

Troostwijk-Roux Expertises vormt in de Benelux een tandem met het Nederlandse Troostwijk Taxaties en Expertises. Samen maken ze deel uit van de internationale Tinsa-groep en bereiken zo vijf continenten. Daarnaast participeren ze in het onafhankelijke netwerk van ArcaLaudis.

In België waardeert Troostwijk-Roux Expertises activa (onroerend bedrijfsgoed, machines en installaties) en verzorgt privé-expertises om de belangen van particulieren en bedrijven te verdedigen tegenover verzekeraars en aansprakelijke partijen. Daarnaast is er nu de service risico-inspectie bijgekomen. Dat is een gevolg van de overnames in Nederland van Burghgraef van Tiel & Partners (Rotterdam) en het risicomangementsoftwarebedrijf OODIT (nu Troostwijk Digitaal). De risico-inspecties en het digitale risico-inspectieplatform worden ook in België aangeboden aan makelaars en verzekeraars. Makelaars hebben rechtstreeks toegang tot het inspectiedossier.”

Interview

Troostwijk-Roux Expertises: “De sector doet te weinig om onderverzekering tegen te gaan”

Het vaste actief van onze Belgische bedrijven is chronisch onderverzekerd. “Europa zou aan de verzekeraars moeten zeggen: ‘Zorg er beter voor dat de klanten correct verzekerd zijn’.” Een gesprek met CEO Luk Van Meenen en COO Renaud Rosseel van Troostwijk-Roux Expertises. Het taxatiebedrijf blikt terug op een uitzonderlijk jaar.

Op de Belgische corporate markt werkt het taxatiebedrijf nu 2.000 waarderingen van materiële bedrijfsactiva af per

jaar. Voor de gezamenlijke Benelux loopt dat cijfer op tot 10.000. Het coronajaar blies wind in de zeilen van Troostwijk-Roux Expertises: “We zullen een omzet realiseren van 7,5 miljoen euro. Ons beste resultaat ooit. De afgelopen drie jaar is onze omzet sterk gestegen,” zeggen CEO Luk Van Meenen en COO Renaud Rosseel. De groei in 2020 was mogelijk dankzij een snelle reactie op de coronamaatregelen.

Luk Van Meenen: “We hebben heel snel op corona geanticipeerd met een

protocol waarin staat hoe we te werk gaan en hoe we de veiligheid van klanten, eigen mensen en alle betrokkenen garanderen. We zijn blijven doorgaan met onze plaatsbezoeken en hebben de groep toegelaten mensen beperkt. Onze snelle reactie met dat protocol zorgde voor vertrouwen. Klanten zijn op onze deur blijven kloppen. Als verzekeraars hun eigen experts verboden om plaatsbezoeken af te leggen, hebben we veel van dat expertisewerk overgenomen. We leerden veel minder verplaatsingen te maken en veel meer online samen te zitten.”

HARDE MARKT

De hardere verzekeringsmarkt en de toegenomen vraag naar waarderingen van vaste activa joegen de business verder aan.

Luk Van Meenen: “De vraag vanuit de bedrijven ging voornamelijk om opdrachten die al in 2019 waren uitgezet.



COO Renaud Rosseel



CEO Luk Van Meenen

Steeds vaker vanuit het standpunt dat er gewaardeerd moet worden als onderdeel van de acceptatie. Herverzekeraars leggen steeds meer druk op verzekeraars om de juiste kapitalen te verzekeren. Ze

“Luk Van Meenen: “Veel bedrijven zijn chronisch onderverzekerd, in Brand schat ik dat op 30%. In Exploitatie op 50%”

hebben er een hekel aan als de activa verkeerd gewaardeerd zijn, want ze willen de juiste premies ontvangen natuurlijk ... Door de hardere markt zijn verzekeraars steeds minder bereid om risicoaandeel te nemen. Om een nieuwe verzekering te vinden, zullen straks de activa altijd gewaardeerd moeten worden. Zelfs om bij een verzekeraar te mogen blijven, zal gevraagd worden om te waarderen. Geen enkele onderneming zit nog comfortabel.”

Renaud Rosseel: “Samen met ons partnerbedrijf in Nederland zijn we het enige taxatiebedrijf in Europa dat door FM Global (‘s werelds grootste industriële brandverzekeraar) erkend is om waarderingen te doen. FM Global eist altijd een waardering. We zien daar ook een verstrakking van de policy.”

De stijgende vraag naar waarderingen wordt mee ondersteund vanuit de banken.

Luk Van Meenen: “We zijn RICS-gecertificeerd. Anders mag je als expert niet voor banken werken. Ik heb zelfs een verklaring moeten onderschrijven dat we onze dienstverlening konden garanderen en de banken konden blijven assisteren. Bankers vragen vaker om controle te doen op de activa om de lopende kredieten af te schermen. Veel bedrijven hebben uitstel van betaling gekregen. Daardoor zetten de banken nog meer opdrachten in de markt.”

DIGITAAL VOOR KMO'S

De waarderingsvraag bij Troostwijk-Roux Expertises groeit niet enkel in de breedte, maar ook in de diepte.

Luk Van Meenen: “De vraag naar een waardering wordt nu ook voor kleinere bedrijven – kmo's vanaf 2 à 3 miljoen – gesteld, zowel door de makelaar, de verzekeraar als door het bedrijf zelf.”

Renaud Rosseel: “Het klassieke beeld van de taxateur die ter plaatste alles nauwgezet onderzoekt en waardeert, geldt zeker nog voor de ingewikkelde industrieën. Door de digitalisering wordt daar voor een kmo meer mogelijk. Wij kunnen waarderen via de digitale weg op basis van een vraagstelling. Geen enkele van onze concurrenten doet ons dat momenteel na.”

CHRONISCHE ONDERVERZEKERING

Hoe correct worden bedrijven voor hun gebouwen en uitrusting gewaardeerd?

Luk Van Meenen: “In Brand schat ik de onderverzekering op 30%. Ondernemers hebben een vrij goed beeld van de waarde van hun vastgoed. De onderverzekering zit meer in de uitrusting. Er zijn machines die tweedehands zijn gekocht en aan tweedehandsprijs zijn gewaardeerd, terwijl die ‘nieuwprijs’ intussen onvindbaar is. In sommige industrieën zijn heel zware aankoopkortingen toepasselijk. Daarvoor is men vaak onderverzekerd in vergelijking met de nieuw-

waarde. Er zijn honderden redenen waarom onderverzekering kan optreden.

En er zijn veel mensen die denken: ‘Bij mij gebeurt toch niets’. Tijdens de opleidingen die ik geef, vraag ik altijd ‘Hoeveel keer brandt het in België?’. Men heeft daar geen benul van. Duizend branden per jaar? Zoiets? Wel, het brandt 28.000 keer per jaar in België. Dat zijn 75 branden per dag. Het objectieve risico op een brand is vele malen groter dan de perceptie. Die onderschatting is een van de redenen waarom mensen geen premie willen betalen. De jongere generatie (van bedrijfsleiders) is daar wel meer mee bezig.”

Renaud Rosseel: “Anderzijds zijn er ook grotere groepen van ondernemingen waar de onderverzekering een bewuste keuze is, omdat men over zodanig voordelige clausules en voorwaarden wil onderhandelen. Dit heeft ertoe geleid dat we nu wereldwijd te maken krijgen met een afschaffing van de evenredigheidsregel.”

In de bedrijfsopbrekingsverzekering blijkt de onderverzekering nog groter. Er wordt uitgegaan van een gemiddeld tekort van 50%.

Luk Van Meenen: “Bij bedrijfsopbreking verzekeren we eigenlijk de brutomarge. Zelfs een verzekering voor slechts 10% komt voor. Zo'n tekort kan nooit dicht gefietst worden.”





De onderverzekering heeft onder meer te maken met de rapportering. Bedrijven groeien, maar ze moeten die groei ook blijven rapporteren. Dat gebeurt niet altijd.

Luk Van Meenen: “Een polisclausule zegt dat de verzekeraar zijn voorwaarden niet kan aanpassen als de brutomarge op het einde van het boekjaar binnen een ‘30% increase decrease’ bandbreedte blijft. In de loop van één jaar kan men dus voor maximaal voor 130% verzekerd zijn. Gelukkig is die ‘increase decrease’ er. De meeste bedrijven hebben die formule nodig om hun onderverzekering te compenseren. Het nadeel van die regel is dat ondernemers foutief denken dat ze altijd voldoende ingedekt zijn.”

Luk Van Meenen: “Het tekort aan kennis is een groot probleem. We geven heel veel opleidingen over beschrijfschade. En toch hebben we het gevoel te prediken in de woestijn. Makelaars kunnen wel zeggen ‘Ik heb het gevoel dat jullie onderverzekerd zijn’, maar voelen zich niet deskundig genoeg om alles correct in te schatten. Je kunt een waardering van de activa van een groter bedrijf ook niet invullen met een template. Je lost dat wel op met een individuele benadering.”

Renaud Rosseel: “Er is ook complexiteit bijgekomen: zonnepaneelparken, batterijen ... en een bedrijfstaxatie heeft een kostprijs natuurlijk. Makelaars zijn voorzichtig omdat ze bij hun klanten

niet teveel kosten willen neerleggen. Terwijl wij merken dat klanten zelf naar ons komen en vragen om een waardering te herhalen.”

Verzekeraars nemen te weinig initiatieven om de onderverzekering uit te bannen.

Luk Van Meenen: “Verzekeraars zouden hierin het voortouw moeten nemen

“Renaud Rosseel: “Verzekeraars beseffen onvoldoende dat het wegwerken van de onderverzekering in hun voordeel is,”

en bij onderschrijving een waardering opleggen als onderdeel van de voorwaarden van de acceptatie. Dat gebeurt wel al vaker – grote internationale verzekeraars doen dat al – maar lokale verzekeraars hebben nog koudwatervrees. Door onwetend te blijven over een onderverzekering, is het niet uit te sluiten dat een verzekeraar in feite een risico onderschrijft dat zijn capaciteit overschrijft. De verzekeraar zal hier tegen inbrengen dat bij schade zijn tussenkomst beperkt blijft tot het bedrag van de opgegeven sommen, maar dat is niet relevant. Door systematisch in te schrijven op risico’s die onderverzekerd zijn, doet de verzekeraar aan anti-selectie en dat is wat ze eigenlijk willen vermijden.”

De onderverzekering van de Belgische economie is een chronisch structureel fenomeen.

Luk Van Meenen: “Belgische verzekeraars vonden de onderverzekering tot nu toe nooit een prioriteit, vanuit de gedachte dat de schadelast daardoor (in absolute cijfers) ook lager blijft. Dat is een eerder kortzichtige houding. Op momenten dat de markt ‘soft’ was, hebben verzekeraars massaal contracten aangeboden met afschaffing van de evenredigheidsregel. Enerzijds heeft de ‘property-markt’ veel premie-inkomen gemist en anderzijds werden schades wel aan 100% vergoed. Het is duidelijk dat zo iets niet lang vol te houden is.”

Renaud Rosseel: “Banken mogen geen lening meer toestaan zonder waardering. Europa zou aan de verzekeraars hetzelfde moeten zeggen: ‘Maak dat de klanten correct verzekerd zijn!’. Het probleem situeert zich in Brand Speciale Risico’s, voor risico’s vanaf 2 miljoen euro. Het is de verantwoordelijkheid van de verzekerde klant om de kapitalen juist te bepalen en de makelaar heeft een zorgplicht. Het zou logisch zijn dat de verzekeraar die zorgplicht mee opneemt en er mee voor zorgt dat de kapitalen juist zijn

bepaald. Verzekeraars beseffen onvoldoende dat ze in de positie zitten om initiatief te nemen en dat het wegwerken van de onderverzekering in hun eigen voordeel is.”

Luk Van Meenen: “Als een klant substantieel onderverzekerd is, is de makelaar én de verzekeraar verplicht om dat aan die klant te melden. Het zou wel eens kunnen dat een klant met schade zich straks benadeeld voelt omdat die vindt dat een professionele adviseur onvoldoende geïnformeerd heeft. In Nederland zijn zo’n procedures al nadelig uitgevallen voor de verzekeraar of de makelaar.”

Hans Housen