



De toekomst van levensverzekeraars

Nederlandse levensverzekeraars krimpen, met premies die al langer lager zijn dan uitkeringen. Er is zelfs een levensverzekeraar failliet verklaard. Grote namen van weleer zijn verdwenen door fusies en overnames, maar de zichtbaarheid van de overblijvers is beperkt. We kennen nog de reclameslogans 'foutje, bedankt' en 'gelukkig heb ik meer verstand van verzekeren', maar naar de huidige slogans moet je dieper graven in je geheugen. Kwantitatieve studenten weten weinig van verzekeraars en geven vaak de voorkeur aan consultants of tradingbedrijven boven een loopbaan in verzekeringsland.

Maar de balansen van de levensverzekeraars zijn nog steeds groot. Vele miljarden aan beleggingen en verplichtingen wachten tot het moment van uitkering, en er komen nog steeds miljarden euro's premies binnen. De solvabiliteitsratio's zijn gezond en er zijn nieuwe buitenlandse partijen tot de markt toegetreden via overnames.

VERANDERDE MARKT

De markt voor levensverzekeringen is veranderd. Het individuele bedrijf was groot, ook vanwege een aantrekkelijke fiscale behandeling. Die fiscale regelingen zijn versoberd en ook toegankelijk gemaakt voor andere aanbieders. De distributie via (kleine) tussenpersonen is vrijwel verdwenen. Levensverzekeringen waren een 'brenghproduct', pas als je er nadrukkelijk op werd gewezen overwoog je een aanschaf, de provisieregelingen voor tussenpersonen maakten dat voor hen een aantrekkelijk bedrijfsmodel. Maar de regelgeving rond provisie is volledig veranderd waardoor die actieve acquisitie stil is gevallen. Ook het collectieve bedrijf gericht op pensioenregelingen is kleiner geworden. De lage rente heeft de klassieke gegarandeerde regelingen duur gemaakt, en veel regelingen zijn omgezet naar beschikbare premieregelingen, die ook bij andere aanbieders zoals PPI's kunnen worden gesloten.

FUSIES

Er zijn diverse levensverzekeraars gefuseerd (a.s.r., Aegon), overgenomen (Vivat Leven door Athora) of gesloten (Achmea Leven). De voortslepende affaire rond beleggingsverzekeringen heeft diepe sporen achtergelaten. Nog steeds werken veel actuarissen bij levensverzekeraars, intern of als externe kracht. Het werk is volledig veranderd, de standaardberekeningen van vroeger zijn ondergebracht in computersystemen, maar op het gebied van waardering en risicomanagement leidt de toegenomen complexiteit tot nieuwe activiteit.

WELKE TOEKOMST HEEFT DE BRANCHE?

We spreken met twee kenners van de branche. Laurens Roodbol (1954), die als actuaar vanuit diverse rollen betrokken is geweest bij de branche, en Jeffrey Hennen, die als Lead bij Oliver Wyman Actuarial Nederland een diepgaande kennis heeft van actuele trends en uitdagingen binnen de sector.

OOK DE NIEUWE PENSIOENWETGEVING BIEDT NU EN IN DE TOEKOMST MOGELIJKHEDEN

Zijn er behoeften in de samenleving die nog niet worden gedekt door het huidige aanbod van levensverzekeringen?

Roodbol ziet mogelijkheden. "Levensverzekeringen kunnen in meer behoeften voorzien dan waar ze nu voor worden gebruikt. De erfbelasting staat in de aandacht, mogelijk leidend tot een verhoging. Levensverzekeringen kunnen helpen bij het voorkomen en opvangen van erfbelasting. Maar er zijn ook veel ouderen met een laag pensioen en een afgefinancierde eigen woning: een levensverzekering kan gebruikt worden om het pensioen te verhogen ten laste van het bij overlijden resterende vermogen. Ook de nieuwe pensioenwetgeving biedt nu en in de toekomst mogelijkheden. De wet leidt tot minder solidariteit, en dus neemt de behoefte aan bescherming toe. Welke rol houden pensioenfondsen, als ze meer het karakter van spaarpotten krijgen? Levensverzekeraars kunnen in dat gat springen."

GAME CHANGER

Hennen ziet de nieuwe pensioenovergang als een 'game changer' voor levensverzekeraars: "Verzekeraars hebben zich de laatste jaren goed gepositioneerd om een grote rol in de pensioenovergang te spelen door DC-aanbod (via de PPI's die allen onderdeel zijn van een (grote) verzekeraar), door focus te hebben op het opkopen van pensioenportefeuilles of delen ervan (buy-ins, buy-outs, carve-outs), en cross-selling activiteiten zoals het aanbieden van (verschillende) vormen van lijfrenteproducten. Op het gebied van lijfrentes zie ik nog wel kansen voor levensverzekeraars om meer verschillende vormen van lijfrentes aan te bieden, en andere verzekeringsvormen gekoppeld aan pensioen of arbeidsongeschiktheid die in het buitenland populair zijn, zoals long-term Critical Illness insurance. Daarbovenop komt ook de

noodzaak voor werkgevers om inkomensbescherming te bieden aan hun werknemers, wat vaak gekoppeld was aan pensioen als sociale zekerheid maar nu meer toe beweegt naar 'zelf inkopen' van dit soort Group Income producten. Ook dit biedt verzekeraars kansen. Er is behoefte aan een groter aanbod en meer marktpartijen."

Verwacht je verdere consolidaties in de sector van levensverzekeringen?

Roodbol was betrokken bij verschillende overnames in zijn tijd bij Milliman. "De consolidatie in de levenindustrie lijkt nu wel voorbij, er zijn niet veel partijen meer over. Dat waren mooie klussen. In beperkte tijd moesten we een hele levensverzekeraar doorlichten. Korte termijn en duidelijke mijlpalen. Je ziet dat buitenlandse partijen met een ander oog naar levensverzekeraars kijken dan de traditionele Nederlandse partijen. Vooral op het gebied van beleggingsbeleid hebben nieuwe toetreders voor veranderingen gezorgd. Dat is voor DNB moeilijk, maar heeft wel kapitaal vrijgespeeld voor de sector, een goede ontwikkeling."

HOPELIJK BLIJVEN OOK DE MIDDELGROTE EN KLEINERE, GESPECIALISEERDE LEVENSVZERKERAARS OVEREIND

Ook Hennen gaat ervan uit dat de grootste consolidatiegolf al wel voorbij is. Hij geeft aan: "Hopelijk blijven ook de middelgrote en kleinere, gespecialiseerde levensverzekeraars overeind, want dat zou mijns inziens goed zijn voor het aanbod van Nederlandse levensverzekeringen."

Over of hij verwacht dat er ook buitenlandse partijen zullen toetreden tot de markt, zegt hij het volgende: "Dit hangt sterk af van de ontwikkelingen rondom de pensioenovergang. Ik heb het afgelopen jaar heel veel contact gehad met buitenlandse (her)verzekeraars die de Nederlandse marktontwikkelingen op de voet volgen en nadenken over mogelijke (her)intrede in de Nederlandse markt. Men trekt snel de parallellen met de UK, waarin de Pension Risk Transfer 'booming' is en veel aandacht 'overseas' trekt, en nieuwe mogelijkheden en dynamiek in de UK-markt. Dus waarom kan dit niet ook in Nederland gebeuren?"



Jeffrey Hennen



Laurens Roodbol

Verwacht je dat de productie van levensverzekeraars omhooggaat door het nieuwe pensioencontract?

Hennen deelt hierover een duidelijke mening: "Absoluut! Het nieuwe pensioencontract gaat veel pensioenfondsen en werkgevers bewegen richting verzekeraars, en verzekeraars zijn hier absoluut klaar voor en bieden hele goede oplossingen voor deze pensioenovergang, en nog belangrijker: voor de deelnemers en voor de werkgevers!"

DNB HEEFT GEEN OOG VOOR DE BELANGEN VAN EIGENAREN EN AANDEELHOUDERS

Na een uitgebreide analyse van de toekomst van de levensverzekeringsbranche, richten we ons nog op enkele specifieke inzichten van Roodbol.

Hoe kijk je aan tegen de rol van DNB?

Roodbol wordt gepassioneerd. "DNB heeft een heel belangrijke rol, en er werken veel verstandige mensen. Maar er is te weinig weerwoord, en ze hebben meerdere petten op, zeker omdat de rechter het inhoudelijke oordeel van DNB als basis lijkt te nemen als je een overweging van DNB bestrijdt. DNB heeft geen oog voor de belangen van eigenaren en aandeelhouders. Als toezichthouder willen ze te graag besturen, wat leidt tot een rolvermenging. Daarnaast laten ze hun oor te veel hangen naar de Haagse politiek en in het bijzonder de Minister van Financiën. Dat is niet hun wettelijke taak. Bij de wijze van waardering van hypotheek is het standpunt van DNB heel merkwaardig. Wilden ze de banken beschermen? Ik vond het onnavolgbaar."

Wat verwacht je van actuarissen betrokken bij de levensverzekeraars?

Roodbol: "Door de kennis van actuarissen zien ze meer op het gebied van pensioen dan andere deelnemers aan het debat. Maar ze laten zo weinig van zich horen! Ook binnen het Koninklijk Actuarieel Genootschap is er meer mogelijk, maar er is zoveel weerstand en angst om een opdrachtgever voor het hoofd te stoten. Maar vanuit de beroepsgroep zou er ook een verstandig professioneel geluid tegenover DNB kunnen klinken. Er is veel mogelijk, zoals blijkt uit de prognosetafels van het Koninklijk Actuarieel Genootschap die als standaard worden gezien." ■