

CHRISTIAN JAUMAIN STELT DE FINANCIËLE GIDS VAN DE VERZEKERINGEN 1999 VOOR

Christian Jaumain, hoogleraar aan de Université catholique de Louvain (UCL), is voor de negende keer vader geworden van de bij Kluwer Editorial uitgegeven Financiële Gids van de Verzekeringen. Die studie geeft een verhelderende kijk op de moeilijk te interpreteren cijfers van de balans en ontrafelt de financiële structuur van 132 verzekeringsondernemingen op de Belgische markt. De ondernemingen worden geanalyseerd op basis van verschillende ratio's en volgens een aantal relevante bedrijfseconomische criteria gerangschikt.

Tijdens de voorstelling van de gids heeft Christian Jaumain de journalisten uitgelegd dat het ingewikkelde karakter van de balansen en jaarrekeningen deze vrijwel onbegrijpelijk heeft gemaakt. Al wie de verzekeraars echter graag enig obscurantisme zou verwijten, moest hij teleurstellen: hen treft immers geen schuld, wel moet een Europese richtlijn met de vinger worden gewezen. De inspanning die de auteur heeft geleverd om deze informatie te herstructureren en leesbaarder te maken, is dan ook beslist niet vergeefs.

Zijn Financiële Gids gaat, voor de maatschappijen die de vorm van een naamloze vennootschap hebben, uit van de jaarrekeningen die ingediend werden bij de Nationale Bank van België. Daarnaast wordt ook rekening gehouden met de balanscijfers die een aantal onderlinge verzekeraars hem bezorgen. Op die manier is zijn studie representatief voor 95% van het totale premie-inkomen van de Belgische verzekeringsmarkt. Het onderzoeksgebied van de Financiële Gids omvat, overeenkomstig die gepubliceerde gegevens, de verrichtingen in het buitenland en de aangenomen herverzekering: het incasso waarnaar de studie verwijst bedraagt zo 531 miljard BEF, iets minder dus dan de 543 miljard van het verslag van de Controledienst voor de Verzekeringen, maar de Gids gaat er prat op dat hij minder lang op zich laat wachten. Ten opzichte van de statistieken van de BVVO ziet Christian Jaumain een aantal verschillen. De BVVO beperkt zich immers tot de rechtstreekse verzekeringsverrichtingen op de Belgische markt van de vennootschappen naar Belgisch recht en van het merendeel van de op onze markt werkzame bijkantoren; haar studie vertegenwoordigde in 1997 aldus een premie-inkomen van 513 miljard BEF.

Terwijl de BVVO gegevens per tak publiceert, wat de Financiële Gids (nog) niet doet, zet deze laatste wel een stap verder dan de BVVO door individuele gegevens, informatie met betrekking tot de top 10 van de markt weer te geven en gedetailleerde rangschikkingen op te maken.

Volgens Christian Jaumain, die de BVVO terloops feliciteert voor de snelle publicatie van haar statistieken in september vorig jaar, bestaat er dus een complementariteit tussen zijn bewerking en de marktgegevens van de BVVO.

MARKTCIJFERS EN INDIVIDUELE CIJFERS: DE VERGELIJKING GAAT NIET ALTIJD OP

In het algemeen weigert de auteur hardnekkig om stelselmatig conclusies te trekken uit de vergelijking van de individueel beschouwde onderneming met het sectorgemiddelde of uit haar plaats in de diverse top 10-rangschikkingen. Eerst moet de specificiteit van elke onderneming worden begrepen: zo moet onder meer rekening worden gehouden met de samenstelling van de portefeuille of de dynamiek van elke distributievorm, waarschuwt hij. Hij stelt niettemin vast dat de totale balans van de sector en van de grootste ondernemingen is toegenomen en dat de respectieve niveaus van het eigen vermogen en van de technische voorzieningen wat de passiva betreft stabiel blijven.

PRODUCENTENSALDI: BETERSCHAP

Een andere algemene commentaar die Christian Jaumain tijdens de voorstelling van zijn Gids heeft geformuleerd, betreft de geleidelijke vermindering van de vorderingen op cliënten en tussenpersonen. Die post van de activa is tussen 1995 en 1997 immers gedaald van 2,3 tot 1,8%, een fenomeen dat toe te schrijven is aan de algemene tendens om de premies sneller te innen. Wanneer dat geld niet wordt benut, levert het ook geen financiële opbrengsten op, wat met de huidige lage interestvoeten niet echt wenselijk is. De maatschappijen verkiezen dus, voor zover kan worden veralgemeend, er bij de tussenpersonen op aan te dringen om de saldi aan te zuiveren. Vroeger durfden zij die stap meestal niet te zetten en we herinneren ons de verklaringen van een voorzitter van de CDV, die deze miljoenen onbenut zag en als „angstgeld” bestempelde. Het snelst in dit opzicht is vandaag, captives en kleinere ondernemingen buiten beschouwing gelaten, een onderneming die, via een eigen netwerk, haar contracten in slechts zeven dagen afsluit, tegenover bijna 100 dagen voor het andere uiterste van de top 10: dergelijke informatie belicht aldus een van de aspecten van het commercieel beleid van de onderneming.

Andere gegevens, bijvoorbeeld over de afgestane herverzekering, werpen dan weer een ander licht op de aanwezigheid van een bepaalde maatschappij op de Belgische markt.

MARGES DIE SOMS EEN HOMERISCHE OMVANG AANNEMEN

In zijn bespreking van de niet-technische rekening benadrukt Christian Jaumain het feit dat de rubrieken „niet-technische financiële opbrengsten” en „uitzonderlijke opbrengsten” het principe van de communicerende vaten volgen, terwijl de post van de uitzonderlijke lasten ook herstructureringen en reserveringen omvat die helemaal niet neutraal zijn, zodat de beslissing om die lasten op zich te nemen precies rekening moet houden met de opbrengsten. De aanslagvoet kan bijgevolg weinig lijken, maar dat is enkel de natuurlijke weerspiegeling van de fiscale immuniteit van de meerwaarden. Christian Jaumain acht het ongepast dat de fiscus het gebruik van meerwaarden voor de financiering van de voorzieningen als gevolg van de verlaging van de gewaarborgde rentevoet betwist.

Hoewel de bedrijfskosten in de niet-levensverzekering kunnen worden geïnterpreteerd in verhouding tot de verdiende premies, zonder evenwel de specificiteit van de portefeuilles van de maatschappijen uit het oog te verliezen, neemt Christian Jaumain afstand van de gangbare gebruiken in de levensverzekering, waar de ratio kosten/voorzieningen volgens hem relevanter is dan de verhouding tot het incasso van het jaar. De auteur heeft dan ook moeite om te begrijpen waarom de andere analisten een minder afdoende methodologie blijven toepassen in de tak Leven.

In zijn cijfers met betrekking tot het rendement van de beleggingen maakt Christian Jaumain het onderscheid tussen het rendement met meerwaarden en zonder meerwaarden: net als de BVVO komt hij tot de conclusie dat het rendement zonder de meerwaarden is gedaald. Met evenveel nuances en omzichtigheid analyseert hij de cijfers met betrekking tot het rendement van het kapitaal.

In verband met de solvabiliteit ten slotte stelt hij vast dat deze in de loop der jaren er sterker op geworden is, dankzij de groei van de latente meerwaarden. Opnieuw waarschuwt hij de lezer ervoor zich niet blind te staren op de cijfers, aangezien deze kunnen afhangen van het beleid dat de onderneming voert; de gegevens moeten dan ook met de nodige afstand worden geïnterpreteerd. Grote marges wijzen wellicht op bepaalde ambities waarmee rekening moet worden gehouden, zo verklaarde de auteur aan de journalisten.

Wat de toekomst betreft, is Christian Jaumain realistisch. De pieken in de financiële opbrengsten behoren meer dan waarschijnlijk tot het recente verleden en de verzekeraars zullen moeten terugrijpen naar een betere gecombineerde ratio: deze verzekeringsboekhoudkundige formule komt er in feite op neer dat de schadelast en de kosten zullen moeten worden beperkt en dat de verzekeraars hun inspanningen onvermijdelijk op dat vlak zullen moeten concentreren.

OP NAAR DE TIENDE UITGAVE...

Terwijl Assurinfo vooral aandacht schenkt aan het algemeen beeld dat aan de hand van deze individuele beschouwingen kan worden opgemaakt, vindt de lezer van de Financiële Gids – nieuwsgierig naar de gegevens van een bepaalde onderneming die zijn voorkeur wegdraagt – alle rijkdom terug van een landschap bestaande uit maatschappijen die via zeer verschillende wegen eenzelfde succes willen bereiken. In afwachting van de verrassingen die Christian Jaumain en het team van Kluwer Editorial in petto houden voor hun tiende afspraak met al wie dol is op cijfers en ratio's, zal die lezer zich kunnen vergasten aan het vijftigtal ratio's waarmee hij de cijfers van elke maatschappij zal kunnen situeren, en aan de 21 overzichtelijke tabellen met representatieve micro-economische criteria, die hem een beter beeld zullen geven van de positie van de maatschappij op de markt.

Geïnteresseerden bestellen dus zonder dralen een exemplaar van de Financiële Gids van de Verzekeringen 1999 bij Kluwer Editorial, Monique Godeaux, Kouterveld 2, 1831 Diegem, tel.: 02/719.16.68, fax: 02/719.15.19.