

Geen toekomst voor Levensverzekeraars

De effecten van de kredietcrisis en de nog vers in het geheugen liggende woekerpolisaffaire eisen hun tol in de markt van de levensverzekeraars. En de ontwikkelingen lijken maar niet stil te staan... Onderzoek van Atos Consulting naar de levensverzekeringenmarkt in 2020 wijst uit dat levensverzekeraars zullen moeten overwegen of ze nog brood zien in de traditionele levenproducten of dat ze beter nu hun portefeuille kunnen verkopen aan de meest biedende.

De markt voor levensverzekeringen is nagenoeg ingestort. In de maand mei van dit jaar was de verkoop van nieuwe verzekeringen slechts de helft ten opzichte van vorig jaar, zo blijkt uit cijfers van het Centrum voor Verzekeringsstatistiek. Dit cijfer is niet eenmalig, maar is een trend die al meer een jaar geleden is ingezet (in 2008 werd een historisch verlies geleden van -€5,6 miljard). Hier liggen een aantal redenen aan ten grondslag. De meest duidelijke is dat er op dit moment nauwelijks hypotheek worden afgesloten. Bij de meeste hypotheek hoort een levensverzekering, in welke vorm dan ook. Daarnaast lijkt banksparen echt een plek in de markt te veroveren – en banksparen is geen verzekering. Vaak zal er bij een bankspaarhypotheek ook een losse overlijdensrisicoverzekering afgesloten worden, maar die hebben mensen vaak nog wel lopen. De woekerpolisaffaire heeft de markt voor levensverzekeringen natuurlijk ook geen goed gedaan. De gewraakte beleggingsverzekering is immers een verschijningsvorm van de levensverzekering. Buiten het kostenverhaal speelt ook de angst die mensen op het moment hebben voor alles waar het woord beleggen in voorkomt. Levensverzekeringen die niet gebaseerd zijn op beleggingsresultaten zijn echter bij veel verzekeringsmaatschappijen verdwenen.

Heroriënteren van activiteiten

De politiek bedreigt ook de traditionele levensverzekeraar. Een groot deel van de omzet in levensverzekeringen wordt gedreven door premies die aftrekbaar zijn. In Den Haag gaan nu steeds meer stemmen op om deze fiscale 'cadeautjes' te beperken en daarmee de schatkist een handje te helpen. Als dit werkelijkheid wordt dan blijft er van de levensverzekeringmarkt in Nederland niet veel meer over. Hoog opgelopen kosten, de teruglopende omzetten en de vooruitzichten dwingen de levensverzekeraars zich te heroriënteren op hun (levensverzekering)activiteiten. Sommige besluiten hun labels te laten fuseren, anderen brengen zoveel mogelijk onder in shared service centra en weer anderen vragen zich af of en zo ja hoe ze van hun leventak kunnen afkomen. Tegelijkertijd zien we andere levensverzekeraars hun focus verleggen naar de (nog) lucratieve pensioenmarkt.

Maar in zekere zin blijft het "business as usual" en ontwikkelen levensverzekeraars nieuwe producten die 'Wabeke-proof' zijn. Dat betekent lagere kosten, geen provisie ingerekend in de premies en nieuwe administratiesystemen. Met andere woorden; hoge investeringen. De vraag is of zij in staat zullen zijn om deze ooit terug te verdienen.

De markt in 2020

Natuurlijk zal er altijd, zij het in beperktere mate, vraag blijven naar levensverzekeringen. Uit onderzoek dat Atos Consulting uitgevoerde naar de markt voor levensverzekeringen in 2020 komt een aantal strategische mogelijkheden naar voren:

- Internationale consolidaties aangaan en samenwerken in internationale shared service centra
- Het productaanbod sterk inkrimpen tot enkel overlijdensrisicoverzekeringen en garantieproducten
- De meest vergaande optie is dat (levens)verzekeraars producten en diensten gaan koppelen tot pakketten die in hoge mate zijn geïndividualiseerd. Ze ontwikkelen zich dan tot echte dienstenaanbieders waarbij zij de consument ontzorgen en meer en meer naturadiensten gaan aanbieden c.q. faciliteren

Op de vraag of er in 2020 een Nederlandse markt zonder levensverzekeraars denkbaar is, kan stellig nee geantwoord worden. De komende jaren zal de ruimte voor levensverzekeraars echter drastisch afnemen en de partijen die overblijven zullen klantgerichter en tegen veel lagere kosten moeten opereren. In 2009 waren er volgens De Nederlandsche Bank nog 65 aanbieders van levensverzekeringen op de Nederlandse markt. Naar verwachting zal hiervan nog minder dan de helft actief zijn in 2020.

Stephan Linnenbank is partner bij Atos Consulting en verantwoordelijk voor de levensverzekering- en pensioenmarkt

Miranda van Eckveld is executive business consultant bij Atos Consulting