

De leden van de Vereniging van Middelgrote VerzekeringsMaatschappijen (VMVM) onderscheiden zich niet alleen in volume van de grote. Ze hebben ook allemaal een apart profiel. Omdat ze niet allemaal even bekend zijn bij de tussensectoren en het grote publiek, hebben we alle leden uitgenodigd om hun producten en activiteiten voor te stellen. In dit nummer is Protect aan de beurt.



Rebecca Ramboer

**Protect**

## Nicheverzekeraar in beroepsaansprakelijkheid en bouwtechnische verzekeringen

De familiale kmo blijft mikken op een beheerste groei op lange termijn.

**P**rotect is een nicheverzekeraar in de bouwwereld. Met een marktaandeel van 65% in de beroepsaansprakelijkheid van architecten en studiebureaus bedraagt het premie-in-casso van deze familiale en onafhankelijke kmo 28 miljoen euro. Dat is meer dan 15% van de globale beroepsaansprakelijkheidsmarkt in België.

Protect is gevestigd in Brussel. Het moderne pand heeft een verrassend groene inkom. De familie Ramboer is nog altijd meerderheidsaandeelhouder.

Drie jaar geleden nam dochter Rebecca Ramboer het roer over. Zij leidt de onderneming als gedelegeerd bestuurder en voorzitter van het vierkoppig directiecomité samen met haar echtgenoot Christophe Roelandt. De hoofdactiviteit is de beroepsaansprakelijkheid voor vrije en intellectuele beroepen. De beroepsaansprakelijkheidsverzekering van architecten blijft de specialisatie. Maar de stevige positie in dit segment wordt nu ook uitgebreid naar aanverwante deelsegmenten zoals vastgoedmakelaars en syndici, energiedeskundigen, landmeters-ex-



Ides Ramboer, oprichter van Protect en penningmeester van de Vereniging van Middelgrote VerzekeringsMaatschappijen

perten, veiligheidscoördinatoren, milieudeskundigen. Protect wil in de toekomst ook andere doelgroepen aanspreken.

De verzekering van architecten is de ruggraat van het bedrijf. De juridische studiedienst biedt de klanten gratis advies bij het opstellen van contracten en problemen op de werf.

De tweede businesslijn zijn de technische bouwverzekeringen. Dit jaar kwam daarnaast ook i-Warranty op de markt. Dit is een garantiepolis die kmo's, fabrikanten,

leveranciers en importeurs van elektronische, elektrische en mechanische toestellen kunnen sluiten om hun fabrieksgarantie in te dekken.

De familiale kmo denkt niet alleen lokaal. Zo wordt in Luxemburg samengewerkt met Lalux Assurances. Om de architecten beter te kunnen bedienen werd de joint-venture Aprobat opgestart. Ook in Nederland en Frankrijk treedt Protect op als (mede-)verzekeraar van professionele activiteiten in de bouw en aanverwante sectoren.

Protect wil blijven groeien en voor de beleggingen blijven ze een defensieve koers varen. Protect wil een rendabele groei, niet te snel, met de markt mee en met eigen middelen. De aandeelhouders hebben een visie op de lange termijn en reserveren de winst voor de toekomst.

### ESSENTIËLE VRAGEN

**Wat zijn jullie voordelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?**

Wij kennen onze klanten/doelgroepen

beter en kunnen hen daardoor intenser benaderen. De evoluties qua wetgeving en rechtspraak worden door ons van dichtbij opgevolgd en die kennis en ervaring zorgt voor meer toegevoegde waarde en extra service.

### **Wat zijn jullie nadelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?**

Wij hebben niet de intentie om aan verregaande cross-selling te doen en zullen onze verzekerden geen totaal verzekeringspakket aanbieden. In de beoordeling op gebied van Solvency II zullen maatschappijen zoals Protect, die zich toeleggen op één branche, niet kunnen genieten van de diversificatiecoëfficiënten waardoor het nodige kapitaal (SCR = Solvency Capital Requirement) groter wordt tegenover gelijkaardige multibranchemaatschappijen qua incasso. Maar zelfs met de QIS5 berekeningen voldoet Protect met een ruime marge aan de huidige Solvency II regelgeving.

### **Wat is de grootste verwezenlijking tot nu toe?**

De overname van pool AIA in 2004. Door die overname zag Protect zijn omzet ruim verdubbelen en werden we marktleider in onze niche.

### **Zijn er belangrijke veranderingen voorzien in de nabije toekomst?**

Wij gaan ook andere takken beoefenen, maar enkel in gespecialiseerde materies (zoals garantie). Dit doen we om te diversifiëren en verder te kunnen groeien.

### **Zijn er belangrijke veranderingen gepland op lange termijn?**

Nee.

### **Wat zijn de verwachtingen omtrent de implementatie van Solvency II?**

Gezien de extra energie (door interne medewerkers en externen) die de implementatie van Solvency II vereist, verwachten we dat kleinere verzekeraars op bepaalde vlakken de krachten zullen bundelen.

### **Sinds wanneer is de onderneming lid van VMVM/ACAM?**

Sinds de start als verzekeraar in 1990.

### **Wat was de motivatie om lid te worden van VMVM/ACAM?**

De beweegreden was om met gelijkgestemde collega's best practices en informatie te delen en om daarnaast gezamenlijk op te komen voor de belangen van de

middelgrote verzekeraar. De redenen om lid te blijven zijn nog steeds dezelfde.

### **Heb je nog een belangrijke boodschap voor de lezers van Verzekeringswereld?**

Het is belangrijk om de noodzaak van verzekeringen duidelijk en begrijpelijk uit te leggen. We moeten voor de verzekerden waarden creëren en op lange termijn werken.



*Het directiecomité met Rebecca Ramboer, Pol Vandemoortele, Marcel Mertens, Christophe Roelandt*

#### **IDENTIFICATIEFICHE**

**Naam:** Protect nv

**Juridische structuur/aandeelhoudersstructuur:** voor 75 % familiale structuur

**Oprichtingsdatum:** 4 mei 1990,  
effectieve start als verzekeraar 1 januari 1991

**Zakencijfer:** 28 miljoen euro incasso

**FTE (aantal personeelsleden):** 39,6

**Marktaandeel:** 65% in beroepsaansprakelijkheid van architecten en studiebureaus, meer dan 6500 architecten en ingenieurs in portefeuille

**Mono-of multibranche:** monobranche

**Specialiteiten/Producten:** beroepsaansprakelijkheid voor vrije en intellectuele beroepen, (bouw)technische verzekeringen, polissen op maat voor architecten en ingenieurs

**Doelgroep(en):** architecten en studiebureaus, andere ontwerpers in de bouw en aanverwante sectoren, vastgoedmakelaars, energie- en milieudeskundigen, bouwheren, aannemers, verzekeringsmakelaars

**Doelregio:** voornamelijk België, Benelux

**Distributiekanaal:** multichannel

**Contactinfo:** Jetse steenweg 221,  
1080 Brussel  
Tel. 02/411.41.14  
www.protect.be