

Trends

11.06.2015  
Page: 50+51

Circulation: 32295

9889a2  
764

Trends

TOM MEEUS, CEO **FEDERALE VERZEKERING**, HEKELT EXTREME REGELGEVING

# De verzekeraar die niet

Federale Verzekering is altijd bewust klein gebleven. De groep voelt zich nu verplicht meer op groei te mikken, om de oplopende kosten van de strengere regelgeving te helpen dragen. We spraken met topman Tom Meeus aan de vooravond van de algemene vergadering.

*Ilse De Witte, fotografie Kris Van Exel*



TOM MEEUS  
"Wij kunnen nog wel enkele jaren leven met die lage rentevoeten."

**D**ertien aannemers uit de omgeving van Bergen begonnen 104 jaar geleden met een verzekeringsmaatschappij. Ze waren tegelijk eigenaar en klant. Meer dan een eeuw later heeft Federale Verzekering nog altijd geen externe aandeelhouders. De verzekeraar reserveert een deel van zijn winst voor de toekomst en verdeelt de rest systematisch onder zijn klanten. Bij de levensverzekeringen gebeurt dat via

de winstdeelnames. Bij de niet-levensverzekeringen krijgen de klanten terugbetalingen, beter bekend als restorno's.

Als de algemene vergadering vandaag het licht op groen zet, dan stort de verzekeraar deze zomer ongeveer 21 miljoen euro terug op de rekeningen van zijn klanten. Dat is een behoorlijk bedrag, want de groep sloot 2014 af met een nettowinst van amper 51 miljoen euro en verdiende ongeveer 333 miljoen euro aan premies. Ter vergelijking: de

marktleider in België, AG Insurance, inde vorig jaar ongeveer 20 keer zoveel geld aan premies. Bij AG Insurance vloeit een deel van de winst richting de aandeelhouders BNP Paribas en Ageas.

Het 'onderlinge' of 'coöperatieve model' komt in de Belgische verzekeringssector minder voor dan in de omliggende landen. Tom Meeus: "In België hebben de coöperatieve verzekeraars, zoals P&V, Securex en Federale Verzekering, ongeveer 12 procent van

# groot wil worden

de markt. In landen zoals Duitsland, Frankrijk en Nederland hebben ze meer dan 40 procent.”

Federale Verzekering heeft een marktaandeel van 1,2 procent. “We staan vooral sterk in de bouwsector”, zegt Tom Meeus, CEO van Federale Verzekering. “Bijna de helft van alle grote en middelgrote Belgische bouwbedrijven doet voor zijn verzekeringen een beroep op ons.” De verzekeraar ziet vooral onontgonnen terrein bij de kleinere bouwbedrijven en zelfstandige aannemers, bij kmo's uit aanverwante sectoren en bij particulieren. “We koesteren een gezonde groeiambitie”, klinkt het. “Groeien is voor alle duidelijkheid geen doel op zich. We willen enkel groeien als het in belang van onze bestaande klanten is.”

## Ik stel vast dat jullie jaar na jaar minder premies opstrijken. Hoe komt dat?

TOM MEEUS. “We hebben een bescheiden terugval gekend in de verzekeringen voor arbeidsongevallen. Dat heeft alles te maken met sociale dumping in de bouwsector. Er werken steeds meer Polen en andere goedkope, buitenlandse werkrachten in dienst van buitenlandse bedrijven op Belgische werf. Die buitenlanders moeten in orde zijn met de sociale zekerheid in hun land van herkomst, maar zij moeten geen Belgische arbeidsongevallenverzekering hebben. De Belgische loonmassa in de sector daalt en dat voelen wij. Want wij zijn enkel en alleen in België actief.

“Die trend is nu eenmaal het gevolg van het vrije verkeer van diensten in Europa. Daarom breiden we ook uit naar andere sectoren, zoals interimarbeid, schoonmaak en de verwerkende nijverheid. Ook belangrijk om te melden is dat ons premie-incasso in brand, ongevallen en allerlei risico's wel licht gestegen is de voorbije jaren.”

## Het eigen vermogen van Federale Verzekering is sterk gestegen de voorbije jaren. Heeft dat te maken met de strengere kapitaaleisen?

MEEUS. “Dat klopt. We bereiden ons al jaren voor op de Solvency II-kapitaalregels. Zo moeten we voor elke 1000 euro van u die wij in aandelen beleggen, 400 euro van ons eigen kapitaal reserveren om zeker te zijn dat we u straks kunnen uitbetalen. We moeten rekening houden met allerlei catastrofes, zoals een beurscrash met 40 procent.

“Maar Solvency II is veel meer dan strengere kapitaalvereisten. We moeten ook aantonen dat we professioneel georganiseerd zijn en dat we de risico's kennen. De doelstelling van Europa is honorabel, maar de reglementering gaat te ver. Wij moeten duizenden cijfers bezorgen aan de lokale toezichthouder, de Nationale Bank van België, waar we telkens allerlei berekeningen voor moeten doen. De kostprijs van de strengere Europese regelgeving komt in ons geval overeen met ongeveer 10 procent van onze restorno's. Onze vaste kosten lopen hierdoor op. Ik denk vooral aan investeringen in IT en in mensen. Het is mij verre van duidelijk in hoever al deze elementen een meerwaarde opleveren voor de klant.”

## De meeste verzekeraars klagen dat de lage rente de verkoop van levensverzekeringen remt. Is dat ook een probleem voor u?

### FEDERALE VERZEKERING

Bron: Federale Verzekering

In miljoen euro	2014	2013	2012
Incasso	339,6	331,7	362,8
Nettoresultaat	51,1	39,4	51,1
Eigen vermogen	777,0	610,1	583,8
Balanstotaal	3310,3	2952,2	2833,2
Aantal werknemers	662	637	626

MEEUS. “Neen. Wij zijn atypisch voor de Belgische markt. Levensverzekeringen maken ongeveer een derde van onze business uit, terwijl dat bij andere verzekeraars twee derde is. Wij zijn een relatief kleine speler in spaar- en beleggingsverzekeringen, maar we groeien. Vooral onze tak21-levensverzekeringen winnen aan populariteit, met name de groepsverzekering voor zelfstandige bedrijfsleiders.”

## Sommige verzekeraars komen in de problemen omdat hun beleggingen niet volledig hun verplichtingen in de verre toekomst afdekken. Ligt u wel eens wakker van de lage rente?

MEEUS. “Denkt u soms dat wij naar de mis gaan om te bidden voor een hogere rente? (lacht) Nee, hoor. Wij kunnen nog wel enkele jaren leven met die lage rentevoeten. Wij hebben nog ruim voldoende solvabiliteit om dat op te vangen. Je kunt een beleggingsportefeuille natuurlijk nooit helemaal afstemmen op je verplichtingen. Sommige verplichtingen lopen gewoon langer dan er vastrentende beleggingen zijn. Maar onze beleggingsportefeuille is in lijn met onze verplichtingen. We vermijden op dit moment zo veel mogelijk beleggingen in Belgisch overheidspapier. “Als je nog 4 procent rendement of meer wil halen met je nieuwe beleggingen, dan moet je de risico's grondiger analyseren en al eens genoeg nemen met een lagere liquiditeit van je belegging. Zo investeren wij bijvoorbeeld meer en meer in rusthuizen. We kopen muren, ofwel nieuwbouw ofwel bestaande gebouwen die we verbouwen, om ze vervolgens te verhuren. Het is een belegging met een langetermijnhorizon die goed bij ons past. Verzekeraars moeten er ook iets minder kapitaal voor opzijzetten dan voor aandelen. Maar er is ook meer expertise nodig in huis om die projecten samen met externe consultants te bestuderen.” ©