

NARIMAGAZINE

netwerken | informeren | inspireren

okt 2015

FERMA FORUM 2015 VENETIË 'De moeite meer dan waard'

Voorwoord Annemarie Schouw ►

Ralph Mulder blikt terug op FERMA Forum 2015 ►

MINISPECIAL: Transactional Risk-verzekeringen ►

- Aon Risk Solutions: Kostenvoordelen zijn een belangrijk argument ►
- Marsh: Risk Manager, claim je rol ►
- Willis: Risk Managers helpen hun rol waar te maken ►

Vakbekwaamheid en PE Plus-examen: de stand van zaken ►

Mini-masterclass Mediation tijdens NARIM ALV 29 oktober ►

NARIM Congres 2016 ►

Succesvolle Nederlandse inbreng bij FERMA Forum

Profession, innovation en diversity waren de thema's van het FERMA Forum 2015 in Venetië en ik ben er trots op dat wij als Nederlandse Associatie op ieder vlak een bijdrage hebben kunnen leveren. De inzet van Ralph Mulder was intensief en onverschrokken, zowel voor het Young Professional Breakfast als de zeer gewaardeerde workshop 'Resilience & Large claims' waar hij werd geconfronteerd met een wel zeer hese en nog steeds schorre voorzitter. Piepend en krakend kwamen de woorden en het moet gezegd: de reactie van velen was hartverwarmend.

Daarnaast mocht ik deelnemen aan de paneldiscussie/workshop 'Non physical damage business interruption' een relatief nieuw onderwerp waar wij steeds meer mee te maken krijgen. Tot slot de 'Women in Risk' management lunch. 120 vrouwen in gesprek over netwerken en wederom ben ik trots op onze 'eigen' Ladies@risk. Uniek in zijn soort. Uniek en bijzonder was ook de grote saamhorigheid binnen de Nederlandse markt wat al begon bij de organisatie van een gemeenschappelijke 'Dutch Evening'. Een bijzondere avond in een prachtig palazzo. Maar wat Venetië uniek maakt, is tevens ook een uitdaging: de logistiek... Helaas zat ook nog eens een deel van de Nederlanders door de mist 'vast' op Schiphol. Jammer, wij hadden hen er graag bij gehad maar naar ik later heb gehoord hebben zij er een eigen 'Dutch' feestje van gemaakt.

Naast veel positieve zaken als inhoud en saamhorigheid ook enkele punten van kritiek. Het Forum vond plaats in twee gebouwen, de exhibition op twee verschillende vloeren en zoals reeds gezegd de logistiek, hoe charmant Venetië ook is, was onhandig en voor risk managers zakelijk niet te 'verkopen'. Het aantal risk managers, hoewel er nog geen officiële cijfers van FERMA zijn, lijkt een dieptepunt te hebben bereikt met het in de wandelgangen genoemde aantal van 160. Als NARIM zullen wij FERMA informeren over onze bevindingen en verzoeken met een toekomstige locatie (meer) rekening te houden met haar leden.

Want dat er behoefte is aan een Europees gezamenlijk optrekken van risk professionals blijkt uit de vele initiatieven en de lancering van een Europees certificeringsprogramma. Meer over het 'Programme of European Certification for professional risk manager' in een later stadium of op de website www.ferma.eu.

Op donderdagmiddag 29 oktober vindt de Algemene Ledenvergadering plaats. In navolging van het boekje 'Mediation in de Verzekeringsbranche' dat de leden eerder dit jaar hebben mogen ontvangen, wordt er nu een mini-masterclass over mediation gegeven. Bart Neervoort, mediator en voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Mediators in de Verzekeringsbranche gaat de leden voor en neemt hen mee in dit zeer interessante onderwerp, dat ook in ons vakgebied in opkomst is voor het oplossen van geschillen.

Tijdens de beleidsdagen van het bestuur afgelopen september hebben we nog eens vastgesteld dat onze kernwaarden zijn en moeten blijven: inspireren, informeren en netwerken, netwerken, netwerken. Daarom een warme oproep: **save the date 26 en 27 mei 2016** om gezamenlijk met ons in Noordwijk ons 20-jarig bestaan te vieren!!

Annemarie Schouw
voorzitter NARIM



Colofon

Redactie NARIM
Postbus 65707
2506 EA Den Haag

Tekst en productie
Rijken & Jaarsma,
Capelle a/d IJssel

Fotografie
Rob Lamping
Foto Dijkstra

Vormgeving
Met Opzet,
Rotterdam

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

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

NARIM-bestuurslid Ralph Mulder:

'Het was een succesvol FERMA Forum'

Het FERMA Forum in Venetië was in inhoudelijk opzicht erg succesvol. De waardering voor het programma was zelfs nog iets hoger dan die voor de editie in Maastricht twee jaar geleden. NARIM-bestuurslid Ralph Mulder van E.ON Benelux was als Scientific Committee Member nauw betrokken bij de voorbereidingen en het programma. Hij blikt terug.

Een bijzondere locatie, meer dan 1500 deelnemers (waaronder 326 Risk & Insurance Managers uit heel Europa) en een inhoudelijk sterk programma. Zoals gebruikelijk had het programma ook een Nederlands tintje. Dat begon op

zondagavond 4 oktober met een Hollandse Avond georganiseerd door diverse serviceproviders met als doel warm te lopen en in de Venetiaanse sferen te komen. 'Een sterk collectief vanuit de Nederlandse markt en beginnen met een feest is altijd een goed vertrekpunt voor de saamhorigheid,' blikt Ralph terug.

Young Professional Breakfast

Op dinsdag 6 oktober, aan het begin van het volle congresprogramma van die dag, was het FERMA Young Professional Breakfast erg succesvol. Vanuit FERMA werd dit gedragen door Sabrina Hartusch en Ralph Mulder. Sjaak Schouteren en Alessandra Carrillo waren de moderators van de sessie. Het ontbijt was mede op initiatief van NARIM in het programma opgenomen, mede door het succes van het Young Professionals-ontbijt aan het begin van het NARIM Congres 2015. De belangstelling voor het ontbijt was groot. Ralph: 'De aanwezigheid van Enrico Moretti Polegato, President van Diadora en Deputy Chairman van Geox, droeg daaraan zeker bij. De aanwezigen konden hem in de vorm van een persconferentie vragen stellen. Als aardigheidje kreeg iedereen een ouderwetse wegwerp-camera als knipoog naar één van de thema's over innovatie: 'Dear smartphone, meet your grandmother.'

Hoe ga je in de praktijk om met een aanzienlijke schade?

Later die dag vond de workshop 'Resilience and Large Claims' plaats. De workshop werd geleid door Ralph Mulder, sprekers waren James Crask (PWC), Rianne Baumann (Crawford & Company) en NARIM-voorzitter Annemarie Schouw (Tata Steel). 'De zaal was gevuld met meer dan honderd toehoorders. Ben je als bedrijf bestand tegen grote en kleine

risico's, wat doe je als Risk & Insurance Manager als je met een miljoenenschade wordt geconfronteerd? Met welke obstakels en problemen krijg je te maken en hoe belangrijk is communicatie, zowel intern als extern? Dat thema hebben we benaderd vanuit de theorie, inzichten in nieuwe risico's en de praktijk. Annemarie kon daarover sprekende voorbeelden geven vanuit haar eigen ervaring.'

Annemarie Schouw was verder betrokken bij de succesvolle Ladies Lunch (120 deelnemers) en hield als invaller ook nog een presentatie bij een andere workshop.

Risk Managers Only Round Table

Daarnaast was er een Risk Managers Only Round Table over Enterprise Risk Management Culture & Impact, die door Ralph Mulder werd begeleid. Deze Round Table was al snel volledig bezet en het levendige debat maakte het tot een groot succes. 'Discussies en informatie-uitwisseling van Risk & Insurance Managers onder elkaar blijft een belangrijk element. Kennis delen, leren van elkaars ervaringen en contacten, ook vanuit andere Europese landen.' Ralph had Alex van den Doel van Aon gevraagd plaats te nemen in het forum. De gezamenlijk geformuleerde stellingen werden vanuit diverse invalshoeken belicht en de Enterprise Risk Managers deelden hun visies met elkaar.

Persoonlijk heeft zijn betrokkenheid bij de organisatie van het FERMA Forum Ralph veel positieve ervaringen gebracht. 'Het is erg leuk om inhoudelijk bij de organisatie van zo'n groot internationaal evenement betrokken te zijn. Het zijn drukke tijden geweest, maar het was de moeite meer dan waard. Op naar de voorbereidingen voor 2016, het FERMA-seminar dat in Malta wordt gehouden.'



Young Professional Breakfast

De toegevoegde waarde van Risk Managers in M&A-trajecten

Hernieuwde belangstelling voor Transactional Risk-verzekeringen

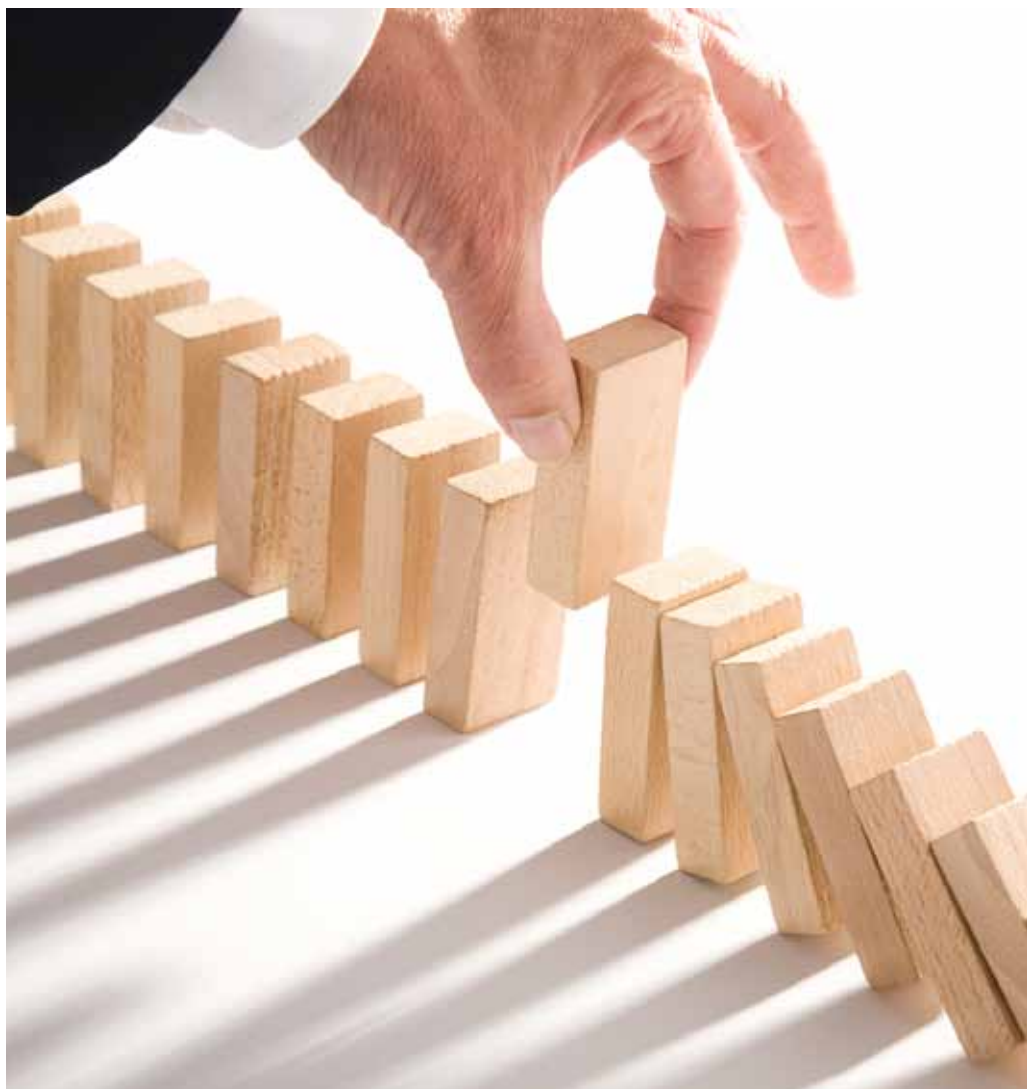
Bij de koop of verkoop van een bedrijf of een bedrijfsonderdeel spelen zekerheden en garantiestellingen een grote rol. Voor bepaalde risico's die met de transactie te maken hebben, bestaan verzekeringsoplossingen. De belangstelling hiervoor groeit snel. Waarom kiezen bedrijven voor het afsluiten van een Transactional Risk-verzekering en wat zijn de voordelen? De specialisten van Aon, Marsh en Willis leggen uit hoe het werkt en welke rol de Risk & Insurance Manager hierin kan spelen.

Transactional Risks: wat zijn dat?

Bij strategische transacties als een fusie, overname of een management buy-out komen veel juridische, economische en financiële aspecten om de hoek kijken. De potentiële koper wil een zo gunstig mogelijke prijs en houdt niet van verrassingen achteraf. Om risico's te beperken, worden zoveel mogelijk garanties en vrijstellingen verlangd. De verkoper wil juist zo min mogelijk garanties verstrekken en een zo hoog mogelijke opbrengst genereren. Bovendien wil hij zo snel mogelijk over zijn geld beschikken, zonder daarbij het risico te lopen achteraf een deel van de opbrengst te moeten inleveren.

Het afgeven van garanties gaat bijna altijd gepaard met het verstrekken van financiële zekerheden als een bankgarantie of 'escrow'. Deze vormen van zekerheidsstelling zijn duur en langlopend (gemiddeld vijf tot zeven jaar). Het geld wordt op een geblokkeerde rekening gezet totdat de garantietermijn is verstreken. Veel aantrekkelijker voor de verkoper is dit 'gebonden' kapitaal direct te kunnen gebruiken, bijvoorbeeld voor nieuwe investeringen. Dat kan door het risico van een claim na het sluiten van de deal onder te brengen in een verzekering.

In de verzekeringsmarkt bestaan hiervoor oplossingen in de vorm van Transactional



Risk-verzekeringen. Dit soort verzekeringen bestaan al tientallen jaren, maar staan momenteel erg in de belangstelling. Bedrijven kunnen om uiteenlopende redenen voor dergelijke verzekeringen

kiezen. Bijvoorbeeld om zogenaamde 'dealbreakers' in de onderhandelingen uit de weg te ruimen, want het afdwingen van garanties kan in de onderhandelingen leiden tot harde tegenstellingen.

Garanties

Verreweg de meeste Transactional Risk-verzekeringen zijn Warranty & Indemnity-verzekeringen. De verzekering biedt dekking voor de financiële schade die wordt veroorzaakt door de schending van een garantie. Dit kan betrekking hebben op zaken als financiële informatie, milieuverontreiniging en eigendomsrechten. Komt het tot een claim dan wordt deze neergelegd bij de verzekeraar. Die neemt de zaak over.

Zo'n verzekering is gunstig voor koper én verkoper. De verkoper kan volstaan met het afgeven van garanties tot een relatief laag bedrag (1 tot 2% van de overname-som) en beschikt na het sluiten van de deal snel over zijn geld.

Voor de koper is de verzekering een betrouwbare en kredietwaardige bron van regres als het tot een claim komt. Ook de procedurekosten vallen onder de dekking. De deal wordt hiermee voor beide partijen aantrekkelijker en dat kan van invloed zijn op de prijsstelling.

Opinion Based

Een andere vorm van een Transactional Risk-verzekering is een Opinion Based-verzekering. Deze vorm kan worden ingezet om het risico van bijvoorbeeld een latente belastingclaim of het wegval-len van een octrooi of vergunning af te dekken. Voor het afsluiten van een dergelijke polis is de opinie van een onafhankelijke externe deskundige veelal noodzakelijk.

Andere vormen van Transactional Risk-verzekeringen betreffen het afdekken van de risico's van claims als gevolg van milieuvervuiling en de kosten van het opruimen van milieuvervuiling. Ook een lopende schadeclaim kan in een verzekering worden ondergebracht. In dit geval gaat het om al bekende risico's die de deal op een negatieve wijze kunnen

beïnvloeden. Door dergelijke risico's in een verzekering onder te brengen, ontstaat voor de verkoper een aanzienlijk betere onderhandelingspositie.

Hoe werkt het?

Bij de onderhandelingen tussen koper en verkoper zijn teams van financiële, fiscale en juridische specialisten betrokken. Advocatenkantoren met een M&A-praktijk zijn voor makelaars als Aon, Marsh en Willis belangrijke contacten.

Het wel of niet afsluiten van Transactional Risk-verzekeringen is een van de vele aspecten die in het koop-verkoopproces de revue passeren. Het samenstellen van de polisvoorwaarden en de uitvraag zijn specialistenwerk. Alle grote makelaars hebben hiervoor specialisten in dienst. Deze gaan samen met de klant en diens juridische adviseurs nauwgezet na welke garanties en vrijwaringen verzekerd zouden moeten worden. Vanuit de Nederlandse vestigingen worden specialisten in Londen ingeschakeld. Deze zetten de vraag uit bij gespecialiseerde verzekeraars, selecteren de meest aantrekkelijke aanbieding en sluiten uiteindelijk de polis.

De polis volgt nauwgezet de bepalingen in de SPA (Sales & Purchase Agreement, de overnameovereenkomst). Een warranty & indemnity-polis kan in de meeste gevallen binnen 2 tot 3 weken worden afgesloten. De doorlooptijd is vaak kort vanwege de druk op het onderhandelingsproces. In geval van claims wordt het lokaal geldende recht gevolgd (het Nederlandse recht in geval van een in Nederland gesloten deal).

De rol van de Risk & Insurance Manager

Met name vanuit private equity-hoek worden veel Transactional Risk-verzekeringen afgesloten bij de verkoop van bedrijven, maar ook aan de kant van de 'corporates' neemt de belangstelling toe. Vaak worden de contacten geïnitieerd via financiële en juridische afdelingen. Risk & Insurance Managers zouden vanuit hun kennis en ervaring een belangrijke faciliterende rol met veel toegevoegde waarde kunnen hebben. Daarvoor moeten ze wel inhoudelijk op de hoogte zijn van de mogelijkheden en de (kosten) voordelen van Transactional Risk-verzekeringen.



Henk Bijl en Dirk van der Meulen, Aon Risk Solutions

'Kostenvoordelen zijn een belangrijk argument'



Dirk van der Meulen (links) en Henk Bijl

'Verreweg de meeste polissen (85%) in deze specifieke markt betreffen verzekeringen op het gebied van Warranty & Indemnity. Als koper wil je zoveel mogelijk zekerheden en zo min mogelijk het risico lopen dat je – soms jaren later – nog met schade of een claim wordt geconfronteerd. Dat risico kun je afdekken via een verzekering. Ook uit kostenoverwegingen kan een Transactional Risk-verzekering zeer gunstig zijn. De premie, doorgaans 1% tot 1,8% van het verzekerde bedrag, is in de totale deal meestal een relatief kleine kostenpost en is vaak goedkoper dan een dure bankgarantie of escrow, waarbij een deel van het kapitaal voor de duur van de garanties geblokkeerd staat. En het kapitaal is gelijk beschikbaar.'

Oplossingen verschillen per bedrijf en per deal

'De oplossingen op dit gebied verschillen per bedrijf en per deal. Belangrijk is goed na te gaan welke voorwaarden en condities van belang zijn. Die bespreken we met de klant en met de adviseurs, veelal M&A-advocaten. De polis die uiteindelijk wordt afgesloten, volgt nauwgezet de bepalingen in de

overnameovereenkomst (SPA). Het hele traject van een Warranty & Indemnity-verzekering kan in een paar weken worden geregeld.

'Maak je meerwaarde intern duidelijk'

Aon heeft jarenlange ervaring op het gebied van due diligence en Transaction Solutions. Onze concepten worden aangepast aan de specifieke eisen en voorwaarden van de transactie. Wij zetten via ons Londense backoffice de vraag uit en voeren de onderhandelingen met de geselecteerde verzekeraars voor de meest gunstige voorwaarden en premies.'

Wij blijven lokaal zeer actief betrokken bij de deal

'Met onze diepgaande kennis van de Nederlandse markt, onze juridische achtergrond en onze jarenlange ervaring onderscheiden wij ons. Wij blijven lokaal zeer actief betrokken bij de deal, de selectie van de verzekeraar en de fine-tuning van de polis. De beste reclame blijven de tientallen deals die we in de loop der jaren mede hebben gesloten. Het gaat daarbij zeker niet alleen om internationale deals, maar ook om nationale. Zoals de verkoop van een provinciale afvalverwerker door de provincie.'

Toegevoegde waarde

'Risk & Insurance Managers kunnen in M&A-trajecten beslist toegevoegde waarde hebben. Van belang is wel dat ze vroegtijdig in het proces worden betrokken en niet achteraf. Hun meerwaarde zullen ze intern aantoonbaar moeten maken. De kostenvoordelen die er met Transactional Risk-verzekeringen te behalen zijn, kunnen daarin een belangrijk argument vormen. Dat zal elke CFO aanspreken.'

Info en contact

Henk Bijl
henk.bijl@aon.nl
(010) 448 79 68

mr. Dirk van der Meulen
dirk.van.der.meulen@aon.nl
(010) 448 79 69



Dirk van der Meulen (links) en Henk Bijl

Joris van Eck en Joris Broeren, Marsh

'Risk Manager: claim je rol!'

'Binnen Marsh zien we een sterk toegenomen belangstelling voor Transactional Risk-verzekeringen tijdens overnames. Het product bestaat al twintig jaar, maar werd lang gezien als duur en traag. Dat is verleden tijd. Deze markt is na de crisis volwassen geworden; meer verzekeraars zijn toegetreden, de dekking is breder, de processen sneller en de premies veel lager. Ook de aantrekkelijke M&A-markt zorgt voor een gunstig effect. In 2015 hebben we al voor bijna 8 miljard euro aan limieten verzekerd, een verviervoudiging ten opzichte van 2012.



Joris Broeren (links) en Joris van Eck

Het afsluiten van dit soort producten wordt langzamerhand common sense in M&A-trajecten, met name in de US, de UK en in de Nordics is de populariteit groot. Dat heeft niet alleen te maken met risico-beheersing, maar ook met kostenvoor- delen: het afdekken van bepaalde risico's via een verzekering kan veel goedkoper zijn dan de huidige dure bankgarantie of escrow, waarbij kapitaal vele jaren wordt geblokkeerd. Dat geldt heb je als verko- pende partij natuurlijk veel liever direct beschikbaar; cash blijft namelijk king!

Investeren in opkomende jurisdicties

'Er is nog een bijkomend effect. De Transactional Risk-verzekeringen openen ook de mogelijkheid om te investeren in opkomende jurisdicties. Indien zich een inbreuk op een garantie voordoet, kan de claim bij de verzekeraar ingediend worden in tegenstelling tot een waarschijnlijk lastige rechtsgang in het betreffende land. Bovendien wordt ook voorkomen dat de garanties en vrijwaringen een groot struikelblok vormen tijdens het onderhan- delingsproces.

'Wij willen Risk & Insurance Managers ondersteunen met onze expertise'

Binnen Marsh is veel kennis aanwezig over dit soort verzekeringen. In Neder- land hebben we specialisten die direct in verbinding staan met de brokers in Londen waar de markt voor deze produc- ten zich voornamelijk bevindt. We zorgen dat we up to date blijven over alle ins & outs van de huidige markt. Samen met de klant gaan we op zoek naar de juiste verzekeraar en onderhandelen we met de underwriter over de juiste polisvoorwaar- den. Daarbij volgen we de bepalingen in de SPA en maken we gebruik van andere informatie zoals die uit due diligence-



Joris Broeren (links) en Joris van Eck

onderzoeken. Het proces van het eerste contact tot de uiteindelijke polis neemt meestal twee weken in beslag, maar ook een korter tijdsbestek is zeker mogelijk.'

Een uitgelezen kans voor Risk & Insurance Managers

'Transactional Risk-verzekeringen zijn al vele jaren gebruikelijk in de private equity-wereld, maar ook binnen corpo- rates (bij CFO's) neemt de bekendheid en belangstelling toe. Hier ligt een uitgele- zen kans voor Risk & Insurance Managers. Zij kunnen in het proces de belangrijke faciliterende en sturende rol opeisen, omdat M&A-teams vaak niet volledig op de hoogte zijn van de mogelijkheden en werking van dit product, is onze ervaring.

Wij willen Risk & Insurance Managers ondersteunen met onze expertise. Dat hebben we de afgelopen jaren ook met succes gedaan richting advocatenkanto- ren met een M&A-praktijk. Ons advies aan Risk & Insurance Managers is: grijp deze kans om je intern te positioneren en te profileren!'

Info en contact

Joris van Eck
joris.vaneck@marsh.com
(010) 406 04 35

Joris Broeren
joris.broeren@marsh.com
(010) 406 03 71

Arthur Molijn, Willis

'Risk Managers helpen hun rol waar te maken'

'Het afsluiten van een Warranty & Indemnity-verzekering als onderdeel van een M&A-traject wordt steeds meer gemeengoed. De verzekering is een goed alternatief voor mogelijke dealbreakers en kan ook uit financieel oogpunt aantrekkelijk zijn vanwege de kostenvoordelen ten opzichte van een bankgarantie of escrow. Deze markt is bovendien in opkomst. Er komen meer aanbieders, betere voorwaarden en condities en meer competitieve premies.

*Arthur Molijn*

Verreweg de meeste verzekeringen op het gebied van Warranty & Indemnity zijn koperspolissen. In de overnameovereenkomst geeft de verkoper garanties af op verschillende gebieden. Bij schending van de afgegeven garanties doet de koper een beroep op de verzekering.'

Voordelen voor de verkoper

'Ook voor de verkoper heeft een dergelijke polis voordelen. Zo is er geen kapitaalbeslag doordat een deel van de verkoopopbrengst nog jaren is geblokkeerd ter dekking van de afgegeven garanties. Na het sluiten van de deal heeft de verkoper meer kapitaal tot zijn beschikking. In de Angelsaksische landen, de Nordics en Duitsland zijn Transactional Risk-verzekeringen goed ingeburgerd. Met name bij private equity- en vastgoedfondsen. Ook advocatenkantoren die bij de grotere M&A-transacties betrokken zijn, zijn doordrongen van het nut van Transactional Risk-verzekeringen. In Nederland wordt de achterstand op dit gebied snel ingehaald.'

Tax, Environmental en Contingent Liabilities

'Naast Warranty & Indemnity bieden we nog andere producten om specifieke risico's af te dekken, bijvoorbeeld op het gebied van Tax, Environmental en Contingent Liabilities, een bijzondere vorm die wordt toegepast bij deals die worden bemoeilijkt door (bijvoorbeeld) een lopende rechtszaak. Eventuele financiële implicaties na de deal kunnen worden gedekt via een eenmalige premie.

Onze onderscheidende elementen zijn onze diepgaande kennis van de producten en de snelheid van handelen. Vaak zijn er krappe deadlines. In deze trajecten werken we intensief samen met onze specialisten in Londen die de markt goed kennen. Samen met hen gaan wij op zoek naar de juiste verzekeraar en

onderhandelen we over de beste condities. Wij combineren het beste van beide werelden. Kennis en betrokkenheid van de lokale (Nederlandse) markt en de specialistische kennis van de Londense collega's.'

'Risk & Insurance Managers zijn beslist geïnteresseerd in de mogelijkheden van Transactional Risk-producten. Hun voordeel is dat ze weten hoe de verzekeringsmarkt werkt. Maar zij zullen in hun

'Risk & Insurance Managers weten hoe de verzekeringsmarkt werkt'

organisatie wel duidelijk moeten maken welke toegevoegde waarde zij in M&A-trajecten kunnen hebben. Dat betekent dat ze vroegtijdig door hun bestuur moeten worden geïnformeerd over de voorgenomen fusie- of overnameplannen. Deze rol zul je zelf waar moeten maken. Zorg dat je kennis op orde is, committeer je aan deze producten, claim je mandaat en voeg waarde toe. Daar gaat het om.

Wij kunnen daarbij helpen.'

Info en contact

Arthur Molijn
molijna@willis.com
(020) 561 24 33



Arthur Molijn

PE Plus-examen

Eerste groep NARIM-leden voldoet aan nieuwe wettelijke eisen vakbekwaamheid

NARIM-leden die in het kader van hun vakbekwaamheid hun vakdiploma's geldig willen houden, moeten het PE Plus-examen succesvol afleggen. Deze eis wordt door de overheid gesteld op grond van het 'Wft-vakbekwaamheidsgebouw'. NARIM ondersteunt haar leden bij de voorbereiding op dit examen. Voor de zomer hebben veertig NARIM-leden de trainingen voor het PE Plus-examen Wft Schade Zakelijk afgerond. Een eerste lichting NARIM-leden heeft met succes examen gedaan.

Geldig houden van vakdiploma's

Voor de meeste NARIM-leden gaat het om het geldig houden van hun diploma's op de onderdelen Wft-Basis, Schade Particulier en Schade Zakelijk. Wft Schade Zakelijk is de bovenliggende module. Daarop wordt in de door NARIM gefaciliteerde klassikale sessies onder leiding van docente Coby-Wilma van Essen specifiek ingezoomd.

Terug naar de theorie

'De hele examensystematiek van het Wft Vakbekwaamheidsgebouw is vooral gericht op mensen die bij verzekeraars of intermediairs werkzaam zijn,' licht Coby-Wilma toe. 'NARIM-leden zijn een bijzondere groep, alleen al op grond van hun kennis en praktijkervaring. Te veel

weten kan in dit geval een nadeel zijn, want het examen is best theoretisch, ondanks de belofte van het CDFD de examens praktijkgericht in te steken. Voor bepaalde dingen betekent het in feite dat je helemaal back to basics moet en je praktijkervaring los moet laten. Dat blijkt niet altijd eenvoudig te zijn.'

Goed voorbereid examen doen

Doel van de twee klassikale sessies voor Wft Schade Zakelijk was zo goed mogelijk voorbereid op te gaan voor het examen. 'In de eerste sessie ging het meer om algemene informatie over het examen en de wijze van examinering. Gedurende de tweede bijeenkomst hebben we zo concreet mogelijk toegewerkt naar het examen. We zoomen bijvoorbeeld sterk

in op de wijze waarop het online examen is ingericht, hoe je bepaalde vragen moet lezen en welk antwoord er in een bepaalde situatie verwacht wordt. Op welke punten moet je scherp zijn? Waarom is het van belang om toch polisvoorwaarden en bijlagen te lezen en dan pas je antwoord in te vullen? In feite moet je leren de (theoretische) vraagstelling te doorgronden en daarop je antwoorden te baseren. Voor ervaren Risk & Insurance Managers is dat wennen. Hun invalshoek op het vak is anders dan die van een intermediair.'

Met succes examen gedaan

De eerste lichtingen NARIM-leden hebben met succes examen gedaan. De feedback op de door Coby-Wilma gegeven training is positief en heeft geleid tot een vervolg. Tijdens en na afloop van de eerste serie trainingen hebben diverse leden aangegeven zich op dezelfde klassikale manier te willen voorbereiden op het PE Plus-examen voor de module Wft Inkomen. NARIM ondersteunt ook dit initiatief. De op deze module gerichte training vindt plaats op één dag, op 2 november bij Pon in Almere.

Inmiddels hebben achttien leden zich hiervoor aangemeld. Er zijn nog plekken beschikbaar. NARIM-leden kunnen zich aanmelden via info@narim.com.



Nieuwe toetsingseisen PE Plus-examen, termijn opgeschoven naar 2017

Aanvankelijk moest iedereen voor 1 januari 2016 PE Plus-examen doen om de oude vakdiploma's geldig te houden in het kader van de Wft-vakbekwaamheid. Maar minister Dijsselbloem heeft besloten deze datum op te schuiven naar 1 januari 2017.

Met deze wijziging heeft de minister ook duidelijkheid gegeven over de nieuwe PE-periode. Die gaat lopen van 1 januari 2017 tot 1 april 2019. De tweede PE-periode loopt vervolgens van 1 april 2019 tot 1 april 2022.

Voor NARIM-leden is dit een opsteker omdat er nu, net als in het verleden, sprake is van een afgebakende periode waarin het PE-diploma moet worden behaald.

Coby-Wilma van Essen, de 'vaste' docent voor NARIM op dit gebied, volgt de ontwikkelingen op de voet. 'Het CDFD heeft de markt inmiddels gevraagd te reageren op de gewijzigde toetstermen die per 1 maart 2016 ingaan. Zodra deze toetstermen definitief zijn vastgesteld, zal de nieuwe lesstof in de online leeromgeving worden geplaatst. Elk NARIM-lid dat gebruik maakt van de online leeromgeving, blijft daarmee op de hoogte van de laatste wijzigingen.'

Het is de bedoeling dat NARIM haar leden blijft faciliteren bij hun voorbereiding op het PE Plus-examen. Bij voldoende belangstelling worden ook in 2016 klassikale voorbereidingssessies georganiseerd. Dat geldt zowel voor de module Wft Schade Zakelijk (en de onderliggende modules Wft Basis en Schade Particulier) en Wft Inkomen.

PE Plus-examen doen: hoe werkt het ook alweer?

Online leersysteem

Via een online leersysteem kunnen leden die examens willen doen de stof doorneemen en toetsen maken voor de verschillende modules.

Klassikale sessies

Een specifiek door NARIM gefaciliteerd onderdeel zijn de klassikale sessies ter voorbereiding op het PE Plus-examen. In niet al te grote groepen zijn eerder dit jaar NARIM-leden bij elkaar gekomen om zich onder leiding van Coby-Wilma van Essen specifiek voor te bereiden op de vraagstelling en op de manier waarop het examen is ingericht.

Van elk van de tot dusver georganiseerde groepen NARIM-leden hebben twee sessies plaatsgevonden. De werkgevers van de NARIM-bestuurders Jeroen van den Boogaard (CBRE Global Investors) en Adri van der Waart (Arcadis) hebben hiervoor vergaderruimte en faciliteiten beschikbaar gesteld. De training PE Plus Inkomen vindt op 2 november plaats bij Pon in Almere.

Zelf aanmelden bij erkende exameninstantie

De deelnemende NARIM-leden moeten zich zelf aanmelden bij een geaccrediteerde partij om online examens te doen. Om het nieuwe diploma geldig te houden, moet elke drie jaar PE-examen worden gedaan. Net als bij het PE Plus-examen is dit een officieel examen,

maar wordt alleen de nieuwe lesstof getoetst. Dit is naar de inzichten van eind september 2015. In de tussentijd blijft de eis van 'permanent actueel' gelden om aan te tonen dat de individuele vakbekwaamheid up to date is. Hiervoor is een aparte module in de examenomgeving opgenomen.



Mini-masterclass Mediation tijdens NARIM ALV 29 oktober

Mediation is een veel gebruikte manier om een conflict op te lossen. Ook in de verzekeringswereld. Ruim 85% van de bemiddelingen via mediation leiden tot een voor alle partijen bevredigende oplossing.

Boekje over mediation

Eerder dit jaar, in maart, ontvingen alle NARIM-leden het boekje Mediation in de Verzekeringsbranche van de NVMV, de Nederlandse Vereniging van Mediators in de Verzekeringsbranche. Veel NARIM-leden zijn wellicht al enigszins bekend met het fenomeen mediation en de

voordelen die dat in geval van een geschil of conflict kan bieden om tot een aanvaardbare oplossing te komen.

Presentatie Bart Neervoort, NVMV

Reden genoeg om het onderwerp op de agenda te zetten. Direct na afloop van de Algemene Ledenvergadering van 29 oktober in Zoetermeer laat NVMV-voorzitter Bart Neervoort de aanwezige NARIM-leden nader kennis maken met mediation en deze manier van conflictbemiddeling. Dat doet hij op een interactieve en praktische manier. Bart Neervoort is MfN Registermediator en heeft in

deze hoedanigheid zijn eigen bedrijf, Medarba. Hij is tevens Raadsheer plaatsvervanger bij het Gerechtshof Amsterdam.

Waar?

De ALV en de aansluitende mini-masterclass op 29 oktober aanstaande vinden plaats in Hoeve Kromwijk in Zoetermeer. De hoeve is centraal gelegen langs de N469 tussen Zoetermeer en Leidschenveen. Er is genoeg gratis parkeerruimte. De bijeenkomst is uitsluitend voor NARIM-leden.

Young Professional Martine Deveneyns blikt terug op FERMA Forum 2015

Martine Deveneyns studeerde dit jaar af in Enterprise Risk Management aan de Universiteit van Amsterdam. Ze werd door NARIM geselecteerd om als Young Professional deel te nemen aan het FERMA Forum in Venetië.

‘Onder begeleiding van prof.dr. Arjen Ronner heb ik, naast mijn baan als Project Manager bij Willis, mijn scriptie over Employee Risk Management afgerond. Door NARIM ben ik uitgenodigd naar Venetië te gaan.

Listen & Learn

Het doel van mijn bezoek aan FERMA 2015 was Listen & Learn. Dit is zeker gelukt, mede dankzij mijn mentor Tjerk van Dijk. Hij heeft nuttige tips gegeven en mij geïntroduceerd op relevante netwerkmomenten. Denk hierbij aan de lunchbreaks bij de stands, maar ook tijdens de cocktails en diners met verschillende marktpartijen. Dit zijn de informele momenten waarop zaken worden gedaan.

Inspirerende motivation boost

De plenaire sessies en workshops waren erg interessant en leerzaam, zeker die over International Insurance Programs, Crisis Management en Employee Benefits. Erg inspirerend was de motivation boost van Sean Fitzpatrick, voormalig aanvoerder van de All Blacks, het Nieuw-Zeelandse rugbyteam. Hij liet zien hoe je een team creëert en motiveert. Tijdens het Young Professional Breakfast lieten Andrew Kendrick (President ACE)

en Enrico Moretti Polegato (CEO Diadora) ons inzien dat jezelf blijven, eerlijkheid, niet arrogant zijn en hard werken de kernwaarden van succes zijn.

Blijven luisteren en leren

Aan andere Young Professionals wil ik meegeven: blijf luisteren naar en leren van de mensen om je heen en zorg ervoor dat we met innovatieve ideeën onze branche verbeteren.’



V.l.n.r. Michel Denner, Vice President FERMA | Annemarie Schouw, NARIM Voorzitter | Martine Deveneyns, NARIM/FERMA Sponsored Student | Pierre Sonigo, General Secretary at FERMA and Florence Bindelle, Executive Director FERMA

Save the date!

20 JAAR NARIM > 26 EN 27 MEI 2016, NOORDWIJK