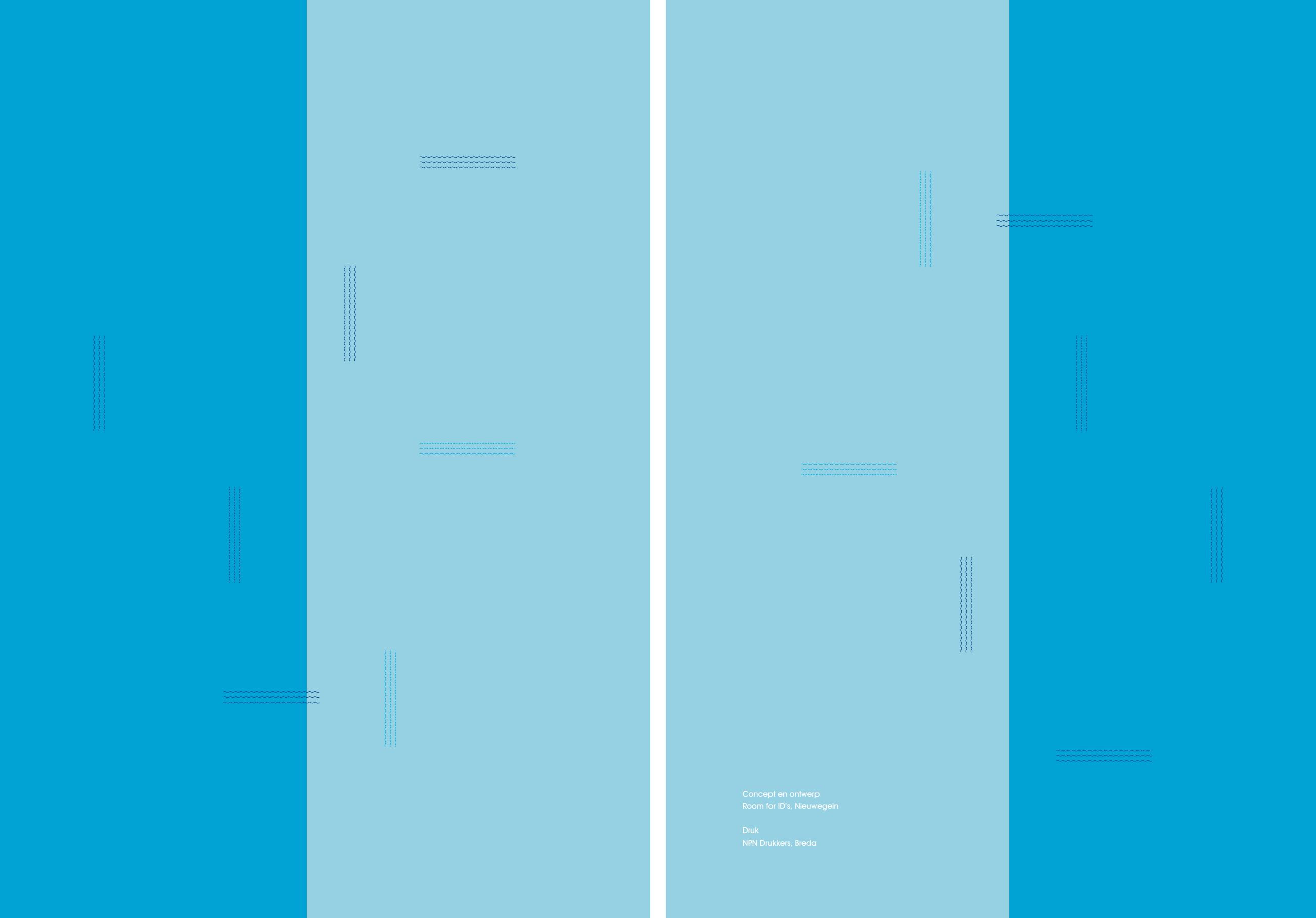


Zekere zaken

Mijlpalen uit de geschiedenis van de coassurantiemarkt

Zekere zaken - Mijlpalen uit de geschiedenis van de coassurantiemarkt



Concept en ontwerp
Room for ID's, Nieuwegein

Druk
NPN Drukkers, Breda



Voorwoord

De Nederlandse coassurantiemarkt, waar groot zakelijke schaderisico's worden verzekerd, heeft een rijke geschiedenis welke teruggaat tot en met de 16e eeuw. In de loop van de eeuwen heeft deze zakelijke verzekeringsmarkt zich ontwikkeld tot de markt zoals we die nu kennen. De Vereniging Nederlandse Assurantiebeurs (VNAB) speelt, als belangenbehartiger van de zakelijke verzekeringsmarkt, een centrale rol in de markt van vandaag. Maar hoe is de VNAB ontstaan en wat is de precieze ontwikkeling van de coassurantiemarkt? De antwoorden op deze vragen staan in dit boek.

De VNAB vindt het belangrijk om haar geschiedenis en die van de coassurantiemarkt op wetenschappelijk niveau te documenteren. Ze ziet dit boek als een belangrijke basis waarop de toekomst van de markt gebouwd kan worden.

Zoals de Burgemeester van Rotterdam, Ahmed Aboutaleb, het al eens verwoord heeft: “Zonder geschiedenis geen fundament en dan is je toekomst op drijfzand gebouwd”.

Dit boek is tot stand gekomen in samenwerking met dr. Sabine Go, prof. dr. Karel Davids en Timon Schultz MA van de Vrije Universiteit in Amsterdam en met Huub Eggen, wetenschapscommunicator. Onze dank gaat uit naar de Stichting Assurantiebeurs Amsterdam. Zij hebben de totstandkoming van dit boek financieel mede mogelijk gemaakt.

Inhoudsopgave

1800	Hoofdstuk 1	4
1650	Van Antwerpen via Amsterdam tot Rotterdam	
1900	Hoofdstuk 2	9
	Verlossing, brand, hagel en glas	
1824	Hoofdstuk 3	15
1870	Beurtlijsten, zekere winsten en varende doodskisten	
1850	Hoofdstuk 4	20
1900	Agenten en de strijd tegen de concurrentie	
1900	Hoofdstuk 5	25
1945	<i>Laissez-faire</i> en regulering	
1945	Hoofdstuk 6	31
2015	Samen in systemen	
	Hoofdstuk 7	36
	Coassurantie in een snel veranderende wereld	
	Noten	40
	Gebruikte literatuur en andere bronnen	42
	Lijst met gebruikte afkortingen bij het bronnenmateriaal	44
	Over de auteurs	44
	Geraadpleegde archieven	45

Hoofdstuk 1

Van Antwerpen via Amsterdam tot Rotterdam: de opkomst en ontwikkeling van de verzekeringsmarkt in Nederland (ca. 1550-c. 1800)

‘[d]at in dese Stadt onbetwistelyk de meeste *Assurantie* van alle Kooplieden in geheel *Europa* geschiedt, daar aan hoeft niemandt te twyffelen; (...) niet alleen de Inboorelingen, maar selfs de Vreemdelingen, liever hier willen laten verseecken.’¹

De eerste Amsterdamse zeeverzekering werd waarschijnlijk medio zestiende eeuw afgesloten, tussen een koopman die zijn kostbare waren uit de Levant verzekerde, via bemiddeling van een makelaar, bij een assuradeur die bereid was het risico op zich te nemen. Het verzekeren is niet in Amsterdam ontstaan, maar, net als andere commerciële innovaties, in de Italiaanse stadsstaten, waarschijnlijk aan het eind van de dertiende, begin van de veertiende eeuw². De eerste verzekeringen werden vermoedelijk in Genua, Pisa of Livorno gesloten.³ Het duurde niet lang of de kennis over deze financiële noviteit verspreidde zich, samen met de schepen die vreemde havens aandeden en goederen die van de ene plaats naar de andere werden vervoerd. Spanje en Portugal maakten zo al snel kennis

Omgaan met risico's

Voor het ontstaan van zeeverzekeringen hadden kooplieden en scheepseigenaren diverse methoden ontwikkeld om met de risico's van langeafstandshandel om te gaan. Zo verdeelden kooplieden hun kostbare lading over diverse schepen, investeerden kapitaalkrachtige reders in meerdere schepen in plaats van in één schip, voer men in konvooi of onder bescherming van een bewapend schip. Het nadeel van dergelijke maatregelen was dat men, wanneer het noodlot toesloeg, geen schadevergoeding kreeg. Dit kon men dan weer ondervangen door een bodemerij contract af te sluiten, hetgeen vaak zeer kostbaar was. Deze methoden van het spreiden van het risico werden, ook na de introductie van verzekeren, toegepast, vaak zelfs in combinatie met een verzekering.

met het verzekeren, getuige de Ordonnantie van Barcelona van 1435.⁴ Vervolgens werd de kennis over en ervaring met verzekeren overgebracht naar commerciële centra in de Lage Landen, zoals Gent en Brugge en later ook Antwerpen. Rond het midden van de zestiende eeuw hebben kooplieden uit het Middellandse Zeegebied het verzekeren ook in Amsterdam geïntroduceerd. Nadat Antwerpen in 1585 was ingenomen door de Spaanse legers, trokken veel kooplieden weg uit de Schelde-stad. De val van Antwerpen is niet, zoals vaak wordt aangenomen, het begin van verzekeren in Amsterdam geweest, maar die gebeurtenis heeft wel een belangrijke impuls aan de markt gegeven. Veel kooplieden die in Antwerpen waren gevestigd trokken noordwaarts: met gezin, bedienden, kapitaal én kennis van het verzekeren. Het ging in deze tijd alleen nog maar om zeeverzekeringen: het verzekeren van lading of casco. Pas veel later werden andere verzekeringen geïntroduceerd, zoals brandverzekeringen.⁵

Amsterdam

In de laatste decennia van de zestiende eeuw moet de Amsterdamse zeeverzekeringmarkt een zeer sterke groei hebben doorgemaakt. Absolute cijfers ontbreken helaas.⁶ Toch kunnen we wel iets zeggen over het ontstaan en de eerste ontwikkeling van deze bedrijfstak. Zo waren het waarschijnlijk vooral kooplieden die zaken deden op de routes naar de Levant die als eerste experimenteerden met het verzekeren van hun ladingen. Niet alleen omdat de route naar de



Amsterdamse ordonnantie 1598

De eerste pagina van de Ordonnantie op Assurantie uit Amsterdam uit 1598. Middels deze ordonnantie werd de Amsterdamse Kamer van Assurantie en Averij opgericht. Collectie College van Commissarissen van de Assurantie (Amsterdam), Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis, Amsterdam.

Levant relatief gevaarlijk was vanwege kapers en piraten, maar ook omdat het op deze routes om zogenaamde *high-end* goederen ging: ladingen met een relatief grote winstmarge waardoor de extra kosten van de verzekeringspremie acceptabel waren. Het duurde echter niet lang voor ook bulkgoederen, zoals granen, werden verzekerd, evenals schepen en scheepsparten en zelfs uitrustingen (van bijvoorbeeld vissersboten). Zo heeft de oudst bekende Nederlandse verzekering uit 1592 betrekking op een lading granen die werd vervoerd van Zeeland naar Genua of Livorno. De lading was verdeeld over drie schepen, waarvan het schip “de Roode Hond” het grootste deel voor haar rekening nam. De lading rogge aan boord van dit schip was verzekerd voor 450 Vlaamse ponden door drie assuradeuren: Isaac le Maire (voor 200 pond) Reynier de Loeker & Compagnie (voor 150 pond) en Emert Pellicorne (voor 100 pond) tegen een premie van 16%.⁷



Beurs de Keyser

De beurs van Hendrick de Keyser. Gezien in zuidelijke richting vanaf het Rokin naar de Dam. Amsterdam omstreeks 1652-1660. Stadsarchief Amsterdam.

Het aantal routes waarvoor een verzekering kon worden afgesloten steeg snel: in 1626 vermeldden de Prijscouranten, de officiële prijslijst van de Amsterdamse Beurs samengesteld door de beëdigde makelaars en beschikbaar in diverse talen, tien groepen van bestemmingen. De meeste bestemmingen hadden betrekking op zuidwaartse routes, zoals Smyrna, Constantinopel en Alexandrië. Slechts twee groepen van bestemmingen lagen op noordwaartse routes, zoals Riga, Koningsberg en Stettin. In 1686 was het aantal bestemmingen al toegenomen tot zeventien groepen, inclusief West-Indië.⁸ De verzekeringsmarkt groeide, en groeide snel: in de laatste decennia van de zestiende en de eerste van de zeventiende eeuw ontwikkelde ze zich van een noviteit tot een volwaardige en bijzonder rendabele instelling. In deze periode, van de laatste decennia van de zestiende en eerste van de zeventiende eeuw, kreeg de markt vorm: wet- en regelgeving in de vorm van stedelijke ordonnanties, werd opgesteld en gespecialiseerde rechtbanken werden opgericht om in geval van geschillen recht te spreken. Het was in deze tijd dat routines, procedures en gebruiken werden ontwikkeld door de diverse partijen die betrokken waren bij de markt: assuradeuren,

geassureerden en makelaars die als spin in het web de partijen bijeenbrachten.⁹

Wanneer een koopman of reder een verzekering wilde sluiten, gaf hij een makelaar opdracht een assuradeur te zoeken die bereid was voor het risico te tekenen. De makelaar ging naar de Warmoesstraat of de Nieuwebrug of, wanneer het weer tegenzat, naar de Oude Kerk, waar hij de assuradeuren trof.

Het waren doorgaans de meest vermogende kooplieden die bereid en in staat waren een deel van hun vermogen in deze nieuwe en risicovolle markt te investeren. Na opening van de Beurs in 1619 troffen de partijen elkaar daar, nabij pilaren 4, 5, 8 en 40 en bij 43 en 44.¹⁰ Het was aan de makelaar om de polis op te stellen, het premiepercentage vast te stellen en deze te incasseren. Vaak waren de makelaars ook betrokken bij de afwikkeling van een schadeclaim.¹¹ Het waren overigens niet alleen Amsterdammers die betrokken waren bij deze snel groeiende markt. Diverse kapitaalcrachtige lieden uit nabijgelegen plaatsen als Broek in Waterland, De Rijp en Oostzaan waren actief als assuradeur in Amsterdam.¹² En ook degene die een verzekering zochten kwamen uit alle windstreken: niet alleen uit nabijgelegen plaatsen maar ook uit bijvoorbeeld Hamburg of Londen.¹³ De niet-Amsterdammers, zowel

De assuradeur

De term 'assuradeur' betekende in de vroegmoderne tijd doorgaans iets anders dan wat men er nu onder verstaat. Vanaf de zestiende tot medio negentiende eeuw verstond men onder een 'assuradeur' alleen degenen die voor eigen rekening en risico tekenden. Assurantiemakelaars vielen hier dus niet onder. Assureren was, zeker in de beginperiode, slechts een nevenactiviteit. De meest vermogende kooplieden zochten naar nieuwe investeringsmogelijkheden voor hun vermogen: verzekeren werd één van de mogelijke alternatieven, naast onder meer onroerend goed en kunst. Na de opkomst van verzekeringsmaatschappijen werden deze ook onder de term 'assuradeur' geschaard. Tegenwoordig wordt met deze term doorgaans een gevolmachtigd tussenpersoon verstaan.



Polis van Loon

Deze polis uit 1615 behoort tot één van de oudst bekende Nederlandse polissen. Hans van Loon trad hier op als assuradeur maar sloot zelf ook vaak een verzekering af.
Stadsarchief Amsterdam.

de assuradeuren als de verzekerden, namen doorgaans een Amsterdamse makelaar in de arm om de transactie en de afhandeling van premiebetalingen voor hen te regelen.¹⁴

In deze tijd ontstond ook de coassurantie in Nederland: wanneer een reder of koopman dekking zocht voor een bedrag dat te groot was voor één enkele assuradeur zocht de makelaar een groep van assuradeuren om het risico te tekenen. Elk van deze verzekeraars was aansprakelijk voor het door hem getekende bedrag, er was dus geen sprake van een gelaagdheid in aansprakelijkheid. Dit leverde in de begindagen nog enige discussie op, wanneer assuradeuren probeerden zich te laten verwijderen van een door hen getekende polis als zij het onheil van een claim zagen naderen. Zo werd dan ook bepaald dat de laatste assuradeur evenveel deelde als de eerste, in verlies en winst.¹⁵

De Amsterdamse markt kreeg een brede kapitaalsbasis, bestaande uit een grote groep particuliere assuradeuren die, via coassurantie, in staat waren zeer grote bedragen te verzekeren.

Zo verkreeg deze markt de reputatie dat het de verzekeringsmarkt bij uitstek was, de markt waar alles verzekerd kon worden, ongeacht de route of het bedrag. Zo nam de Deense Oostindische Compagnie in 1760 de Amsterdamse assurantiebezorger De Vos in dienst om het schip “de Prins van Denemarken” te verzekeren voor f90.000 tegen een premie van 7%.¹⁶ Dit was niet alleen bijzonder vanwege de nationaliteit van de verzekerde en de omvang van de verzekerde bedragen, maar ook omdat De Vos een zogenaamde ‘beunhaas’ was: een niet-beëdigde makelaar. Met name in Amsterdam werd in de zestiende en zeventiende eeuw een bittere strijd gevoerd tussen de beëdigde makelaars (die tevens gilde-lid waren) en de makelaars die buiten de wet opereerden, de zogenaamde beunhazen. Deze beunhazen waren niet geaccrediteerd door de stadsbestuurders en geen lid van het gilde. Zij waren daardoor dus ook niet gebonden aan de officiële ordonnanties en de vele gildereglementen en bovendien vroegen zij een lagere provisie dan de beëdigde makelaars. Deze strijd tussen de twee groepen van intermediairs heeft grote invloed gehad op de ontwikkeling van de Amsterdamse verzekeringsmarkt. De makelaars hadden hierdoor een zwakke positie ten opzichte van de andere partijen in de markt, met name ten opzichte van de zeer machtige assuradeuren. Het grote nadeel van het aantrekken van een beunhaas was dat een door hem opgestelde polis geen rechtswaarde had. In geval van problemen kon men geen beroep doen op de formele rechtspraak. Toen de Kamer van Assurantie en Averij, de Amsterdamse rechtbank die belast was met verzekeringszaken, besloot om ook zaken op basis van beunhaas-polissen in behandeling te nemen, verloren de beëdigde makelaars hun belangrijkste voordeel. Vanaf het eind van de zeventiende eeuw gaf het Makelaarsgilde dan ook haar lange strijd tegen de beunhazen op; vanaf dat moment smolten de twee groepen samen en teerde het gilde langzamerhand weg.¹⁷



Oude Rotterdamse beurs

“Oude Hoofdpoort met de oude beurs op de kaart van Haestens Ao 1599.” Op de voorgrond is de oude beurs te zien met daarachter de Ooster Oude Hoofdpoort.
Collectie Stadsarchief Rotterdam.

Rotterdam

De strijd tussen de beëdigde makelaars en de beunhazen die zoveel invloed heeft gehad op de machtsverhoudingen binnen de Amsterdamse markt deed zich niet voor in die andere belangrijke Hollandse havenstad: Rotterdam. De situatie in Rotterdam was dan ook heel anders - de haven en stad waren in die dagen in alle opzichten nog ondergeschikt aan Amsterdam. Ondanks dat de Rotterdammers reeds in 1598 over een Beurs beschikten, was de lokale verzekeringsmarkt vele malen kleiner. De Rotterdammers waren zich hier van bewust; door middel van samenwerking en coassurantie probeerde men te voorkomen dat kooplieden en reders voor hun assurantie naar Amsterdam uitweken. In 1720 deed zich dé gelegenheid voor om de Rotterdamse verzekeringsmarkt te versterken. Twee Engelse heren, George Roeters en Edmond Hoyle, presenteerden een plan om een verzekeringsmaatschappij in Rotterdam op te richten, overigens nadat het door de Amsterdammers was afgewezen. Het feit dat

Rotterdam hiermee een instelling kon krijgen ter versterking van de handelsinfrastructuur en *en passant* de Amsterdammers de loef af kon steken zal zeker een positieve invloed hebben gehad op het enthousiasme voor het voorstel. De stadssecretaris, Herman van Zuylen van Nijvelt, klaagde over de beperkte omvang van de lokale verzekeringsmarkt en verzuchtte dat er al geruime tijd behoefte was aan een verzekeringsmaatschappij.¹⁸ Het Rotterdamse stadsbestuur was zeer actief betrokken bij de oprichting van deze eerste verzekeringsmaatschappij, de *Maatschappij van Assurantie, Discontering en Beleening der Stad Rotterdam anno 1720*.¹⁹ De maatschappij werd gevestigd in de Oude Hoofdpoort, waar ook de Assurantiekamer zetelde hetgeen een bevestiging was van de nauwe band tussen het stadsbestuur en de maatschappij. Stad Rotterdam kreeg het zwaar te verduren in de eerste maanden na de oprichting; de heren Roeters en Hoyle waren reeds lang vertrokken toen het stadsbestuur en zelfs de regenten persoonlijk bij moesten springen om de maatschappij van een vroegtijdige ondergang te redden. Na 1750 ging het beter en wist Stad Rotterdam een belangrijke positie te verwerven op de verzekeringsmarkt. In de achttiende en negentiende eeuw werden in Rotterdam weinig verzekeringen gesloten zonder betrokkenheid van de maatschappij.

Ondanks de aanwezigheid en de omvang van Stad Rotterdam bleef het principe van coassurantie noodzakelijk doordat de omvang van de verzekerde bedragen bleef toenemen. Deze trend werd versterkt in de negentiende eeuw, toen de stoomvaart zijn intrede deed en grote invloed had, niet alleen op de transportsector, maar ook op de omvang en de ontwikkeling van de verzekeringsmarkt in Nederland.

Hoofdstuk 2

Verlossing, brand, hagel en glas: de ontwikkeling van de schadeverzekeringsmarkt (medio 17^e eeuw- eind 19^e eeuw)

“Ook mag men zig, voor den tyd van een jaar, doen verzekeren voor schade, ontstaande uit brand van Lynbaanen, Suikerbakkeryen, Branderyen, Molens, Huizen, Pakhuizen enz. beide buitens en binnens Lands.”

Wagenaar, stadsgeschiedschrijver, 1765.¹

Zeeverzekeringen hebben niet alleen invloed gehad op de ontwikkeling van de overzeese handel en de economische groei in het algemeen, maar stonden ook aan de wieg van een geheel nieuwe bedrijfstak, die van de schadeverzekeringen. Alle schadeverzekeringen die de afgelopen eeuwen zijn ontwikkeld vinden hun oorsprong in maritieme verzekeringen. De grote variëteit aan schadeverzekeringen die wij nu kennen is, in tegenstelling tot zeeverzekeringen die al sinds halverwege de zestiende eeuw werden afgesloten, eigenlijk pas van recente datum. Slechts enkele soorten schadeverzekeringen kwamen ook in de vroegmoderne tijd voor, de rest is pas tot ontwikkeling gekomen aan het eind van de negentiende en in de twintigste eeuw. Hoe en wanneer zijn de diverse schadeverzekeringen ontstaan? In hoeverre zijn deze producten beïnvloed door de procedures en routines die werden toegepast bij zeeverzekeringen? En: in hoeverre hebben zij elkaar en de totale marktontwikkeling beïnvloed?

Overland, binnenvaart en andere aan transport gerelateerde verzekeringen

De eerste bewijzen van een ander soort verzekering dan zeeverzekeringen betreffen een gerelateerd risico: vervoer over binnenwateren en te land. In de Amsterdamse ordonnantie van 1598 werd vastgelegd dat, omdat de gevaren hier niet zo groot waren als op zee, de betrokkenen de vrijheid hadden om zelf tot overeenstemming

te komen over de inhoud van de polis. Wel werd bepaald dat men voor goederen minimaal 10% eigen risico moest dragen; voor wagens en karren gold een minimum eigen risico van 50% van de verzekerde waarde. Loon mocht nooit verzekerd worden. Helaas rest ons uit deze eerste periode geen bewijs van een dergelijke verzekering; de oudst bekende verwijzing heeft betrekking op een lading diamanten die in 1759



Polis 'de 3 goede vrienden'

Deze Rotterdamse polis uit 1730 is opgemaakt voor "het schip (het welk Godt beware) genaemt de 3 goede vrienden". Het schip was onderweg vanuit de Oriënt naar Amsterdam. Collectie Stadsarchief Rotterdam.

van Amsterdam naar Florence werd vervoerd. De lading werd verzekerd voor f1000, tegen een premie van 1%.² Ondanks deze vroege reglementering heeft de verzekering van deze transporten over land en binnenwateren nooit een groot marktaandeel verworven.

Hoewel de verzekering van de walvisvaart onder de transportverzekeringen viel, hadden deze verzekeringen een geheel eigen karakter. Behalve het casco werd de uitrusting, de zogenaamde vleet, doorgaans apart verzekerd.³ De eerste verzekeringen waren op onderlinge basis: hierbij waren de verzekeraars tegelijkertijd ook de verzekerden en in plaats van een vooraf vastgestelde premie werd achteraf de geleden schade omgeslagen over de verzekerde leden. De onderlinges hadden vaak een bepaald dorp of regio als werkgebied: verzekerden kenden elkaar waardoor de sociale controle groot was en het risico op fraude klein.⁴ Pas later werden walvisvaarders en hun vleet ook bij particuliere verzekeraars en maatschappijen ondergebracht. Zo sloten de assurantiebezorgers Baerlman en de Vos in 1758 een walvisverzekering: 1/8^{ste} deel van de vleet en het casco werden verzekerd voor f500 respectievelijk f1500, tegen een premie van 4%.⁵ Het was niet ongebruikelijk voor walvisvaarders om deels verzekerd en deels onverzekerd uit te varen. Met de afname van de walvisvaart medio negentiende eeuw verloor deze verzekeringsvorm terrein.⁶ Vissersschepen en hun uitrustingen werden, net als in de walvisvaart, vaak apart verzekerd.⁷

In de achttiende eeuw ontstond de zogenaamde molestverzekering. Men ging onderscheid maken tussen insluiting van molest en 'vrij van molest'. Deze 'vrij van molest' verzekeringen werden vermoedelijk voor het eerst tijdens de Spaanse Successieoorlog (1701-1713) afgesloten.⁸ Behalve gewone koopvaardijsschepen werden ook vissersschepen tegen molest verzekerd; het gebeurde geregeld dat vissersboten te maken kregen met piraten of kaapvaarders.

Kaapvaarders versus piraten

Kaapvaarders worden nogal eens gelijkgesteld met piraten. Toch was er een duidelijk verschil: piraten plunderden voor hun eigen gewin en stonden buiten de wet. Kaapvaarders daarentegen hadden toestemming van een vorst of andere autoriteit om schepen van een vijandige natie in beslag te nemen. Deze officiële machtiging was vastgelegd in een zogenaamde kapersbrief. Kaapvaart was een zeer gebruikelijke methode van oorlogsvoering die vooral succesvol door de Engelsen werd ingezet. Maar ook de Hollanders kenden de methode: zo voeren de Watergeuzen tijdens het begin van de Opstand met een kapersbrief van Willem van Oranje. In de negentiende eeuw werd de kaapvaart afgeschaft.

Een verzekering die, behalve de molestverzekering, ook gerelateerd was aan piraterij en de kaapvaart, was de 'lossing uit slavernij' verzekering. Bemanningen van koopvaarders en vissersschepen liepen in de vroegmoderne tijd het risico om gevangen genomen te worden door piraten en kaapvaarders. Vrijlating gebeurde pas na betaling van losgeld, een zogenaamd rantsoen. Zeelieden konden zich van oudsher via onderlinge constructies verzekeren zodat het losgeld betaald kon worden.⁹ Met name veel vissersdorpen, zoals Graft en Harlingen, kenden hun eigen zeevarende beurs.¹⁰ In de achttiende eeuw werd deze 'lossing uit slavernij' verzekering ook aangeboden door assuradeuren en verzekeringsmaatschappijen. De eerste verzekering die Stad Rotterdam afsloot betrof een dergelijke verzekering.¹¹ Met het verdwijnen van de kaapvaart medio negentiende eeuw verdween ook deze verzekeringsvorm.¹²

Deze lossing uit slavernij-polissen zijn niet hetzelfde als de polissen voor zwarte slaven. Hierbij werden slaven, als cargo, verzekerd tijdens de reis van Afrika naar Amerika. In de achttiende eeuw was het zeer gebruikelijk slaven te verzekeren, en diverse gerenommeerde makelaars en assuradeuren hadden dit type verzekering in hun boeken.¹³

Brandverzekeringen

Een verzekeringsvorm die, naast de transportverzekering, uiteindelijk een factor van belang werd is de brandverzekering. De eerste brandverzekeringen werden al gesloten in de eerste helft van de zeventiende eeuw, niet alleen in Amsterdam maar ook in Rotterdam, getuige een notariële acte uit 1646 waarin werd verwezen naar een brandverzekering. Toch zal een dergelijke verzekering nog zeldzaam zijn geweest: in de eerste ordonnantiën werd nog niet gerept over een dergelijke vorm van verzekeren. In 1721, in de Rotterdamse ordonnantie, werden pas de eerste bepalingen vastgelegd, evenals een modelpolis. Amsterdam volgde met haar ordonnantie van 1744.¹⁴ Net als met de overland- en binnenvaartverzekering gold ook hier dat de stedelijke wetgevers het vooral aan de marktpartijen overlieten om de zaken te regelen: de ordonnantiën lieten



Rotterdamse brandpolis 1808

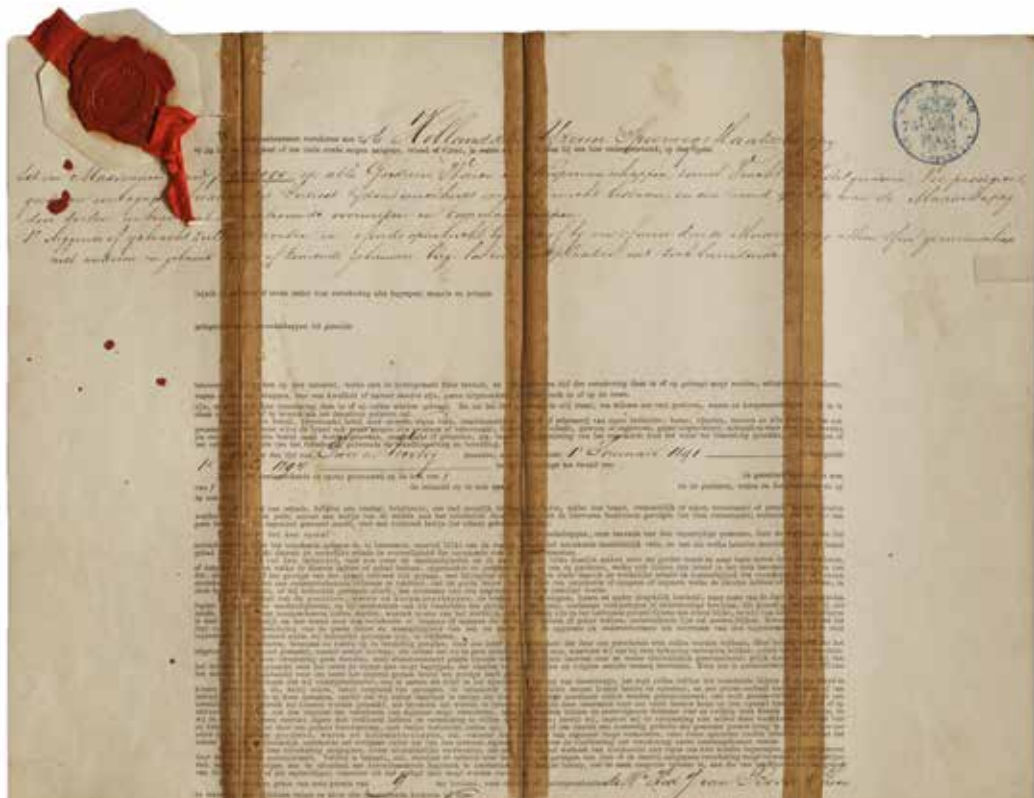
Een Rotterdamse brandpolis uit 1808 waarop een huis gelegen "op de Hoogstraat op den hoek van het Spuij" voor vierduizend gulden werd verzekerd.

Collectie Stadsarchief Rotterdam.

vrijwel alles toe. Wellicht had dit te maken met het feit dat de markt nog zeer beperkt was. Assurantiemaatschappij Stad Rotterdam bijvoorbeeld boekte in 1725 slechts een paar honderd gulden aan premie-inkomsten.¹⁵ De makelaars hadden aanvankelijk weinig van doen met deze vorm van verzekeren. De door hen gehanteerde courtage was gelijk aan die van zeeverzekeringen, terwijl de premies veel lager waren. Verzekeraars sloten dan ook bij voorkeur de verzekeringen direct af met de aspirant-verzekerden om de betaling van de courtage te voorkomen. Van Rotterdam is bekend dat enkele van de kleinere, opkomende makelaars actief waren in brandverzekeringen, vermoedelijk omdat zij niet aan voldoende zeeverzekeringsposten konden komen.¹⁶

Brandverzekeringen werden niet alleen bij verzekeringsmaatschappijen gekocht. Ruim voor de eerste brandverzekeringmaatschappij verscheen waren er onderlinge constructies waarmee men de gevolgen van brand regelde. Deze onderlinges, die al in de vijftiende en zestiende eeuw voorkwamen, waren, net als bij de walvisvaart, beperkt van omvang. Ze waren ook beperkt wat betreft hun werkgebied: meestal werden ze gevormd door de inwoners van een dorp of door de leden van een gilde. Ook hier gold dat daardoor de kans op fraude klein was.¹⁷ Vooral in de Zaanstreek zijn veel voorbeelden bekend van onderlinge brandverzekeringen die werden gevormd door bepaalde, brandgevaarlijke industrieën, zoals de olieslagers en suikerraffinadeurs.¹⁸

Hoewel brandverzekeringen in theorie ook bij particuliere assuradeuren konden worden geplaatst, gebeurde dat doorgaans weinig, wellicht door de relatief lage premies. Brandverzekeringen zijn dus vooral het werkterrein geweest van enerzijds de onderlinges en anderzijds van verzekeringsmaatschappijen. De eerste brandverzekeringmaatschappij ontstond in Engeland, in 1710, bijna een halve eeuw na de desastreuze brand in Londen waarbij ruim 13.000 gebouwen in vlammen opgingen en de schade ongeveer £11 miljoen bedroeg.¹⁹ De eerste

**Amsterdamse brandpolis 1890**

“Een polis uit 1890 van een brandverzekering afgesloten door de Hollandsche IJzeren Spoorweg Maatschappij waarbij een bedrag van f100.000 werd verzekerd via de bemiddeling van de Assurantiebezorgers Bosse en Zoon. Op de polis tekenden negentien brandassurantie maatschappijen in tegen een premie van 9%.”
Stadsarchief Amsterdam.

Nederlandse brandassurantie ontstond pas in 1776: de in Amsterdam gevestigde Nederlandse Assurantie Compagnie voor Brand. Voordat deze maatschappij werd opgericht hielden zeeverzekeringsmaatschappijen zich met brandassurantie bezig, zoals bijvoorbeeld Stad Rotterdam.²⁰ Toch bleef het belang van brandverzekeringen ver achter bij zeeverzekeringen: de omvang van de verzekerde posten, het aantal posten en de premiebedragen lagen allemaal vele malen lager bij brand- dan bij de transportassurantie.²¹

**De negentiende eeuw:
een variëteit aan verzekeringen**

Terwijl tot de negentiende eeuw de meeste verzekeringen directe afgeleiden waren van transportverzekeringen, zoals de binnenvaartverzekering, de molestverzekering en de lossing uit slavernij-polis, kwamen in de negentiende eeuw verzekeringsvormen op die geheel los stonden van transport en koopvaardij. Deze groei en ontwikkeling van de markt vond plaats aan het eind van de eeuw. Dit stond in schril contrast met het begin van de eeuw, die moeizaam begon voor de sector als gevolg van de politieke onrust en de hiermee in verband staande oorlogen. De zeevaart had zwaar te lijden onder de Franse Tijd, met name vanaf 1810, toen de Nederlanden werden ingelijfd door Frankrijk en de koopvaardij nagenoeg stil kwam te liggen. Door het instorten van de zeeverzekeringsector ‘ontdekten’ verzekeraars en makelaars de brandassurantiën die niet leden onder de Franse Tijd. In de laatste decennia van de

achttiende en de eerste van de negentiende eeuw ontwikkelden brandverzekeringen zich tot de reddingsboei van de verzekeringssector.²³ In het boekjaar 1813/14 boekte Stad Rotterdam in totaal f69.626 aan premie-inkomsten waarvan 80% afkomstig was van brandverzekeringen. De gegeneerde omzet uit brandverzekeringen maakte de maatschappij minder kwetsbaar voor de *ups* en *downs* van de zeeverzekeringen.²⁴

Toen de koopvaardij na het vertrek van de Fransen weer aantrok, verlegden de meeste assuradeuren weer hun aandacht. De omzet in de brandverzekeringsector boekte dan ook een licht dalende trend in de twintiger tot en met veertiger jaren. De verhoudingen binnen de sector kwamen ook tot uiting in de verdeling van de maatschappijen over de diverse sub-sectoren. In 1843 waren van de 102 maatschappijen slechts twee alleen als brandassurateur actief; er was één gespecialiseerde levensverzekeringsmaatschappij, de Hollandsche Sociëteit van Levensverzekeringen. De Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM), waarover in het volgende hoofdstuk meer, heeft ook invloed gehad op de ontwikkeling van brandverzekeringen aangezien zij de voor de overheid vervoerde goederen liet verzekeren tegen het risico van brand. Veel zeeverzekeringsmaatschappijen boden daarom, naast de traditionele transportverzekeringen, ook steeds meer brandverzekeringen of combinatiepolissen aan.²⁵

Hoewel brandassurantiën minder vaak en minder grote schades kende dan de transportsector werden de assuradeuren toch ook geconfronteerd met enkele grote schades. Zo rapporteerde Stad Rotterdam in 1863 een forse schadeclaim als gevolg van de brand van het Schielandhuis en in 1870 in verband met de brand van enkele pakhuizen aan de Zalmhaven.²⁶ Ook in de negentiende eeuw werden brandverzekeringen vooral afgesloten bij onderlinges en bij maatschappijen; particuliere assuradeuren waren vrijwel niet betrokken bij deze markt. Dit heeft vermoedelijk te maken met het feit dat het bij de brandverzekeringen van

bijvoorbeeld particuliere huizen en schuren, hoewel een zeer diffuse markt, vooral om de relatief simpele risico's ging met lage premies. Dit waren geschikte posten voor maatschappijen die complexere risico's van de transportsector of de bedrijfsmatige brandverzekeringen niet aankonden. Particuliere assuradeuren waren over het algemeen alleen betrokken bij de verzekering van het brandrisico van pakhuizen en industriële posten.²⁷ Amsterdam fungeerde nog steeds als vangnet: grotere brandpolissen konden alleen gesloten worden met hulp van de Amsterdamse assuradeuren.²⁸

Dit gold ook voor de makelaars, die zich in de moeilijke periode rond de eeuwwisseling op de brandassurantie hadden gestort. Zij waren vooral betrokken bij de grotere, of complexere posten, van bijvoorbeeld fabrieken of pakhuizen. Deze posten werden via de beurs afgesloten. De kleinere posten die hieronder vielen, de zogenaamde *risques simples*, werden doorgaans

**Reclame affiche stad Rotterdam**

Reclame voor de Maatschappij van Assurantie, Discontering en Beleening der Stad Rotterdam uit 1905-1910.
Collectie Stadsarchief Rotterdam.

zonder inmenging van een makelaar en buiten de beurs gesloten; de term “provinciaal” werd langzamerhand jargon voor alle verzekeringen die buiten de beurs om werden gesloten.²⁹

Tot 1870 bestond de markt vrijwel alleen uit verzekeraars die transport- of brandverzekeringen, een combinatie hiervan of levensverzekeringen aanboden. In de daaropvolgende decennia ontstonden nieuwe verzekeringsvormen en veel nieuwe maatschappijen, waarvan sommigen weer roemloos ten onder gingen voor ze goed en wel waren opgericht. Sommige verzekeringsvormen zijn nu nog bekend, zoals de hagel- en glasverzekering. Andere verzekeringen worden niet meer aangeboden, zoals de klokkenbreuk-, de militie-, de huwelijks- en faillissementsverzekering. Dat betrokken ondernemers soms zeer ambitieus waren bleek wel uit de plannen van dhr. F. Verschuur. Hij wilde in 1866 de Universeele Assurantie Maatschappij “De Adelaar” oprichten die de volgende verzekeringen aan zou bieden: brand, faillissement, glas, hagel, hypotheek, militie, ongevallen, overstroming, stoomketelontploffing, storm, transport en vee. Het is niet zeker hoe het de maatschappij is vergaan, maar waarschijnlijk is ze weinig succesvol geweest. De hausse aan oprichtingen had tot gevolg dat eind negentiende eeuw bijna 200 maatschappijen actief waren in Nederland, ruim tien maal zoveel als een eeuw eerder.³⁰

Het belang van negentiende-eeuwse ontwikkeling van de schadeverzekeringsmarkt, en dan met name van de brandsector, is niet alleen terug te zien in de toegenomen aantallen. Door de groei van de brandsector hebben veel assuradeuren en makelaars de moeilijke perioden, met name aan het begin van de eeuw, weten te overleven waardoor de markt over meer veerkracht beschikte toen de economie weer aantrok en de vraag naar verzekeringen toenam. Bovendien werd door de opkomst van de vele verzekeringsvormen meer ‘massa’ gecreëerd: niet alleen kwamen meer mensen, direct of indirect, in aanraking met de sector, de

verschillende procedures en methoden werden verder ontwikkeld. Dit gold met name voor de beursprocedures bij de plaatsing van de grotere posten, die nu niet alleen werden toegepast bij de dekking van de risico’s van vervoer over zee, maar ook op brand of andere industriële risico’s. Bij de groei en ontwikkeling van de schadeverzekeringsmarkt speelde mee dat de verzekeringsgedachte inmiddels wijd verspreid was, of, zoals Vergouwen het stelde: men was meer ‘*insurance minded*’ geworden, waardoor het eenvoudiger werd om de vele verschillende soorten verzekeringen te verkopen.³¹

Hoofdstuk 3

Beurtlijsten, zekere winsten en varende doodskisten: de invloed van de Nederlandsche Handel-Maatschappij op het Nederlandse verzekeringswezen (1824 tot ca. 1870)

“[Er] waren bij deze vele assuradeuren maar twee of drie die kennis van zaken hadden en die door de anderen werden gevolgd”

Marten Mees, kassier en makelaar in assurantiën, ca. 1881.¹

Bovenstaande klacht van makelaar in assurantiën Marten Mees staat in schril contrast met de reputatie van met name de Amsterdamse verzekeringsmarkt waar alles verzekerd kon worden, ongeacht het bedrag of de aard van het risico. Waar assuradeuren bekend stonden als kundig en vaardig en waar claims snel werden uitbetaald. Wat is er gebeurd tussen de glorie tijd van het Nederlandse verzekeringswezen en deze teloorgang die in het derde kwart van de negentiende eeuw onmiskenbaar was?

Herstel na de Franse Tijd

Na de definitieve nederlaag van Napoleon Bonaparte en zijn verbanning naar St. Helena zagen diverse landen in Europa zich geconfronteerd met nieuwe grenzen en politieke structuren, met ingestorte buitenlandse handel en economische stilstand. Ook Nederland had zwaar geleden onder de Bataafse en Franse tijd: in 1797 al werd het verlies als gevolg van de inbeslagneming van schepen en goederen geschat op f120 miljoen en de economische schade nam alleen maar toe als gevolg van het Continentaal Stelsel en de inlijving bij Frankrijk in 1810.² Na het vertrek van de Franse legers bleek dat tweederde van de Nederlandse koopvaardijvloot verloren was gegaan; het restant was in deplorabele staat. Kortom, de Nederlandse economie was geruïneerd en het herstel zou decennia in beslag nemen.



Portret Willem I

Een portret van Koning Willem I door Joseph Paelinck in 1819 vervaardigd. Rijksmuseum Amsterdam.

De kersverse koning speelde een cruciale rol bij dit proces van wederopbouw. Na jaren in ballingschap geleefd te hebben keerde Prins Willem terug om in 1815 Koning Willem I van het Verenigd Koninkrijk der Nederlanden te worden, waarin de voormalige Republiek en de Zuidelijke Nederlanden samengingen. Het huwelijk was vanaf het begin af aan moeizaam.

Partenrederijen

De partenrederij was een methode om productiemiddelen waar veel kapitaal voor nodig was, zoals schepen en molens, te financieren. Bij een partenrederij was het eigendom in stukjes verdeeld. Zo kon het eigendom van een schip in 2, 4, 16, 64 of zelfs nog meer parten zijn verdeeld. Het voordeel aan deze constructie was dat ook de minder kapitaalkrachtigen in een schip of molen konden investeren. Bovendien konden investeerders hun investering en dus hun risico spreiden.

De Zuidelijke en Noordelijke provinciën probeerden elkaar steeds de loef af te steken bij de verdeling van politieke en economische posities. En er waren nogal wat posities en belangen te verdelen: Koning Willem I kreeg niet voor niets bijnamen als De Kanalen-Koning of Koopman-Koning. De nieuwe Koning stelde zich ten doel om de Hollandse Gouden Eeuw te laten herleven: de dominante positie van de Amsterdamse stapelmarkt moest worden hersteld, de koopvaardijvloot moest worden herbouwd en infrastructures gemoderniseerd en uitgebreid. Hij deed dit niet zozeer via wet- en regelgeving maar meer door middel van economische projecten en deelname aan particuliere initiatieven.³ Hij beseftte dat de wederopbouw van de koopvaardijvloot en het herstel van de positie als handelsnatie niet zonder structurele steun zou slagen: de oprichting van een moderne variant van de VOC moest de verwezenlijking van deze doelstellingen realiseren. Deze nieuwe handelsonderneming, de Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM) werd in 1824 opgericht; ook Koning Willem I participeerde in de nieuwe maatschappij.

De NHM zetelde aanvankelijk in Den Haag, met agentschappen in Amsterdam, Rotterdam, en Antwerpen, maar in 1831 werd het hoofdkantoor naar Amsterdam verplaatst.⁴ Al snel werd de NHM de belangrijkste factor binnen de Nederlandse transportsector, onder meer door de gegarandeerde vrachttarieven. Eerdere initiatieven om de Nederlandse scheepsbouw te stimuleren waren weinig succesvol maar de garantie dat de NHM nieuw te bouwen schepen tegen zeer gunstige

tarieven zou bevrachten bleek voldoende om de scheepsbouw een impuls te geven. In vier jaar tijd werden 180 kielen gelegd met een capaciteit van in totaal 30.000 last.⁵ De herovering van een sterke handelspositie lukte echter pas na de invoering van het Cultuurstelstel op Java in 1830: een stelsel waarbij lokale boeren werden gedwongen bepaalde gewassen te verbouwen en tegen vastgestelde prijzen aan het Gouvernement te leveren. De Maatschappij liet de vracht op ingehuurde, Nederlandse schepen vervoeren waarna de goederen op veilingen werden verkocht.⁶

De gegarandeerde vrachttarieven die bovendien ruim boven de vrije markttarieven lagen, leidden dus tot een opleving van de Nederlandse scheepsbouw vanaf de jaren twintig van de negentiende eeuw – en daarmee ook tot een overschot aan vrachtcapaciteit. Om een verdere wildgroei van vrachtvermogen tegen te gaan stelde de NHM in 1841 de zogenaamde beurtlijst in: alleen schepen die reeds waren gebouwd of waarvan de kiel was gelegd kwamen - bij toerbeurt - in aanmerking voor vracht van de Maatschappij. De gevolgen waren rampzalig: de scheepsbouw viel stil en reders lieten hun schepen maanden, soms zelfs jaren, werkloos liggen in afwachting van een NHM vracht. Terwijl elders in de wereld werd geëxperimenteerd met stoom, ijzer en staal, met nieuwe manieren van financiering en grote vooruitgang werd geboekt op technologisch, organisatorisch en financieel-technisch gebied, bleven veel van de Nederlandse reders en hun vloten relatief lang hangen in de beperkingen van de tijd van zeil, hout en partenrederijen. Ook voor de verzekeringsbranche zou dit grote gevolgen hebben.

Zekere winsten: de gouden tijd van verzekeren voor de NHM

De zeeverzekeringssector, aan het eind van de achttiende eeuw nog steeds het belangrijkste onderdeel van de verzekeringsbranche, had als afgeleide van handel en transport, ernstig te lijden onder de Bataafse en Franse Tijd. De assurantiemarkt in Nederland moest qua

tekenkracht tussen 1795 en 1813 zwaar inleveren. Het werd steeds moeilijker om de grotere posten op de Rotterdamse en zelfs op de Amsterdamse beurs onder te brengen.⁷ De posten die wél aangeboden en gesloten werden namen af, zowel in aantal als in omvang. Makelaar F. van Dam, één van de grootste assurantiemakelaars in Rotterdam, sloot in 1810 in drie maanden tijd 30 verzekeringstransacties terwijl hij decennia daarvoor het drievoudige afsloot in dezelfde periode. Stad Rotterdam, de grootste maatschappij in die dagen, sloot in het voorjaar van 1780, 224 zeeverzekeringen af. In 1810 waren dat er voor dezelfde periode nog maar 92. Buitenlandse posten gingen, als gevolg van de oorlogshandelingen, volledig verloren.⁸

Het herstel na de Franse Tijd begon bescheiden met het verzekeren van relatief kleine posten tegen lage premies; het ging hierbij vooral om het verzekeren van de korte kustroutes. Met de oprichting van de NHM begon ook voor de verzekeraars en assurantiemakelaars een gouden tijd: het aantal verzekeringstransacties nam toe en hoewel zowel de overheid als de NHM een hoog eigen risico accepteerden, betaalde de NHM premies die ruim boven het marktniveau lagen. Bovendien gebruikte de NHM alleen schepen van goede kwaliteit die weinig schadeclaims opleverden. Tenslotte hoefden de verzekeraars niet veel moeite te doen voor deze lucratieve NHM-posten: de NHM verdeelde, op basis van anciënniteit, de diverse posten evenredig over de Amsterdamse en Rotterdamse beurzen (en over een paar kleinere steden) en de daar aanwezige makelaars die het vervolgens, eveneens evenredig plaatsten bij verzekeraars.

De NHM regelde daarnaast ook de experts en taxatie van de schepen (men gebruikte alleen de schepen met de beste classificaties) en bepaalde de polisvoorwaarden. De verzekeraars konden achterover zitten en wachten tot de lucratieve NHM-posten werden aangeleverd. De gevolgen van dit alles voor de verzekeringsbranche waren ingrijpend: de omzet en de winstmarges namen, als gevolg van de NHM-posten, toe. De NHM betaalde jaarlijks al gauw f560.000

aan verzekeringspremies, ondanks het relatief hoge eigen risico op de polissen.⁹ Doordat alle geregistreerde verzekeringsmaatschappijen in aanmerking kwamen voor de verdeling door de NHM, ongeacht hun ervaring of kennis, werden her en der verzekeringsmaatschappijen opgericht met geen ander doel dan “aan de Directeuren een jaarlijks inkomen te verzekeren”.¹⁰ De NHM werd zich bewust van het risico van evenredige toewijzingen en beseftte dat op geen enkele wijze rekening werd gehouden met de kapitaalkracht van de vele assuradeuren. In 1841 werd dan ook een classificatiesysteem van assuradeuren ingevoerd. Ten tijde van het opstellen van deze eerste lijst waren in Amsterdam maar liefst 28 commanditaire vennootschappen, 53 assurantiecompagnieën en 21 particuliere assuradeuren actief met een totaal vermogen van f5.667.000. In Rotterdam waren er behalve 19 compagnieën ook 20 particulieren

**Koninklijk besluit 1824**

Het eerste blad van het Koninklijk Besluit van 29 maart 1824 waarmee de NHM werd opgericht. Nationaal Archief, Den Haag, 2.20.01, nv-nr. 8.

actief met een totaal vermogen van f3.785.000. In Amsterdam waren de assuradeuren gemiddeld dus kleiner dan in Rotterdam. Afhankelijk van de categorie mocht een assuradeur tot een bepaald bedrag intekenen. Indien in Amsterdam niet alle assuradeuren participeerden dan werd het resterende bedrag onder de Amsterdamse assuradeuren verdeeld. Als het toegewezen bedrag in Rotterdam niet volledig werd ondertekend, ging het restant naar Amsterdam. De Amsterdamse beurs fungeerde toch nog altijd als vangnet voor het kleinere Rotterdam.¹¹

De NHM-classificatie van de assuradeuren was een eerste poging om de op drift geraakte bedrijfstak te ordenen en inzichtelijker te maken. Maar de structurele problemen van de sector waren te groot om enkel met dit classificatiesysteem te kunnen verhelpen.

De keerzijde van de medaille

Terwijl de verzekeraars volop profiteerden van de gouden NHM-tijden, openbaarden langzaam maar zeker ook de nadelen zich van de invloed van de Handel-Maatschappij. Door de instelling van de beurtlijst viel de scheepsbouw stil en verouderde de Nederlandse vloot tot de schepen op de lijst bekend kwamen te staan als varende doodskisten. En deze verouderde schepen waren niet alleen inefficiënt maar ook gevoelig voor schade. Assuradeuren klaagden dat Indië-vrachten als gevolg van de slechte staat van de schepen vrijwel altijd met waterschade arriveerden.¹² De assuradeuren werden dus in

De verdeling van een NHM post

Een NHM-post met een totale waarde van f210.000 werd als volgt verdeeld: eerst werd f40.000 aan eigen risico van de NHM zelf en f40.000 aan eigen risico van het gouvernement in mindering gebracht. De resterende f130.000 werd vervolgens verdeeld over Amsterdam (21/40^{ste} deel) en Rotterdam (15/40^{ste} deel) en 2 kleinere steden (elk 2/40^{ste} deel). In Amsterdam mocht een assuradeur uit de derde categorie voor maximaal f550 tekenen, een tweede categorie verzekeraar voor f1100 en een eerste categorie voor f1650.¹⁶

toenemende mate met schadeclaims op de NHM vrachten geconfronteerd.

Er was uiteraard nog een markt buiten de Handel-Maatschappij om, maar ook daar werden verzekeraars met problemen geconfronteerd. Omdat verzekeraars vrijwel zonder enig risico en moeite de NHM-posten konden sluiten, namen ze, op het niet-NHM gerelateerde deel van de markt, zeer grote risico's. Doordat de NHM transacties zo lucratief waren accepteerden de Nederlandse verzekeraars bepaalde risico's tegen te lage premies of, voor de verzekeraar, te ongunstige voorwaarden. Buitenlandse reders en koopliden zagen al gauw de voordelen van deze inefficiëntie van de Nederlandse markt en gedurende enige tijd nam het aantal buitenlandse posten sterk toe. Het ging hierbij echter om risico's die niet goed waren ingeschat en waarvoor te lage premies werden berekend. Na enkele kostbare schadeclaims stelden de Nederlandse assuradeuren hun premies naar boven bij, in een enkel geval werden ze zelfs verdubbeld. Hiermee lagen de Nederlandse premies meer in lijn met internationale niveaus maar het betekende tegelijkertijd een eind aan de hausse van buitenlandse posten.¹³

Inmiddels was ook in politiek opzicht het tijd gekeerd: in 1840 trad Jean Chretien Baud als nieuwe minister van Koloniën aan, die een voorstander was van het vrijmarktprincipe en liberalisatie. Onder het dreigement dat hij alle NHM vrachten onverzekerd zou laten varen, ging de sector in 1844 morrend akkoord met een verlaging van de verzekeringspremies. In 1824 betaalde de Handel-Maatschappij nog 7% voor een retourlading van Indië, na 1844 nog maar 3,5%, een aanzienlijke verlaging dus, maar ook de lagere tarieven lagen nog boven het niveau van de Londense premies. De verlaging was immers geen gevolg van de dynamiek van vraag en aanbod, maar een uitkomst van politieke druk.¹⁴ De verzekeraars hadden overigens weinig keus: door hun inactieve houding, het verlies aan kennis en expertise, een gebrek aan alternatieve inkomsten en een tekort aan organisatie onderling, konden ze niet anders dan akkoord gaan.



De Bazel 1923

Perspectieftekening uit 1923 van het toen nog in aanbouw zijnde nieuwe hoofdkantoor van de NHM aan de Vijzelstraat in Amsterdam: de Bazel. Sinds 2007 is het Stadsarchief in het gebouw gevestigd.
Nationaal archief, Den Haag, NHM, 2.20.01, inv.nr. 15556.

De verzekeraars kwamen steeds meer klem te zitten: aan de ene kant daalde de waarde van de verzekerde bedragen van de NHM-posten, nam het premieniveau af en hadden de Nederlandse verzekeraars hun concurrentiepositie op de niet-NHM markt verkwanseld. Aan de andere kant werden zij met steeds hogere schadeclaims opgezadeld als gevolg van de verouderende zeilvloot. Bovendien leerde men door schade en schande dat de nieuwe stoomschepen bijzonder dure schades konden opleveren. De gevolgen voor de sector als geheel konden niet uitblijven: tot 1867 nam het aantal verzekeringsmaatschappijen toe, maar onder invloed van een internationale crisis als gevolg van een wereldwijd overschot aan vrachtruimte vond er een ware *shake-out* plaats. In 1886 waren slechts twee verzekeringsmaatschappijen in Amsterdam en was er nog maar één in Rotterdam gevestigd.¹⁵ Hoewel de sector nog een opleving in de eerste helft van de twintigste eeuw zou doormaken, zouden de gloriejaren niet meer herleven en was de Nederlandse verzekeringsmarkt definitief afgezaakt van de leidende markt tot een markt die ondergeschikt was aan buitenlandse markten, met name die in Londen.

De invloed van de NHM in dit alles was complex: enerzijds ondersteunde zij de koopvaardij, de scheepsbouw en gerelateerde bedrijfstakken - zoals de zeeassurantie - maar aan de andere kant ondermijnde haar beleid de soliditeit en levensvatbaarheid van de door haar gesteunde sectoren. Door het beleid van de NHM was de noodzaak voor assuradeuren en makelaars om onderling samen te werken gering en dit verzwakte de sector in het algemeen en de coassurantiemarkt in het bijzonder.

Doordat de maatschappij het hele assurantie proces beheerste, van het opstellen van de polis en het bepalen van de premie tot het keuren van het schip, werd de sector kennis-technisch uitgehold. Makelaars en assuradeuren hoefden geen kennis van zaken te hebben om winst te maken; men investeerde niet in de ontwikkeling van kennis of vaardigheden waardoor men niet in staat was risico's goed in te schatten. Zoals uit het citaat van Marten Mees al bleek: het gevolg was dat er slechts een enkeling was met verstand van zaken.

Hoofdstuk 4

Agenten en de strijd tegen de concurrentie: buitenlandse maatschappijen op de Nederlandse markt (ca. 1850 tot ca. 1900)

“It is a credit to be the representative of the first Establishment in the universe”

J. Harrison, over de waarde van een agentschap van Lloyd's.¹

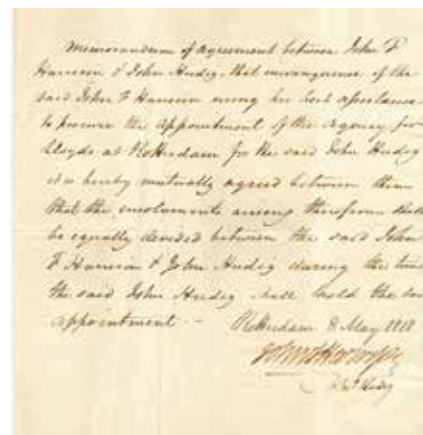
John Harrison draaide er in zijn correspondentie aan Jan Hudig in 1852 niet omheen: agent te mogen zijn van Lloyd's was een voorrecht. Lloyd's speelde een leidende rol in het benoemen van agenten in binnen- en buitenland die de organisatie vertegenwoordigden. Andere maatschappijen volgden in de loop van de negentiende eeuw. Medio negentiende eeuw waren er een handvol agenten actief in Rotterdam, maar in het vierde kwart van de eeuw was dit aantal gegroeid tot enkele tientallen agenten van buitenlandse verzekeringsmaatschappijen.² Tegelijkertijd was het aantal actieve Nederlandse verzekeraars schrikbarend afgenomen. In 1867 waren 202 verzekeringsmaatschappijen actief, in 1884 nog maar 104. Onder particuliere assuradeuren was de daling het grootst: in 1867 was voor f13,2 miljoen aan particulier verzekeringskapitaal geregistreerd bij de Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM), in 1880 was dit gedaald tot slechts f800.000.³ Hoe en wanneer heeft dit veranderingsproces zich voltrokken? En wat waren de lange termijn gevolgen voor de Nederlandse verzekeringsmarkt?

De opkomst van de agenten

Al in de achttiende eeuw lieten assuradeuren zich soms vertegenwoordigen door een ander, een zg. procuratiehouder. Deze procuratiehouder was een andere assuradeur die zelf deelnam aan de desbetreffende verzekering en dan tevens tekende namens een bevriende assuradeur wanneer deze zelf bijvoorbeeld niet in Amsterdam woonde, waar de polis werd

getekend.⁴ In de negentiende eeuw veranderde dit toen verzekeringsmaatschappijen agenten begonnen aan te stellen. Deze agenten traden alleen op als vertegenwoordiger en namen zelf geen aandeel in het risico van een transactie. Het ging hierbij dus om een heel andere constructie dan uit de voorgaande eeuwen en dit heeft grote gevolgen gehad voor de onderlinge verhoudingen tussen de marktpartijen en de aard van de verzekeringsmarkt.

In 1814 werd de eerste agent benoemd: de eerder genoemde John Harrison werd vertegenwoordiger van Lloyd's, de instelling die het voortouw nam wat betreft het aanstellen van agenten. Lloyd's agenten hadden een dubbele taak: enerzijds vertegenwoordigden zij de Engelse organisatie bij het tekenen van polissen en het afhandelen van schades, anderzijds moesten ze rapporteren over de havenbewegingen. De informatie die de agenten doorgaven over de schepen die arriveerden en die vertrokken werd gebruikt voor Lloyd's List, een Engels dagblad met scheepvaartnieuws. In 1818 nam de bekende Rotterdamse makelaar Jan Hudig het agentschap van Harrison over. Ze troffen daarvoor een overeenkomst: Harrison zou er alles aan doen om te zorgen dat Hudig het agentschap zou krijgen, Hudig zou op zijn beurt zijn verdiensten uit het agentschap met Harrison delen.⁵ Hudig wilde het agentschap dus bijzonder graag van Harrison overnemen en waarschijnlijk had dit meer te maken met de hieraan verbonden status dan met de inkomsten, waarvan hij de helft af



Akte John Harisson & Jan Hudig

Memorandum of agreement between John F. Harrison & John Hudig, that in consequence of the said John F. Harrison using his best assistance to procure the appointment of the agency for Lloyd's at Rotterdam for the said John Hudig it is hereby mutually agreed between them that the emoluments arising therefrom should be equally divided between the said John F. Harrison & John Hudig during the time the said John Hudig shall hold the said appointment. - Rotterdam 8 May 1818
John F. Harrison, John Hudig

Onderhandse akte uit 1818 tussen John Harrison en Jan Hudig waarin zij afspraken maken over de verdeling van winsten voortkomende uit het Lloyd's agentschap dat zij voor Jan Hudig hopen te verkrijgen.
Collectie Stadsarchief Rotterdam.

zou staan. Voor een agent van Lloyd's gingen ongetwijfeld vele deuren open. Het agentschap van Lloyd's zou lange tijd enig in zijn soort zijn in Nederland. Pas vanaf het eind van de jaren veertig nam het aantal agentschappen snel toe. Buitenlandse verzekeraars gespecialiseerd in rivierscheepvaart benoemden agenten, als direct gevolg van het sterk toegenomen rivierverkeer tussen Rotterdam en Duitsland. Al snel volgden algemene verzekeraars uit Triëst, St. Petersburg, Bremen en Madrid. Vanaf 1860 benoemden niet lang daarvoor opgerichte Belgische maatschappijen een agent in Rotterdam en circa vijf jaar later kwamen agenten die maatschappijen uit Nederlands-Indië vertegenwoordigden.⁶ De

vestiging van agentschappen werd bevorderd door de ontwikkeling van de telegraaf, waardoor communicatie met de buitenlandse moedermaatschappij sneller en goedkoper werd.

Behalve Jan Hudig accepteerden ook andere prominente Rotterdammers een agentschap, zoals Gerrit Obreen, behalve makelaar en koopman ook directeur van de NHM, en de bekende makelaar en reder Willem Ruys Jan Danielsz. representeerde assurantiemaatschappijen uit Nederlands-Indië.⁷ Het was niet ongebruikelijk dat een agent diverse maatschappijen tegelijk vertegenwoordigde, zoals Otto Gompertz, die agent was voor verschillende Duitse, Oostenrijkse en Zwitserse maatschappijen. Het Lloyd's agentschap werd nooit gecombineerd; ook hier leek een hiërarchie te zijn ontstaan en de agent van Lloyd's stond bovenaan.⁸

De sterke toename van het aantal agenten van buitenlandse maatschappijen was een direct gevolg van het in het buitenland kopen van polissen door Nederlandse makelaars. Marten Mees, die zich niet alleen ergerde aan de hoge premies in Nederland maar vooral ook aan het gebrek aan kennis en ervaring en de zelfgenoegzaamheid van de Nederlandse assuradeuren, plaatste al eind jaren vijftig posten van zijn cliënten in Londen, Hamburg, Lübeck en Parijs. Deze praktijk werd door steeds meer makelaars gevolgd en ook reders en handelshuizen sloten verzekeringen over de grenzen af, meestal met behulp van makelaars aldaar. Daarop besloten buitenlandse verzekeringsmaatschappijen agenten in Nederland te benoemen.⁹

De opkomst van de agenten op de Nederlandse verzekeringsmarkt had grote gevolgen voor de ontwikkeling van de markt en de onderlinge verstandhoudingen. Het Wetboek van Koophandel zou, zo beredeneerde Mees, aan betekenis afnemen terwijl de Engelse conditiën juist steeds belangrijker werden. Verzekerden zouden hiervan kunnen profiteren: men kon tegen lagere premies en gunstigere voorwaarden een verzekering afsluiten. Toch voorzag Mees ook

problemen: een agent ging anders met een risico om dan een assuradeur. Een agent, zeker één die op provisiebasis werkte, zou een risico eerder accepteren dan een assuradeur die voor eigen rekening een risico tekende. Mees vreesde dan ook voor de verandering in de aard van de markt als gevolg van de vele agentschappen: “Ook al was men bij een vertegenwoordiger in bekwaame handen, de zelfstandigheid van oordeel, die men bij een directeur aantreft, toch bij een agent altijd in zekere mate gemist werd.”¹⁰

Tegenstrijdige belangen

Langzamerhand werden de Nederlandse assuradeuren van de markt verdrongen door buitenlandse verzekeringsmaatschappijen en hun agenten. De Nederlandse assuradeuren en makelaars hebben dit niet zonder slag of stoot geaccepteerd. Al in de jaren dertig vreesden de assuradeuren voor de concurrentie van de buitenlandse maatschappijen en wendden zij zich tot de Minister van Justitie in een poging de buitenlandse agenten te verbieden. Zij verwezen hierbij naar een Koninklijk Besluit van 1821 en hoopten, onder dreiging van de strafrechter, de agentschappen te laten verbieden.¹¹ De status van dit Koninklijk Besluit is echter niet geheel duidelijk: hoewel er naar werd verwezen zijn er aanwijzingen dat het Besluit nooit daadwerkelijk is ingevoerd. Het lijkt er in ieder geval op dat het in Rotterdam en Amsterdam niet werd gehandhaafd.¹² Bij de opstelling van het Besluit en ten tijde van het protest van de assuradeuren



Prentbriefkaart Rotterdamse beurs

Negentiende-eeuwse prentbriefkaart uit de 10-delige serie “Rotterdam zoals het vroeger was”. Te zien is de oude beurs aan de Blaak. Collectie Stadsarchief Rotterdam.

en makelaars ging het om een afweging tussen de belangen van de verzekeringssector enerzijds en de reders, kooplieden en andere verwante sectoren anderzijds. De assuradeuren drongen aan op een bescherming van de markt tegen internationale concurrentie terwijl de reders en kooplieden niet alleen behoefte hadden aan meer verzekeringskapitaal, maar zeker ook aan meer concurrerende premietarieven. De markt in Nederland was te klein en te versnipperd: voor een polis uit 1862 met een totale waarde van f30.000, bijvoorbeeld, had men maar liefst 39 assuradeuren nodig. Het gemiddelde bedrag waarvoor werd getekend was f 769.¹³ Stoomschepen, met hun kostbare installaties, vereisten grotere verzekeringssommen en konden in Nederland vrijwel niet verzekerd worden, zoals ook tijdens de Parlementaire Enquête over de koopvaardij in 1874 naar voren kwam.¹⁴

Gezien de toename van het aantal agentschappen lijkt het erop dat de Nederlandse assuradeuren onvoldoende overtuigingskracht hadden tegenover de autoriteiten, waarschijnlijk als gevolg van het feit dat ze als sector niet zo goed waren georganiseerd. Illustratief voor de situatie is het kleine ledenaantal van de Vereniging van Assuradeuren. Deze organisatie, die alle assuradeuren zou moeten vertegenwoordigen, telde in 1868 slechts 16 leden. En dat terwijl op een polis uit 1871 maar liefst 23 assuradeuren staan vermeld. Diverse assuradeuren waren dus wel actief, maar hadden zich niet aangesloten bij de vereniging, waarschijnlijk omdat men de toegevoegde waarde ervan niet inzag.¹⁵ Uit de resolutieboeken van de verzekeringsmaatschappij Stad Rotterdam blijken ook zij hun bedenkingen te hebben gehad bij het nut van de Vereniging: “nu wordt beraadslaagd over het [...] Concept reglement voor eene nieuwe Vereeniging van Assuradeuren, en besluit de Vergadering [...] aan geene Vereeniging aan te sluiten, hebben de veeljarige ondervinding het ondoelmatige daarvan aangetoond.”¹⁶ In 1870 ging de Vereniging dan ook ten onder, als een gevolg van wantrouwen en een gebrek aan samenwerking.¹⁷



Certificaat Lloyd's Agentschap

Certificaat uit 1902 voor het Lloyd's agentschap te Amsterdam van Alfred Schröder. Stadsarchief Amsterdam.

Makelaars en het depot

De Nederlandse assuradeuren hadden het niet makkelijk in de negentiende eeuw: relatief veel schades, toegenomen concurrentie, winstmarges die onder druk stonden. Ook de makelaars hadden het ondertussen niet eenvoudig. Zij moesten de solvabiliteit en betrouwbaarheid van de vele particuliere assuradeuren, verzekeringsmaatschappijen uit binnen- en buitenland en agenten inschatten. Met name de reikwijdte van de volmachten van de agenten creëerde problemen. Zo accepteerde in 1859 een ‘agent’ een polis namens Lloyd's, in de hoop de polis, na het afsluiten, alsnog bij Lloyd's onder te kunnen brengen. Toen dit niet lukte en er een schadeclaim werd ingediend, kwam de fraude uit.¹⁸ Om deze en andere soorten bedrog tegen te gaan vormde Marten Mees, met enkele Rotterdamse collega-makelaars en een paar assuradeuren een Comité. Zij stelden een formulier op met een standaard volmacht tekst. Alle maatschappijen met een agentschap in Rotterdam werd gevraagd een duplicaat van de volmacht te deponeren bij de firma R. Mees & Zoonen. In eerste instantie reageerden diverse verzekeraars negatief op het verzoek: het werd

gezien als een motie van wantrouwen. Toen duidelijk werd dat het depot de transparantie van de markt zou vergroten en de reputatie van de verzekeringsmarkt ten goede zou komen, hebben de meeste verzekeraars aan het verzoek gehoor gegeven. Amsterdam was dit keer de volger: in navolging van Rotterdam werd ook hier een depot gevormd.¹⁹

Op de terugtocht

De eens zo machtige Hollandse assuradeuren verloren in de negentiende eeuw definitief hun macht, deels door een gebrek aan samenwerking, deels door het niet tijdig inzien dat grotere verzekeringssommen noodzakelijk waren om met name stoombootrederijen als cliënt te houden. Toch is de werkelijkheid wellicht anders dan de officiële cijfers doen vermoeden. De assuradeuren mogen dan hun machtige positie hebben verloren, hun marktaandeel is vermoedelijk minder hard gedaald dan uit officiële data blijkt: diverse polissen doen vermoeden dat er meer assuradeuren waren dan officieel geregistreerd. Waarschijnlijk waren deze ‘verborgen’ assuradeuren niet volledig geëngageerd aan de markt; zij verzekerden bijvoorbeeld schepen of ladingen van zakelijke relaties of investeerden hun overtollige kapitaal in deze markt wanneer de premies gunstig waren. Hun marktgedrag kwam vermoedelijk overeen met de groep *ad hoc* assuradeuren zoals ook in de zestiende en zeventiende eeuw actief was in Amsterdam. Het nadeel aan de informele status van deze assuradeuren was dat deze marktpartij kleiner leek en daardoor zwakker overkwam dan eigenlijk het geval was. Doordat de assuradeuren wegvielen als leidende macht binnen de markt, ontstond er een gat dat deels werd opgevuld door de assurantiemakelaars, met Marten Mees als inspirator. Toch kon ook hij het tij niet keren: steeds meer Nederlandse reders kochten hun polissen over de grens. Particuliere assuradeuren en de kleinere maatschappijen hielden het *en masse* voor gezien en verdwenen van de markt; ook de eerder genoemde *ad hoc* assuradeuren lijken zich in het laatste kwart van de negentiende eeuw te hebben teruggetrokken. Er waren uitzonderingen, zoals Stad Rotterdam.

Toen het bestuur van deze maatschappij beseftte dat het protest tegen de komst van de agenten zinloos was, besloot men dan de strategie maar te volgen. De maatschappij had in 1868 al 14 agenten in Nederland benoemd. In 1872 werd de eerste buitenlandse agent, in Batavia, aangesteld.²⁰ Stad Rotterdam heeft tijdig de bakens verzet en heeft daardoor de zware tijden in het vierde kwart van de negentiende eeuw weten te doorstaan. De meeste Nederlandse verzekeraars hadden zich echter, tegen het eind van de eeuw, neergelegd bij hun ondergeschikte rol op de internationale verzekeringsmarkt.

Hoofdstuk 5

Laissez-faire en regulering:

verzekeren in tijden van wereldoorlogen en crisis (c. 1900-1945)

“Wij moeten dan ook constateeren, dat bij de volledige vrijheid van oprichting, welke er thans heerscht, er voor de verzekerden weinig of geen garanties zijn, dat de verzekeringsmaatschappijen in staat zijn de waar, welke zij aanbieden (nl. de “zekerheid”) inderdaad te leveren.”

P.N. de Vries D’Amblée, lid van de Raad van Bestuur van “De Eerste Nederlandsche”.¹

P.N. de Vries D’Amblée constateerde in 1938 dat de vrijheid die de Nederlandse verzekeringsmarkt kenmerkte leidde tot een gebrek aan zekerheid voor de verzekerden. Dit beeld van vrijheid en een gebrek aan regulering past geheel in het economische beleid dat de Nederlandse overheid voerde: *laissez-faire* was het credo. De marktkrachten moesten vooral niet belemmerd worden en desnoods moesten marktpartijen zelf zorgen voor enige regulering. Op de verzekeringsmarkt kwam deze vrijheid onder meer tot uiting in een oprichtingsgolf: vanaf het eind van de negentiende eeuw vond er een ware hausse aan oprichtingen plaats. Doordat het zo gemakkelijk was een maatschappij te beginnen, werkte de Nederlandse markt volgens De Vries d’Amblée als een magneet op buitenlandse maatschappijen. In 1898 waren ongeveer 140 buitenlandse maatschappijen actief in Nederland, in 1938 waren dit er al 260, meer dan een kwart van het totaal aantal aan actieve maatschappijen. Veel waren actief als transport-, brand- of levensverzekeraar, maar er kwamen steeds meer diverse vormen van verzekeringen beschikbaar. Sommigen waren direct gerelateerd aan andere ontwikkelingen, zoals technologische: de motorrijtuigenverzekering is hier een duidelijk voorbeeld van. Door het grote aantal oprichtingen van verzekeringsmaatschappijen,

waarvan sommigen heel beperkt in omvang en activiteiten waren, was de concurrentie zwaar en waren de winstmarges miniem.² Het gevolg was dat veel maatschappijen niet of nauwelijks rendabel waren. In 1922 konden bijna 160 van 538 assurantiemaatschappijen niet aan hun verplichtingen voldoen. Het gebrek aan toezicht was, zo stelde onder meer De Vries D’Amblée, de belangrijkste oorzaak voor deze situatie.³



De Titanic in Southampton

Een foto van de RMS Titanic in de haven van Southampton voor haar vertrek op 10 april 1912. Onbekende fotograaf.

De Titanic

Op 10 april 1912 vertrok de onzinkbaar geachte *Titanic* uit de haven van Southampton naar New York. Vijf dagen later zonk het schip na een aanvaring met een ijsberg; 1522 opvarenden kwamen om, waaronder ook drie Nederlanders. Johan Reuchlin, zoon van de Rotterdamse ondernemer Otto Reuchlin, directeur van de Holland Amerika Lijn (HAL) was één van de slachtoffers. Marten Mees, een goede vriend van de familie, maakte van dichtbij mee hoe opgelucht en gelukkig Johan's ouders aanvankelijk waren toen zij hoorden dat alle opvarenden de ramp hadden overleefd. Een gerucht dat waarschijnlijk de wereld in was geholpen door verzekeraars van het schip die op deze manier tijd wilden winnen om nog een herverzekering af te kunnen sluiten. Overigens was de *Titanic* maar voor de helft verzekerd: de reder, de White Star Line, was zo overtuigd van de veiligheid van het schip dat ze het schip voor de helft onverzekerd liet vertrekken.³¹

De jaren twintig waren een zware tijd voor de Nederlandse verzekeringsmaatschappijen, zeker in vergelijking met de eerste twee decennia van de twintigste eeuw, toen de branche groeide, zowel in omvang als in *scope*. De oprichting van de vele maatschappijen in de eerste twintig jaar van de eeuw ging gepaard met een stijging in de vraag naar verzekeringen, zowel die van particulieren als de zakelijke markt. De groei van de Rotterdamse haven met drijvende kranen, grotere pakhuizen en meer sleepboten, de toename van het gebruik van de duurere en grotere stoomschepen, het toegenomen bezit van automobielen: er waren meer objecten te verzekeren en de markt maakte dan ook een sterke groei door.⁴

De Eerste Wereldoorlog

De moord op de Oostenrijkse kroonprins Franz Ferdinand, die de direct aanleiding vormde voor het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog, leidde ook onder de Nederlandse assuradeuren tot onrust: het gerucht ging dat Franz Ferdinand voor een grote som bij Nederlandse maatschappijen een levensverzekering had afgesloten en, terwijl de wereld zich opmaakte voor de ophanden zijnde oorlog, vroegen de Nederlandse assuradeuren zich af of Franz

Ferdinand enige verantwoordelijkheid droeg voor zijn dood door vrijwillig naar het blijkbaar gevaarlijke Sarajevo af te reizen.⁵ Hoewel Nederland neutraal bleef werden ook hier de gevolgen van de oorlog gevoeld. Zo waren de financiële markten ontwricht en werden handelsstromen geblokkeerd door de duikbotenoorlog die vanaf 1917 de Nederlandse visserij de facto platlegde en contacten met Nederlands-Indië verstoorden. Doordat benzine vrijwel niet meer verkrijgbaar was stortte de markt voor autoverzekeringen in. Het aantal inbraken nam, als gevolg van de schaarste aan goederen, toe.⁶ Behalve de visserij leed ook de koopvaardij schade: 377 opvarenden lieten het leven, 88 stoomschepen zonken en in totaal 235.000 ton aan scheepsruimte ging verloren.⁷ Toch bleef de oorlogsschade beperkt doordat het Nederland lukte haar neutraliteit te handhaven. Voor de verzekeringsbranche bleken de vier oorlogsjaren zelfs zeer lucratief. De vraag naar brand- en transportverzekeringen groeide, mede doordat concurrenten uit oorlogvoerende landen wegvielen. Daarnaast speelde ook inflatie een rol, ook al was deze in het neutrale Nederland lager dan in landen als Engeland en Duitsland. Inflatie betekende een hogere waarde van verzekerde objecten en dus hogere premie-inkomsten. Schadeclaims als gevolg van brand namen bovendien af: door de schaarste van goederen ging men voorzichtiger om met eigendommen.⁸

Tijdens oorlogen en andere crisissen worden bestaande systemen, reguleringen en instituties op de proef gesteld. Zo ook tijdens de Eerste Wereldoorlog. De Nederlandse overheid werd door de oorlogsomstandigheden gedwongen om haar *laissez-faire* beleid los te laten.

De verzekeringsbranche kreeg hierdoor te maken met regulering. De overheid vreesde dat er onvoldoende tekencapaciteit zou zijn om te voldoen aan de vraag naar, met name, transportverzekeringen. Casco's en ladingen konden bij de Nederlandse overheid worden herverzekerd en onder bepaalde voorwaarden zelfs direct worden verzekerd.⁹ De sterke stijging van de vraag naar zeeverzekeringen leidde tot een toename van het aantal aanbieders.

Het aantal assuradeuren nam tijdens de Eerste Wereldoorlog sterk toe. Zelfs de particuliere assuradeuren, die zich enige decennia ervoor in grote getale hadden teruggetrokken, keerden terug. Onder hen waren bekende ondernemers, zoals in Rotterdam de heren Stork, Van Ommeren en Gleichman. Door middel van syndicaten, waarmee men een alternatief voor het machtige Lloyd's probeerde op te zetten, tekenden zij voor maritieme risico's. Toen de deelnemers aan het syndicaat beseften dat zij met hun volledige vermogen aansprakelijk waren voor de verplichtingen die het syndicaat aanging werden verschillende van deze syndicaten omgevormd tot een N.V. Het syndicaat M. van Marle, waar onder meer de heren Van Ommeren en Gleichman deel van uitmaakten, werd ook omgezet in een N.V. die enige jaren later het noodlijdende Stad Rotterdam van de ondergang zou redden.¹⁰

Naast de regelingen om het tekenen van transportverzekeringen te garanderen, introduceerde de Nederlandse overheid ook de oorlogszeeongevallenwet. Deze regeling, die aanvankelijk als een tijdelijke maatregel was bedoeld, hield in dat zeelieden (of hun nabestaanden) een uitkering kregen wanneer zij slachtoffer werden van een oorlogshandeling. Schepen mochten alleen uitvaren als zij konden bewijzen aan de eisen van deze regeling voldaan te hebben.¹¹ Na de oorlog werd deze regeling omgezet in de zeeongevallenwet – een teken dat de vooroorlogse situatie niet meer volledig werd hersteld. In 1917 probeerde minister M.W.F. Treub de levens- en brandverzekeringsmarkt te nationaliseren; dit leidde tot protesten uit de

Wegbrengen

De Eerste Wereldoorlog leidde tot een ander bij-effect: het 'wegbrengen' van schepen, ofwel het opzettelijk laten zinken van een schip. Hoewel dit geen nieuw fenomeen was, werd het met name na de Eerste Wereldoorlog vaker gebruikt wanneer een reder in financiële problemen was. In 1919 liepen maar liefst zeven schepen op een wrak, hetgeen in de vier oorlogsjaren geen één keer was gebeurd.³²

markt en toen Treub vervolgens besepte dat de markt niet zo lucratief was als hij had gedacht liet hij het plan varen.¹² De rol van de overheid bleef uiteindelijk zeer beperkt; al snel zou duidelijk worden dat de mate en kwaliteit van regulering en controle onvoldoende was naar de mening van diverse marktpartijen.¹³

Het interbellum

Toen de Eerste Wereldoorlog ten einde liep werd de wereld met een nieuwe crisis geconfronteerd, één die vrijwel onmogelijk was te reguleren: de uitbraak van de Spaanse Griep. Deze epidemie eiste in Nederland 17.400 slachtoffers en trok een zware wissel op levensverzekeringsmaatschappijen en begrafenisonderfondsen. De schadeverzekeraars deden het beter. Door de naoorlogse inflatie bleven de waarden van de verzekerde objecten stijgen en daardoor ook de premie-inkomsten. Bovendien trokken de Duitse verzekeringsmaatschappijen zich terug van de buitenlandse markten waardoor de Nederlandse maatschappijen (een deel van) de lokale markt konden heroveren, ondanks dat ook de Engelsen probeerden hun marktaandeel te vergroten.¹⁴

Aan het begin van de jaren twintig keerde het tij: door een daling van de algemene economische bedrijvigheid en sterk toegenomen concurrentie als gevolg van het aanbod van veel jonge verzekeringsmaatschappijen zakte de verzekeringsmarkt in.¹⁵ Bovendien waren de handelsstromen van en naar Nederland veranderd. Steeds meer was er sprake van transitoverkeer waarbij de goederen in de haven van vertrek werden verzekerd, in plaats van in de thuishaven van het schip.¹⁶ Daarnaast waren steeds meer reders overgegaan tot het accepteren van een eigen risico om de assurantiekosten te verlagen. Men vormde met de uitgespaarde premiekosten een assurantiereserve ter dekking van het eigen risico bij een eventuele schade. Niet alleen daalden hierdoor de verzekerde waarden, maar ook het premieniveau daalde aangezien reders een korting van 1/2%-punt kregen wanneer zij een eigen risico accepteerden.¹⁷



Rotterdamse Brandpolis 1921

Rotterdamse brandpolis uit 1921 opgemaakt aan de weduwe van W. Mees van f5000 “staande en gelegen aan den Nieuweweg te Lochem.”
Collectie Stadsarchief Rotterdam.

Meerdere verzekeringsmaatschappijen raakten in de problemen, zoals De Vries D’Amblée al had geconstateerd, en zo ook de oudste maatschappij van het continent, Stad Rotterdam. De maatschappij had structureel te weinig gereserveerd en bleek bovendien bij niet solide maatschappijen posten te hebben herverzekerd. Toen deze maatschappijen niet aan hun verplichtingen konden voldoen moest Stad Rotterdam zelf voor de volledige schade opdraaien. In 1928 leek het faillissement onafwendbaar maar omdat diverse partijen wilden voorkomen dat de Rotterdamse markt en beurs reputatieschade zou oplopen als gevolg van een deconfiture, werd de maatschappij met enkele kunstgrepen gered van de ondergang.¹⁸ De situatie rond Stad Rotterdam was geen uitzondering; door een gebrek aan regulering en controle waren verzekerden in hoeverre de maatschappijen solide waren en aandeelhouders hadden vrijwel geen inzicht in de winstgevendheid en solvabiliteit van de

verzekeraars waar men aandelen van in bezit had. In 1923 werd dit laatste aspect voor de eerste keer aangekaart bij de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AvA) van nota bene Stad Rotterdam. Commissaris Mees suggereerde dat de lage aandelenkoers verklaard kon worden door het gebrek aan inzicht in de financiële resultaten van de maatschappij. Onzin, zo oordeelde de directie, die de lage koersen weet aan het grote aanbod van aandelen van even zoveel verschillende maatschappijen. Enkele jaren later bleek dat het gebrek aan openheid over de financiële situatie van Stad Rotterdam had bijgedragen aan haar penibele situatie. Het risicovolle reserverings- en herverzekeringsbeleid kon jarenlang onopgemerkt blijven door het gebrek aan transparantie.¹⁹

Behalve aandeelhouders ergerden ook andere partijen zich aan het gebrek aan regulering en controle op de Nederlandse markt. Engelse verzekeringsmaatschappijen, die grote invloed op de markt hadden doordat zij ook als herverzekeraars optraden, eisten, bij gebrek aan overheidsregulering, dat de markt zelf orde in de chaos zou creëren. In dit geval ging het om de wanorde op de zakelijke brandverzekeringsmarkt en in 1923 werd het Brandtarief voor Industriële Risico’s, ook wel “het Engelsche Tarief”, ingesteld. Dit tarief, een soort minimumtarief, moest de desastreuze resultaten als gevolg van de hevige concurrentie tegengaan. Het bleef formeel tot 1981 van kracht, maar vanaf het begin af aan hielden niet alle verzekeraars zich aan het tarief.²⁰ De jaren twintig waren al een moeilijke periode voor de schadeverzekeraars - het was nog niets vergeleken met de jaren dertig: na de Beurskrach in de Verenigde Staten en de economische malaise die daar op volgde bleef ook de Nederlandse economie niet gespaard. Nederland leed zwaar onder de gevolgen van de economische Depressie, en zo ook de verzekeringssector. De vraag naar verzekeringen nam af als gevolg van een instorting van de economische activiteit. Niet alleen daalde het aantal verzekerde objecten en daarmee ook het volume van afgesloten verzekeringen, ook

de verzekerde waarden namen af waardoor de premie-inkomsten krompen. Tegelijkertijd nam het aantal en de omvang van schade toe. Met name het aantal brandstichtingen steeg: “in de brand, uit de brand” was een verwijzing naar brandstichtingen met het doel verzekeringsgeld te innen. Voor een zeer beperkt deel werden de negatieve effecten gecompenseerd door kosteneffecten. Doordat de scheepswerven weinig emplooi hadden konden reparaties sneller en goedkoper worden uitgevoerd.²¹ Toen de economie zich langzaam aan het herstellen was van deze zware economische crisis diende de volgende crisis zich aan: de Tweede Wereldoorlog.

De Tweede Wereldoorlog

In alle opzichten is de Tweede Wereldoorlog van grote en doorgaans ontwrichtende invloed geweest op de Nederlandse maatschappij en economie. In tegenstelling tot de Eerste Wereldoorlog lukte het Nederland niet om aan de zijlijn te blijven. In de eerste oorlogsdagen in mei 1940 vielen al ruim 2000 doden. De materiële schade was enorm. In Rotterdam kwamen 800 mensen om als gevolg van het verwoestende bombardement; ongeveer 80.000 mensen raakten dakloos. In de vijf jaren dat de oorlog in Nederland duurde stierven in totaal circa 200.000 Nederlanders, van wie het merendeel Joods was. Vrijwel het gehele productieapparaat viel in handen van de Duitsers. Wel wist het grootste gedeelte van de koopvaardijvloot aan de bezetters te ontkomen.²² De bezetting van Nederland en de daarmee gepaard gaande nazificering en uitbuiting van de Nederlandse economie ten behoeve van de Duitse oorlogsinspanningen hebben geleid tot structurele wijzigingen van de Nederlandse economie.²³ Eén van de belangrijkste ingrepen was het einde van het liberale, *laissez-faire*, beleid. De Duitse bezetters namen al snel maatregelen om de Nederlandse economie te reorganiseren en strak te reguleren. Hierdoor kwam de verzekeringssector onder de Hoofdgroep Verzekeringen te vallen, die uit drie bedrijfsgroepen bestond: Leven, Schade en Tussenpersonen.²⁴

Zoals veel Nederlanders probeerden hun gewone leven zoveel mogelijk doorgang te laten vinden, zo probeerden ook de Nederlandse verzekeraars om te gaan met de situatie onder de bezetting. De Amsterdamse assuradeuren en makelaars legden de concurrentie met Rotterdam stil na het verwoestende bombardement in mei 1940 waarbij de kantoren van diverse verzekeringsmaatschappijen en makelaars werden vernietigd. De Amsterdammers verklaarden geen posten aan te nemen die normaal gesproken door de Rotterdammers verzekerd zouden worden om hen de kans te geven zich te herstellen.²⁵

Ook de marktverhoudingen waren aangetast. De vraag naar maritieme verzekeringen viel vrijwel weg door een gebrek aan overzeese handel.²⁶ De contacten met de koloniën, waaronder Nederlands-Indië, werden verbroken, handel met Geallieerde landen was onmogelijk. Een aantal Nederlandse verzekeraars had al voorzorgsmaatregelen genomen en een deel van de activiteiten overgeheveld naar Batavia. Toen ook daar de oorlog uitbrak werden de activiteiten naar Willemstad verplaatst.²⁷ Anderzijds viel ook een groot deel van de concurrentie weg, met name de Engelse. Gevolg hiervan was onder meer dat veel herverzekeringen die bij Engelsen waren geplaatst opnieuw moesten worden afgesloten. De Duitse bezetters verplichtten de Nederlandse maatschappijen om



Rotterdam na het bombardement

Rotterdam na het bombardement van 14 mei 1940. Te zien zijn onder andere het oude beursstation en het beursgebouw welke beide werden verwoest.
Collectie Stadsarchief Rotterdam.

deze posten te plaatsen bij Duitse en Italiaanse (her-)verzekeraars. Al snel probeerden diverse verzekeraars onder deze bepaling uit te komen: men vormde nieuwe samenwerkingsverbanden en maatschappijen om te voorkomen dat men bij de Duitse of Italiaanse maatschappijen moest herverzekeren. Ondanks alle initiatieven lukt het niet altijd om aan de Duitse eisen te ontkomen en een aantal herverzekeringssposten werd noodgedwongen alsnog in Duitsland of Italië ondergebracht.²⁸

Net als in de Eerste Wereldoorlog had ook deze oorlog verschillende indirecte effecten op de verzekeringssector. Het aantal inbraken nam toe maar het aantal branden nam sterk af. Daarnaast steeg de export naar Duitsland; ook het prijspeil nam toe, met positieve effecten voor de hoogte van de premie-inkomsten. Daarentegen stortte de vraag naar motorrijtuigen- en rijwielverzekeringen in als gevolg van beslagleggingen en een gebrek aan brandstof.²⁹

Niet alleen de inval in 1940, de diverse bombardementen en inbeslagnames gedurende de oorlog hadden een vernietigende uitwerking. Ook de opmars van de Geallieerden in 1944-1945 had grote gevolgen. In Tiel bleven slechts 5 van de in totaal 3000 woningen gespaard. In totaal werden ruim 120.000 huizen tijdens de oorlog verwoest. Toen in mei 1945 de schade werd opgenomen leek het er aanvankelijk op dat Nederland zwaarder had geleden dan andere Europese landen. Later bleek de schade mee te vallen, mede doordat van de 55.000 geconfisqueerde machines ruim 15.000 terug werden gevonden in Duitsland en van de 3400 gevorderde schepen werden 2700 geretourneerd. Vermoedelijk is 10% van de Nederlandse kapitaalgoederenvoorraad door de oorlog verloren gegaan.³⁰

De Tweede Wereldoorlog liet ook in de verzekeringswereld diepe sporen na. De sector, die voor de oorlog werd gekenmerkt door een gebrek aan regulering, kreeg gedurende de oorlog voor het eerst te maken met stringente regelingen. De betrokkenen namen bovendien

zelf maatregelen om strengere ingrepen van de bezetter te voorkomen. Men leerde om discreet de opgelegde wetten te omzeilen door middel van samenwerkingen. Ondanks deze heimelijke burgerlijke ongehoorzaamheid was de toon gezet: ook de verzekeringsmarkt zou niet langer als ongereguleerd verder gaan. Er was een economische crisis en oorlogen voor nodig om deze vrijgevochten sector uiteindelijk te reguleren.

Hoofdstuk 6

Samen in systemen:

coassurantie na de oorlog en de opkomst van de VNAB (1945 tot ca. 2010)

“Indien verzekeraars en makelaars in ons land na 1992 nog een co-assurantiemarkt in stand willen houden die kan concurreren met buitenlandse markten (...) zullen alle initiatieven zich moeten richten op de totstandkoming van één organisatie met daarbinnen afzonderlijke bloedgroepen en één gestandaardiseerde informatieverwerking.”

J.P.E. Teding van Berkhout, toenmalige voorzitter VNAB, 1989.¹

Na de Tweede Wereldoorlog kreeg het verzekeringswezen weer ruimte om zichzelf te organiseren. Veel vakorganisaties en belangenverenigingen werden (her)opgericht. Er brak een tijd aan van economische groei, technologische ontwikkelingen en administratieve schaalvergroting (vaak gepaard met centralisatie).² Het verzekeringswezen bevond zich in de voorhoede van deze veranderingen. Binnen de coassurantie raakte de administratieve centralisatie halverwege de jaren zestig in een stroomversnelling. Er werden geautomatiseerde computersystemen ontwikkeld die centrale poliscontrole en tekening alsook administratieve handelingen verzorgden. Deze computersystemen zijn illustratief voor de groeiende toenadering tussen de marktpartijen in deze periode.

De coassurantiemarkt na de oorlog

Nederlandse verzekeraars voelden zich na de oorlog weinig tot de assurantiebeurs aangetrokken. De risicodragers waren hier enerzijds (vaak kleine) Nederlandse maatschappijen en anderzijds een grote groep door buitenlandse maatschappijen gevolmachtigde agenten. De teken capaciteit van deze risicodragers was vaak niet erg groot maar door hun aantal was de totale capaciteit doorgaans voldoende. Vlak na de Tweede

Wereldoorlog waren er ongeveer 75 acceptatie-adressen in Amsterdam en Rotterdam.³ Vanaf de jaren zestig begon een ware fusiegolf en vonden er veel overnames door buitenlandse partijen plaats.⁴ Dit leidde tot de dominantie van een paar grote firma's. Zo waren in de loop van de jaren tachtig tien grote verzekeraars goed voor 80% van de totale omzet binnen de coassurantie.⁵ De resterende 20% kwam terecht bij een veelvoud van kleinere partijen.⁶



De Rotterdamse beurs 1953

Gezicht op het beursplein omstreeks 1953. Te zien is de hoofdingang van de beurs. Collectie Stadsarchief Rotterdam.

Bij de makelaars deed zich een vergelijkbare ontwikkeling voor. Ook hier ontstonden grotere eenheden die boven de kleinere kantoren uitstaken. Zo waren er tegenover de tien verzekeraars in de jaren tachtig vijf makelaars die 80% van de premies op de beurs brachten, dit terwijl er in de loop van de jaren tachtig ongeveer 100 makelaars waren die in meer of mindere mate risico's bij beursverzekeraars onderbrachten.⁷ De fusies en overnames hadden ook praktische gevolgen omdat verhoudingen en 'gewoontes' veranderden. Men had bijvoorbeeld eerst een goede voorstelling van risico's en waar ze onder te brengen. Fusies konden verandering brengen in die geldende gang van zaken. Ook was de (gecombineerde) tekencapaciteit van gefuseerde partijen niet per definitie even groot als daarvoor.⁸ Tevens bestonden er onder de marktpartijen vaak verschillen in procedures. Dat maakte het afsluiten van verzekeringen en de afwikkeling van schades tijdsintensief en inefficiënt. Dit leidde tot hogere kosten terwijl de premies ook al door concurrentie onder druk stonden.

Op economisch gebied zag de tweede helft van de twintigste eeuw ook veel veranderingen. Het was een tijd van economische groei en er was sprake van een toenemende internationale samenwerking en vervlechting. In Nederland deed zich een verschuiving voor van productiegeoriënteerde naar dienstverlenende



De Amsterdamse beurs 1950
Interieur van de Beurs van Berlage omstreeks 1950. Te zien zijn de karakteristieke banken waar de assuradeuren gebruik van maakten. Stadsarchief Amsterdam.

bedrijven en er vonden meerdere fusies plaats waardoor grote (internationale) eenheden ontstonden die vaak via het moederbedrijf in het buitenland werden verzekerd of vroegen om het verzekeren van grotere bedragen of andere risico's dan men eerder op de beurs gewend was.⁹ Toen eind vorige eeuw de Europese binnengrenzen steeds verder openden betekende dit dat het voor makelaars en verzekeraars eenvoudiger werd buiten Nederland te werken. Deze Europese eenwording bood nieuwe kansen in de vorm van nieuwe markten (met name in Oost-Europa) maar bracht tegelijkertijd een gevaar mee aangezien risico's makkelijker in het buitenland konden worden geplaatst.¹⁰ Bovendien bleef het beursbezoek afnemen en daalde de hoeveelheid op de beurs geplaatste premies (in verhouding tot de totale verzekeringsmarkt). De Nederlandse coassurantiemarkt moest op deze veranderende situatie een antwoord zien te vinden.

Stroomlijnen en samenwerken: omgaan met de veranderende markt

Doordat de communicatie en gegevensuitwisseling tussen de verschillende marktpartijen niet goed aansloot kostte het afsluiten van verzekeringen en de afhandeling van schades veel tijd en energie. In de jaren zestig ontstonden dan ook initiatieven om dit te stroomlijnen. Zo begonnen zes Rotterdamse assuradeuren in 1960, op initiatief van dhr. P.H.G. van Nahuys van de firma M. van Marle, de mogelijkheden van een gezamenlijk bureau voor poliscontrole en administratie te verkennen.¹¹ Dit leidde in 1964 tot de oprichting van de coöperatieve Assurantie Boekings Centrale (ABC). In Amsterdam vonden soortgelijke gesprekken plaats, hier op initiatief van dhr. H. Millaard, de toenmalige voorzitter van de Vereniging van Makelaars ter beurse te Amsterdam. Dit leidde in 1966 tot de oprichting van het Beurs Boekings Bureau (BBB).¹² Op basis van gegevens die de leden via ponskaart of (in enkele gevallen) magneettapes aanleverden zouden de boekingsbureaus een centrale poliscontrole en tekening verzorgen naast administratieve afhandelingen. Hiervoor maakten ze gebruik van geautomatiseerde

Nieuwe risico's

In de jaren vijftig en zestig ontstond er een discussie rond 'radioactieve isotopen'. Na de destructieve kracht van de twee atoombommen zat de schrik er goed in en pas na 1960, na invoering van de "isotopen clause" waren verzekeraars bereid dit industriële risico te dekken. Gedurende de jaren zestig, toen men de daadwerkelijke risico's beter begreep, werden de voorwaarden verzacht. Een ander opgekomen risico was terrorisme. De piekjaren van vliegtuigkapingen lagen in de jaren zeventig maar de aanslag op het World Trade Center op 11 september 2001 was, niet alleen voor het verzekeringswezen, een ingrijpende gebeurtenis.

computersystemen. Dit had tot gevolg dat het beursverkeer voor een groot gedeelte werd gestandaardiseerd. Assuradeuren en makelaars (die al snel bij de ontwikkeling werden betrokken) konden door deze samenwerking kosten drukken en de efficiëntie verhogen.

Een ander aspect van de toenemende samenwerking was de oprichting van de VNAB in 1972. De VNAB had tot doel zich in te zetten voor een zo goed mogelijk functioneren van de twee assurantiebeurzen. Dit wilde men bereiken door afspraken over uniformiteit van procedures en begrippen te maken alsook regels op te stellen die de rechten en plichten tussen makelaars en verzekeraars zouden bepalen.¹³ Een zorg die binnen VNAB-kringen werd geuit was de overlevingskans van twee aparte beurzen.¹⁴ Begin 1979 werd een commissie ingesteld (de 'Commissie van drie') die zich over dit vraagstuk zou buigen. Al snel concludeerde deze dat de bestaande beurzen beter konden worden samengevoegd. De keuze voor de vestigingsplaats van de nieuwe beurs bleek echter een lastig probleem. De commissie zelf kwam tot de conclusie dat Amsterdam het beste perspectief bood maar een groep Rotterdamse assurantiemakelaars verzette zich hiertegen.¹⁵ Het gebrek aan Rotterdamse steun verminderde de slagingskans van het nieuwe beursconcept aanzienlijk en de inschrijving voor financiële deelneming aan de nieuwe beurs bleek dan ook onvoldoende en bijna exclusief Amsterdams.

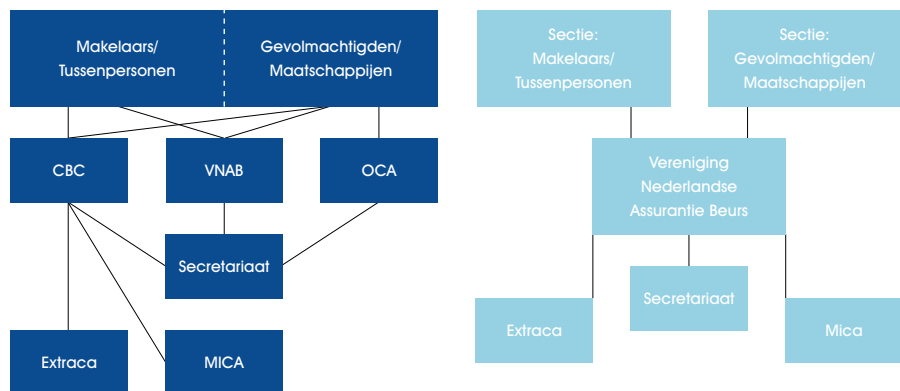
De VNAB trok lessen uit het mislukken van de poging één nationale beurs op te richten. In plaats van zich op één onderwerp te richten werd een plan gemaakt om diverse structurele problemen van de coassurantiemarkt aan te pakken. In een in 1981 uitgebrachte beleidsnota richtte de VNAB zich onder andere op de "administratieve rompslomp" en het gebrek aan gedragsregels (of discipline daaromtrent) die de verhoudingen tussen de marktpartijen regelden.¹⁶ Voor het eerste punt leek het samenvoegen van de twee boekingsbureaus een logische stap. In 1983 gingen de twee bureaus samen verder als het Centraal Bureau Coassurantie (CBC). Dit betekende dat het hele Nederlandse coassurantie systeem voortaan centraal en volgens uniforme regels werd uitgevoerd. Daarnaast werden in ditzelfde jaar de in Nederland werkzame verzekeraars en gevolmachtigden ondergebracht in de Organisatie van Coassurantie Assuradeuren (OCA) om nieuwe regels en gedragslijnen vast te stellen. Gezamenlijk ontwikkelden deze organisaties ook twee nieuwe geautomatiseerde systemen: MICA en EXTRACA.¹⁷ De achterliggende gedachte was dat de verzekeraars met moderne administratieve systemen en uniforme gedragsregels makelaars goede faciliteiten konden aanbieden.¹⁸

Gedragsregels voor de marktpartijen opstellen bleek echter moeilijk te realiseren. De OCA was een verzekeraarsorganisatie en kon geen



Beurstoegangsbewijs

Een bewijs van toegang tot de Beurs van Koophandel, 1953. Op naam van H. Huisman werkzaam voor de firma Langeveldt Schröder. Stadsarchief Amsterdam.



Afbeelding 1

De organisatie structuur voor (links) en na de fusie in 1986.

regels aan makelaars opleggen. Het CBC had een specifiek en duidelijk gedefinieerd doel dat op een ander vlak lag en de VNAB had grote moeite om zich een weg te banen tussen de belangentegenstellingen van haar leden.¹⁹ De besturen van de OCA, de VNAB en het CBC besloten hun organisaties per 1 januari 1986 samen te voegen tot een nieuwe slagvaardige organisatie die de coassurantiemarkt beter zou moeten laten functioneren en de kosten van het coassurantieproces laag zou houden: de Coöperatieve Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (zie afbeelding 1).

De VNAB had tot doel het “voorzien in de stoffelijke behoeften van haar leden op het gebied van de coassurantie in het algemeen en de verwerking van de gegevens in het bijzonder” en het “zo efficiënt mogelijk functioneren van de coassurantiemarkt.”²⁰ Het eerste kwam hoofdzakelijk tot uiting in de ontwikkeling en het onderhoud van de computersystemen, het standaardiseren van procedures en processen en het komen tot onderlinge afspraken en regels. Ook zette men in op het verbinden van de verzekeraars- en de makelaarssecties met de betreffende secties van de Nederlandse Vereniging van Assurantiebezorgers (NVA) en het Verbond van Verzekeraars (VVV). Voorbeelden van ontwikkelingen op het tweede vlak waren de professionalisering van de communicatiefunctie, het ontwikkelen van

een nieuwe huisstijl en, vanaf 1997, een eigen website.²¹ Verder probeerde de VNAB in te spelen op een groeiende belangstelling voor de beurs onder verzekeraars en tussenpersonen vanuit het provinciaal bedrijf, iets wat in de context van de jaren negentig met name belangrijk was. Om deze nieuwkomers op de beurs de faciliteren ging de VNAB de samenwerking met andere organisaties aan voor de ontwikkeling van een introductie cursus tot het beursbedrijf.²² Men hoopte met dit alles het beursverkeer flexibeler te maken en makelaars te stimuleren meer verzekeringen via de Nederlandse beurzen af te sluiten.



De beurs aan de Strawinskylaan
De Assurantiebeurs aan de Strawinskylaan 10
in Amsterdam omstreeks 1992.
Stadsarchief Amsterdam.

Beursgebouwen

Na het mislukken van de oprichting van één nationale assurantiebeurs richtte men zich in Amsterdam en Rotterdam op lokale oplossingen. In 1982 verliet de Amsterdamse assurantiebeurs de in 1903 geopende Beurs van Berlage en verhuisde naar het complex het Noortsche Bosch. In het nieuwe gebouw was geen beursvloer aanwezig maar wel een algemene ontmoetingsruimte. Daarnaast hielden assuradeuren er kantoor en het gebouw was dan ook, in tegenstelling tot de vorige beurs, de hele dag open. Het gebouw voldeed echter niet aan de verwachtingen: de beursvloer werd gemist. Daarop werd besloten tot het bouwen van een nieuwe behuizing aan de Strawinskylaan, die eind 1988 in gebruik werd genomen en tot de sluiting in 2004 dienst deed.

Tijdens het bombardement op 14 mei 1940 werd de oude Rotterdamse beurs totaal verwoest maar de bouw van een nieuwe behuizing was al enkele jaren te voren begonnen. Deze nieuwe beurs werd in 1941 in gebruik genomen. In 1983 werd het gebouw aangepast tot assurantiebeurs ‘Nieuwe stijl’. Toen het beursgebouw in 1987 werd voorzien van een 23 verdiepingen tellende toren werd ook de assurantiebeurs daarin gehuisvest.

Einde of doorstart?

De hierboven beschreven vernieuwingen binnen de markt voorkwamen een verdere afname van het gebruik van de assurantiebeurs als marktplaats echter niet. Veel overleg werd buiten de beurs om gevoerd en een groeiend aantal betrokkenen twijfelden dan ook aan de noodzakelijkheid van de beursvloer.²³ Daarnaast bleef de buitenlandse markt een grote concurrent. Geconfronteerd met huuropzeggingen en het dalende beursbezoek leek het in de loop van 2003 niet meer haalbaar de beurzen ook in het volgende jaar open te houden en sloten ze per 2004 de deuren. Er bleven wel ontmoetingsmogelijkheden in andere vorm bestaan en sinds 2002 bestond er een elektronisch assurantiebeurssysteem, e-ABS, dat in de daarop volgende jaren werd uitgebreid. Met de ontwikkeling van dit gedigitaliseerd systeem voor coassurantie had Nederland een wereldprimeur, maar deze kwam ten koste van

het feit dat Nederland na 400 jaar geen fysieke assurantiebeurs meer had.²⁴ In 2004 kwam er een einde aan een lange assurantiebeurs-geschiedenis in Amsterdam en Rotterdam maar mogelijk was dit einde noodzakelijk om een volgend hoofdstuk in te gaan.

Hoofdstuk 7

Coassurantie in een snel veranderende wereld

Een blik op de toekomst door verzekeraars en makelaars

De nieuwe technologieën die de wereld aan het veranderen zijn, zullen ook hun effect hebben op de wereld van de coassurantie. Om een beeld te krijgen van de trends in de komende jaren is voor dit hoofdstuk gesproken met een aantal spelers in het veld.

Toenemende introductie van sensoren zal big data gaan genereren en veel scherpere risicoprofielen mogelijk maken. Automatisering gaat veel standaardwerk vervangen. Risico's worden door verdere internationalisering en toenemende verstrengeling van bedrijven steeds complexer en mogelijke schade omvangrijker. Dat zal schaalvergroting in de sector versterken. Sommige bestaande verzekeringsproducten gaan verdwijnen; er komen nieuwe producten en ook diensten voor in de plaats. Er zullen andere specialisten in de branche nodig zijn. Voor het aantrekken, opleiden en behouden van jonge mensen moet het werk en de sector als geheel aantrekkelijker worden. Ook al lopen de meningen over deze trends uiteen, over één ding is iedereen het eens: de wereld is inderdaad diepgaand aan het veranderen. Dat zal de traditionele rollen in het veld van klanten, verzekeraars en makelaars sterk beïnvloeden. Hoe snel al deze ontwikkelingen zullen gaan? Niemand die het zeker weet, maar ze komen eraan en de sector kan ze maar beter proactief benaderen.

Assurantie is van oudsher gericht op transport, schade en aansprakelijkheid. Een analyse van verzekerbare en niet-verzekerbare risico's is en blijft de basis van het werk. In het traditionele beeld van de sector was de klant van de makelaar. Hij adviseerde de klant voordat de verzekeraar diens overblijvende risico's afdekte. In de nieuwe wereld die aan het ontstaan is, gaan die rollen veranderen. Traditionele verzekeringsproducten zullen verdwijnen. Advisering over risico's

en het voorkomen van risico's wordt veel belangrijker. Wie gaat dat de klant vertellen? De makelaar, de verzekeraar? Wie gaat risicobeheer van de klant op zich nemen? De klant zelf, de verzekeraar, de makelaar? Wint de partij die de meeste waarde toevoegt de slag om de klant? Of gaan verzekeraar en makelaar samen hun nieuwe rol bepalen? Allemaal vragen waar nog geen antwoord op is. In dit hoofdstuk komt een aantal voorziene trends aan bod en wordt geprobeerd te schetsen welk effect deze trends op de wereld van de coassurantie zullen hebben.

Enige echte nieuwe product: risicoanalyse

Eén ding lijkt voor iedereen duidelijk. Het in kaart brengen, analyseren en voorspellen van complexe risico's wordt de belangrijkste activiteit van verzekeraars en makelaars. Het enige echte nieuwe product wordt risicoanalyse. De rol van de makelaar gaat verregaand veranderen.

Met grootschalige introductie van sensoren wordt het mogelijk om per klant, bedrijf, industrieterrein, mogelijk zelfs per bedrijfssector data te verzamelen over alle technische aspecten van bedrijfsvoering. Wanneer er voldoende data zijn – heel veel, dus big data - zal het mogelijk worden om per klant zeer gedetailleerde en betrouwbare risicoprofielen op te stellen. Verzekeraars zullen meer eisen gaan stellen aan technische bedrijfsvoering. Waar dat nu bij grote bedrijven al wel zo is, moeten kleinere bedrijven in het toepassen van preventieve technologie veel professioneler worden. Verzekeringen

worden hiermee een *tool* voor de preventie van schade en aansprakelijkheid. De verzekeraar zal gaan meepraten over de inrichting van bedrijfsvoering. Hij wordt niet alleen een adviseur op het gebied van risicopreventie, maar zal ook risicomonitoring op zich nemen. Door de gedetailleerde kennis die uit big data komt zal hij bij incidenten snel en effectief kunnen reageren. De afwikkeling van schade zal goedkoper worden omdat de verzekeraar alle noodzakelijke informatie al in huis heeft en de klant daardoor de schade zelf kan afhandelen. Door scherpere risicoanalyse en risicomonitoring zullen sommige standaardproducten van nu kunnen verdwijnen. Brandschade bijvoorbeeld. Stel dat in de toekomst nauwelijks meer brand ontstaat door scherpe monitoring en vroegtijdige alarmering, en er zeer goedkoop herbouwd kan worden met 3D-printing, dan kan de brandverzekering verdwijnen en zou brandschade als een overkomelijk (klein) eigen risico van de onderneming beschouwd kunnen worden. Misschien wordt tegen die tijd vastgoed überhaupt niet meer verzekerd. Wil de makelaar in dit alles een rol blijven spelen, dan moet hij zich ontwikkelen tot een hoogwaardige risico-adviseur die klant en verzekeraar meerwaarde kan bieden.

Veiligheid van data als hoogste goed

Het zal geruime tijd duren eer voldoende data zijn vergaard om op basis daarvan betrouwbare uitspraken te kunnen doen over risico's. Bedrijven zullen moeten meewerken, maar dat doen ze alleen als er voldoende vertrouwen tussen de partijen is. Het verzamelen en beheren van enorme hoeveelheden gegevens vereisen zeer robuuste systemen. Veiligheid van die data wordt het hoogste goed. Primair is niet meer de betrouwbaarheid van de makelaar of verzekeraar, maar de betrouwbaarheid van systemen. Cybercrime is dan ook één van de onderwerpen waar iedereen naar kijkt. Het is een complex vraagstuk, met een accumulatie van effecten, dat nog niet te overzien is. Wat voor soort polissen moeten er komen, en in welke vorm? Wet- en regelgeving, die per definitie altijd achter de maatschappelijke ontwikkelingen aanloopt,

is er op dit gebied nog maar weinig.

Anders en efficiënter gaan werken

Standaard werkzaamheden zullen in hoge mate geautomatiseerd gaan worden. Voor de bovenkant van de zakelijke markt zal dat minder ingrijpend zijn dan voor de onderkant. Voor MKB en zzp'ers zullen compleet algoritme gestuurde standaardproducten op basis van big data geïntroduceerd gaan worden. Dat betekent dat daar veel werk door en contact met mensen zal verdwijnen en dat de kleine klant in toenemende mate beheerder van zijn eigen verzekeringsproducten wordt. Of dat ook voor grotere klanten gaat gebeuren, is de vraag. De specifieke kennis en financiële capaciteit die voor de producten voor grote klanten nodig is, zal verregaande standaardisering onwaarschijnlijk maken.

Iedereen is het erover eens dat het efficiënter maken van het werk een belangrijke opdracht aan de branche is. Dat bevordert een transparante prijs en kan bij het effectief verminderen van te verzekeren risico's de inkomstendaling van verzekeraars opvangen. Om de kosten terug te brengen is een proactieve houding nodig in slim automatiseren, het ontwikkelen van vertrouwenwekkende systemen en databeheer en het omarmen van nieuwe technologie om risico's goed in te schatten. Bedrijfstukken als de bankensector en de Rotterdamse haven kunnen op het terrein van robuuste automatisering leerzame ervaringen bieden. Voor de onderkant van de zakelijke markt kan ook het opkomen van niet-conventionele bedrijven die sterk geautomatiseerd door de klant zelf te beheren producten leveren, inspireren tot het terugdringen van kosten. Er valt ook te denken aan inkomsten uit nieuwe typen producten. De activiteiten van klanten worden complexer. De advisering vóór afsluiting van een verzekering zal uitvoeriger worden. Het adviseren over risico's krijgt meer waarde. Verzekeraars zullen de klanten gaan bijstaan op niet-verzekerbare risico's. Ze kunnen ook risicomonitoring met daarop gebaseerde *alert services* in eigen beheer nemen.

Waken voor te weinig risicospreiding

Belangrijk in de zakelijke markt, en zeker aan de bovenkant ervan, is schaalvergroting. De risico's voor grote klanten zijn steeds complexer en de financiële belangen die daarmee gemoeid zijn, zijn steeds groter. Internationaal opererende bedrijven hebben te maken met een veelheid aan verschillende wetgeving. Onderlinge verstrengeling van bedrijven, de *business interaction*, neemt toe. Deze klanten kunnen alleen nog maar bediend worden door grote internationale conglomeraten van verzekeraars. Daarvan zijn er momenteel een stuk of tien. Ze zijn heel breed, zowel qua product als geografische verspreiding over de wereld, en neigen er steeds meer naar de tekening op risico's voor honderd procent zelf te doen. Dat betekent dat het aantal te verzekeren posten voor assurantiebedrijven de facto afneemt. Dit kan voor een gezonde bedrijfsvoering ongewenst zijn, omdat er dan te weinig risicospreiding ontstaat. Een ander aspect van schaalvergroting is dat de klanten minder binding zullen gaan voelen met hun verzekeraars. Ze zoeken geldverschaffers, kapitaalbeheerders en voelen zich niet gebonden aan bepaalde partijen. De makelaars verwachten hierdoor als tussenpersonen een sterkere op persoonlijke contacten gebaseerde rol te kunnen vervullen.

Maak de branche aantrekkelijker

Automatisering leidt tot een belangrijke vraag: hoe gaat men in de branche jonge mensen opleiden? Als door automatisering het juniorwerk grotendeels verdwijnt, moeten verzekeraars, makelaars, expertisebureaus en gespecialiseerde advocatenkantoren ervoor zorgen dat het werk toch interessant blijft en dat jonge mensen zich binnen het bedrijf kunnen ontwikkelen. De bedrijfstak aantrekkelijk maken en houden, is een taak voor marktpartijen en voor de VNAB. De branche zal zich in toenemende mate moeten profileren bij studenten aan relevante opleidingen van hogescholen en universiteiten. Dat gebeurt nu ook al wel, maar het zal intensiever moeten. De branche zal zich ook op andere opleidingen moeten gaan richten, want big data en diepgaander risicoanalyse zal andere specialisten vereisen dan nu meestal in huis zijn. Men zal binnen de sector ook op andere punten moeten vernieuwen. Absolute specialisten op één terrein gaan verdwijnen. De bestaande overheersende productieoriëntatie zal gaan veranderen naar oriëntatie op diensten (denk alleen al aan de rol van risicoadviseur). Nieuwe medewerkers zullen breder inzetbaar moeten worden. Jonge mensen van nu leven bovendien niet meer met loyaliteit aan de werkgever, maar aan hun werk of vak en hun interesses. Zeer talentvolle jonge mensen zouden zonder problemen tussen bedrijven in de sector moeten kunnen overstappen, om ze te behouden voor de sector. Dat is ook een vorm van coassurantie, met 'co' in de zin van samen doen, delen en versterken van de sector. Voor de VNAB ligt hier een belangrijke taak om de sector te promoten en te verbinden.

Samen doen en samen delen

Bij alle automatisering blijft, zo blijkt overal steeds weer, de behoefte van mensen om elkaar toch fysiek te kunnen ontmoeten. De komst van het nieuwe VNAB kennis- en ontmoetingscentrum wordt in de sector dan ook zeer gewaardeerd. Voor de bovenkant van de markt ziet men de persoonlijke contacten als vanouds blijven bestaan. Makelaars en verzekeraars zullen in directe persoonlijke

contacten blijven overleggen en afspraken maken, of dat nu nationaal of internationaal is. Daar ligt wel een uitdaging voor de omgang met de toezichthouders. Die zouden deze werkwijze kunnen zien als ondoorzichtig. Een fysieke ontmoetingsplek past goed bij de trend van kennis toegankelijk maken en delen. Daarbij is het de kunst gezamenlijke belangen op het gebied van informatievoorziening en uitwisseling van ervaringen en best practices te herkennen, te faciliteren en te benutten. Het aloude marktmeesterschap van samenwerken en kennis delen zal in een combinatie van offline en online blijven bestaan.

Kansen voor Nederland?

Bij de klanten in de bovenzijde van de markt is een afname van de loyaliteit aan de verzekeraar te zien. Men beschouwt de verzekeraar steeds meer als een kapitaalverschaffer en –beheerder. Er zullen naar verwachting zes tot acht internationale full service verzekeraars overblijven. Dat maakt de ontwikkeling van die markt interessant. Zal, zoals nu het geval is, Londen het centrum van die markt blijven? Of gaat er verdere specialisatie optreden die ook elders, bijvoorbeeld in Nederland, geconcentreerd zou kunnen worden? Dat leidt dus tot eenzelfde vraag als overal in onze samenleving: op welke onderwerpen kun je in Nederland qua kennis en kunde excelleren en kun je zo activiteiten naar Nederland halen? Risico's rond nieuwe energievormen, bescherming tegen klimaatverandering? Dat geldt dus zowel voor verzekeraars als voor makelaars.

Zijn verzekeraars en makelaars klaar voor de toekomst?

Verzekeraars zijn van nature behoudend ingesteld, wet- en regelgeving loopt per definitie achter op nieuwe ontwikkelingen in de maatschappij. De wereld verandert door nieuwe technologieën snel en het gedrag van mensen verandert mee. Aan de onderzijde van de zakelijke markt komt ruimte voor nieuwe bedrijfsvormen. Gaat dat de solidariteit in de samenleving aantasten, als

je verzekeren beschouwt als een vorm van geïnstitutionaliseerde solidariteit? Aan de bovenzijde nemen internationalisering en verwevenheid van bedrijvigheid en risico's toe. De marktpartijen in de coassurantie spelen hier al wel op in, maar volgens sommigen veel te langzaam. Op het gebied van *big data*, *cyber security*, het werven en opleiden van nieuwe typen specialisten en het aantrekkelijk houden van de branche zal in hoog tempo veel moeten gebeuren de komende jaren. De rol van de makelaar zal grotendeels veranderen. In plaats van de traditionele makelaar komt een specialist op het gebied van risicoanalyse en risico-advisering. Deze specialist zal vooral aan de bovenzijde van de zakelijke markt, met zijn omvangrijke complexe tekeningen, verbindingpersoon blijven tussen verzekeringsnemer en verzekeraar(s). Makelaars zien persoonlijke relaties en fysieke ontmoetingsplekken als van onverminderd groot belang, en misschien wel groter naarmate de wereld ingewikkelder wordt.

Het is ook het moment om te reflecteren op de eigen branche. Waarom was je er als verzekeraar ook al weer? Hoe kunnen we de klant helpen? Wat heeft de klant echt nodig? Je bent dienstverlener. Zorg voor heldere producten. Er ligt voor de VNAB een aantal duidelijke opdrachten. Bevorder dat het werk in de hele keten efficiënter wordt. Zorg ervoor dat iedereen dezelfde spelregels volgt en dat er geen concurrentie op *compliance* ontstaat. Werk aan een open, diverse en professionele markt die zich blijft ontwikkelen. Zodat de coassurantiemarkt een aantrekkelijke, innovatieve en dynamische markt wordt en blijft.

Zekere zaken
Mijlpalen uit de geschiedenis van de coassurantiemarkt

Noten

Hoofdstuk 1

Voor de volledige gegevens van de gebruikte bronnen verwijzen wij u naar de literatuurlijst.

- J. le Moine de l'Espine en l. le Long, *Koophandel*, 39-40.
- Sommige auteurs zijn van mening dat de Grieken en de Romeinen het verzekeren reeds kenden en zij verwijzen doorgaans naar de Pecunia Traiecticia of Foenus Nauticum, bij ons bekend als bodemerij. Hierbij kreeg een scheepseigenaar of koopman een lening waarbij de regeling zo was dat de geldverstrekker alleen zijn geld terugkreeg wanneer het schip of lading behouden aankwamen. Verging het schip, dan ontving de geldverstrekker niets. Hierbij ging het niet om een verzekering zoals wij nu kennen. Wij volgen de definitie van Williams Jr en Heins: een verzekering is "a device by means of which the risks of two or more persons or firms are combined through actual or promised contributions to a fund out of which claimants are paid." Williams Jr en Heins, Risk management, 214. Zie verder De Roover, "Early examples", 173; Suermondt, "De oprichting".
- De Roover, 'Early examples'; Vergouwen, *Makelaardij*; Leonard, *Marine insurance*.
- Vergouwen, *Makelaardij*, 17.
- Wij zullen ons vooral bezighouden met zogenaamde schadeverzekeringen; levensverzekeringen en sociale verzekeringen vallen buiten het blikveld van deze publicatie.
- Vergouwen, *Makelaardij*, 43; Go, *Marine insurance*.
- Ijzerman en Den Dooren de Jong, "Zee-assurantiepolis", 222-229.
- Spooner, *Risks*, 166.
- Go, *Marine insurance*; Go, "Chamber".
- Spooner, *Risks*, 19-20; Vergouwen, *Makelaardij*, 19.
- Vergouwen, *Makelaardij*, 43.
- Soms werd er nog een extra schakel tussengevoegd: dan werd eerst een lokale makelaar ingeschakeld die vervolgens een makelaar in Amsterdam benaderde. SAA Not. A. 11249/62, 17 april 1739; Go, *Marine insurance*, 128-129.
- SAA, Not.A., 5884/303; Go, *Marine insurance*, 157.
- Go, *Marine insurance*, 124-126, 151.
- Noordkerk, *Handvesten*, I, 653-656, art 23.

- SAA 557 Archief De Vos inventaris no. 24 fo. 20; Go, *Marine insurance*, 82,88.
- Van Malsen, *Geschiedenis*.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 25.
- De maatschappij bestaat nog, zij het niet meer als zelfstandige onderneming maar als onderdeel van Fortis ASR. Wij zullen de naam Stad Rotterdam gebruiken.

Hoofdstuk 2

- Wagenaar, *Amsterdam*, II, 438.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 68.
- Den Dooren de Jong en Lootsma, *Walvischvangst*.
- Go, *Marine insurance*, hoofdstuk 2.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 74-75.
- Den Dooren de Jong en Lootsma, *Walvischvangst*.
- Vergouwen, *Geschiedenis*.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 102-103.
- Fransen, *Verzekering*; Vergouwen, *Geschiedenis*, 73.
- Fransen, *Verzekering*.
- SAR, Stad Rotterdam 199, inv.nr. 209; Vergouwen, *Geschiedenis*, 106.
- Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 74.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 356; Vergouwen, *Geschiedenis*, 74.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 351-5; Vergouwen, *Geschiedenis* 69, 103-104.
- Vergouwen, *Geschiedenis* 69.
- SAR, Stad Rotterdam 199, I 223; Vergouwen, *Geschiedenis* 69-70.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 352; Vergouwen, *Geschiedenis* 68; Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 16.
- Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 62.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 355; Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 60.
- Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 63.
- Vergouwen, *Geschiedenis* 69; Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 35.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 68-70.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 54-56.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 54; Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 65-66
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 57.
- Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 64.
- Mees, *Man van de daad*, 470.
- Vergouwen, *Geschiedenis* 69-70; Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 68.
- Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 6-14.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 67, 136.

Hoofdstuk 3

- Marten Mees zoals geciteerd door Mr W.C. Mees in *Man van de Daad*, 470.
- Horlings, *Economic development*, 4, 129-132.
- Van Zanden en Van Riel, *Strictures*, Hoofdstuk 3.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, I, 177, 257.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, I, 226-227.
- Horlings, *Economic development*, 143-147.
- Vergouwen, *Geschiedenis*, 133.
- SAR 199, Stad Rotterdam, inv. nr. 225, 230; Vergouwen, *Geschiedenis*, 134, 136-137.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 142-147.
- NHM-directeur Kooy zoals geciteerd door Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 144.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 146.
- Van Tijn, *Twintig jaren*, 49.
- Van Tijn, *Twintig jaren*, 49-50.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 146; Gales en Van Gerwen, *Sporen*, 54; De Graaf, *Handel*, 53-56.
- Van Tijn, *Twintig jaren*, 216-217.
- Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 146.

Hoofdstuk 4

- SAR, Coopstad 271,01 inv.nr. 347 brief J. Harrison aan J. Hudig 31 december 1852.
- Dit hoofdstuk is deels gebaseerd op onderzoek ten behoeve van Davids en Go, "Buitenlandse agenten".
- SAR, Adresboeken van Rotterdam, diverse jaren; Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 14; Mansvelt, *Geschiedenis*, II, 345.
- Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf", 16.
- SAR, Coopstad 68, inv. nr. 893, onderhandse acte tussen John Harrison en Jan Hudig, 8 mei 1818.
- Davids en Go, "Agenten", 352-360; Nusteling, *Rijnvaart*.
- Davids en Go, "Agenten", 358-359.
- SAR, Adresboeken van Rotterdam; Davids en Go, "Agenten", 359.
- Mees, *Man van de daad*, 470-447.
- Mees, *Man van de daad*, 471-472.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 359.
- NA, 2.02.01 Secretarie inv.nr. 1127 KB 8 januari 1821 no. 46.
- SAR, Handschriften 33.01, inv. nr. 3356.
- Enquête*; Gaastra, *Vragen*.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 358.
- SAR, Stad Rotterdam 199, inv.nr. 3, fo. 347.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 364.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 360.

Noten

- SAR, Mees 305, inv.nr. 400, circulaire 27 november 1872; Mees, *Man van de daad*, 471; Witkop, "Verzekeringswezen", 360.
- SAR, Stad Rotterdam 199, inv.nr. 3, fo 495; Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 68.

Hoofdstuk 5

- De Vries D'Amblée over de situatie op de Nederlandse verzekeringsmarkt in het eerste kwart van de twintigste eeuw, De Vries D'Amblée, "De ontwikkeling", 394.
- De Vries D'Amblée, "De ontwikkeling", 394; Gales en Van Gerwen, *Sporen*; Schuddebeurs, "Verzekeringsbedrijf".
- De Vries D'Amblée, "De ontwikkeling", 394.
- Witkop, "Verzekeringswezen", 369.
- La Fontijn, *NVA 40 jaar*, 27.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 678.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 365-368; Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 672.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 89-90; Kruizinga, *Overlegeconomie*.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 673.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 672; Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 110-111.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 373-374.
- Gales, *Verbond van Verzekeraars*, 33; Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 374, 377; La Fontijn, *NVA 40 jaar*, 27.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 369.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 368; Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 92; Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 674.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 93.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 669.
- De Boer, *De Geschiedenis*, 222.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 93-94, 100.
- Van de Laar en Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort*, 91-102.

- Witkop, "Verzekeringswezen", 367-368; Gales, *Verbond van Verzekeraars*, 35; Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 683.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 674, 685; Klemann, *Nederland 1938-1948*.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 379.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 379; Klemann, *Nederland 1938-1948*, hoofdstuk 3.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 396.
- SAA, VVAA 1028, "Notulen der Vereniging no. 38, 1938-1945".
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 675.
- Barendrecht en Langenhuyzen, *Ondernemend in risico*, 203, 212-213.
- SAA, VVAA 1028, "Circulaires 1 oktober 1940 e.v."; "Commissie tot verbetering van het transportverzekeringsbedrijf te Amsterdam, circulaires 19 januari 1937- 15 december 1941"; Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 675; Fontijn, *NVA 40 jaar*, 43.
- Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950", 675, 686; La Fontijn, *NVA 40 jaar*, 39; Klemann, *Nederland 1938-1948*, hoofdstuk 3.
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 386, 402.
- Mees, *Man van de Daad*, 327-328; Gales en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950" 671. en Langenhuyzen, "Schadeverzekering 1890-1950".
- Van Gerwen, "Ontluikende verzorgingsstaat", 402.

Hoofdstuk 6

- "Co-assurantiemarkt moet met oog op concurrentie naar één organisatie", *Assurantie Magazine* (2-3-1989).
- De Wit en Van den Ende, *Het kantoor*, 286.
- VNAB, *De markt en de producten: de assurantiebeurs op weg naar de volgende eeuw* (1990).
- Tiggele-van der Velde, *Verzekering ter Beurze*, 10.
- Ongeveer 800 miljoen gulden voor brand en transport. Zie: VNAB, *De markt en de producten*.
- Precieze aantallen ontbreken maar de VNAB ledenaantallen geven een indicatie. In deze periode waren er tussen de 52 en 60 verzekeraars lid. Zie: VNAB jaarverslagen, 1989-1992.

- VNAB, *De markt en de producten*; Ruim twee derde van deze makelaars was lid van de VNAB. Zie: VNAB jaarverslagen, 1980-1990.
- Tiggele-van der Velde, *Verzekering ter beurze*, 10.
- VNAB, 'doos 1990, 1991': *congres 'de co-assurantie markt op weg naar de 21e eeuw'* (1991); Tiggele-van der Velde, *Verzekering ter Beurze*, 9-11; Suermondt, "De assurantiebeurs", 26.
- VNAB, doos '1990, 1991': *congres 'de co-assurantie markt'*, 11.
- SAR 1188, Rotterdamse vereniging, Doos 4, stuk B12: "Boekingsbureau".
- VNAB, doos '1964, 1965, 1968, 1969': *rapport Beurs Boekings Bureau* (1969).
- VNAB, doos '1971, 1972, 1975': *vereniging de Nederlandse Assurantiebeurs i.o. taakstelling en voorlopig programma, september 1972* (1972).
- Zie ook: Tiggele-van der Velde, *Verzekering ter beurze*, 11.
- VNAB, doos '1980': *invoering nieuwe beursconcept. Eindadvies van de "Commissie van drie"* (1980); "Sterke twijfels bij Rotterdamse makelaars omtrent nieuwe beurs", *Assurantie Magazine* (27-3-1980).
- VNAB, doos '1981': 'Co-assurantie en Nederland' *presentatie VNAB beleid*, 18-06-1981.
- MICA (Minimum Informatie Systeem Coassurantie) was het standaard systeem terwijl EXTRACA (Extra Coassurantie) diverse optionele diensten aanbood. Deze twee systemen werden begin jaren '90 vervangen door het Beurs Clearing Systeem (BCS) en het Assurantie Informatie Systeem (AIS).
- 'Co-assurantie in Nederland', *OCA Bulletin* (3-4-1983).
- OCA, *discussienota Assurantiebeurs* (1985).
- VNAB statuten (3-1-1986).
- VNAB, doos '1992': *het uitdragen van nieuw beurs-elan* (1992); VNAB Jaarverslagen, 1991, 1992, 1994 en 1997.
- VNAB, *De weg naar de Assurantiebeurs. Co-assurantie in Nederland* (1992), 14.
- VNAB, *De digitale marktplaats in perspectief. Onderzoek naar toekomstige ontwikkelingsmogelijkheden voor e-ABS* (2013).
- VNAB, *De digitale marktplaats*.

Gebruikte literatuur en andere bronnen

Assurantie magazine: twee wekelijkse tijdschriften voor het verzekeringswezen (Alphen aan de Rijn 1979 – heden).

Barendrecht, J. en T. Langenhuyzen, *Ondernemend in risico. Bedrijfs geschiedenis van Nationale-Nederlanden 1845-1995* (Amsterdam 1995).

Boer, M.G. de, *Geschiedenis der Amsterdamsche stoomvaart*, 2 dl. (Amsterdam 1922).

Davids, K. en S. Go, "Buitenlandse agenten in Rotterdam. De opkomst van buitenlandse maatschappijen op de Rotterdamse zeeverzekeringsmarkt, circa 1815-1880", in: H. Greefs en I. van Damme (eds.), *In behouden haven "Liber amicorum Greta Devos": reflecties over maritieme regio's* (Antwerpen 2009) 351-366.

Den Dooren de Jong, E.L.G. en S. Lootsma, "De zeeverzekering der Nederlandsche walvischvangst 1612-1803", *Het Verzekerings-archief*, XVI (1935) 5-64.

Enquête omtrent den toestand van de Nederlandsche koopvaardijvloot. Verslag der Commissie (Den Haag 1875).

Fontijn, J.E.C.M., La, *NVA 40 jaar: Over de geschiedenis van het assurantie-intermediair in Nederland* (1988).

Fransen, A., *Verzekering tegen Seerovers en Godts Weer: Een onderzoek naar de geschiedenis van zeevarende beurzen, circa 1635-1815* (onuitgegeven MA thesis, Vrije Universiteit Amsterdam 1995).

Gaastra, F.S., *Vragen over de koopvaardij. De 'Enquête omtrent den toestand van de Nederlandsche koopvaardijvloot' uit 1874 en de achteruitgang van de handelsvloot* (Leiden 2004).

Gales, B.P.A., *Het Verbond van Verzekeraars in Nederland 1978-1988. Een geschiedenis van vrijheid in gebondenheid van het Nederlandse verzekeringswezen* (Den-Haag 1988).

Gales, B.P.A. en J.L.J.M. van Gerwen, *Sporen van Leven en Schade: Een geschiedenis en bronnenoverzicht van het Nederlandse verzekeringswezen* (Amsterdam 1988).

Gales, B.P.A. en T. Langenhuyzen, "Schadeverzekering tussen 1890 en 1950" in: H.J. Neeleman e.a. (eds.), *Studies over zekerheids-arrangementen. Risico's, risicobestrijding en verzekeringen in Nederland vanaf de Middeleeuwen* (Amsterdam 1998) 668-693.

Gerwen, J.L.J.M., van en M.H.D. van Leeuwen, *Zoeken naar Zekerheidsrisico's, preventie, verzekeringen en andere zekerheidsregelingen in Nederland 1500-2000* (Den-Haag/Amsterdam 2000).

Gerwen, J.L.J.M. van "De Ontluikende verzorgingsstaat: overheid, vakbonden, wetgevers, ziekenfondsen en verzekeringsmaatschappijen 1890-1945", in: Gerwen, J.L.J.M., van en M.H.D. van Leeuwen, *Zoeken naar Zekerheidsrisico's, preventie, verzekeringen en andere zekerheidsregelingen in Nederland 1500-2000 III* (Den-Haag/Amsterdam 2000).

Go, S.C.P.J., *Marine Insurance in the Netherlands 1600-1870: A comparative institutional approach* (Amsterdam 2009).

Horlings, E., *The economic development of the Dutch service sector, 1800-1850, Trade and transport in a premodern economy* (Amsterdam 1995).

IJzerman, J. en E.L.G. den Dooren de Jong, "De oudst bekende Hollandse zee-assurantiepolis", *Economisch-Historisch Jaarboek*, 16 (1930) 222-228.

Klemann, H.A.M., *Nederland 1938-1948. Economie en samenleving in jaren van oorlog en bezetting* (Amsterdam 2002).

Kruizinga, S., *Overlegeconomie in oorlogstijd. De Nederlandsche Overzee Trustmaatschappij en de Eerste Wereldoorlog* (Zutphen 2012).

Laar, P.Th. van de en H.H. Vleesenbeek, *Van Oude naar Nieuwe Hoofdpoort. Geschiedenis van het assurantieconcern Stad Rotterdam anno 1720 NV, 1720-1990* (Rotterdam 1990).

Malsen, H. van, *Geschiedenis van het makelaarsgild te Amsterdam 1578-1933* (Amsterdam 1933).

Mansvelt, W.M.F., *Geschiedenis van de Nederlandse Handelmaatschappij 1824-1924* (Haarlem 1924).

Mees, W.C., *Man van de Daad. Mr Marten Mees en de Opkomst van Rotterdam* (Rotterdam 1946).

Moine L'Espine, J. le en I. Le Long, *De Koophandel van Amsterdam, naar alle gewesten des werelds* (Rotterdam 1753).

Noordkerk, H., *Handvesten ofte privilegiën ende octroyen mitsgaders willekeuren, costuimen, ordonnantiën en handelingen der stad Amsterdam*, 5 vols. (Amsterdam 1748).

Nusteling, H.P.H., *De Rijnvaart in het tijdperk van stoom en steenkool 1831-1860* (Amsterdam/Dieren 1985).

Roover, F.E. de, "Early Examples of Marine Insurance", *Journal of Economic History*, V (1945) 172-200.

Schuddebeurs, H.G., "Het Nederlandsche verzekeringsbedrijf gedurende de laatste twee eeuwen, voor zover dit werd uitgeoefend door naamloze vennootschappen", *Economisch-Historisch Jaarboek* 14 (1928) 1-178.

Spooner, F.C., *Risks at sea. Amsterdam Insurance and Maritime Europe, 1766-1780* (Cambridge 1983).

Tiggele-van der Velde, N., e.a. (eds.), *Verzekering ter beurze. Coassurantie in theorie en praktijk* (Deventer 2011).

Tijn, Th. van, *Twintig jaren Amsterdam, de maatschappelijke ontwikkeling van de hoofdstad, van de jaren '50 der vorige eeuw tot 1876* (Amsterdam 1965).

Vergouwen, J.P., *De geschiedenis der makelaardij in assurantien hier te lande tot 1813* (Amsterdam 1945).

Vries D'Ambleé, P.N. de, "De ontwikkeling van het schadeverzekeringswezen gedurende de laatste veertig jaar", in: P. Liefinck, *Het bedrijfsleven tijdens de regeering van H.M. koningin Wilhelmina 1898 – 1938* (Amsterdam 1938) 391-396.

Wagenaar, J., *Amsterdam in zijne opkomst, aanwas, geschiedenissen, voorregten, koophandel, gebouwen, kerkenstaat, scholen, schutterije, gilden en regeringen* (Amsterdam 1760-1768).

Williams Jr, C.A. en R. M. Heins, *Risk Management and Insurance* (New York 1985).

Wit, O. de en J. van den Ende, "Het kantoor in een stroomversnelling na de Tweede Wereldoorlog", in: Schot, J.W., e.a. (eds.), *Techniek in Nederland in de Twintigste eeuw, Deel I, Techniek in ontwikkeling, waterstaat, kantoor en informatietechnologie* (Zutphen 1998).

Witkop, J., "De ontwikkeling van het verzekeringswezen te Rotterdam", in *Gedenboek Rotterdam 1328-1928* (Rotterdam 1928) 335-370.

Zanden, J.L. van en A. van Riel, *The Strictures of Inheritance. The Dutch economy in the nineteenth century* (Princeton 2004).

Lijst met gebruikte afkortingen bij het bronnenmateriaal

BC

Bijzondere Collectie(s)

fo.

Folio

Inv.nr.

inventaris nummer

NA

Nationaal Archief, Den Haag

NEHA/IISG

Nederlandsch Economisch-Historisch Archief/ Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis

Not. A

Notariële Archieven

OCA

Organisatie van Coassurantie Assuradeuren

RMA

Rijksmuseum Amsterdam

SAA

Stadsarchief Amsterdam

SAR

Stadsarchief Rotterdam

VNAB

Vereniging Nederlandse

Assurantie Beurs

Over de auteurs

Karel Davids

(supervisie/ eindredactie) is hoogleraar Economische en Sociale Geschiedenis aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Hij publiceerde veel over techniekgeschiedenis, maritieme geschiedenis en de geschiedenis van economische instituties. Samen met Marjolein 't Hart redigeerde hij het handboek *De wereld en Nederland*. Een sociale en economische geschiedenis van de laatste duizend jaar (Amsterdam 2011).

Sabine Go

(hoofdstuk 1 tot en met 5, coördinatie en eindredactie) heeft Financiële Bedrijfsconomie gestudeerd en is vervolgens een aantal jaren werkzaam geweest in de financiële sector. Zij is gepromoveerd op een onderzoek naar het ontstaan en de ontwikkeling van zeeverzekeringen in Nederland in de vroegmoderne tijd. Haar huidige onderzoek richt zich op de ontwikkeling van economische instituties in het algemeen en de rol van verzekeringen in het bevorderen van het economisch verkeer in het bijzonder. Daarnaast verzorgt zij colleges aan de economische faculteit van de Vrije Universiteit in Amsterdam.

Timon Schultz

(hoofdstuk 6 en bronnenonderzoek) heeft Geschiedenis gestudeerd aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Hij heeft een Master-grad behaald in de richting Global History. Zijn onderzoeksinteresse gaat met name uit naar maritieme geschiedenis. Momenteel is hij aan de Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde van de Vrije Universiteit aangesteld als junior onderzoeker.

Huub Eggen

(hoofdstuk 7) is freelance wetenschapscommunicator. Eerder werkte hij als hoofd communicatie en public affairs bij de Technologiestichting STW en bij de Stichting voor Fundamenteel Onderzoek der Materie. Daarvoor was hij wetenschapsjournalist. Hij studeerde sterrenkunde en fysische geografie aan de Universiteit Utrecht.

Geraadpleegde archieven

Archief Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (AVNAB)

Centraal Bureau Co-Assurantie (CBC)

Organisatie van Co-Assurantie Assuradeuren (OCA)

Coöperatieve Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (VNAB).

Nationaal Archief (NA)

2.02.01

Inventaris van de archieven van de Algemene Staatssecretarie en van het Kabinet des Konings, met de daarbij gedeponeerde archieven, 1813-1840

2.20.01

Inventaris van het archief van de Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM), (1784) 1824-1964 (1994)

Nederlands Economisch-Historisch Archief (NEHA)

Bijzondere Collecties 277 Collectie College van Commissarissen van de Assurantie (Amsterdam)

Stadsarchief Amsterdam (SAA)

557

Archief van de Assurantiebezorgers De Vos en Zoon

562

Archief van de Assurantiebezorgers Wed. J. van Bosse en Zoon

1027

Archief van Makelaars in Assurantiën en de Hudig-Langeveldt Groep B.V. met Amsterdamse rechtsvoorgangers

1028

Archief van de Vereniging van Transport Assuradeuren te Amsterdam

Beeldbank

Collectie bouwtekeningen / Collectie fotoafdrukken / Collectie tekeningen en prenten

Bibliotheek

Stads Archief Rotterdam (SAR)

Adresboeken van Rotterdam

33.01

Handschriftenverzameling van de gemeente Rotterdam

39

Archief van de Familie Mees

68

Archieven van de firma's Coopstad & Rochussen, Ferrand Whaley & Jan Hudig e.a. te Rotterdam 1719-1925

199

Archief van de Maatschappij van Assurantie, Discontering en Beleening der Stad Rotterdam anno 1720, 1720-1963

271.01

Archieven van de firma Hudig en Blokhuyzen, vanaf 1903 Hudig & Veder N.V. te Rotterdam en van dochtermaatschappijen

305

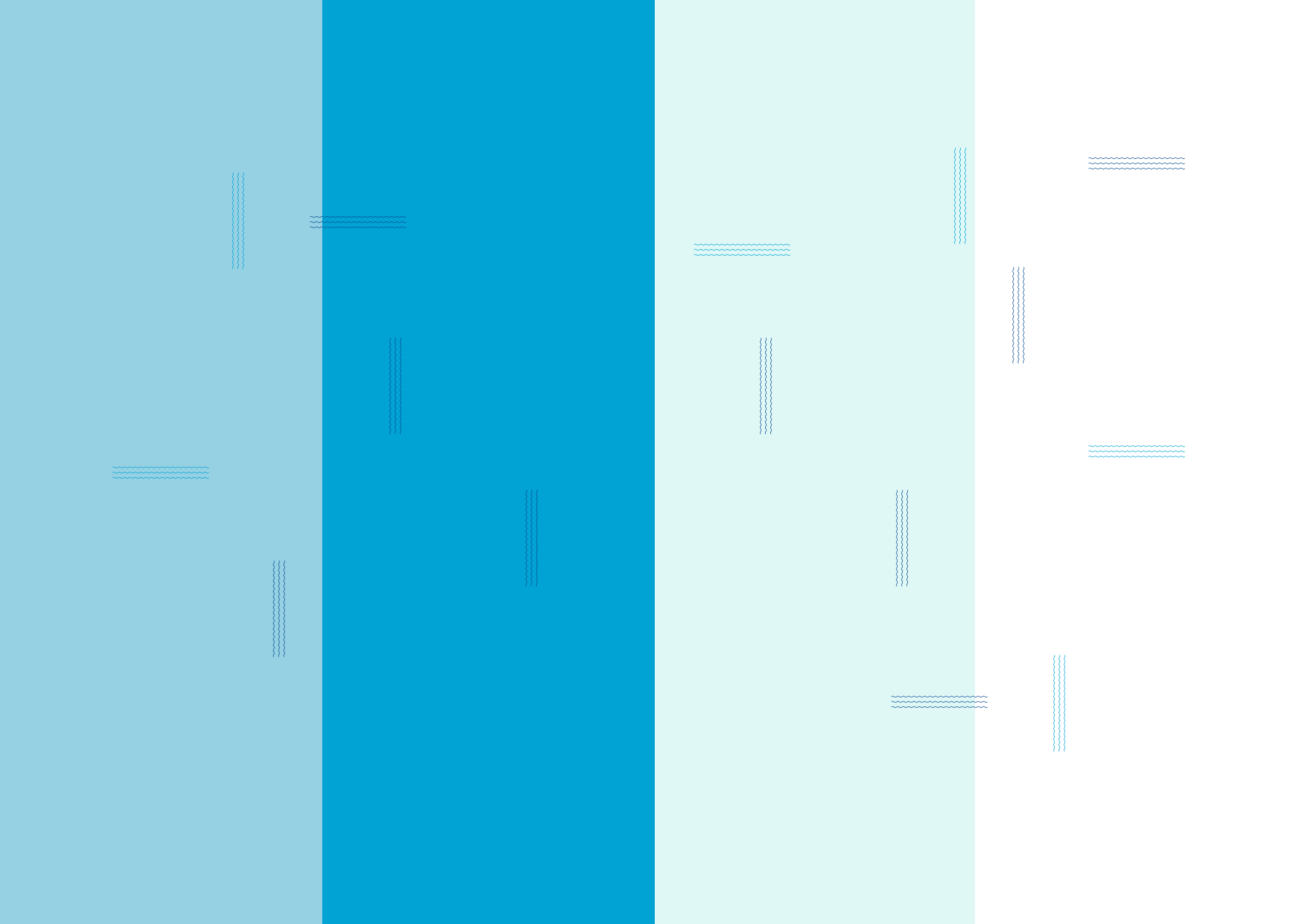
Archief van de Firma R. Mees en Zoonen, bankiers en makelaars in assurantiën te Rotterdam, 1719-1910

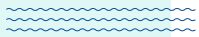
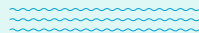
1188

Archief van de Rotterdamse Vereniging van Beursmakelaars in Assurantiën, 1938-1972

Beeldbank

Collectie affiches / Collectie portretten / Collectie prenten en tekeningen / Collectie prentbriefkaarten / Fotocollectie





Concept en ontwerp
Room for ID's, Nieuwegein

Druk
NPN Drukkers, Breda