

# TENDER 7

## N I E U W S B R I E F

## Aanbesteden van verzekeringen

Het aanbesteden van verzekeringen bij gemeenten zorgt niet meteen voor een glimlach op ieders gezicht. Aan verzekeringen kleven vaak termen als 'stoffig', 'kleine lettertjes' en 'saai'. Niet terecht, zeker niet in de huidige markt. Een ding is zeker: verzekeringen zijn complex. Dat maakt een aanbesteding van verzekeringen juist zo interessant.

### Ontwikkelingen verzekeringsmarkt

De eerste uitdaging bij het doorlopen van een verzekeringsaanbesteding is het in beeld brengen van de markt. Welke verzekeraars zijn actief binnen deze markt? Wat is een direct writer? Hoe opereert een gevolmachtigd agent? Wat is co-assurantie? Welke risico's worden geplaatst op de assurantiebeurs? Het is haast onbegonnen werk om de markt zonder verzekeringsopleiding te doorgronden. Gelukkig zijn binnen deze markt onafhankelijke adviseurs actief die u hierin kunnen bijstaan. Daarover verderop meer. De verzekeringsmarkt is de afgelopen jaren sterk in beweging. Door een structureel lage rentestand, hoge solvabiliteitseisen, toenemende schadelast en een teruglopend premievolume staan de resultaten van veel verzekeraars onder druk. Daarnaast vond in de afgelopen jaren een aantal grote consolidaties onder verzekeraars plaats, waardoor het aantal aanbieders afnam. En er zijn meer ontwikkelingen: de opkomst van Insuretechs, toenemende regelgeving vanuit de Nederlandse Bank en de Autoriteit Financiële Markten en natuurlijk de coronacrisis.

### Effecten voor aanbestedingen

De gevolgen van deze (markt)ontwikkelingen zijn voelbaar. In de afgelopen jaren was sprake van een recordaantal opzeggingen door verzekeraars, tarieven lopen jaarlijks verder op, sommige risico's worden moeilijker verzekeraar of zijn soms zelfs onverzekeraar en het aantal inschrijvers bij aanbestedingen daalt. Het teruglopende aantal inschrijvers is onder andere merkbaar bij aanbestedingen van de brand-, wagenpark- en C.A.R.-verzekering. Dit wordt veroorzaakt doordat het aantal verzekeraars afneemt. Dit is een gevolg van de eerder genoemde consolidaties, maar kan ook komen doordat verzekeraars hun beleid wijzigen en zich niet meer op het overheidssegment richten. De verwachting is dat deze tendens zich in de komende jaren verder voortzet.

### Risicoprofiel

Een verzekering is een specialistische dienst die hoort aan te sluiten bij het risicoprofiel van

de organisatie. Dat vergt maatwerk. Toch wordt bij aanbestedingen te vaak een automatische greep gedaan uit aanbestedingsdocumenten die op TenderNed zijn terug te vinden. De bij elkaar geknipte en geplakte documenten die hierbij ontstaan, worden een paar jaar later vaak zelfs gewoon opnieuw ingezet. Afgezien van het feit dat dit een onverstandige tactiek is, levert dit meestal ook extra obstakels op. Zeker wanneer de samengestelde aanbestedingsdocumenten voor verzekeraars niet herkenbaar zijn, of tegenstrijdigheden bevatten. In de praktijk kan dat een grotere hoeveelheid vragen van potentiële inschrijvers opleveren. Of leiden tot minder inschrijvingen en/of hogere tarieven.

### Risicobewustzijn en marktkennis

Het op de juiste wijze aanbesteden van een verzekering start met risicobewustzijn. Vooraf vragen stellen als: Aan welke risico's wordt de organisatie blootgesteld?, Hoe groot is de kans dat die risico's zich manifesteren?, Kunnen we die risico's beperken of zelfs vermijden?, Welke invloed hebben deze risico's op de bedrijfsvoering? en Welke risicobereidheid heeft de organisatie? beantwoord worden. Idealiter onderkent iedere overheidsorganisatie het belang van een goed verzekerings- en risicobeleid en wordt een riskmanager aangesteld of de capaciteit uitgebreid. Helaas is dit lang niet altijd het geval. Kennis van de markt waarop je je begeeft, is eveneens van groot belang. Zeker wanneer die markt zo turbulent is als de verzekeringsmarkt. In voorbereiding op recente verzekeringsaanbestedingen ging Bizob daarom bij wijze van marktconsultatie in gesprek met verschillende verzekeraars. Hierbij bespraken wij onderwerpen als looptijden, aanbestedingsplatform, gunningscriteria en do's en don'ts. De verzekeraars die wij spraken gaven aan dat het niet vaak voorkomt dat een aanbestedende dienst gebruikmaakt van de mogelijkheid de markt te consulteren. Zij waren positief verrast door het initiatief om op deze wijze de dialoog aan te gaan. Onze gesprekken leverden enkele interessante inzichten – en bevestigingen – op. Bijvoorbeeld ten aanzien van het meest geschikte aanbestedingsplatform, looptijd, verlengingsopties en de noodzaak van

het inschakelen van een onafhankelijke adviseur. Omdat het vrijwel onmogelijk is om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen in de verzekeringsmarkt, is een onafhankelijke assurantiemakelaar daarnaast onmisbaar. Als eerste is de makelaar in staat om het risicoprofiel van de organisatie te vertalen naar uitgangspunten die de basis vormen voor de af te sluiten verzekering. Als tweede zal de makelaar gevraagd en ongevraagd adviezen uitbrengen over het risicobeleid en de mogelijk te nemen beheersmaatregelen. Twee belangrijke punten die helpen bij het 'aan verzekeraars verkopen van het risico'.

### Aanbestedingsdocumenten

Zoals bij iedere aanbesteding, is aandacht voor de wijze waarop je de aanbestedingsdocumenten inricht erg belangrijk. Inspiratie opdoen op basis van documenten van andere organisaties, is prima. Specifieke eisen ten aanzien van zaken als verzekerde sommen, dekkingen en uitsluitingen één op één overnemen van een andere aanbestedende dienst is risicovol. Deze zijn immers gebaseerd op het risicoprofiel van die organisatie. Dat kan betekenen dat er risico's verzekerd worden die de eigen organisatie niet loopt. Of, erger nog, dat risico's niet worden afgedekt. Vaak is er binnen de eigen organisatie onvoldoende specialistische kennis aanwezig voor het uitwerken van de specifieke verzekeringsaspecten. Het is raadzaam om die passages in samenwerking met de assurantiemakelaar in te vullen. Samen met de assurantiemakelaar kan naar maatwerk worden gezocht waarbij het risicoprofiel van de organisatie en de (on)mogelijkheden in de verzekeringsmarkt centraal staan.

### Contractmanagement

Wanneer dan uiteindelijk een polis is afgesloten, is het niet klaar. Integendeel. Goed contractmanagement tijdens de looptijd van de overeenkomst is minstens zo belangrijk als het aanbesteden van de overeenkomst. Houd tijdens de looptijd voeling met de markt, maak gebruik van de kennis van verzekeraars, ga in gesprek met je interne organisatie over zaken als preventie, inspectie, taxatie en betrek sleutelfunctionarissen verder op pagina 8

sen binnen je organisatie hierbij. Denk bijvoorbeeld aan de afdeling vastgoed, juridische zaken, ICT en de controller. Ook hierbij kan een onafhankelijk assurantiemakelaar je bijstaan. Door tijdens de looptijd van de verzekering grip te hou-

den op de materie, kom je bij een volgende aanbesteding niet voor verrassingen te staan.

### Tot slot

Verzekeraars, de assurantiemakelaar en de aanbestedende dienst hebben een gemeenschappelijk

belang. Toch lijken zij elkaar niet altijd even goed te verstaan. Daar valt winst te behalen, door met elkaar in gesprek te gaan en van elkaar te leren.

R.H.P. Knops  
Bizob