

PERSBERICHT

Netto resultaat H1 € 163 miljoen, actieve benadering klanten beleggingsverzekeringen in volle gang

Utrecht, 19 augustus 2011

- Netto resultaat gerealiseerd van € 163 miljoen (H1 2010: € 226 miljoen; heel 2010: € 317 miljoen);
- DNB solvabiliteit gestegen met 14%punt naar 235% ten opzichte van 31 december 2010;
- Bruto verzekeringspremies gedaald naar € 2.414 miljoen (H1 2010: € 2.634 miljoen);
 - Bruto verzekeringspremies segment Leven gedaald met 15% naar € 1.304 miljoen, vnl. door minder koopsommen;
 - Bruto verzekeringspremies segment Schade licht gestegen naar € 1.172 miljoen (+1%);
- Combined ratio van het segment Schade staat op 100,3%, gelijk aan heel 2010 (H1 2010: 97,8%);
- Totaal operationele lasten gestegen met 3% naar € -318 miljoen;
- Kosten-premieratio verzekeringsbedrijf licht verbeterd tot 11,0% (H1 2010: 11,1%);
- Strategie aangescherpt door keuzes in doelgroepen en producten.

KERNCIJFERS ASR (IN MILJOENEN EURO'S)	H1 2011	H1 2010	DELTA
Netto resultaat*	163	226	-28%
Bruto verzekeringspremies	2.414	2.634	-8%
Nieuwe productie segment Leven (APE)	56	106	-47%
Combined ratio segment Schade	100,3%	97,8%	2,5%p
Totaal operationele lasten	-318	-309	3%
Waarvan, operationele kosten segmenten Leven en Schade	-230	-236	-3%
Kosten-premie ratio Leven en Schade	11,0%	11,1%	-0,1%p

	30 JUNI 2011	31 DEC. 2010	DELTA
Totaal Eigen vermogen**	3.455	3.493	-1%
DNB solvabiliteit	235%	221%	14%p
Bufferkapitaalratio (IFRS-basis)	274%	262%	12%p
Medewerkers in vaste dienst (in FTE)	4.298	4.333	-1%

* Netto resultaat toewijsbaar aan houders van eigenvermogeninstrumenten.

** Totaal Eigen vermogen inclusief netto herwaardering van de vastgoedportefeuille van € 954 miljoen per 30 juni 2011 en € 1.042 miljoen per 31 december 2010

Publicatie van de halfjaarcijfers 2011 op vrijdag 19 augustus 2011. Persconferentie (Nederlandstalig) om 10:00 uur. Conference call voor financiële marktpartijen (Engelstalig) om 14:00 uur.
Meer informatie op: www.asrnederland.nl

Jos Baeten, voorzitter van de Raad van Bestuur

'Het eerste halfjaar 2011 werd gekenmerkt door grote onrust op de financiële markten. Daarnaast blijft op de Nederlandse verzekeringsmarkt de concurrentie onverminderd sterk. Tegen deze achtergrond heeft ASR in het eerste halfjaar een netto resultaat behaald van € 163 miljoen, circa 50% van het netto resultaat over heel 2010 van € 317 miljoen. De solvabiliteit van ASR is ondanks de onrust op de financiële markten onverminderd sterk. De DNB solvabiliteit is in het eerste halfjaar 2011 toegenomen van 221% naar 235%.

Het afgelopen halfjaar heeft onder andere in het teken gestaan van het actief aanbieden van een goede oplossing aan onze klanten met een beleggingsverzekering. Wij hebben hierin een duidelijke lijn gekozen: opgebouwde compensatie wordt direct in de polis gestort en klanten krijgen de mogelijkheid om na advies op onze kosten over te stappen naar één van onze nieuwe producten.

Inmiddels hebben 630.000 klanten een brief ontvangen waarin wij aangeven of en in welke mate zij in aanmerking komen voor compensatie. Voor die klanten waarvoor het van toepassing is, hebben we het compensatiebedrag inmiddels ook in hun polis gestort.

Daarnaast is in het eerste halfjaar de strategie aangescherpt om onze ambitie op het gebied van kostenefficiëntie en klantgerichtheid waar te maken. Samengevat: ASR wil voor particulieren, ZZP-ers en bedrijven tot 500 medewerkers de beste verzekeraar zijn.

Voor klanten betekent dit dat zij mogen rekenen op transparante en begrijpelijke producten en een optimale service tegen een adequate prijs. Als gevolg hiervan hebben we besloten om ons totale productassortiment te verkleinen, het aantal ICT-systemen te reduceren en om met een aantal activiteiten te gaan stoppen. Wij verwachten dat er in de toekomst, als gevolg van gewijzigd klantgedrag, verschillende vormen van interactie tussen klant, intermediair en verzekeraar zullen zijn. Onze aanpak voor de oplossing van het compensatiedossier is wat ons betreft het voorbeeld waarmee we laten zien hoe deze traditionele verhouding aan het veranderen is en hoe we daar samen met het intermediair invulling aan geven. Onderdeel van onze aangescherpte strategie is dat we ons bedrijf hierop zullen aanpassen.'

Marktontwikkelingen

Sinds 2008 kampt de levenmarkt met een gestage daling van het premievolume, onder andere door de kritische houding van de klant naar beleggingsverzekeringen. Daarnaast verschuift een deel van de traditionele levenmarkt naar bankspaarproducten. ASR heeft de ambitie om ook in de markt van bankspaarproducten een belangrijke positie in te nemen. Dat is niet alleen af te leiden uit de oplossing die wij bieden voor klanten met een beleggingsverzekering in het compensatiedossier, maar ook uit de introductie van ons bankspaarproduct, de lijfrente opbouwrekening, begin dit jaar. Om de positie in deze markt te verstevigen, breidt ASR in de tweede helft van dit jaar het aanbod van bankspaarproducten verder uit.

In de pensioenmarkt is sprake van een opkomst van de Premie Pensioen Instellingen (PPI). Deze derde vorm van pensioenopbouw, naast pensioenverzekeringen en pensioenfondsen, lijkt een prominente plek in de markt te krijgen. Eerder dit jaar heeft ASR bekendgemaakt om samen met Brand New Day (BND) een PPI te starten.

In de schademarkt is sprake van hevige prijsconcurrentie. Onder andere hierdoor staat de combined ratio onder druk. Het lijkt erop dat de bodem van de markt nu bereikt is, waardoor aanpassingen in prijs en voorwaarden onvermijdelijk lijken. Ook ASR zal waar nodig maatregelen treffen.

Ook in de AOV-markt wordt geconcurrereerd op prijs. Dit heeft geleid tot een teruglopende productie in vergelijking met de eerste helft van 2010. De Amersfoortse heeft, als marktleider, besloten om selectief in deze prijsconcurrentie mee te gaan.

Financiële Resultaten

Netto resultaat

Het netto resultaat van ASR bedraagt in het eerste halfjaar 2011 € 163 miljoen, circa 50% van het netto resultaat van € 317 miljoen over heel 2010. Het resultaat van het eerste halfjaar 2010 (€ 226 miljoen) werd gesteund door een positief impairmentresultaat (voor belastingen) van circa € 51 miljoen. In het eerste halfjaar 2011 is een negatief resultaat gerealiseerd van € -56 miljoen. Dit leidt tot een daling van in totaal ruim € 100 miljoen. Deze

daling is deels gecompenseerd door hogere gerealiseerde meerwaarden, met name op vastgoed. De daling van het netto resultaat ten opzichte van het eerste halfjaar 2010 komt daarnaast vooral door incidentele lasten, die voornamelijk genomen zijn binnen het segment Overig. Het resultaat van het verzekeringsbedrijf (de segmenten Leven en Schade gecombineerd) is ten opzichte van het eerste halfjaar 2010 licht gestegen.

Financiële soliditeit

Onder Solvency I is de DNB solvabiliteit één van de belangrijkste graadmeters voor de financiële soliditeit van een verzekeraar. De DNB solvabiliteit van ASR is ondanks de turbulente financiële markten met 14%punt gestegen tot 235%. Het buffer kapitaal (IFRS basis) is gestegen met 12%punt naar 274%.

Met betrekking tot de onzekere financiële situatie van een aantal perifere eurolanden, heeft ASR al eerder aangegeven dat de risico's in deze landen zijn teruggebracht. De directe beleggingen in staatsobligaties in deze landen bedraagt per 30 juni 2011 in totaal € 72 miljoen.

Bruto verzekeringspremies

De bruto verzekeringspremies zijn in de eerste helft van 2011 met 8% gedaald tot € 2.414 miljoen. Deze daling wordt vooral veroorzaakt door de afname van de bruto verzekeringspremies in het segment Leven met 15% van € 1.530 miljoen naar € 1.304 miljoen. Dit is met name het gevolg van een sterke daling bij koopsommen, omdat gekozen is voor rendement boven omzet. Mede als gevolg hiervan en door de stagnatie op de levensverzekeringsmarkt is de nieuwe productie Leven (APE) in het eerste halfjaar 2011 met 47% gedaald ten opzichte van het eerste halfjaar van 2010 tot € 56 miljoen.

De bruto verzekeringspremies van het segment Schade zijn licht gestegen ten opzichte van vorig jaar.

Combined ratio

De combined ratio in het schadebedrijf is in het eerste halfjaar 2011 gestegen van 97,8% naar 100,3%, in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Dit wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door een daling van de bruto verzekeringspremies bij AOV en een hogere schadelast bij de branche Brand. Vergeleken met het tweede halfjaar 2010 (102,7%) is de combined ratio in de eerste helft 2011 verbeterd.

Efficiency

De totale operationele lasten van ASR over het eerste halfjaar 2011 bedragen € 318 miljoen, een stijging van € 9 miljoen ten opzichte van het eerste halfjaar 2010. Deze stijging is voornamelijk terug te vinden in het segment Overig en is het gevolg van investeringen in Bancair en Ditzo. Exclusief bepaalde projectkosten (waaronder Solvency II) en beleggingskosten zijn de reguliere operationele lasten van het verzekeringsbedrijf gedaald van € 236 miljoen naar € 230 miljoen, ondanks investeringen in diverse systemen en processen, mede als gevolg van de eerder gerealiseerde kostenbesparende maatregelen. Daarmee is de kosten-premieratio van het verzekeringsbedrijf licht gedaald van 11,1% in het eerste halfjaar 2010 naar 11,0% in dezelfde periode dit jaar.

Het aantal interne fte's is ten opzichte van eind 2010 gedaald met 35 fte tot 4.298 fte. Het aantal externe medewerkers is daarentegen met 10% toegenomen. Deze stijging kan in het geheel worden toegewezen aan de inzet van extra medewerkers voor de uitvoering van de compensatie van de beleggingsverzekeringen.

Onderdeel van de aangescherpte strategie van ASR is de keuze voor minder producten met minder varianten, minder verschillende ict-systemen en een continue verbetering van processen. Operational Excellence (OpEx), dat gebaseerd is op de lean-systematiek, wordt ingezet om tot lagere kosten en continue procesverbeteringen, producten en dienstverlening te komen.

De uitvoering van het eerder aangekondigde huisvestingsbeleid om alle activiteiten van ASR, behoudens Ardanta en Europeesche Verzekeringen, op één locatie onder te brengen, ligt op schema. Gelet op kosten, duurzaamheid en snelheid is niet voor nieuwbouw, maar voor renovatie van het pand aan de Archimedeslaan gekozen. Na renovatie is het pand een goede belegging die past in de vastgoedportefeuille van ASR en zal het ruimte bieden aan 4.000 medewerkers (momenteel circa 2.800 medewerkers), die via het principe van Het Nieuwe Werken hun basis in Utrecht hebben. ASR heeft voor het ontwerp van de renovatie gekozen voor het architectenbureau Meyer en Van Schooten Architecten (MVSA).

Klantbelang

In februari van dit jaar heeft ASR bekendgemaakt welke alternatieven ASR haar klanten met een beleggingsverzekering kan bieden. Het bieden van een goede oplossing voor deze klanten heeft een hoge prioriteit in ons streven om klantbelang voorop te stellen. Daarvoor heeft ASR inmiddels tal van acties ondernomen. Zo huurt ASR tijdelijk extra krachten in om het proces versneld te kunnen uitvoeren. Om het intermediair zo goed mogelijk te informeren heeft ASR dit voorjaar bijeenkomsten in het land georganiseerd, waarin met meer dan 1.600 intermediairs is besproken hoe ons initiatief eruit ziet. Alle klanten met een beleggingsverzekering bij ASR ontvangen een brief waarin wordt uitgelegd of en in welke mate zij in aanmerking komen voor compensatie. Hiervoor zijn de eerste 630.000 brieven reeds verstuurd.

Aansluitend ontvangen klanten een tweede brief waarin zij geïnformeerd worden over de mogelijkheden die zij hebben om hun beleggingsverzekering voort te zetten, om te zetten naar één van de alternatieve vermogensopbouwproducten van ASR, dan wel te beëindigen. De eerste 40.000 klanten zijn hierover inmiddels geïnformeerd. In totaal gaat ASR hiervoor de komende maanden ruim 750.000 brieven versturen. Uiteindelijk zullen alle klanten uiterlijk begin 2012 geïnformeerd zijn.

ASR ziet bij klanten een duidelijke behoefte aan alternatieve vormen van vermogensopbouwproducten. Om aan deze behoefte te voldoen is begin dit jaar het eerste bankspaarproduct de lijfrente opbouwrekening geïntroduceerd.

Om in te spelen op de behoefte aan een transparant, eenvoudig en begrijpelijk pensioenproduct met lage kosten heeft ASR in april van dit jaar een joint venture gesloten met Brand New Day voor de oprichting van een PPI. De Brand New Day PPI bemiddelt in pensioenverzekeringen, waarbij ASR de exclusieve verzekeringspartner is en de verzekeringsrisico's draagt en gebruik wordt gemaakt van de executie- en distributiekraacht van Brand New Day.

ASR heeft de ambitie om dit jaar voor alle onderdelen het Keurmerk Klantgericht Verzekeren (KKV) te verwerven. Daarmee wordt opnieuw zichtbaar dat ASR werkt aan een organisatie waar het klantbelang voorop staat. Het KKV is een kwaliteitskeurmerk, dat staat voor de kwaliteit van dienstverlening en klantgerichtheid van een verzekeraar. Het keurmerk biedt klanten de zekerheid dat de verzekeraar zijn beloftes nakomt en de kwaliteit van zijn dienstverlening hoog in het vaandel heeft staan. Europeesche Verzekeringen en Ardanta hebben het KKV ontvangen. ASR Verzekeringen, De Amersfoortse en Ditzo hebben de aanvraag voor het keurmerk ingediend.

Vooruitzichten

Voor de tweede helft van het jaar zijn er drie factoren die een belangrijke invloed kunnen hebben op het resultaat van ASR. Ten eerste verwacht ASR dat de concurrentie op de verzekeringsmarkt en de onrust op de financiële markten aanhouden en blijft er onzekerheid bestaan over de toekomstige bewegingen van de op dit moment relatief lage rente. Ondanks een beperkte omvang van de directe beleggingen in perifere eurolanden, kan via obligatiebeleggingen in financiële instellingen een indirect risico op deze landen worden gelopen. Ten tweede heeft ASR in februari van dit jaar klanten een alternatieve oplossing geboden in aanvulling op het eerder gesloten akkoord met consumentenstichtingen over compensatie van beleggingsverzekeringen. De additionele financiële impact van deze alternatieve oplossing voor het compensatiedossier is nog niet vast te stellen. Dit zal mogelijk in de tweede helft van dit jaar gebeuren als duidelijker wordt in welke mate klanten gebruik zullen maken van de mogelijkheid om met hun adviseur in gesprek te gaan. Dan zal ook meer inzicht zijn verkregen hoeveel klanten vervolgens kiezen voor een alternatief vermogensopbouwproduct of beëindiging van hun beleggingsverzekering van ASR. Tot slot heeft ASR in het kader van balansmanagement voorbereidingen getroffen voor het op afstand brengen van een groot deel van de vastgoedportefeuille met de oprichting van het ASR Dutch Prime Retail Fund. Een groot deel van de winkelportefeuille (210 objecten met een marktwaarde van circa € 1,1 miljard) is daarin ondergebracht. Bij toetreding van derden, kunnen meerwaarden worden gerealiseerd die het resultaat van ASR positief beïnvloeden.

Vanwege bovenstaande factoren, doet ASR geen uitspraak over de vooruitzichten voor het tweede halfjaar van 2011.

Mediarelaties

Marjolein Bijsterveld
Tel: +31 (0)6 2294 3091
E-mail: marjolein.bijsterveld@asr.nl

Daan Wentholt
Tel: +31 (0)6 5335 4156
E-mail: daan.wentholt@asr.nl

www.asrnederland.nl

Investor relations

Barth Scholten
Tel: +31 (0)30 257 8661
E-mail: ir@asr.nl

Paul Emans
Tel: +31 (0)30 278 0915
E-mail: ir@asr.nl

Over ASR

ASR is een van de grootste verzekeraars in Nederland. Met de merken ASR, Ardanta, De Amersfoortse, Europeesche Verzekeringen en Ditzo bieden wij een breed assortiment van financiële producten op het terrein van: schade-, levens- en inkomensverzekeringen, collectieve en individuele pensioenen, zorgverzekeringen, reis en recreatie- en uitvaartverzekeringen. Daarnaast is ASR als belegger o.m. actief in vastgoedexploitatie en –ontwikkeling middels ASR Vastgoed Vermogensbeheer en ASR Vastgoed Ontwikkeling en ASR Bank voor spaar- en beleggingsproducten en bankspaarproducten.

Op het persbericht en de halfjaarcijfers is geen accountantscontrole toegepast en er heeft geen beperkte beoordeling door een accountant plaatsgevonden.