

'We doen veel meer niet dan wel. Dat loont meer dan achter trends lopen'

Interview met Bart De Smet, ceo van Ageas

FORTIS ZAL EEN DIEP litteken blijven voor beleggend België. Maar het idee om de verzekeringspoot uit de omgevallen bankverzekeraar te halen leverde een financiële bloeier op die heel geleidelijk vertrouwen terugwon. Met een beurswaarde van ruim 8 miljard euro is Ageas een certitude in de Bel20.

Als 31 december 2018 passeert, wordt de Fortis schikking waarschijnlijk definitief (zie kader) en kan de speciale combinatie van rendement en groei van de verzekeraar nog meer in de kijker lopen. Onder Fortis was het al een sterke marktleider in België en een pionier in China. Bij de doorstart als

"Het aandeel Ageas gaf de voorbije 10 jaar 24% per jaar terug."

"Het totale rendement bedroeg zelfs 29% per jaar voor wie het dividend herbelegde."

Ageas werd nog eens grondig nagedacht over de focus. Daarbij huldigde Bart De Smet de visie van managementgoeroe Michael Porter: "Voor een goede strategie is het nog belangrijker te bepalen wat je niet doet, dan wat je wel doet."

Zo bouwde De Smet de al bestaande sterktes en het eigen profiel nog meer uit in een zo goed als foutloos parcours. AG Insurance Europe & Asia of kortweg Ageas bleef bewust weg van Amerika en is actief in 14 landen waar het als verzekeraar het verschil kan maken. De omzet en de winst groeiden in het voorbije decennium met

meer dan 10% per jaar. Zelfs de extreem lage rente is er niet in geslaagd een deuk in dat parcours te slaan. De Fortis belegger werd dan wel gepluimd, het aandeel Ageas gaf de voorbije 10 jaar 24% per jaar terug en het totale rendement bedroeg zelfs 29% per jaar voor wie het dividend herbelegde.

VFB Met welke andere verzekeraar is Ageas te vergelijken?

BART DE SMET Dat is moeilijk, want we zijn vrij uniek. Wij zijn zowel in Europa als Azië actief, maar niet in de VS. Andere belangrijke Europese verzekeraars opereren vaak in de hele wereld, maar meestal zijn ze in een of maximum twee landen heel groot en klein in vele andere landen. Ageas is een groep met drie thuismarkten. In de eerste plaats België, maar ook het VK en Portugal, waar we 100% controle hebben. Een heel groot deel van onze activiteiten speelt via partnerships en minderheidsbelangen in Azië en meer bepaald China. Wij zijn de grootste buitenlandse verzekeraar in China. Groter dan Allianz, Axa, Generali en alle andere groten. In China ontvangen wij dit jaar al 17 miljard euro premie-inkomsten (waarin Ageas 25% aandeel heeft, red.) In België, onze belangrijkste thuismarkt, ontvangen we ongeveer 6 miljard euro (waarvan 75% van Ageas, rest is van BNP Paribas, red.) Dat profiel zorgt ervoor dat wij een stabiele basis van winstgevendheid hebben en globaal toch groeien, want in Azië zijn verzekeringen nog een groeimarkt.

VFB Kan u nog even de start van Ageas beschrijven?

BART DE SMET In 2009 bij het uiteenspaten van Fortis was Ageas een holding met 16 aparte verzekeringsmaatschappijen. Toen hebben we heel duidelijk onze focus ver-

legd naar markten waar we voldoende groot waren, waar de bijdrage tot de groepswinst voldoende substantieel was en waar we konden rekenen op een rendement van 11 procent op het eigen vermogen.

VFB Ageas is een holding gebleven met vandaag deelnemingen in verzekeringsmaatschappijen in 14 verschillende landen? Waarom die structuur?

BART DE SMET De verzekeringssector voor particulieren en bedrijven was en is zeer lokaal. De verzekeringsmarkten in pakweg Maleisië, China, maar ook het VK, Portugal en België hebben weinig met elkaar te maken. Alles verschilt. Dat gaat van de diverse producten over de juridische omkadering, de distributie en de organisatie van de markt. Ook het gedrag van de consumenten is overal anders. In het VK telt bijvoorbeeld enkel de prijs terwijl een Belg meer belang hecht aan de kwaliteit van de schade-regeling. Dat alles maakt van verzekeringen een zeer lokaal gebeuren.

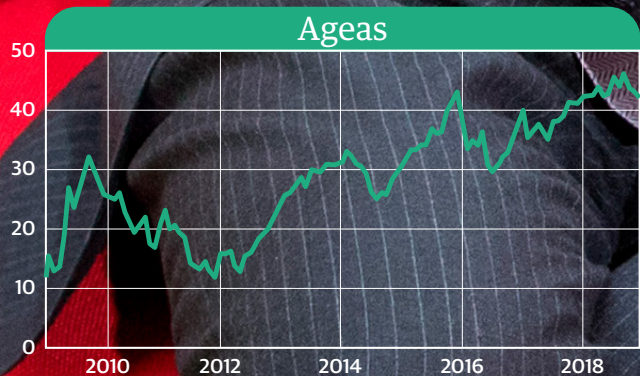
VFB Is schaalvoordeel dan niet van tel?

BART DE SMET Er zijn natuurlijk synergievoordelen, maar die spelen veel meer binnen een land dan grensoverschrijdend. Binnenlandse schaalgrootte is dus belangrijker dan globaal groot zijn. Geen enkele grote internationale verzekeraar heeft bijvoorbeeld een Europees informaticaplatform voor schade- of levensverzekeringen. Een paar verzekeraars hebben dat geprobeerd, maar zonder succes. Er zijn plaatselijk zo veel verschillen dat het efficiënter is nationaal te werken.

VFB Hoe is die geografische spreiding geëvolueerd de afgelopen decennia?

BART DE SMET We hebben een aantal landen van de hand gedaan en tegelijk onze positie versterkt waar we al een belangrijke speler waren. Via overnames hebben we

In 2001 verklaarde men ons gek toen we in China begonnen. We hebben er 300 miljoen geïnvesteerd. Ondertussen is onze participatie er minimaal 1,5 tot 2 miljard euro waard.





we nooit wat aan verdienen. Ondertussen hebben we er netto iets meer dan 300 miljoen euro geïnvesteerd en ons deel van het bedrijf (25%, red.) heeft een waarde van minimaal anderhalf tot twee miljard euro. We ontvangen er ook al vier jaar dividenden van. Onze huidige voorzitter Jozef De Mey verdient alle complimenten voor onze investeringen aan het begin van het millennium in China, Thailand en Maleisië. Iedereen vroeg zich af wat we daar gingen zoeken,

“Nationale schaalgrootte is belangrijker dan globaal groot zijn. Verzekeren is erg plaatselijk gebonden.”

zelfs binnen onze groep. We hebben daar heel sterke lokale partners gevonden met wie we nog altijd rond de tafel zitten.

VFB Hoe zien de partnerschappen van Ageas in het buitenland eruit?

BART DE SMET Wij houden van partnerships waarin we met twee partijen in het kapitaal zitten. Dat is ook een van onze strategische eenheden. We hebben er geen probleem mee om minderheidsaandeelhouder te zijn. Soms kan het wettelijk niet anders, zoals in India bijvoorbeeld. Soms zoeken onze partners grote partijen om mee samen te werken, maar willen ze de controle behouden. Door daarin mee te gaan, snijden we de grote groepen zoals Axa en Allianz de pas af omdat zij wel graag de controle behouden via een meerderheid.

VFB Hoe kiest Ageas zijn partners?

BART DE SMET Zij moeten een sterke positie hebben in hun land. DeTaiping group is een overheidsbedrijf in China en noteert in Hong Kong. Mayban is de grootste bank in

“Twee derde van het resultaat van Ageas komt uit levensverzekeringen, een derde uit schadeverzekeringen.”

Maleisië. Kasikornbank is de tweede bank in Thailand. Die hebben een sterke lokale reputatie, een goede verhouding met de regelgevers, een distributienetwerk en ze hebben miljoenen klanten. Wij dragen vooral bij met onze ervaring in productontwikkeling, risicobeheer, vermogensbeheer

“Ageas is een van de weinige verzekeraars die voor de beleggers rendement en groei combineren.”

onze positie in het VK en Portugal versterkt. We zijn recent in Turkije begonnen en ondertussen zijn we daar al nummer drie. In 2009 waren we al aanwezig in China, Maleisië, Thailand en India. Sindsdien zijn daar Vietnam en de Filipijnen bijgekomen, alsook een schadebedrijf in India. Via onze Thaise partner zijn we opgestart in Laos en Cambodja en via onze Maleisische partner in Singapore. Nu hebben we een portefeuille van 14 landen.

VFB Wat doet Ageas voor een land kiezen?

BART DE SMET Het liefst hebben we een top vijf marktpositie in een land. Dan kun je de markt mee bepalen en de beste mensen aantrekken. De winstbijdrage moet natuurlijk ook de moeite lonen. We waren nummer drie in Oekraïne, maar met een jaarlijkse winst van 200.000 euro. Onvoldoende, want elk land vraagt veel energie en management.

We wilden in Europa een aantal kernlanden hebben met België, het VK en Portugal. Die zorgen voor winst en cashflow

waarmee we een mooi dividend kunnen betalen. We sluiten niet uit dat we in Europa nog een vierde thuismarkt aanboren. We weten dat we in Europa een beperkte groei zullen hebben. De groei halen we uit Azië. Daardoor is Ageas een van de weinige die een sterke kasstroomgeneratie en winstuitkering kan combineren met groei.

VFB Betekent groei ook meer kosten en minder winsten?

BART DE SMET Onze Aziatische participaties zijn al veel meer dan een groeipool. Ze zijn winstgevend en sommige betalen zelfs een dividend. Vorig jaar hebben we er voor 100 miljoen euro dividenden van gekregen op een totale winst van om en bij de 250 miljoen. Dat is een pay-out ratio van 40 procent, niet slecht voor een groei-regio. Die bedrijven moeten dus niet meer alle winst inhouden om hun groei verder te kunnen zetten.

In 2001 verklaarde men ons gek toen we naar China uitbreidden. Daar zouden

BART DE SMET Nee, de klant bepaalt en die kiest niet altijd voor hetzelfde kanaal. Reisverzekeringen verlopen vaak via het reisbureau, schuldsaldoverzekeringen via de bank en autopolisissen het meest via de makelaar. Daar houden wij rekening mee.

VFB Biedt Ageas alle verzekeringsproducten aan?

BART DE SMET Bijna het hele gamma, behalve voor grote industriële risico's. We hebben alle levensverzekeringsactiviteiten, pensioenverzekeringen, beleggingsverzekeringen met of zonder garantie. Daarnaast hebben we een heel groot aanbod

“Wij zijn ons van in de jaren negentig beginnen voorbereiden op een scenario van lage rentes.”

producten voor de tweede pensioenpijler of bedrijfspensioenen. In België hebben we daar 30 procent marktaandeel en zijn we de grootste. Die tak vergt veel competenties buiten het verzekeringsaspect, zoals fiscaal, juridisch en actuariële beheer. Verder zijn we vooral in België en Portugal groot in hospitalisatieverzekeringen. In het VK doen we vooral autoverzekeringen.

VFB Daar huldigt u dus niet het principe om heel sterk te focussen?

BART DE SMET We hebben vooral graag een combinatie van leven en schade. In schade kun je sneller interveniëren bij een foute prijszetting of in geval van onverwachte ontwikkelingen. Zo zijn er de laatste jaren meer overstromingen. Dan kunnen we onze premies en contracten aanpassen of eventueel opzeggen indien ze structureel verlieslatend zijn. In levensverzekeringen is dat niet mogelijk. Daar geef je soms garanties voor een periode van 30 jaar. Eenmaal die rendementsgarantie gegeven kun je niet meer terug. Daarom dat we daar voorzichtig mee zijn en onze beleggingen op die garanties afstemmen. De prijszetting bij schade is dus flexibeler.

“De lage rente tast de marge op de tak21 producten niet aan.”

Twee derde van het resultaat van Ageas komt uit levensverzekeringen, een derde uit schadeverzekeringen. Is dat geen nadeel met de lage rente? Neen voor ons niet. Vandaag is er in de sector nogal wat weer-

zin voor levensverzekeringen met een garantie, dus de Tak21 producten. Maar Ageas is geen trendvolger. Wij durven wel eens tegendraads zijn. Al van in de jaren negentig zijn we ons beginnen voorbereiden op een scenario van lagere rentes. Dat deden we door onze producten daarop aan te passen, extra provisies aan te leggen en vooral door de duurtijd van onze verplichtingen en onze beleggingen heel nauw op elkaar af te stemmen.

VFB Kunt u dat concreet maken?

We hebben vandaag nog heel wat beleggingen die 5 procent en meer opbrengen, omdat we nog (tak21) contracten hebben met verplichtingen aan 4,75 of 3,75 procent rente. Onze vastrentende beleggingen hebben dezelfde looptijd als onze verplichtingen maar brengen structureel meer op. In 2015 garandeerden we onze klanten gemiddeld 2,63 procent rente, dit jaar is dat 2,22 procent. Onze vastrentende portefeuille die deze verplichtingen dekt, bracht in 2015 3,71 procent op en nu 3,21 procent. Daarbovenop hebben we nog aandelen in vastgoed. Die voegen nog een halve procent toe aan ons beleggingsrendement. Een deel van dat verschil tussen de gegarandeerde en behaalde rente keren we als winstdeelname uit aan de klanten. Maar de marge voor ons blijft aantrekkelijk. Die bedraagt 0,85 tot 0,95%.

VFB Lukt dat vandaag ook nog?

BART DE SMET Jawel. Op een Tak21 van dit jaar garanderen wij 0,50 procent. Het rendement op onze vastrentende portefeuille dit jaar is 1,87 procent. Daar komt gemiddeld nog een halve procent van onze aandelen- en vastgoedportefeuille bij. Daarvan kunnen we de klant al zeker 1 procent winstdeelname geven, dus kunnen we een totaal rendement geven van minimaal 1,50 procent voor de klant.

VFB We beginnen te begrijpen waarom Ageas zo houdt van levensverzekeringen. Is Ageas de enige verzekeraar die zijn verplichtingen zo nauw afstemt op zijn beleggingen?

BART DE SMET Veel verzekeraars hebben vastrentende beleggingen met hogere gegarandeerde rentes, maar met kortere looptijden. Die moeten ze sneller vervangen, vaak aan lagere rentes, terwijl hun verplichtingen wel een lange looptijd hebben. Op hun herinvesterings maken ze vaak verlies. Dat is bij ons totaal niet het geval. Alles is perfect afgedekt.

VFB Van waar het verschil in operationele marge tussen Tak21 en Tak23-producten?

BART DE SMET De kapitaalgarantie is lager bij Tak23 dus moeten we daar niet dezelfde marge op halen. Op gegarandeerde producten moet je meer marge hebben omdat

die heel veel kapitaal vereisen. Tak 23 vergt minder kapitaal, dus is een lagere marge nodig. Daar mikken we op 30 tot 40 basispunten. Tak21 brengt ons normaal 85 tot 95 basispunten op.

VFB Hoe belangrijk zijn levensverzekeringen voor Ageas?

BART DE SMET In België hebben we de eerste negen maanden van dit jaar 306 miljoen euro winst, waarvan 221 miljoen in het segment leven (dit is 75% van de resultaten van AG Insurance). Zo'n 90 procent daarvan komt van Tak21 doordat zowel de volumes als de marges daar het grootst zijn.

VFB Wat zijn de verwachtingen voor levensverzekeringen met garantie (tak21)?

BART DE SMET Na enkele jaren van weinig nieuwe aangroei, zien we toch opnieuw groei, in België dit jaar al 11 procent. Dat



“In het VK kiezen mensen vooral op prijs, maar ze betalen toch dubbel zoveel voor een autoverzekering als in België.”

komt ook door onze prestaties in ondernemingspensioenen. Daarin moet de werkgever zelf een minimum dekking garanderen. Wij kunnen een jaar op voorhand de werkgever die garantie al geven. Wij zijn de enige verzekeraar in België die dat doet. Bovendien hebben sommige concurrenten door de lage rente de markt voor levensverzekeringen links laten liggen zodat wij weer konden groeien dankzij onze tegendraadsheid.

VFB Zal de concurrentie binnen dat segment niet heviger worden als de rente stijgt?

BART DE SMET Als binnen afzienbare tijd de rente weer aantrekt, dan zijn wij nog aanwezig op die markt met al onze competenties. Onze distributiekanaalen zullen dan ook nog actief zijn. Als je een markt en-

kele jaren verlaat, kan het wel even duren voor je weer vertrouwen hebt gewonnen.

VFB Welke impact zou een rentestijging hebben?

BART DESMET Het zou geen impact hebben op onze bestaande levensverzekeringen. Het zou voordelig zijn voor nieuwe producten. Voor schadeverzekeringen speelt dat minder een rol omdat we die premies meestal in kortere looptijden investeren. En als financiële inkomsten uit schadeverzekering klimmen, komt er doorgaans meer concurrentie met lagere premies.

VFB Hebt u nog voorbeelden van de strategische koppigheid van Ageas?

BART DE SMET Midden jaren 90 stond op de voorpagina's dat de makelarij dood was. Jozef De Mey (toen ceo, red.) zette toch in op de makelarij. Makelaars werden zelfs onze belangrijkste klanten. Het marktaandeel van makelaars stijgt momenteel in België, omdat het bankverzekeren wat afneemt.

Maar ook de schadeverzekeringen zijn onderhevig aan modes. Begin 2000 stopte iedereen met schadeverzekeringen. Alles ging naar levensverzekeringen, want de rente stond hoog en de beurzen deden het goed. Na de crisis van 2008 vielen levensverzekeringen uit de gratie omdat de rente

laag stond. Wij hebben dus het tegenovergestelde gedaan. Niet dat we de voorbije tien jaar de schadeverzekeringen verwaarloosden, maar we hebben wel een sterke groei in levensproducten gekend.

VFB Wat is de rode draad in al die keuzes?

BART DE SMET Als iedereen altijd doet wat de grote consultancykantoren aanraden, weet je dat daar maar een paar winnaars kunnen uitkomen. Af en toe moet je eens een andere weg bewandelen. Wij willen ook geen kleine versie van de grote internationale spelers zijn. De kans dat we dat beter kunnen is klein, dus wij doen het gewoon anders.

Ageas: duurder dan Benelux-concurrenten, maar groeit in Azië

ZUIVER NAAR WAARDERING IS Ageas al wat duurder dan groepen van vergelijkbare grootte (zie tabel). Kwaliteit en de groei in Azië verdienen echter een premie. In China heeft Ageas via de samenwerking (25% Ageas) met China Taiping Life

350.000 verzekeringsagenten en is het de grootste buitenlandse verzekeraar. In China hebben levensverzekeringen nog een enorm groeipotentieel. De staafgrafieken met de evolutie van de premie-inkomsten (gemiddelde groei van 10%) en de evolutie van de onderliggende winst van de verzekeringen (gemiddeld +11% de voorbije 10 jaar) spreken boekdelen.

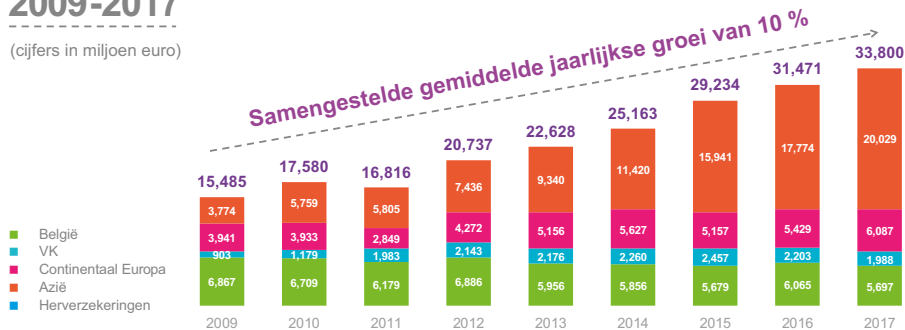
Voor al de groei van de activiteiten in Azië (oranje in staafjes) valt op. In 2017 was Azië al goed voor een derde van de winst. Het aandeel Ageas is ook erg geschikt om in te spelen op een aantrekkelijke rente. Dat zou de groei van de belangrijke levensverzekeringactiviteiten met gegarandeerde opbrengst allicht een extra duw in de rug geven.

In het goede gezelschap van Warren Buffett

TIJDENS HET INTERVIEW FLITSTE regelmatig de naam Warren Buffett door ons hoofd als Bart De Smet uitlegde hoe Ageas zich opstelt als verzekeraar. Verzekeren is ook het kernmetier van de superbelegger en de Amerikaan benadrukt ook altijd hoe belangrijk het is om het hoofd koel te houden in de strijd om de klant. Hij doet nooit mee als de concurrentie met (te) lage premies marktaandeel wil veroveren. Doe niet te gek, werken op vertrouwen is veel beter. Buffett zal je ook nooit achter een trend zien lopen. Bart De Smet is in goed gezelschap.

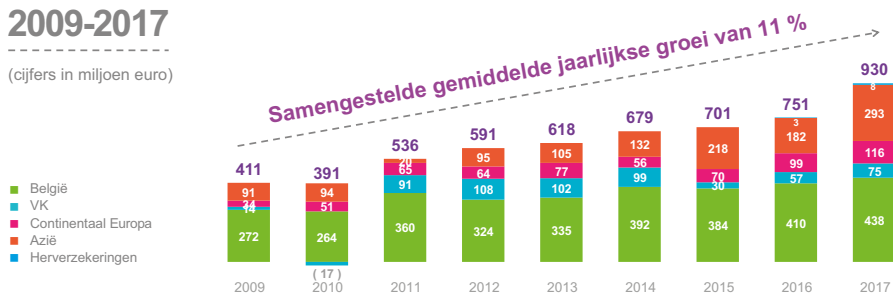
Evolutie van de inkomsten 2009-2017

(cijfers in miljoen euro)



Evolutie van het resultaat uit de verzekeringen 2009-2017

(cijfers in miljoen euro)



Nettowinst exclusief UK Life en Hong Kong, en exclusief 2009: belastingvoordeel België, Afboeking Griekse obligaties, 2014: meerwaarde UK Life, 2016: terrorisme, Ogdens regelgeving, meerwaarde verkoop Hong Kong, ... (Exclusief speciale zaken zoals meerwaarde verkoop Hong Kong, aanslagen België, enz.)

Verzekeraars uit de Benelux

	Koers euro	Koers/boekwaarde	Koers/winst	Dividendrendement	Beurswaarde miljard euro	Koers sinds 1/01/2018
Ageas	39,86	0,83	10,9	5,5 %	8,1	-2,1 %
NN groep	34,83	0,51	9,7	5,2 %	12,01	-3,6 %
Aegon	4,28	0,43	6,6	6,8 %	9,21	-19,5 %

Koers: 13/12/2018 boekjaar 2018

VFB *Waarom investeert Ageas niet volop in fintech of insurtech (digitale financiële producten)?*

BART DE SMET Die vraag krijgen we vaak. Ofwel moeten we dat doen met geld van onze klanten, maar die vragen gegarandeerde opbrengsten op onze producten. Of we doen het met geld van onze aandeelhouders, maar dat zijn aandeelhouders van een verzekeraar en geen durfkapitalisten in fintech. Wij kijken wel naar mogelijke samenwerking met die insurtech-bedrijven zonder dat we in het kapitaal moeten stappen.

VFB *En zelf insurtech-producten ontwikkelen?*

BART DE SMET Dat doen we zeker. Vorig jaar hebben we al onze projecten waarmee we op een fintech-beurs zouden kunnen staan eens op een rij gezet. Het waren er meer dan honderd. In het VK hebben we Backme Up gehad of in België Yongo. Er gaat enorm veel geld naar insurtechs en het zijn vaak creatieve ideeën, maar het ontbreekt hen aan voldoende volume en een goede distributie. Daarvoor richten ze zich toch tot grote lokale spelers. Zo krijgen we altijd de kans om met die startups in zee te gaan. Nooit exclusief weliswaar, want ze moeten leven van meerdere partners.

VFB *Met welke startups werkt Ageas zoal samen?*

BART DE SMET Bijvoorbeeld met Tractable. Dat is artificiële intelligentie die op basis van een beeldendatabank van beschadigde wagens kijkt of een schadegeval hersteld of vervangen moet worden. In België hebben we Sightcall voor schadegevallen in woningen. De makelaar of klant filmt een schadegeval met een smartphone en dat wordt in real time bekeken door AG-medewerkers. Die beslissen dan of er al dan niet een expert moet komen. Aan de hand van de beelden bepalen ze ook voor hoeveel de schade hersteld mag worden. Dat gaat veel sneller voor de klant. Bovendien heeft AG een eigen herstelbedrijf, Homeras, dat we aan de klant voorstellen. Daarmee weten we dat het snel zal gaan, dat de herstelling goed zal zijn en de klant moet ze niet op voorhand betalen omdat het via AG verloopt.

VFB *Is dat de strategie van Ageas om meer op diensten in te zetten?*

BART DE SMET We willen inderdaad meer diensten aanbieden. In België lanceren we Phil at Home, een concept om oudere mensen langer thuis te laten wonen. Homeras is onze hersteldienst voor schadegevallen, maar die zullen we ook aanbieden voor klanten los van een schadegeval. AG-klanten die gewoon een loodgieter nodig hebben, kunnen dan bij ons terecht.



© Lieven Van Assche / adphotography

"Na de Fortis-schikking zullen we zo'n 900 miljoen euro cash over hebben. Daarnaast kunnen we nog voor een miljard euro aan schulden uitgeven."

In een latere fase willen we dat zelfs aan niet-klanten aanbieden. We zetten meer in op interactie met klanten. Voorlopig is dat beperkt tot premiefacturen en het regelen van schadegevallen. Onze beste klanten die nooit een schade hebben, horen alleen van ons als ze hun premie moeten betalen. Dat kan en moet anders.

VFB *He selecteert een verzekeraar zijn risico's?*

BART DE SMET Segmentering is belangrijk. Bijvoorbeeld, voor klanten die jaar na jaar verlieslatend zijn, zou je de premie in het algemeen kunnen behouden maar dan moeten ook goede klanten meer betalen. Dus voor die verlieslatende segmenten

"We monitoren continu onze klantenportefeuille. Een groot schadegeval om de tien jaar kan door pech? Erger zijn klanten die elk jaar enkele kleine schadegevallen hebben."

heb je twee keuzes, ofwel de premie voor die specifieke groep verhogen, of die groep weg saneren. We zijn nooit voorstander van massaal saneren. We monitoren continu onze klantenportefeuille. Een groot schadegeval om de tien jaar kan soms door brute pech gebeuren, maar veel erger zijn

klanten die elk jaar enkele kleine schadegevallen hebben. Dat wijst vaak op onvoorzichtig rijgedrag of woningen die slecht onderhouden worden.

VFB *Hoe belangrijk is de Solvency II wetgeving voor de verzekeringssector?*

BART DE SMET Er was een nieuw kapitaalstelsel nodig dat zoveel mogelijk rekening houdt met de echte risico's. Voordien kon de ene verzekeraar alles in een Duitse staatsobligatie steken en de andere alles in private equity en beiden zouden daar dezelfde kapitaalbuffer voor moeten aanhouden. Je voelt dat dat niet klopte. Met Solvency II is het kapitaal dat verzekeraars opzij moeten zetten allemaal risicogewogen. Dat verplicht verzekeraars tot een minimum kapitaalvereiste, de Solvency Capital Requirement (SCR).

VFB *Hoeveel is dat minimum?*

BART DE SMET Bij een kapitaalpositie die zakt tot 100 procent van de SCR of lager, kan de regelgever ingrijpen. De meeste verzekeringsgroepen willen een hogere kapitaalbuffer aanhouden zodat ze ook bij een tegenslag niet gedwongen kunnen worden risico's te verminderen en/of activiteiten af te stoten. Wij leggen de lat op 175 procent.

VFB *Hoe zit het met de cashpositie van Ageas?*

BART DE SMET Na de Fortis-schikking zullen we zo'n 900 miljoen euro cash over hebben. Daarnaast kunnen we nog voor een miljard euro aan schulden uitgeven. Onze schuldratio is relatief laag in verge-

lijking met andere verzekeringsgroepen. De A-rating die we een paar weken geleden kregen van Standard & Poors is in die context heel belangrijk. Als we nu nieuwe schulden zouden uitgeven voor bijvoorbeeld een overname kan dat voortaan aan veel interessantere voorwaarden. Daarvoor hadden we een BBB-rating.

VFB *Wat verkiest u om een overname mee te financieren: schuld uitgeven of de inkoop van aandelen stopzetten?*

BART DE SMET Vroeger kozen we om met de cash die we niet nodig hadden voor overnames aandelen in te kopen. Nu draaien we dat om en willen we elk jaar voor minstens 150 miljoen euro aandelen inkopen, tenzij we een belangrijke overname van afdoende omvang doen. De recentste overname van 200 miljoen euro in India is relatief klein en rekenen we niet mee. Maar als we morgen een acquisitie van een half miljard doen, zullen we normaal gezien geen nieuw inkoopprogramma lanceren.

VFB *Wat zijn de groei- en winstvoorspellingen bij Ageas?*

BART DE SMET In België groeien we weer. In levensverzekeringen volgen we de markt en in schade is onze groei nu het dubbele van die van de markt. In het VK hebben we bewust de portefeuille uitgekust en tegen de tweede helft van volgend jaar verwachten we daar weer met groei aan te knopen. In Portugal hebben we enkele overnames gedaan waarmee we in schade zullen blijven groeien. In Turkije groeien we ook



Respect voor de kleine aandeelhouders

WIE DE VFB-CONGRESSEN BEZOEKT heeft het vast al opgemerkt. Op de stand van Ageas is ceo Bart De Smet steeds present en beschikbaar voor vragen van de bezoekers. “Ik doe dat uit respect voor onze particuliere aandeelhouders,” zegt De Smet.

“En ze stellen vaak interessantere vragen dan analisten,” verklaart hij. “Bij analisten gaat het vaak over details waarmee ze hun spreadsheet kunnen invullen. Bij kleine beleggers gaat het meestal over de dingen die er echt toe doen. Zij denken ook meer op lange termijn.”

sterk. In Azië verwachten we de komende jaren een jaarlijkse groei van meer dan 10 procent.

VFB *Waar ziet u Ageas binnen enkele jaren?*

We mogen dan wat koppig zijn, we hebben eerder een aanpak van constante evolutie dan van revolutie. Zo hebben we in tien jaar nog geen substantiële herstructurering moeten doorvoeren. Zelfs in

de moeilijke periodes zoals 2008 en 2011 hebben we alle investeringen laten doorlopen. Het is net dan dat je moet blijven investeren. De concurrentie hangt dan even hard als jij in de touwen. Als je dan grote projecten stopzet, gaat dat werk verloren. En later moet je ze waarschijnlijk opnieuw opstarten. We zijn wel kostenbewust, kijk naar ons beleid rond de combined ratio's en onze marges in levensverzekeringen. We beheersen daar de kosten sterk. Maar door zwaar in de kosten te snijden, snij je meestal ook dingen weg die net je toekomst moeten veiligstellen. Dat is het laatste wat we zullen doen.

De kers op de taart van de Fortis afwikkeling

DE GEËRFDE PROBLEEMDOSSIERS WERDEN de voorbije tien jaar één voor één met een beperkt team van Ageas opgelost. De kers op deze ongewilde taart wordt waarschijnlijk al binnen enkele weken geserveerd. Dan kan allicht de enorme minnelijke schikking voor Fortis-gedupeerden afgerond worden.

Al 200.000 dossiers ingediend in Fortis schikking

WIE AANDELEN FORTIS HAD of kocht in de periode 28 februari tot 14 oktober 2008 heeft recht op een schadevergoeding zoals die is overeengekomen met Ageas en bekrachtigd door een Nederlandse rechtbank. Tot eind dit jaar kunnen mensen die daar niet mee akkoord gaan dat nog laten weten aan Ageas. Als die partijen goed zouden zijn voor meer dan 5% van de totale minnelijke schadever-

goeding zoals voorzien, kan Ageas nog opteren de hele overeenkomst te laten vallen. Maar de kans daarop lijkt klein. Er zijn al 200.000 dossier ingediend binnen de schikking en heel weinig beleggers kozen expliciet om niet mee te doen (en kunnen dan via de rechtbank proberen meer schade vergoed te krijgen). Eind oktober was dat minder dan 0,03% van de totale vergoeding van 1,2 miljard euro voor de schikking.

Dien uw claim nog in voor eind dit jaar!

U KAN NOG TOT 28 juli 2019 een claim indienen binnen de schikking, maar als u het doet voor eind dit jaar via www.forsettlement.com zal u in maart een voorschot uitbetaald krijgen van 70%. De laatste vergoeding is voorzien uitbetaald te worden eind 2019.



Jef Poortmans
Free lance journalist



Jan Reyns
Journalist