

---

## Persbericht

### Nieuwe spelregels zetten levensverzekeraars op scherp

Amsterdam, 13 oktober 2011

**In tegenstelling tot gangbare opvattingen is de rol van verzekeraars op de markt voor individueel en collectief pensioen allerminst uitgespeeld. Wel zullen verzekeraars zich moeten aanpassen aan de nieuwe spelregels, met steviger tegenspel. Een markttransformatie wacht. Dit is de hoofdconclusie van het rapport over de toekomst van Nederlandse levens- en pensioenverzekeraars, dat ABN AMRO en IG&H Consulting samen uitbrengen.**

Nederlandse levensverzekeraars hebben, geholpen door overheidsbeleid en een langdurig positief beursklimaat, lange tijd nauwelijks de tucht van de markt gevoeld in het segment voor levens- en pensioenverzekeringen. Handelend vanuit een voorkeurspositie drukten zij daarbij hun stempel op een markt die, met in totaal ruim 1.000 miljard Euro aan uitstaand vermogen, een essentieel onderdeel van de financiële sector en de Nederlandse economie in het algemeen vormt.

De marktcontext slaat echter om, met name doordat de schotten die de markt van verzekeraars 'afschermden' wegvallen door de introductie van respectievelijk banksparen en Premie Pensioen Instelling (PPI). Maar ook factoren als macro-economische tegenwind, nieuwe solvabiliteitsregels, veranderend klantgedrag en een transformatie van het distributieveld zetten ingrijpende veranderingen in gang.

Ondanks alle dynamiek laat de markt, zowel het individuele als het collectieve segment, groei zien: de verkoop van particuliere vermogensopbouwproducten steeg in 2010 met 29%, en ook het deel van de pensioenmarkt waar verzekeraars een rol kunnen spelen zit in de lift. Met de komst van een nieuw speelveld zal de concurrentiedruk echter fors opgevoerd worden en komen prijzen en winstgevendheid marktbreed sterk onder druk te staan. Daarbij zullen zeker ook verzekeraars stevige tegenwind te verduren krijgen. De razendsnelle opkomst van banken in het particuliere segment na de introductie van banksparen in 2008 geldt hierin als belangrijke waarschuwing aan hun adres.

Om succesvol hun bestaande marktpositie te verdedigen dan wel uit te bouwen en duurzaam winstgevend te blijven, dienen verzekeraars een aantal succesfactoren in te vullen. Voldoende schaalgrootte, een sterke kapitaalpositie, distributiekraacht en operationele slagkracht staan daarbij centraal. Verzekeraars dienen zich, al dan niet via samenwerkingsverbanden of outsourcing, te richten op het creëren van een sterke startpositie voor de markttransformatie die aanstaande lijkt. Een zware, maar zeker niet onmogelijke taak. Dat is een stevige nuancering van het bestaande negatieve beeld over de toekomst van levensverzekeraars in ons land.

Enkele belangrijke elementen uit het rapport:

- Banksparen heeft de markt voor individueel leven in hoog tempo opengebroken voor banken, maar verzekeraars herwinnen terrein.
- De markt voor collectief pensioen wordt door introductie van de PPI eveneens opengebroken voor nieuwe toetreders (o.a. banken, vermogensbeheerders), waardoor verzekeraars marktaandeel dreigen te verliezen, maar ook verzekeraars kunnen daarin een rol gaan spelen

- In het 'defined benefit'-segment van de collectieve pensioenmarkt verwachten de onderzoekers van ABN AMRO en IG&H Consulting dat de komende tien jaar 100 tot 150 pensioenfondsen zullen ophouden te bestaan. Dit brengt tot EUR 200 miljard aan vermogen 'in beweging', waarvan een deel bij verzekeraars met een voldoende sterke kapitaalsbasis terecht kan komen.
- In de 'defined contribution'-pensioenmarkt hebben verzekeraars al wel een stevige positie, zeker ook vanwege hun distributiepositie. Zij dienen hier echter doortastend te handelen om nieuwe toetreders voor te blijven

*Voor meer informatie of beeldmateriaal uit het rapport kunt u contact opnemen met:*

**ABN AMRO Equity Research**

Jan Willem Weidema

+31 20 629 65 73

janwillem.weidema@nl.abnamro.com

**IG&H Consulting**

Erik van der Sluis

+31 348 496 300

e.vandersluis@igh.nl

**ABN AMRO Persvoorlichting**

Jeroen van Maarschalkerweerd

jeroen.van.maarschalkerweerd@nl.abnamro.com

+ 31 (0)20 628 47 48

**IG&H Consulting Persvoorlichting**

Joyce Verburg

j.verburg@igh.nl

+ 31 (0)348 496 300