



# Internationale spelers en Pan-Europese ambities

Veranderende dynamiek op de  
Nederlandse verzekeringsmarkt

# Internationale spelers en Pan-Europese ambities

## Veranderende dynamiek op de Nederlandse verzekeringsmarkt

Terwijl protectionisme de kop opsteekt in Europa en de Verenigde Staten, speelt zich in de verzekeringsmarkt een tegengesteld fenomeen af: internationalisering. Zowel verzekeraars als intermediairs zoeken hun heil steeds vaker over de landsgrenzen heen. Wat zijn de achtergronden van deze beweging, wat vertellen de feiten en cijfers, en welke impact heeft dit op de gevestigde orde én de klant?



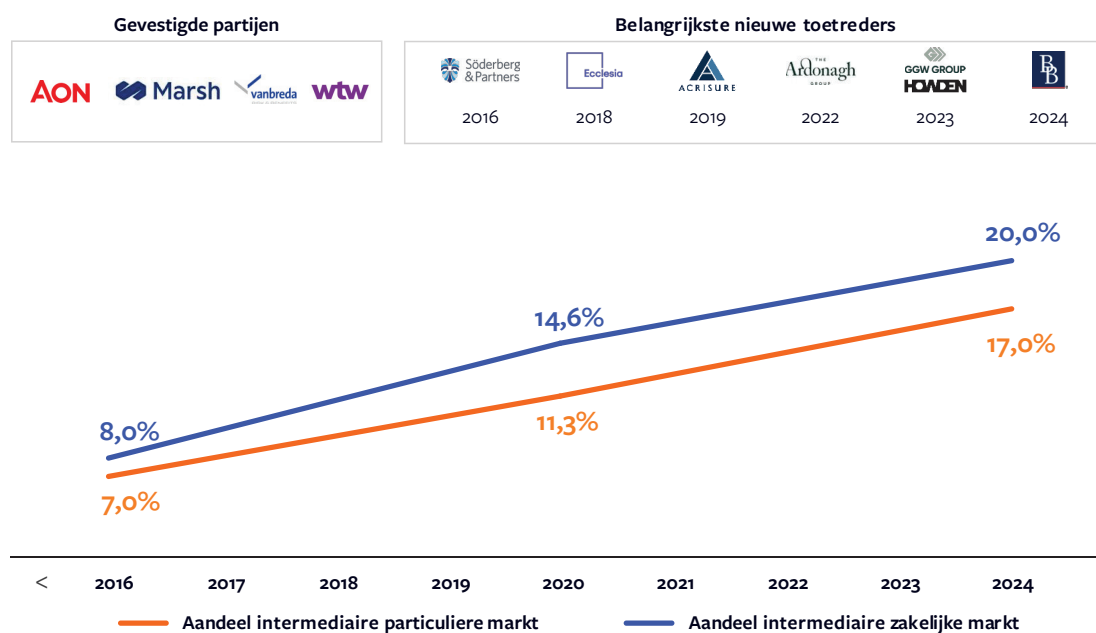
Jan-Pieter van der Helm

Managing Director Insurance

## Internationalisering bij intermediairs

De Nederlandse intermediaire verzekeringsmarkt heeft inmiddels drie overnamegolven doorgemaakt. De eerste golf werd gekenmerkt door het ontstaan van consolidators met daarachter kleine private equity-partijen (PE's). De tweede golf volgde met de doorgroei van consolidators, gesteund door grotere PE's en verzekeraars. Nu bevinden we ons in de derde golf: de overnames van consolidators door grote internationale brokers met pan-Europese ambities die de afgelopen drie tot vier jaar een vlucht hebben genomen. Inmiddels is ongeveer 20% van het premievolume van de intermediaire zakelijke schademarkt en 17% van het premievolume van de intermediaire particuliere schademarkt in handen van buitenlandse spelers.

### Ontwikkeling marktaandeel buitenlandse brokers op particuliere en zakelijke schademarkt (als % van portefeuilleomvang)



Deze internationale spelers – met diepe zakken en een lange adem – betreden de Nederlandse markt niet om één overname te doen, maar om een stevig schaalvoordeel op te bouwen. Hun strategie is tweeledig:

1. **Buy-and-build in Nederland:** verdere acquisities om schaalvoordelen in Nederland te benutten en om groei te versnellen;
2. **Internationale ambities:** Nederland wordt gezien als een belangrijke bouwsteen voor een plek in de mondiale of Europese top.

Deze schaalvoordelen vertalen zich in een sterke inkoopkracht, een grotere capaciteit en de mogelijkheden om internationaal opererende klanten te bedienen.

## Kansen en bedreigingen voor Nederlandse intermediairs

De opmars van internationale brokers biedt zowel kansen als uitdagingen voor bestaande Nederlandse intermediairs.

- **Kansen**

Internationale brokers richten zich voornamelijk op de zakelijke (schade)markt. Dit biedt ruimte voor gespecialiseerde intermediairs om zich te onderscheiden in niches zoals arbeidsongeschiktheid en inkomen of specifieke doelgroepen en branches in het MKB. Maar ook door het benutten van hun lokale netwerk en gerichte klantbediening gericht op de particulier. Tevens kunnen kleinere intermediairs hun klanten een internationaal aanbod bieden, als buitenlandse risicodragers hun weg naar deze partijen weten te vinden via binnenlandse serviceproviders.

- **Bedreigingen**

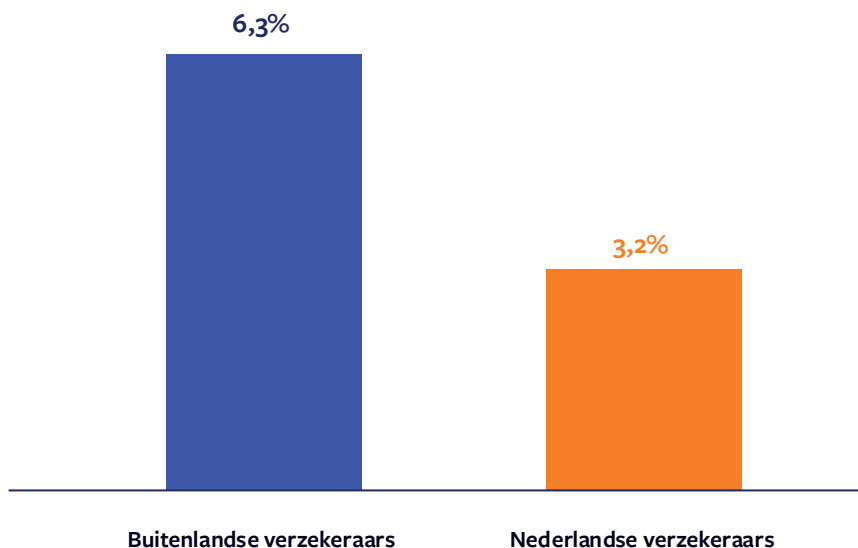
Internationale brokers hebben een groot schaalvoordeel, uitgebreide expertise en een breed netwerk aan risicodragers. Dit stelt hen in staat om creatieve oplossingen te bieden tegen scherpere tarieven.

De dynamiek is duidelijk zichtbaar binnen het intermediaire speelveld, maar dit is slechts één kant van het verhaal. Internationalisering van verzekeraars is de andere kant.

## Internationalisering bij verzekeraars

Aan de kant van de verzekeraars verloopt internationalisering in Nederland op een andere manier. Grote overnames van Nederlandse verzekeraars door buitenlandse risicodragers zijn hier (nog) niet aan de orde, afgezien van het weinig succesvolle avontuur van Anbang met Vivat en de geruchten rond een mogelijke overname van NN Group door Generali. Toch groeit de positie van buitenlandse verzekeraars op de Nederlandse schademarkt gestaag. Hun aandeel in premievolume bedraagt inmiddels 33%<sup>1</sup>. Tevens zien we dat de jaarlijkse groei van buitenlandse partijen dubbel zo hoog is ten opzichte van nationale verzekeraars.

**Gemiddelde jaarlijkse groei (CAGR) van premievolume verzekeraars naar herkomst in periode 2021 - 2023 op Nederlandse schademarkt<sup>2</sup>**



<sup>1</sup> AMweb - Nederlandse schademarkt steeds meer in handen van buitenlandse verzekeraars

<sup>2</sup> Bron: SFCR, DNB, IG&H Distributiemonitor en team analyse

## Drie factoren die bijdragen aan deze groei:

### **1. Hogere risk appetite**

Buitenlandse risicodragers zijn vaak bereid om meer risico's te nemen dan hun Nederlandse tegenhangers. Denk aan notoir moeilijk verzekerbare domeinen als wagenparken of de recyclingbranche. Daarnaast lopen ze voorop bij nieuwe en internationale risico's – zoals cyberverzekeringen – en zijn ze vooruitstrevender in trends als embedded insurance.

### **2. Toetreding van nieuwe spelers**

De Nederlandse markt blijft aantrekkelijk voor nieuwe buitenlandse toetreders. Spelers zoals MaasLloyd, Rhion en QBE hebben de afgelopen jaren hun intrede gedaan. Voor 2025 staan nog meer nieuwkomers gepland, mede dankzij de lage toetredingsdrempel van de aantrekkelijke volmacht- en co-assurantiemarkt en de harmonisatie van Europese regelgeving. Bovendien heeft consolidatie onder Nederlandse verzekeraars geleid tot verschraving van het productaanbod en behoefte aan diversificatie bij intermediairs, wat zorgt voor vraag naar extra (buitenlandse) risicodragers.

### **3. Sterke internationale trends**

De internationalisering van intermediairs heeft ook een versterkend effect op de groei van het aandeel van buitenlandse risicodragers. Deze intermediairs werken in hun thuismarkt – en andere landen waar zij actief zijn – al samen met internationale risicodragers, en zoeken deze samenwerking ook in Nederland op. Daarnaast zorgt de internationalisering van klanten ervoor dat internationale intermediairs – in samenwerking met internationale risicodragers – hun klanten over grenzen willen bedienen. Hun internationale netwerk stelt hen hiertoe in staat.

## Kansen en bedreigingen voor Nederlandse verzekeraars

Ook voor Nederlandse verzekeraars bieden de ontwikkelingen in de markt zowel kansen als bedreigingen:

- **Kansen**

Net als intermediairs kunnen nationale verzekeraars hun voordeel doen met het inzetten op lokale proposities en focus op specifieke branches of niches, goede dienstverlening en gerichte klantbediening. Of juist door (hernieuwde) aandacht voor de particuliere schademarkt.

- **Bedreigingen**

De concurrentiepositie van nationale verzekeraars verslechtert omdat buitenlandse intermediairs eenvoudiger voor buitenlandse risicodragers kiezen. Bovendien profiteren buitenlandse risicodragers van de laagdrempeligheid van het Nederlandse volmacht- en co-assurantiestelsel. Er is relatief weinig voor nodig om een marktpositie op te bouwen in Nederland. Nationale verzekeraars komen daarnaast in het geding doordat internationale verzekeraars die hun toetreding hebben gedaan met focus op co-assurantie, goed gepositioneerd zijn om 'af te zakken' naar het volmachtkanaal vanuit opgebouwde relaties met het intermediair.



## De omgekeerde beweging: Nederlandse spelers in het buitenland

De internationalisering beperkt zich niet tot buitenlandse spelers die hun weg naar Nederland vinden. Ook Nederlandse bedrijven slaan hun vleugels uit in het buitenland:

- **Intermediairs** zoals Alpina en Yellow Hive breiden uit naar België en Duitsland. Alpina-partner Five Arrows is sinds enkele jaren actief op de Belgische markt met dochteronderneming Hillewaere. Meerdere overnames hebben de omzet van Hillewaere verdubbeld, waarmee de consolidatietrend ook naar België is overgewaaid. En Yellow Hive nam in Duitsland onlangs FVB over. Dit gebeurt na een aanzienlijke herinvestering van aandeelhouder IK Partners in Yellow Hive met als doel om de Europese uitbreiding te versnellen.
- **Verzekeraars** zetten nadrukkelijk in op internationalisering. Om groeikansen te benutten, maar ook om in lijn te blijven met de internationaliserende intermediairs. NN betreedt nu ook de volmachtmarkt van Duitsland door de samenwerking aan te gaan met de Duitse schadeverzekeringsspecialist Domcura. Daarnaast kijkt ook Achmea nadrukkelijker over de landsgrenzen voor verdere groei.

## Blik op de toekomst

Alles wijst alles erop dat internationalisering in de schademarkt de komende jaren doorzet. Dit biedt kansen voor alle betrokken partijen: verzekeraars, intermediairs én klanten. De internationale schaalvoordelen maken scherpere tarieven en betere oplossingen mogelijk, terwijl klanten profiteren van de bredere toegang tot expertise en diensten.

Wel blijft er een duidelijke opdracht liggen voor spelers die deze internationaliseringsslag maken: investeren in de kwaliteit van de overgenomen partijen. Klantgerichte digitalisering en doordachte integratie vormt het fundament voor het benutten van schaalvoordelen, verdere expansie en versterkt de concurrentiepositie op zowel de binnenlandse als buitenlandse markt.



Kortom de verzekeringsmarkt breekt grenzen af, terwijl protectionisme juist wereldwijd oprukt. Voor gevestigde spelers betekent dit dat flexibiliteit, schaalbaarheid en een internationale blik cruciaal worden om relevant te blijven. En voor de klant? Als verzekeraars en intermediairs de benoemde succesfactoren invullen, profiteert de internationale klant van dienstverlening die beter aansluit bij het karakter van de organisatie. De lokale klant krijgt meer aandacht van gespecialiseerde lokale spelers. Beide klanten staan straks wellicht sterker dan ooit in een steeds dynamischer wordende verzekeringsmarkt.



# Colofon

Deze white paper is een  
publicatie van IG&H.

## Perscontact

Szilvia van Oijen  
Marketing Manager  
szilvia.vanoijen@igh.com

## Auteurs

Jan-Pieter van der Helm  
Managing Director Insurance  
en zakelijk contact  
janpieter.vanderhelm@igh.com

Rick Verweij  
Manager Insurance  
rick.verweij@igh.com

Ruben Oude Engberink  
Consultant Insurance  
ruben.oudeengberink@igh.com

## Copyright

© 2024 IG&H

## Contact

Hondiuslaan 102  
3528 AC, Utrecht  
The Netherlands

+31 30 2040 900

info@igh.com  
www.igh.com

## IG&H

Market intelligence, strategy consulting en  
digitale transformatie voor verzekeraars,  
intermediairs en investeerders

Digitalisering, consolidatie en andere veranderingen beïnvloeden de verzekeringssector. Om te weten waar je als organisatie naartoe wilt, moet je begrijpen waar je nu staat. Maak op feiten gebaseerde beslissingen met onze unieke marktinzichten en ons sterke netwerk. Wij helpen met het creëren van onderscheidende business modellen en het optimaliseren van je operating model. Klaar om moderne technologie te omarmen voor succes? Wij helpen je te digitaliseren en innoveren.