

'Kunst en drones kunnen onze groei aanzwengelen'

Vanbreda Risk & Benefits speelt dankzij twee overnames voortaan mee met de grote jongens in de Benelux. Maar om nog te groeien moet de Antwerpse verzekeringsmakelaar ook nieuwe niches aanboren.

PIETER SUY

'Er bestaan genoeg niches die we verder kunnen ontwikkelen', zegt CEO Pedro Matthyssens. 'Verzekeringen voor kunstcollecties zijn aan het boomen in Vlaanderen. Ik zie ook veel toekomst voor verzekeringen voor drones. Dat is geen science-fiction. Onbemande vliegtuigjes worden steeds meer gebruikt in de landbouw. De baggeraar DEME inspecteert zijn windmolens op zee met drones, terwijl hij daar vroeger alpinisten voor inschakelde.'

'Wie professioneel met drones werkt, heeft sowieso een aansprakelijkheidsverzekering nodig. Dat bevestigde het Vlaams Instituut voor Technologisch Onderzoek vorig jaar nog. Toen het VITO de controle over zijn drone was verloren, zweefde het ding gewoon verder door de lucht. Straaljagers van de Belgische en de Franse luchtmacht moesten het toestel begeleiden voor het in een veld in Noord-Frankrijk neerstortte.'

Maar om te groeien mikt Vanbreda Risk & Benefits, dat zich toelegt op verzekeringen voor bedrijven, ondernemers en openbare instellingen, ook op overnames. De voorbije jaren nam het met de regelmaat van de klok kleinere concurrenten over. Veel van die kleinere spelers gooien de handdoek in de ring omdat ze de zware investeringen in nieuwe IT-



Een nieuwe niche voor Vanbreda zijn aansprakelijkheidsverzekeringen voor wie professioneel met drones werkt. © BELGAIMAGE

toepassingen en de strengere regelgeving niet zien zitten.

Nu schakelt de Antwerpse groep een versnelling hoger. Ze legt niet alleen de hand op het West-Vlaamse kantoor Missinne Verzekeringen. Ze neemt tegelijk in Nederland Kettlitz Wulfse over. Vanbreda had al kantoren in Amsterdam en Rotterdam, maar verdubbelt dankzij deze deal in omvang en groeit uit tot de derde grootste verzekeringsma-

kelaar voor bedrijven in de Benelux.

'Door die overnames gaan we door het plafond van 100 miljoen euro omzet, en naar ongeveer 650 werknemers', licht Matthyssens de nieuwe zet toe. 'In onze niche moeten we in de Benelux enkel AON en Marsh voor ons laten. Maar dat zijn grote, beursgenoteerde giganten uit de Angelsaksische wereld. Wij zijn een familiebedrijf (Vanbreda is in handen van de families Leysen en Van

Antwerpen, red.) dat meer met kmo's werkt.'

Matthyssens is opgelucht dat hij eindelijk een grote vis heeft gevangen in Nederland. 'We waren er al drie jaar op zoek naar overnames. Maar de meeste overnamekandidaten gedroegen zich als Piet Hein op zoek naar een nieuwe zilvervloot. Veel makelaars wilden voor veel geld verkopen. Niet om verder te kunnen groeien in een groter net-

KORT

Met 85,6 miljoen euro omzet en 20,6 miljoen euro bedrijfs-winst in 2016 is het Antwerpse Vanbreda de grootste onafhankelijke verzekeringsmakelaar in België. Door de overname van het West-Vlaamse kantoor Missinne en de Nederlandse verzekeraar Kettlitz-Wulfse wordt de specialist in bedrijfsverzekeringen in zijn niche de derde grootste verzekeringsmakelaar in de Benelux.



De meeste overnamekandidaten in Nederland gedroegen zich als Piet Hein op zoek naar een zilvervloot.

CEO VANBREDARISK & BENEFITS
PEDRO MATTHYSSENS

werk, maar om te cashen. Kettlitz Wulfse was anders. De zaakvoerders blijven nog tien jaar aan boord en kunnen nu hun diensten internationaal aanbieden.'

Door Missinne Verzekeringen over te nemen, met vestigingen in Nieuwpoort en Kortemark, vult de groep een lacune in West-Vlaanderen. 'We waren daar wel actief, maar hadden er geen lokaal kantoor,' zegt Pascal Joosten, verantwoordelijk voor de uitbouw van de makelaarsactiviteiten. 'Veel kleinere bedrijven, kmo's met tien à twintig werknemers, hebben nog altijd nood aan een makelaar in de buurt.'

Staat dat niet haaks op de digitale revolutie? 'Die trend zie je vooral bij verzekeringen voor particuliere klanten', reageert Matthyssens. 'Onze markt is minder disruptief. We werken met de meest complexe financiële producten, zoals groepsverzekeringen. Daar zitten zoveel facetten aan dat bedrijfsleiders nood blijven hebben aan iemand die hun de weg wijst.'

Toch investeert Vanbreda jaarlijks zo'n 10 miljoen euro in innovatie, onder meer in de ontwikkeling van nieuwe verzekeringsproducten. 'Dat is ook nodig als we onze doelstelling willen halen om in België 100 miljoen euro omzet te halen tegen 2020', zegt Matthyssens. 'Vandaag zitten we aan 85 miljoen. Om onze ambitie waar te maken moet de omzet jaarlijks met 5 tot 6 procent groeien. Maar veel overnameprooien zijn er niet meer. We zetten dan ook in op nieuwe producten. Denk aan een verzekering tegen cybercriminaliteit. Nagenoeg elke dag sluiten we zo'n polis af.'