

CEO-INTERVIEW HANS VAN DER NOORDAA

‘Deze combinatie zou mij als concurrent heel nerveus maken’

Een flinke onderwaardering. Met die boodschap verwierp verzekeraar Delta Lloyd in oktober het overnamebod van concurrent NN Group. Veel aandeelhouders zullen instemmend hebben geknikt. Het aandeel was voor het bod namelijk als een plumpudding in elkaar gezakt. Vooral een grote aandelenemissie was daar debet aan. Toch was er daarna opvallend weinig nodig om Delta Lloyd alsnog over de streep te trekken. Effect sprak hierover met scheidend topman Hans van der Noordaa.

Net twee maanden later was er namelijk al een akkoord over een overname met de volle steun van bestuur en commissarissen van Delta Lloyd. De verhoging met tien eurocent naar 5,40 euro lijkt ook wat mager. Dat klinkt alsof Delta Lloyd flink bakzeil heeft gehaald in de onderhandelingen. Maar bestuursvoorzitter Hans van der Noordaa (55 jaar) van de verzekeraar ziet dat anders. Voor hem is de overname alles overziend een goede uitkomst.

Voor Delta Lloyd is het in ieder geval de climax van een behoorlijk turbulente periode. Eind 2014 kwam het toenmalige bestuur onder leiding van Niek Hoek in conflict met toezichthouder De Nederlandsche Bank. Het merendeel van het bestuur ruimde uiteindelijk het veld. Aan Van der Noordaa, afkomstig van voormalig NN-moeder ING, de taak om orde op zaken te stellen. Delta Lloyd verkocht onderdelen, ging veel scherper op het rende-

‘HET IS WAT HET IS EN OP HET MOMENT DAT ER DAN EEN BOD LIGT, MOET JE ERMEE AAN DE SLAG’

ment letten en versterkte zijn kapitaal met een aandelenemissie.

Van der Noordaa bracht het bedrijf in rustiger vaarwater. Maar bij het nieuwe NN, het merk Delta Lloyd verdwijnt, zal de topman geen rol meer spelen. Met *Effect* kijkt hij ruim een maand voor zijn aftreden terug op de onderhandelingen en zijn tijd als bestuursvoorzitter.

1 Er wordt al jaren gepraat over het samengaan van verzekeraars. Heeft u eerder gesproken over een fusie?

“Wij zitten in een markt die als geheel niet groeit en op onderdelen krimpt. Daarom hebben wij al eerder intern gezegd dat wij er op termijn voor open zouden staan. Het is natuurlijk sowieso de rol van het bestuur van een onderneming om voortdurend te kijken wat strategische kansen zijn en wat op lange termijn verstandig is. We hebben weleens met partijen op informele basis contact gehad over of er aanleiding zou kunnen zijn om verder in gesprek te gaan.

Toen kwam er een partij die zich meldde.”

2 Het bod van NN was onaangekondigd. Was u verrast?
“Om zo naar buiten te gaan, is wat ongebruikelijk. Ik heb al eerder gezegd dat ik dat in een gereguleerde bedrijfstak niet de meest handige manier van werken vind. Daar kan ik iets van vinden, maar het is wat het is en op het moment dat er dan een bod ligt, moet je ermee aan de slag.”

3 U vindt het eigenlijk niet netjes hoe NN het heeft aangepakt?
“Dat zeg ik niet, ik zeg alleen dat het ongebruikelijk is. Er ontstaat onrust bij klanten, bij tussenpersonen, bij beleggers. Alles ligt in een keer op straat en dat maakt het proces complexer dan als er in vertrouwen kan worden overlegd over een resultaat. De complexiteit gaat fors omhoog omdat het iets is geworden waar iedereen iets van kan vinden. Maar goed, dat gebeurt vaker en het geeft aan dat NN Delta Lloyd heel graag als partner wilde binnenhalen.”

4 Denkt u dat Delta Lloyd in goede handen komt?
“NN heeft een hele solide financiële positie en is wat conservatiever in aanpak dan Delta Lloyd. Delta Lloyd is commercieel een sterk bedrijf met een goede positie richting tussenpersonen en klanten. Deze