

Brussel, 27 maart 2017

## **Dirk Vanderschrick benoemd tot nieuwe CEO van Belfius Insurance Belfius Bank en Belfius Insurance nauwer gealigneerd voor een nog sterkere groei**

Belfius kiest als volwaardige bank-verzekeraar resoluut voor een nauwere strategische en structurele alignering tussen Belfius Bank en Belfius Insurance. De onderlinge samenwerking wordt in alle domeinen geïntensifieerd, met een specifieke focus op de markt van de particulieren en de business klanten (vrije beroepen, zelfstandigen en KMO's).

Het meest sprekende voorbeeld is de benoeming van Dirk Vanderschrick tot nieuwe CEO van Belfius Insurance in combinatie met zijn huidige verantwoordelijkheid als DC-lid van Belfius Bank voor de Retail & Commercial – activiteiten. Belfius is ervan overtuigd door deze alignering nog sterker te kunnen groeien, zijn bank- én verzekeringscliënteel een unieke en geïntegreerde klantenervaring op maat te bieden en één Belfius-cultuur te realiseren ter ondersteuning van zijn strategische doelstellingen voor 2020.

### **Sterker groeien**

Belfius Insurance is de **enige** Belgische verzekeraar die over **drie sterke kanalen in eigen beheer** beschikt om haar klanten te bedienen. DVV Verzekeringen met een grote, mature en rendabele portefeuille en een sterk agentennet, Corona Direct die als directe verzekeraar mee kan surfen met de toenemende digitalisering, en het uitgebreide Belfius Bank netwerk. Samen willen ze tegen 2020 een **zeer sterke groei in de belangrijkste Niet-Leven-producten** realiseren. Onder meer de uitgesproken **stijging met 33%** van het premie incasso Niet-Leven via de bankkanalen over de laatste vijf jaar, die de gemiddelde marktgroei meermaals oversteeg, en het deels onontgonnen potentieel bij de bankcliënteel schragen de pertinentie van die ambitie.

De huidige penetratiegraad bij de bankcliënteel van 3 % op het vlak van autoverzekeringen en 10 % op het vlak het verzekeringspakket Belfius Home & Family toont het **potentieel** aan dat zowel via kantoren als digitale verkoop nog kan worden aangeboord. Overigens beschikt ook slechts 7 % van de bankklanten over een Belfius **beleggingsverzekering**. Het aanbod van Tak 23/ Tak 44-beleggingsverzekeringen wordt verder uitgebreid met vernieuwende producten die onder andere een effectief antwoord kunnen bieden aan de vergrijzingsproblematiek, aan het waarborgen van de levenskwaliteit op langere termijn en het efficiënter indekken van nieuwe risico's t.g.v. onder meer de digitale revolutie.

### **Eén geïntegreerde klantenervaring**

Dankzij een nauwere alignering wordt niet alleen een gemeenschappelijke strategie op het vlak van "digital" en "data" realiteit, maar zal Belfius Insurance in de groeimarkt van een digitaal verzekeringsaanbod voluit kunnen **aanhaken bij de ervaring die Belfius Bank inmiddels heeft opgebouwd** als voortrekker in digital banking. Intensieve investeringen in informatica en wederzijds aanwezige knowhow worden gebundeld. Een gemeenschappelijk databeleid maakt een

gepersonaliseerde, proactieve benadering mogelijk op momenten dat klanten deze als een meerwaarde ervaren. Een ruime waaier van bank- en verzekeringsdiensten wordt via one-stop-shopping en een (fysiek, digitaal of direct) kanaal naar keuze ter beschikking gesteld. Bank- én verzekeringscliënteel krijgen één geïntegreerde en unieke **klantenervaring** op maat aangeboden.

### **Eén Belfius-cultuur**

Zowel Belfius Bank als Belfius Insurance behouden **afzonderlijke** raden van bestuur, directiecomités en sociale overlegorganen, maar met o.m. één gemeenschappelijke verantwoordelijke op het directiecomité-niveau voor de Retail & Commercial-activiteiten, een gemeenschappelijke directeur Human Relations, en de creatie van wederzijdse, functionele organisatie lijnen binnen vrijwel alle directies, wordt de samenwerking tussen bank en verzekeringen nog steviger verankerd.

Synergiën die in het kader van de alignering gerealiseerd worden, hebben **geen gevolgen voor de reeds aangekondigde personeelsplannen** - een verwacht impact van 20 functies in 2017 en van in totaal 60 functies over een periode van vijf jaar- en worden geherinvesteerd in strategische projecten. De verwachte groei en de behoefte aan resources in strategische projecten zal bijgevolg grotendeels opgevangen kunnen worden door het inzetten van interne medewerkers.

De sterkere alignering tussen Belfius Bank en Belfius Insurance is dan ook **geen besparings- maar een groeiproject**, biedt medewerkers nieuwe opportuniteiten en ruimere loopbaankansen, en de gelegenheid om één Belfius-cultuur uit te bouwen ter ondersteuning van Belfius' ambities voor 2020.

### **Perscontact**

Ulrike Pommée

Ulrike.pommee@belfius.be / press@belfius.be

02 222 02 57

[www.belfius.com](http://www.belfius.com)

