

Verzekeringsmaatschappijen op zoek naar investeringen in de reële economie –

Interview Hans De Cuyper



Hans De Cuyper, Voorzitter van Assuralia

Wat zijn de kerncijfers van de verzekeringssector in België: aantal maatschappijen, tewerkstelling, toegevoegde waarde, rendabiliteit, ...?

De verzekeringssector is nog altijd zeer breed. De **top 15 maatschappijen vertegenwoordigen 87%** van het premietotaal. De overige meer dan 50 vennootschappen zijn goed voor de resterende 13%. Dit toont aan dat er voldoende concurrentie blijft. Er zijn uiteraard enkele succesvolle nichespelers, maar de grote spelers bieden meestal zowel levensverzekeringen als schadeverzekeringen aan. Het is evident dat het aantal spelers in Leven daalt, onder meer als gevolg van de lage rente-omgeving waardoor het product Leven voor een aantal spelers niet meer interessant is.

Het **totaal van premie-incasso** bedraagt ruim 27 miljard euro per jaar, hiervan is 15,5 miljard voor Leven en 11,5 voor Niet-leven. De premies voor Leven krimpen sinds enkele jaren, maar de bodem lijkt bereikt te zijn. Niet-leven kent een gemiddelde groei van 2 à 3% per jaar. Zowat twee derde van de 15 miljard premies voor Leven komen van individuele levensverzekeringsproducten. Een derde komt van groepsverzekeringen. In 2018, is tak 23 behoorlijk succesvol met dank aan de betere prestatie van de aandelenmarkten in de voorbije jaren en de zoektocht van de Belgen naar een hoger rendement dan de spaarrekening, kasbons, overheidsobligaties.



De zogenaamde fiscale verzekeringsproducten, zoals het langetermijnsparen, de pensioenspaarverzekeringen en de tweede pijler (groepsverzekeringen) zitten ontegensprekelijk in de lift met een gemiddelde groei van 4 à 5% per jaar. De autoverzekeringen zijn goed voor ruim 30% van de premies Niet-leven. Brand- en ziekteverzekeringen zijn de twee overige grote premie-leveranciers.

De verzekeringssector blijft ook de **grootste investeerder** van het land met zowat 261 miljard euro. Natuurlijk is er traditioneel veel belegd in overheidsobligaties, maar toch wordt ook ruim 113 miljard euro rechtsreeks in de economie belegd via onder meer bedrijfsobligaties.

De **tewerkstelling** brokkelt langzaam af sinds ruim 10 jaar, komende van zowat 24.000 personeelsleden met een contract van onbepaalde duur (zonder makelaars en agenten) in 2009 naar ongeveer 22.000 vorig jaar. Dit is een gevolg van het dalende incasso uit de leven business voor enkele maatschappijen, maar ook van de automatisering, hoewel de effecten hiervan wellicht pas op langere termijn voelbaar zullen zijn. Trouwens, automatisering opent ook de weg voor nieuwe diensten naast de gewone verzekeringsproducten. Het is duidelijk dat enerzijds de administratieve taken in grote mate worden geautomatiseerd, wat impliceert dat de effectieven in die sector dalen, maar anderzijds is er een groeiende behoefte aan meer personeel voor IT, big data, technologie in de brede zin, sociale media.

De **rendabiliteit** van de schadeverzekeringen is gezond. De solvabiliteit van de Belgische markt is ruim voldoende. De toegankelijkheid via makelaars, de banken en de agenten is nog altijd zeer groot. De combined ratio, zijnde de verhouding tussen de schadelast en de distributiekost ten opzichte van de ontvangen premies, is lager dan 100 en schommelt tussen 90 en 98. We noteren wel een dalende opbrengst voor de arbeidsongevallenverzekering omwille van de intense concurrentie en de langlopende schadevergoedingen en beleggingen. De combined ratio van deze verzekeringen is vrij hoog (113% in 2017), terwijl die voor de BA-auto en ziekte flirt met 100%.

Wat Leven betreft is de rendabiliteit in ruime mate afhankelijk van de operationele marge die men kan realiseren. Zijn de beleggingen goed afgestemd op de verplichtingen? Is de garantie gedekt? Hoe zit het met de beleggingsdiscipline, niet alleen nu wanneer de renteomgeving zeer laag is, maar ook in de vorige jaren, zelfs voor het uitbreken van de financiële crisis in 2008? Heel dikwijls heeft men een portefeuille opgebouwd met papier op zeer lange looptijd met de hoge rendementen uit het verleden. Als men echter versneld de meerwaarde die de portefeuille heeft verworven voor de dalende rente realiseert, moet men nieuw papier in portefeuille nemen met een lagere nominale rente en hypothekeert men de toekomstige opbrengsten. Verder dient men tijdig de garantie op nieuwe zaken aan te passen aan de nieuwe marktomstandigheden.

De technologische tsunami (InsurTech, big data, blockchain, artificiële intelligentie, ...) beroert de sector. Hoe ingrijpend is dat?

De verzekeringssector wordt niet verlamd of afgeremd door deze technologische ontwikkelingen. Er is wel een forse shift qua aandacht naar de nieuwe mogelijkheden uit technologie en wetenschap. Ook de toekomstige cliëntenbenadering komt meer op het voorplan, wat een positieve evolutie is voor onze sector.



De InsurTech ontwikkelingen vormen geen directe concurrentie. Wel zien we een toenadering tussen de traditionele maatschappijen en de nieuwe spelers die hun servicemodel bouwen op nieuwe technologie, zodat het best mogelijk is dat we naar een versterking van de ganse sector gaan voor zover de traditionele maatschappijen open staan voor deze vernieuwingen.

Feit is dat we het aanpassingsvermogen van de cliënten niet mogen overschatten. Het vertrouwen in de tussenpersoon is nog altijd zeer groot. Als wij daarnaast ook info en nieuwe diensten kunnen leveren via websites, apps dan verhogen wij onze cliëntgerichtheid. Het is evident dat er wel een serieuze impact is op de operationele activiteiten: robotics nemen de repetitieve taken over. De artificiële intelligentie klopt stilaan aan de deur. De lopende projecten zijn talrijk.

Wel valt op dat België vasthoudt aan het traditioneel distributiemodel. De markt is toch wat rigide. De bestaande spelers incorporeren de nieuwe technieken. De service blijft goed en de cliëntentevredenheid is nog altijd vrij hoog. De prijs blijkt voor de cliënt nog altijd niet de doorslaggevende factor te zijn om eventueel van maatschappij te veranderen, dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk waar de prijsgevoeligheid ten top wordt gedreven.

De distributiekanaalen zijn talrijk (makelaars, agenten, banken, directe verkoop, ...). Wat is hun relatief belang en hoe ziet u die evolueren?

Wat de distributiekanaalen betreft valt op hoe stabiel de onderliggende verhoudingen zijn. Niet leven wordt vooral verkocht via onafhankelijke makelaars. Zij zijn goed voor drie vijfden van de premie-inkomsten. De directe verzekering neemt een vijfde voor zijn rekening. In Leven stellen we vast dat de makelaars dankzij het fiscale langetermijnsparen opnieuw marktaandeel winnen ten nadele van de bankverzekeringen. Hun marktaandeel is resp. 39 en 33% in 2016. De bankverzekering blijft de belangrijkste verdeler voor de individuele levensverzekeringsproducten (48% marktaandeel). De groepsverzekeringen worden vooral verkocht via de directe benadering en de grote makelaars.

De tewerkstelling staat onder druk door fusies, technologie, nieuwe distributiekanaalen, ... Is deze afbrokkeling onomkeerbaar?

Zoals eerder gemeld is de trend dalend. De grote uitdaging is hoe de interne mobiliteit verhogen, zodat personeelsleden waarvan de functie bedreigd is kunnen ingezet worden mits eventuele bijscholing naar ander functies. Belangrijke personeelsafslankingen blijven veeleer uitzonderingen, maar ze komen wel voor. Het is de taak van onze CEO's de tewerkstelling te vrijwaren door vernieuwing, verbreding en innovatie.



Solvency II bezorgt de sector veel kopzorgen, maar is misschien noodzakelijk voor een doorgedreven risicobeheer. Is er sprake van overregulering of valt dat nog allemaal best mee?

Solvency II is nu drie jaar operationeel. De markt heeft deze regelgeving goed geabsorbeerd. De maatschappijen zijn goed gekapitaliseerd. Er is een grotere aandacht voor risicobeheersing, niet louter kwantitatief maar ook kwalitatief. Risk governance, risk policy en riskmanagement staan meer dan ooit centraal. De implementatie verliep echter te lang volgens het proces van “trial and error”. In feite is het geheel nu geroedeerd en kijken we uit naar de eerste update die voor 2020 is gepland. Enkele bijstellingen zijn wenselijk. Zo gaat te veel aandacht naar rapportering en governance. NBB, FSMA, Raad van Bestuur, ... vragen specifieke info. Of hiermee de transparantie ook wordt verhoogd is niet altijd zo evident.

Daarnaast is cliëntenbescherming een hot issue. Of de IDD, PRIIPS, ... de juiste oplossing zijn is evenmin bewezen. De sector vraagt meer realisme. 70% van de particulieren vindt dat ze te veel documenten moeten tekenen. Naar de geest toe is de regelgeving goed, mits een voldoende dosis pragmatisme. Ten slotte is er ook het proportionaliteitsbeginsel dat beter zou moeten worden bewaakt. Dezelfde regels voor grote en kleine maatschappijen is niet zo aangewezen. We mogen niet vergeten dat de verzekeringssector gezond is en niet in crisis verkeerde, zelfs niet de jaren na de bankencrisis van 2008.

De lage rente omgeving weegt op de rendabiliteit van de sector. Tak 21 wordt door bepaalde maatschappijen niet meer aangeboden. Terecht of overdreven?

Het ziet er naar uit dan we nog enige tijd met een lage rente zullen geconfronteerd worden. Elke maatschappij moet zelf beslissen of het nog haalbaar is Tak 21 aan te bieden. Veel hangt af van het balansbeheer dat gevoerd werd voor het uitbreken van de financiële crisis en uiteraard ook van de samenstelling van de huidige balans. Het is duidelijk dat het traditionele product Tak 21 minder aantrekkelijk is, alhoewel we de fiscale stimuli voor het langetermijnsparen mee in rekening moeten brengen. Alternatieven zijn zeker denkbaar mits wat creativiteit. Zo kan het aanbod worden uitgebreid en blijft het mogelijk om toch nieuwe polissen met de hoogste rendementsbescherming te verkopen.

Gezien de terugloop van de rendabiliteit uit Leven, focussen steeds meer maatschappijen op een doorgedreven promotie van “niet-leven” producten. Zijn dat communicerende vaten of maakt men zich illusies?

Voor de lancering van de euro op het einde van in de jaren 90 was het precies omgekeerd: het product Leven was een sterproduct. Ook de groeiende bekommernis over de pensioenen was een goed verkoopargument. Feit blijft dat diversificatie essentieel is om een goede basis voor een stabiele rendabiliteit te bekomen.



De banken kreunen onder de specifieke belastingen voor de sector. Hoe zit dat met de verzekeringsmaatschappijen?

De premiebelasting is een flinke handicap voor de verkoop van leven-producten. In 2013 werd de 1,1% taks ingevoerd, die dan in 2016 werd verhoogd tot 2%. Telkens heeft dat de verkoop flink afgeremd. Daarnaast draagt de sector ook bij tot het garantiefonds waarbij de verzekerden een waarborg krijgen tot 100.000 euro voor hun gespaarde gelden via een spaarverzekering of langetermijnsparen. De sector betaalt als geheel reeds heel wat belasting: belasting op de vennootschapswinst, fiscale en sociale bijdragen op lonen van medewerkers, premietaksen, ...

Klimaatverandering wordt aanzien als een driver voor heel wat natuurrampen waarvan de factuur door de verzekeringsmaatschappijen moet betaald worden. De impact op de rendabiliteit is dan ook groot. Hoe evalueert de sector deze context?

Het betreft een zeer actueel thema. In vergelijking met andere landen, beschikt ons land over een zeer goede natuurrampendeckking. De frequentie van de tussenkomsten stijgt echter. In de eerste helft van 2018 noteerden we schadegevallen ten belope van 200 miljoen euro door de stormen in januari en de warmteonweders in mei. Het betrof liefst 72.000 schadegevallen. Vorig jaar was het dan weer minder erg. Maar 2016 werd gekenmerkt door 102.000 schadegevallen waardoor liefst 352 miljoen euro moest worden uitbetaald. Gezien de voldoende kapitalisatie van de Belgische maatschappijen is dat geen probleem. Bovendien zijn de meeste portefeuilles goed herverzekerd, meestal bij buitenlandse verzekeringsmaatschappijen. Deze laatste hadden een zeer moeilijk jaar 2017 ingevolge onder meer de tyfoons, orkanen en overstromingen in de VS.

Het geïntegreerd bankverzekeringsmodel is iets typisch Belgisch. Sommige groepen geloven rotsvast in de meerwaarde ervan, andere zijn veel sceptischer. Wat is de visie van Assuralia?

Als sectorfederatie hebben wij daarover geen visie. We stellen vast dat het model standhoudt en een mooie fee business genereert voor de banken. De bedoeling is een totale cliënt-retentie na te streven met zowel bancaire als verzekeringsproducten. Daarnaast stellen we ook vast dat er gewerkt wordt aan de digitalisering van de distributie terwijl het overduidelijk is dat verzekeringen een zeer adviesgevoelig product zijn. Een belangrijke vraag is: hoe ver kan men gaan in deze integratie? De grote spelers zoals BNP Paribas Fortis, KBC, Belfius en ING zijn vooralsnog gewonnen voor het concept van bankverzekeren hoewel de invulling ervan toch verschillend is van groep tot groep.

De tweede pensioenpijler wordt gedomineerd door de groepsverzekeringen ten nadele van de pensioenfondsen terwijl in de derde pijler de pensioenspaarfondsen de scepter zwaaien ten nadele van de pensioenverzekeringen. Is deze situatie normaal of is er kentering denkbaar?



Wat de tweede pijler betreft zijn de groepsverzekeringen goed voor drievierden van de markt uitgedrukt in incasso, de pensioenfondsen nemen dan een vierde voor hun rekening. Wel heeft zowat 99% van de bedrijven gekozen voor de groepsverzekering, die toch als grote voordeel de WAP-garantie heeft. De grootste maatschappijen bieden zelfs een extra winstdeling boven op die garantie.

Voor de derde pijler zijn pensioenspaarverzekeringen en pensioenspaarfondsen aan elkaar gewaagd. Elk hebben ongeveer een derde van de bijdragen. De overige derde wordt geleverd door het langetermijnsparen. Het ene jaar scoort de ene beter dan de andere en omgekeerd in het andere jaar. De lage rente is natuurlijk een zware handicap voor de pensioenverzekeringen. Nieuwe producten liggen wel goed in de markt.

Lijfrente kent weinig succes in België terwijl dat in ander landen wel sterk is ingeburgerd. Wat zijn de redenen?

Het is vooral een psychologisch gegeven. De begunstigde wenst vrij te beschikken over het hem uitgekeerde kapitaal, ook omwille van fiscale redenen. Daarnaast is er ook de terughoudendheid van de verzekeraar gezien het langlevensrisico en het juist tarifieren van dat risico. Het bezit van een eigen woning werd in het verleden door de overheid dikwijls aangemoedigd als een soort vierde pensioenpijler. Een bijsturing van de wetgeving lijkt niet direct nodig. De Belg is wel degelijk bewust van het risico gelinkt aan een eventueel vroeg overlijden indien hij zou opteren voor een lijfrente. Er zijn hoe dan ook specifieke producten op de markt waarbij de gepensioneerde het beheer van zijn pensioenkapitaal kan uitbesteden.

Tak 23 wordt actief gepromoot ter vervanging van Tak 21. Is de verhoopte opbrengst voor de belegger voldoende om het grotere risico te dekken?

De verzekeringsmaatschappijen bieden een gans pallet van mogelijke producten aan. De cliënt kiest hieruit datgene wat hem het best schikt gezien zijn risicoprofiel.

Verzekeringsmaatschappijen gebruiken vooral financiële activa (obligaties, aandelen, hypotheek, ...) in hun assets and liabilities management. Hoe zit het met de plaats voor directe investeringen in vastgoed- en infrastructuurprojecten?

Het is evident dat vastrentende beleggingen gebukt gaan onder de lagerenteomgeving. De aandelen worden gepenaliseerd via Solvency II gezien de opgelegde 39 à 49% kapitaallast. Het rechtstreeks beleggen in vastgoed is bij de grote maatschappijen reeds behoorlijk goed ingeburgerd. Sommige langetermijn infrastructuurprojecten, zoals bv. "Scholen van morgen" vullen de sociale rol die de maatschappijen wensen te vervullen goed aan. Uiteraard is er een illiquiditeitspremie die moet ingecalculeerd worden en enige waarborg van federale en of regionale regering is uiterst welkom.



Toch stellen we vast dat de projecten in de pipeline niet zo talrijk zijn omwille van de politieke complexiteit, vergunningen die moeten bekomen worden, de zoektocht naar garanties. Er worden ook specifieke fondsen voor vastgoedprojecten gelanceerd waardoor kleine en middelgrote verzekeringsmaatschappijen ook een deel van hun beleggingen in reëel vastgoed kunnen doen. Zo hebben Engie, De Federale Investeringsmaatschappij en AG Insurance een speciaal fonds opgericht. Al bij al hebben de maatschappijen voldoende cash, maar het lanceren van valabele projecten kan zeker nog verbeteren.