

VERZEKERINGSMAKELAAR WIL 100 MILJOEN EURO OMZET TEGEN 2020

Vanbreda koopt omzet

De Antwerpse verzekeringsmakelaar Vanbreda Risk & Benefits neemt nog eens twee concurrenten over. "We willen naar 100 miljoen euro omzet tegen 2020", zegt CEO Pedro Matthynssens. *Patrick Claerhout*

G&G uit Rijkvorsel en Huysmans Verzekeringen uit Mechelen zijn twee vergelijkbare makelaars. Ze hebben allebei een portefeuille bedrijfsverzekeringen bij lokale kmo's en ze voegen elk 1,85 miljoen euro omzet toe aan die van Vanbreda. Toevallig hebben ze allebei ook nog eens dertien mensen in dienst. "Het zijn makelaars die heel dicht bij hun klanten staan", vertelt Pascal Joosten, director broker services bij Vanbreda. "Die klanten zijn in hoofdzaak ondernemingen met minder dan vijftig werknemers, die lokaal bediend willen worden. In hun regio zijn G&G en Huysmans de referentie onder de ondernemingsmakelaars."

De vestigingen blijven actief in Rijkvorsel en Mechelen onder de namen Vanbreda Geerts en Vanbreda Huys-

mans. "Omdat ze regionaal verankerd zijn hebben we beslist de kantoren niet te integreren", zegt Pedro Matthynssens, de CEO van Vanbreda Risk & Benefits. "Beide kantoren leggen al jaren mooie groeicijfers voor en worden geleid door een sterk familiaal management." Dat familiale management blijft op post en verkoopt in eerste instantie een meerderheid van zijn aandelen. Op termijn gaan alle aandelen naar Vanbreda.

Sterk in het kmo-segment

Vorig jaar nam Vanbreda Risk & Benefits ook al twee makelaars over, Van Paeschen & Co uit Aartselaar en Sobimo Invest uit Leuven. Via al die overnames versterkt Vanbreda zijn positie in het kmo-segment. De Antwerpse makelaar is gespecialiseerd in bedrijfs-

verzekeringen en telt meer dan 30.000 klanten (ondernemingen, publieke en sociale instellingen, zelfstandigen). De markt van bedrijfsverzekeringen is zeer matuur en groeit in ons land amper met 1 procent per jaar.

Vanbreda Risk & Benefits doet beter. De makelaar slaagde er de voorbije jaren in een gemiddelde groei van 6 procent per jaar neer te zetten. In 2014 bedroeg de omzet 74,1 miljoen euro, tegen 70,1 miljoen een jaar eerder. "Ons doel is 100 miljoen euro omzet te halen tegen 2020", zegt Matthynssens. "Dat willen we doen door maximaal organisch te blijven groeien en door gericht kleinere overnames te doen. Acquisities moeten ofwel regionaal aanvullend zijn, ofwel een nicheactiviteit toevoegen."

Grote overnames zijn volgens Matthynssens niet meer mogelijk in België.

"Vanbreda wil zich ontwikkelen tot een pionier in technologie" - Pedro Matthynssens

WEINIG VOORUITGANG IN NEDERLAND

Twee jaar geleden verklaarde CEO Pedro Matthynssens dat Vanbreda Risk & Benefits fors wilde groeien in Nederland. Daar is nog weinig van in huis gekomen. "We hebben in Nederland nauwelijks vooruitgang geboekt", geeft Matthynssens toe. De omzet is gestagneerd op 5,8 miljoen euro, terwijl we zo snel mogelijk naar het segment van 10 tot 20 miljoen euro willen. Die

schaalgrootte is nodig om in Nederland voldoende inkoopkracht te hebben en meer kmo-klanten aan te trekken. "Synergieën realiseren tussen België en Nederland bleek veel moeilijker dan gedacht", verklaart Matthynssens. "De twee markten zijn heel verschillend. In Nederland is de regelgeving bovendien uiterst streng. In pensioenverzekeringen worden zelfs geen com-

missies meer toegelaten. De rol van een makelaar ligt in Nederland veel meer in risicomanagementadvies, consultancy en balansbeheer. Die behoeftes zijn veel minder aanwezig bij Belgische klanten." Matthynssens heeft het opgegeven fors organisch te willen groeien in Nederland. "Als we in Nederland in de markt willen inbreken, zal het

via een overname moeten zijn", beseft de CEO van Vanbreda. "Daar zijn we al een tijdje mee bezig. Er zijn in Nederland veel succesvolle makelaars in het kmo-segment. Maar de gesprekken hebben tot hiertoe niets opgeleverd. Niet getreurd, we blijven proberen. We zijn weer met drie partijen in gesprek. Ooit komt het ervan."

PEDRO MATTHYNSSENS
"Als we in Nederland in de markt willen inbreken, zal het via een overname moeten zijn."

P. VERBRUGGEN

GENERATIEWISSEL IN RAAD VAN BESTUUR

Vanbreda Risk & Benefits voert een grondige verjonging van zijn raad van bestuur door. Vier van de acht bestuurders zijn vervangen. CEO Pedro Matthyssens spreekt van een generatiewissel. "Walter Van Pottelberge, Willy Duron en Ludo Verhoeven bereikten vorig jaar de leeftijdsgrens. Pierre Sureda besliste zijn mandaat, dat in april afloopt, niet te verlengen."

De vier nieuwkomers in de raad van bestuur zijn Inge Boets (auditspecialiste, ex-E&Y), Karel Van Hulle (professor KU Leuven, Head of Insurance voor de Europese Commissie tot 2013), Wim Coumans (ex-FSMA, oud-kabinetschef van Jean-Luc Dehaene en Wilfried Martens) en ondernemer Urbain Vandeurzen. Matthyssens zelf, Mark Leysen en Didier Boehlen (die de familiale aandeelhoudersfamilies vertegenwoordigen) blijven op post. Herman Daems (bestuursvoorzitter BNP Paribas Fortis) treedt op als adviseur van de raad van bestuur.

vooral verzekeringsmakelaars die particulieren bedienen. Door de toevloed aan strengere regulering en de opkomst van de digitale kanalen geven nogal wat kleine makelaars er de brui aan en zoeken een koper. "Vanbreda wil zeker de rol van consolidator spelen", zegt Matthyssens. "Maar niet in de markt van particuliere verzekeringen. We hebben niet de ambitie een retailbedrijf te worden. Ik verwacht bovendien dat de oprukkende digitalisering veel van die portefeuilles zal uithollen."

Van volger tot pionier

Matthyssens denkt dat de digitale revolutie eerst bij de particuliere klant zal plaatsvinden en daarna in het bedrijfssegment: "Geleidelijk aan zal ook onze kernbusiness, de bedrijfsverzekeringen, de impact voelen. Start-ups en bedrijven die technologisch bezig zijn, ➤

De markt van de verzekeringsmakelaars is min of meer gevormd. Er zijn de drie topspelers, die meer dan 60 miljoen euro omzet realiseren: de internationale groepen Marsh en Aon, en Vanbreda. Daaronder volgt een peloton middelgrote makelaars met een omzet tussen pak-

weg 10 en 20 miljoen euro. "In dat segment zijn er voor ons nog weinig mogelijkheden voor acquisities. Die zijn er wel bij de vele kleine makelaars, waar een grote consolidatie bezig is", aldus Matthyssens.

In dat marktsegment zitten echter



“Ik verwacht dat de digitalisering veel portefeuilles zal uithollen” - Pedro Matthyssens

VANBRED A RISKS & BENEFITS*

Bron: Vanbreda Risks & Benefits

In miljoen euro	2014	2013	2012
Bedrijfsopbrengsten	74,1	70,1	66,1
Bedrijfswinst	17,0	16,0	15,3
Nettoresultaat	11,9	11,1	10,1
Eigen vermogen	25,4	23,1	21,6
Balanstotaal	177,3	167,5	149,8
Aantal medewerkers	496	466	445

* Geconsolideerde cijfers, exclusief Nederland

1
procent
 per jaar groeit de markt van de bedrijfsverzekeringen in ons land.

➔ zullen als eerste de stap doen.”

Daarom heeft het bedrijf beslist zijn budget voor investeringen in technologie structureel te verhogen. “Wij gaan fors investeren in de digitalisering, om sneller te kunnen schakelen en een competitief voordeel te verwerven. Van een goede volger wil Vanbreda zich ontwik-

kelen tot een pionier in technologie en innovatie.”

Hoever staat het bedrijf? Matthyssens: “De interne documentenstroom is al gedigitaliseerd. Wat nog op papier binnenkomt, wordt gescand en optisch ingelezen. Ook de digitale communicatie met klanten en met verzekeringsmaat-

schappijen is een feit. De digitale verkoop blijft voorlopig achter, maar dat is een kwestie van tijd.”

Een belangrijke factor die de online-verkoop van verzekeringen afremt, is het ontbreken van een sluitend wetgevend kader. “In België zijn enkel verzekeringspolissen op papier voor 100 procent zeker rechtsgeldig”, vertelt Joosten. “Het wordt hoog tijd dat de wetgever een gelijke behandeling voor digitale commerciële overeenkomsten instelt. Daarnaast gaan de verzekeringsmaatschappijen zeer omzichtig te werk. Ze willen hun tussenpersonen niet voor het hoofd stoten door direct te verkopen. En specifieke internetproducten ontwikkelen is ook niet zo eenvoudig. Voor een offerte voor een autoverzekering bijvoorbeeld, moet je al snel dertig vragen invullen. Daar knapt een onlineconsument op af. En dus moeten de verzekeraars een zeer gestandaardiseerd aanbod doen, waar voor hen meer risico’s aan hangen.”

Verzekering tegen cyberrisico’s

Om de interne groei aan te houden, zet Vanbreda Risk & Benefits ook in op nieuwe producten. Vooral voor verzekeringen tegen cyberrisico’s ziet de onderneming groeipotentieel. “Bij bedrijven groeit het bewustzijn voor dit type risico’s”, zegt Joosten. “Maar ook de verzekeraars ontwikkelen het productaanbod. De premies worden betaalbaarder. Ik ga ervan uit dat binnen vijf jaar zowat elk bedrijf verzekerd is tegen cyberrisico’s.”

Ook in kredietverzekeringen ziet Vanbreda nog mogelijkheden. Om bedrijven over de streep te trekken, is de makelaar ook actief geworden in factoring. “We zoeken op de markt een interessant factoringaanbod en combineren dat met een kredietverzekering. Voor sommige klanten biedt dat een uitgelezen oplossing voor hun debiteurenrisico.”

Ten slotte wil Vanbreda zich ook op de markt van de kunstverzekeringen begeven. Matthyssens stelt vast dat veel ondernemingen en ondernemers in België belangrijke collecties hedendaagse kunst bezitten: “We gaan meer expertise op dit domein opbouwen. Vaak krijgen verzamelaars de vraag stukken uit te lenen. Dan is een goede schadeverzekering cruciaal.” ©