

Kleine risico's, grote bedragen

Ondanks alle informatie die verzekeraars gevraagd en ongevraagd over hun producten en diensten geven, hebben veel mensen geen flauw idee van de omvang van de verzekeringsmarkt. Langs welke weg de meeste verzekeringen de consument bereiken is ook niet altijd duidelijk.

De verzekeringsmarkt voor consumenten bestaat ruwweg uit drie afzonderlijke deelmarkten: schade-, pensioen- en levensverzekeringen. Het onderscheid tussen de leven- en de pensioenmarkt is niet altijd even duidelijk.

In 1998 zijn er in Nederland 639 schadeverzekeraars actief. Een dergelijk aantal wijst op een grote diversificatie, waarbij de ene verzekeraar alle branches in zijn assortiment verzekeringen voert en de andere slechts één, bijvoorbeeld ongevallen en ziekte, motorrijtuigen of brand. De helft van de schadeverzekeraars is dusdanig klein dat zij niet worden meegeteld in de verzamelde cijfers. In totaal ontvingen de schadeverzekeraars vorig jaar 31,6 miljard gulden aan premies.

Pensioenfondsen mogen alleen collectieve pensioenverzekeringen afsluiten. Collectieve pensioenverzekeringen worden aan werknemers via hun werkgevers verplicht aangeboden. Daarnaast hebben pensioenfondsen in de afgelopen jaren ook verzekeringen aangeboden om gaten te dichten, die door wettelijke maatregelen in het pensioen waren ontstaan. Daarvoor hebben ze in het verleden zelf een verzekeringsmaatschappij opgericht of fungeerden ze als tussenpersoon voor een bestaande verzekeraar. In totaal hadden eind 1997 de door pensioenfondsen

beheerde pensioenregelingen 12,4 miljoen deelnemers. Het belang van de pensioenfondsen blijkt uit de omvang van het gezamenlijke spaarpotje: meer dan 850 miljard gulden belegd vermogen bij 1058 pensioenfondsen aan het eind van het tweede kwartaal van 1999.

Het aantal aanbieders op de levenmarkt is in vergelijking met de pensioenfondsen niet zo groot. Eind 1998 opereerden 114 levensverzekeraars met een vergunning van de Verzekeringskamer in Nederland. De in Nederland gevestigde levensverzekeraars hebben dan samen 337 miljard gulden verplichtingen aan verzekeren. De markt is geconcentreerd rond zeven grote levensverzekeraars. Van het totaal van de premies – 42 miljard gulden in 1998 – ontvangen zij zestig procent.

Direct en indirect contact

Op de verzekeringsmarkt vinden aanbod en vraag elkaar op verschillende manieren. Zo komt de verzekerde direct in contact met de verzekeraar bij de zogenaamde *direct writers*. Dat zijn verzekeraars die in rechtstreeks contact met de consument premie-inning en schadeafhandeling laten plaatsvinden. Indirect contact komt tot stand via de diensten van tussenpersonen of

banken. In die gevallen nemen tussenpersonen en banken niet alleen een aantal taken van de verzekeringsmaatschappijen over (werving, advisering, premie-inning), maar ook van de consument (vóórselectie, schadebehandeling). Distributiekanaalen zijn overigens niet altijd strikt gescheiden.

Beperken we ons tot de levensverzekeraars, dan blijkt dat in 1998 via het bankenkanaal 22 procent van de nieuwe levensverzekeringen wordt verkocht. Deze omzet is door vier verzekeraars behaald. Een detaillering naar productgroep laat nog meer verschillen zien. In vergelijking met andere distributiekanaalen worden via tussenpersonen veel verzekeringen met periodieke premiebetaling omgezet. De sterke kant van *direct writers* lijkt te liggen bij de koopsomverzekeringen. Het bankenkanaal heeft relatief veel koopsomverzekeringen in guldens en beleggingsverzekeringen met een periodieke premie verkocht. De overige verzekeraars vertonen op alle punten (guldens-/beleggings- en koopsom-/periodieke verzekering) afwijkingen. Verkoop via tussenpersonen is verreweg het belangrijkste distributiekanaal.

Bemiddeling

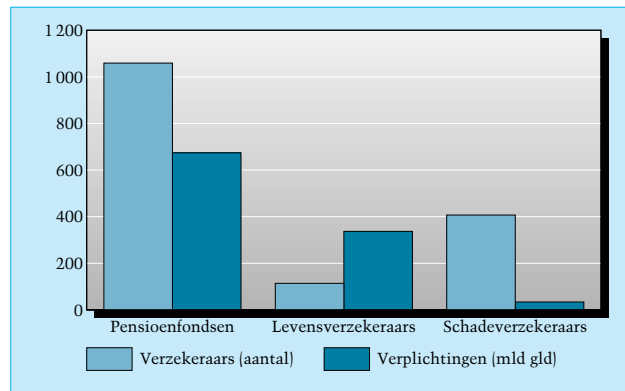
In Nederland zijn ruim elfduizend assurantiebemiddelingsbedrijven. In 1997 werken daar 34 duizend mensen. Negen van de tien bedrijven hebben niet meer dan vijf werknemers; bijna de helft van de zelfstandig gevestigde tussenpersonen is een eenmanszaak.

Een op de drie bedrijven is een BV. Bij deze BV's bedroegen in 1997 de opbrengsten 3,4 miljard gulden. In 1995 was dat nog 2,6 miljard. De bedrijfslasten stegen minder snel dan de opbrengsten, wat de winst voor belastingen ten goede kwam. De personeelskosten vormen de belangrijkste kostenpost. In 1997 steeg deze post met ruim tien procent. De werkgelegenheid stijgt in dezelfde periode minder snel; de personeelskosten per werkzame persoon nemen daardoor toe. Deze kostenstijging blijft echter achter bij de stijging van de opbrengsten per werkzame persoon, van 154 duizend gulden in 1995 naar 175 duizend gulden in 1997. De omzet van de als BV gevestigde assurantietussenpersonen is in 1997 gemiddeld bijna één miljoen gulden. Dit is twaalf procent meer dan in 1996. De kosten bedragen 837 duizend gulden, tegen 749 duizend gulden in 1996. Hierdoor komt het bedrijfsresultaat per onderneming in 1997 uit op 160 duizend gulden, vijftien procent hoger dan in het voorafgaande jaar.

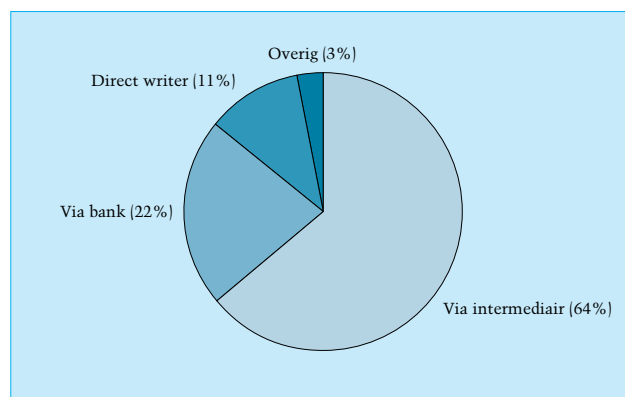
Meer concurrentie

Inmiddels wordt de huidige Wet Assurantiebemiddelingsbedrijf herzien. Doel van deze revisie, waarbij de wettelijke basis van de beloning vervalt, is de concurrentie binnen de branche te stimuleren. Een eerste stap is het afschaffen van het verbod op retourprovisie. Nu bestaat het inkomen van de tussenpersoon nog vrijwel geheel uit provisies op verkochte polissen. Die provisies worden bekostigd uit premies die de verzekeraar de klant (verzekeringnemer) in rekening brengt. Van retourprovisie – tot

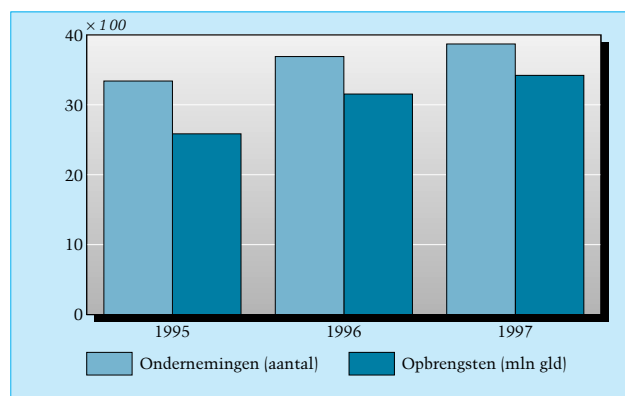
Verzekeraars, 1998



Premieomzet nieuwe levensverzekeringen, 1998



Assurantietussenpersonen met rechtspersoonlijkheid



nu toe wettelijk verboden – is sprake wanneer de assurantietussenpersoon een deel van deze provisie aan de klant teruggeeft in de vorm van een cadeau of geld.

Door deze maatregelen ontstaan er voor zowel tussenpersonen als consumenten nieuwe mogelijkheden op de verzekeringsmarkt. Het is hierbij van belang dat de solide basis van de verzekeringsmarkt gehandhaafd blijft. ▶

Carlo Schmitz en Theo van der Zee