

ASR is terug als zelfstandige beursgenoteerde verzekeraar. Op het moment van de nationalisatie in 2008 was het nog onderdeel van Fortis. Daarmee telt de Amsterdamse beurs nu vier grote verzekeraars. Is dat niet een beetje te veel van het goede? Verzekeraars hebben de wind namelijk bepaald niet mee. De markt stagneert en de concurrentie is groot. De lage rente drukt de beleggingsopbrengsten. Daarnaast beperken de nieuwe toezichtregels die bekend staan onder de naam Solvency II verzekeraars in hun handelingsvrijheid, bijvoorbeeld om dividend uit te keren.

ASR is in Nederland groot in schadeverzekeringen, waar het de nummer twee is. Verder heeft het een nummer zes-positie in levensverzekeringen en is het een kleine speler op de markt voor zorgverzekeringen. Alle uitdagingen waar de concurrenten voor staan, heeft ASR ook. Toch denkt topman Baeten dat zijn bedrijf er op de beurs positief uit kan springen.

In een interview zet hij ASR neer als een verzekeraar die het vakmanschap in de vingers heeft. Net als hijzelf overigens. Baeten is met 36 jaar in deze wereld een echte verzekeringsman.

1 Na de nationalisatie werd ASR vaak een sleutelrol toegedicht in een mogelijke fusiegolf in de verzekeringswereld. U heeft echter afgezien van een fusie met Reaal en bent naar de beurs gegaan. Waarom? “Vanaf 2013 hebben we discussies gehad over wat voor de overheid de beste vorm was om te verkopen. Daarbij is naar allerlei scenario’s gekeken, ook naar verkoop aan een strategische koper. Intern hebben we ook naar alle opties gekeken. We kijken al langer naar het verkleinen van het aantal spelers. Ik roep al een aantal jaren dat dit in het belang is van de Nederlandse markt. Uiteindelijk is echter vastgesteld dat er geen echt geloofwaardige strategische kopers zijn en een beursgang voor ASR en voor de belastingbetaler het beste was. Wij hebben onder-



‘WE ZIJN IN DE NEDERLANDSE MARKT GEWOON MET TE VEEL EN DAN IS HET GEZOND DAT HET AANTAL SPELERS AFNEEMT’

tussen wel al kleinere verzekeraars overgenomen. Het gaat vaak over de grote zes, maar er wordt vergeten dat er nog tachtig andere bedrijven in de verzekeringsmarkt actief zijn.”

2 Wat voor bedrijven neemt u dan over?

“Wij nemen bij voorkeur bedrijven over die in één enkele markt actief zijn. Dat is bijvoorbeeld een uitvaartbedrijf, een pensioenbedrijf of een schadebedrijf. Dit soort verzekeraars moet door de nieuwe regelgeving relatief veel kapitaal aanhouden. Als die samengaan met een verzekeraar die meer verschillende activiteiten heeft zoals wij, dan is over het algemeen minder kapitaal nodig. Dat is dus interessant, ook vanuit de belegger geredeneerd. We willen ons daarbij in bepaalde markten ontwikkelen. De schade-markt vinden we interessant. De uitvaartmarkt ook. Van de zeventien miljoen polissen die er zijn verkocht zitten er ruim zes miljoen bij ons.”

3 Die fusiegolf lijkt nu wel te beginnen met de overname van Delta Lloyd door NN Group. Wat betekent dit voor ASR?

“De Nederlandse markt is geen groeiende markt. We zijn in deze markt gewoon met te veel en dan is het logisch dat het aantal spelers afneemt. Ik denk dat dit op de lange termijn alleen maar gezond is. Daar ben ik op zich dus blij mee. Daarbij komt dat als die twee straks een paar jaar gaan integreren, ontstaan er ook weer kansen doordat klanten zich heroriënteren. De optelsom van de twee bedrijven is meestal net iets kleiner, want tijdens zo’n fusie gaat wat omzet verloren. Wij hebben dat zelf meegemaakt tussen 2002 en 2005 toen we ASR en AMEV in elkaar hebben geschoven.”

4 U bent groot in schadeverzekeringen en wilt nog verder groeien. Twee jaar geleden waarschuwde De Nederlandsche Bank dat te veel verzekeraars zich op deze markt starten en te laag prijzen. Is dat wel een goede markt om actief te zijn? “De concurrentie is inderdaad moordend. Gekeken naar de verhouding



tussen uitkeringen en premies maken de meeste grote verzekeraars verlies op schade. Wij zijn een van de weinige verzekeraars die in een reeks van jaren hebben laten zien dat een rendabele marge wel mogelijk is. Op elke euro premie, houden we drie à vier cent over. Dat komt door onze lage kosten en doordat we onze producten goed beprijzen. Het is niet nodig om altijd de goedkoopste te zijn. Sterker, als je altijd de goedkoopste bent, dan prijs je niet goed.”

5 De concurrentie prijst dus niet goed?

“Wij willen benadrukken dat verzekeren een vak is. En vakmanschap betekent dat je ook in een concurrerende markt een paar procent marge kunt maken. Het gaat erom zo te prijzen dat onze