

**SCILDON NV**  
VERKORT JAARVERSLAG 2018

# VOORWOORD



Scildon heeft in 2018 groei weten te realiseren in alle drie de kernactiviteiten: overlijdensrisicoverzekeringen, vermogensopbouw en collectief pensioen. In 2018 is het aantal polissen in portefeuille met 4% gegroeid naar 177.000. Het totaal aantal klanten dat wordt bediend groeide tot 223.000. Het omzetvolume aan nieuwe premiebetalende verzekeringen steeg met 35%. Daar tegenover stond een lichte daling van het volume in koopsommen. Op het gebied van collectief pensioen bedroeg de stijging van de omzet, inclusief waardeoverdrachten, 45%. In het segment overlijdensrisicoverzekeringen groeide het aantal nieuwe polissen met 18%. De premie hiervoor steeg met 9% en groeide daarmee harder dan de markt. Ook het segment vermogensopbouw liet een groei zien.

De keuze voor een aantal kernproducten en de exclusieve distributie van onafhankelijke financieel adviseurs heeft zich ook in 2018 bewezen. Onze samenleving is sterk aan het veranderen. Vertrouwde zekerheden verdwijnen. De ontwikkeling van de technologie leidt op elke werkplek tot grote veranderingen. Te midden van al deze veranderingen heeft de consument meer dan ooit behoefte aan een *“trusted advisor”* die het overzicht houdt en de consument op tijd helpt bij het onderhoud van zijn zekerheid. Scildon werkt samen met meer dan 3.300 onafhankelijke adviseurs.

De groei die Scildon in 2018 realiseerde is mede te danken aan de voortdurende aandacht voor de verbetering en vereenvoudiging van het acceptatie- en bemiddelingsproces zowel voor klanten als voor adviseurs. Processen zijn gedigitaliseerd en er is geïnvesteerd in klantportalen. Dit werd door klanten beoordeeld met een gestegen klantwaardering (7,8) en een net promotor score (NPS) van +13.

Het management van Scildon is verheugd te zien dat de focusstrategie die is geformuleerd ook door Chesnara, als aandeelhouder, wordt onderschreven. De focus van de organisatie is het creëren van waarde voor klanten en winstgevende groei. Met Chesnara wordt deze groeistrategie ook in 2019 voortgezet.

In een jaar van transitie is het een bijzondere prestatie dat Scildon in het Adfiz Prestatieonderzoek wederom is verkozen tot beste pensioenverzekeraar van Nederland in 2018 en in een ander onderzoek, van het bureau DFO, tot beste ORV verzekeraar van Nederland.

In dit verkorte jaarverslag leest u meer over resultaten binnen de drie pijlers van Scildon: vermogensopbouw, pensioen en overlijdensrisico. Het volledige jaarverslag vindt u op onze website bij 'Over Scildon'.

**MICHEL VAN DAM**  
Commercieel directeur

## PENSIOEN

In 2018 is een aantal productvernieuwingen gerealiseerd. Daarnaast is gewerkt aan het op orde brengen van het portaal voor werkgevers en adviseurs. Hiermee is opnieuw een belangrijke stap gezet om in te spelen op marktbehoeften en eisen die gesteld worden bij grotere collectiviteiten. Het najaar is een belangrijke periode voor commerciële activiteiten. In de communicatie en aanpak is veel aandacht besteed aan de services die Scildon biedt. Aspecten zoals ondersteuning en deskundigheid, kennissessies, beleggingsbeleid en offerteservice zijn verwerkt in deze campagne. In samenhang met de aangebrachte verbeteringen in de Prisma Pensioen propositie, heeft dit geresulteerd in een groei van de omzet met circa 45% ten opzichte van het jaar daarvoor.

## OVERLIJDENSRISICOVERZEKERINGEN

Scildon is in 2018 de eerste ORV verzekeraar die het voor kopers van woningen mogelijk maakt om met een sterk vereenvoudigde acceptatieprocedure directe zekerheid te krijgen over acceptatie van de overlijdensrisicoverzekering. Dit product heeft het afgelopen jaar ook bijgedragen aan de groei van Scildon binnen het ORV-segment.

Onder invloed van een veranderende huizenmarkt en gewijzigde wetgeving is de ORV markt in 2018 gedaald. In deze krimpende markt is de productie van ORV's bij Scildon in 2018 met 9% gestegen. De productie in aantallen is met circa 18% toegenomen. Het marktaandeel van Scildon steeg daardoor. Deze groei is voornamelijk gerealiseerd door de onverminderd sterke positie van de Lifestyle ORV in het hogere segment en de introductie van de Hypotheek ORV voor huizenbezitters.

## VERMOGENSOPBOUW

De productie van nieuwe beleggingsverzekeringen is in 2018 gestegen, onder meer als gevolg van een stijgende markt voor beleggingsverzekeringen.

Scildon heeft in 2018 campagnes gevoerd voor Scildon Beleggen en het Particulier Pensioen Plan (PPP) oud regime. Met Scildon Beleggen biedt Scildon een lijfrente-oplossing (box 1) en de mogelijkheid tot opbouw van vrij vermogen (box 3). Deze moderne beleggingsverzekering is een uitstekend alternatief voor de bancaire beleggingsrekening. Met het PPP biedt Scildon klanten met een oud regime polis een fiscaalvriendelijke manier om lijfrente-uitkeringen uit te stellen of om opnames en schenkingen te doen.



WINNAAR ZAKELIJK  
PENSIOEN



SCILDON HYPOTHEEK  
OVERLIJDENSRISICOVERZEKERING



SCILDON ONDERSCHIEDT ZICH DOOR  
SNELLE EN FOUTLOZE PROCESSEN IN  
COMBINATIE MET EEN EXCELLENTE SERVICE  
VOOR KLANTEN EN DISTRIBUTIEPARTNERS.



SCILDON KIEST EXCLUSIEF VOOR DE ONAFHANKELIJKE FINANCIËEL ADVISEUR, VANUIT DE OVERTUIGING DAT KLANTEN BEHOEFTE HEBBEN AAN GOEDE ADVISERING OVER HUN FINANCIËLE TOEKOMST.

## SOLVABILITEIT

Scildon is een maatschappij met een sterke balans. Onder het Solvency II regime, waarbij zowel beleggingen als verzekeringsverplichtingen bijna volledig op marktwaarde worden berekend, laat de onderneming een hoge solvabiliteitsratio zien van 203% per 31 december 2018.

Scildon voldoet daarmee ruimschoots aan de Solvency II normen.



## MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Medewerkers van Scildon worden op zoveel mogelijk manieren betrokken bij de activiteiten voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Sherpa en Scildon werken al ruim zes jaar samen. Sherpa is een instelling in de regio Hilversum die mensen met een beperking ondersteunt. Met en voor hen maakt Scildon ieder jaar een programma waarbij medewerkers van Scildon vrijwilligerswerk verrichten.

### ENERGIE

Op de locatie in Hilversum wordt gewerkt aan het verder terugdringen van het verbruik van energie en grondstoffen. Op bijvoorbeeld het elektraverbruik is inmiddels een reductie van 50% gerealiseerd ten opzichte van het verbruik in 2013. Scildon kiest ervoor om de emissie (de *footprint*) CO<sub>2</sub>-neutraal te maken. Hiervoor heeft Scildon een certificaat ontvangen van Groenbalans.

### DUURZAAM BELEGGEN

Scildon hanteert een aantal principes en uitgangspunten voor haar beleggingsbeleid. Het volledige beleid kunt u nalezen op onze website. Vanuit de overtuiging dat alleen met een duidelijke focus veranderingen kunnen worden bewerkstelligd is het beleid gespecificeerd voor een aantal thema's en sectoren. Op basis van duidelijk omschreven criteria wordt per thema en per sector bepaald welke bedrijven niet goed presteren en welke niet voldoen aan de beleidsprincipes van Scildon. Deze bedrijven worden geplaatst op een zogenaamde uitsluitingenlijst. Deze lijst staat op onze website. Binnen het fondsenpalet dat wordt aangeboden is een aantal uitgesproken 'groene' fondsen waaruit klanten kunnen kiezen.

#### DUURZAAM BELEGINGSBELEID



Scildon kiest voor verantwoord



Inspiratie uit bewezen bronnen



Hoe borgen we dat we duurzaam beleggen

#### THEMA'S DIE VERSCHIL MAKEN



Waken voor mensenrechten



Respect voor gelijke rechten



Inzet voor klimaat



Goed voor milieu en natuur

#### EXTRA STRENG VOOR GEVOELIGE SECTOREN



Energie, mijnbouw, olie en gas



Maak-industrie



Wapen-industrie



Diverse sectoren zijn uitgesloten

KIJK OP [WWW.SCILDON.NL/DUURZAAMHEID](http://WWW.SCILDON.NL/DUURZAAMHEID)

# KERNCIJFERS

(IN MILJOENEN EURO'S)

31 December	2018	2017	2016
<strong>Solvabiliteit</strong>			
Beschikbare financiële middelen*)	179	212	246
Solvabiliteit kapitaalvereiste	88	92	103
Solvabiliteitsratio	203	230	238
<strong>Balans</strong>			
Totaal activa	2.102	2.248	2.244
Verzekeringscontracten	1.894	2.007	2.001
Eigen vermogen	128	153	138
<strong>Totaal geïnvesteerde financiële activa</strong>	2.058	2.209	2.189
Aandelen	878	911	906
Obligaties overheid	633	732	750
Obligaties private sector	537	536	508
Overige	17	30	25
<strong>Resultatenrekening</strong>			
Bruto premies	210	220	229
Uitgaande herverzekeringspremies	-18	-17	-16
Netto premies	192	203	213
Beleggingsresultaten	-62	88	101
Netto uitkeringen	-211	-235	-225
Bruto mutatie voorziening voor levensverzekering	114	-6	-23
Operationele kosten	-34	-31	-35
Resultaat voor belastingen	-1	19	31
Aantal polissen (in duizenden)	177	170	166
NPS score	13	2	-7
Kostenratio %	14,1	12,0	11,2
Dividend	25	-	68

\*) na aftrek van € 5,75 miljoen slotdividend in 2019 over 2018

## DIRECTIE

G.J. Fritzsche

Drs. F.A.J. Tuitert RA MBA

M.I.F. van Dam MM

R. van Mazijk (per 24 september 2018)

## VOORUITBLIK 2019

De Nederlandse economie groeit nog steeds maar de groei van het bruto binnenlands product vertraagt. Ook de groei van de particuliere consumptie neemt mogelijk af. Tegen deze achtergrond wordt een lichte daling verwacht van de markt van levensverzekeringen.

Door krapte op de woningmarkt en weinig nieuwbouw worden er navenant minder hypotheek en ORV's gesloten. Er is een toenemende belangstelling voor vermogensopbouw met premiebetalende beleggingsverzekeringen voor bijvoorbeeld aanvullend pensioen of vermogensopbouw voor het aflossen van een hypotheek. De markt voor collectieve pensioenen op basis van premieregelingen groeit. De druk naar een meer individueel systeem met meer keuzevrijheid neemt toe.

Scildon speelt in op deze kansen door in te zetten op service excellence voor klanten en adviseurs. Door te investeren in foutloze en snelle digitale processen wordt een kostenefficiënte dienstverlening gewaarborgd. In 2019 heeft Scildon de ambitie om zich op elke deelmarkt te onderscheiden met innovatieve (distributie-) processen, producten en services.

Met de ingezette plannen is Scildon uitstekend gepositioneerd. Met de onafhankelijke financieel adviseur als unieke distributiepartner wil Scildon voorop blijven lopen in de verschillende deelmarkten. Het investeren in een slagvaardige cultuur geeft hiervoor tevens een goede basis. Met Chesnara als aandeelhouder is een groeistrategie ingezet en zal het sterke imago van intermediaire maatschappij en beste levensverzekeraar verder worden uitgebouwd.