



Van AI

tot klimaatrisico's:

wat je als
verzekeringsadviseur
moet weten
in 2025

De belangrijkste
trends, risico's
en kansen in een
veranderende
verzekeringmarkt.

AI, klimaatverandering en de energietransitie veranderen de verzekeringsmarkt. Als verzekeringsadviseur moet je proactief inspelen op deze ontwikkelingen om klanten optimaal te blijven begeleiden. Met welke ontwikkelingen moet je in 2025 rekening houden? In dit whitepaper bespreken we de 4 belangrijkste trends die in 2025 de verzekeringsmarkt beïnvloeden. Van de impact van kunstmatige intelligentie tot klimaatrisico's en de energietransitie – we geven inzicht in de kansen en uitdagingen, zodat je als verzekeringsadviseur goed voorbereid de toekomst tegemoet gaat.



In dit whitepaper lees je over de volgende trends:

1



De opmars van kunstmatige intelligentie (AI)

2



Klimaatverandering en verzekerbaarheid

3



Energietransitie en verzekeringen

4



Preventie en risicobeheer als prioriteit

De opmars van kunstmatige intelligentie (AI)

De opkomst van kunstmatige intelligentie (AI) heeft een grote impact, ook op de verzekeringssector. AI wordt al ingezet voor het automatiseren van administratieve processen, zoals het verwerken van claims en het analyseren van klantdata. Hierdoor kunnen adviseurs zich meer richten op klantrelaties en strategisch advies. AI kan ook complexe patronen en trends identificeren in historische data, waardoor risico's beter voorspeld kunnen worden. Tegelijkertijd brengt het nieuwe uitdagingen met zich mee, zoals ethische vraagstukken, dataprivacy en afhankelijkheid van technologie.

trend1

Kansen

✓ Efficiëntere claimverwerking en risicobeoordeling

AI kan complexe analyses uitvoeren en risicoprofielen opstellen op basis van grote hoeveelheden data, waardoor claimverwerking sneller en nauwkeuriger verloopt. Dit bespaart niet alleen tijd, maar maakt het ook mogelijk om risico's beter te beoordelen en premies gericht vast te stellen.

Voorbeeld

Een AI-gedreven systeem kan binnen enkele seconden risicoprofielen opstellen, waardoor het proces van polisaanvragen en acceptatie aanzienlijk versneld wordt.

✓ Gepersonaliseerd klantadvies op basis van data-analyse

Door AI-gestuurde data-analyse kunnen verzekeringsadviseurs beter inspelen op de specifieke behoeften van klanten. AI kan patronen herkennen in financiële gegevens en levensstijl, waardoor gepersonaliseerd advies mogelijk wordt en klanten beter worden begeleid bij hun verzekeringskeuzes.

Voorbeeld

Door AI-tools te gebruiken, kun je gepersonaliseerde adviezen geven over pensioendekkingen, gebaseerd op de financiële situatie en toekomstplannen van de klant.

✓ Detectie en preventie van fraude

Fraudedetectie wordt met AI aanzienlijk efficiënter, doordat systemen real-time data kunnen analyseren en verdachte patronen direct signaleren. Dit helpt verzekeraars om frauduleuze claims sneller op te sporen en risico's te verminderen, wat uiteindelijk leidt tot lagere kosten en stabielere premies voor klanten.

Voorbeeld

Een AI-systeem kan afwijkende patronen in schadeclaims opsporen, waardoor fraude sneller wordt geïdentificeerd en aangepakt.

Uitdagingen van deze trend

- ✓ Afhankelijkheid van technologie en datakwaliteit
- ✓ Bescherming van persoonsgegevens en naleving van AVG
- ✓ Behoud van de menselijke factor in adviesverlening
- ✓ Kosten van AI-tooling

Preventietips voor risico's van AI

- ✓ Zorg voor een back-upstrategie om technische storingen of fouten in het algoritme op te vangen.
- ✓ Controleer AI-modellen regelmatig op bias (vooroordelen) om ongelijke behandeling te voorkomen.
- ✓ Investeer in duidelijke trainingen voor adviseurs zodat AI effectief wordt ingezet.

Wat betekent dit voor jou als verzekeringsadviseur?

AI is een hulpmiddel, geen vervanging. Door AI te combineren met persoonlijke service kun je als adviseur klanten beter en sneller helpen.

Klimaatverandering en verzekeraarbaarheid

Klimaatverandering zorgt voor meer extreme weersomstandigheden, wat leidt tot een stijging van schadeclaims. Veranderende bouwvoorschriften verplichten bouwers om duurzamer te bouwen en beter rekening te houden met klimaatveranderingen. Dit betekent hogere herbouwkosten, omdat er extra voorzieningen nodig zijn zoals duurzame bouwmaterialen en energie-efficiënte installaties. Daarnaast nemen overstromingen, stormen en bosbranden toe, wat grote financiële gevolgen heeft voor zowel klanten als verzekeraars.

trend 2

Kansen

✓ Advies over klimaatbestendige verzekeringsproducten

Door klanten tijdig te informeren over de gevolgen van klimaatverandering kunnen ze beter voorbereid zijn op de financiële risico's. Door een passende verzekering af te sluiten, kunnen ze het financiële risico bij schade beperken en financiële zekerheid behouden bij extreme weersomstandigheden.

Voorbeeld

Een klant met een bedrijfspand in een overstromingsgevoelig gebied kan door jouw advies een verzekering afsluiten die specifiek rekening houdt met verhoogde klimaatrisico's.

✓ Preventie en risicobeheer als waardevolle service

Door verzekerden actief te adviseren over preventieve maatregelen, kunnen risico's worden verkleind en schadeclaims verminderd. Dit draagt niet alleen bij aan een duurzamer verzekeringslandschap, maar verlaagt ook de premies op lange termijn.

Voorbeeld

Door het aanbieden van gratis klimaatadvies kunnen bedrijven zich beter beschermen tegen weersextremen en schadeclaims verminderen.

✓ Inzetten op duurzame schadeherstelopties

Verzekeraars kunnen klanten stimuleren om schade te herstellen met duurzame en klimaatvriendelijke materialen. Dit leidt tot minder milieubelasting en een toekomstbestendige verzekeringsmarkt.

Voorbeeld

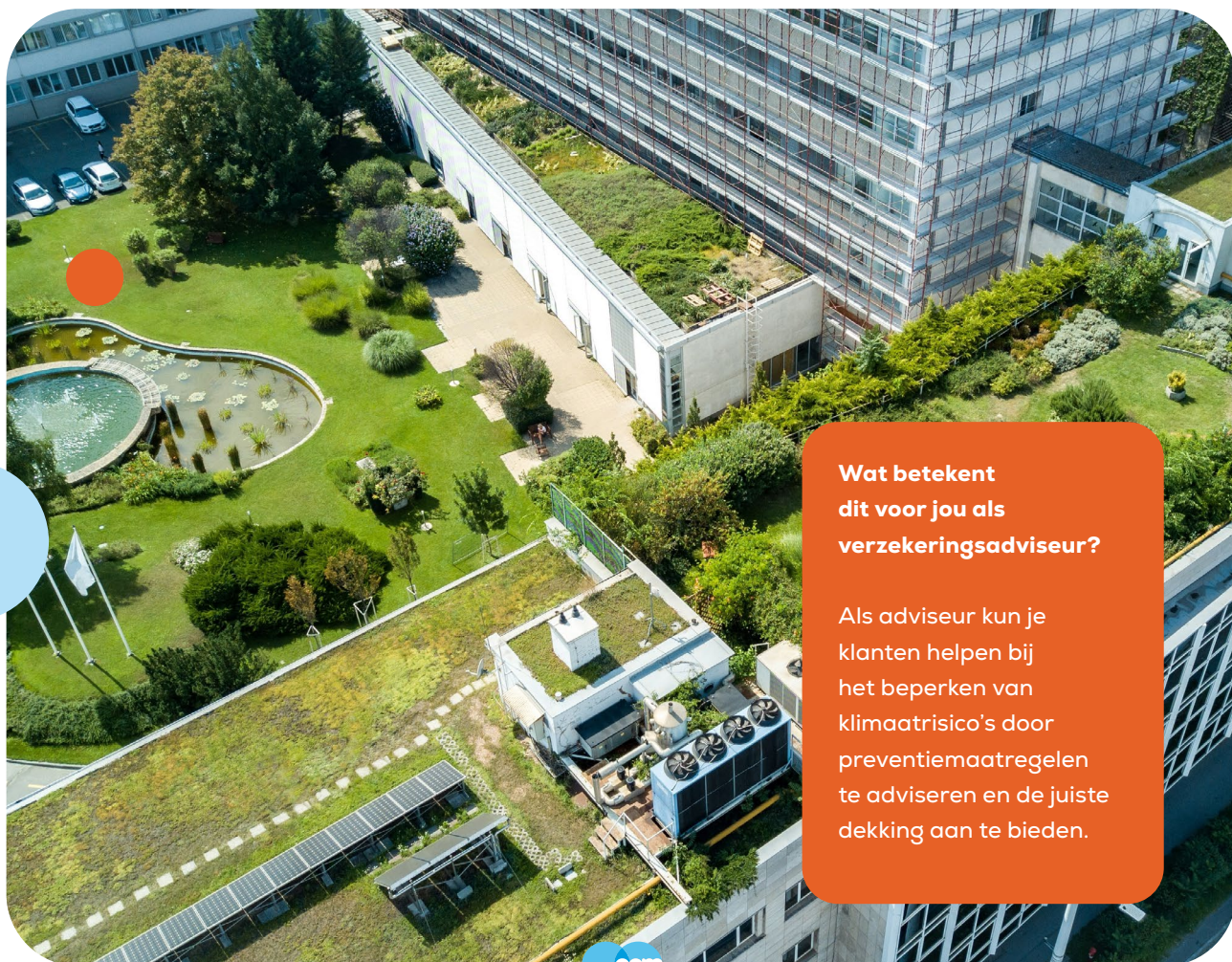
Adviseer klanten over verzekeringen die extra dekking bieden voor duurzaam herbouwen na schade.

Uitdagingen bij deze trend

- ✓ Stijgende premies door toenemende schadeclaims
- ✓ Strengere bouwvoorschriften en hogere herbouwkosten
- ✓ Beperkte dekking voor klimaatgerelateerde risico's

Preventietips

- ✓ Zorg voor adequate dekking bij herbouw volgens de nieuwste duurzaamheidseisen.
- ✓ Adviseer klanten over klimaatbestendige bouwmaterialen.
- ✓ Moedig klanten aan om preventieve maatregelen te nemen zoals verhoogde funderingen en groendaken.



**Wat betekent
dit voor jou als
verzekeringsadviseur?**

Als adviseur kun je klanten helpen bij het beperken van klimaatrisico's door preventiemaatregelen te adviseren en de juiste dekking aan te bieden.

Energietransitie en verzekeringen

De energietransitie leidt tot een toename van duurzame energieoplossingen zoals thuisaccu's en zonnepanelen. Deze energieoplossingen brengen weer nieuwe verzekeringsuitdagingen met zich mee. Brandbare isolatiematerialen en verkeerd geïnstalleerde elektrische systemen kunnen de kans op schade vergroten. Daarnaast brengt het gebruik van oplaadbare batterijen voor o.a smartphones, laptops en elektrische voertuigen, verhoogde risico's met zich mee. Deze lithium-ion accu's geven risico's als langere brandduur en het vrijkomen van giftige stoffen. Verzekeraars adviseren steeds vaker om alleen onbrandbare materialen te gebruiken en te letten op de locatie van accu's en omvormers.

Kansen

✓ Verzekeringso oplossingen op maat voor duurzame installaties

De groei van duurzame energieoplossingen vraagt om verzekeringen die specifieke risico's afdekken. Door producten op maat te adviseren, kunnen klanten hun investeringen beter beschermen en profiteren van optimale dekking.

✓ Preventieadvies om schade door oververhitting en brand te voorkomen

Door klanten preventief te informeren over risico's van duurzame energieoplossingen, kunnen veel problemen voorkomen worden. Dit verlaagt niet alleen de kans op schade, maar zorgt ook voor veiligere installaties.

✓ Bewustwording creëren over verzekeringstechnische risico's

Veel klanten zijn zich nog niet bewust van de specifieke risico's die gepaard gaan met duurzame energie-installaties. Door educatieve sessies en gerichte informatievoorziening kunnen verzekeringsadviseurs bijdragen aan veiliger gebruik van deze technologieën.

Voorbeeld

Een ondernemer die zonnepanelen installeert, kan profiteren van een speciale polis die niet alleen schade dekt, maar ook verlies van opgewekte energie bij uitval.

Voorbeeld

Klanten die investeren in een warmtepomp of zonnepanelen kunnen via gerichte preventiemaatregelen risico's op brandgevaar minimaliseren.

Voorbeeld

Educatieve sessies organiseren voor klanten over risico's van lithium-ion batterijen en brandpreventie.

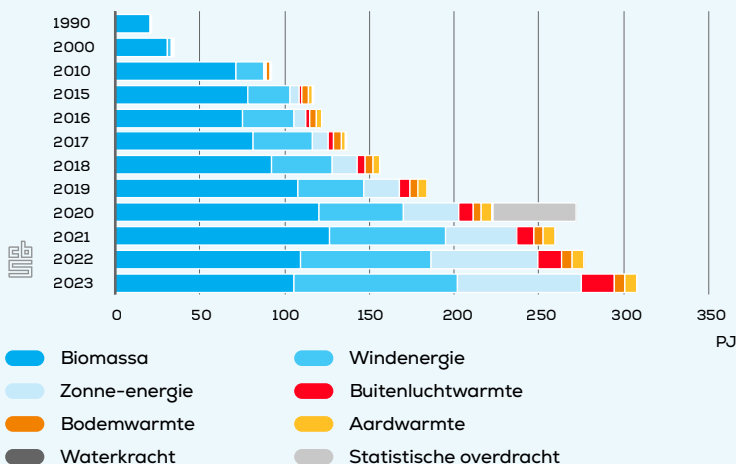
Uitdagingen bij deze trend

- ✓ Onvoldoende kennis bij klanten over risico's en regelgeving
- ✓ Hogere premies door toenemende claims bij brand en oververhitting
- ✓ Beperkte beschikbaarheid van passende dekkingen

Preventietips voor energieoplossingen

- ✓ Adviseer klanten om thuisaccu's niet in vluchtroutes te plaatsen.
- ✓ Gebruik uitsluitend gecertificeerde materialen met Eurobrandklasse A1 of A2.
- ✓ Zorg voor voldoende ventilatie bij acculaadplaatsen om oververhitting te voorkomen.
- ✓ Gebruik alleen energieopslagsystemen die UL9540A-gecertificeerd zijn. De UL9540A-certificering test energieopslagsystemen op thermische runaway, brandverspreiding en veiligheidsrisico's om te beoordelen of ze veilig kunnen worden gebruikt zonder brandgevaar.

Bruto eindverbruik van hernieuwbare energie



Wat betekent dit voor jou als verzekeringsadviseur?

Door up-to-date te blijven over regelgeving en risico's, kun je klanten helpen bij het verzekeren van duurzame investeringen.

Preventie en risicobeheer als prioriteit

Naast verzekeren wordt preventie steeds belangrijker. Bouwmaterialen en elektrische installaties moeten zorgvuldig worden gekozen om schade en brandrisico's te minimaliseren. Verzekeraars adviseren om brandbare isolatiematerialen te vermijden en te investeren in veilige installaties en regelmatige inspecties. Daarnaast kunnen AI en andere technieken helpen om potentiële risico's vroegtijdig te detecteren, zoals oververhitting in elektrische installaties.

trend 4

Kansen

✓ Actief adviseren over preventieve maatregelen

Preventie wordt steeds belangrijker in de verzekeringssector. Door klanten actief te informeren over risicobeperkende maatregelen, kunnen schadegevallen voorkomen worden en blijven verzekeringen betaalbaar.

✓ Partnerships met preventie-experts en risicobeheerders

Samenwerkingen met experts op het gebied van risicobeheer kunnen verzekeringsadviseurs helpen om klanten beter te begeleiden in preventiestrategieën. Dit verhoogt de klantwaarde en versterkt het advies.

✓ Nieuwe verzekeringsproducten met preventiecomponenten

Steeds meer verzekeraars bieden polissen aan waarbij preventieve maatregelen worden beloond. Denk aan kortingen of extra dekking voor klanten die slimme branddetectiesystemen installeren of actief werken aan risicobeheer.

Voorbeeld

Door klanten te wijzen op brandveilige isolatiematerialen kan de kans op schade door brand aanzienlijk verkleind worden, wat verzekeringsoplossingen betaalbaarder maakt in premiecalculatie.

Voorbeeld

Werk samen met brandveiligheidsexperts om klanten beter te adviseren over risicobeperkende maatregelen.

Voorbeeld

Als adviseur kun je inspelen op deze trend door klanten te helpen de juiste polis te kiezen en hen bewust te maken van de voordelen van preventie binnen hun verzekering.

Uitdagingen bij deze trend

- ✓ Klanten overtuigen van het belang van preventie
- ✓ Implementatie van effectieve preventiemaatregelen
- ✓ Balans tussen preventie en betaalbare premies

Prentiemaatregelen

- ✓ Controleer of bouwmaterialen brandveilig zijn.
- ✓ Zorg dat elektrische installaties periodiek worden geïnspecteerd.
- ✓ Moedig klanten aan om brandvertragende oplossingen te gebruiken.

Wat betekent dit voor jou als verzekeringsadviseur?

Als verzekeringsadviseur kun je de toegevoegde waarde vergroten door klanten preventieve oplossingen te bieden en actief mee te denken over risicobeheer.

Blijf op de hoogte

De verzekeringsmarkt verandert in rap tempo. Door trends als AI, klimaatverandering en de energietransitie te omarmen, kun je als verzekeringsadviseur je rol als expert en adviseur versterken. Preventie, digitalisering en maatwerk worden steeds belangrijker. Wie deze ontwikkelingen tijdig signaleert en benut, blijft relevant en voegt blijvende waarde toe voor klanten. Meer weten? Volg ons op LinkedIn of bekijk onze blogs voor verdiepende artikelen en inzichten.

[Volg ons op linkedIn](#)

[Lees de blogs](#)

Over OOM

OOM Verzekeringen is specialist in bijzondere risico's. Wij verzekeren risico's die andere verzekeraars vaak niet verzekeren. Denk bijvoorbeeld aan recyclingbedrijven en foodtrucks. Daarnaast hebben we verzekeringen voor mensen die naar het buitenland gaan of naar Nederland komen. Bijvoorbeeld voor ziektekosten, de tandarts of aansprakelijkheid. En dat doen we al meer dan 80 jaar.



Jelle Huisman
06-10 58 26 17
accountmanager regio Noord

Samen-
werken met
OOM



Frans van der Woldt
06-24 32 85 04
accountmanager regio Zuid



gespecialiseerde
verzekeringen