Complexiteit binnen de zakelijke schadeverzekerings-markt

Een analyse van recente marktontwikkelingen en mogelijke gevolgen voor verzekeraars en polishouders

September 2026



De Nederlandse zakelijke schadeverzekeraars opereren in een uitdagend speelveld

Geopolitieke spanningen, klimaatrisico's, cyberdreigingen en digitalisering zetten het speelveld van de Nederlandse zakelijke schadeverzekeringsmarkt fundamenteel onder druk. In deze publicatie is een analyse te vinden van de Nederlandse zakelijke schadeverzekeringsmarkt. Hierin wordt verder ingegaan op hoe deze markt eruitziet, welke (grote) spelers actief zijn op de markt en hoe het distributiemodel van deze spelers eruitziet.

Aan de hand van openbare bronnen (het Verbond van Verzekeraars) en publicaties van onder meer toezichthouders (DNB) is gekeken naar recente marktontwikkelingen waarvan kan worden verondersteld dat deze gevolgen gaan hebben voor verzekeraars.

Voor elk van deze ontwikkelingen is een inschatting gemaakt of dit van toepassing is op het productaanbod van verzekeraars en of dit voornamelijk van belang is voor het eigen operating model. De mogelijke impact hiervan wordt beschreven in dit document.

Call to action

De kernvraag is niet of de markt verandert, maar hoe snel verzekeraars hierop acteren. Dit vraagt het volgende van het bestuur van verzekeraars:

- Expliciete strategische keuzes in positionering en doelgroep.
- Versnelling van digitalisering en AI in klantbediening en schade.
- Heroverweging van het operating model (inclusief partnerships en sourcing).

Uitstel leidt tot verlies van concurrentiekracht, terwijl wie regie neemt een voorsprong creëert.

Groeiende maar geconcentreerde en volatiele markt

- De Nederlandse zakelijke schademarkt was in 2024 9,5 miljard groot en groeit naar verwachting met een gemiddelde jaarlijkse groei van circa 6,7%, gedreven door hogere verzekerde risico's en bijbehorende premiestijgingen
- Premiegroei en portefeuille-uitbreiding compenseren stijgende schade- en operationele kosten slechts deels, waardoor de marges onder druk blijven staan[1].
- Klimaatschade, claiminflatie en kostenstijgingen zorgen voor aanhoudende druk op de winstgevendheid.
- De markt is sterk geconcentreerd, met Achmea, NN en a.s.r. als dominante spelers in premievolume.

Distributiemodel onder druk, intermediairs zijn leidend

- Distributie verloopt hoofdzakelijk via intermediairs
- Intermediairs blijven dominant, alternatieve distributiekanalen blijven beperkt in schaal.
- Toenemende risico- en productcomplexiteit versterkt de rol van intermediairs in het mkb en het middenmarktsegment.
- Toenemende druk op acceptatiebeleid, prijsstelling en claimprocessen.

Belangrijkste agendapunten op de directietafel

- **Geopolitieke onzekerheid:** Dit vraagt om wenbaarheid in de voorwaarden.
- **Digitalisering en AI met de menselijke maat:** Balans tussen datagedreven sturing en mensgerichte dienstverlening.
- **Klimaatbestendigheid:** Extreem weer zorgt voor hogere claimfrequentie en schadelast
- **Cyberrisico's:** Steeds complexere en systeemoverstijgende risico's.
- **Schadelastenbeheersing:** Het beheersen van de schadelast blijft continu aandacht vereisen in de running business.
- **Kostenreductie:** Het minimaliseren van operationele kosten.

EUR 9,5 mld.
Premievolume zakelijke schadeverzekeringsmarkt 2024[3]

6,7%
Geschatte CAGR* 2025-2034

64%
Circa 64% van de totale schademarkt verloopt via intermediairs.[2]

[1] Verbond van Verzekeraars, Resultaten Trendenquête 2025
[2] Adfiz, Advies in Cijfers 2025
[3] VNAB, 2025

*CAGR (Compound Annual Growth Rate) geeft het gemiddelde jaarlijkse groeipercentage weer over een bepaalde periode, gecorrigeerd voor het cumulatieve effect van groei.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

De markt kent verschillende acceptatiemodellen, terwijl intermediairs het dominante distributiekanaal vormen

De zakelijke schadeverzekeringsmarkt vertegenwoordigt EUR 9,5 mld. binnen een totale schadeverzekeringsmarkt van EUR 18,1 mld.[3,4]

Acceptatiemodel

Waar ligt de acceptatie van het risico?



23% Volmacht
EUR 2,2 mld. obv cijfers 2024 en 2025[1,6]
Acceptatie gedelegeerd aan gevolmachtigd agent namens verzekeraar.

54% Onderhands
EUR 5,1 mld. obv inschatting 2025
Acceptatie uitgevoerd door verzekeraar zelf.

23% Co-assurantie
EUR 2,2 mld. obv cijfers 2024 en 2025[3]
Risico en capaciteit verdeeld over meerdere verzekeraars.

Marktdynamiek

- De markt voor volmachten is geconcentreerd. Twaalf volmachten bezitten meer dan de helft van de markt.[5]
- De toename van complexe en moeilijk voorspelbare risico's, zoals cyber-, klimaat- en aansprakelijkheidsrisico's, vergroot de vraag naar specialistische acceptatiecapaciteit en lijkt daardoor de groei van volmacht- en co-assurantiemodellen te stimuleren.
- De strijd om de klantrelatie zorgt voor een verschuiving van marktmacht binnen de keten, waarbij gevolmachtigden een steeds belangrijkere positie innemen ten opzichte van verzekeraars.

Distributiekanaal

Via welk kanaal bereikt de verzekeraar de klant?



64% Intermediair[2]
Voorkeurskanaal voor zakelijke klanten

36% Direct
Rechtstreeks klantbereik

Marktdynamiek

- Binnen de particuliere schadeverzekeringsmarkt verloopt 44% van de distributie via adviseurs en bemiddelaars.[2]
- De consolidatiegolf dwingt intermediairs hun businessmodel en operating model opnieuw in te richten.
- De toename van intermediairs in buitenlandse handen of investeerders versnelt consolidatie, verhoogt de professionalisering van distributie en versterkt de onderhandelingsmacht van (de grote) intermediairs ten opzichte van verzekeraars.

[1] Verbond van Verzekeraars, Marktrapport Volmachten 2025 (1e halfjaar)
[2] Adfiz, Advies in Cijfers 2025-2026
[3] VNAB, 2025
[4] Verbond van Verzekeraars, Financieel jaarverslag verzekeringsbranche 2025
[5] RIFD, Volmachtspelers Studie, 2025
[6] Verbond van Verzekeraars, Volmachtmarkt stijgt met zes procent in 2025

KPMG
© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
Document Classification: KPMG Public

De zakelijke verzekeringsmarkt blijft naar verwachting groeien, gedreven door een structurele vraag naar gespecialiseerde oplossingen

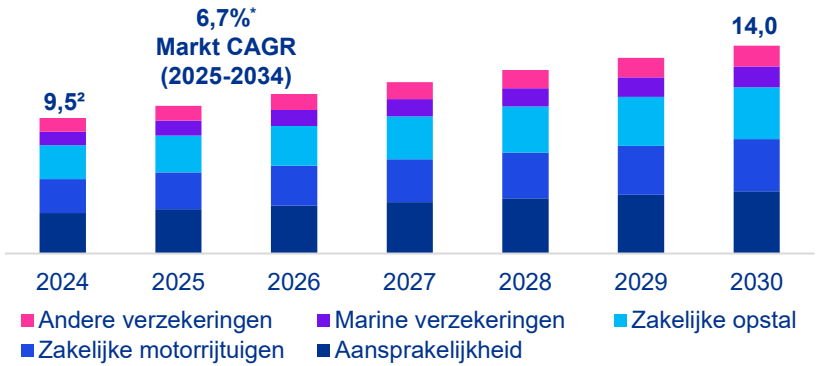
Aansprakelijkheid

Zakelijke schadeverzekeraars bieden een breed palet van aansprakelijkheidsverzekeringen aan waarmee ondernemingen zich beschermen tegen claims van derden. Naast de basisdekking voor letsel- en materiële schade (AVB) omvat dit ook gespecialiseerde dekkingen zoals beroepsaansprakelijkheid voor adviesfouten, bestuurdersaansprakelijkheid voor bestuurlijk handelen en cyberaansprakelijkheid voor digitale risico's. Door toenemende complexiteit in bedrijfsmodellen, strengere wet- en regelgeving en digitalisering verschuift de focus van standaardproducten naar meer maatwerk en sectorspecifieke oplossingen[3]. Hierdoor spelen aansprakelijkheidsverzekeringen een steeds belangrijkere rol in het beheersen van zowel traditionele als opkomende risico's binnen de zakelijke markt.

Zakelijke motorrijtuigen

De mobiliteitsmarkt verandert snel door elektrificatie, automatisering en nieuwe vervoersvormen. In 2026 richt het beleid zich op verkeersveiligheid, duurzaamheid en beheersing van de schadelast, met speciale aandacht voor voertuigdata, (semi)zelfrijdende functies en elektrische voertuigen. Efficiëntere schadeafhandeling en behoud van verzekerbaarheid staan daarbij centraal.

Prognose geschreven premies in Nederland, per categorie (EUR mld.)



Zakelijke opstal

Zakelijke schadeverzekeraars bieden binnen zakelijke verzekeringen een breed scala van dekkingen aan die gericht zijn op het beschermen van bedrijfsactiva tegen fysieke schade, zoals brand, storm, waterschade en, in toenemende mate, ook klimaatgerelateerde risico's. De kern ligt bij het verzekeren van gebouwen, de inventaris en voorraden, vaak aangevuld met bedrijfsschadeverzekeringen die inkomensverlies na een schadegebeurtenis ondervangen. Door toenemende klimaatvolatiliteit, stijgende herbouwwaarden en complexere bedrijfsmodellen verschuift de focus van standaardbrandpolissen naar meer integrale en risicogedreven oplossingen, waarbij preventie, risicoselectie en maatwerk centraal staan. Hierdoor worden zakelijke verzekeringen niet alleen een middel om schade te vergoeden, maar ook een instrument om actief risicomanagement en operationele continuïteit te verbeteren binnen de zakelijke markt.

Marine verzekeringen

Deze verzekeringen binnen de zakelijke schadeverzekeringsmarkt omvatten alle dekkingen rondom transport en logistiek, waaronder goederentransport (cargo), scheepsverzekeringen en transportaansprakelijkheid. In de praktijk strekt deze sector zich uit over de volledige supply chain, van productie en opslag tot internationale levering. De groei in deze markt wordt gedreven door toenemende globalisering en ketencomplexiteit, waarbij geopolitieke spanningen, klimaatrisico's en verstoringen in handelsroutes leiden tot een grotere vraag naar dekkingen en geïntegreerde risicomanagementoplossingen[3]. Hierdoor verschuift de focus van traditionele schadevergoedingen naar end-to-end ketendekkingen en preventie.

Andere verzekeringen

De categorie 'overige verzekeringen' groeit door een toenemende vraag naar specialistische oplossingen voor complexere en dynamischere risico's, met name binnen rechtsbijstand en reis- en transportverzekeringen. De betaalbaarheid staat onder druk door stijgende kosten en een toenemende vraag naar maatwerk. Binnen reis- en transport wordt de groei gedreven door internationale mobiliteit, ketencomplexiteit en geopolitieke en klimaatgerelateerde risico's. Tegelijkertijd ontstaat een belangrijk toekomstig risico: de toename van collectieve massaclaims in Europa maakt claims frequenter en complexer[4]. Dit zet druk op schadelasten, met name binnen rechtsbijstand, en leidt tot een spanningsveld tussen enerzijds groei en anderzijds betaalbaarheid en verzekerbaarheid.

[1] Adfiz, Advies in Cijfers 2025-2026
[2] VNAB, 2025
[3] Allianz Commercial, D&O Insurance Insights 2026
[4] Allianz Commercial, Safety and Shipping Review 2026
[5] NOS, Massaclaims in opkomst, maar wel zaken van een lange adem, 2025

**De Nederlandse zakelijke schadeverzekeringsmarkt groeit structureel met circa 7% per jaar, gebaseerd op analyses van het Verbond van Verzekeraars (5,7%), VNAB (6,0%) en Adfiz (8,4%). Voor de prognose in deze grafiek is daarom uitgegaan van een gemiddelde jaarlijkse marktgroei van 6,7%, als gewogen representatie van de groei die door deze drie marktbronnen wordt gesignaleerd*

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

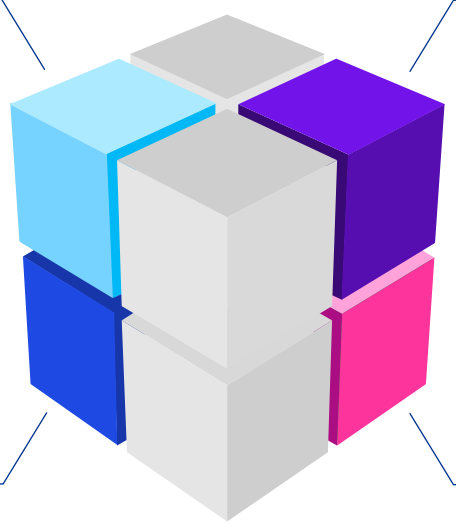
Verschillende klantsegmenten vragen om een gerichte, segmentspecifieke aanpak

Mkb

Hoewel mkb-bedrijven van nature kleiner zijn dan multinationals, hebben zij ook te maken met een vergelijkbare waaier aan risico's van personeel en aansprakelijkheid tot operationele verstoringen, maar met een beduidend kleinere schaalgrootte en minder middelen en specialisaties om deze effectief te beheersen. Tegelijkertijd beschikken veel mkb-organisaties, in tegenstelling tot grote corporaties, over relatief beperkte financiële middelen en minder schaalvoordelen. Hierdoor is het lastiger om grootschalig te investeren in digitalisering, risicomanagement en gespecialiseerde functies, waardoor niet alle processen en structuren even professioneel of robuust zijn ingericht. Dit maakt hen kwetsbaarder voor verstoringen en verhoogt de behoefte aan geïntegreerde verzekeringsoplossingen en ondersteuning vanuit verzekeraars, zowel op het gebied van dekking als advies.

Grote bedrijven

Grote corporaties vragen steeds nadrukkelijker om strategische ondersteuning bij risicomanagement, waarbij de focus ligt op het beter beheersen van complexe risico's binnen hun organisatie. Door economische volatiliteit en stijgende schadelast verschuift de vraag naar advies, 'risk engineering' en preventie. Verzekeraars ontwikkelen zich hierbij tot inhoudelijke sparringpartners die bijdragen aan het versterken van weerbaarheid en schokbestendigheid.



Multinationals

Multinationals opereren in een internationale context waarin risico's, wet- en regelgeving en marktomstandigheden sterk verschillen per land en regio, variërend van geopolitieke spanningen en economische ontwikkelingen tot lokale compliance-eisen en verzekeringspraktijken. Dit vraagt om wereldwijd consistente verzekeringsprogramma's, gecombineerd met lokale implementatie en compliance. Verzekeraars vervullen dan een coördinerende rol, waarbij zij complexe risico's vertalen naar geïntegreerde, datagedreven transnationale oplossingen die in meerdere landen worden uitgerold.

Overheidsinstanties

Overheden opereren in een complexe risicocontext waarbij de focus ligt op het waarborgen van maatschappelijke continuïteit, zoals infrastructuur, veiligheid, klimaat en cyber. In tegenstelling tot commerciële organisaties zijn zij gebonden aan strikte regelgeving, aanbestedingsprocessen en budgetcycli, wat de flexibiliteit beperkt en besluitvorming vertraagt. Tegelijkertijd beschikken overheden over grote en diverse assetportefeuilles, maar ontbreekt het aan middelen en wendbaarheid om risico's snel en integraal te managen. Hierdoor is het lastiger om grootschalig te investeren in innovatie, digitalisering en risicobeheersing. Dit maakt hen afhankelijker van externe partijen. Voor verzekeraars betekent dit dat zij optreden als langetermijnpartner, met de nadruk op maatwerk, transparantie en compliance, waarbij zij steeds vaker bijdragen aan preventie, datagedreven inzichten en het versterken van de weerbaarheid van publieke organisaties.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

De zzp-markt is in transitie, met afnemende aantallen maar ook een structurele groei van de vraag naar zakelijke verzekeringen

Zzp'ers zijn in deze analyse als aparte doelgroep beschouwd. Hoewel het gaat om kleine ondernemingen, vertonen zij qua risicoprofiel en verzekeringsbehoefte sterke overeenkomsten met particulieren. Tegelijkertijd vormen zij een zeer grote en diverse groep van ruim 1,2 miljoen zelfstandigen in Nederland, wat een gerichte benadering rechtvaardigt.



Afnemende doelgroep

Zzp'ers vormen een grote maar dynamische doelgroep binnen de Nederlandse verzekeringsmarkt, met ruim 1,2 miljoen zelfstandigen in 2025 volgens het CBS[1]. Tegelijkertijd is er voor het eerst in jaren sprake van een afname: het aantal daalde met 62.000[1], mede door strengere handhaving op schijnzelfstandigheid en een lagere instroom van nieuwe ondernemers. Dit laat zien dat het segment gevoelig is voor regelgeving en economische ontwikkelingen, en minder stabiel is dan andere zakelijke klantgroepen.



Groeipotentie door toenemende vraag

Voor verzekeraars betekent dit dat het zzp-segment enerzijds een relatief laag premievolume vertegenwoordigt. Anderzijds is er aanzienlijke groeipotentie, omdat een groot deel van de doelgroep nog on- of onderverzekerd is. Regelgeving, zoals de voorgenomen verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)[2], kan de komende jaren leiden tot een structurele toename in de vraag naar verzekeringsoplossingen. Tegelijkertijd vereist deze groep betaalbare, eenvoudige en vaak digitale proposities, gezien de beperkte financiële middelen en schaalgrootte van individuele ondernemers.



Aanvullende regelgeving

Het risicoprofiel van zzp'ers is sterk geconcentreerd rondom het eigen inkomen. Veel zelfstandigen lopen risico op inkomensverlies bij arbeidsongeschiktheid, terwijl tegelijkertijd een groot deel niet verzekerd is. Naar schatting is circa driekwart van de zzp'ers onverzekerd voor arbeidsongeschiktheid, vaak vanwege kosten of beperkte toegang tot verzekeringen. Om dit gat te dichten, werkt de overheid aan een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV), waarbij zzp'ers naar verwachting circa 5,4% van hun winst aan premie gaan betalen en een basisinkomen ontvangen bij langdurige uitval.

[1] Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Ontwikkelingen zzp, 2026
[2] Rijksoverheid, Plannen voor verplichte basisverzekering arbeidsongeschiktheid voor zelfstandigen, 2025

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Een aantal ontwikkelingen zet druk op operationele processen, zoals het verwerken van claims en uitkeringen

Grootste thema's die het speelveld van zakelijke schadeverzekeraars beïnvloeden*



Geopolitieke onzekerheid
Dit vraagt om wenbaarheid in de voorwaarden.



Digitalisering en AI met de menselijke maat
Balans tussen datagedreven sturing en mensgerichte dienstverlening.



Klimaatbestendigheid
Extreem weer zorgt voor hogere claimfrequentie en schadelast.



Cyberrisico's
Steeds complexere en systeemoverstijgende risico's.



Schadelastbeheersing
Het beheersen van de schadelast blijft continu aandacht vereisen in de running business.



Kostenreductie
Het minimaliseren van operationele kosten.

Deze ontwikkelingen veranderen de manier waarop verzekeraars hun operating model inrichten en welke producten zij aan kunnen bieden

Grootste externe ontwikkelingen die het speelveld van verzekeraars beïnvloeden

Ontwikkelingen rondom geopolitieke onzekerheid, klimaatverandering en cyberrisico's zorgen ervoor dat klanten van zakelijke schadeverzekeraars zich kritischer en risicobewuster opstellen. Bedrijven worden geconfronteerd met complexere en minder voorspelbare risico's en verwachten daarom in toenemende mate maatwerkoplossingen die aansluiten bij hun specifieke situatie. Daarnaast groeit de behoefte aan ondersteuning bij preventie en risicobeheersing, bijvoorbeeld op het gebied van cyberweerbaarheid, klimaatadaptatie en ketenrisico's. Tegelijkertijd nemen de verwachtingen rondom snelheid, transparantie en digitale dienstverlening toe, terwijl stijgende premies en beperktere dekking leiden tot meer prijsbewust gedrag en een kritischere blik op de waarde van verzekeringen.

Interne ontwikkelingen die bij de verzekeraars spelen

Veranderende klantverwachtingen hebben een directe impact op verzekeraars zelf. De rol verschuift van traditionele risicodrager naar een bredere risicopartner, waarbij naast dekking ook advies, preventie en monitoring worden aangeboden. Verzekeraars sturen hun portfolio actiever door strengere acceptatiecriteria en een meer gedifferentieerde prijsstelling toe te passen, ondersteund door data en scenarioanalyses. Tegelijkertijd versnellen zij de digitalisering van processen, onder andere door de inzet van AI, om efficiënter te werken en beter in te spelen op klantverwachtingen, terwijl menselijke expertise cruciaal blijft bij complexe vraagstukken. De toegenomen volatiliteit en omvang van de schadelast dwingen bovendien tot intensiever risicomanagement en portefeuillesturing, en versterkt de focus op kostenbeheersing en operationele wendbaarheid.

**De thema's zijn gebaseerd op de belangrijkste prioriteiten en het toekomstbeeld van het Verbond van Verzekeraars, aangevuld met KPMG's visie en inzichten op marktontwikkelingen en strategische implicaties.*

KPMG

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Document Classification: KPMG Public

Regulatoire en geopolitieke ontwikkelingen benadrukken de noodzaak tot actief risicomanagement en -beheersing door verzekeraars

Geopolitieke onzekerheden vergroten de volatiliteit van risico's door verstoringen in handel, energie en supplychains. Dit leidt tot hogere en minder voorspelbare schadelasten en dwingt verzekeraars om landenrisico's en afhankelijkheden explicieter mee te nemen in de acceptatie, prijsstelling en dekking. Hierdoor ontstaan strengere acceptatievoorwaarden, meer uitsluitingen en een grotere behoefte aan maatwerk in internationale portefeuilles.

Geopolitieke volatiliteit vraagt om een continue herziening van internationale verzekeringsportefeuilles

Geopolitieke onzekerheden maken duidelijk dat risico's plotseling sterk kunnen toenemen in impact en relevantie. Conflicten, sancties en handelsbeperkingen hebben directe gevolgen voor transport, scheepvaart (marine), industriële productie, energievoorziening en de wereldeconomie. In de portefeuille vertaalt dit zich naar strengere uitsluitingen, herwaardering van afhankelijkheden binnen supplychains en beperkingen in de dekking van operationele verstoringen. Geopolitieke spanningen rond strategische knelpunten zoals de Straat van Hormuz vergroten het risico op handels- en supplychainverstoringen en vragen om meer maatwerk in zakelijke verzekeringen voor internationaal opererende ondernemingen.

Geopolitieke onzekerheid zorgt bij verzekeraars voor de noodzaak om internationale portefeuilles continu te herijken en risico's explicieter te integreren in acceptatie, prijsstelling en dekking.

Geopolitieke ontwikkelingen vragen om een andere benadering van toezicht en regulering

Geopolitieke ontwikkelingen vragen om een andere benadering van toezicht en regulering. Verzekeraars staan onder Solvency II-toezicht, waarbij zij voldoende kapitaal moeten aanhouden om financiële schokken op te vangen, zoals marktdalingen, grote schades of kredietverliezen. De aangescherpte focus wordt vanaf 2027 nadrukkelijker onderdeel van het Europese en nationale toezichtkader, onder meer via EIOPA-richtlijnen voor risicobeheer en de toezichtverwachtingen van DNB. Hierbij verschuift het toezicht steeds duidelijker van de vraag of er genoeg kapitaal is naar de vraag of verzekeraars ook operationeel weerbaar en bestuurlijk voorbereid zijn op crisissituaties. Toezichthouders leggen daarbij meer nadruk op een sterkere governance, risicobeheersing, cyber- en IT-weerbaarheid en effectief crisismanagement. Verzekeraars dienen onder de herziene regelgeving macro-economische ontwikkelingen te analyseren, wat bij verschillende verzekeraars al onderdeel is van stressscenario's in de Own Risk and Solvency Assessment (ORSA).

Zakelijke schadeverzekeraars worden niet langer uitsluitend afgerekend op hun kapitaalpositie. Tekortkomingen in governance, operationele weerbaarheid of crisisvoorbereiding kunnen aanleiding geven tot toezichthoudende maatregelen, zelfs wanneer de solvabiliteit op orde is.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Digitalisering en AI dwingen verzekeraars tot een hybride operating model met behoud van de menselijke maat

Digitalisering en AI veranderen fundamenteel hoe verzekeraars opereren, met een toenemende focus op datagedreven sturing en efficiëntere processen. Tegelijk leiden deze ontwikkelingen tot hogere klantverwachtingen, waarbij snelheid en gebruiksgemak worden gecombineerd met behoefte aan persoonlijk advies bij complexere risico's. Dit resulteert in een hybride operating model, waarin automatisering en data-analyse worden aangevuld met menselijke expertise, en technologie en klantgerichtheid steeds sterker met elkaar verweven raken.

Klant verwacht hybride dienstverlening: snel digitaal én persoonlijk advies

Verdere digitalisering en de inzet van AI leiden tot hogere klantverwachtingen, waarbij snelle, transparante en grotendeels geautomatiseerde processen steeds meer de norm worden. Klanten verwachten een hybride dienstverlening waarin snelheid, transparantie en gebruiksgemak via digitalisering samengaan met persoonlijk advies bij complexe risico's. Deze ontwikkelingen vragen om een segmentspecifieke aanpak: voor het mkb een eenvoudige en geïntegreerde propositie, en voor overheden een aanpak gericht op maatwerk, langdurige samenwerking en maatschappelijke continuïteit. Tegelijkertijd staan traditionele actuariële modellen steeds meer onder druk. Snelle technologische ontwikkelingen introduceren nieuwe en moeilijk voorspelbare risico's door bijvoorbeeld AI-bias, cyberrisico's en systeemuitval, terwijl historische data steeds minder goed aansluit op deze risico's.

Verzekeraars moeten investeren in digitale en AI-gedreven dienstverlening die snelheid en gebruiksgemak combineert met persoonlijk advies voor complexe risico's. Tegelijkertijd vraagt de opkomst van nieuwe, moeilijk voorspelbare risico's om een meer dynamische en datagedreven benadering van acceptatie, prijsstelling en risicobeheer, waarbij traditionele modellen worden aangevuld met nieuwe databronnen en analysetechnieken.

Digitalisering en AI worden de kern van kosten- en datasturing

Volgens het Verbond van Verzekeraars is verdere digitalisering van het interne bedrijf de belangrijkste trend in de sector, gevolgd door de snel opkomende invloed van AI en de noodzaak om bedrijfskosten terug te dringen[1]. Door processen te standaardiseren en te automatiseren ontstaat meer grip op kosten, wat cruciaal is in een markt waarin schadelast en operationele uitgaven stijgen, en stelt het verzekeraars in staat data beter te benutten voor risicoanalyses, prijsstelling en portefeuillesturing. Tegelijkertijd blijft de menselijke maat cruciaal, juist omdat zakelijke risico's complexer en minder gestandaardiseerd zijn, waarbij AI fungeert ter ondersteuning van de professional.

Digitalisering en het gebruik van AI vragen om gerichte doorontwikkeling van het operating model, verdere verdieping van digitale en AI-capaciteiten en blijvende investering in menselijk kapitaal, zodat technologie en persoonlijk contact elkaar versterken in plaats van vervangen.

[1] Verbond van Verzekeraars, Digitalisering blijft zeer relevant voor verzekeraars, 2025

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Klimaatverandering dwingt verzekeraars tot scherpere risicoselectie, prijsstelling en preventie

Klimaatverandering vergroot de schadelast en volatiliteit door een toename in frequentie en impact van fysieke risico's, zoals overstromingen en hitte. Dit leidt tot grotere omvang en minder voorspelbare schade-uitkeringen, vooral binnen vastgoed, logistiek en industrie. Verzekeraars spelen hierbij een actieve rol door klimaatrisico's explicieter te integreren in acceptatie, prijsstelling en kapitaalbeheer. Tegelijkertijd sturen zij sterker op preventie en adaptatie bij klanten en ontwikkelen zij aangepaste proposities en modellen om risico's beheersbaar te houden, wat resulteert in strengere voorwaarden en een meer proactieve benadering van risicomanagement.

Toezichthouders dwingen verzekeraars om klimaatrisico's te integreren in hun beleid en productaanbod

Fysieke risico's zoals overstromingen en hittegolven leiden tot hogere schadefrequentie met grotere omvang, vooral binnen vastgoed, logistiek en industrie. Tegelijkertijd wordt van bedrijven verwacht dat zij actief investeren in preventie en klimaatadaptatie (bijvoorbeeld waterbestendig bouwen, risicoreductie in de keten), mede gestuurd door verzekeraars en toenemende transparantie-eisen. De focus voor verzekeraars ligt op het voorkomen en beheersen van klimaatrisico's, via onder andere preventie, publiek-private samenwerking, klimaatadaptatie en oplossingen voor complexe risico's zoals overstromingen[1].

Toenemende vereisten van toezichthouders en aanvullende fysieke klimaatrisico's leiden ertoe dat klimaatrisico's steeds nadrukkelijker worden geïntegreerd als prestatie-indicator binnen portefeuillebeheer en dat verzekeraars een actievere rol innemen in het sturen op preventie en adaptatie bij klanten.

De noodzaak om klimaatbestendig te zijn zorgt voor een verscherping van het toezichtkader

In 2024 zijn aangepaste Solvency II-vereisten ingevoerd, waarbij klimaat- en duurzaamheidsrisico's expliciet onderdeel zijn van het toezicht (in samenhang met CSRD). Verzekeraars moeten sindsdien aantonen hoe deze risico's hun risicoprofiel, financiële positie en strategie beïnvloeden. Vanaf 2027 wordt dit verder aangescherpt. Verzekeraars zijn dan verplicht langetermijnklimaatscenario's door te rekenen en deze aantoonbaar te vertalen naar hun risico- en solvabiliteitsbeheer en transitieplannen richting een net-zero economie. Dit markeert de verschuiving van intentie en rapportage naar daadwerkelijke sturing en toetsing door toezichthouders.

Klimaatverandering leidt tot structureel hogere en wisselende schadelasten, vooral in klimaatgevoelige segmenten zoals brand. Dit resulteert in een toenemende nadruk op de integratie van klimaatrisico's in kapitaal- en portefeuillesturing, waarbij verschillen ontstaan tussen verzekeraars die hier al ver in zijn en partijen die achterlopen, onder meer zichtbaar in toezichtdruk en kapitaaleisen. Daarmee ontwikkelt klimaatadaptatie zich tot een bepalende factor voor de financiële weerbaarheid en concurrentiepositie van verzekeraars

[1] Verbond van Verzekeraars, Verzekeraars: voorkom klimaatschade door meer preventie, 2026

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Cyberrisico's vereisen strengere acceptatie en structureel sterkere governance en risicobeheersing (1/2)

Cyberweerbaarheid ontwikkelt zich tot een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering, waarbij toenemende dreigingen en afhankelijkheden in de keten leiden tot hogere eisen aan IT-beheer, uitbesteding en risicobeheersing. Hierdoor komt er meer nadruk te liggen op het continu monitoren en beheersen van kwetsbaarheden en het integreren van cybersecurity in de dagelijkse sturing, zowel voor organisaties als verzekeraars.

Complexere claims vragen om intensievere samenwerking en expertise

Cyberincidenten komen in schadeclaims steeds vaker naar voren als complexe, meerfasige gebeurtenissen in plaats van afzonderlijke schades. Claims omvatten tegenwoordig vaak een combinatie van ransomware, datalekken, identiteitsmisbruik en verstoring van bedrijfsprocessen. Hoewel het aantal cyberaanvallen in Nederland nog onder het mondiale gemiddelde ligt, leidt de sterke toename van incidenten tot frequentere en complexere claims, waaronder notificatiekosten, forensisch onderzoek, bedrijfsonderbreking en aansprakelijkheidsrisico's. Schadeafhandeling zal diepgaandere technische expertise vereisen, met duidelijkere polisinterpretaties van cyber-, eigendoms- en aansprakelijkheidsdekkingen, waarbij een intensievere samenwerking tussen claims, acceptatievoorwaarden en herverzekering vereist is om zowel de schadelast als de risico's effectief te beheersen.

Complexere en meerfasige cyberincidenten leiden tot hogere, minder voorspelbare schadelasten, doordat cyberclaims vaker voorkomen, lastiger te beoordelen zijn en hogere afwikkelingskosten met zich meebrengen. Dit versterkt de noodzaak voor verzekeraars om hun claimafhandeling te verdiepen en klanten actiever te begeleiden in preventie, schadebeperking en herstel.

Sneller misbruik van kwetsbaarheden vergroot het belang van continu patchbeheer

Hackers ontdekken en misbruiken kwetsbaarheden sneller, mede door het gebruik van AI-technologie[1]. De komst van quantumcomputing versterkt deze ontwikkeling. Hierdoor moeten organisaties hun systemen sneller en continu blijven updaten om cyberaanvallen te voorkomen. Effectief patchbeheer wordt daarmee een cruciaal onderdeel van cyberweerbaarheid. Dit is niet alleen cruciaal voor verzekerde klanten om schade te voorkomen, maar ook voor verzekeraars zelf. Onvoldoende beveiliging bij klanten leidt tot hogere en minder voorspelbare schades, terwijl verzekeraars als datarijke organisaties zelf eveneens een verhoogd cyber- en reputatierisico lopen[1].

Sneller misbruik van kwetsbaarheden verhoogt de druk op IT-beheer en securityprocessen, waardoor verzekeraars genoodzaakt zijn patchbeheer, monitoring en cyberweerbaarheid structureel te versterken binnen hun eigen bedrijfsvoering.

[1] De Nederlandsche Bank, Krachtiger AI-modellen vragen nieuwe afwegingen rond cyberrisico's, 2026

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Cyberrisico's vereisen strengere acceptatie en structureel sterkere governance en risicobeheersing (2/2)

Cyberweerbaarheid ontwikkelt zich tot een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering, waarbij toenemende dreigingen en afhankelijkheden in de keten leiden tot hogere eisen aan IT-beheer, uitbesteding en risicobeheersing. Hierdoor komt er meer nadruk te liggen op het continu monitoren en beheersen van kwetsbaarheden en het integreren van cybersecurity in de dagelijkse sturing, zowel voor organisaties als verzekeraars.

Uitbestedingsrisico's

Veel verzekeraars hebben onvoldoende inzicht in en controle over hun kritieke uitbestedingen en uitbestedingsketens[1]. Veelvoorkomende tekortkomingen zijn het ontbreken van een samenhangende uitbestedingsstrategie, onvoldoende meetbare informatiebeveiligingseisen richting leveranciers en beperkte toetsing van businesscontinuïteitsplannen bij derde partijen.

De beheersing van uitbestede IT- en cloudproviders wordt aangescherpt, waarbij DORA-vereisten explicieter worden geïntegreerd en afhankelijkheden van derde partijen nadrukkelijker worden gemanaged.

Nieuwe spelregels voor AI bij verzekeraars

De EU AI Act introduceert een nieuw regelgevend kader voor het gebruik van AI binnen de Europese Unie. Deze wetgeving is ook van toepassing op verzekeraars die AI-systemen ontwikkelen of inzetten voor polisacceptatie, claimafhandeling, fraudedetectie en risicoselectie. AI-toepassingen die materiële beslissingen nemen over personen of bedrijven worden aangemerkt als 'hoog risico' en moeten voldoen aan strikte eisen op het gebied van governance, transparantie en interne beheersing. Het gebruik van verouderde, niet-ondersteunde legacysystemen bemoeilijkt de integratie van AI en vergroot operationele en compliancerisico's. Tegelijk biedt AI kansen om deze systemen versneld te vervangen of te moderniseren.

Verzekeraars die sterk afhankelijk zijn van AI bij acceptatie- en tariefstelling, schadeafhandeling of claimbeslissingen lopen verhoogde compliance- en aansprakelijkheidsrisico's, evenals intensiever toezicht en mogelijke beperkingen op het gebruik van geavanceerde data-analyse binnen commerciële verzekeringen. Tegelijk vraagt de combinatie met legacysystemen om versnelling van IT-modernisering, waarbij AI niet alleen risico's vergroot, maar ook een sleutelrol speelt in het toekomstbestendig maken van systemen en processen.

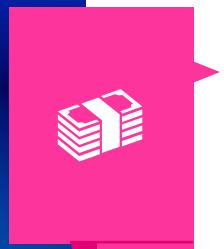
[1] De Nederlandsche Bank, Verzekeraars hebben nog stappen te zetten om hun operationele risico's aantoonbaar te beheersen, 2025

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Structurele druk op schadelasten en kosten maakt zowel risicosturing als efficiëntie cruciaal voor duurzaam rendement

Ongeacht externe ontwikkelingen ligt de belangrijkste opgave voor verzekeraars in het versterken van hun eigen organisatie en bedrijfsvoering. Verdere digitalisering en de inzet van AI zijn essentieel om processen te standaardiseren, kosten te beheersen en data effectiever te benutten, maar vragen tegelijkertijd om het behoud van de menselijke maat in besluitvorming en klantrelaties. Tevens staan verzekeraars onder druk door stijgende operationele kosten, een krappe arbeidsmarkt en de zoektocht naar specialistische expertise, wat de kosten verder opdrijft. Succesvolle verzekeraars weten deze interne uitdagingen te combineren door efficiëntie en schaalbaarheid te vergroten, terwijl zij hun organisatie wendbaar, gespecialiseerd en klantgericht houden.





Preventie en risicoselectie worden randvoorwaarden voor winstgevendheid

De schadelast van zakelijke schadeverzekeraars staat onder druk door inflatie, stijgende herstelkosten en structureel veranderende risico's zoals klimaatverandering, cyberdreigingen en geopolitiek. Incidentele meevallers, zoals minder extreem weer, benadrukken vooral de volatiliteit en wijzen niet op een structurele verbetering. Tegelijk veranderen klantbehoeften: organisaties vragen om bredere en meer geïntegreerde dekkingen, wat de risicoblootstelling verder vergroot. Verzekeraars spelen hierop in met uitgebreidere proposities, maar bewegen tegelijkertijd naar een meer proactieve en preventiegerichte aanpak, met een focus op risicomanagement, advies en datagedreven inzichten. Ondanks deze ontwikkelingen blijft de financiële druk zichtbaar door hogere claims, stijgende reserveringen en volatielere resultaten, waardoor het vinden van een balans tussen betaalbaarheid, dekking en winstgevendheid steeds belangrijker wordt.

Structureel hogere en meer fluctuerende schadelasten vergroten de druk op het rendement, waardoor verzekeraars zich in toenemende mate richten op preventie, datagedreven sturing en scherpere risicoselectie.

Efficiëntie en schaalbaarheid zijn nodig om kosten structureel beheersbaar te houden

Zakelijke schadeverzekeraars staan onder toenemende druk om hun bedrijfskosten te beheersen, los van de ontwikkeling van de schadelast. Ontwikkelingen bij verzekeraars laten zien dat, ondanks verbeteringen in efficiëntie, de operationele kosten in absolute zin blijven stijgen door onderliggende structurele factoren. Deze kostenstijging wordt gedreven door inflatie, complexere processen, toenemende regelgeving en stijgende prijzen in bijvoorbeeld schadeherstel, ook wanneer geen uitzonderlijke calamiteiten plaatsvinden[1]. Tegelijkertijd is er sprake van een tekort aan ervaren personeel door vergrijzing, een groeiende vraag naar gespecialiseerde profielen en concurrentie met andere sectoren, wat leidt tot hogere loonkosten en extra uitgaven voor opleiding en externe inhuur.

Verzekeraars hebben al stappen gezet in kostenbeheersing, maar verdere optimalisatie blijft nodig om stijgende personeelskosten en schaarste aan expertise op te vangen. Dit vraagt om het verder opschalen van digitalisering en automatisering, zodat de specialistische capaciteit gerichter kan worden ingezet.

[1] Verbond van Verzekeraars, Financieel Jaarverslag Verzekeringsbranche 2026

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Contact

Meer informatie?

Neem contact op met onze experts:



Rutger Hagendoorn

Head of Insurance, Partner, Strategy & Operations - Insurance

hagendoorn.rutger@kpmg.nl
+31 (0)6 - 4610 8252



Michael Akerboom

Senior Manager, Strategy & Operations - Insurance

akerboom.michael@kpmg.nl
+31 (0)6 - 1334 9745



Jan-Willem Noorlander

Manager, Strategy & Operations - Insurance

noorlander.jan-willem@kpmg.nl
+31 (0)6 - 5708 7131



Ana van de Wolfshaar

Consultant, Strategy & Operations - Insurance

vandewolfshaar.ana@kpmg.nl
+31 (0)6 - 2832 1154

Alle verstrekte informatie in dit document is van algemene aard en is niet gericht op de omstandigheden van een individu of bedrijf. Hoewel we ernaar streven de meest nauwgezette en tijdige informatie te verstrekken, kan er geen garantie worden gegeven dat dergelijke informatie correct is op de datum waarop deze wordt ontvangen noch dat deze in de toekomst nauwkeurig zal blijven. Derhalve dienen op basis van dergelijke informatie geen handelingen te worden verricht zonder passend professioneel advies na een grondig onderzoek van de specifieke situatie. In dit document hebben de termen 'wij', 'ons' en 'onze' betrekking op KPMG. Sommige of alle hierin beschreven diensten zijn mogelijk niet toegestaan voor KPMG-auditcliënten, aan hen gelieerde ondernemingen of gerelateerde entiteiten.

© 2026 KPMG N.V., een Nederlandse naamloze vennootschap en lid van de wereldwijde KPMG-organisatie van onafhankelijke ondernemingen gelieerd aan KPMG International Limited, een Engelse vennootschap 'limited by guarantee'.

September 2026

Alle rechten voorbehouden.

Transparantieverklaring

Bij de totstandkoming van dit artikel is (generatieve) AI op een gecontroleerde en ondersteunende manier ingezet om de efficiëntie van dataverzameling en contentontwikkeling te vergroten. Gedurende het gehele proces bleven deskundig oordeel en validatie centraal staan om de nauwkeurigheid, consistentie en betrouwbaarheid van de opgeleverde resultaten te waarborgen. Hoewel alles in het werk is gesteld om de kwaliteit van de analyses en bevindingen te waarborgen, dienen lezers deze te beschouwen in de context van de bronnen die beschikbaar waren op het moment van publicatie.