

Rechtbank Amsterdam

21 september 2016

Nr. ECLI:NL:RBAMS:2016:5982

PROACTIEVE HOUDING VEREIST

In deze zaak gaat het om de verplichting van een beursmakelaar om proactief te handelen bij de jaarlijkse verlenging van een verzekering.

Wat was er gebeurd? De makelaar bedient sinds 2004 een klant die actief is in de vliegtuigindustrie. De makelaar heeft het risico sinds 2007 voor 100 procent ondergebracht bij de Nederlandse Luchtvaartpool (NLP). In dat jaar heeft er een grote schade (ruim 3,5 miljoen dollar) plaatsgevonden aan een door de klant onderhouden vliegtuig, waarna NLP de premie met 10 procent heeft verhoogd.

In januari 2009 heeft NLP aan de makelaar te kennen gegeven dat er rekening mee moest worden gehouden dat NLP de verzekeringen van de klant niet als 100 procent-risicodragers zou verlengen. De makelaar heeft de klant echter pas in oktober 2009 een vragenlijst verstrekt met betrekking tot de wensen voor de verzekeringen over 2010. De makelaar heeft de door de klant ingevulde vragenlijst in november 2009 doorgestuurd naar een Engelse *placing broker* om te zien of het risico op de Engelse verzekeringsmarkt kon worden ondergebracht. Inmiddels had zich echter een nieuwe schade voorgedaan, van ongeveer 400.000 euro. De makelaar heeft bij de *placing broker* melding gemaakt van dat schadeval. De *placing broker* heeft in december 2009 laten weten dat er gelet op het schadeverleden slechts één verzekeraar bereid was een verzekering aan te bieden aan de klant. Dat was tegen een jaarpremie van 625.000 euro en onder de voorwaarde dat binnen zes maanden door een externe partij een risico-inventarisatie zou worden uitgevoerd. Dat zou een enorme verhoging betekenen ten opzichte van de jaarpremie op dat moment, die ongeveer 100.000 euro bedroeg. Vervolgens heeft de klant een gesprek gehad met NLP, waarna de klant besloten heeft om de schade van het incident in 2009 voor eigen rekening te nemen. Onder die voorwaarde is NLP akkoord gegaan met de voorlopige voortzetting van de dekking tegen een jaarpremie van 250.000 euro. Na het uitvoeren van een risico-inventarisatie door een expert is het risico eind januari 2010 door de makelaar via de *placing broker* ondergebracht op de Engelse markt tegen een jaarpremie van 280.000 euro. In maart 2010 is de klant gewijzigd van intermediair. De nieuwe makelaar heeft voor elkaar gekregen dat de lopende verzekering al in oktober 2010 is geannuleerd en dat er een nieuwe polis is gesloten met een jaarpremie van 197.000 euro. De premie is



vervolgens jaarlijks gedaald en zat vanaf 2013, via opnieuw een nieuwe makelaar, weer rond de 100.000 euro per jaar.

De rechtbank is van oordeel dat de makelaar bij de verlenging in 2010 niet heeft gehandeld zoals van een redelijk handelend en redelijk bekwaam assurantietussenpersoon mag worden verwacht. Een assurantietussenpersoon heeft tot taak te waken voor de belangen van de verzekeringnemers bij de tot zijn portefeuille behorende verzekeringen. Tot deze taak behoort ook dat hij zijn klant tijdig attendeert op gevolgen die hem bekend geworden feiten kunnen hebben voor dekking van in zijn portefeuille behorende verzekeringen, waarbij van hem een proactieve houding mag worden verwacht. Dat is hier niet het geval geweest volgens de rechtbank. Op het moment dat de makelaar wist dat de verzekering van de klant niet zou worden verlengd, begin 2009, diende hij tijdig op zoek te gaan naar een nieuwe risicodragers. Dat heeft de makelaar echter pas eind november 2009 gedaan. De makelaar heeft zich daarbij verweerd met de stelling dat verzekeraars niet bereid zijn een verzekeringsaanvraag voor een luchtvaartverzekering méér dan twee maanden voor de beoogde ingangsdatum inhoudelijk te behandelen. Maar dat verweer verwerpt de rechtbank. De makelaar is immers geen twee maanden, maar slechts iets meer dan één maand voor de beoogde ingangsdatum de markt ingegaan en was daarmee zelfs volgens zijn eigen stelling (te) laat. Ook stelt de makelaar dat hij de klant wel eerder heeft geïnformeerd. Maar bij het ontbreken van schriftelijk bewijs daarvan, passeert de rechtbank die stelling.

De rechtbank oordeelt vervolgens dat de klant ook daadwerkelijk schade heeft geleden, doordat pas zo laat actie was ondernomen.

Daardoor is er voor de klant een nagenoeg onmogelijke onderhandelingspositie gecreëerd. Voorafgaand aan het schadeval van 2009 lagen er immers nog geen offertes. Daarna resteerde nog slechts iets meer dan een maand, waardoor verzekeraars torenhoge premiebedragen konden vragen. De klant moest immers op enig moment wel een aanbod accepteren, omdat deze niet verstoken kon blijven van dekking. De makelaar voert nog aan dat er ook bij een eerdere handelswijze geen verzekeraar zou zijn geweest die een lagere premie geboden zou hebben, gelet op het schadeverleden. Maar daarin gaat de rechtbank niet mee. Het moet volgens de rechtbank mogelijk zijn geweest om vóór het schadeval van 2009 offertes te verkrijgen tegen vergelijkbare premies als de bestaande premie. De rechtbank acht het zeer onwaarschijnlijk dat deze verzekeraars vanwege het nieuwe schadeval de geoffreerde premie zeer fors verhoogd zouden hebben, of zelfs hun offerte zouden hebben ingetrokken. De rechtbank leidt dat af uit het feit dat de premie na de zeer grote schade in 2007 (slechts) met 10 procent is gestegen, terwijl het in 2009 ging om een veel kleinere schade. Het wordt verder gesteund door de omstandigheid dat de nieuwe makelaar al in oktober 2010 de jaarpremie fors kon verlagen. De makelaar verweert zich verder nog met de stelling dat de premie alleen heeft kunnen dalen, omdat de klant na de risico-inventarisatie door de expert diens aanbevelingen heeft doorgevoerd en daarmee het risico verlaagd heeft. Maar ook dat argument wordt verworpen. Er blijkt immers niet dat de beslissing van NLP in 2009 om de verzekering niet te prolongeren was ingegeven door de bedrijfsomstandigheden van de klant. En als de bedrijfsomstandigheden van de klant in de loop van 2009 wel aan een verzekering tegen redelijke premie in de weg stonden, had van de makelaar mogen worden verwacht dat hij de klant daar tijdig op had gewezen en eerder de risico-inventarisatie had laten uitvoeren. Bovendien bleek uit het rapport van de expert niet dat de bedrijfsomstandigheden zodanig ongunstig waren dat die een vertienvoudiging van de premie rechtvaardigen. De rechtbank veroordeelt de makelaar dan ook tot vergoeding van de schade, die wordt vastgesteld door een vergelijking te maken van de toestand zoals die in werkelijkheid is en de toestand waarin de klant zou hebben verkeerd bij een juiste handelswijze. Dat is het verschil tussen de premie die de klant in 2010, 2011 en 2012 betaalde, vergeleken met de premie in 2009, 2013 en 2014. Aldus kwam de schade in totaal op 250.000 euro.

Mr. R. (Robin) van Beem
De auteur is advocaat en partner bij Polis Advocaten te Den Haag.