

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 tussenpersonen en het grote publiek, hebben we alle leden uitgenodigd om hun producten en activiteiten voor te stellen. In dit nummer is BDM/ASCO aan de beurt.



Jos Gielen

BDM/ASCO

Elke klant is verschillend

Jos Gielen: "Individuele risico's verdienen een individuele aanpak."

“We streven altijd naar sterke, betrouwbare en langdurige relaties, en dat zowel met makelaars, met onze klanten als met onze medewerkers”, zegt Jos Gielen, voorzitter van BDM en ASCO. Daarom onderhouden we een continue dialoog. We staan voor open communicatie. Het maakt deel uit van onze cultuur.”

Bracht, Deckers & Mackelbert NV (BDM) werd in 1934 opgericht. BDM is als onafhankelijke agentuur hoofdzakelijk actief in het Marine en in het Property & Casualty verzekeringsdomein. In dat kader werkt BDM exclusief en heel actief samen met een 100-tal makelaars.

De maatschappij Continentale Verzekeringen NV (ASCO NV) neemt als verzekeraar deel aan de producten die door BDM in de risicotakken Marine en Property & Casualty in de markt gezet worden. Omgekeerd zorgt BDM dus voor de operationele uitvoering van een aantal ASCO-activiteiten. Daarnaast onderschrijft BDM in naam van andere gerenommeerde verzekeringsmaatschappijen. De aandeelhouders van zowel BDM als ASCO zijn Ackermans & van Haaren en Sipef. Beide beursgenoteerde bedrijven hebben elk 50% van het maatschappelijk kapitaal in handen. De agentuur en de maatschappij zijn dan ook sterk gelieerd. En dat weerspiegelt zich in de cultuur en bedrijfswaarden, die sterk gelijk lopen.

In Marine levert BDM verzekeringsdekkingen op maat van een internationaal cliënteel van middelgrote ondernemingen en multinationals, en dat over de ganse wereld. Daarnaast worden ook risk management oplossingen aangeboden inclusief schadebeheer. In Cargo en Commodities biedt BDM een verzekeringsdekking aan voor verlies of beschadiging van goederen tijdens hun transport ter zee, te land of in de lucht en/of tijdens tijdelijke opslag onderweg. Voor de Zee- en Binnenvaart zijn er uitgebreide dekkingen voor alle soorten vaartuigen, zoals zeeschepen, vissers- en baggerschepen, kustvaartuigen en binnenschepen.

BDM biedt eveneens dekkingsmogelijkheden voor aanverwante risico's, zoals tijdverlet, nautisch materiaal en meerwaarde verzekering.

Voor de eigenaars van jacht en pleziervaartuigen is er de Pleziervaartuigenpolis 'Waterproof'. Die komt in verschillende maten. Vaar je lokaal, dan heb je misschien genoeg aan de formule binnenwateren in de Benelux. Voor wie graag het ruime sop kiest, is er de meest uitgebreide formule die dekking voorziet voor alle binnenwateren in de EU en Noorwegen, Zwitserland, Monaco, Slovenië, Kroatië, Bosnie-Herzegovina, Montenegro, zee- en kustvaart tot maximum 100 nautische mijlen uit de kusten van deze landen, en de gehele Middellandse Zee, met uitzon-

dering evenwel van de territoriale wateren van de landen aan de Afrikaanse kust, en van Syrië, Libanon en Israël.

Het aanbod omvat verder nog een dekking Aansprakelijkheid van de transportondernemer over de weg, zoals die is vastgelegd in de CMR conventie en een dekking Vervoer voor Eigen Rekening.

Binnen Property en Casualty focust BDM eerder op de lokale markt. Er worden producten aangeboden voor de Industrie en KMO, en dit met een bijzondere focus op appartements- en kantoorgebouwen, rusthuizen, ziekenhuizen, hotels, retail, garages en verwerkende industrie. Verder is er een apart productgamma voor het topsegment van de Particulieren dat naast de hogervermelde Pleziervaart ook dekkingen omvat voor exclusieve woningen, exclusieve wagens, kunst en kostbaarheden – exposities – musea – galerijen. Het aanbod omvat ook een Stop loss-verzekering grote vloten en een specifiek Cascoproduct voor bussen en vrachtwagens. De maatwerk aanpak wordt tenslotte vervolledigd met een snelgroeïende tak Engineering waarin ABR en Machinebreuk centraal staan.

“Elk van onze klanten is verschillend en heeft individuele behoeften. Dus moet je je als onderschrijver telkens volledig inleven en de behoeften van de klant kunnen vertalen in een gepaste productoplossing



Wat is de grootste verwezenlijking tot nu toe?

De professionalisering van onze onderschrijvings- en schadediensten (22 nieuwe medewerkers in laatste drie jaar). BDM staat als nicheverzekeraar opnieuw op de kaart.

Zijn er belangrijke veranderingen gepland op lange termijn?

Het bouwen aan de verdere professionalisering, het op de kaart zetten van onze activiteiten en de compliance aan Solvency II.

Wat zijn de verwachtingen omtrent de implementatie van Solvency II?

Solvency II dwingt iedereen om verder te professionaliseren. Maar het kan voor een serieuze bureaucratische overhead zorgen voor de kleine spelers die reeds zeer transparant zijn.

Sinds wanneer is de onderneming lid van VMVM?

2011

Wat was de motivatie om VMVM-lid te worden?

Networking en het uitwisselen van ervaringen.

Is de onderneming nog altijd lid om dezelfde redenen?

Ja.

Hans Housen

en service”, vertelt Jos Gielen. “Onze particuliere klanten bevinden zich in het exclusieve segment. Discretie is daar prioriteit. En je moet de markt kennen. Gaat het om industriële klanten, dan moet je rekening houden met de commerciële omgeving waarin de klant zich bevindt, met de bedrijfsfilosofie en de bedrijfsobjectieven. Samen met gespecialiseerde makelaars kunnen we zo uitgebreide maar flexibele concepten ontwikkelen die helemaal tegemoet komen aan wat de klant op dat ogenblik en in die situatie verlangt... Onze internationale oriëntatie houdt ook in dat we 24/7 beschikbaar zijn en onze experts een gedegen kennis hebben van de internationale markten en internationale verzekeringsprogramma's. Onze teams zijn trouwens om meerdere redenen meestalig en multicultureel samengesteld: diversiteit op de werkvloer en inspelen op (bedrijfs) culturele verschillen.”

Professioneel verzekeren is deskundigenwerk, maar schadepreventie is nog cruciaal. Jos Gielen: “Proactieve, continue en gezamenlijke schadepreventie is een cruciale factor om risico's en hun potentieel

effect te beperken. En als er dan toch schade is, dan moet dat snel en voortreffelijk geregeld worden. BDM heeft alles in huis om wereldwijde verhaaldossiers en gerechtsprocedures in huis te behandelen.”

ESSENTIËLE VRAGEN

Wat zijn jullie voordelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?

- Maatwerk (geen massaproductie)
- Bereikbaarheid
- Korte beslissingslijnen
- Flexibiliteit
- Ontwikkeling niche-producten
- Ontwikkelen affinities
- Sterke relatie makelaar-maatschappij
- Vakkennis in gespecialiseerde domeinen

Wat zijn jullie nadelen als gespecialiseerde of middelgrote maatschappij?

- Beperkt aanbod van producten
- Beperkte distributiebasis in Property en Casualty

IDENTIFICATIEFICHE

Naam: BDM/ASCO

Verzekeringsagentschap / Verzekeringsmaatschappij

Juridische structuur: NV

Aandeelhoudersstructuur: Ackermans & van Haaren 50% + Sipef 50%

Oprichtingsdatum: 1934

Zakencijfer: 67 miljoen euro

FTE (aantal personeelsleden): 63

Marktaandeel: <1% in Property & Casualty 12% in Marine

Mono-of multibranche: multibranche

Specialiteiten/Producten: Marine en Property & Casualty

Doelregio: België in P&C, wereldwijd in Marine

Distributiekanalen: Professionele makelaars

België: P&C

Internationaal: Marine

Contactinfo: Entrepotkaai 5
2000 Antwerpen
tel. +32 (0)3 233.78.38
www.bdmantwerp.be
info@bdmantwerp.be