

# Dienstverlening blijft prioritair

## Verzekeringstak van het IC werkt nu samen met sterke Duitse partner

- Overname lokte heren der negatieve reacties uit
- Zwaar en risicovol investeren, bleek geen alternatief

### Bert CLAERHOUT

De verzekeringstak van het Interdiocesaan Centrum (IC) werd eind 2010 ondergebracht in een nieuwe vennootschap, IC Verzekeringen nv. Die is voor zeventig procent in handen van de Duitse Ecclesia Groep.

Voor wie vertrouwd is met de organisatorische structuur van onze Kerk, ging de overname niet ongemerkt voorbij. Niet alle reacties waren positief. Sommige priesters die bij het IC een hospitalisatieverzekering hadden afgesloten, vroegen zich af of hun polis nog voortliep. Anderen stelden dat het IC voor het geld had gekozen. Weer anderen hadden vragen over de kerkbetrokkenheid van de nieuwe nv.

„Veel reacties waren ingegeven door een gebrek aan kennis”, vindt Willy Mortier die van het IC destijds het mandaat kreeg om de transactie op gang te brengen. Hoog tijd dus om de puntjes

op de i te zetten. Maar eerst blikken we kort terug op de oprichting van het IC in 1952. Bedoeling was de grote interdiocesane organisaties – met onder meer het katholiek onderwijs en Caritas Catholica – van een efficiënte infrastructuur en bijbehorende diensten te voorzien. Ook de verzekeringen werden in die structuur ingepast. Deze dienst trad op als makelaar voor katholieke scholen, rusthuizen, kerkfabrieken, kloosters en met de Kerk verbonden instellingen.

„Het doelpubliek was gigantisch en de loyaliteit om bij het IC verzekerd te zijn, groot”, vertelt Mortier. „Het klantenaantal steeg tot tienduizend en het aantal personeelsleden tot zeventig. Met zijn premievolume behoorde het IC tot de top vijf van de verzekeringsmakelaars. De service was uitstekend en gepersonaliseerd. De afgelopen tien jaar verloor de IC-verzekeringstak evenwel aan impact. Dat had vooral te maken met de schaalvergroting in de verzekeringswereld. Door de komst van grote Amerikaanse makelaars naar Europa drongen fusies en ingrijpende investeringen zich op. Daardoor werd het IC geconfronteerd met almaar sterkere concurrenten.”

Er waren maar twee alternatieven: zwaar investeren om concurreren



Christelijke ziekenhuizen moeten zich wapenen tegen toenemende schadeclaims. © Corbis

renieel te blijven of een overnemer/partner zoeken. „Het eerste werd overwogen, maar we kwamen snel tot de conclusie dat het runnen van commerciële makelaarsstructuren in een risicovolle markt geen prioritaire taak van de Kerk is”, benadrukt Mortier. „Tegelijk wilden we geen uitver-

koop houden. Onze bekommernis voor het kerkelijke patrimonium en voor onze klanten en personeelsleden liet dat niet toe. Daarom zochten we een sterke overnemer die onze verbintenissen met klanten en personeel zou nakomen.”

Na een grondige marktstudie kwam het IC bij Ecclesia terecht. Een gelukkige keuze, zo blijkt. Het Duitse makelaarsbedrijf, dat net als het IC in 1952 werd opgericht, maar dan vanuit de Duitse Evangelische Kerk, betaalde een fraaie overnameprijs en nam alle personeelsleden en lopende verbintenissen over. Maar er is meer. De bedrijfscultuur en de hoofdpdracht van Ecclesia sluiten perfect aan bij die van het IC: dienstverlening en expertise voor kerkelijke instellingen en activiteiten die rechtstreeks of onrechtstreeks met de Kerk verbonden zijn. Vandaar dat de Duitsers vragende partij waren om verder

met het IC samen te werken in een nieuwe vennootschap op basis van een zeventig/dertig-verhouding.

Mortier is inmiddels aangesteld tot voorzitter van de raad van bestuur van IC Verzekeringen. „We kunnen veel van onze Duitse partner leren, maar hij ook van

## Risicobeheer voor Kerken

### Belangenbehartiging en schadepreventie worden ook voor Kerken en hun aanverwante organisaties almaar belangrijker

Ecclesia Gruppe is zowat het grootste bedrijf in Detmold. De stad ligt in de deelstaat Noordrijn-Westfalen aan de rand van het Teutoburgerwoud, telt 73.000 inwoners en staat bekend voor zijn historische binnenstad.

Het gebouwencomplex van Ecclesia maakt de bezoeker meteen duidelijk dat hier de afgelopen decennia langs alle kanten werd bijgebouwd. „Toen we ons in 1960 in Detmold vestigden, telden we 55 medewerkers. Nu zijn het er 1.300”, zegt topman Manfred Klocke

Als verzekeringsmakelaar voor Kerken, ziekenhuizen en andere dienstverlenende organisaties in de zorgsector heeft Ecclesia in de voorbije decennia heel wat ervaring opgebouwd. De religieuze bekommernissen en de ‘evangelische’ achtergrond van het bedrijf weerspiegelen zich bovendien uitvoerig in de inrichting van de lokalen. Het kruis is heren der zichtbaar aanwezig. „Niet als kunstwerk, maar als teken van verbondenheid”, benadrukt Manfred Klocke.

Anno 2012 behartigt Ecclesia de belangen van 20.000 kerkgenootschappen, 1.600 ziekenhuizen en maar liefst 23.000 sociale instellingen. Jaarlijks worden 130.000 schadegevallen afgehandeld. Het bedrijf treedt onder meer op namens de Duitse Evangelische Kerk, de Duitse bisschoppencon-



Ecclesia-directeur Manfred Klocke. © Ecclesia Gruppe

ferentie, acht aartsbisdommen en zeventien evangelische Landeskirchen. Ecclesia begeleidt ook grote kerkelijke evenementen zoals de Katholiekendagen, de Evangelische Kerkendag en de bijeenkomst van Taizé. Daarnaast werkt het bedrijf voor Kerken en religieuze organisaties in Oostenrijk, Zwitserland, Italië en sinds kort ook in Polen en Tsjechië.

„Ecclesia en het IC-verzekeringswezen hebben veel gemeen”, vindt Klocke. „Een goede dienstverlening voor de Kerken en hun aanverwante organisaties wint het bij beide van winstmaximalisatie. De vennoten van Ecclesia zijn Kerken en sociale instellingen

die willen dat we investeren in de kwaliteit van de dienstverlening en het personeel. In een geglobaliseerde wereld worden expertise en informatie over risicoanalyse, schadeclaims en belangenbehartiging immers almaar belangrijker. De Kerken kunnen daar niet onderuit. De organisatie van massa-evenementen bijvoorbeeld houdt steeds meer risico's in die op een catastrofe kunnen uitdraaien. Het zal je maar overkomen.”

„Een ander voorbeeld is het ziekenhuiswezen. De schadeclaims nemen er zienderogen toe”, vervolgt Klocke. „In Duitsland alleen al komen we aan 11.000 claims per jaar. Ziekenhuizen die zich daar niet op voorbereiden, lopen gevaar. Naast permanent risicobeheer winnen ook preventie en bijstand ter plaatse aan belang. Ik verwijs naar het busongeval in maart in het Zwitserse Sierre, waar wij via IC Verzekeringen bij betrokken waren en met goed resultaat konden helpen.”

„Voor een verzekeringsmakelaar zijn kennis en ervaring sleutelwoorden om in de eenentwintigste eeuw opdrachten en taken uit te voeren die hem in de twintigste eeuw zijn toevertrouwd”, besluit Manfred Klocke. „Dat vereist zonder meer dat je over de landsgrenzen heen met kennis van zaken samenwerkt en expertise uitwisselt.” (BC)

„Wie destijds met het IC contracten heeft afgesloten, moet zich geen zorgen maken”

ons”, besluit hij. „Uiteraard blijft de band met de Kerk voor ons van het allergrootste belang. Dienstverlening aan met de Kerk verbonden instellingen staat uitdrukkelijk in onze statuten. Wie destijds met het IC contracten afsloot, hoeft zich heus geen zorgen te maken.”

### Advertentie

Mijn Stannah Starla, de stijl die me bevalt, de teruggevonden vrijheid ...



Documentatie en gratis prijsofferte op

info@stannah.be

0800 95 950

www.stannah.be

Naam + Voornaam .....  
Adres .....  
Postcode ..... Stad .....  
Tel: ..... E-mail .....

Stannah bvba, Poverstraat 94, 1731 Relegem

**Stannah**