

M

meijers

zeker verder

ROUTE

2021



Bastiaan Krol van Allianz:

'Meer transparantie, solidariteit onder druk'

In de aanloop naar de verlengingen 2021 vragen we verzekeraars aan onze digitale tafel. Wat gaat er gebeuren? Hoe kijken zij naar de markt? Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen?

Ton Stalenhoef, Chief Brokerage Officer bij Meijers sprak uitgebreid met Bastiaan Krol, directeur corporate Allianz Nederland. Tijd voor een nieuwe Ton's Talk.



Ton Stalenhoef
Chief Brokerage Officer



Ton's Talk

Hoe kijk jij naar de markt ten aanzien van de 2021 verlengingen. Wordt het zoet of zuur voor klanten?

Ik denk dat het realistisch is te zeggen dat klanten in de mid- en grootzakelijke markt er niet altijd heel blij van zullen worden. De trend van twee jaar geleden zet zich door, maar vlakt vanaf volgend jaar denk ik wel af. Dus het verrassingseffect is wel weg, maar de forse verhogingen op specifieke onderdelen blijven een feit. Misschien belangrijker, we zien nog steeds terugtrekkende bewegingen van verzekeraars en (on)verzekerbareid blijft een zorgwekkend thema.

Waar komt de huidige ontwikkeling vandaan?

In zakelijk Nederland hebben de verzekeringsportefeuilles voor verzekeraars over meerdere jaren structureel te weinig opgebracht. Zware industriële sectoren deden het nog veel slechter dan lichtere sectoren. Denk dan aan waste & recycling, voeding en genotmiddelen, chemie, pallets en koelhuizen. Het negatieve rendement komt tevens steeds verder bloot te liggen omdat de solidariteit verdwijnt. Voorheen droegen de lichte segmenten ook de schadelast voor de zwaardere. Door de digitale ontwikkelingen zijn verzekeringen veel transparanter geworden met als resultaat dat de wil verdwijnt om meer te betalen dan noodzakelijk is voor het eigen belang. Kruissubsidiering verdwijnt uit de markt.

De afgelopen jaren heeft Allianz een stevige verantwoordelijkheid genomen en daarmee een belangrijke bijdrage geleverd aan verzekeringsoplossingen voor deze klanten, maar ook Allianz streeft een gezonde balans in de portefeuille na. We weten dat dit een heel karwei oplevert voor de hele sector (klanten, makelaars en verzekeraars). Bovendien ligt onverzekerbaarheid op de loer. De overheid heeft bijvoorbeeld een belangrijke rol in het afdwingen van kwaliteitsnormen. Ik zie het Verbond van Verzekeraars, VNAB of de Adfiz dat niet alleen oplossen, zeker niet op korte termijn. Het is een samenspel van betrokken partijen met belang voor een duurzame oplossing..

Hoe bevalt het jullie marktleider te zijn in het midden zakelijke segment?

Deze bewuste keuze van een aantal jaar geleden bevalt ons goed. Allianz wil vanuit haar strategie graag een leidende rol in de zakelijke markt vervullen. In Nederland zijn wij als allround verzekeraar natuurlijk niet te vergelijken met de grote Nederlandse verzekeraars, maar als schadeverzekeraar hebben wij leidende posities in het mid- en grootzakelijke segment. We willen onze positie in de deze zakelijke markt zeker verder bestendigen. Daarnaast heeft Allianz Direct verdere ambities in de particulieren markt.





Bastiaan Krol
Allianz

Hoe zijn de resultaten van Allianz in de Benelux en wereldwijd? We horen namelijk dat ze best goed zijn. En wat kan je zeggen over de gevolgen van COVID voor Allianz? ?

Na twee jaar harde markt kijken we terug op nogal volatiele resultaten. In 2019 hadden we het zwaar aan de brandkant, maar dit hebben wij in de breedte goed kunnen opvangen. Daarbij zien wij een gezondere portefeuille ontstaan als gevolg van (premie)maatregelen. De impact van corona op de economie is groot en het economisch herstel is nog onzeker. Dat geldt ook voor de lange termijneffecten bij brand- en aansprakelijkheidsverzekeringen. Als wereldwijde verzekeraar is Allianz actief in meer dan zeventig landen, waarin de corona gevolgen erg wisselend zijn.

We merken dat zelfs Allianz zich gaat terugtrekken uit branches, welke en waarom?

Wij zijn altijd een breed tekenende verzekeraar geweest en dat is wel gebleken. We hebben altijd, zoals jullie ook weten, een leidende rol gespeeld. Dat willen we ook blijven nastreven en daar hebben we meerdere verzekeraars voor nodig. In een grootzakelijk co-assurantie markt moet je het met elkaar willen doen om zakelijk Nederland goed verzekeraar te houden.

Is schade door een pandemie te verzekeren? ?

Het is niet eenvoudig. Maar als er een mechanisme en kader zijn om overstroming in Nederland goed te verzekeren, dan kunnen we die ook ontwikkelen om 'bedrijfsschade' als gevolg van een pandemie binnen landsgrenzen te dekken. Het gaat dan om een heel kleine kans in combinatie met een enorme schade-omvang. Alleen staan daar grote reserveringen tegenover. Het kost geld om kapitaal aan te houden dat je niet kan investeren. Een maatschappelijke oplossing ligt volgens



Ton's Talk

mij het meest voor de hand. Als voorbeeld: in Frankrijk vloeit een vast percentage van de brandpremies verplicht naar een reserveringsfonds voor catastrofe-risico's, waaronder overstroming. Iedereen betaalt mee: of je aan de oever van de Seine woont of op een heuvelrug in de Dordogne. Het is een solidair systeem.

Wat doen jullie aan innovatie en nieuwe ontwikkelingen en hoe gaan onze klanten dit merken?

Allianz Groep heeft een Insuretech lab waar we de *best practices* vanuit alle landen verzamelen, verder ontwikkelen en vervolgens distribueren naar andere Allianz entiteiten. In de Benelux hebben wij een sterk Data Office voor machine learning en artificial intelligence-oplossingen. Het zou fantastisch zijn als zulke oplossingen in de toekomst bijdragen aan een stabiel verzekeringsbeleid. Daarmee voorkomen we de abrupte harde rendementsmaatregelen die de zakelijke markt de afgelopen jaren heeft geraakt.

Hoe kijken jullie naar de consolidatie in de markt van professionele adviseurs?

Het speelveld in de grootzakelijke markt is bij verzekeraars en bij adviseurs best wel klein aan het worden. Vooral de knowhow van dit specialisme wordt steeds schaarser. In de co-assurantiemarkt zie ik juist wel weer heel veel kansen doordat grote partijen in elkaar zijn opgegaan. Dat geeft ruimte aan partijen die willen bouwen of samen optrekken om in de markt te stappen. Ik geloof dat het in geen enkele sector gezond is om afhankelijk te zijn van een klein aantal spelers: spreiding is enorm belangrijk voor de balans in de markt.

Hoe kijk je naar Meijers?

Ik kijk naar Meijers als een partij die expertise aan de deur levert van de klant. Jullie opereren vanuit het netwerk, hebben kennis van de klant en bouwen een relatie op. Meijers is een hele duidelijke, goede speler op het gebied van persoonlijk en passend advies. Jullie zijn wel een partij die scherp inkoop, die vecht voor de klant. Houd hierbij in gedachten dat dit ook een risico kan zijn. Als je té scherp inkoop, dan breng je door negatieve resultaten de samenwerking in gevaar. Onze business gaat om continuïteit. Dat moet je ook aan het klantbelang koppelen.



meijers

zeker verder

Van Heuven Goedhartlaan 935
1181 LD Amstelveen
Postbus 707
1180 AS Amstelveen

(020) 642 05 24

info@meijers.nl

www.meijers.nl

