



**‘DOOR DE LAGE RENTE MOETEN WE EUROPESE KLANTEN OP NIEUWE LEVENSVZERKERINGEN EEN LAGER GEGARANDEERD RENDEMENT BIJEN DAN VOORHEEN’**

voor verzekeringen waarbij een bepaald rendement wordt gegarandeerd. Wij hebben de verplichtingen voor onze Belgische levensverzekeringsactiviteiten vrijwel volledig gedekt door rendement op onze beleggingen. Gemiddeld garanderen wij onze verzekerden een rente-uitkering van iets boven de 3 procent per jaar. De ingelegde premies hebben we vooral belegd in staats- en bedrijfsobligaties met een jaarlijkse opbrengst van bijna 4 procent. Boven op die 4 procent hebben we een extra inkomen uit beleggingen in aandelen en vastgoed, waardoor we een positieve marge hebben. Het verschil met andere verzekeraars is dat het relatief hoge rendement op onze obligatieportefeuille nog jaren vastligt. Concurrenten moeten veel eerder herbeleggen – en dat betekent, bij de huidige marktrente, een lager rendement.

Daarnaast helpt het dat we al lang aanwezig zijn in Azië, waar het probleem met de lage rente niet speelt. We halen daar grofweg een derde van de winst.”

**10** Wat is uw grootste zorg op operationeel gebied?  
“Dat is de omzet uit nieuw te sluiten levensverzekeringen in Europa. Door de lage rente moeten we klanten een lager gegarandeerd rendement bieden dan voorheen, waardoor het voor hen minder aantrekkelijk is om nu een langjarig product af te sluiten. Lagere volumes kunnen leiden tot een minder grote totale reservepot.”

**11** U keert een hoog dividend uit en koopt regelmatig eigen aandelen in. Waarom gebruikt u dat geld niet om waarde te creëren voor aandeelhouders?  
“Je zult altijd mensen hebben die het een teken van zwakte vinden als een bedrijf geld teruggeeft aan aandeelhouders. Ik zou het een teken van zwakte vinden als we het geld in plaats daarvan zouden

besteden aan een overname, die misschien niet helemaal bij onze strategie past en waarvan we niet helemaal zeker zijn.”

In 2009 hadden we 3 miljard euro cash in huis. Die ruimte hadden we nodig omdat het voor ons toen te duur was om op de markt geld op te halen. Sinds 2009 hebben we ongeveer 3 miljard euro geïnvesteerd in groei en overnames, eenzelfde bedrag teruggegeven aan aandeelhouders en voor ongeveer 2 miljard schuld afgelost. Ook na de schikking is er een royale 1,5 miljard cash in het bedrijf, ongeveer onze beurswaarde van 2009. Dat duidt op financiële discipline, waarmee we vertrouwen hebben opgebouwd bij aandeelhouders. Mocht er nu extra geld nodig zijn voor bijvoorbeeld een interessante overname, dan hoop je dat aandeelhouders en obligatiehouders op dat moment bereid zijn om ons te steunen. Met die gedachte in het achterhoofd is het onzin om minder uit te keren en geld op te potten dat aandeelhouders elders wellicht beter kunnen laten renderen.”

**12** Er zijn beleggers die stellen dat Ageas zelf een overnameprooi wordt als de erfenis uit de Fortis-tijd is opgeruimd.  
“De Prooi is een ander boek. In deze wereld kan alles verkocht worden, kijk naar de bierfusies van de laatste jaren. Kijk, in 2009 waren we 1,5 miljard waard op de beurs en hadden we 3 miljard cash op de balans. Natuurlijk waren er de juridische procedures, maar je hebt partijen die juist dat interessant vinden. Toch zijn we destijds niet overgenomen.”

**13** U heeft eerder gezegd dat Ageas nog geen goed huisvaderaandeel is. Vindt u dat nog steeds?  
“Die uitspraak blijft me achtervolgen. Ageas is nog geen goed huisvaderaandeel, omdat er onzekerheden in zitten. We hebben nu een

schikking getroffen waarover de rechter nog moet oordelen; als dat echter de rug is, ga ik mijn eerdere uitspraak wellicht nuanceren.”

**14** Ageas betaalt nu dividend over de resultaten van zijn verzekeringsactiviteiten en niet van het hele bedrijf. Ziet u redenen dat te veranderen?

“Die constructie geeft ons nu bijvoorbeeld de mogelijkheid om dividend uit te keren ondanks de kosten die voortvloeien uit de schikking met aandeelhouders. Die heeft een impact van zo’n 900 miljoen euro op onze verlies- en winstrekening, terwijl het resultaat op onze verzekeringen afgelopen jaar 750 miljoen euro bedroeg. Je zou op termijn kunnen besluiten dat we dividend gaan uitkeren op basis van het resultaat van de hele groep. Vanaf het moment dat we dat doen, zijn we echt een normaal bedrijf geworden.”

**15** Een van uw voorgangers, Jean-Paul Votron, werd verweten dat hij te weinig tegenspraak om zich heen had georganiseerd. Hoe doet u dat?

“Ik heb over alles mijn eigen mening, maar heb veel medewerkers die voor hun mening uitkomen.”

We hanteren hier een soort consensusmodel. Vijf van de tien keer is de einduitkomst in een dossier niet copy-paste van mijn oorspronkelijke gedachten. In crisissituaties wordt een groep sterker of gaat iedereen voor het eigen belang. Als ik terugkijk naar Fortis-debacle dan heeft dat gezorgd voor een ongelooflijk hecht team en dat helpt in besluitvorming. Maar begrijp me goed: ik had het liever allemaal niet meegemaakt.”

Meer informatie over de schikking voor aandeelhouders Fortis via [web.net/actiefortis](http://web.net/actiefortis)