

Dubbelinterview Met Baudouin Deschamps En Ron Clark

Is de eenpersoonskamer weldra alleen weggelegd voor wie het kan betalen?

Kmo's die hun risico's door en door kennen en onder controle hebben en die jaarlijks minimaal pakweg 250.000 euro aan premies voor hun schade- en aansprakelijkheidspolissen betalen, hebben er alle baat bij om eens na te gaan of ze bepaalde risico's niet beter in een captive onderbrengen, zeg maar een mini-verzekeringsonderneming. Ook middelgrote makelaars moeten zo'n oplossing aan hun kmo-klanten durven aanbieden. Al was het maar om megabrokers bij de les te houden. Een en ander zeggen Baudouin Deschamps en Ron Clark van Abacus, een op Malta gevestigde consultant die bedrijven, makelaars en beroepsverenigingen helpt om captives op te zetten en te beheren.

“De eerste captive zag het licht toen een bedrijf een risico niet geplaatst kreeg op de verzekeringsmarkt,”

Zowel Baudouin Deschamps als Ron Clark zijn gepokt en gemazeld in het verzekeringswezen. Terwijl Clark kan terugblikken op een inmiddels 42-jarige carrière in de sector – van 1993 tot 2005 was hij trouwens ceo van Zurich Financial Services Benelux – heeft Deschamps een kwarteeuw ervaring als verzekeraar, waaronder vijftien jaar in het Verenigd Koninkrijk, België, Frankrijk en Italië als ceo of managing director van dochterondernemingen of operaties van de Engelse verzekeringsreus Aviva. Beiden kennen bijgevolg de klappen van de zweep.

Toen Deschamps als directeur Europa binnen Aviva onder andere verantwoordelijk was voor Malta, zag hij dat het eiland zich opmaakte om een vestigingsplaats te worden voor captive-(her)verzekerings-



Malta is volgens Baudouin Deschamps op dit moment het meest captivevriendelijke land van Europa

ABACUS IN EEN NOTEDOP

Abacus is een Maltees risk- en verzekeringsmanagementadviesbureau dat voor 90% eigendom is van twee Maltese families – waarvan 45% voor de familie Gasan en voor 45% van de familie Mamo – en voor 10% van Baudouin Deschamps. De naamloze vennootschap werd in januari 2009 opgericht en is sinds oktober van datzelfde jaar operationeel vanuit Malta.

De families Gasan en Mamo zijn voorts voor 56% respectievelijk 44% eigenaar van de GasanMamo Insurance Group, de grootste non-lifeverzekeraar op het eiland in de Middellandse Zee. De verzekeringsgroep ontstond in 1999 toen Gasan Insurance Agency fuseerde met branchegenoot Galdes & Mamo Ltd. Beide traden

op als verzekeringsagentuur voor Aviva. In 2003 kocht GasanMamo de verzekeringsportefeuille van Aviva en vormde het zich met de hulp van Deschamps om tot een lokale verzekeringsmaatschappij.

Deschamps was toen directeur voor Europa van Aviva. Sinds 2001 heeft Deschamps ook een zitje in de raad van bestuur van GasanMamo.

Vorig jaar boekte GasanMamo een incasso van 26 miljoen euro en een nettowinst van vijf miljoen euro.

Info: www.abacus.com.mt

maatschappijen,. Hij zag een gat in de markt en richtte samen met de hulp van twee Maltese families Abacus op (zie kaderstuk 'Wie is Abacus?'). Nadien haalde hij veteraan Ron Clark – een Schot die met een Vlaamse getrouwd is – over om mee als bestuurder aan de kar te trekken.

Minimumpremie

Deschamps: "Abacus richt zijn pijlen niet op grote ondernemingen, want die hebben al captives. Wel zijn we op zoek naar grotere kmo's die een voldoende premie-incasso genereren om een captive levensvatbaar te maken." Clark vult aan: "Voor een protected cell company (zie kaderstuk 'Captive Protected Cell: het paradepaardje van de Maltese verzekeringsindustrie') is

“Het mag niet om ingewikkelde risico's gaan”

een premie-incasso van 250.000 euro zodat het minimum. Althans voor zover het om eenvoudige risico's gaat, waar weinig administratie aan te pas komt. Ik denk bijvoorbeeld aan een bedrijf dat zelf een 'extended warranty program' wil opzetten voor zijn klanten. Gaat het om ingewikkelde risico's, waar veel rompslomp mee gemoeid is, zoals het verzekeren van een

vrachtwagenvloot, dan spreken we over minimaal 500.000 euro. Uiteraard ligt de lat nog een stuk hoger voor een echte captive-verzekeringsmaatschappij, waarbij het premie-incasso in de miljoenen euro's kan lopen. Wel kan zo'n captive een gedeelte van die risico's doorschuiven naar herverzekeraars."

Volgens Clark is een captive vooral weggelegd voor bedrijven die erin geïnteresseerd zijn om hun risico's zelf behoorlijk te managen. Clark: "De meeste middelgrote ondernemingen beschouwen verzekeraars als service providers die de financiële gevolgen van de risico's op zich nemen. Maar als je als onderneming een degelijk risk management hebt met een lage schaderatio, zowel in zaakschade als in aansprakelijkheidsverzekeringen, dan is het overwegen waard om een eigen captive-verzekeringsmaatschappij op te richten, bijvoorbeeld in de vorm van een 'captive protected cell.'" Deschamps pikt erop in: "De eerste captive zag het licht toen een bedrijf een welbepaald risico gewoonweg niet geplaatst kreeg op de verzekeringsmarkt en het daarom maar zelf verzekerde. Maar een ondernemer kan evengoed een captive opstarten als hij vindt dat hij het risico zelf heel goed kan inschatten op basis van de eigen statistieken. In plaats van de winst – zowel de technische winst als de beleggingswinst – aan de verzekeraar te geven, kan



Ron Clark: "Als ik een middelgrote makelaar was, zou ik niet aarzelen om de captiveformule altijd mee te nemen in het arsenaal van mogelijke oplossingen voor mijn grotere bedrijfsklanten"

het die beter zichzelf cadeau doen. Het bedrijf moet wel bereid zijn om minstens een deel van die risico's zelf te dragen. En het mag ook niet om ingewikkelde risico's gaan. De risico's moeten ook geografisch beperkt blijven."

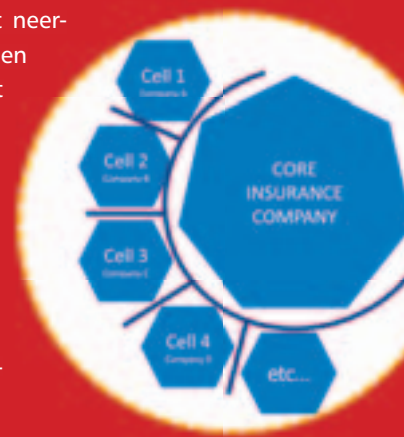
Clark: "Het bedrijf kiest vrij welke risico's het zelf wil dragen. Als kmo'er kan ik bijvoorbeeld beslissen om de aansprakelijkheidsrisico's extern te verzekeren. Dan richt ik alleen een captive op voor mijn

CAPTIVE PROTECTED CELL: HET PARADEPAARDJE VAN DE MALTESE VERZEKERINGSINDUSTRIE

Wie in Malta een captive-verzekeringsmaatschappij (in Malta 'affiliated insurance company' geheten) wil oprichten, heeft afhankelijk van de aard van de verzekeringsactiviteiten een minimumkapitaal nodig van 2,2 miljoen tot 3,2 miljoen euro. Daarnaast moet de captive een solvabiliteitsmarge of veiligheidsbuffer aanhouden die minimaal 16 à 18% van het brutopremie-incasso bedraagt oftewel 23 à 26% van de technische reserves als die laatste berekening een hoger bedrag oplevert.

Een captive die zo'n minimumkapitaal niet zelf wil opbrengen, kan gebruik maken van een 'protected cell company' (PCC). Zo'n PCC maakt dan gebruik van het kapitaal van een 'core insurance company', die daarvoor uiteraard een vergoeding aanreken. Wie zo'n PCC via Abacus opricht, kan een bestaande verzekeraar, zoals GasanMamo, gebruiken als core insurance company. Wel moet de captive zelf nog altijd voor zijn solvabiliteitsmarge zorgen.

Een core insurance company kan verschillende cellen (Cell 1, Cell 2, enz.) aan captive-verzekeraars verkopen. Het voordeel is dat er Chinese muren tussen de verschillende cellen bestaan. Stel dat Cell 1 door slecht beheer over de kop gaat, dat blijven de activa van de andere cellen buiten schot. En wat als de core insurance company zijn boeken moet neerleggen? Ook dan kunnen de schuldeisers zich niet verhalen op de PCC's. Merk op dat een PCC altijd een gedeelte van het risico zelf moet dekken; ze kan dus niet alle risico's doorschuiven naar bijvoorbeeld een herverzekeraar.



zaakschadeverzekeringen. Op die manier bouw ik als eigenaar van de captive eigen reserves op in een fiscaal interessant fonds. Voor de rest verandert er niets: de premie die ik aan mijn captive betaal, is net zo goed fiscaal aftrekbaar als de premie die ik aan AIG of of Axa betaal. Ik moet wel zelf mijn risicobereidheid kennen."

Om bedrijven daarbij te helpen, voert Abacus haalbaarheidsstudies uit. Daarbij onderzoekt het bijvoorbeeld welke impact

“De risico’s moeten geografisch beperkt blijven”

een zware schadelast op de balans van de onderneming heeft. De captive moet op termijn ook een premievoordeel opleveren, want anders heeft het geen zin. Voor zo’n studie rekent Abacus een honorarium aan van 7.500 tot 15.000 euro. Die som wordt terugbetaald als het bedrijf met Abacus in zee gaat om een captive op te richten. Daarbij kan Abacus, dat zich als een verzekeringsmanager profileert, een sleutel-op-de-deur-oplossing aanbieden, waarbij het alle administratie voor zijn rekening neemt, inclusief het uitgeven van polissen en de rapportering aan de Maltese toezichthouder. Maar het moederbedrijf kan uiteraard ook zijn mannetjes naar Malta sturen om de captive te runnen.

“It’s unbelievable!”

Clark vindt het niet nodig dat de kmo over een riskmanager beschikt om een captive

op te richten. “Ceo’s en cfo’s van goedgeleide kmo’s beseffen drommels goed wat er in hun bedrijf speelt. Die hebben daarvoor geen riskmanager nodig. Wie wij in het vizier nemen, zijn ondernemers die vinden dat ze jarenlang te veel premies hebben betaald. Die erover klagen

dat hun verzekeraars onvoldoende rekening houden met hun lage schadelast. Die de indruk hebben dat ze mee betalen voor de schadeclaims van de slecht geleide bedrijven. Als je dan als bedrijf zelf je eigen captive-verzekeringmaatschappij opricht, profiteer je van de echte kost van je risico’s en kan je zelf de winstmarge bepalen. Bovendien blijft de cashflow binnen de eigen groep en verdwijnt die niet in de zakken van de verzekeraar.”

“Het captive-model”, zo vervolgt Clark, “blijft in vele verzekeringsmarkten onderbenut. Neem bijvoorbeeld een Belgische chocoladefabrikant. Die heeft het vandaag enorm moeilijk om een betaalbare verzekering te vinden voor het risico van ‘product recall’ ten gevolge van een contaminatie. Welnu, zo’n bedrijf heeft jarenlang een risico genomen zonder dat het daarvoor een provisie op zijn balans heeft kunnen aanleggen. Want dan zou het in de clinch liggen met de Belgische fiscus omdat die weigert om zo’n voorziening als kostenpost te aanvaarden. Zo’n bedrijf loopt wel een enorm balansrisico. Dan kan je je als bedrijf afvragen waarom je niet tien à vijftien jaar geleden een captive had opgericht, waaraan je jaarlijks een premie betaalde die in de buurt komt van wat een grote verzekeraar aanrekent, zeg maar jaarlijks 250.000 euro. Op die manier had je nu een spaarpotje van 3,5 à 5 miljoen euro.



Het belangrijkste voordeel van Malta is transparantie

Helaas boren de meeste makelaars die ader niet aan. *It’s unbelievable!* Ze hebben het risico nooit op de markt kunnen plaatsen omdat de premie te duur was. Hadden ze daarentegen dat risico ondergebracht in een captive, dan konden ze een honorarium beuren. Nu staan ze met lege handen!”

Clark gaat op zijn elan door: “Je kunt niet zeggen dat middelgrote makelaars in België een voorvechter zijn geweest van alternatieve risk transfer (ART), waaronder captives. Maar dat komt doordat ze er geen ervaring mee hebben. Ook hebben ze er wat schrik van. Nochtans zijn wij bereid hen bij te staan. Gelukkig staan er hier en daar, wat ik noem, verlichte make-

“De captive moet op termijn een premievoordeel opleveren”

laars op, die de gebaande paden verlaten en die uit het keurslijf van het klassieke verzekeringsmodel willen breken. Zij hebben ongetwijfeld klanten die voor ons interessant zijn. Vreemd genoeg krijgen we meer input van andere adviseurs, zoals belastingadviseurs, auditors en advocaten.”

De makelaar laat dus kansen liggen? Clark: “In zekere zin wel, ja. Temeer omdat megabrokers die oplossing wel degelijk aanbieden. Zij hebben afdelingen die niets anders doen dan het managen van captives. Voor dergelijke makelaars blijft het gelijk: terwijl ze een commissie innen op klassieke verzekeringen, kunnen ze



Bedrijfsleiders dromen als ze denken dat zo’n vehikel de winst van het moederbedrijf spectaculair doet stijgen

een honorarium aanrekenen voor de captive." Deschamps nuanceert een en ander: "Op de Londense markt gaat het verhaal dat een top-drie verzekeringsmakelaar in het Verenigd Koninkrijk een grote busmaatschappij als klant verloren heeft omdat hij die klant niet wou helpen om een captive op te zetten. Nochtans bezit de makelaar een gespecialiseerde captive-afdeling, maar blijkbaar wou het makelaarsdepartement die klant niet doorspelen. Uiteindelijk heeft het busbedrijf de makelaar aan de deur gezet en is het naar een andere middelgrote broker gestapt, die wel bereid was om een captive op te richten."

“Een captive is vooral weggelegd voor bedrijven die hun risico's zelf behoorlijk managen”

'If I were a broker'

De les uit dit verhaal is dat zelfs sommige megamakelaars pas met een captive-oplossing voor de dag komen als ze zo de kans zien om een klant van de concurrentie af te snoepen. Clark: "Zelfs wanneer de klant erom vroeg werd hij niet doorverwezen naar de captive-afdeling van zijn makelaar! Als ik een middelgrote makelaar was, zou ik niet aarzelen om de captiveformule altijd mee te nemen in het arsenaal van mogelijke oplossingen voor mijn grotere bedrijfsklanten. Misschien kunnen ze zo zelfs klanten afsnoepen van hun grotere collega's."

Malta is volgens Deschamps op dit moment het meest captivevriendelijke land van Europa. Dankzij onder meer de gunstige fiscaliteit. De belastingvoet op de winsten van vennootschappen bedraagt er weliswaar 35%, dat is twee procentpunten meer dan in ons land, maar de dag dat een captive dividenden uitkeert aan de buitenlandse moedermaatschappij, betaalt de Maltese regering tot 6/7de van de betaalde belasting terug binnen de drie weken na de aanvraag. Een en ander leidt tot een effectieve belastingvoet van 5%.

"Beschouw Malta niet als een belastingparadijs", waarschuwt Deschamps. "Dat

land wil gewoon een thuisland zijn voor zoveel mogelijk captives. Door dat grote bedrijven, zoals A.ON, Peugeot-Citroën, Renault en Vodafone er een captive hebben, komt er veel geld binnen en kan het land een lage belastingvoet hanteren. Het belangrijkste voordeel van Malta is transparantie." Clark voegt eraan toe dat de Maltese toezichthouder vrij streng is en zeker niet aan zgn. regulatory dumping wil doen om zoveel mogelijk captives binnen te halen. Die toezichthouder ziet er overigens op toe dat de premies at arms length berekend worden en actuariael verantwoord zijn. Deschamps: "Als sinds 2005 heeft Malta de ambitie om de first-of-class te zijn voor captives. Door de gunstige fiscaliteit en de mogelijkheid om zgn. 'protected cell companies' op te richten is het een geduchte concurrent voor landen als Luxemburg, Guernsey en Dublin. In tegenstelling tot bijvoorbeeld Luxemburg, dat zich vooral toelegt op herverzekeringcaptives, specialiseert Malta zich in 'direct captives'. En aangezien Malta lid is van de Europese Unie kan een Maltese captive (dankzij het Europees paspoort en de vrije dienstver-

“Verzekeringsmanager Abacus start voor middelgrote makelaars 'captive management cells' op”

lening, in alle EU-lidstaten) polissen onderschrijven zonder dat ze er gevestigd hoeft te zijn. Voor een kmo met filialen in enkele Europese landen is zo'n vehikel dus ideaal. Dat is overigens de reden waarom Abacus voor Malta heeft gekozen."

'What a dream'

Op dit moment helpt Abacus een grote Franse kmo in de auto-onderdelensector om een captive-verzekeraar op te starten.



De Engelse beroepsvereniging van tandartsen, die de aansprakelijkheid van tandartsen dekt, int jaarlijks in Malta een premievolume van vier miljoen euro

Om welk bedrijf het gaat, willen beide heren niet kwijt. Zolang het bedrijf de service van de bestaande verzekeraars nog nodig heeft is dat ook onverstandig. Clark: "Een van de redenen waarom het bedrijf per 1 januari 2011 een captive-verzekeraar met drie verschillende verzekeringsdekkingen wil oprichten, is omdat het beu is om voortdurend in de clinch te liggen met zijn verzekeraars over schadeclaims. Zij wilden met andere woorden zelf hun eigen potje koken. Ik ben er trouwens van overtuigd dat een bedrijf, dankzij een eigen captive, op termijn een lagere schadelast heeft. Want als het zelf zijn claims afhandelt is de kans groter dat het meer aandacht besteedt aan preventie en aan een beter risicobeheer. Maar dat betekent niet dat een captive een wondermiddel is. Bedrijfsleiders dromen als ze denken dat zo'n vehikel de winst van het moederbedrijf spectaculair doet stijgen."

Deschamps maakt zich sterk dat Abacus de enige service provider in Europa en wellicht ook in de wereld is die in staat is om voor middelgrote verzekeringsmakelaars in Malta 'captive management cells' op te richten. Clark voegt eraan toe dat niet alleen bedrijven baat hebben bij het onderbrengen van risico's in een captive protected cells. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld voor beroepsverenigingen. Zo geeft Deschamps het voorbeeld van een Engelse beroepsvereniging van tandartsen, die de aansprakelijkheid van tandartsen dekt en die jaarlijks in Malta een premievolume int van vier miljoen euro.

Herman Van Doninck