

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 komen drie leden aan de beurt: D.A.S., Federale Verzekering en Nationale Suisse Verzekeringen.



## VMVM-Dossier

# Nationale Suisse Verzekeringen: traditie op een nieuwe maat

“Differentiatie, specialisatie en maatwerk zijn de groeidrijvers voor de komende jaren.”

**D**are to be different, is de boodschap die Benny Sterckx, Head Marketing & Communications van Nationale Suisse aan de verzekeringssector meegeeft. De kracht zit in het verschil. Als ondernemingen verschillend durven zijn en dat verschillend zijn ook verpakken in nieuwe innovatie en creatieve producten, die empatisch inspelen op nieuwe behoeften van de klant, dan schuilt daar nieuwe groei in.

Nationale Suisse is al meer dan een eeuw actief op de Belgische markt. De verzekeraar is erg trots op die meer dan 100 jaar ervaring en natuurlijk ook

op het Zwitserse naamlogo. Maar dat verhindert de verzekeraar geenszins om nieuwe wegen in te slaan.

Nationale Suisse wil zich op de Belgische markt onderscheiden van andere verzekeraars, door naast de klassieke verzekeringen en het evidente maatwerk ook echte nicheproducten aan te bieden, voor zowel de particulier als de bedrijvenmarkt. “Onze strategie die in samenwerking met het Zwitserse moederhuis is uitgetekend, loopt via twee lijnen”, vertelt Benny Sterckx. “De eerste bestaat erin met de kracht van de internationale groepsexpertise te focussen op de gespecialiseerde marktsegmenten als Art, Marine en op termijn ook Engineering. We noemen het onze Speciality Lines; risico’s die door hun aard buiten het normale vallen. Zo willen we bij de koplopers horen in het verzekeren van kunst alsook het verzekeren van exclusieve woningen. Onze Artas Home polis is een alle risico-oplossing die zich met de beste op de markt kan meten. De polisvoorwaarden kregen zonet een facelift en kennen de meest verregaande waarborgen op de markt. Alle waardevolle voorwerpen of kunst zijn tot in de puntjes

verzekerd. De Artas Home polis valt onder ons Specialty Property segment, net zoals Apparthomes, de alle-risicoverzekering voor residentiële appartementen- en flatgebouwen. Deze polis sleepte dit jaar opnieuw de Decavi-trofee in de wacht.” Met Apparthomes richt Nationale Suisse zich op de syndicus en eigenaars van residentiële appartementen- of flatgebouwen met een totaalwaarde hoger dan 1 miljoen euro. Zowel de private woongedeelten als de gemeenschappelijke delen van het gebouw worden erin gedekt.

Benny Sterckx: “Er is ook het segment Transport waar we een ijzersterke markttraditie kennen met De Europese, dat deel uitmaakt van Nationale Suisse, en we wensen ook een Engineering productlijn te ontwikkelen.

Naast de Speciality Lines is er een tweede strategielijn. Ook op de retail markt willen we ons met de steun van underwriters meer en meer differentiëren, door oplossingen aan te bieden die buiten het standaard aanbod vallen.

Voor particulieren is er bijvoorbeeld de Huwelijksverzekering, die tussenkomt als zij om één of andere reden een huwelijk



moeten uitstellen en toch de kosten voor catering of de gehuurde zaal moet betalen. In onze rekken hebben we ook de My Bag-waARBorg, een extra service die vervat zit in de polis Affluent Home en Artas Home, en waarmee je het verlies of de diefstal van je hand- of andere schouder-tas kan verzekeren en bovendien alle bijstand voorziet om het verlies van die tas en de inhoud zoals sleutels, bankkaarten, smartphone en reistickets veilig te boven te komen.”

De bedrijvenmarkt wordt dan weer benaderd met all-inclusive tot maatwerkproducten voor de klassieke risico's. Ook hier vinden we enkele interessante nicheproducten terug, zoals de Total Event Protection, waarmee je als organisator het buiten je wil annuleren of uitstellen van je evenement, zoals een seminarie, congres of concert, op maat kan laten verzekeren.

Verder kan je bij Nationale Suisse terecht voor o.a. het verzekeren van prestigevoertuigen en sportrisico's. Bij gespecialiseerde markten hoort gespecialiseerde technische en onderschrijvingskennis. Daarom maken bekende merken als De Europese, alsook de underwriters Arena en Vander Haeghen & C° deel uit van de Nationale Suisse groep.

De Europese is sinds 1924 gespecialiseerd in reis- en bijstandverzekeringen, zoals bekend. De jaarpolis Go Safe van de Europese werd ook dit jaar bekroond met de Decavi-trofee.

Het onderschrijvingsagentschap Vanderhaeghen & Co spitst zich toe op speciale risico's en het verzekeren van prestigewagens. Je kan er van je exclusieve wagen, motorjacht, over je oldtimer en motorhome tot je festivaltent, je filmproductie, onbetaalde huurinkomsten of je plotse dood verzekeren.

In samenwerking met Arena biedt Nationale Suisse o.a. Easyclub aan, specifiek gericht op sportclubs. De dekking kan een waarborg lichamelijke ongevallen, maar ook een BA (zowel van sportieve als niet-sportieve activiteiten), bestuurdersaansprakelijkheid, rechtsbijstand, brand tot een alle risico's bureautica omvatten. Elke

club of federatie kiest de waarborgen uit die ze nodig heeft. Arena beschikt over een jarenlange ervaring in het verzekeren van allerhande sportrisico's. Tal van sportfederaties zijn er klant.

## ESSENTIËLE VRAGEN

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

Differentiatie. We kunnen echte maatwerkoplossingen aanbieden en dienstverlening georiënteerd werken, voor het onderschrijven van atypische en speciale risico's.

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

De regulering en rapportageverplichtingen.

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

De distributie van succesvolle niche verzekeringsoplossingen (Overlijdensdekkingen, Specialty Property (Artas Home, Apparthomes) Reisverzekeringen en bijstand,

Marine, Kunst, Prestige wagens, Speciale risico's, sportverzekering).

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

Versnelde groei in de Speciality Lines en de gedifferentieerde Retail business. Daarbij steunen we op de internationale ervaring van de groep Nationale Suisse.

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

Transparantie.

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

Nationale Suisse is sinds het begin lid. Lidmaatschap zorgt voor een win-win op verschillende vlakken (accounting, legal...).

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

'Dare to be different' & 'Treading new paths'.

**Hans Housen**

## IDENTIFICATIEFICHE

**Naam:** Nationale Suisse Verzekeringen.

**Juridische structuur/aandeelhoudersstructuur:** Naamloze vennootschap.

**Oprichtingsdatum:** meer dan 100 jaar verzekeringstraditie op de Belgische markt.

**FTE (aantal personeelsleden):** 130

**Marktaandeel:** Niche.

**Mono-of multibranche:** multibranche, met nicheoplossingen (Specialty Lines Art, Marine, Underwriting), en underwriting agencies Vander Haeghen en Arena.

**Specialiteiten/producten:** gedifferentieerde retail business en underwriter-oplossingen via Vander Haeghen (Prestige Cars, Speciale Risico's) en Arena (sportverzekering,) alsook reisverzekeringen met De Europese.

**Doelgroep(en):** focus op verzekeringsoplossingen voor specifieke doelgroepen, zoals welgestelde B2C-klienten en vermogende particulieren, specifiek B2B-doelgroepen.

**Doelregio:** België.

**Distributiekanaalen:** verzekeringsmakelaars en reisagenten.

**Contactinfo:** Tweekerkenstraat 14 | 1000 Brussel  
tel. +32 (0)2 220.32.92  
www.nationalesuisse.com