


Ingrid Visscher, directeur de Vereende: “Wij zijn er voor de bijzondere risico's”

In een themanummer over moeilijk verzekerbare risico's kan de Vereende niet ontbreken aangezien zij zich hier vooral op richt. Maar welke risico's zijn dat dan en welke rol vervult zij daarin precies? De VNAB Visie ging met directeur Ingrid Visscher in gesprek om hierover duidelijkheid te krijgen, net als over de reden waarom de Vereende zich uit de coassurantiemarkt heeft teruggetrokken.  Irene Okkerman

De grondhouding van de 150 medewerkers van de Vereende is gericht op het bieden van oplossingen. Daarnaast vervullen zij een zogeheten kraamkamerrol waarbij het geregeld voorkomt dat de markt afwijkende en/of nieuwe risico's na verloop van tijd zelf weer oppakt.

Omwille van het verkondigen van de maatschappelijk relevante rol die de Vereende vervult, voert zij een actief communicatiebeleid. “Om ervoor te zorgen dat professionele partijen ons weten te vinden”, legt Visscher uit. “Daarentegen zullen we niet echt een doelgroep opzoeken. We nemen juist een afwachtende rol in en we kijken welke delen voor verzekeraars niet interessant zijn, overblijven of worden afgestoten. Het mooie daarvan is dat we een soort neutrale positie in de markt innemen en dat we niet als een concurrent worden gezien. Dat past ook bij wie we zijn, namelijk een niet-beursgenoteerde schadeverzekeraar waarvan Nederlandse verzekeringsmaatschappijen vanwege hun maatschappelijke rol aandelen in handen hebben.”

De missie van de Vereende is oplossingen bieden voor maatschappelijke issues in de verzekeringsbranche waarbinnen bijzondere risico's en bijzondere schades centraal staan. Wat verstaat u precies onder bijzondere risico's?

Visscher: “Laatst hebben we bijvoorbeeld de RotterTram verzekerd. Dit is een oude tram die

door Rotterdam rijdt en waarin een restaurant is gebouwd. Op zich niet een heel groot en spannend risico, maar het vraagt meer aandacht en maatwerk. Een ander voorbeeld is een nieuw voertuig waarmee verzekeraars nog geen ervaring hebben of waarover zij nog niet veel kennis hebben opgebouwd. Wij vinden het belangrijk de Vereende te positioneren als een partij die een vangnetrol vervult. Niet alleen ten aanzien van de Rialto-portefeuille die in de Vereende is opgegaan, maar ook het Waarborgfonds, verschillende pools en het Nederlands Bureau vallen onder de Vereende. Het is belangrijk dat wij ons breed op de kaart zetten. Stel dat het overstromingsrisico in Nederland nog een keer goed verzekerd gaat worden met een oplossing op basis van solidariteit, dan zouden wij dat graag organiseren en administreren. Ook zijn wij in staat om grote onoverzichtelijke risico's als het ware in stukken te hakken en over de markt te verdelen. Er zijn vele bijzondere risico's die wij dankzij de verschillende constructies die we in huis hebben kunnen verzekeren. Dat kan binnen de eigen verzekeringsportefeuille, maar ook in pools.”

Is er volgens u sprake van onverzekerbaarheid?

Visscher: “Onverzekerbaarheid kan diverse redenen hebben, zoals een slecht schadeverloop, een gebrek aan het nemen van preventiemaatregelen, onbekendheid met een risico (koudwatervrees van verzekeraars), een kleine nicheportefeuille

die onvoldoende interessant is voor verzekeraars of afwijkende risico's die niet in het efficiënte proces van verzekeraars passen. Ik denk dat echte onverzekerbaarheid op dit moment uiteindelijk wel meevalt als je kijkt naar welke risico's niet ondergebracht kunnen worden. De meeste risico's vinden hun plekje in de markt, hetzij bij de Vereende, op de beurs, bij een verzekeraar die toch haar nek wil uitsteken of via Lloyd's. Ook zijn er buitenlandse verzekeraars die hierin een rol willen vervullen.”

Waarom is onverzekerbaarheid nog steeds zo'n veelbesproken thema in de markt?

Visscher: “Wat we zien is dat verzekeraars door het toenemend gebruik van data en door het analyseren van data steeds verder gaan in het selecteren van risico's en het steeds individueler prijzen daarvan wat op gespannen voet staat met het solidariteitsprincipe van de verzekeringsbranche.”

Welke kant gaat het met data-analyse op?

Visscher: “Dat is niet goed te voorspellen. Wij zullen in ieder geval vanuit de Vereende echt ons best doen om een vangnet te blijven vormen, maar het kan natuurlijk niet zo zijn dat alles wat buiten de boot valt bij de Vereende terecht komt. Iedereen heeft baat bij een gezonde, goed functionerende verzekeringsmarkt met voldoende concurrentie en voldoende keuze voor de klant. Niet voor

Ingrid Visscher: “Ik denk dat echte onverzekerbaarheid op dit moment uiteindelijk wel meevalt als je kijkt naar welke risico's niet ondergebracht kunnen worden.”

niets is dit een thema binnen het Verbond van Verzekeraars. Ik weet dat verzekeraars daarin hun verantwoordelijkheid willen nemen, bijvoorbeeld door de gelanceerde Solidariteitsmonitor waarbij voor bepaalde branches de bandbreedte tussen de hoogste en laagste premie over een reeks van jaren wordt gevolgd om uitwassen te voorkomen. Het is onze uitdaging om mee te veren met de markt en in sommige periodes wat meer op te vangen, maar dergelijke risico's – als het kan – ook weer terug te geven aan de reguliere markt. Dat past ook bij de rol die we vervullen.”

Wat was de reden dat de Vereende zich vorig jaar uit de coassurantiemarkt heeft teruggetrokken?

Visscher: “Coassurantie is één van de mechanismen om risico's verzekerd te krijgen. Dat was destijds ook de aanleiding om deze markt te betreden. Echter, vorig jaar hebben wij ons uit deze markt teruggetrokken vanuit de redenering dat dit qua type risico (grootzakelijke markt) niet past in ons portefeuilleprofiel. Wij zijn van mening dat als

negentig procent door de markt afgedekt kan worden die laatste tien procent dan ook zal lukken danwel als eigen risico genomen kan worden. In dat geval zijn we niet echt nodig. Ook hebben wij minder kennis dan de beurspartijen zelf, dus vanuit de gedachte ‘schoenmaker blijf bij je leest’ zijn we hiermee gestopt. Overigens bedroeg onze beursportefeuille slechts 130.000,- euro.”

Expertise maakt onderdeel uit van jullie acceptatiecriteria. Welke criteria hanteert de Vereende precies?

Visscher: “Ons uitgangspunt is de volgende. Als het risico door een andere oplossing ondervangen kan worden, dan is de Vereende niet de aangewezen partij. Is dat niet het geval, dan is de maatschappelijke waarde die wij kunnen toevoegen van doorslaggevend belang. En dat heeft weer te maken met het feit of we het verzekeringstechnisch aan kunnen, of we de expertise in huis hebben, of het binnen het portefeuilleprofiel past en of wij de benodigde herverzekering kunnen inkopen.”

Waar de markt geen verzekeringen aanbiedt, biedt de Vereende dat op onderstaande gebieden voor zowel de particuliere als de zakelijke markt.

Voor de **zakelijke markt** biedt de Vereende verzekeringen op het gebied van motorrijtuigen onder andere taxibedrijven, koeriersdiensten, verhuur- en leasebedrijven, touringcars, vrachtauto's, bezorgbrommers en bijzondere voertuigen. Daarnaast verzekert zij evenementen met motorrijtuigen. Een **aansprakelijkheidsverzekering** biedt de Vereende voor bijzondere bedrijven die niet bij een reguliere verzekeraar terecht kunnen, zoals tattoo-shops of winkels voor de jacht- en schietsport. Op het gebied van brand biedt zij onder andere verzekeringen aan voor leegstaande panden. De Vereende verzekert ook bedrijven die een **'regulier' risico** willen verzekeren, maar dat niet bij een reguliere verzekeraar kunnen vanwege het schadeverloop, strafrechtelijk verleden, betalingsgedrag en/of fraude van de verzekeringnemer.

Niet als vangnetverzekering, maar als reguliere verzekering biedt de Vereende ook beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen aan voor financieel adviseurs en makelaars (de zogeheten **BAVAM-polis**).

“Groeï vraagt immers om solvabiliteit”

Wat vindt u het leukst aan uw rol binnen de Vereende en wat zijn belangrijke uitdagingen?

Er zijn een heleboel dingen die ik leuk vind. Het actief zijn op alle verschillende gebieden, de samenwerking met alle partijen en het fungeren als spin in het web. De maatschappelijke rol van de Vereende en het vakinhoudelijke aspect, waarbij mijn vaktechnische achtergrond absoluut een voordeel is, spreken mij zeer aan. Belangrijk is het om de grote groei te kunnen blijven absorberen. De grote groei die we in 2017 en 2018 zagen, is er nu wel een beetje uit, maar het is wel iets waar we goed toe in staat moeten blijven, ook solvabiliteit technisch. Groei vraagt immers om solvabiliteit. Verder is het eveneens een uitdaging te voorkomen dat er te veel tijd wordt besteed aan het afleggen van verantwoording, aangezien de Vereende een bedrijf is met aandeelhouders en verschillende entiteiten. Dus het is continu gooichelen met tijd. Maar ondanks de veeleisendheid vind ik het super leuk om te doen.” <