

CONSOLIDATIE GAAT ONVERMINDERD VOORT

Kan de kleine verzekeringsmakelaar overleven?

De consolidering in de verzekeringsmakelaardij gaat onverminderd voort. AlliA, Callant en Concordia namen recentelijk kantoren over. Maar ook voor private equity blijft de sector, ondanks de fors gestegen rente, interessant. “Wij kondigen binnenkort nieuwe overnames aan”, zegt Roel Druyts van Hillewaere. **PATRICK CLAERHOUT**

Vijf jaar geleden luiden consultants unisono de doodsklok voor de verzekeringsmakelaars. Ze zouden de digitaliseringsgolf niet overleven. Directe verzekeraars, bank-verzekeraars met sterke apps en vergelijkende websites zouden hen uit de markt prijzen. In België gebeurde niets van dat alles.

De makelaars bleven het de voorbije jaren zelfs goed doen. Zelfs de coronacrisis, die een tijdlang persoonlijke afspraken op kantoor onmogelijk maakte, kreeg hen niet klein. In 2020 bedroeg het marktaandeel van de makelaardij in de verkoop van verzekeringsproducten 52 procent, een winst van bijna 2 procentpunten

in vergelijking met het jaar daarvoor.

“In België blijft de makelaar een belangrijke rol in de productie- en serviceketen vervullen”, oordeelt Christophe Hamal, de CEO van Baloise. Zijn verzekeringsmaatschappij zet in België in op het distributiekanaal van de makelaars. “Makelaars bieden expertise en toegevoegde waarde met het onafhankelijke en persoonlijke advies dat ze aan hun klanten verstrekken”, zegt Hamal. “Ze selecteren het juiste product en zijn overal aanwezig. Terwijl de banken meer en meer uit de Dorpsstraat vertrekken, is de makelaar dicht bij de lokale klant gebleven.” Dat laatste is een belangrijke troef. Maar de sector moet opletten dat hij die troef niet te grabbel gooit.



‘De consolidering mag niet uitmonden in te grote centralisering. Belgen hebben vertrouwen in hun makelaar, omdat er een lokale, emotionele binding is’

CHRISTOPHE HAMAL, BALOISE





De voorbije jaren was er een indrukwekkende consolidering in de verzekeringsmakelaardij. Kleine kantoren werden massaal opgekocht of fuseerden. “Daardoor zijn steeds meer middelgrote tot grote kantoren ontstaan”, legt Hamal uit. “Positief daaraan is dat die meer kennis en specialisaties kunnen aanbieden. Maar de consolidering mag niet uitmonden in een

te grote centralisering. Belgen hebben vertrouwen in hun makelaar omdat er een lokale, emotionele binding is.”

De consolidering wordt gedreven door een aantal factoren. Voor eerst is er de nood aan schaalvergroting. Grotere kantoren kunnen makkelijker de noodzakelijke investeringen in IT, digitalisering en compliance doen. Tegelijk is

er een hele generatie makelaars-babyboomers die geen familiale opvolging hebben en opkijken tegen de zware investeringen. Verkopen wordt dan een reële optie.

Aantrekkelijk voor private equity

Een tweede factor was de intrede van private-equityspelers op de Belgische markt. Die hebben de golf van fusies en overnames in een stroomversnelling gebracht. Het bekendste voorbeeld is dat van de vastgoed- en verzekeringsmakelaar Hillewaere uit Turnhout. Die kwam via de investeringsmaatschappij Five Arrows Principal Investments in handen van de Londense zakenbank Rothschild & Co. De voorbije twee jaar nam Hillewaere al negen makelaarskantoren in Vlaanderen over. “En we kondigen binnenkort een nieuwe reeks overnames aan”, zegt Roel Druyts, de CEO van Hillewaere. “Wij hebben daarvoor een nieuwe financieringslijn ter beschikking. Onze eerste was na negen acquisities opgebruikt. Hillewaere vertegenwoordigt 30 miljoen euro commissie-omzet, en ons strategisch plan voorziet in drie jaar tijd in meer dan een verdubbeling tot 70 miljoen euro. De *funding* is er, dus we zullen nog een tijdje actief op het overnamepad blijven.” Volgens Druyts blijft de verzekeringsmakelaardij een interessante sector voor risicokapitaal: “De sector genereert een mooie operationele cashflow, en er is nog veel efficiëntiewinst mogelijk. Door fors te investeren in IT en procesverbeteringen kan Hillewaere hogere marges realiseren, wat voor kleine makelaars afzonderlijk moeilijk is. Om dat investeringsprogramma waar te maken, hebben we schaalgrootte nodig. Vandaar de talrijke acquisities: hoe groter het draagvlak, hoe beter.” ➔

📌 **VERZEKERINGS-MAKELAAR**
Voor de kleintjes wordt het almaar moeilijker.

Ook de West-Vlaamse verzekeringsmakelaar AlliA blijft niet bij de pakken zitten (zie kader *AlliA wil leidende speler worden in Zwitserland*). AlliA Insurance Brokers ging twee jaar geleden in zee met de risicokapitaalverschaffer Ergon (intussen omgedoopt tot Apheon) uit de GBL-groep. De voorbije maanden nam AlliA nog eens twee makelaarskantoren in Wallonië over: Petit & Lambert uit Bastenaken en Assurances Gaudin Ledieu uit Profondeville. Tot voor een paar jaar was AlliA alleen in Vlaanderen actief. In korte tijd deed de onderneming vijf overnames in Wallonië.

Die snelle expansie werd mede mogelijk gemaakt door de intrede van Apheon in het kapitaal van AlliA, geeft CEO Joseph Lebon toe: “Wij deden in het verleden ook acquisities, maar onze overnamecapaciteit was beperkt. Met bankfinanciering konden we nog een tijdje voort, maar niet heel lang. Omdat we de trein van de consolidatie niet wilden laten passeren, hebben we beslist extern kapitaal aan te trekken. Apheon kwam als beste partner uit de bus. Het heeft een vergelijkbare bedrijfscultuur, engageert zich voor de uitbouw van AlliA, en laat het management aan ons, als familiale aandeelhouder.”

Geld is duurder geworden

De rente is fors gestegen, geld is duurder geworden, maar dat lijkt geen rem te zetten op de overnames. “De attractiviteit van onze industrietak voor private equity is nog altijd even groot”, zegt Pedro Matthynssens, de CEO van Vanbreda Risk & Benefits uit Antwerpen. “Investeerders zijn gecharmeerd door de hoge cashflows en het feit dat er geen behoefte aan werkkapitaal is.”

Volgens Matthynssens nam het aantal fusies en overnames de voorbije vijf jaar met 10 procent per jaar toe, en ook in 2023 bleef dat groeitempo intact. “Voor de grote makelaars zien we nog altijd hoge waarderingen – tussen 12 en 18 keer de brutobedrijfswinstmarge. De komende jaren zullen we eerder een prijscorrectie zien dan een opdrogen van het aantal transacties”, denkt Matthynssens. Vanbreda Risk & Benefits heeft zonder extern kapitaal een mooi groeitraject neergezet. In België is de makelaar, dankzij een combinatie van organische groei en acquisities, de marktleider geworden. Voor expansie kijkt Vanbreda vooral naar de Nederlandse markt, waar de groep dit jaar het kantoor Havelaar en Van Stolk in Rotterdam overnam. Maar Matthynssens zegt dat Vanbreda ook nog overnames in België zal doen.

Verskillende integratiemodellen

Voor het nabijheidsaspect en de klantenrelatie zijn er verschillende modellen. Zo kiest Hillewaere niet voor een doorgedreven integratie van de overgenomen kantoren, vertelt Druyts: “Wij werken met een partnermodel. De makelaars die hun kantoor verkopen, worden



‘De verzekeringsmakelaardij blijft een interessante sector voor risicokapitaal. De sector genereert een mooie operationele cashflow, en er is nog veel efficiëntiewinst mogelijk’

ROEL DRUYTS, HILLEWAERE

bij ons vennoot en blijven lokaal actief. Door de interne processen te optimaliseren, is het net onze bedoeling dat er in de kantoren meer tijd is om de klant te adviseren. Nabijheid is voor ons het allerbelangrijkste, en daarom zoeken we in ons acquisitiebeleid ook naar een goede regionale spreiding.”

AlliA integreert zijn overnames wel. Het telt nu negen kantoren in ons land. CEO Joseph Lebon: “We streven ernaar in elke provincie een full-size kantoor te hebben, waarin alle mogelijke verzekeringstakken en -specialisaties (brand, aansprakelijkheid, krediet, maritiem,...) aangeboden worden. Dat vraagt een bepaalde schaal-grootte. Die structuur vullen we

ALLIA WIL LEIDENDE SPELER WORDEN IN ZWITSERLAND

De verzekeringsmakelaar AlliA uit Roeselare kijkt, met de steun van de risicokapitaalverschaffer Apheon, over de landsgrenzen heen. De onderneming is sinds kort actief in Zwitserland. “Dankzij de inbreng van Apheon is onze financiële overnamecapaciteit nu vrijwel onbeperkt”, zegt CEO Joseph Lebon. “Onze strategie bestaat erin door te groeien via overnames, zowel nationaal als internationaal.”

Vorig jaar zette de West-Vlaamse makelaar voet aan de grond in Zwitserland met de overname van Mestria uit Genève. Dit jaar kwamen daar nog twee kantoren bij: HB Premium in Genève en Symphony Group in Lausanne. AlliA Insurance Brokers Suisse vertegenwoordigt daardoor een premieomzet van circa 60 miljoen euro. “In Zwitserland vinden we een

markt die veel gelijkenissen vertoont met die in België”, zegt Lebon. “Verskillende talen en culturen, wat voor een complexiteit zorgt die wij goed kennen. Maar in Zwitserland moet de consolidatie nog beginnen. Er zijn nog veel kleine makelaars die geen opvolging hebben. Het is onze bedoeling daarin een actieve rol te spelen en een leidende broker in Zwitserland te worden.”

aan met lokale commerciële antennes. We integreren dus de overgenomen bedrijven in de groep, zodat we een bepaald niveau van synergie kunnen realiseren, en behouden enkele kleine, lokale servicecentra.” Ook Callant Verzekeringen kiest voor een integratiemodel. De West-Vlaamse makelaar nam zopas Corstjens Verzekeringen in Geel over (zie kader *Callant neemt Corstjens Verzekeringen in Geel over*). Callant deed in zijn 32-jarig bestaan 22 overnames, en houdt daar drie vestigingen aan over (Oostkamp, Antwerpen en Geel). “Het is belangrijk dat er een duidelijke strategie is, die in de hele organisatie op dezelfde

manier gevolgd wordt”, zegt CEO Peter Callant. “Uit ervaring is gebleken dat overlaters soms moeite hebben om de richtlijnen over de groepsstrategie te volgen. Alle neuzen moeten in dezelfde richting staan, zodat de beleidskeuzes en de processen op elkaar afgestemd zijn. Dat komt de klanten, de werknemers, het bedrijf en het rendement ten goede.”

Callant Verzekeringen wil zich steeds meer op grote bedrijfsklanten en kmo's richten, en voor hen is de locatie van een kantoor niet de eerste zorg, zegt Callant: “Ze krijgen van ons extra service en een vaste contactpersoon die ter plaatse komt. Voor hen zijn expertise en specialisatie van

primordiaal belang. Dat is anders bij particulieren, die gehecht zijn aan hun lokale makelaar onder de kerktoren.”

Belang van lokale verankering

“Ik geloof sterk in regionale kantoren die een mate van zelfstandigheid behouden”, zegt Steve Sartor, de CEO van de Gentse verzeke-



‘Voor grote bedrijfsklanten en kmo's zijn expertise en specialisatie van primordiaal belang’

PETER CALLANT, CALLANT VERZEKERINGEN



Investeer met inzicht in een nieuwbouwappartement in Brussel!

- 🏠 Nr.1 prijs-kwaliteitverhouding
- 📍 De beste locaties

De vraag naar huurappartementen in Brussel is GIGANTISCH

- 🏠 Capital Rent* heeft sinds september 2022 geen leegstand op een exclusieve portefeuille van meer dan 750 appartementen

* Capital Rent is de exclusieve verhuurservice van Capital Construct

Wij regelen alles voor u, van A tot Z!

- 🏠 Een familiebedrijf op mensenmaat met een ervaring van meer dan 15 jaar
- 🏠 Capital Rent zorgt voor het vinden van huurders en het beheer van uw appartementen

Contacteer ons 24/24 - 7/7

0496/38.48.58 - info@capitalconstruct.be - www.capitalconstruct.be
Istvan, Louis en Thomas staan te uwer beschikking



NIEUWE
PROJECTEN TE
KOOP!

ringsmakelaar Concordia en de voorzitter van BVVM, de federatie van de grotere verzekeringsmakelaars. “Je kunt bepaalde overhead-functies integreren en diensten centraliseren, zoals IT en finance, maar je moet de lokale commerciële dynamiek behouden. De sterkte van een makelaarskantoor is zijn lokale verankering. Persoonlijk contact met de klant blijft heel belangrijk.”

Concordia is in handen van de Duitse broker Ecclesia, die gecontroleerd wordt door de lokale protestantse en katholieke kerk. Ecclesia nam zopas de Oostende verzekeringsmakelaar Van Schoote over. Twee jaar geleden nam Ecclesia ook al de Antwerpse makelaar Kegels & Van Antwerpen over en voegde die samen met Concordia.

“De beslissing om Concordia en Kegels & Van Antwerpen te fuseren was logisch, omdat het over twee even grote bedrijven ging”, legt Sartor uit. “We waren te groot om niet te fuseren. Dat is echter geen gemakkelijke operatie geweest. Ik ben niet te beroerd om toe te geven dat we er twee jaar aan hebben gewerkt. Er zijn nu eenmaal culturele en operationele verschillen die zich niet zo gemakkelijk laten oplossen. Daar hebben

we lessen uit getrokken. Daarom hebben we beslist dat Van Schoote niet in de groep geïntegreerd wordt, maar zijn onafhankelijkheid behoudt. Zo blijft de lokale dynamiek verzekerd.”

Ook Concordia is van plan de komende jaren te blijven groeien door acquisities. “Maar wij zijn een andere speler dan private equity”, beklemtoont Sartor. “Wij kopen een huis om erin te wonen, niet om het te verhuren of opnieuw te verkopen. Ecclesia staat voor continuïteit op de lange termijn. Private equity hanteert een andere kijk. Het draait bij hen toch vaak om een financieel model waarbij overnames dienen om een groter bedrijf te vormen, dat dan een paar jaar later tegen een hogere waardering en prijs kan worden doorverkocht.”

Makelaar voor particulieren krijgt het moeilijk

Pedro Matthyssens van Vanbreda denkt dat de kleine makelaar voor particulieren in de Dorpsstraat het steeds moeilijker zal krijgen: “De volgende generaties consumenten zullen hun verzekeringen online kopen en hun schade digitaal regelen. De grote verzekeraars zullen de zelfstandige makelaar zo lang mogelijk ondersteunen,

omdat dat voor hen een vrij goedkoop distributiekanaal is. Tot het voor hen interessanter wordt digitale kanalen te gebruiken.” Steve Sartor van Concordia is het daarmee eens: “Bepaalde verzekeringsmaatschappijen bieden nu al directe, digitale kanalen aan en beperken het aantal makelaars met wie ze samenwerken. Voor een kleine makelaar zal het moeilijker worden voldoende productie te realiseren of impact te hebben bij schadeclaims. Wie particulieren goed wil blijven bedienen, zal digitale platformen moeten ontwikkelen. Dat wordt voor kleine makelaars met beperkte financiële middelen een grote uitdaging.”



‘De volgende generaties consumenten zullen hun verzekeringen online kopen en hun schade digitaal regelen’

PEDRO MATTHYSSSENS, VANBREDA

Bedrijfsverzekeringen zijn een heel andere tak, beklemtoont Matthyssens. “Hier spreek je over een zeer complexe materie, die gepaard gaat met risico-analyse, preventie, het identificeren en vergelijken van de juiste verzekeringsoplossingen – dikwijls op internationale markten. Dat vergt expertise en specialisatie. Tegelijk is persoonlijk contact in die ingewikkelde wereld een conditio sine qua non voor bedrijven en instellingen die zich willen verzekeren van goed advies. Consolidatie bij de makelaars in bedrijfsverzekeringen moet dus een evenwicht vinden tussen nabijheid en specialisatie.” 

CALLANT NEEMT CORSTJENS VERZEKERINGEN IN GEEL OVER

Callant Verzekeringen breidt zijn activiteiten in de Kempen uit met de overname van Corstjens Verzekeringen uit Geel. Corstjens voegt 7 miljoen euro premieomzet toe aan de 150 miljoen van Callant. Tom Corstjens en zijn medewerkers maken de overstap naar het kantoor Callant Kempen, dat zo de grootste makelaar in de regio Geel wordt.

“Het strategisch plan vraagt dat we doorgroeien tot 250 miljoen euro premieomzet tegen 2028”, vertelt Peter Callant. “Dat moet deels via organische groei gebeuren, maar we willen ook iets meer dan 50 miljoen euro omzet binnenhalen via acquisities. Idealiter doen we dat in één of twee grote overnames. Maar de vijver van makelaars met 15 tot 40 medewerkers die hun business willen

verkopen, is niet supergroot. Bovendien moet er een match zijn met onze bedrijfscultuur en de ambitie te groeien. Wij kijken ook vooral in de richting van makelaars die grotere ondernemingen, kmo’s en vrije beroepen bedienen. In dat segment willen we onze activiteiten uitbreiden. In de markt van particulieren en kleine ondernemingen willen we vooral behouden wat we hebben.”