief of het telefoontje van de klantenservice, en met het product dat je verkoopt. Alles moet in elkaar haken.'

Schrage: 'Dat blijkt ook uit het model dat wij hebben opgesteld – waarin de belofte, het product en het menselijk talent met elkaar zijn verbonden. Past jouw product bij de belofte die je doet? Moet je je belofte aanscherpen of ander talent in huis halen? Het begint met inzicht in wat je zegt en wat je doet, en het verschil daartussen.'

SAMENWERKEN

Fellinger: 'Kijk daarbij niet alleen naar jezelf, maar ook naar wat er om je heen gebeurt. Het is geen vraag of je van andere branches kunt leren, het is simpelweg slim om dat te doen. En niet alleen leren, maar ook samenwerken. Overigens ook binnen de branche, er wordt teveel naar elkaar gestaard. Er staat de sector veel te wachten, daar moet je samen klaar voor zijn. Nieuwe technologie biedt allerlei nieuwe mogelijkheden. Het is helemaal niet gek als mensen straks hun eigen "verzekeringsmaatschappij" beginnen – technologie gaat ervoor zorgen dat iedereen het kan. Als branche loop je misschien wel voor vanwege je ervaring en kennis, maar als iemand harder rijdt dan jij, word je ingehaald. Wees open naar elkaar en heb het daarover. Je kunt harder gaan rijden, maar je kunt ook bij iemand aanhaken. Er zit zoveel kennis in de branche.'

Schrage: 'Er is een grote toekomst weggelegd voor verzekeraars. Maak de positieve zaken die vandaag al in je organisatie gebeuren dan ook zichtbaar voor je klanten. Als ik op een bijeenkomst van jullie kom, borrelt en zindert het. De sector heeft alles in huis om stappen vooruit te maken. Te vaak hoor ik dan weer over notities en voornemens. Over regelgeving en Europese beslissingen die zorgen voor vertraging. Maar daar heb je geen invloed op. Ga aan de slag met zaken waar je wel invloed op hebt. Er is genoeg talent en inspiratie. Dat in combinatie met kennis en je hebt goud in huis.'

Fellinger: 'Er valt zelfs veel meer in huis te halen. Nieuw personeel komt nu bijvoorbeeld vaak uit dezelfde sector. Kijk eens wat verder dan je neus lang is. Waarom haal je geen personeel uit de hotelwereld? Daar kijken ze heel anders aan tegen het begrip "de klant centraal".'

KIJK WAAR JE VANDAAN KOMT

Schrage: 'Het hoeft allemaal niet zo moeilijk te zijn. Sterker: sta eens stil bij waar je vandaan komt, dan kun je je afvragen in hoeverre de verzekeringsbranche moet vernieuwen of veranderen. De sector gaat van oudsher over delen – helemaal van nu dus! Delen, vertrouwen; het is de essentie. Kijk eens naar de oude bordjes in de hal van het Verbond – allemaal onderlingen die risico's deelden. De oorsprong van verzekeren past bij de maatschappij van nu. Sta daar eens bij stil.'

Fellinger: 'Focus op je belofte en talent. Dan sta je sterk, hoe groot de druk van buiten ook is. Het is makkelijk om naar de toezichthouder of wetgever te wijzen, maar kijk eens naar een voetbalwedstrijd: de spelers die de hele tijd met de scheidsrechter bezig zijn, zijn aan het eind van de wedstrijd uit het spel gehaald. Je moet zelf het spel spelen. Waarom rijd je niet door rood? Is dat omdat er een agent staat of omdat je zelf niet door rood wilt rijden, omdat je weet dat dat gevaarlijk is? Zorg dat je zelf weet wat je doet en dat dat klopt, dan heb je niks te vrezen. Dan heb je ook ruimte om je werk goed te doen en vooral: om vooruit te komen.' <

CASPER DE VRIES, VOORZITTER COMMISSIE VERZEKERAARS

‘De wil
om te
veranderen,
is er wel’



Hij is hoogleraar in Rotterdam, maar de laatste tijd vooral bekend als voorzitter van de Commissie Verzekeraars. Samen met drie andere commissieleden heeft hij zijn hoofd gebogen over de toekomst van de sector. 'Wat er bovenaan ons lijstje staat? Het herstellen van vertrouwen blijft verschrikkelijk belangrijk.'

Het rapport ligt voor hem op tafel: paarse kaft, blauwe letters. 'Nee, die kleuren heb ik niet zelf bedacht.' Casper de Vries blijkt een bedachtzaam gesprekspartner. Hij denkt lang na voordat hij antwoord geeft en zet geregeld zijn bril op en af. Een heel enkele keer bladert hij door zijn eigen rapport. Hij noemt het 'heel interessant' om te ervaren hoe er op zijn rapport is gereageerd. 'De eerste dag sta je op de voorpagina met een groot kort-door-de-bocht-stuk. De tweede dag wordt er op de binnenpagina een stuk aan de aanbevelingen gewijd en de derde dag komen de achtergronden aan bod. Dan blijkt pas dat het rapport echt gelezen is. Ik raad daarom alle criticasters aan het rapport nog eens goed te lezen.'

DE CONSUMENTENBOND WAS NIET MALS IN ZIJN KRITIEK EN HEKELDE ZELFS DE ONAFHANKELIJKHEID VAN UW COMMISSIE?

'De reactie van de Consumentenbond vond ik vooral onevenwichtig. Het heeft meer met een pose dan met gezond verstand te maken. In mijn optiek onderschat de bond dat de consument gebaat is bij een sterke verzekeringssector. En het verwijt dat wij niet onafhankelijk zouden zijn, is echt quatsch. Ik geef in het dagelijks leven colleges *advanced money & credit and banking* en ben dus alles behalve een verzekeringsexpert. Datzelfde geldt ook voor Dirk Schoenmaker (decaan Duisenberg School of Finance en hoogleraar Finance, Banking & Insurance aan de VU in Amsterdam) en Ben Verhoeven (voormalig directeur Wetgeving directe belastingen bij het ministerie van Financiën). Het is toch niet zo gek dat je één lid in je commissie kiest die wel zijn sporen in de bedrijfstak heeft verdiend? Iemand als Jos Streppel (voormalig voorzitter van de Monitoring Commissie Corporate Governance Code en vroeger werkzaam bij Aegon) hebben we gewoon keihard nodig gehad.'

HOE WAS JULLIE ONDERLINGE TAAKVERDELING?

'Wij waren klein, veel kleiner dan de commissie Wijffels. Dat heeft voordelen, bijvoorbeeld dat je heel efficiënt kunt vergaderen, maar er zijn ook nadelen. Door die kleinschaligheid hadden wij geen strikte taakverdeling, maar uiteraard brengt iedereen wel zijn eigen expertise in. En dus heeft Ben Verhoeven zich met zijn fiscale roots op het onderwerp fiscaliteiten gestort en heeft Jos Streppel ons geïntroduceerd in de wereld van verzekeraars. De verzekeringsmarkt is geen gemakkelijke markt, met grote en kleine verzekeraars, nichemarkten, intermediairs, direct writers. Het duurt wel even voordat je dat helder op je netvlies hebt. Hoe

'HERSTEL VAN VERTROUWEN IS NOG STEEDS DE BELANGRIJKSTE UITDAGING'

werkt de sector? Wat is er aan de hand? Wat zijn de problemen? We hebben met iedereen gesproken: het Verbond, afzonderlijke verzekeraars, het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening, de Stichting toetsing verzekeraars, intermediairs, consumentenvertegenwoordigers. Dat gaf ons een steeds beter beeld. Laat ik het zo zeggen: de drie niet-verzekeraars hebben in korte tijd behoorlijk wat bijgeleerd.'

WAT VOND U LASTIG?

'De vraag aan ons als commissie was op de toekomst gericht, maar natuurlijk wisten wij ook wel dat we naar nijpende problemen die uit het verleden stammen, moesten kijken. Het woekerpolisdossier kun je gewoonweg niet laten liggen, maar daardoor zit je bij voorbaat al in een soort spagaat. Je weet dat het niet één, twee, drie oplosbaar is en je weet ook zeker dat jij dat niet zomaar kunt oplossen, terwijl dat soort verwachtingen wel leeft. Dat is lastig. Wij wilden graag naar de toekomst kijken, maar juist omdat de sector nog steeds gebukt gaat onder die woekerpo-

NIEUW LEVEN VOOR VERZEKERAARS

De Commissie Verzekeraars is vorig jaar op initiatief van Kamerlid Nijboer en minister Dijsselbloem in het leven geroepen. Naast Casper de Vries (voorzitter) namen ook Dirk Schoenmaker, Jos Streppel en Ben Verhoeven zitting in de commissie. Op 5 maart is het eindrapport *Nieuw leven voor verzekeraars* overhandigd aan de minister van Financiën.

De conclusies en aanbevelingen zijn niet misselijk en hebben vooral betrekking op de levenssector. Deze staat volgens de commissie onder druk door de lage rente, concurrerende producten (waaronder banksparen), te hoge kosten en de beschadigde reputatie. De commissie noemt de situatie voor de levenssector zelfs 'zorgelijk', maar ziet aan de andere kant ook kansen. Met name als het gaat om innovatie voor de zzp- en pensioenmarkt.

Dit voorjaar is het rapport onderwerp van gesprek in een hoorzitting in de Tweede Kamer. In dit nummer van *Verzekerd!* (pagina's 20 tot en met 23) praten econoom Lex Hoogduin, zzp'er Denis Maessen en Verbondsdirecteur Richard Weurding onder leiding van Roel Janssen in een rondetafelgesprek verder over de belangrijkste aanbevelingen.



FOTOGRAFIE: IVAR PEL

lissen, hebben we geprobeerd iets te doen aan die grote zwarte wolk die boven de sector hangt. Kort samengevat hebben wij drie belangrijke dingen geconstateerd: de eerste is dat een oplossing à la aandelenlease onmogelijk is, gezien de diversiteit aan maatschappijen en producten. De tweede is ook kort maar krachtig: er is geen grote pot met geld. En de derde is dat het wettelijke kader ontbreekt. AON heeft een peiling gehouden op de internationale markt en daaruit blijkt dat je het risico internationaal kunt herverzekerden. Logisch eigenlijk, want een stormschade in Frankrijk is nu eenmaal niet gecorreleerd aan het woekerpolisrisico in Nederland. En dat is nou net wat herverzekerders doen, door over verschillende risico's te diversificeren die niet met elkaar correleren, breng je het risico omlaag. Of het gaat gebeuren, weet ik niet, maar het kan wel. En dat het kan, is op zich al een positief signaal.'

HET EI VAN COLUMBUS?

'In de zin dat er een financiële oplossing is, vind ik het inderdaad het ei van Columbus. Het is misschien lastig, maar de wolk is wel ineens minder zwart dan gedacht.'

WAAROM HEeft DIE OPLOSSING DAN TOT ZOVEEL COMMOTIE GELEID?

'Omdat er mensen zijn die bang zijn dat de herverzekerder zich dan ook juridisch in de discussie gaat mengen. Ik denk dan op mijn beurt: als het een juridisch gevecht wordt, is er vanuit de herverzekering ook meer geld te verdelen. Misschien moeten de critici ons rapport nog een keer goed lezen.'

BAALT U VAN DAT GEZEUR OVER DIE WOEKERPOLISSEN?

'Nee, het is nog steeds de belangrijkste uitdaging waar verzekeraars voor staan: het vertrouwen herstellen. Als ik zie (en lees) wat er de afgelopen periode in de bankenwereld is gebeurd, dan denk ik dat er nog heel wat water door de Rijn moet vloeien voordat het vertrouwen in de financiële sector is teruggekeerd.'

JULLIE RAPPORT GAAT OVER KANSEN EN BEDREIGINGEN, WAT IS DE BELANGRIJKSTE KANS?

'Waarom willen jullie journalisten altijd lijstjes hebben? Wat staat er bovenaan?' Hij kijkt om zich heen, gebaart, zegt dat de sector nieuwe producten moet leveren en bedrijfseconomisch moet innoveren, maar zet er meteen ook een dikke maar bij: 'Dat gaat de sector niet terugbrengen naar waar ze eerst stond. De fiscale facilitering is dermate afgebouwd en de concurrentie is zo groot geworden, dat die tijden niet meer terugkomen.'

U DOELT MET DIE CONCURRENTIE OP HET BANKSPAREN. HEBBEN LEVENSVZERKERAARS TE LANG STILGEZETEN?

'Weet ik niet. Wat ik wel weet, is dat de levenmarkt heel lang, te lang, een afgeschermd markt is geweest. Als de markt dan wordt opengesteld, ben je per definitie te laat. Tel daar de problemen uit het verleden zoals de financiële crisis en de lage rente bij op en de manoeuvreerruimte wordt wel heel beperkt. Misschien kun je het levenbedrijf wel het beste vergelijken met een olietanker. Het is, vooral door die lange doorlooptijden, heel moeilijk om tussentijds van koers te veranderen. Als een olietanker naar Rotterdam wil, moet hij al voor Engeland gaan bijsturen. Anders mist-ie zijn ►

► afslag. Dat geldt ook voor het levenbedrijf, met looptijden van twintig, dertig jaar. Als het even wat minder gaat, merken ze dat niet meteen en hoeven ze dus ook niet gelijk bij te sturen. Meer flexibiliteit en inspelen op de maatschappelijke ontwikkelingen zijn echter een must als ze de boot niet willen missen. Wij waren als commissie positief verrast over de innovatie bij het intermediaire bedrijf. Adviseurs hebben gezocht naar andere manieren om hun producten aan de man te brengen en sommigen zijn echt aan het innoveren geslagen, net als de schademarkt overigens. Bij levensverzekeraars zien we dat niet, nog niet. Daarom wil ik het rapport van Oliver Wyman (*The current Dutch life industry – challenges and opportunities*) graag noemen. Interessant om te lezen, en ik meen dat vooral verzekeraars veel van het buitenland kunnen leren, bijvoorbeeld als het gaat om het outsourcen van bepaalde onderdelen op IT-gebied.'

BETER GOED GEKOPIEERD DAN SLECHT GEJAT ...

'We hoeven het wiel toch niet steeds opnieuw uit te vinden? Bovendien hebben wij, in de gesprekken die wij hebben gevoerd met verzekeraars, gemerkt dat de wil om te veranderen er wel is. Bij de een misschien wat meer dan bij de ander, want CEO's houden graag wat kaarten tegen de borst, maar het blijkt in de praktijk niet eenvoudig om het tij te keren. Er liggen kansen, maar dan moeten ze die wel grijpen. Verzekeraars moeten meer gebruikmaken van mogelijke schaalvoordelen.'

U NOEMDE NET DE SCHADEMARKT DIE WEL INNOVATIEF IS?

'Bij schade gebeurt er al best veel. Schadeverzekeraars zijn aan het innoveren, maar ook daar mag er nog wel een onsje bij. Denk maar aan een kastje in je auto dat je rijgedrag meet. Hoe veiliger je rijdt, hoe lager de premie. Hoe kan het dat schadeverzekeraars in het buitenland al veel verder zijn dan hier? Flexibiliteit is het toverwoord. Waarom geldt een arbeidsongeschiktheidsverzekering altijd voor je hele loopbaan? Misschien wil ik wel wat anders en wil ik, als ik arbeidsongeschikt raak, de eerste twee jaar de tijd krijgen om me te heroriënteren en alleen die twee jaar verzekeren? Dat maakt het product goedkoper en veel aantrekkelijker voor de zpp'er.'

IS FLEXIBILITEIT HET TOVERWOORD VOOR DE TOEKOMST VAN VERZEKERAARS?

'Niet alleen voor verzekeraars hoor, voor de hele samenleving. Ik zeg wel eens gekscherend dat alle ambtenaren over tien jaar zpp'er zijn, zo hard gaat het met de zpp-markt. De samenleving flexibiliseert. Daar moet je simpelweg in meegaan, maar wel op een goede manier. Ik denk dat daar de uitdaging voor de samenleving ligt. We moeten oppassen dat we het sociale stelsel niet uit-

'TOEZICHTHOUDER MOET NAAR DE HELE FINANCIËLE SECTOR KIJKEN'

PERSONALIA



Casper de Vries (1955) is hoogleraar monetaire economie aan de Erasmus School of Economics. Daarnaast is hij plaatsvervangend kroonlid van de SER en adviserend lid van de WRR. De Vries is getrouwd en heeft twee kinderen.

hollen, maar we moeten mensen wel meer prikkelen aan het arbeidsproces deel te nemen. Daar ligt een mooie taak voor verzekeraars.'

DE GROEIMARKTEN VOOR DE ZPP'ERS EN PENSIOENEN ZIJN AL LANGER BEKEND. WAAROM PAKKEN VERZEKERAARS HUN KANSEN NIET?

'Goede vraag. We weten inmiddels meer over hoe mensen keuzes maken. Je moet geen lange lijst maken en mensen twintig keuzes geven. Dan zien ze door de bomen het bos al helemaal niet meer. Maar, en dat heb ik het Verbond ook wel eens verweten, een heldere beschrijving ontbreekt vaak. Wat is banksparen? Wat is een levensverzekeringsproduct? Wat zijn de verschillen? Bedrijven proberen altijd te differentiëren, maar producthelderheid is zo ontzettend belangrijk. Helder zijn werkt echt. Voor de klant, maar ook voor jezelf.'

VAN EEN HEEL ANDERE ORDE IS DE VERZEKERINGSUNIE WAAR JULLIE VOOR PLEITEN. WAAROM?

'Ons pleidooi is vooral bedoeld als een stip op de horizon. Verzekeringsunie is in die zin een verkeerde benaming. Het is een toezichtunie, min of meer vergelijkbaar met de Bankenuie. Als je producten wilt verkopen binnen Europa moet je ook gelijke wetgeving hebben. Dat is nu absoluut niet het geval, ook niet bij banken trouwens. Ik kan niet zomaar een Nederlands bankproduct in het buitenland verkopen. Bij verzekeringen is dat nog een graadje erger. Het landschap is enorm gefragmenteerd en daar moeten we echt wat aan doen. Met een Verzekeringsunie willen we heel simpel bereiken dat het toezicht wordt geharmoniseerd en er een toezichthouder (EIOPA) komt die echt zijn tanden kan laten zien. Overigens hoort daar wel macroprudentieel toezicht bij. Als je alleen micro kijkt, kan het macro nog steeds gigantisch verkeerd gaan. Begrijp me goed, ik ben niet tegen enige flexibiliteit, want als je alles dichttimmerd, krijg je een boom die knakt in de wind. Maar een toezichthouder moet wel naar de hele financiële sector kijken. Als de ECB nu met opzet een rente van nul procent voorstelt om de kredietverlening op gang te brengen, is dat leuk voor de banken, maar ze moet zich ook bedenken wat het voor de verzekeringssector betekent.'

IS HET NIET HANDIGER OM NU NOG EVEN TE WACHTEN MET DE VERZEKERINGSUNIE TOTDAT DE KINDERZIEKTEN UIT DE BANKENUNIE ZIJN?

'Nee, juist niet. De Bankenuie is er pas gekomen nadat het kalf al verdrongen was. Laten we alsjeblieft niet dezelfde fout nog een keer maken. Wij pleiten ervoor die Verzekeringsunie op te tuigen vóórdat de volgende crisis zich aandient.' <

HET GROOTSTE REISBUREAU TER WERELD

‘Aan het begin van het nieuwe seizoen bieden we een scala aan reizen aan.’ Dit lijkt de wervende tekst in de zomerfolder van een reisbureau, maar dat zit net even anders. De volgende zin van deze aanbieding op Facebook luidt namelijk: ‘Turkije Libië Italië: \$3.800. Algerije Libië Italië: \$2.500. Soedan Libië Italië: \$2.500. Alle boten zijn van hout. Als u vragen heeft, bel mij met Viber of WhatsApp.’

Wie belt, krijgt Abdul Azis te spreken, een mensensmokkelaar die opereert vanuit Zuwara, een havenplaats aan de westkust van Libië. Aan twee journalisten van de BBC vertelde Azis onlangs dat via zijn Facebookpagina dagelijks twintig tot dertig mensen met hem contact opnemen. Het is een bloeiende business. *)

SOCIALE MEDIA

Mensensmokkelaars hebben de sociale media ontdekt. Ze maken er in alle openheid gebruik van, met vermelding van mobiele nummers en al. Angst dat de lokale autoriteiten hen een strobreed in de weg zullen leggen, hebben ze niet. Zoals Abdul Aziz de situatie in Zuwara samenvat: ‘Autoriteiten? Er zijn hier geen autoriteiten. Er is geen overheid. Er is niets.’

Wat vroeger met mond-tot-mond-reclame in de dorpen ging, gebeurt nu via sociale media. Het is dé manier om klanten te werven onder de honderdduizenden migranten, vluchtelingen en asielzoekers uit Afrika en het Midden-Oosten die er alles voor over hebben om aan de andere kant van de Middellandse Zee het “Fort Europa” binnen te komen.

De smokkelaars bieden hun diensten aan in soorten en maten van vervoermiddelen en prijsklassen: voor vissersboten, luxe zeiljachten, vliegtuigen of vrachtauto’s hanteren ze verschillende tarieven. Er zijn opties zoals bovendeks of in het ruim van een schip, maaltijden zijn wel of niet bij de prijs inbegrepen. Paspoorten kunnen tegen meerprijs geleverd worden (‘Stuur uw foto via Facebook en wij zoeken voor u een paspoort van iemand die op u lijkt’). Kinderen reizen gratis. Er zijn geen ANVR-garanties voor een probleemloze tocht, maar op de sites staan getuigenissen van gelukkige klanten die een geslaagde oversteek met de betreffende smokkelaar hebben gemaakt.

EUROPOL

Mensensmokkel heeft zich in hoog tempo ontwikkeld tot een professionele transportsector. Er zijn talloze grote en kleine aanbieders die via informele netwerken van onderaannemers met elkaar verbonden zijn. Van ronselaars diep ten zuiden van de Sahara en verhuurders van onderdak in de vertrekhavens tot vervalsers van paspoorten, schippers van de smokkelboten en de bazen achter de schermen die het geld opstrijken. Het geheel wordt inmiddels “het grootste illegale reisbureau ter wereld” genoemd. Volgens de Europese politieorganisatie Europol is mensensmokkel tegenwoordig de op een na lucratiefste criminële activiteit in de wereld – na wapensmokkel.

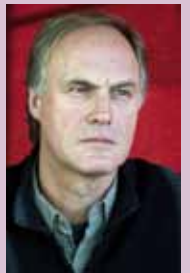
Hoewel mensensmokkelaars in onze ogen schaamteloos misbruik maken van de extreme fysieke en economische kwetsbaarheid van de migranten, beschouwen ze zichzelf niet als criminelen, maar als dienstverleners. Ze houden voortdurend in de gaten welke mogelijkheden zich voordoen, wat de juridische sluiptwegen zijn en welke route de beste kans op resultaat biedt. Daardoor verschuiven de smokkelpatronen, waardoor ze nauwelijks te bestrijden zijn. Hoe strenger het Europese beleid, des te hoger de prijs die smokkelaars voor hun diensten vragen. Officieel zitten de grenzen van Europa dicht en de exodus uit landen die geteisterd worden door (burger)oorlogen, wanbestuur, geweld of economische uitzichtloosheid is onverminderd groot. Bij ontstentenis van een gemeenschappelijk Europees asielbeleid functioneren mensensmokkelaars in feite als een alternatieve asiendienst voor de EU.

Europol heeft de strijd tegen mensensmokkelaars opgevoerd met het doel de netwerken te ontregelen, maar de smokkelaars weten dat ze nagenoeg onaantastbaar zijn. Voor Europese acties zijn de mensensmokkelaars niet bang. In Libië kunnen ze me nooit oppakken, zegt Abdul Aziz, de smokkelaar in Zuwara. Buiten Libië dan? ‘Ik ga niet buiten Libië. En als ik dat wel doe, dan komen ze daar niet achter.’

De vluchtelingenstroom gaat ondertussen onverminderd door. Het toeristische hoogseizoen is nog maar net begonnen. <

© Roel Janssen, Den Haag

*) BBC Magazine: *The Facebook smugglers selling the dream of Europe*, 13 mei 2015



Roel Janssen is financieel-economisch journalist en heeft lang voor *NRC Handelsblad* gewerkt. Hij schrijft thrillers en non-fictieboeken over economie. Vorig jaar verscheen zijn nieuwste boek *Fout Goud*, een spannend boek over de roof van het Nederlandse goud door de nazi's tijdens de Tweede Wereldoorlog.

'MET DIT WEER BUITEN MOGEN



Nederland is een botenland bij uitstek. Naast de 200.000 pleziervaartuigen varen er dagelijks zo'n 10.000 binnenvaartschepen op onze wateren. Koploper in het verzekeren van die particuliere binnenvaart is EOC in Meppel. Verzekerd! sprak met expert Meemme Geertman.

De zon schijnt. Strakblauwe lucht. Rust. Het kantoor van EOC is gevestigd op een industrieterrein in Meppel. Meemme staat in spijkerbroek buiten voor het pand. Hij wijst naar het gebouw, dat een paar jaar geleden fiks is uitgebreid. 'Ik ben 27 jaar geleden bij de Eensgezindheid begonnen als expert en ik ben nog steeds expert. Met heel veel plezier.' Hij kijkt omhoog. 'Zeg nou zelf. Met dit weer buiten mogen spelen. Dat is toch geweldig.'

Meemme is geboren en getogen in Zwartsluis, een dorp dat tien kilometer verderop ligt. Zijn ouders runden een scheepswerf, dus die liefde voor schepen is hem met de paplepel ingegoten. 'Ooit was ik de jongste scheepsexpert in Nederland', zegt hij lachend. Na de LTS Metaal, de MTS Werktuigbouw en de HTS Scheepsbouw is Meemme in de expertisewereld terechtgekomen.

'Ik doe alles, of het nou een technische keuring is, een acceptatie of een schade. Dat maakt het leuk. Het allerleukste? Mast- en tuigage-inspecties. Dan bengel ik zomaar 25, 30 meter boven Monnickendam en kijk ik over het hele dorp uit. Machtig vind ik dat.'

GEZONKEN SCHIP

Het is vooral de afwisseling in het werk die Meemme trekt. 'De ene keer zit ik bovenin zo'n mast en de andere keer sta ik middenin de haven van Amsterdam. Zoals laatst ... Meemme zit in een privévergadering, om 22.45 uur, als zijn telefoon rinkelt. Hij heeft dienst. Collega Jacco belt, schadegeval in Amsterdam. Meemme pakt zijn boeltje op, is om 23.00 uur thuis en stapt om 23.15 uur weer in de auto. 'Op dat moment weet ik eigenlijk alleen nog maar dat er een binnenvaartschip is gezonken in de Amsterdamse haven, terwijl het lag te laden. En dat de mensen veilig van boord zijn, ook niet onbelangrijk.'

Onderweg werkt hij de nodige telefoontjes af, onder meer met Rijkswaterstaat (RWS) en de Scheepvaartinspectie die graag op de hoogte wil worden gehouden. Uiteraard belt hij ook met de eigenaar, die samen met zijn vrouw vertrekt

naar familie in de buurt. 'Ze gaan weg, maar willen natuurlijk wel alles blijven volgen.' Meemme benadrukt het belang om alle stappen steeds door te spreken met de schipper. 'Het is wel zijn bedrijf hè, dat daar ligt.'

DUIKPLOEG

Iets over half één is Meemme ter plekke. Hij wordt opgewacht. 'RWS wil weten of wij gaan bergen of niet.' Hij knikt. 'Dat doen wij dus. Als RWS het doet, kost het altijd meer.' Om 1.15 uur belt Meemme een berger en vraagt hij om een duikploeg te sturen. 'Er lekt olie.' Ook vraagt hij de berger of deze een kraanschip kan regelen om de lading te bergen.

Een half uur later gaat hij voor het eerst bij het schip kijken. Zijn ervaring helpt hem. 'Ik wist eigenlijk al wat ik kon verwachten en had daarom al bij voorbaat om een duikploeg verzocht.' Zijn conclusie ter plekke is helder: 'het schip moet zo snel mogelijk weg. Het blokkeert de transportband die voor het bedrijf ligt en laten we wel wezen, dat bedrijf werkt niet voor niets 's nachts.'

In de komende uren is er veelvuldig contact met de berger en kost het de nodige moeite om een kraanschip te vinden. 'Niet iedereen neemt 's

SPELEN, IS TOCH GEWELDIG'



MEEMME
GEERTMAN

FOTOGRAFIE: IVAR PEEL

nachts zijn telefoon op'. Als de berger om 3.00 uur arriveert, kan, na een kort overleg, meteen de berging in gang worden gezet. Meemme overlegt of één of twee bokken nodig zijn. 'Eén bok blijkt genoeg, omdat het voorschip nog drijft.' Helaas is er in Amsterdam geen (goede) bok en dus moet er één uit Rotterdam komen, die er pas een dag later om 6.00 uur zal zijn. Meemme blijft er rustig onder. 'Een berging doe je maar één keer en dan moet het wel goed gaan.'

MILIEUSCHADE

Om 3.15 uur komt de duikploeg aan boord, die uit vier mannen bestaat. Zij krijgen de taak om zo snel mogelijk de gasolielekkage te dichten en zodoende de milieuschade te beperken. Daarnaast vraagt Meemme ze om een rondje schip te zwemmen, zodat hij weet hoe het schip er onder water bij ligt.

**'EEN BERGING
DOE JE MAAR
EEN KEER'**

Drie uur later is er een kraanschip gevonden. Eindelijk. Voordeel bij deze berging is wel dat de geloste lading direct aan de wal kan worden gelegd bij het overslagbedrijf. Meemme: 'Dat is op een rivier of het IJsselmeer een stuk lastiger.'

Het is al ochtend, 10.00 uur, als Meemme aflossing regelt. Een collega, die nog elders aan het werk is, komt eraan. Intussen licht hij de diverse partijen in, looft hij het gedupeerde overslagbedrijf waarvan hij het hele kantoor mag gebruiken en begint hij alvast met zijn verslag. Maar veel tijd is hem niet gegund, want om 10.30 uur wil RWS met hem, de berger en de Havendienst naar het schip. 'Uiteraard wil RWS op de hoogte blijven', zegt hij. Een van de verzoeken van het Havenbedrijf is om een zogenoemde klikmelding te laten doen. Meemme: 'Die klikmelding is bedoeld om na te gaan of er kabels, leidingen e.d. onder het schip liggen voordat de berging veilig kan beginnen.'

BED IN

Als zijn collega er is, kan Meemme om 15.30 uur naar huis. Natuurlijk komt hij in een vette file terecht bij Almere en als hij om 17.30 uur eindelijk thuis is, mailt hij nog wat met de

Scheepvaartinspectie voordat hij rond tien zijn bed induikt. Uitslapen is er niet bij, want om 8.00 uur geeft hij al weer gas richting Amsterdam. Eerst een inspectie bij het Veronica-schip ('ligt mooi op de route') en rond lunchtijd is hij weer in de haven. De bok is inderdaad rond 6.00 uur aangekomen en na het stellen en opbouwen van de kraan ligt de bok klaar voor het schip. Alles wordt in gereedheid gebracht, maar geduld is een schone zaak. Meemme lacht. 'Voor het trekken van de hijsstroppen onder het schip door heb je wel een paar uur nodig. Het is geen riem die je even aantrekt.' Hij balt zijn vuist. 'Ongeveer zo dik zijn die stroppen, dus ga maar na.' Rond half zeven is alles klaar om te gaan hijsen. Om 21.00 uur drijft het schip weer en is de lekkage gevonden. Een korte inspectie volgt en als alles veilig is, kan Meemme rond 23.00 uur weer naar huis.

Totale schadepost bedraagt een klein half miljoen, inclusief het bergen en het slepen van het schip dat total loss wordt verklaard. En de schipper? Die is al weer op zoek naar een ander schip. 'Hij wil graag in de binnenvaart blijven', weet Meemme, die al is gebeld of hij nog ergens een schip weet. <



'Jong geleerd, IS oud gedaan'

Wijzer in geldzaken is vorige maand een campagne gestart om financiële educatie als vast onderdeel in het onderwijsprogramma te krijgen. 'We hebben die wens al sinds onze oprichting in 2007, maar hebben nu de volumeknop verder opgedraaid', zegt Olaf Simonse. Ook Roeland van Geuns is voor, maar pleit voor een goede inbedding in het onderwijs.

OLAF SIMONSE, HOOFD PROGRAMMABUREAU WIJZER IN GELDZAKEN:

'De directe aanleiding voor ons pleidooi is simpelweg dat het curriculum moet worden aangepast aan de eisen van de huidige samenleving, maar eigenlijk pleiten wij hier al vanaf onze oprichting in 2007 voor. De samenleving heeft dergelijk onderwijs ook nodig. Kijk maar eens rond in je eigen omgeving. Wij moeten veel vaker dan vroeger financiële beslissingen nemen. Tien jaar geleden hoefde je toch niet zelf na te denken over de zorgverzekering? Nu wel. En dat wordt in de toekomst alleen maar meer. Denk aan het nieuwe leenstelsel voor aankomend studenten. Of aan de woningmarkt. Straks zul je eerst moeten sparen voordat je een huis kunt kopen. Op allerlei terreinen wordt steeds meer van ons verwacht dat we financieel onderlegd zijn, terwijl de geldstromen zelf steeds minder zichtbaar worden. Dat is lastig. Kinderen en jongeren zijn vanaf onze oprichting al een belangrijke doelgroep. Jong geleerd is immers oud gedaan. Liefst zouden we zien dat kinderen vanaf het zesde tot het achttiende jaar regelmatig les krijgen over omgaan met geld. Wij ervaren elk jaar tijdens de Week van het geld dat de belangstelling van zowel leerlingen als docenten groot is. Leerlingen willen graag les en docenten vinden het onderwerp belangrijk, maar komen er zelf onvoldoende aan toe. Natuurlijk hebben we niet alleen medestanders, hoewel er weinig mensen zijn die het een onbelangrijk onderwerp vinden. Wij hebben net een dialoogsessie met experts en belanghebbenden

FOTOGRAFIE: FRANK KRUGER

achter de rug en daaruit bleek dat er nog een flink debat moet worden gevoerd over de rol van de school en die van ouders. Ik vind dat een terecht punt. Het begint uiteindelijk thuis. Kinderen moeten bepaalde basiswaarden meekrijgen, maar ouders kunnen dat niet alleen. Al is het maar omdat het (soms) complexe materie is en ouders ook niet altijd het goede voorbeeld geven.

Wij pleiten niet voor een apart vak. Omgaan met geld kun je niet in één hokje stoppen. Maar het zou wel mooi zijn als het vooral heel praktisch wordt aangepakt. Als je dertien of veertien bent, zit je niet te wachten op informatie over hypotheek, maar wel op informatie over bijbaantjes. En negentig procent van de leerlingen uit groep 8 heeft een mobiel. Dat is een prima onderwerp om uit te diepen. Wat is het verschil tussen prepaid en een abonnement? Wat gebeurt er als je een app downloadt? Ik heb het pas bij mijn eigen zoon zien gebeuren. Hij klikte op 'ja' en was zomaar ineens dertig euro beltegoed kwijt. Met dat soort praktische dingen krijgen kinderen en jongeren te maken en daar kunnen zo een paar lessen aan worden opgehangen. Wij hopen dat we straks betrokken worden bij de inhoud van de lessen. Samen met onze partners kunnen wij helpen bij de vertaling van theorie naar praktijk, zodat leerlingen leren om vooruit te kijken en consequenties te overzien. Want nogmaals, we kunnen het niet vaak genoeg zeggen: jong geleerd, is oud gedaan! <

‘Een los lesje heeft weinig effect’

DE
KWESTIE

ROELAND VAN GEUNS, LECTOR ARMOEDE EN PARTICIPATIE HOGESCHOOL VAN AMSTERDAM:

‘Ik ben voor financiële educatie als vast onderdeel in het onderwijs, maar het heeft pas een toegevoegde waarde als het structureel plaatsvindt. Kijk, we weten inmiddels dat financieel gedrag heel belangrijk is bij het voorkomen van ongewenste situaties. In die zin moet je het belang van financiële educatie niet onderschatten.

Vroeger werd die educatieve taak meer door ouders opgepakt dan nu het geval is, maar vergeet ook niet dat de eisen veel hoger zijn geworden. En dan kunnen we allerlei ingewikkelde dingen verzinnen om financiële educatie te integreren in het leven van jongeren, maar gestructureerd in het onderwijs is dé manier om alle jongeren te bereiken. Overigens wil ik daarmee niet zeggen dat je geen games moet ontwikkelen of filmpjes op YouTube moet zetten, maar alleen daarmee redden we het niet.

Maar, er zit ook bij het onderwijs een maar. Je kunt financiële educatie namelijk niet zomaar neerleggen bij het onderwijs. Dat gaat niet werken. Dan overvraag je de onderwijzer en is de kans bovendien groot dat je ondersneeuwt. Laten we eerlijk zijn, dan zijn er nog wel vijftien onderwerpen te verzinnen die belangrijk zijn. Ideaal zou zijn als de elementen van financiële educatie worden ingebed in het reken-, taalonderwijs en andere vakken. Zo kun je bij het rekenen heel makkelijk sommen opnemen waarmee jonge kinderen leren wat een balans is en hoe je inkomsten en uitgaven in balans houdt.

Leerlingen moeten ermee aan de slag. Een les van een bank- of verzekeringsmedewerker is leuk, maar als het eenmalig is, blijft het bij leuk. Een los lesje heeft educatief gezien weinig effect. Herhaling is van groot belang.

Naast de herhaling is ook herkenning belangrijk. Je moet wel aansluiten bij de leefwereld van jongeren. Iemand van vijftien jaar haakt af als je het over pensioen gaat hebben. Dat is iets voor zijn opa of oma, maar dat wil toch niet zeggen dat je het bij maatschappijleer niet aan de orde kunt stellen?

Als het gaat over het AOW-stelsel in ons land, kun je meteen het pensioen meenemen en uitleggen wat je moet betalen en wat je daar uiteindelijk voor terugkrijgt. Ik zou daarbij vooral goed uitleggen waarom je nu moet betalen voor pensioen dat je pas over vijftig jaar krijgt.

Dat bedoel ik met een goede inbedding. Leerzaam is vaak alleen wat jou zelf overkomt en wat je van vrienden en vriendinnen hoort. Zeker pubers zullen zich niet erg verdiepen in stof waarover ze toch niet worden overhoord. Je moet dus rekenonderwerpen toepasbaar maken. Als jij dat cd'tje dat je hebt besteld bij Bol.com, niet betaalt, wordt het steeds duurder. Kun je mooi een uitstapje maken naar incasso e.d. Ik heb zeker niet de illusie dat iedereen zelfredzaam wordt als financiële educatie zo wordt ingebed in het onderwijs, maar ik weet wel zeker dat het duurzamer wordt dan het nu is.’ <





‘Wij zijn optimistisch’

Het gespreksonderwerp ligt op tafel. Letterlijk. De paarse kleur van het eindrapport *Nieuw leven voor verzekeraars* van de Commissie Verzekeraars steekt mooi af tegen het witte tafelblad. ‘Leven is dood’, merkt Lex gekscherend op. Richard is dat niet met hem eens. ‘Natuurlijk zijn er knelpunten, maar er liggen ook kansen in de toekomst. Wij zijn optimistisch.’ De toon is gezet.

Gespreksleider Roel Janssen weet iedereen goed op zijn gemak te stellen. Na het inschenken van de koffie en thee kijkt hij rustig om zich heen. Plaats van handeling is het splinternieuwe insuranceLAB bij het Verbond van Verzekeraars. Een mooie strakke omgeving, met witte meubels, witte muren, witte plafonds. 'Een innovatieve sector', zegt hij mompelend, om erop te laten volgen: 'Ik vind het wel interessant om met de schadesector te beginnen. Hoe komt het dat die een pluim van de commissie heeft gekregen, omdat schade innovatiever is dan de levenssector?'

'Schade is van oudsher een competitieve markt', reageert Richard. 'De sector opereert internationaal, kent een andere cultuur en heeft een sterke(re) relatie met de klant.' Hij noemt dat logisch, omdat de contracten korter zijn, de actualiteit een grotere rol speelt en de dynamiek dus veel sterker is. 'En, eerlijk is eerlijk, schadeverzekeraars hebben innovatie hoog op de agenda staan, maar ook zij kunnen nog wel een stimulans gebruiken. Ze denken nu na over sharing, de nieuwe economie en technologische ontwikkelingen als de zelfsturende auto, maar dat is niet genoeg. Het hele denken over risico's moet veranderen.'

SCHOTTEN

Roel kijkt naar Lex: 'Heb jij er al één Lex, zo'n zelfsturende auto?' Lex schudt zijn hoofd. Hij wil liever iets over het rapport in zijn algemeenheid kwijt. 'Wat ik zo jammer vind, is dat er ook nu weer een scheiding wordt gemaakt, tussen leven en schade. Ik had liever één heldere visie op de hele financiële sector gehad. Weg met al die schotten en dat starre denken.'

'Eens', zegt Denis. 'Wij zijn ook wel toe aan een moderne overheid die meegaat met de tijd. Het beleid is nu nog te veel gericht op het hebben van een (vast) arbeidscontract, terwijl het zich meer moet richten op werk. De groep zelfstandigen mét werk groeit razendsnel.'

Roel schrikt bijna van de felheid van beide mannen. 'Is dat wel te doen: één visie voor de hele financiële sector?' 'Van mij mogen ook de schotten in het toezicht weg', antwoordt Lex. 'Juist bij technologische ontwikkelingen verschuift de grens tussen sectoren. Natuurlijk hebben verzekeraars baat bij een ander pensioenstelsel, maar er liggen toch ook mogelijkheden bij de combinatie tussen wonen en pensioen?'

'Zou je dat zien zitten?', vraagt Roel aan Richard. 'Meer samenwerken met de pensioenfondsen?'

'Dat gebeurt al. Als je vanuit de klant redeneert, heeft hij gewoon een oudedagsvoorziening nodig. Dat kan bij een pensioenfonds of bij een verzekeraar. In zijn ogen zijn wij gewoon con-

currenten. Ik ben het helemaal met Lex eens. Die schotten tussen de diverse segmenten in het financiële systeem passen niet in de behoefte van de toekomst.'

Lex: 'De consument wordt door de terugtrekkende overheid gedwongen om zelf oplossingen te zoeken, maar diezelfde overheid stelt zich heel rigide op als het gaat om de spelregels. Ik snap dat vooral de wetgever sinds de financiële crisis zoekende is naar de juiste structuur, maar ik denk dat je uiteindelijk de sector zelf meer ruimte moet geven. Concurrentie werkt meestal het beste.'

ROL VOOR DE SER?

De boodschap is helder: ontschotten dus, maar hoe? Moet het Verbond met de pensioenfondsen om de tafel? Of met de NVB? Richard: 'Tja, die discussies worden nu gevoerd. Het wordt een mooie uitdaging wie met wie om de tafel moet om die schotten uiteindelijk weg te krijgen.'

Lex: 'Liever niet in de SER.' Roel oppert een Commissie Hoogduin, maar Lex vertelt dat hij het al druk genoeg heeft. En hij benadrukt nog een keer dat het een gemiste kans is dat de overheid niet naar de financiële sector als geheel heeft gekeken, liefst in combinatie met de komende belastingherziening. 'Ook dat nog. Het wordt steeds groter Lex', verzucht Roel. Lex haalt zijn schouders op. 'Nederland heeft verzuimd institutioneel onderhoud te plegen en op een gegeven moment gaat dat zich tegen je keren. Hoe kijk je aan tegen vermogen? Hoe belast je dat? Dat moet je integraal bekijken. Bijvoorbeeld de omkeerregeling bij pensioenen, wat doen we daarmee? Ons pensioenstelsel is de houdbaarheidsdatum natuurlijk allang voorbij, zeker gezien de flexibilisering op de arbeidsmarkt. Wij hebben het vaak over structurele hervormingen. Nou alsjeblieft, dit is er één hoor.'

RISICOMANAGEMENT

De blik gaat naar Richard. 'Kunnen verzekeraars het voortouw nemen en een debat entameren?' Richard wil niet al te overmoedig zijn, 'maar het raakt onze dienstverlening natuurlijk wel. Ontschotten is voor ons een heel relevant thema, waarin wij een rol willen vervullen, maar het is ook lastig om onpartijdig een debat te leiden als je zo betrokken bent. Aan de andere kant vind ik het een dilemma hoor. Als wij zekerheid willen bieden en de toegevoegde waarde van een verzekering willen laten zien ...?'

'Zekerheid bieden is voor schadeverzekeringen inderdaad makkelijker dan voor pensioen', haakt Lex in. 'Helemaal als je het voor een redelijke prijs wilt doen, maar je moet de burger wel een ►

EVEN VOORSTELLEN!



Gespreksleider Roel Janssen is financieel-economisch journalist, en columnist van Verzekerd!

Lex Hoogduin is hoogleraar complexiteit en onzekerheid van financiële markten en financiële instellingen aan de RUG



Denis Maessen is voorzitter van het PZO-ZZP (Platform Zelfstandige Ondernemers)

Richard Weurding is algemeen directeur van het Verbond van Verzekeraars



LOSJE PRAKTIJKEN FOTOGRAFIE



Lex Hoogduin



Richard Weurding

► kans geven om te kiezen.’ Richard: ‘Het businessmodel van verzekeraars zal veranderen. Zekerheid bieden blijft belangrijk, maar daarnaast kunnen verzekeraars ook gewoon een brede dienstverlener worden. Een soort riskmanager van de klant die hem simpelweg helpt met zijn risico’s.’ Lex knikt. ‘Dat is mij uit het hart gegrepen.’ Ook Roel knikt, terwijl hij zich hardop afvraagt of een verzekeraar dichter bij zijn klant staat dan een pensioenfonds. ‘Ik heb zelf nog nooit een adviseur van een pensioenfonds aan de telefoon gehad.’

‘Als ze straks moeten concurreren met verzekeraars zal dat wel veranderen’, voorspelt Lex. ‘Risicomanagement is een heel belangrijk punt, zeker in een wereld waarin Big Data zo’n grote rol speelt. Voor je het weet, zit je in een wereld waarin verzekeren niet meer mogelijk is. Verzekeraars moeten echt nadenken over solidariteit.’ Roel: ‘Dat kun je wettelijk verankeren, is in de zorg ook gebeurd.’ Richard op zijn beurt kijkt nadenkend. ‘Wij moeten echt stevig nadenken over het organiseren van solidariteit in de toekomst. Dat is fundamenteel. Als wij niet zelf met de juiste oplossing komen, doet een ander het wel. Het fenomeen broodfondsen is een mooi voorbeeld.’

‘Broodfondsen. Mooi fenomeen’, mijmert Roel. ‘Ken je dat Lex, mensen die zelf hun arbeidsongeschiktheidsdekking regelen. Kunstenaars, zzp’ers.’ Denis lacht. ‘Een zzp’er is geen apart individu hoor. Het is belangrijk dat er voor zzp’ers een mogelijkheid voor een vangnet is. Er zijn verschillende manieren om dat te regelen,

LEX: ‘LEVEN IS DOOD’

maar in ieder geval moet een zzp’er kunnen kiezen voor een eenvoudige en betaalbare verzekering.’

SOLIDARITEIT

Lex ziet kansen voor verzekeraars. ‘Allerlei communities die zich organiseren via internet. Daar kunnen verzekeraars hun toegevoegde waarde bieden. Mits de solidariteit en verzekering goed uit elkaar worden gehouden. Anders wordt het hervrelding. Op die manier komen er ook allerlei nieuwe verbanden. Wisten jullie dat je als supporter van een voetbalclub een speciale bankrekening kunt openen?’

Roel wil terug, naar de kern van het rapport: de levensector en de problemen die daar spelen, waaronder het kunstmatig laag houden van de rente door de Europese Centrale Bank (ECB). ‘Je kunt er geen bal aan doen, maar hebt er wel mee te maken.’ ‘Daar heeft de sector zeker mee te maken’, benadrukt Lex. ‘Met zulke lage rentes is het bieden van zekerheid niet te betalen. En niemand weet hoe lang dit nog gaat duren.’ Het grote probleem in Europa is volgens Lex, die als voormalig toezichthouder een lesje monetaire economie weggeeft, dat de inflatie te laag is. ‘De ECB zegt dat de groei stagneert, omdat de inflatie te laag is. En omdat ze wil zorgen voor enige stabiliteit, verlaagt ze de rente, maar ik denk dat dat maar beperkt werkt. En heel veel negatieve bijwerkingen heeft.’

TOEZICHT

Zijn boodschap is duidelijk. ‘Het beleid moet anders. En intussen kunnen verzekeraars niet

RICHARD: ‘DE MARKT DOET ZIJN WERK’

veel meer doen dan roepen dat het anders moet. We zeggen allemaal, ook de commissie in haar rapport, dat de focus op de lange termijn gericht moet zijn, maar de maatregelen zijn weer gericht op de korte termijn. Voor mij is dat de reden dat de groei stagneert.’

Roel vraagt Richard of de bedrijfstak daar een antwoord op heeft. ‘De toezichtregelgeving staat hoog op onze agenda. Als we kijken naar andere landen, dan pakt de wetgeving in sommige landen beter uit dan bij ons. Bijvoorbeeld omdat de vormgeving van producten daar net wat anders in elkaar steekt. Het sterkt ons in ieder geval in de noodzaak om een vinger aan de pols te houden.’

Hij gooit zijn handen in de lucht, bijna als een wanhoopsgebaar. ‘De toezichtregels bepalen het gedrag van verzekeraars, dat in beginsel op de lange termijn is gericht. Daar zit een groot voordeel voor verzekeraars in relatie tot de economie; ze kunnen met een lange horizon door de cycli heen beleggen en dat biedt perspectief op een beter rendement en meer stabiliteit. Maar, doordat ze tegenwoordig hun beleggingen op marktwaarde moeten waarderen, wordt de blik ook op de korte termijn gericht. Dat wringt. Zeker met de huidige lage rente wordt een verzekeraar als het ware gedwongen om veilig te beleggen en dat brengt weer nieuwe risico’s met zich mee. Om die procyclische effecten op te heffen, is in de Solvency II-richtlijn een aantal instrumenten bedacht. Grote vraag is of dat voldoende is ingeregeld en dus zegt de Commissie Verzekeraars tegen de overheid: daar moeten jullie nog eens goed naar kijken. Dijsselbloem



Denis Maessen



Roel Janssen

ROEL: 'IK HEB NOG NOOIT EEN ADVISEUR VAN EEN PENSIOENFONDS AAN DE TELEFOON GEHAD'

zegt: dat hebben we gedaan, het zit in Solvency II en in 2018 gaan we evalueren. Wij zeggen dat de langetermijneffecten onvoldoende worden meegewogen.'

LEVEN IS DOOD

Roel: 'Leven is dood, zei Lex aan het begin. Heeft hij toch gelijk?'

Lex: 'Daarmee bedoelde ik dat de standaardmarkt die er was, er niet meer is. En ook nooit meer terugkomt, maar dat zegt verder niks over de mogelijkheden die de toekomst biedt.'

'Eens', zegt Denis. 'Het macro- en microprudentieel kader in het rapport is leuk, maar ik miste de meta-omgeving. Een consument wil zijn eigen dashboard hebben en daaruit kunnen kiezen. Dat had ik graag in het rapport teruggezien. Hoe kijk je aan tegen risicoperceptie? Het rapport is nu heel erg gericht op aanboddenken, jammer genoeg. De overheid legt het risico terug bij de burger, maar als de burger dat risico zelf wil nemen, wordt de overheid een beetje zenuwachtig. Ironisch toch?'

Lex kijkt naar het scherm dat achter de tafel aan de muur hangt. 'Innovatie' leest hij hardop voor. 'Helder. We moeten vooruit kijken. Ook verzekeraars, maar dan zijn twee punten van cruciaal belang: krijg je de ruimte? En is innova-

tie de oplossing voor de sector? Ik vind Nederlandse verzekeraars traag reageren. In het oppakken van een ontwikkeling als cybersecurity reageert het buitenland veel sneller.'

Richard: 'Van de twee grote speerpunten in ons beleid is Versterken er één. Met dat programma richten we ons op de toekomst, dus ook op innovatie. Natuurlijk, in de VS gebeurt veel meer dan hier, maar de andere kant is dat wij weer verder zijn dan veel andere Europese landen.'

'De perceptie is dat er nog flinke stappen moeten volgen, maar het is bijna net als met de zzp-markt', reageert Denis. 'Het idee leeft dat weinig zzp'ers zijn verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Dat is niet zo. Zeker de helft heeft de verzekering wel. Zijn we daar blij mee of ontevreden? Is het glas met andere woorden halfvol of halfleeg? Ik vind dat we meer moeten kijken naar wat er wel gebeurt. Zelfstandigen zeggen vaak: laat mij dat zelf maar bepalen. De overheid vindt dat ongemakkelijk en stelt dat arbeidsongeschiktheid een groot risico is. Ik weet dat niet. Stel dat je 25.000 euro per jaar verdient en voor de keuze staat om een polis af te sluiten voor 250 euro per maand, wat zou jij doen?'

ZZP-MARKT

Denis gaat rechtop zitten. Eindelijk, het gesprek is in 'zijn' markt aangekomen. Roel noemt de broodfondsen nog een keer als nieuwe alternatieven.

'De markt doet zijn werk', antwoordt Richard nuchter. 'Bovendien willen veel zzp'ers, als ze

zich willen verzekeren, meteen het meest luxe product. Ik bedoel dat niet als verwijt, maar ze kunnen ook voor een minder luxe pakket kiezen. Zijn ze ook goedkoper uit.' Daarnaast steekt hij de hand in eigen boezem. 'De voorlichting kan beter en moet beter. Misschien kunnen we daar de Kamer van Koophandel wel bij betrekken.'

Roel wisselt een blik uit met de fotografe die bij het gesprek aanwezig is. 'Een paar jaar geleden was een verzekering voor mij te duur.' 'Voor mij ook', reageert ze. 'Vierhonderd euro per maand. Niet te betalen.' 'Tja', concludeert Richard. 'Dat kost het. Een werknemer betaalt datzelfde bedrag, alleen ziet hij het niet.'

Hij vertelt over de recente dialoogsessies die het Verbond onder meer met FNV Zelfstandigen is aangegaan. Lex lacht. 'Dat is de kalkoen uitnodigen voor het kerstdiner'. Maar daar is Denis het niet mee eens. 'In allebei zit wat, maar ik vind dialoogsessies vooral positief. Wij zitten daar ook bij en op mij komt het over als verkenen. Dat helpt om elkaar beter te leren kennen en dat is hard nodig. We zullen nieuwe ideeën moeten uitproberen.'

'Het is te traag', vindt Lex. 'Sinds 2008 weten we al dat er een nieuwe structuur nodig is voor de financiële sector. Oud en nieuw moeten het met elkaar doen en de overheid moet gewoon zorgen dat het kan. Probleem is niet dat de verzekeringssector geen ideeën heeft. Probleem is dat er schotten in de weg staan. Die beperkingen moeten weg, zodat we ons kunnen aanpassen aan de nieuwe wereld.' <

DENIS: 'IS HET GLAS HALFVOL OF HALFLEEG?'

PLEITWEDSTRIJD 2015:

And the winner is ...

Zes teams, drie casussen, enthousiast publiek, een jury en een grote glimmende wisselbeker. Dat was het decor van de al weer zevende Pleitwedstrijd voor jonge talenten van rechtsbijstandverzekeraars die vorige maand bij het Verbond plaatsvond.

Rechtsbijstandverzekeraars organiseren sinds jaar en dag een pleitwedstrijd. De deelnemende teams, die bestaan uit vier jonge juristen met weinig of geen pleitervaring, krijgen vier weken van tevoren hun casus uitgereikt en horen dan meteen welke rol ze mogen spelen: eiser of gedaagde. Dit jaar stonden er drie casussen op het programma en iedere casus kende eenzelfde verloop. Eerst houdt een van de deelnemers een pleidooi namens de eisende partij, daarna mag de gedaagde tien minuten het woord voeren en tot slot volgen een repliek en een dupliek. 'Een feestje om te zien', aldus juryvoorzitter Menno Bentveld, bekend van radio en televisie. Hij noemde de pleitnota's van hoog niveau, compli-

menteerde de teams met 'het oog voor detail' en vond het vooral leuk dat de pleitwedstrijd al weer voor de zevende keer wordt georganiseerd. 'Jullie steken er veel van op.' De jury - die naast Bentveld bestond uit Marieke van der Keur/Wike Noordhoorn Boelen (advocaten bij Ekelmans & Meijer) en Adriaan Wierenga (docent, communicatietrainer en onderzoeker aan de Rijksuniversiteit Groningen) - luisterde vooral, maar stelde ook geregeld vragen om de deelnemers uit hun tent te lokken. En de jury gaf tips, heel veel tips.

BOEMERANG

In de eerste casus, waarin meneer Aussie centraal staat, zitten voor beide teams aanknopingspunten, meent Wierenga. Aussie is een Australiër die zich op geen enkele manier aan de Nederlandse cultuur en gebruiken aanpast en de hamvraag is dan ook of de ontslagbescherming wel voor hem moet gelden. Zowel het team van SRK 1 (eiser) als ARAG 2 (gedaagde) houden volgens de jury 'sterke juridische betogen'. Ver-

beterpunt, 'en dat is een tip voor meer sprekers', is dat ze het betoog moeten houden voor de rechter, in dit geval dus de jury. 'De tegenpartij ga je echt niet overtuigen', benadrukt Wierenga, die als tip meegaf om 'de dingen die een gegeven zijn, niet te camoufleren. Daarmee help je de rechter niet. Integendeel. Je kunt beter benadrukken dat het voor jou ook niet leuk is. Probeer in ieder geval niet om niks te willen toegeven. En val niet teveel in herhaling. Maak in zowel de repliek als de dupliek een selectie van je argumenten en schiet met scherp.'

HOUTJE TOUWTJE

Ook de twee teams die zich bogen over de tweede casus konden rekenen op veel opbouwende kritiek. In deze casus komt een toevallige voorbijganger (Jelle) hard ten val als aannemer Bert Breker een touwtje heeft gespannen om een loslopende buffel in het gareel te houden. Jelle vindt dat Breker al zijn schade moet vergoeden, Breker vindt uiteraard van niet. Het

team van de Stichting Achmea Rechtsbijstand blijkt zijn pleitnota op mooi briefpapier te hebben ingeleverd en scoort daarmee punten bij de jury. Daarnaast is het stuk goed opgebouwd en dat is volgens Bentveld 'plezierig, omdat het niet afleidt.' Een van de teamleden heeft soms een wat belerende toon aangeslagen en daarvan merkt Wierenga op dat presenteren altijd een kwestie van balans is. 'Als je teveel op één element inzet, kan het overhellen. Zoek naar een balans en uiteraard moet je toon ook passen bij de zaak.'

Het SRK 2-team, dat de belangen van Breker vertegenwoordigt, wordt iets té veel creativiteit verweten. 'Je kunt niet van een lintje een vlag maken', corrigeert de jury lachend. Wierenga: 'Wees voorzichtig, voel je niet té vrij en ga geen gezellig dialoge aan. En kies je eenmaal voor een argument, ga er dan ook voor. Dus niet: het is eigenlijk een feit dat ... Het is een feit of niet.'

WIM OF WENDY?

De derde case bleek de lastigste. Wim, die Wendy wordt, maar eerst last van zijn elleboog krijgt en uiteindelijk maar twee van de zes jaar werkt voordat zijn werkgever de loondoorbetaling definitief stopzet. ARAG 1, die de belangen van Wim (inmiddels Wendy) vertegenwoordigt, slaat volgens de jury de juiste toon aan. Hoewel een van de pleiters soms iets doorschiet. 'Het leek wel of je *pissed* op ons was', aldus Bentveld, 'maar wij hebben het niet gedaan hoor.' Volgens de jury was het een moeilijke casus, vooral door de (vele) arresten, maar is zowel ARAG als Univé er prima uitgekomen. Met name de opmerking van het ARAG-team dat een geslachtsverandering geen botox-ingreep is, deed het goed bij de juryleden. 'Dat blijft hangen', merkte Van der Keur op. Bentveld gaf nog wel aan dat te veel spreekwoorden gaan irriteren: 'rupsje nooit genoeg, wie zijn billen brandt, moet op de blaren zitten, boontje komt om zijn



loontje. Op een gegeven moment wist ik het wel.' Wierenga vulde daarbij aan dat 'je iets juridisch ook weer niet té eenvoudig kunt maken. Let op je taalgebruik.'

FINALE

Het verlossende woord kwam uiteindelijk uit Bentveld's mond: 'alles en iedereen gewogen, een enorme optelsom, we hebben het reglement nog nagekeken of het wel mag: de finale gaat tussen SRK 1 (eiser) en SRK 2 (gedaagde).' En terwijl de twee teams een half uur de tijd krijgen om in de nieuwe casus te duiken, vindt er in de zaal een intermezzo plaats. Even debatteren in plaats van pleiten.

De eerste stelling over gebruik van social media door rechters wordt door Bentveld gekortwiekend tot 'een twitterverbod'. Iemand in de zaal is het niet eens, 'omdat ook rechters vrijheid van meningsuiting hebben'. Een ander is het wel eens. 'Je moet als rechter de procedures volgen. Je kunt toch niet zomaar tussendoor jouw mening de wereld inslingeren.' Een van de aanwezige vrouwen krijgt het laatste woord. 'Te gevaarlijk. Mensen denken niet altijd na als ze iets op Twitter zeggen. Ik zeg: niet doen.' Volgende stelling. De vrije advocaatkeuze is een zegen. Zowel publiek als deelnemers gaan rechtop zitten. 'Nee. Wij zijn ook juristen. We kunnen het net zo goed', reageert een vrouw. Haar buurvrouw, die de groene kant van haar boekje, met 'ja' erop in de lucht stak, zegt: 'Keuze is een zegen. Als wij goed zijn, komen ze vanzelf terug.' 'Daar ben ik het wel mee eens', zegt een man. 'We moeten van een afstand naar onszelf leren kijken.'

Het kan niet uitblijven. Bentveld vraagt de aan-

wezige rechtsbijstandverzekeraars of ze last hebben van een imago probleem. Een vrouw knikt. 'Op een verjaardag is het lastiger uit te leggen dat je rechtsbijstandjurist bent dan advocaat.' Het leidt tot de vervolgvraag of er meer PR nodig is. 'Dat denk ik wel. We hebben alle specialismen in huis.' Ze lacht. 'Iedereen dacht toch ook dat Moszkowicz zo geweldig was. Nou, we weten allemaal hoe dat is afgelopen.'

O ja, de finale. De twee finalisten komen binnen en maken er een spetterende finale van. Malou van team 1 maakt van haar hart geen moordkuil: 'Je denkt een droomwoning te kopen, een mooie woonboerderij waar je nog wat aan moet verbouwen, maar dat is niet zo'n probleem. Totdat je een septic tank op je terrein vindt.' Een verborgen gebrek vindt zij. Collega, maar nu concurrent Laurens Vanderbos neemt het op voor de verkopers, de familie Leefflang. 'Wat bedoeld was als een mooi pensioen, dreigt nu in het water te vallen. Meneer Wakker koopt een tachtig jaar oude boerderij, weet dat er veel putten zijn op het terrein, maar laat geen bouwkundig onderzoek doen?' Volgens hem is duidelijk dat de koper zelf onderzoek had moeten laten doen.

De jury wikt en weegt, stelt na het repliek diverse vragen om het verhaal duidelijk te krijgen en dan volgt een kort dupliek van Thomans Meulemans. Het verhaal is duidelijk, vindt hij. 'Mijn cliënt gaat vrijuit.' Helaas voor hem en zijn drie teamgenoten wordt team 1 van SRK als winnaar uitgeroepen. De winnaar van vorig jaar, Univé, is aanwezig om de wisselbeker te overhandigen aan Malou Beuker, Theo Gallee, Suzanne van Leeuwen en Birgit Oostveen. <

**'EEN
GESLACHTS-
VERANDERING
IS GEEN
BOTOX-INGREEP'**

DIT IS EEN BANK, NIET
EEN INSTELLING DIE GELD
UITLEENT AAN BEDRIJFJES

DAARVOOR MOET
U BIJ EEN
VERZEKERAAR ZIJN



www.pathuis.nl

Verzekeraars voeren investeringen in Nederland verder op

Nederlandse verzekeraars willen nog meer investeren in eigen land. Bedrijven, consumenten en de overheid hebben behoefte aan financiering, terwijl verzekeraars op zoek zijn naar veilige investeringen voor de lange termijn. 'Het is een win-winsituatie.'

Toen Sander Bakker ruim een jaar geleden bij zijn bank aanklopte met het plan een judoschool over te nemen, was het antwoord kort maar krachtig. De bank wilde hem ook geen geld lenen om in een pand te investeren en materiaal aan te schaffen voor de school. Langskomen om zijn plannen toe te lichten, hoefde ook niet. Gelukkig wees de bank hem wel op Qredits, een non-profit organisatie die mkb-ondernemers kredieten verstrekt en coacht. 'Bij Qredits namen ze mijn plannen gelijk serieus', vertelt de judoka, die al sinds zijn zesde op de mat staat. Hij kreeg een coach aangewezen en kon een lening krijgen voor het verbouwen van de nieuwe locatie van zijn school in Schagen. Nu is hij eigenaar van de school waar hij al sinds 2010 les geeft als judoleraar en zit het ledenaantal in de lift. Op 18 augustus 2014 gingen de deuren van de nieuwe locatie van judoschool Bakker Sports Schagen officieel open. Bakker is positief over zijn ervaringen. Het afgelopen jaar kreeg hij intensieve begeleiding van zijn coach. 'Ik heb van mijn passie mijn beroep gemaakt, maar van ondernemen wist ik niet zo veel af. Hoe zorg je dat je klantgericht bent en wat moet je doen aan reputatiemanagement? Met mijn coach kon ik dat soort vragen over de commerciële kant van het ondernemen bespreken.'

Negen Nederlandse verzekeraars staken begin vorig jaar gezamenlijk dertig miljoen euro in Qredits. Met het geld kan Qredits veelbelovende ondernemers als Bakker adviseren en financiering geven. Het is een van de inspanningen van verzekeraars om meer te investeren in de Nederlandse economie. Ook de banken en de Nederlandse overheid staken beide dertig miljoen euro in Qredits, waar ondernemers terecht kunnen voor een financiering tot 250.000 euro.

WIN-WIN

Nederlandse verzekeraars beleggen nu al zo'n zestig procent van hun vermogen in Nederland (zie kader). Toch willen zij hun investeringen nog verder uitbreiden. Daarom bracht het Verbond van Verzekeraars in 2013 het position paper 'Investeren in Nederland' uit. Sindsdien zijn er concrete stappen gezet om investeringen in het mkb, de infrastructuur en de woningmarkt uit te breiden.

INVESTERINGEN IN NEDERLAND

Nederlandse verzekeraars hebben zo'n 500 miljard euro aan belegd vermogen. Ruim zestig procent daarvan beleggen ze in Nederland. Een groot deel van het geld zit in Nederlandse staatsobligaties.



'Het is een win-winsituatie', zegt Daan Schmitz, econoom van het Verbond van Verzekeraars. Er is grote behoefte aan financiering. 'Ondernemers willen investeren, consumenten willen een huis kopen en de overheid wil grote infrastructurele projecten realiseren en doelstellingen halen op het gebied van duurzaamheid.' In het regeerakkoord is bijvoorbeeld afgesproken dat zestien procent van alle energie in Nederland in 2020 duurzaam moet worden opgewekt. Verzekeraars hebben veel vermogen en zijn juist op zoek naar veilige investeringsmogelijkheden voor de lange termijn. Schmitz: 'Het is onze taak een mooi rendement te maken, zodat we aan onze verplichtingen kunnen voldoen: het betalen van pensioenen en levensverzekeringen. Aan het gros van die verplichtingen hoeven we pas over dertig jaar te voldoen, dus zoeken we naar beleggingen met een lange horizon die een goed rendement opleveren.'

De zoektocht naar nieuwe investeringsmogelijkheden krijgt een impuls door de nieuwe regels voor verzekeraars (Solvency II) die vanaf 2016 worden toegepast. Solvency II maakt een aantal beleggingen minder aantrekkelijk voor verzekeraars, omdat zij dan hogere kapitaalbuffers moeten aanhouden. Daar komt bij dat veilige Nederlandse staatsobligaties verzekeraars nauwelijks iets opleveren door de lage rente. De rente staat historisch laag door het extreem

ruime monetaire beleid van de Europese Centrale Bank (ECB). De ECB koopt sinds maart op grote schaal staatsobligaties van de eurolanden en dat drukt de rente. Die ingreep heet *quantitative easing* en moet de groei in de eurozone aanjagen.

NEDERLANDSE INVESTERINGSINSTELLING

Investeren in het Nederlandse mkb kan aantrekkelijk zijn voor verzekeraars, legt Schmitz uit. 'Voor verzekeraars is dit een betrekkelijk nieuwe beleggingscategorie. In vergelijking met de Verenigde Staten wordt in Europa slechts een beperkt deel van de financiering aan het bedrijfsleven verstrekt via de kapitaalmarkt. Maar die markt groeit snel.'

Qredits is niet het enige initiatief waarmee verzekeraars zich richten op het mkb. Dezelfde negen verzekeraars hebben vorig jaar samen met ABN AMRO 280 miljoen euro gestoken in een ander fonds voor de financiering van grotere mkb-bedrijven. De bank verzorgt het risicomanagement en verstrekt de kredieten. Die samenwerking is succesvol: sinds de oprichting in juni 2014 is al meer dan 75 miljoen euro aan leningen verstrekt aan Nederlandse ondernemingen. Daarnaast hebben verzekeraars samen met pensioenfondsen en -uitvoeringsorganisaties in oktober 2014 de Nederlandse Investeringsinstelling (NLII) opgericht. NLII moet het eenvoudi- ➤

JUDOSCHOOLHOUDER SANDER BAKKER: 'BIJ QREDITS NAMEN ZE MIJN PLANNEN GELIJK SERIEUS'

► ger maken voor institutionele beleggers om in Nederland te investeren. In april lanceerde NLII twee fondsen voor het mkb: het Achtergestelde Leningen Fonds (ALF) en Het Bedrijfsleningen Fonds (BLF). Via het ALF en BLF komt twee miljard euro beschikbaar voor het Nederlandse bedrijfsleven.

De fondsen zijn ontwikkeld in samenwerking met de banken en het ministerie van Economische Zaken. NLII zet met de introductie van de fondsen een belangrijke stap om de Nederlandse economie te versterken, zegt minister Henk Kamp van Economische Zaken. 'Dankzij de fondsen kunnen ondernemers sneller de benodigde financiering aantrekken om te investeren in nieuwe producten en diensten. Dat levert nieuwe banen op en leidt tot hogere economische groei.'

De fondsen bieden volgens Kamp voordelen aan zowel de bedrijven als de betrokken institutionele beleggers. Nederlandse bedrijven zijn volgens hem te afhankelijk van banken voor financiering, zo schreef hij onlangs aan de Tweede Kamer. De situatie op de financieringsmarkt is daardoor onevenwichtig. Kamp: 'Door deze fondsen krijgen ondernemers betere toegang tot financiering en verbreden verzekeraars en pensioenfondsen hun investeringsmogelijkheden.'

DUIZEND SCHOLEN

Tot voor kort konden institutionele beleggers nauwelijks rechtstreeks investeren in de Nederlandse economie, zegt Loek Sibbing, CEO van NLII. Banken en de overheid zijn de voornaamste financiers van het mkb, de zorg, het onderwijs, de woningbouw, infrastructuur en projecten voor duurzame energie. 'Maar die doen een stap terug. De overheid moet de garanties terugdringen en banken kunnen door aangescherpte kapitaaleisen minder leningen voor de lange termijn verstrekken.'

NLII moet zorgen dat institutionele beleggers in het gat kunnen springen dat daardoor gaat ontstaan. Verzekeraars en pensioenfondsen hebben een gezamenlijk vermogen van 1.400 miljard euro en willen graag meer investeren in Nederland. NLII gaat het aanbod van vermogen en de vraag naar kapitaal bij elkaar brengen. 'We richten ons op de private én de publieke sector. Denk aan investeringen in scholen, wind op zee en de verduurzaming van de woningvoorraad.' Nu lopen institutionele beleggers nog tegen praktische problemen aan als zij in publieke projecten willen investeren. Een daarvan is een gebrek aan schaalgroottes. Sibbing geeft een voorbeeld: 'Veel schoolgebouwen moeten verduurzaamd worden, maar het is voor een verzekeraar niet interessant om in één school te investeren. Dat is pas interessant als we duizend scholen weten te vinden.'



Andere investeringen zijn juist te groot voor één verzekeraar of pensioenfonds. Dat speelt een rol bij de financiering van windmolenparken op zee. In het Energieakkoord is afgesproken dat de hoeveelheid windenergie op zee flink wordt uitgebreid. Sibbing: 'Een pensioenfonds of verzekeraar wil misschien wel 250 miljoen euro investeren in een windpark op zee, terwijl er miljarden euro's nodig zijn. Door krachten te bundelen, is zo'n investering wel haalbaar.' Veel projecten komen volgens Sibbing niet van de grond; bijvoorbeeld door infrastructurele belemmeringen. Hij noemt het gebruik van restwarmte uit de industrie voor het verwarmen van woonwijken als voorbeeld. 'Dat is technisch mogelijk, maar daarvoor moeten oude huizen wel aangesloten worden op de infrastructuur. Wij willen woningcorporaties, gemeentes en

bouwbedrijven bij elkaar brengen om dat te realiseren en te zorgen voor voldoende financiering.'

GAT VAN 350 MILJARD

Verzekeraars zijn ook meer gaan investeren in hypotheek. Beleggen in hypotheek past goed bij levensverzekeraars, legt econoom Schmitz van het Verbond uit. 'Levensverzekeraars hebben vooral verplichtingen op de lange termijn. Hypotheken hebben doorgaans een lange looptijd en leveren relatief stabiele rente-inkomsten op.' Bovendien zijn hypotheek aantrekkelijk, omdat het rendement op dit moment hoger is dan het rendement op staatsobligaties. Verzekeraars kunnen de Nederlandse hypotheekmarkt helpen door te blijven investeren. Banken kunnen namelijk niet genoeg spaargeld aantrekken om aan de vraag naar hypotheek te voldoen, zegt Schmitz. 'Er is een financieringsgat van zo'n 350 miljard euro.' Dat komt doordat Nederlandse consumenten minder bij banken sparen dan consumenten in veel andere landen. Nederlanders sparen bijvoorbeeld veel bij pensioenfondsen voor hun oude dag. Om het financieringsgat te dichten, stappen banken naar de kapitaalmarkt. Zij verkopen pakketjes hypotheek aan verzekeraars en andere beleggers (securitisatie). Schmitz: 'Maar onder Solvency II wordt beleggen in securitisaties onaantrekkelijk.' Het Verbond van Verzekeraars wil dat verpakte Nederlandse hypotheek minder streng worden behandeld. 'De risico's zijn relatief beperkt. Dat blijkt onder meer uit het lage aantal wanbetalingen op hypotheek in Nederland. Maar door de kredietcrisis en alle problemen met Amerikaanse rommelhypotheek hebben securitisaties nog steeds een slecht imago.' <

EUROPESE KAPITAALMARKTUNIE

De Europese Commissie werkt aan een Europese kapitaalmarktunie. Daardoor moet het eenvoudiger worden om in Europa te investeren in het mkb en in overheidsprojecten, zoals infrastructuur. Het Verbond van Verzekeraars is positief over een Europese marktplaats voor kapitaal. Die kan bijdragen aan groei en werkgelegenheid, en biedt verzekeraars kansen om meer te investeren in Nederland en Europa. Er moeten dan wel meer projecten beschikbaar komen om in te investeren. Daarbij kunnen NLII en het Europese investeringsplan van Jean-Claude Juncker een rol spelen. De voorzitter van de Europese Commissie wil een Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFSI) opzetten van 315 miljard euro.



Wie zijn die mensen die in de verzekeringsbranche werken en hoe zijn ze thuis? Aan wie kunnen we dat beter vragen dan aan hun partner? Dit keer: Piet Hein Sluiter (docent Bedrijfseconomie aan de Hogeschool in Amsterdam), getrouwd met Annette Mosman, sinds 1 juni CEO bij Generali.

WAAR EN HOE HEBBEN JULLIE ELKAAR LEREN KENNEN?

'We hebben elkaar bij KPMG ontmoet. Dat was zowel voor Annette als voor mij de eerste werkgever. Daarna hebben we elkaar een tijdje niet gezien totdat we elkaar in 2000 via e-mail weer tegen zijn gekomen. Ik was net gescheiden, Annette was net haar man verloren. Zij had een dochter, ik een zoon. We vonden elkaar leuk. Het was vrij snel beklonken. Met (kleine) kinderen is er weinig tijd voor romantiek. Er zit maar vijf maanden tussen haar dochter en mijn zoon. Als we geen zin hebben om ons verhaal uit te leggen, zeggen we altijd dat ze tweeling zijn. Iedereen gelooft dat.'

WAT IS ANNETTE VOOR VROUW?

'Een stoere, in bijna alle opzichten. Ze is stoer, slim en heeft de Amsterdamse humor. Annette ziet heel snel verbanden en kan oorzaak en gevolg goed scheiden. Als dit, dan dat. Daarnaast is ze een mensen-mens. Annette heeft overal vrienden, uit elke fase in haar leven en ze onderhoudt die vriendschappen ook allemaal. Ze is oprecht geïnteresseerd.'

WAT IS HAAR BESTE EN WAT HAAR SLECHTSTE EIGENSCHAP?

'Annette is een teambuilder, zowel zakelijk als privé. Ze weet iedereen op de juiste plek te zetten en gaat zeker geen discussie uit de weg. Ze zal zich niet omringen met alleen maar ja-knikkers. Aan de andere kant loopt ze wel eens voor de muziek uit. Ze gaat soms twee stappen te snel, omdat ze de vaart erin wil houden. Ik zie dat

heel sterk in de omwenteling die de sector nu doormaakt. De sector moet zich herpakken, heeft moeite om zich aan te passen aan de nieuwe wereld en de mondige consument. Annette ziet dat en leidt de organisatie met ontzettend veel drive de juiste kant op.'

PRAAT ZE THUIS OVER HAAR WERK?

'Geregeld. We hebben dezelfde opleiding, zijn beiden registeraccountant, dus praten we vaak over het vak. Ze vraagt ook wel eens om raad, of wil zo nu en dan spiegelen. Dan vraagt ze wat ik ervan vind.'

WAT DOE JIJ?

'Ik ben sinds een paar jaar docent Bedrijfseconomie aan de Hogeschool Amsterdam. Daarvoor was ik interim manager Vastgoed bij Footlocker, een Amerikaans bedrijf. Ik werkte op een gegeven moment van acht tot acht. Annette ook. Toen vroegen we ons af: waar doen we het voor? Vroeger heb ik altijd gezegd: als ik later oud en

grijs ben, ga ik les geven. Ik ben nu grijs, geef les en de carrièreswitch bevalt me heel goed.'

HOE IS DE ROLVERDELING BIJ JULLIE THUIS?

'Fifty-fifty. Ik vind koken heel leuk, dus dat komt goed uit. Ik ben ook meestal eerder thuis dan Annette. Verder hebben wij geen vaste verdeling. Ja, ik doe de vuilniszakken, maar dat doet elke man, dus dat telt niet.'

ALS JULLIE EEN DAGJE KONDEN RUILEN, WAT ZOU JIJ DAN METEEN VERANDEREN BIJ GENERALI?

'Ik zou Generali direct naar San Francisco verhuizen. Vorig jaar zijn we met onze drie kinderen (16, 16 en 12) daar op vakantie geweest en Annette en ik zijn allebei op slag verliefd geworden op die stad. We zijn ook naar Stanford (Universiteit in San Francisco) geweest en mijn oudste zoon wilde daar wel studeren. Als ik daar dan les kan geven, kan Annette vanuit de stad Generali besturen. Mooi toch?'

ANNETTE IS FREEK WANSINK OPGEVOLGD ALS CEO BIJ GENERALI. WAT BETEKENT DAT VOOR JOU?

'Omdat ik vaak 's middags thuis ben, ben ik geregeld "de vader van". Straks ben ik "de man van", onder meer ook door dit interview. Geeft niks, ik vind het hartstikke leuk. Ik denk ook dat Annette het onwijs goed kan. Tot voor kort probeerden we onze zakelijke levens zoveel mogelijk gescheiden te houden, maar ik denk dat ik er straks niet aan ontkom om af en toe als "partner van te verschijnen bij officiële gelegenheden.' <

'ANNETTE HEEFT OVERAL VRIENDEN'

Hoe kijken mensen buiten de bedrijfstak tegen verzekeraars aan? Wat zouden ze willen veranderen in de branche en hoe zijn hun ervaringen met verzekeraars? We vroegen het dit keer aan Ine Buuron, consultant bij VeiligheidNL.

5 VRAGEN AAN

'VERZEKEREN IS MOOI, PREVENTIE IS BETER'

1. WELK RAPPORTCIJFER GEEFT U VERZEKERAARS?

'Een krappe voldoende. Ik zie het natuurlijk alleen van de buitenkant, maar het lijkt alsof er nog veel vanuit de verzekeraars zelf wordt gedacht. Bij zorgverzekeraars is dat overigens het meest zichtbaar: een grootse campagne aan het einde van het jaar en dan is het weer stil. Ik herken het vraagstuk overigens wel; hoe zorg je dat je van toegevoegde waarde blijft? Dat je een natuurlijke partner bent voor mensen? Die vraag zouden verzekeraars zich vaker kunnen stellen.'



Ine Buuron is consultant bij VeiligheidNL

2. WELKE VERZEKERING ZOU U NIET WILLEN MISSEN?

'De wettelijke aansprakelijkheidsverzekering. Ik vind dat je je vooral moet indekken voor risico's die je niet zelf kunt dragen. Ziektekosten verzekeren is al verplicht, maar een aansprakelijkheidsvraagstuk kan ook flink in de papieren lopen. Daarom kies ik voor deze als onmisbare. Verder vind ik, ook vanuit mijn ervaring bij VeiligheidNL: verzekeren is mooi, preventie is beter. Stel mensen in staat om de juiste maatregelen te nemen en maak mensen bewust van de risico's. Materiële zaken zijn vervangbaar of misschien zelfs wel te missen, maar blijvend letsel is geen sinecure – ook niet als je een vergoeding krijgt.'

3. VERZEKERAARS WERKEN AAN VERNIEUWING IN DE SECTOR. MERKT U DAT?

'Het imago van verzekeraars is verbeterd, inspanningen worden dus beloond. Goed, maar ik denk dat er nog veel te doen is. Meer aandacht voor preventie zou ik dus mooi vinden, voorkomen dat mensen letsel oplopen of schade ondervinden. Ook zouden verzekeraars meer kunnen samenwerken met andere partijen, zoals laatst met ons. We richtten ons samen op het voorkomen van spaakbeknellingen bij kinderen die achterop de fiets zitten.'

4. Zouden jullie op meer fronten kunnen samenwerken met verzekeraars?

'Er zijn veel raakvlakken. VeiligheidNL weet uit data wat de meest voorkomende letsels zijn, waardoor ze worden veroorzaakt en waar ze gebeuren. De meeste ongevallen gebeuren thuis, vooral met kinderen en ouderen. Verzekeraars kennen soortgelijke data, alleen dan op basis van schadeclaims. En allebei willen we hetzelfde: de schade beperken. Door kennis en krachten te bundelen, is ons bereik groter, net als de slagkracht. Wij doen dat vaker – nu bijvoorbeeld over valpreventie bij ouderen met een zogeheten *health impact bond* – en onze ervaringen zijn goed.'

5. WAT ZOU U DOEN ALS U AAN HET ROER ZOU STAAN BIJ EEN VERZEKERAAR?

'Ik zou meer inzetten op de ontwikkeling van publiek-private projecten die problemen van consumenten oplossen of hun levens gemakkelijker of gezonder maken. Denk aan preventieprojecten of het ondersteunen van nieuwe lokale initiatieven. Mensen regelen steeds vaker dingen in eigen verband, het is slim om daarbij aangehaakt te blijven. Meer aansluiting zoeken en ondersteuning bieden dus. Dat levert tevreden klanten op. Uiteindelijk de beste reclame.' <

De Stichting Sjoa heeft in 2014 **ruim 2,3 ton** uitgekeerd aan 485 rechthebbenden.

80 procent van de zelfstandigen zonder personeel heeft een financiële buffer opgebouwd om arbeidsongeschiktheid op te vangen.

VERZEKERAARS HERSTELLEN JAARLIJKS RUIM **HONDERDDUIZEND** SCHADES NA BRAND IN EEN HUIS OF BEDRIJFSPAND.

Skoda-rijders zijn de beste chauffeurs van Nederland. Ze rijden gemiddeld 28 procent minder schade dan het landelijk gemiddelde.

Driekwart van de kinderen uit de groepen 7 en 8 van de basisschool wil het liefst zijn **FAMILIE** verzekeren. Daar willen ze best honderd euro premie per maand voor betalen.

Zelfrijdende auto's maken zoveel minder brokken dat experts een **halvering** van de premie voorspellen.

Bijna twee derde (**62 procent**) van de werknemers weet niet of zijn werkgever iets heeft geregeld voor zijn inkomen in geval van arbeidsongeschiktheid.

‘Ik ben geen heilig boontje’

DAAN WEDDEPOHL, OPRICHTER PEERBY



Hij is druk. Zo druk dat hij sinds kort niet meer bijhoudt hoeveel uren hij werkt, maar wanneer hij vrij is. 'Op zaterdag ben ik vaak vrij en op zondag slaap ik uit, als ik tenminste niet naar het buitenland hoef. De rest werk ik.' Al dat werken heeft hem geen windeieren gelegd. Hij runt op dit moment een van de succesvolste startups van Nederland. In 2014 is zijn bedrijf met 500 procent gegroeid.

Daan Weddepohl is internetondernemer. In 2012 richtte hij Peerby op, een innovatief platform waarmee je spullen kunt (uit)lenen, zodat er minder wordt geconsumeerd. Waarom een boormachine kopen als je er ook één kunt lenen, is de filosofie van Weddepohl. Zijn kantoor huist op de Herengracht, in hartje Amsterdam. Dat kan haast geen toeval zijn. Met Peerby (uit te spreken als Peer-bie) wil Weddepohl middenin de maatschappij staan. 'Ik ben geen heilig boontje, maar ik wil wel graag de wereld beter maken.' Hij oogt ontspannen, maar maakt juist nu een razend drukke periode door. Iedereen wil wat van hem en daarnaast lijkt hij de prijzen aaneen te rijgen. Zo won hij bijvoorbeeld \$ 125.000 via het Clinton Global Initiative.

PEERBY

Het succes van Peerby blijft wereldwijd niet onopgemerkt. Met meer dan 100.000 leden heeft het platform momenteel actieve communities in Nederland, België, Londen, Berlijn en de Verenigde Staten. Het bedrijf groeit exponentieel en dat is een van de leuke dingen aan een startup, vindt Weddepohl. 'Natuurlijk is het leuk als je ziet dat het werkt en er steeds meer gebruikers bijkomen, maar we realiseren ons donders goed dat iets nieuws vooral in het begin snel kan groeien.'

Hij wil er maar mee zeggen dat er ook een andere kant is die niet mag worden vergeten. 'We hebben nog meer dan genoeg om uit te zoeken. Vergeet niet dat Peerby een nieuw model is. We hebben geen voorbeeld, moeten alles zelf uitvinden. Als jij een bakkerij wilt beginnen, weet je wat je te doen staat. Je hebt een winkel pand nodig, liefst in een drukke winkelstraat en je gaat brood verkopen. Bij ons is alles een vraagteken. We moeten de organisatie stap voor stap neerzetten en constant blijven bijsturen. Wij zijn een zoekende organisatie.'

IDEALE LEIDER

Zelf is Weddepohl ook zoekende. Hij noemt zichzelf nog 'geen ideale leider', en als de vraag volgt of hij dat wel wil worden, antwoordt hij volmondig met "ja". 'Ik wil graag mensen om me heen die werken vanuit een passie. Die interactie is voor mij belangrijk. Als leider heb ik nog veel te leren. Ik ben 24 uur per dag met mijn bedrijf bezig. Dat betekent dat ik ook vooruit probeer te denken. Ik moet anderen daarin meer meenemen. Als ik ze alleen het eindplaatje laat zien, komen ze geheid met vragen die ik had kunnen voorkomen als ik ze ook in de tussenstanden meeneem. De mensen waarmee ik het beste samenwerk, zijn lo- ➤

FOTOGRAFIE: IVAR PEL

► gische denkers. Zij stellen de waarom-vraag op tijd en wroeten als het ware in mijn gedachten. Ik vind dat prettig, zolang de methodiek maar niet ter discussie staat. Inhoudelijk mag wat mij betreft alles om, maar methodisch niet. Daarom hebben we inmiddels een analist in dienst. De methodiek is echt heilig en statistieken liegen niet. Eén en één blijft twee.'

Die methodiek heeft hij vooral meegekregen tijdens een vier maanden durend programma dat hij volgde bij het *Founder Institute* in Londen. 'Een startup beginnen is echt wat anders dan een bedrijf neerzetten. Wij maken dat onderscheid in Nederland vaak niet en dat is eigenlijk best gek. Silicon Valley, verantwoordelijk voor het start up-programma bij het Founder Institute, heeft mijn ogen geopend en me geleerd dat je je ideeën moet delen. Wij denken snel dat een idee veel waard is en willen anderen niet wijzer maken dan ze zijn. Dat is onzin. Je moet je ideeën juist met zoveel mogelijk mensen delen. Pas als je het deelt, gaat het leven.'

EIGENWIJS

In een blog, dat hij in rustiger tijden voor de Rabobank schreef, onder de noemer IkGaStarten, noemt hij zichzelf koppig en eigenwijs. 'Als kind was ik al zo. Mijn moeder heeft me altijd enorm aangemoedigd en me veel vertrouwen gegeven, terwijl mijn vader hoge eisen stelde. Die combi heeft me gevormd tot wie ik nu ben. Als iemand tegen me zegt dat iets niet kan, denk ik: dat zullen we nog wel eens zien.'



PERSONALIA

Daan Weddepohl (34) is internetondernemer. Hij startte verschillende bedrijven en werkte als CTO, project manager en programmeur in binnen- en buitenland. In 2012 richtte hij het online platform Peerby op, waarmee je spullen kunt lenen van mensen in de buurt.

In juni 2013 werd Weddepohl bij een internationale verkiezing gekozen tot de tien knapste koppen op het

gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemerschap.

Weddepohl woont in Amsterdam.

Natuurlijk wil hij graag verder groeien, maar zijn doelstellingen zijn niet zo makkelijk in cijfers uit te drukken. Hij aarzelt bij zijn uitleg. 'Hoe zal ik dat nou eens zeggen? Wij zijn een soort tweezijdige Marktplaats en hebben twee doelgroepen: leners en uitleners. Tot nu toe zijn we erg gericht geweest op het beschikbaar hebben van de juiste spullen. Nu willen we graag een stap verdergaan en mensen nog meer enthousiasmeren om de beschikbare spullen daadwerkelijk te gaan gebruiken. Liefst zodanig dat iedere keer dat iemand naar de winkel gaat voor een dure aanschaf hij zich voor de aankoop afvraagt of hij het echt vaker nodig zal hebben of dat het maar voor eenmalig gebruik zal zijn.'

BOOMING BUSINESS

De deeleconomie is booming en dat verbaast Weddepohl niet. 'Experts geven daar een aantal drivers voor op. De eerste is dat we uit een tijd van gigantische overvloed komen. Het kon niet op, meer, meer, meer. Sinds de crisis denken we bewuster na voordat we iets kopen. Bovendien zijn we ons bewust van de eindigheid van de planeet. De tweede driver is de technologische vooruitgang.

'VERZEKERAARS DOEN TE WEINIG AAN INNOVATIE'

We kunnen elkaar vandaag de dag zo makkelijk vinden. Peerby had twintig jaar geleden natuurlijk nooit gewerkt. Zie je het voor je? Moet je eerst bij twintig bureaus gaan aanbellen voordat je beet hebt.'

Zelf gelooft Weddepohl vooral in de combinatie. 'Voorop staat dat de deeleconomie nieuw is en alles dat bij nul begint, kan hard groeien, maar ik denk dat mensen zo efficiënt mogelijk willen leven. Wij zijn sociale dieren en volgen de weg van de minste weerstand. Als wij direct met elkaar zaken kunnen regelen, dan doen we dat. Heel lang hebben we grote organisaties nodig gehad, maar hun rol wordt langzaam maar zeker overgenomen door de technologie.'

Hij kijkt naar een vorig nummer van *Verzekerd!* dat op tafel ligt en voelt de vraag al aankomen. 'Ja natuurlijk heeft dat ook gevolgen voor verzekeraars. Ik geef ook lezingen om verzekeraars daarop te wijzen. De innovatieafdeling weet inmiddels wel dat de deeleconomie grote gevolgen heeft, maar ik vraag me oprecht af of het besef in de hele organisatie al is doorgedrongen. Misschien moeten de broodfondsen op grote schaal worden georganiseerd voordat verzekeraars wakker worden. Geloof mij maar, bitcoins zijn zomaar om te buigen naar bitcontracten.'

Hij bedoelt er maar mee te zeggen dat wat een verzekeraar doet zo kan worden overgenomen door een ander. 'Als ik heel filosofisch redeneer, zou ik zeggen: alles is eindig. Als ik verzekeraar was, zou ik op zoek gaan naar mijn wezenlijke bestaansrecht. Dat helpt echt.'

SPULLENLEENVERZEKERING

Sinds kort heeft Peerby een samenwerking met Centraal Beheer voor een zogenoemde spullenleenverzekering. De zoektocht naar een geschikte partner heeft Weddepohl tot de conclusie gebracht dat verzekeraars te weinig doen aan innovatie. 'De eerste keer dat ik een verzekeraar belde en mijn probleem voorlegde, kreeg ik te horen: "Sorry, maar dat hebben we niet." Nee klopt, het is ook nieuw.' Even heeft hij op het punt gestaan om zelf in de verzekeringen te gaan, maar Weddepohl heeft andere dromen. Hij wijst naar buiten. 'Kijk nou, boten, fietsen, auto's. Het staat daar allemaal maar te staan. We hebben zoveel overschot. Stel, dat iedere auto die op de Herengracht staat, open is en gewoon kan worden gebruikt. Hoeveel minder auto's zouden er dan nu staan? Hoeveel minder zouden er op de weg rijden. Snap je mijn punt? Ik geloof er echt in.'

Hij kijkt op zijn horloge. Om twaalf uur hangt Londen aan de telefoon. Of was het nou Amerika?

Hij werkt hard, keihard, maar kan ook als geen ander relaxen. 'Voor mijn gevoel ben ik constant aan het werk, reis ik de wereld over en ben ik momenteel iedere vrije zondag op pad, maar weet je, alle waardering sterkt me.' Een brede grijns breekt door. 'Ik ben pas door Al Gore gevraagd om samen met dertig anderen te komen praten over de toekomst van onze wereld. Dat is toch mooi?' <

De klant heeft het laatste woord. Letterlijk, in deze rubriek. Hoe kijken consumenten aan tegen verzekeraars? We vroegen het dit keer aan Ruud Geerligts (67) uit Vaassen, gepensioneerd en nu actief als vrijwilliger als molenaar in opleiding.

HET LAATSTE WOORD

'STOP MET KLEINE LETTERTJES'



1

WAT KOMT HET EERSTE IN U OP ALS U AAN VERZEKERINGEN DENKT?

'Zonde van het geld, maar wel pure noodzaak. Het is heel dubbel. Als je twintig jaar niks overkomt, denk je: wat had ik veel leuke dingen kunnen doen van al die premie. Maar als je iets ergs overkomt, moet je maar wat blij zijn dat je goed verzekerd bent. Mijn vrouw en ik hebben dat aan den lijve ondervonden, toen onze keuken in lichterlaaie stond, nadat het lampje in de afwasmachine was doorgebrand.'

2

WELK RAPPORTCIJFER GEEFT U VERZEKERAARS?

'Een acht, of nee, een zeven. Mijn eigen verzekeraar zou ik wel een acht gunnen, maar als ik naar de sector als geheel kijk, hoor en lees ik nog te veel negatieve dingen. Vooral als het gaat om het niet goed informeren van klanten.'

3

WANNEER HEEFT U VOOR HET LAATST IETS GECLAIMD?

'Dat was twee jaar geleden, toen ons huis in brand stond. Het gebeurde 's avonds laat, en de vlammen stonden al tot aan het plafond toen we naar beneden stormden. We waren compleet ontredder: alles wat we hadden opgebouwd, viel voor m'n gevoel in één klap weg. Dezelfde nacht nog kwam namens onze woonhuisverzekeraar iemand van de Stichting Salvage langs. Dat maakte veel indruk. Die man was nuchter, maar had ook een luis-terend oor; precies wat we nodig hadden. Hij vroeg waar we wilden overnachten en zei ons wat we mee moesten nemen. Dat verzekeraars zo'n stichting in het leven hebben geroepen, vind ik echt getuigen van betrokkenheid bij je klant.'

4

WAT ZOU U WILLEN VERANDEREN AAN UW VERZEKERAAR?

'Ik zou meer transparantie willen. Eens in de zoveel tijd neem ik al mijn verzekeringen door en dan valt me bij het vergelijken altijd weer op hoe lang dat is. Waarom toch al die kleine lettertjes, zodat je zo lang moet zoeken totdat je weet of hagelschade nou wel of niet gedekt is?'

5

WELKE VERZEKERING VINDT U ONMISBAAR EN WELKE KAN U GESTOLEN WORDEN?

'Onmisbaar is de zorgverzekering, omdat iedereen vroeg of laat te maken krijgt met ziektekosten. Die kunnen zo de pan uitrijzen, dat je ze simpelweg niet zelf kunt ophoesten. Overbodig vind ik de tuinverzekering. Die is alleen nuttig als je gouden ornamenten in de tuin hebt staan, maar wie heeft dat nou? Tuinmeubels zijn vaak al op de inboedelverzekering gedekt, dus met een tuinverzekering ben je alleen maar dubbel verzekerd.' <

'ONMISBAAR IS DE ZORGVERZEKERING'

COLOFON

JAARGANG 13, NUMMER 2

Verzekerd! is een uitgave van het Verbond van Verzekeraars en is bedoeld voor politici, media, verzekeraars, beleidsmakers en andere opinion leaders. Verzekerd! verschijnt vier keer per jaar. Overname van (delen van) artikelen is alleen toegestaan als de bron wordt vermeld.

REDACTIE

Miranda de Groene

REDACTIERAAD

Cor Groeneweg

Willem Terwisscha

AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE:

Lisa Bastiaans, Marjolein Dekker, Roel Janssen, Frank Krijger, Ivar Pel, Maarten Pathuis, Loes Schleedoorn en Albertine Stolk

De column van Roel Janssen is tot stand gekomen door bemiddeling van Sebes & Van Gelderen te Amsterdam. Fotografie Janssen: Sander Nieuwenhuys.

REDACTIEADRES

Verbond van Verzekeraars
Redactie Verzekerd!
Postbus 93450
2509 AL Den Haag
Telefoon 070-3338695/694
E-mail verzekerd@verzekeraars.nl

VERBOND OP INTERNET:

www.verzekeraars.nl
www.VanAtotZekerheid.nl
www.fijndatweverzekerdzijn.nl

ABONNEMENTEN

abonementenverzekerd@verzekeraars.nl

CREATIE EN REALISATIE

Vormbreker, grafisch ontwerp bno
Leo van der Kolk

DRUK

Drukkerij Damen BV, Werkendam

ISSN: 1571-0556