

Interview

“We zijn een interessante partner voor de makelaar”

Johannes Jodocy: “We blijven een ‘speciality insurer’ die zich doelbewust op bepaalde verzekeringsoplossingen focust.”

Doet de naam Catlin niet onmiddellijk een belletje rinkelen? De Belgische vestiging van de Catlin Group was een van de standhouders en sponsors op de eerste Belgium Insurance Conference van Kluwer. Geen ideale plek en gelegenheid voor een diepgaand gesprek, vond ook Johannes Jodocy, Head of Catlin Belgium. “Volgend voorjaar beantwoord ik graag al je vragen. Ik bel je nog, oké?”

“Het is er dan toch van gekomen”, lacht Johannes Jodocy in zijn stemmige kantoor aan de Antwerpse Singel. “Excuus dat het niet eerder kon. Maar mijn team en ik hebben drukke tijden achter de rug. Vinden we niet erg hoor, we vliegen er graag in. Koffie?” Letterlijk en figuurlijk een warme start van onze grondigere kennismaking met de nicheverzekeraar.

Sinds wanneer is Catlin actief op de Belgische markt?

Johannes Jodocy: “Ik werd in 2005 aangezocht om de activiteiten in België op te starten. We maken deel uit van Catlin Europe, de verzekeringsafdeling van de Europese hub van de Catlin Group. Dat we in Antwerpen gevestigd zijn, is geen toeval: in het begin lag onze focus op de transportverzekeringen. Op het eerste zicht lijkt dat misschien een eigenaardige keuze, gezien de allesbehalve bemoedigende marktresultaten van deze tak in de voorbije jaren. Maar in 2005 was de situatie nog niet zo precair. Bovendien hebben we het er in de daaropvolgende jaren meer dan behoorlijk van afgebracht. Mede doordat we zeer gevarieerde producten binnen deze tak konden aanbieden en de eersten waren om bijvoorbeeld



een pakketpolis te lanceren die de waarborgen CMR, Casco en BA Uitbating bundelt.”

Catlin Belgium heeft niet te lijden gehad onder de malaise in de transportverzekeringsector?

Johannes Jodocy: “Ik ben er fier op dat we sinds onze start maar twee moeilijkere jaren hebben gekend in deze tak: in 2010 en 2011, de periode waarin de economische crisis het hardst toesloeg. Alle andere boekjaren hebben we met winst kunnen afsluiten. Catlin Belgium moet niet groot zijn, maar gezond. Koste wat kost zaken proberen binnen te halen, is om problemen vragen. Begin jaren negentig smeekten de makelaars bij wijze van spreken om op een zaak in te tekenen. Dan kun je je rol als verzekeraar technisch verantwoord invullen. Sindsdien gaat de aandacht van de markt almaar meer naar volume halen. Dat is geen verwijt, maar een vaststelling. De sector is mettertijd echter grondig veranderd. Containertransport houdt weliswaar minder risico’s

in dan bulktransport, maar dat betekent niet dat de tak nu per definitie gezond is. Bovendien verhuizen meer en meer zaken naar buitenlandse verzekeraars, de Antwerpse transportverzekeringmarkt verliest haar internationaal sterke reputatie. Dat is een pijnlijke evolutie. Maar Catlin Belgium wordt er minder door geraakt. Omdat we sowieso selectief onderschrijven, en omdat we allang niet meer uitsluitend in die tak actief zijn.”

Het bleef met andere woorden niet bij transportverzekeringen?

Johannes Jodocy: “Ik ging hier aan de slag met 21 jaar ervaring in de verzekeringssector. Onder andere als medeverantwoordelijke voor de acceptatie van contingencyverzekeringen, een belangrijke tak voor de Catlin Group. Er werd me dan ook gevraagd deze activiteit uit te bouwen. Dat is nog een kenmerk van onze groep: we werken binnen Europa met centers of competences. In al onze vestigingen zitten specialisten in een bepaalde tak die eveneens underwriter zijn.

Met een grote bevoegdheid, zoals bij Lloyd's in Londen. Voor contingency is Antwerpen het kenniscentrum van de groep: wij staan in voor de media- en evenemententak in heel Europa. Als bijvoorbeeld mijn collega uit Oostenrijk de vraag krijgt om een filmproductie te verzekeren, zal hij altijd eerst ons advies inroepen. Net zoals voor andere takken werken we voor de contingencypolis in exclusiviteit samen met een zeer belangrijke cover holder. Die ons, het mag gezegd, een smeteloze service biedt."

Is Catlin Belgium in nog andere takken dan transport en contingency actief?

Johannes Jodocy: "We volgen consciëntieus de filosofie van de Catlin Group: we zijn en blijven een 'speciality insurer' die zich doordacht en doelbewust op bepaalde verzekeringsoplossingen focust. Dat zijn er ondertussen heel wat, op groepsniveau. Maar het is niet de bedoeling om in België spectaculair uit te pakken. Ik ben in 2005 vanaf nul begonnen. Na bijna 10 jaar hebben we met een hecht team van 12 medewerkers onze plaats op deze markt gevonden. Alhoewel we bij de top van de Syndicates in België horen, zijn we een eerder kleinere speler. Sommigen zullen ons daarvoor misschien meewarig aankijken. Dat deert niet: ik weet me geruggensteund door een groep die 2013 afsloot met 14,6 miljard dollar aan activa. En met een winst voor belastingen van 432 miljoen dollar, een stijging van 27 procent tegenover het jaar daarvoor. Evengoed weet ik me gesteerd door het devies van onze oprichter Stephen Catlin, geen financier of bankier maar een verzekeraar in hart en nieren die zelf underwriter op de Londense markt was, voordat hij zo'n 30 jaar geleden zijn verzekeringsmaatschappij oprichtte."

Hoe luidt zijn devies?

Johannes Jodocy: "Hij herhaalt altijd opnieuw: 'Ik heb liever een incasso van 1 miljoen euro met een netto s/p-ratio van 60 à 70 procent, dan een incasso van 10 miljoen euro met een s/p-ratio van 99 procent'. Omzet is belangrijk, maar niet ten koste van de resultaten. Zo hoort het

ook, voor een beursgenoteerd bedrijf als de Catlin Group. Niet elke onderneming denkt er zo over, heeft de crisis aangetoond. Naast transport-, engineering-, contingency- en xs-liabilitycontracten boden we al expatverzekeringen aan, plus polissen Individuele ongevallen. De volgende stap worden bepaalde takken in 'Employee benefits'. We denken ook aan de Keyman-verzekering, waarin we zeker een rol van betekenis kunnen spelen. Neem bijvoorbeeld een expat die een bedrijf in China leidt, en op wiens hoofd 5 miljoen euro verzekerd moet worden. Dat kunnen we probleemloos aan, door de financiële slagkracht van onze groep."

Hoe belangrijk zijn de makelaars voor Catlin Belgium?

Johannes Jodocy: "Als kleine entiteit verwachten we, en vragen we zelfs expliciet, dat ze ons het polisbeheer grotendeels uit handen nemen. Daarover maken we heldere akkoorden met hen op, zowel wat de wederzijdse engagementen als wat de vergoeding betreft. Ik kan bevestigen dat dit echt uitstekend verloopt. We zijn trouwens in meer dan één opzicht een financieel interessante partner voor de makelaar. Stel dat een klant hem om een verzekering vraagt waarvoor hij zich tot nu toe via een correspondent-makelaar tot Lloyd's in Londen richtte. En bijgevolg met deze laatste een ereloon moest afspreken, of zijn commissieloon moest delen als de zaak beklonken werd. Door op ons een beroep te doen, bespaart hij zich die kost. Want wij kunnen recht-



streeks met onze collega op de Londense markt praten. Hij geeft ons het gevraagde advies, dat we dan ook nog 's voorleggen aan wie hier intern over de nodige expertise beschikt, voordat we het aan de makelaar bezorgen."

De grootte van hun kantoor doet er niet toe, wel hun professionalisme?

Johannes Jodocy: "Inderdaad. Ik heb er alle begrip voor dat niet elke makelaar zich geroepen voelt tot de vorm van samenwerking die wij voorstaan. Maar onderschat de zogenoemde kleinere of middelgrote makelaar niet. Ik kan er meerdere opnoemen die thuis zijn in bepaalde kringen, daar alles van afweten, en al met een bijzonder idee of een aparte vraag kwamen aankloppen. Zulke makelaars zijn altijd welkom: ze kunnen rekenen op onze begeleiding en op de knowhow van de hele Catlin Group. De slogan van de Catlin



Group luidt 'Underwriting ambition' en in België noemen we onze flexibele aanpak niet voor niets 'Flexibility through diversity'. Dat is onze kracht, én de essentie van onze activiteit: soepelheid gekoppeld aan verscheidenheid. Dat vertaalt zich in onze focus op een portefeuille van nicheverzekeringen met een zo groot mogelijke spreiding, maar ook in onze aandacht om daar waar mogelijk gecombineerde producten aan te bieden. Dat interesseert de markt, weten we uit ervaring. Ik haalde daarstraks al onze transportpolis met meerdere waarborgen aan. Maar het is evengoed mogelijk voor een film- of evenementenverzekering bijvoorbeeld. Daar gaat het niet alleen om een annulerings- of een BA-waargborg. Het materiaal moet eveneens verzekerd zijn, net zoals het risico dat de filmcrew of de acteurs wat overkomt, enzovoort. Voor alle duidelijkheid: we zeggen niet neen tegen grotere makelaarskantoren. En evenmin tegen



Als kleine entiteit vragen we onze makelaars dat ze het polisbeheer grotendeels uit handen nemen. Daarover maken we heldere afspraken zowel voor de wederzijdse engagementen als voor de vergoeding

daarover, net zoals die op verzekerings-technisch vlak, absoluut een goede zaak. Als nicheverzekeraar hechten we bijzonder belang aan persoonlijk contact met de makelaar. Ook en vooral omdat we

een project voor op, becijferen de resultaten, en voeren een marktstudie uit. Vervolgens laten we een specialist uit Londen overkomen, om samen met de makelaar rond de tafel te zitten en hem de nodige feedback te geven. Tot in de kleinste details, zodat hij zijn klant ten gronde kan informeren. Ook dat is opleiding van de makelaar."

“We waren de eersten om een pakketpolis te lanceren die de waarborgen CMR, Casco en BA Uitbating bundelt”

zaken waarvoor ze evenzeer bij andere maatschappijen terecht kunnen. Ook dat zorgt immers voor de portefeuillespreiding die we beogen."

Kan de makelaar ook op opleiding rekenen?

Johannes Jodocy: "Ons land staat op het vlak van vormings- en andere vereisten veel verder dan de meeste Europese landen. Het statuut van een makelaar in België is totaal anders dan dat van een makelaar in Duitsland, bijvoorbeeld. Hier mag een makelaar optreden voor zowel de klant als de verzekeringsmaatschappij, terwijl zijn Duitse collega alleen de klant mag vertegenwoordigen. Afgezien daarvan: er is al heel wat gezegd en geschreven over Solvency II en Twin Peaks II. Toch kan ik me indenken dat sommige makelaars zich allicht nog niet ten volle bewust zijn van de impact die beide regelgevingen zullen hebben. Daarom is bijscholing

een vergaand partnership met hem aangaan. Dat persoonlijk contact komt er automatisch: elk dossier wordt door meer dan één medewerker behandeld. Hetzelfde geldt bij een schadegeval: we besteden niets uit, voor elke tak hebben we een specialist in huis. Door onze taille kunnen we niet systematisch in opleidingen voorzien, dat is evident. Maar we misgunnen de makelaar nooit ofte nimmer de gepaste informatie. Ik geef een voorbeeld: wie biedt in ons land een dekking alle risico's tegen overlijden en ziekte aan voor een veestapel? Met inbegrip van een waarborg verlies van inkomsten die voortvloeien uit een aanwijsbare ziekte? Wij doen het hier ook nog niet, maar we kunnen het wel. In Londen zit een Catlin-team met een onvoorstelbaar grote kennis op dat vlak. Momenteel gaan we na of we daarmee wat aan kunnen in België. Een makelaar die daarover een vraag krijgt, mag gerust bij ons aankloppen. We zullen bekijken wat we kunnen doen, maken er

Beschikt elke Catlin-vestiging over de nodige kennis van de dikwijls afwijkende wetten per land?

Johannes Jodocy: "Onze specialisten in elk kenniscentrum bekijken elke vraag uiteraard alleen vanuit verzekeringstechnisch oogpunt. Hoe hun advies wordt omgezet naar de plaatselijke markt en wordt overgebracht aan de makelaar, is de opdracht en de verantwoordelijkheid van elke betrokken Catlin-vestiging. Zij moet de specialisten ook attent maken op de lokale wetgeving en hen er eventueel op wijzen dat hun advies in die zin moet worden aangepast. Stephen Catlin koos er bewust voor verscheidene lokale vestigingen op het Europese vasteland te openen, en zal dat ook blijven doen. Ten eerste omdat hij maar al te goed weet dat de cultuur en de mentaliteit van land tot land verschillen. En ten tweede omdat, toen hij in 2004 zijn vizier van de wholesalemarkt op de retailmarkt van verzekeringen richtte, hij beseftte dat de makelaars alleen belangstelling zouden tonen als ze een lokaal aanspreekpunt hadden dat de plaatselijke markt ten gronde kent."

Hoe vertaalt zich dat concreet op beleidsvlak?

Johannes Jodocy: "Het is prettig dat mijn collega's in het buitenland en ikzelf zoveel vertrouwen van Stephen Catlin genieten. Als we van oordeel zijn dat de lokale markt een bepaald potentieel biedt, zegt hij immers: 'Maak er werk van, combineer jullie marktkennis met de technische expertise van jullie collega's-specialisten'. We treffen elkaar dan ook geregeld in Keulen, waar de maatschappelijke zetel van Catlin Europe is gevestigd. Evengoed zijn we onlangs samen gaan skiën. Op eigen kosten zelfs. Omdat we het prima met elkaar kunnen vinden, maar ook om op een onbevangen manier te filosoferen over wat we nog beter kunnen aanpakken. We kijken dus niet alleen naar de cijfers, maar nemen ook onze werkwijze kritisch onder de loep. Ik kan het iedereen aanraden, want we steken er onderling veel van op. Elke vestiging streeft er vanzelfsprekend naar een profit center te zijn. Maar we rapporteren gezamenlijk, met totaalcijfers per tak op Europees niveau. De speelruimte die ons op die manier ge-



Ons land staat op het vlak van vormings- en andere vereisten veel verder dan de meeste Europese landen

München, Barcelona, Madrid, Genua, Kopenhagen, Stockholm, Bergen, Oslo, Wenen, Innsbruck en Zurich – ook de thuishaven van de herverzekeringsspoort van onze groep. De naamswijziging heeft geen rechtstreekse invloed op de manier waarop we de zaken willen voortzetten, maar onderstreept juist het belang dat de Catlin Group aan de Europese activiteiten hecht. Daarnaast zijn er de 4 vestigingen in onze bakermat, het Verenigd Konink-

rijk. Met name in Londen, Colchester, Ipswich en op het eiland Guernsey. Onze vroegere vennootschapsvorm heeft nooit problemen gesteld in België. Als men je kent, en ervaart wat échte samenwerking inhoudt, dan neemt men daar genoegen mee. Dat wederzijdse vertrouwen is een van de positieve aspecten om op de Belgische markt te mogen werken. Ik vind het bijzonder belangrijk onze Engelse collega's die op bezoek komen, daarop te wijzen. De manier van zakendoen over het Kanaal verschilt immers wezenlijk van de onze. Je zit ginds als verzekeraar in je box bij Lloyd's, de makelaars komen naar je toe, er wordt een 'slip' getekend, en de zaak is beklonken. In Londen stapt men in de markt, en er even makkelijk ook weer uit. Op de Belgische markt, of op het hele

Europese continent, kun je je dat niet veroorloven."

De Belgische markt is per definitie klein. Maakt dat het niet extra moeilijk om meer voet aan de grond te krijgen?

Johannes Jodocy: "Je kunt daar op twee manieren mee omgaan: de situatie ondergaan, of je plekje proberen te verdienen. In bepaalde takken is de concurrentie inderdaad bikkelhard. Op het vlak van de nicheverzekeringen waarop onze groep de focus legt, kunnen we evenwel een rol van betekenis spelen. Met ons klein maar hardwerkend team timmeren we voortdurend aan de weg. De resultaten tonen aan dat we daar mooi in slagen: 2 miljoen euro incasso per medewerker van Catlin Belgium is zeker een goede marge. Maar dat betekent niet dat we op onze lauweren gaan rusten. Ik wees al op de aandacht die we zullen besteden aan de Keyman-verzekering. Daar stopt het verhaal niet. Zo voeren we gesprekken met makelaars op het vlak van onshore energy en inzake technische verzekeringen. Bovendien kunnen we op termijn perfect inzetten op D&O-contracten en op luchtvaart-, terrorisme- en politieke risico's. In al deze domeinen beschikt de Catlin Group over een schat aan kennis en ervaring. Maar, nogmaals, we willen en zullen ons niet vergalopperen, maar integendeel doortastend en met mondjesmaat onze activiteiten uitbreiden."

Jan De Raeymaecker

“Voor contingency is Antwerpen het kenniscentrum van de groep: wij staan in voor de media- en evenemententak in heel Europa”

gund wordt, zet extra in de verf dat de Catlin Group niet uit is op snel profijt maar integendeel op de lange termijn denkt."

Is dat de reden waarom de activiteiten op het Europese continent eind oktober van vorig jaar officieel zijn ondergebracht in een nieuwe vennootschap, Catlin Europe SE?

Johannes Jodocy: "Onze groep opende in 2004 een eerste vestiging op het Europese vasteland, in Keulen, onder de vlag van een 'gmbH', een vennootschapsvorm naar Duits recht. En met het voornemen om op korte termijn meer vestigingen te openen. Catlin Belgium, in 2005, was de tweede. Anno 2014 vind je eveneens een Catlin-vestiging in Parijs, Rotterdam,

rijk. Met name in Londen, Colchester, Ipswich en op het eiland Guernsey. Onze vroegere vennootschapsvorm heeft nooit problemen gesteld in België. Als men je kent, en ervaart wat échte samenwerking inhoudt, dan neemt men daar genoegen mee. Dat wederzijdse vertrouwen is een van de positieve aspecten om op de Belgische markt te mogen werken. Ik vind het bijzonder belangrijk onze Engelse collega's die op bezoek komen, daarop te wijzen. De manier van zakendoen over het Kanaal verschilt immers wezenlijk van de onze. Je zit ginds als verzekeraar in je box bij Lloyd's, de makelaars komen naar je toe, er wordt een 'slip' getekend, en de zaak is beklonken. In Londen stapt men in de markt, en er even makkelijk ook weer uit. Op de Belgische markt, of op het hele