De lancering van Sompo in Nederland en België, een 'logische geografische volgende stap in de Europese expansie'

Uiteindelijk streven we ernaar een van de toonaangevende spelers op de markt voor industriële verzekeringen te worden

Voortbouwend op de aanhoudende uitbreiding in de Europese markt voor zakelijke verzekeringen, heeft Sompo, een wereldwijde herverzekeraar/verzekeraar van Japanse oorsprong, zijn verzekeringsactiviteiten gelanceerd in Nederland en België, met kantoren in Rotterdam en Brussel. Deze stap vormt een verdere uitbreiding van Sompo's aanwezigheid op het Europese vasteland en volgt op de introductie van een pan-Europees aanbod voor *'Professional Lines'* (beroeps- en bestuurdersaansprakelijkheid) vijf jaar geleden, evenals de voortdurende ontwikkeling van de regionale strategie onder leiding van Ralph Brand, *President Continental Europe Insurance.* Sompo blijft zich richten op het versterken van lokale capaciteiten en de dienstverlening aan klanten en makelaarspartners in de hele regio.



Bart van Gysegem is per 1 juni 2026 benoemd tot Country Manager (Insurance) voor België en Nederland. Van Gysegem beschikt over meer dan 30 jaar ervaring in de verzekeringssector, voornamelijk in België. Hij begon zijn loopbaan met een focus op 'financial lines' en maakte vervolgens de overstap naar 'major accounts' en distributie. Twee derde van zijn carrière werkte hij aan de zijde van verzekeraars, een derde aan de kant van de makelaardij. De afgelopen tien jaar was hij werkzaam bij Aon België, aanvankelijk als Practice Leader voor de sectoren publieke sector, luchtvaart, life sciences & healthcare, en de laatste acht en een half jaar als Major Accounts Director. Daarvoor werkte hij ruim 13 jaar bij AIG/Chartis, waar hij achtereenvolgens de rollen vervulde van Financial Lines Manager voor de Belux-regio, Manager van de Major Accounts-praktijk, Head of Distribution en Head of Sales. Hij startte zijn loopbaan in de verzekeringssector in 1995 bij Chubb Insurance, waar hij werkte als Executive Protection Underwriter en later als Manager van de afdeling Executive Protection.



Peter Graswinckel is per 1 september in dienst getreden als Head of Distribution, Insurance voor België en Nederland. Hij brengt meer dan dertig jaar ervaring in de verzekeringssector met zich mee. De afgelopen elf jaar werkte hij bij Chubb, meest recentelijk als Major Accounts Segment Leader voor Nederland. Gedurende zijn loopbaan heeft hij diverse internationale en regionale leidinggevende functies bekleed, zowel bij verzekeraars als bij intermediairs. Zijn ervaring omvat onder meer vier jaar bij HDI-Gerling Verzekeringen (HDI Global SE) als afdelingsmanager voor D&O-aansprakelijkheidsverzekeringen, bijna anderhalf jaar bij Nassau Verzekeringen als International Business Manager, zes jaar bij XL Insurance (AXA XL) als Sales and Marketing Manager, en een jaar bij Marsh als Senior Client Executive en Senior Account Executive.

De nieuwe activiteiten worden aangestuurd door de ervaren Belgische verzekeringsmanager Bart van Gysegem, die in juli van dit jaar werd benoemd tot *Country Manager Insurance* voor België en Nederland. Hij omschrijft de recente toetreding tot de Nederlandse en Belgische markt als 'een logische volgende stap in de ontwikkeling van onze Europese activiteiten'. "Uiteindelijk willen we ons positioneren als een van de toonaangevende spelers op de markt voor industriële verzekeringen, met een breed productportfolio."

'BOEIENDE UITDAGING'

We spreken met de *Country Manager* voor de 'BeNe'-markt, samen met de eveneens ervaren Nederlander Peter Graswinckel. Als *Head of Distribution Insurance* voor België en Nederland zal



Jan Pieter Drijfhout is per 1 september benoemd tot Head of Financial Lines, Insurance voor België en Nederland. Sinds februari 2023 was hij werkzaam bij de divisie Financial Lines van Sompo in Europa – vanuit Barcelona – in de functie van Senior Underwriter. Hij beschikt over meer dan 20 jaar ervaring in de verzekeringssector. Daarvoor werkte hij bijna vijf jaar bij Chubb als Senior Underwriter voor Financial Lines, vijf jaar bij Zurich als (Senior) Underwriter voor Financial Institutions, ruim een jaar bij Kröller Assurantiën (onderdeel van UMG) als Insurance Manager, en zeven jaar bij W.B.D. Lippmann Groep (onderdeel van UMG) als Claims Manager en Team Manager voor de sector Non-Profit & Healthcare.



Veerle van den Brande is begin oktober gestart als Head of Property, Insurance voor België en Nederland. Zij beschikt over meer dan 17 jaar ervaring in de verzekeringssector. Voorheen was zij werkzaam als Executive Manager Property bij Allianz Commercial, waar zij verantwoordelijk was voor grote en middelgrote ondernemingen in België. Daarvoor bekleedde zij diverse functies op het gebied van property, riskmanagement en underwriting bij verschillende internationale en Europese verzekeringsmaatschappijen, waaronder RSA (tegenwoordig Intact), EMANI en Generali.

Graswinckel de distributieactiviteiten van Sompo in beide landen vormgeven, met een bijzondere focus op het versterken van de marktverbindingen en het verder uitbouwen van de relaties met belangrijke makelaarspartners. Een gesprek met twee enthousiaste professionals uit de sector die duidelijk uitkijken naar deze 'boeiende uitdaging' en de verdere groei van hun verzekeringsactiviteiten.

> Van oudsher is de verzekeraar vooral actief in Azië en, in aanzienlijke mate, in de Verenigde Staten

'Sompo' is de merknaam waaronder Sompo International Holdings Ltd., een volledige dochteronderneming van Sompo Holdings, Inc., samen met haar geconsolideerde dochterondernemingen haar wereldwijde schadeverzekerings- en herverzekeringsactiviteiten (P&C) exploiteert. Sompo Holdings werd opgericht in de 19e eeuw en is één van de drie grootste verzekeraars van Japan; het bedrijf heeft momenteel ongeveer 75.000 medewerkers in dienst, van wie er 40.000 werkzaam zijn binnen het schadeverzekeringssegment (P&C) van Sompo. Van oudsher is de verzekeraar vooral actief in Azië en, in aanzienlijke mate, in de Verenigde Staten. Decennialang bleven de Europese activiteiten grotendeels beperkt tot het verzekeren van bedrijfsrisico's van Japanse ondernemingen. Na verloop van tijd besloot de groep echter haar focus te verleggen naar de lokale Europese markten, een segment dat voorheen minder aandacht kreeg. Naast Nederland en België beschikt Sompo ook over kantoren in Duitsland, Frankrijk, Spanje, Italië, Luxemburg en Zwitserland.

BREDE PRODUCTPORTFOLIO

Volgens de *Country Manager* zal Sompo zich in Nederland en België primair richten op vijf productgebieden: *Property, Casualty, Financial Lines, Marine* en *Accident & Health*. Voor *Property* (Veerle van den Brande) en *Financial Lines* (Jan Pieter Drijfhout) zijn inmiddels de verantwoordelijke leidinggevenden aangesteld; de namen van de verzekeringsprofessionals die de productgebieden *Casualty* en *Marine* gaan aansturen, worden binnenkort bekendgemaakt. Daarnaast zoekt Sompo momenteel naar een ervaren professional voor de rol van *Head of Accident & Health.*

> Wij jagen niet op gewin op de korte termijn; wij richten ons juist op het opbouwen van langdurige partnerschappen

Wat kunnen makelaars en hun cliënten van jullie verwachten als nieuwe aanbieder? Bart legt uit: "In de eerste plaats bieden we natuurlijk capaciteit en wel op een breed terrein, verzorgd door deskundige, ervaren en klantgerichte *underwriters.* Zij kennen de markt door en door en beschikken over de lokale bevoegdheid om zelfstandig en snel risico's te accepteren. Maar het allerbelangrijkste is dat onze werkwijze en dienstverlening geworteld zijn in de 'Japanse manier' van werken en de bijbehorende bedrijfscultuur. Wij jagen niet op gewin op de korte termijn; wij richten ons juist op het opbouwen van langdurige partnerschappen."

Hij vult aan: "Wij staan dicht bij onze klanten.We zijn er niet alleen voor vandaag, maar beloven makelaars en cliënten dat we dat ook in de toekomst zullen blijven, met raad en daad. Of het nu

gaat om het vinden van passende verzekeringsoplossingen voor hun bedrijfsrisico's of om een snelle en efficiënte schade-afhandeling. Het klinkt misschien als een cliché, maar bij ons staat de klant écht op de eerste plaats. Wij zijn ervan overtuigd dat onze benadering van klantenservice ons onderscheidt van anderen."

RUIMTE VOOR EEN NIEUWE SPELER

Is er in de zeer competitieve Nederlandse en Belgische verzekeringsmarkt nog ruimte voor een extra capaciteits-aanbieder? Peter hoeft niet lang na te denken over zijn antwoord: "Die ruimte is er zeker; daar ben ik absoluut van overtuigd. Dat is de afgelopen weken wel gebleken uit de vele gesprekken die we hebben gevoerd met klanten en makelaars, voor, tijdens en na het FERMA-evenement in Rotterdam. Het is duidelijk dat zij behoefte hebben aan meer keuze en een lange-termijnpartner die hun taal spreekt en dichtbij is. Verzekeren is immers mensenwerk. Bovendien gaven zij aan dat ze bepaal-de risico's nu nog moeten onderbrengen in 'Londen' of andere buitenlandse markten, terwijl ze die zaken liever hier zouden regelen."

> We willen dicht bij onze makelaars en hun klanten staan en dat is precies wat zij ook prettig vinden

"Dat is ook de reden waarom we, ondanks ons momenteel nog beperkte team, bewust hebben gekozen voor de opening van twee kantoren: één in België – Rue des Colonies 11, 1000 Brussel – en één in Nederland – Weena 290, 3012 NJ Rotterdam. We willen dicht bij onze makelaars en hun klanten staan en dat is precies wat zij ook prettig vinden. Een deskundige partner in de buurt is bovendien een groot voordeel bij de afhandeling van schade-claims."

RUIME GROEIMOGELIJKHEDEN

Bart en Peter kijken zeer optimistisch naar de toekomst van Sompo in Nederland en België. Peter merkt op: "We zien volop groeimogelijkheden in beide landen, zeker omdat bedrijven en makelaars aangeven dat zij, ondanks het huidige aanbod in de markt, behoefte hebben aan extra acceptatiecapaciteit en meer keuze. Onze internationale staat van dienst biedt boven-dien extra mogelijkheden voor internationale programma's. We gaan echter niet overhaast te werk; we kiezen voor een geleidelijke groei."

Bart vult aan: "Uiteindelijk is het onze ambitie om de komende jaren uit te groeien tot een van de toonaangevende spelers in alle verzekeringssegmenten waarin we op de co-assuran-tiemarkt actief zijn. Maar we willen daar geen harde deadline aan verbinden. Het kan over twee of drie jaar zover zijn, of het duurt misschien iets langer", zegt Bart, waarbij hij wijst naar de ontwikkelingen in andere Europese landen als referentie. "Neem bijvoorbeeld Frankrijk: we zijn daar drie jaar geleden begonnen en zijn inmiddels gegroeid naar een kantoor met 30 tot 40 medewerkers. We geloven dat een vergelijkbare ontwikkeling hier op de lange termijn mogelijk is, al is de Franse markt natuurlijk groter dan die van België en Nederland samen." ■