

Concurrentie en efficiëntie van levensverzekeraars

J.A. Bikker en M. van Leuvensteijn

*De auteurs zijn respectievelijk werkzaam bij de Divisie Toezicht Beleid, Afdeling Strategie van De Nederlandsche Bank en bij het Centraal Planbureau.
j.a.bikker@dnb.nl*

Indicatoren van concurrentie en efficiëntie van de markt van levensverzekeringen suggereren dat er op deelmarkten ruimte is voor efficiëntieverbetering. Verdere consolidering en kostenbesparingen kunnen worden verwacht.

De levensverzekeringsmarkt is in beweging. Door het wegvallen van grote beleggingswinsten en de toegenomen nadruk op *shareholder value* staan spelers in de Nederlandse verzekeringsmarkt nu onder grote druk om hun kosten te reduceren. Ook toenemende prijstransparantie door internet draagt daaraan bij. Eén van de manieren om kosten te reduceren is schaalvergroting. Recent hebben Achmea en Interpolis aangekondigd om deze reden te fuseren. Dit betekent een aanzienlijke verandering van de marktstructuur: door de fusie ontstaat een gapend gat tussen de ‘grote vier’ en de rest van de sector.

Tabel 1. Kerngetallen, 2003, in miljarden euro's

totale activa	238,2
beleggingen voor risico van polishouders	76,8
verzekerd kapitaal	569,9
verzekerde jaarlijkse rente	33,1
aantal polissen (in miljoenen)	41,0
<i>per jaar</i>	
premies, totaal	24,1
waarvan eenmalige premies	11,2
bedrijfskosten, totaal	3,2
waarvan acquisitiekosten	1,8
winstdelingen en kortingen	2,7
winst voor belasting	3,2

Bron: DNB en Financiële gegevens verzekeraars 2003, PVK

De markt voor levensverzekeringen is een belangrijke sector van de economie met in 2003 een omzet in termen van jaarlijkse premies van € 24 miljard, een belegd vermogen van € 238 miljard en een verzekerd bedrag van € 900 miljard (zie tabel 1). De jaarlijkse premies bedragen in procenten van het bruto binnenslands product 5,4%, net iets hoger dan het Europese gemiddelde van 5,1 (zie tabel 2). Daarnaast heeft deze markt een belangrijke functie voor consumenten door producten zoals het verzekeringsdeel van spaarhypotheken, overlijdensrisicoverzekeringen en pensioenvoorzieningen, waaronder lijfrenten. Kortom de financiële planning van veel huishoudens is afhankelijk van het goed functioneren van deze markt.

Concurrentie en efficiëntie op deze markt zijn daarom van groot belang voor deze groep, omdat ze kunnen bijdragen aan lagere prijzen en betere service. Daar tegenover staat dat consumenten ook groot belang hebben bij blijvende financiële gezondheid van de verzekeraars. Verzekeraars beheren grote bedragen voor de consumenten in het kader van verzekeringen

die meestal een levensduur van decennia hebben. Twijfel over toekomstige uitkeringen zou de bedrijfstak ernstig ondermijnen. Weliswaar kent de branche een vangnetregeling om een levensverzekeraar die failliet dreigt te gaan te redden, maar het daarvoor beschikbare bedrag is beperkt en mogelijk onvoldoende voor een van de tien grootste verzekeraars. Zonder voldoende winstgevendheid is het de vraag of verzekeraars ongunstige ontwikkelingen, zoals een alsmat dalende lange rente, het hoofd kunnen bieden. Er is kennelijk sprake van een complexe afweging sprake: zeer intensieve concurrentie zou wel consumenten-voordeel op de korte termijn kunnen brengen in de vorm van lagere premies, maar heeft op de lange termijn mogelijk het nadeel van meer risico. De kans dat een levensverzekeraar failliet gaat, lijkt in de praktijk zeer beperkt te zijn. De afgelopen twintig jaar is dit in Nederland maar één keer voorgekomen. Tegen deze achtergrond lijkt het zinvol te kijken naar de concurrentie en efficiëntie op deze markt.

In de wetenschappelijke literatuur is weinig tot niets geschreven over concurrentie en efficiëntie van Nederlandse levensverzekeraars. Dit artikel tracht die lacune te vullen door allereerst in te gaan op de structuur van de Nederlandse levensverzekeringsmarkt en vervolgens door een aantal indicatoren van concurrentie te schatten.

Tabel 2. Internationale vergelijking marktstructuur levensverzekeraars, 2002

	marktaandeel 5 grootste bedrijven in %	premies in % bbp	kosten-premie ratio in %	distributie via tussenpersonen in %
België	73,3	5,5	8,1	27,3
Duitsland	32,4	3,1	16,1	–
Denemarken	57,6	4,8	6,5	–
Finland	89,8	6,9	3,5	–
Frankrijk	57,1	5,6	8,0	17,0
Italië	52,9	4,4	7,2	20,5
Nederland	60,8	5,4	13,2	57,0
Spanje	44,7	3,8	3,7	22,6
VK	46,1	9,9	12,2	64,3
Zweden	74,1	4,6	7,5	19,0
Zwitserland	81,5	8,3	–	(13,0)
Europa	49,2	5,1	10,4	–

Bron: European Insurance in figures, 2004, Comité Européen des Assurances

Structuur van de levensverzekeringsmarkt

De Nederlandse markt kent vergeleken met de ons omringende landen veel aanbieders. In Nederland zijn rond de negentig levensverzekeraars actief, wat veel is voor een dergelijke kleine markt. Een deel daarvan is onderdeel van een groter concern en is dus niet volledig onafhankelijk. Hoewel de grootste verzekeraar in 2003 met 24% een fors marktaandeel had en de grootste vijf met 64% ook beduidend groot zijn (tabel 3), is de markt vergeleken met de meeste andere Europese landen van vergelijkbare grootte niet overmatig geconcentreerd (tabel 2). Tevens treden regelmatig nieuwe verzekeraars toe tot deze markt, vooral uit het buitenland. Dit suggereert dat aan de aanbodkant van deze markt in redelijke mate aan twee belangrijke voorwaarden voor voldoende concurrentie is voldaan.

Tabel 3. Marktaandelen van de zeven grootste levensverzekeraars, op basis van bruto premies, 2003, in procenten

	leven	totaal
Nationale Nederlanden (ING)	23,7	16,2
Aegon	12,9	8,2
Fortis	11,2	11,3
Delta Lloyd Groep	8,3	8,1
Interpolis (Rabobank)	8,1	7,0
Achmea (Eureko)	6,9	10,4
SNS Reaal	5,9	4,1

Bron: PVK, Financiële gegevens verzekeraars 2003

Door factoren aan de vraagzijde van de markt is de situatie echter minder gunstig voor concurrentie. De markt voor levensverzekeringen is namelijk weinig transparant. Voor een deel van de consumenten zijn de aangeboden producten ingewikkeld: ze kunnen kwaliteit en prijs moeilijk beoordelen en vergelijken. Op zich helpen de Consumentenbond, diverse internetsites en bladen zoals *Money view* consumenten in toenemende mate door prijzen van kernproducten te vergelijken. Dit is voor een kwart van de consumenten voldoende om zelf *direct writing* verzekeringen af te sluiten. Bijna zestig procent van de consumenten voelt zich echter onvoldoende competent op dit gebied of kiest voor gemak en schakelt daarvoor een tussenpersoon in.¹ In de meeste andere Europese landen is het aandeel van tussenpersonen overigens lang niet zo hoog (tabel 2). Recent onderzoek zet ernstige vraagtekens bij het functioneren van de markt voor financieel advies.

Daarnaast heeft de consument weinig andere mogelijkheden om voor zijn oude dag te sparen. Producten zoals sparen zijn een onaantrekkelijk alternatief, doordat zij het verzekeringselement missen of een minder aantrekkelijke fiscale status hebben. Ten slotte kent deze markt hoge afkoopkosten, omdat veel kosten worden gemaakt bij het afsluiten, terwijl bij een te korte looptijd ook de fiscale voorwaarden vervallen. Hierdoor wordt verandering van verzekeraar bijna onmogelijk gemaakt. Deze beperkingen onderstrepen het belang van nader onderzoek naar concurrentie op de markt van levensverzekeraars.

Empirisch onderzoek naar concurrentie

Het meten van concurrentie in de levensverzekeringenmarkt is moeilijk. Concurrentie kan niet direct worden waargenomen. Door gebrek aan voldoende gegevens van onder meer input- en productprijzen en omzet van producten kunnen ook bekende maatstaven van concurrentie, zoals de prijs-kostenmarge, niet

worden berekend. Daarom zal ons onderzoek naar concurrentie tussen levensverzekeraars bestaan uit het berekenen van indirecte maatstaven van concurrentie. Daarbij komt dat we geen onderscheid kunnen maken tussen deelmarkten voor verschillende producten en verkoopkanalen, omdat gegevens daarover ontbreken. De uitkomsten hebben betrekking op de gehele markt van levensverzekeraars en verzekeringstussenpersonen over de jaren 1995-2003. Het zijn dus gemiddelde uitkomsten. Als een deelmarkt, zoals bijvoorbeeld die van collectieve contracten en pensioenen, meer dan gemiddeld concurrerend zijn, dan zijn er andere deelmarkten die beneden dat gemiddelde liggen.

Winstgevendheid

De eerste indirecte maatstaf voor concurrentie is de winstgevendheid van de sector. Het achterliggende idee is dat in een concurrerende markt geen supernormale winsten worden gemaakt. Omdat het moeilijk is te bepalen is wat een normale winst inhoudt, vergelijken we hier de winstmarge over de tijd en met andere landen. Tabel 4 toont de gemiddelde winst voor belastingen als aandeel in de jaarlijks ontvangen premie voor een aantal landen en voor een aantal jaren. Voor de internationale vergelijking gebruiken wij ISIS-gegevens van verzekeraars die hun winst zowel uit eigen land als uit het buitenland halen. Daarnaast hebben we van DNB afkomstige gegevens van de binnenlandse winst van verzekeraars in Nederland.² Over dergelijke binnenlandse cijfers voor andere landen beschikken we niet. Internationale vergelijkingen zijn lastig te maken door verschillen in wetgeving, belastingheffing, jaarverslagregels en vele andere omstandigheden. Niettemin valt op dat de winstmarges van Nederlandse bedrijven beduidend hoger zijn dan die in de andere EU-landen, met uitzondering van 2002. Dit geldt zowel voor de wereldwijd behaalde winsten als voor de alleen in Nederland behaalde winsten (tabel 4).

Tabel 4. Gemiddelde winstmarges levensverzekeraars, 1996-2003, in procenten

	Duitsland	Frankrijk	Italië	VK	Nederland	Nederland
1996	2,3	12,9	-	4,2	10,2	8,1
1997	2,6	6,3	7,2	4,9	8,1	7,3
1998	2,9	5,6	5,3	5,1	10,0	6,6
1999	3,0	5,8	4,2	3,9	12,6	7,1
2000	2,0	6,9	6,1	3,1	12,0	7,3
2001	1,3	6,2	4,7	2,4	10,9	6,8
2002	1,6	2,1	2,8	1,0	2,2	3,2
2003	-	-	-	-	-	8,9

Bron: ISIS (kolom 1-5), DNB (laatste kolom)

Deze cijfers weerspiegelen grotendeels het recente verleden, omdat winst wordt gemaakt op de bestaande verzekeringsportefeuille en niet alleen op nieuw gesloten polissen.³ Zij suggereren dat de concurrentie in Nederland in het recente verleden gering is geweest. Er zijn echter aanwijzingen dat de winstmarges van de binnenlandse productie in de afgelopen jaren sterk zijn afgenomen. Het is dan waarschijnlijk dat de concurrentie inmiddels is toegenomen.

1 De rest sluit af via bank of postkantoor.

2 Verzekeraars in Nederland omvatten ook dochters van buitenlandse verzekeraars.

Schaalvoordelen

De tweede maatstaf is de mate waarin schaalvoordelen worden benut. Schaalvoordelen zijn groter naarmate de productiekosten per eenheid afnemen met de productieomvang. De mate waarin schaalvoordelen worden benut, geeft tevens de graad van concurrentie aan. Immers onder normale omstandigheden mag worden verwacht dat in een markt met sterke concurrentie bedrijven gedwongen worden hun potentiële schaalvoordelen te benutten om de gemiddelde kosten voldoende laag te houden.⁴ Waar nodig zullen bedrijven samengaan om dat te bereiken.

Levensverzekeraars laten kansen om kosten te reduceren onbenut. Uit onze analyse blijkt dat voor de Nederlandse levensverzekeraars gemiddelde schaalvoordelen optreden van 21% (Bikker & Van Leuvensteijn, 2005). Bij verdubbeling van de productie is de kostprijs van deze extra productie eenvijfde lager. Bij het kwart kleinste bedrijven bedragen de potentiële schaalvoordelen zelfs 42%, terwijl voor het kwart grootste bedrijven nog steeds schaalvoordelen optreden van 10%. Dit zijn onbenutte kansen om de kosten te drukken en dat is een indicatie dat de concurrentie enigszins beperkt is. Schaalvoordelen van levensverzekeraars in sommige andere landen zijn kleiner dan die van Nederlandse bedrijven. Zo zouden schaalvoordelen voor levensverzekeraars in Frankrijk 15% bedragen. In de VS variëren de schaalvoordelen met de grootte van verzekeraars van 4% tot 27%. Deze waarden zijn kleiner dan die van Nederlandse bedrijven (Bikker & Van Leuvensteijn, 2005). Bos en Kolari (2005) vinden voor Nederlandse banken potentiële schaalvoordelen van slechts 10%. De bankenmarkt is inmiddels dan ook veel meer geconsolideerd.

Met behulp van het geschatte model kan ook het optimale productievolume van levensverzekeraars worden bepaald. Deze blijkt veel groter te zijn dan dat van alle bestaande levensverzekeraars. Dit suggereert dat consolidatie in de Nederlandse markt nog maar in haar kinderschoenen staat. Net als bij banken heeft de optimale schaalgrootte de neiging toe te nemen onder invloed van technische vooruitgang en ontwikkelingen als nieuwe regelgeving voor jaarverslaggeving en toezicht. Een en ander maakt verdere consolidatie in de toekomst waarschijnlijk, zeker als de concurrentiedruk zou toenemen.

X-efficiëntie

De derde indirecte indicator van concurrentie is X-efficiëntie. X-efficiëntie weerspiegelt het managementvermogen om de productiekosten omlaag te brengen gegeven het productievolume en de inputprijzen. In meer technische zin is de X-efficiëntie van bedrijf *i* het verschil in kosten tussen firma *i* en de best presterende concurrent van vergelijkbare grootte en met soortgelijke inputprijzen. Het ligt voor de hand te veronderstellen dat sterke concurrentie verzekeringsbedrijven zou dwingen hun X-inefficiëntie te verminderen. Hoewel deze methode veel wordt toegepast, ook op financiële instellingen, moet het voorbehoud worden gemaakt dat inefficiëntie wordt overschat als meetfouten worden gemaakt met betrekking tot inputprijzen en productieomvang en -samenstelling.

De X-inefficiëntie bij Nederlandse levensverzekeraars kan substantieel worden genoemd en blijkt gemiddeld 28% te zijn. Tot ruim een kwart van de kosten zou bespaard kunnen worden als managers 'gelukkiger' keuzen zouden maken met betrekking tot samenstelling van de producten en de wijze waarop ze worden geproduceerd. Dit lijkt een hoog percentage, dat niet ver-

wacht wordt in een zeer concurrerende markt. Voor de beoordeling van deze inefficiëntie is het goed te vergelijken met andere landen en sectoren. Schattingen van X-inefficiëntie in Duitsland, het VK en de VS leveren percentages op van 10% tot 65%, dus veelal wat boven het Nederlandse niveau van 28% (Bikker et al, 2005).⁵ Inefficiëntie van banken bedraagt volgens de literatuur rond de twintig procent. Bikker (2004) rapporteert gemiddelde X-inefficiëntie van Nederlandse banken in 1997 van 26%. Kennelijk wijkt de inefficiëntie van verzekeraars niet echt af van die van andere financiële instellingen. Ten slotte zijn de inefficiënties ook berekend voor de diverse grootteklassen. De inefficiëntie is – in lijn met wat verwacht mocht worden – gemiddeld wat minder bij de kleinste bedrijven, waar de organisatie minder complex is en gemakkelijker te managen. Dit nemen we ook bij banken waar. De inefficiëntie is ook wat kleiner bij de allergrootste verzekeraars die op meer concurrerende markten opereren zoals die van collectieve verzekeringen (zoals pensioenen) en op internationale markten. Ook dit is een plausibele uitkomst.

Boone-indicator

De laatste indirecte maatstaf van concurrentie is de recent ontwikkelde Boone-indicator (Boone, 2001). Deze is gebaseerd op een model dat de invloed van efficiëntie van bedrijven op hun winst beschrijft. Meer efficiënte bedrijven, zo wordt aangenomen, hebben een groter marktaandeel veroverd en maken meer winst. Het idee achter de Boone-indicator is dat dit verband tussen efficiëntie en winst sterker is naarmate een markt meer concurrerend is. In de praktijk wordt efficiëntie benaderd met marginale kosten: hoe lager de kosten, hoe hoger de efficiëntie. De Boone-indicator is de geschatte (negatieve) coëfficiënt van marginale kosten in het model van de winst. Hoe negatiever de Boone-indicator, des te sterker de concurrentie.

De geschatte Boone-indicator van de levensverzekeringsmarkt gedurende de onderzochte jaren is gemiddeld -0,5. Schattingen van vergelijkbare takken van de dienstensector komen gemiddeld uit op -2,5.⁶ Kennelijk is de concurrentie op de markt van levensverzekeringen beduidend geringer dan die in andere dienstensectoren. Hoewel zulke vergelijkingen over verschillende bedrijfstakken goed mogelijk zijn, dient veiligheidshalve enig voorbehoud te worden gemaakt, omdat er in beperkte mate sprake kan zijn van meetfouten.

De Boone-indicator geeft verder aan dat de mate van concurrentie over tijd weinig verandert. Het verband tussen winst en efficiëntie blijkt bij levensverzekeraars over tijd iets af te nemen (zie figuur 1).

Net als de eerder besproken winstmarge weerspiegelt de Boone-indicator vooral het (recente) verleden. Dit probleem

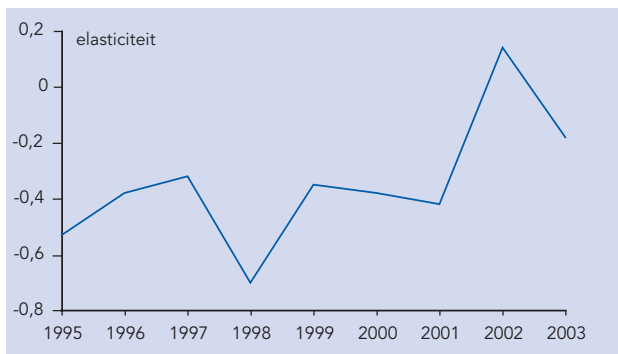
3 Dit beïnvloedt de internationale vergelijking overigens niet, omdat deze tekortkoming voor alle landen geldt.

4 Deze interpretatie zou anders zijn in een markt met slechts enkele bedrijven. De interpretatie zou tevens veranderen indien veel nieuwe toetreders voorkomen, die gedurende hun opmars te kampen zouden hebben met ongunstige schaalvoordelen.

5 Tabel 2 toont nog een andere manier om te vergelijken met andere Europese landen, namelijk door de kosten als percentage van de premie te vergelijken. Deze blijken in Nederland vrij hoog te zijn.

6 Vergelijkbare schattingen van een andere financiële sector zoals banken zijn (nog) niet voorhanden. In de winst van levensverzekeraars zitten ook beleggingswinsten. Schattingen zonder deze beleggingswinst komen ook uit op een Boone-indicator van -0,8.

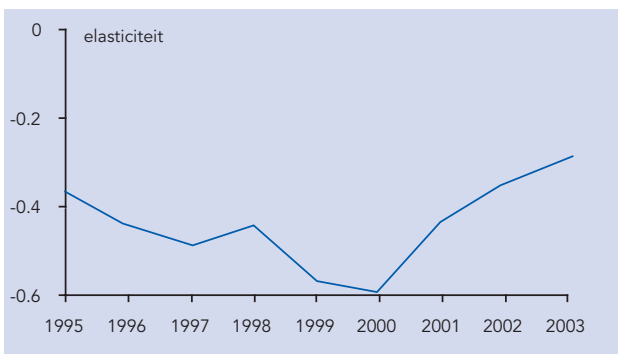
Figuur 1. Effect van efficiëntie op winsten bij levensverzekeraars



Bron: Bikker en Van Leuvensteijn (2005)

neemt sterk af als we de Boone-indicator baseren op marktaandelen. Marktaandelen zijn berekend op grond van premies en deze zijn gemiddeld voor circa 55 procent afkomstig van nieuwe polissen. Het verband tussen marktaandelen en efficiëntie wijst op toenemende concurrentie tot 2000 en op afnemende concurrentie daarna (zie figuur 2). Het jaar 2000 was het laatste waarin royale fiscale aftrek voor lijfrenten was toegestaan. In 2000 en de jaren daaraan voorafgaand vochten verzekeraars hard om marktaandeel. De winstmarges op lijfrenten waren in deze jaren zeer gering en zijn in de navolgende jaren wat hersteld.

Figuur 2. Effect van efficiëntie op marktaandelen bij levensverzekeraars



Bron: Bikker en Van Leuvensteijn (2005)

Conclusie

De levensverzekeringsmarkt kent enkele structurele kenmerken die bijdragen aan beperking van de concurrentie. Ondoorzichtigheid van de markt vermindert voor veel consumenten de mogelijkheid om de beste keuze te maken. Verder zijn er aanwijzingen dat de markt van verzekeringstussenpersonen onvoldoende functioneert.

Onze analyse presenteert een aantal empirische indicatoren die inderdaad allen wijzen op minder sterke concurrentie: grote schaalvoordelen, behoorlijke X-inefficiënties en lage concurrentie volgens de Boone-indicator in vergelijking met andere dienstensectoren. Ook hogere winsten van Nederlandse verzekeraars vergeleken met hun buitenlandse collega's kunnen duiden op minder concurrentie in Nederland, maar deze indicator weerspiegelt hoofdzakelijk het verleden. Bij de overweging of maatregelen nodig zouden zijn om de concurrentie op de markt van levensverzekeraars te bevorderen, moet rekening worden gehouden met de complexe afweging tussen meer concurrentie en lagere premies op de korte termijn enerzijds en het nadeel van

meer risico's op onvoldoende solvabele levensverzekeraars op de lange termijn anderzijds. Verder moet worden bedacht dat deze analyses betrekking hebben op het geaggregeerde niveau en dat ze dus het gemiddelde gedrag op deze markt weergeven.

Eventuele maatregelen zouden dan ook alleen betrekking kunnen hebben op deelmarkten of distributiekanalen waarvan kan worden aangetoond dat hun functioneren kan worden verbeterd. Er zijn bijvoorbeeld duidelijke aanwijzingen dat de deelmarkt van verkoop via assurantietussenpersonen onvoldoende transparant is. Overigens stelt de Wet Financiële Dienstverlening binnenkort (naar verwachting het laatste kwartaal van november 2005) hogere eisen aan tussenpersonen.

Het is evident dat vermindering van inefficiëntie voordeel zou inhouden, waarvan alle partijen kunnen profiteren. Dit geldt zowel voor X-inefficiëntie als voor schaalinefficiëntie. Ontwikkelingen in de informatietechnologie maken verdere efficiëntieverbetering mogelijk. In dit kader komen grote kostenbesparende saneringen zoals recent aangekondigd bij Nationale Nederlanden en Fortis niet onverwacht. Het in dit artikel aangehaalde empirische onderzoek suggereert dat consolidatie substantiële kostenbesparing met zich mee zou brengen. Een vergelijking met andere landen laat zien dat het aantal levensverzekeraars elders veelal lager ligt, vooral in relatie tot de omvang van de markt. ■

Jaap Bikker en Michiel van Leuvensteijn

Literatuur

- Bikker, J.A. (2004) *Competition and efficiency in a unified European banking market*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bikker J.A., J.W.B. Bos & L.G. Goldberg (2005) *The economic relevance of efficiency and productivity: evidence from the European insurance industry*. Mimeo, Amsterdam: DNB.
- Bikker, J.A. & M. van Leuvensteijn (2005) *An exploration into competition and efficiency in the Dutch life insurance industry*. DNB Working Paper, 47.
- Boone, J. (2001) Intensity of competition and the incentive to innovate. *International Journal of Industrial Organization*, 19, 705-726.
- Bos, J.W.B. & J.W. Kolar (2005) Large bank efficiency in Europe and the United States: are there economic motivations for geographic expansion in financial services? *Journal of Business*, 78, 5, 1-38.