

markt goed. Economisch gezien is het door een heel zware periode gegaan en het is nog niet over de crisis heen. Maar wij zitten met name in ziektekostenproducten en levensverzekeringen, en de behoefte daaraan blijft bestaan. We hebben een heel sterk agentenkanaal en een exclusieve distributieovereenkomst met Piraeus Bank, de grootste bank van Griekenland. We zijn een top drie speler in die markt en we hebben twee sterke distributiekanaalen, dus we zijn daar goed gepositioneerd. In Spanje zijn we een relatief kleine speler, maar daar hebben we ook een sterk agentenkanaal en ING als partner. Ook daar zitten we dus goed aan de distributiekant en zien we dat we elk jaar keurig kunnen groeien. Daarnaast zijn er eenvoudiger producten, maar waarbij de specifieke situatie van een klant complex kan zijn, zodat advies ook nodig is.”

6 In theorie kan de consument via internet elke verzekering sluiten. Waarom blijven tussenpartijen zoals banken zo belangrijk?

“Omdat wij producten verkopen die actief aangeboden moeten worden. Op het moment dat het misgaat zijn mensen blij dat ze een verzekering voor overlijdensrisico of arbeidsongeschiktheid hebben. Dat is alleen niet het eerste waar ze aan denken. Als je een huis koopt, denk je wel direct aan een woonverzekering. Dat je in het huis wil blijven wonen als iemand overlijdt, is vaak iets waar mensen op gewezen moeten worden.”

7 Waar ligt de grootste focus als het gaat om verbeteringen in het bedrijf?

“Ik loop de activiteiten even langs. In Nederland is voor het schadebedrijf de belangrijkste prioriteit nu de integratie van Vivat. Bij de levensverzekeringen en pensioenen is dat om het bedrijf verder te optimaliseren en blijvend efficiënter te maken. Voor de rest van Europa is groei het belangrijkste doel, en dat geldt ook voor



‘DE COMBINATIE VAN ACTIVITEITEN DIE WIJ HEBBEN IS HEEL AANTREKKELIJK VOOR BELEGERS’

Japan. Afgelopen jaren hebben we laten zien dat we harder kunnen groeien dan de markt en daar willen we mee doorgaan. Voor NN bank is heel belangrijk om actief te blijven op de hypotheekmarkt omdat dit nog steeds een aantrekkelijke beleggingscategorie is. Bij NN Investment Partners, de belegger, moeten we de activiteiten voor derden blijven ontwikkelen onder andere via duurzame beleggingsproposities.”

8 U noemt Nederlandse hypotheek. Dat is een markt waar de afgelopen jaren veel nieuwe aanbieders zijn gekomen. Er is veel concurrentie. Is dat nog steeds een aantrekkelijke investering? “De marge die op Nederlandse hypotheek zit, is gezien het risico nog steeds aantrekkelijk. Dat heeft erme te maken dat de Nederlandse hypotheekmarkt uitgebreid is getest in de financiële crisis. We hebben toen gezien dat die heeft standgehouden. Daar komt bij dat de verhouding tussen de leninghoogte en woningwaarde is verbeterd en mensen nu vaker aflossen. In vergelijking met tien jaar geleden is het risico verbeterd.

Als de verhouding tussen risico en rendement gaat veranderen, gaan wij minder in hypotheek beleggen, maar op dit moment is die verhouding goed.”

9 Stel het rendement op hypotheek neemt met 0,3 procentpunt af. Heeft u dan een alternatief?

“Ja, dat is lastig. Wij zijn natuurlijk vooral een belegger in vastrentende waarden. Je zult bij ons nooit meer dan een paar procent in aandelen zien zitten. We zitten vergeleken met de rest van de Europese markt wel relatief veel in staatsobligaties. Dat betekent dat we bij aflossingen de mogelijkheid hebben iets meer richting andere vastrentende producten te gaan zoals hoogwaardige bedrijfsobligaties.”

10 U heeft de betaling van het dividend hervat nadat u die tijdens de coronacrisis moest staken. Verzekeraars in sommige andere Europese landen hoefden dat niet. Hoe kijkt u daarop terug? “Wat teleurstellend was, is dat de afspraak die is gemaakt op Europees