

Einde omzetkrimp tussenpersonen

In 2014 komt naar verwachting een einde aan de omzetkrimp in de branche van assurantietussenpersonen. De herstellende huizenmarkt en de aantrekkelijke bedrijvigheid zijn hiervoor de belangrijkste factoren. Het aantal assurantietussenpersonen blijft dalen. Tussen 2008 en 2014 nam het aantal kantoren af met 16%, met name ZZP'ers. In 2015 is sprake van stagnatie. Hoewel het er op lijkt dat het aantal woningmarkttransacties verder zal toenemen, is dat naar verwachting onvoldoende om marktaandeelverlies te compenseren.

Krimpend premievolume in 2014

Assurantietussenpersonen (ook wel assurantiemakelaars, tussenpersonen of intermediairs) behalen hun omzet voornamelijk met provisie inkomsten uit schadeverzekeringen, vergoedingen voor het geven van advies inzake complexe producten als levensverzekeringen en hypotheek en inkomsten uit abonnementen. Volmachtkantoren krijgen daarnaast vergoedingen van verzekeraars vanwege de administratieve afhandeling namens verzekeraars. De premievolumes van verzekeringen zijn de afgelopen jaren gekrompen. Het premievolume bedroeg in 2013 ongeveer € 75 miljard, maar ligt in 2014 door verlaging van de zorgpremie lager. Schade en leven, de belangrijkste producten waarover wordt geadviseerd, maken ongeveer 40% van het premievolume uit. Wereldwijd gezien is de Nederlandse markt de nummer 7 qua premievolume schade en zorg in 2013.

Omzet onder druk door tal van factoren

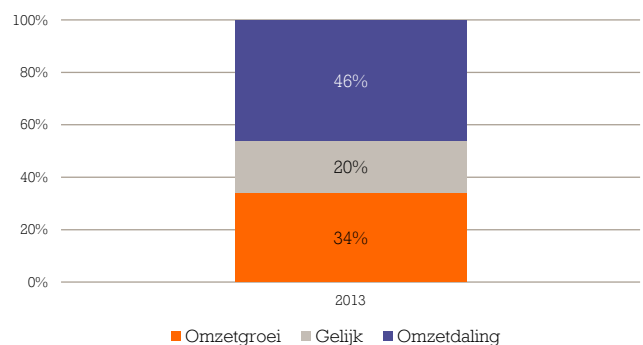
Het provisieverbod voor complexe producten, de verzaaging van de verzekeringsmarkt en de ver teruggevalen activiteit op de huizenmarkt (minder hypothecaire leningen) zijn belangrijke redenen voor de omzetsdalingen van de afgelopen jaren. Het marktaandeel van assurantietussenpersonen (ATP) kalft verder af ten gunste van het directe kanaal. Tussen 2005 en 2012 is het marktaandeel voor schadeverzekeringen met bijna 10%-punt teruggelopen.

Bij levensverzekeringen is de teruggang in de genoemde periode kleiner, maar het marktaandeel daalde wel tot iets meer dan de helft van de verzekeringen. De ATP's verliezen met name marktaandeel aan de verzekeraars, maar ook andere partijen, zoals de detailhandel, winnen terrein. Deze ontwikkeling draagt bij aan het omzetverlies van de laatste jaren. In 2013 had 46% van de door Bureau D&O geënquêteerde kantoren te maken met een omzetsdaling.

Einde aan omzetkrimp in 2014

In 2014 is naar verwachting een einde gekomen aan de omzetkrimp. Het herstel op de huizenmarkt stimuleert de vraag naar hypotheek en daaraan gekoppelde producten als woon- en overlijdensrisicoverzekeringen. Bovendien trekt de bedrijvigheid aan, waardoor ook het bedrijvensegment wat kan groeien. In 2015 is sprake van stagnatie. Hoewel het er op lijkt dat het aantal woningmarkttransacties verder zal toenemen, is dat naar verwachting onvoldoende om marktaandeelverlies te compenseren. Het directe kanaal blijft zeker voor particulieren, ook via vergelijkingssites, marktaandeel winnen.

Figuur 1 Verdeling kantoren naar ontwikkeling omzet, 2013



Bron: Bureau D&O

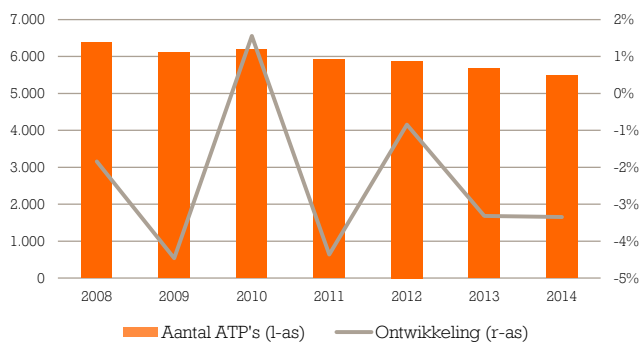
Steeds minder spelers

Het aantal assurantietussenpersonen is tussen 2008 en 2014 met 16% afgenomen (bron: CBS). De belangrijkste redenen zijn:

- stijgende investeringen in ICT voor administratieve afhandeling;
- consolidatie, naleving van wetgeving en opleiding vragen om volume;
- strengere kwaliteitseisen (regelgeving, opleidingseisen), waaraan niet iedereen wilde of kon voldoen;
- bedrijfsbeëindigingen vanwege dalende omzetten en winstgevendheid.

De daling is het sterkst onder eenpitters. Het aantal ZZP'er in de branche is sinds de piek in 2008 met een vijfde gedaald tot 2.895.

Figuur 2 Ontwikkeling aantal kantoren van assurantietussenpersonen, 2008-2014



Bron: CBS

Schaal is een bepalende factor

Schaal is vanwege investeringen in ICT, opleiding, kennis en naleving van regelgeving steeds belangrijker geworden. Er lijkt sprake van een tweedeling in de markt:

- grote kantoren, die door overname van portefeuilles steeds groter worden;
- kleine partijen die op basis van hun positie in de regionale markt en de kennis van de klant in hun portefeuille meerwaarde bieden.

Er zijn dan ook gespecialiseerde partijen opgekomen die backoffice activiteiten verrichten voor de ATP. Deze serviceproviders bieden kleinere intermediairs geautomatiseerde processen voor bijvoorbeeld polisadministratie. Dit stelt kleine partijen in staat zich te richten op de relatie met hun klanten. Middelgrote partijen dreigen tussen wal en het schip te raken: Te weinig schaal om meerdere specialisaties te onderhouden en te groot om dicht op de klant te zitten.

Schade belangrijker maar groei zit bij bedrijven

Gedreven door marktontwikkelingen en het provisieverbod, was een verschuiving zichtbaar van specialisatie in complexe producten naar de uitbreiding van het belang van schadeverzekeringen voor de omzet. Aangezien de particuliere markt voor schadeverzekeringen redelijk verzadigd is, zal van volumegroei nauwelijks sprake zijn. De zakelijke markt lijkt meer potentie te hebben. Er wordt meer geadviseerd over de verschillende verzekeringen en de bereidheid van bedrijven om hiervoor te betalen is groter dan bij particulieren. Ook de polisdichtheid (aantal polissen per klant) ligt doorgaans hoger dan bij particulieren.

Het belang van een volmacht

Volmachten stellen een tussenpersoon in staat rechtstreeks namens de verzekeraar op te treden en zo veel werkzaamheden, die normaal gesproken door de verzekeraar zelf worden verricht, uit te voeren (bijv. polissen opmaken, mutaties in verzekeringen doorvoeren, schades vaststellen, schades uitkeren). Voor klanten heeft dit als voordeel dat zij een mix van de meest geschikte verzekeringen kunnen krijgen zonder bij verschillende verzekeraars langs te moeten. De tussenpersoon kent de klant beter en dit zorgt vaak ook voor snellere schadeafwikkeling. Veel kantoren bieden verzekeringen onder private label aan. Op termijn kan een groot assuratiekantoor zelfs opereren als een speler die risico-opname capaciteit inkoop bij verzekeraars en zelf de risico inschattingen maakt en daarvoor capaciteit inzet.

Meer weten?
Kijk op ING.nl
Of bel met

Ferdinand Nijboer,
Sectoreconoom zakelijke
dienstverlening
06 51852971

Sasja Winters,
Sectormanager zakelijke
dienstverlening
06 30284163

Volg ons op Twitter:

 [INGnl_Economie](#)

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.