

Zakelijke dienstverlening

Assurantietussenpersonen

- ▶ Wettelijke voorschriften en verplichtingen zetten verder druk op de branche
- ▶ Transparantie in beloningsstructuur zorgt voor meer inzicht in prijs-kwaliteitverhouding
- ▶ Sterke opkomst van nieuwe distributiekanaalen: internet en direct writers



Branchebeschrijving

Assurantietussenpersonen bemiddelen tussen verzekerden en verzekeraars. Zij geven advies over financiële producten (zoals verzekeringen en hypotheek) en financiële voorzieningen. De assurantietussenpersoon ontvangt een provisie bij de verkoop van een verzekeringsproduct.

Daarnaast ontvangen zij een beloning voor werkzaamheden die zij gedurende de looptijd van het product verrichten. Er zijn meerdere verenigingen in Nederland die ondersteuning bieden aan de onafhankelijke financiële- en assurantieadviseurs: NBVA, NVA, VvHN, NVGA en de VNAB.

Trends en ontwikkelingen

De markt voor diensten van assurantietussenpersonen is sterk aan verandering onderhevig. Een aantal ontwikkelingen is van grote invloed op de bedrijfsresultaten en op het aantal intermediairs in de sector: wettelijke voorschriften, zoals gedragstoezicht en vereiste transparantie in beloningsstructuren, en de opkomst van direct writers. Sinds 1 januari 2007 is de Wet Financieel Toezicht van kracht. Wie het vak assurantiebemiddeling wil uitvoeren, is wettelijk verplicht om zich te laten registreren bij de AFM. Daarnaast zorgt transparantie in beloningstructuren er voor dat de consument beter in staat is om de prijs-kwaliteitsverhouding van intermediairs te beoordelen. Hierdoor zal de onderlinge concurrentie toenemen, wat prijsdruk tot gevolg zal hebben.

De opkomst van direct writers zorgt eveneens voor meer concurrentie. Verzekeraars doen in dit geval rechtstreeks zaken met de klant en schakelen de tussenpersoon uit. Kleine assurantiekantoren hebben het vooral moeilijker gekregen door de hoge administratieve lasten, de opkomst van internet en de beperkte schaalgrootte. De middelgrote en grote kantoren hebben hier minder last van, aangezien deze bedrijven beter in staat zijn hun bedrijfsprocessen efficiënt in te richten. In Nederland heeft de sector te maken met weinig switchgedrag van klanten. Dit komt enerzijds door de gemakzucht van de consument en anderzijds door de weinig stringente wettelijke verplichtingen (stilzwijgende verlenging is nog steeds wettelijk mogelijk).

Onze visie

Consumenten worden steeds kritischer ten aanzien van de werkzaamheden van de assurantietussenpersoon. Ze hebben steeds meer behoefte aan een service gerichte vertrouwenspersoon en deze rol zullen de kleine, middelgrote en grote kantoren moeten oppakken om de consument optimaal te kunnen bedienen. Kleine kantoren zijn minder flexibel door de hoge administratieve lastendruk, terwijl de middelgrote en grote kantoren veelal extra personeel hiervoor kunnen inhuren. De particuliere schadesector biedt weinig perspectief voor sterke groei, aangezien in dit segment veel gestandaardiseerd is. Kantoren met een efficiënt internetsysteem, dat geïntegreerd is met de bedrijfsprocessen, hebben voldoende kansen. De particuliere levenssector heeft het de

afgelopen jaren goed gehad, maar de vooruitzichten zijn minder positief. Innovatieve producten slagen minder goed in dit segment dan voorheen. ABN AMRO is van mening dat door het stringente wettelijke toezicht en andere wettelijke verplichtingen steeds meer bedrijven in de sector zullen kiezen voor vergaande samenwerking of fusie met andere bedrijven. Ook de opkomst van internet zal ervoor zorgen dat bedrijven in de sector naar een vorm van samenwerking zullen zoeken om de noodzakelijke investeringen in ICT op te kunnen brengen. Daarnaast zullen steeds meer bedrijven in de verkoop gezet worden.

Kerngegevens 2006

Aantal kantoren: **6.665**
- groei aantal kantoren (05/06): **-2,1%**
Aantal kantoren 0-5 werknemers: **86,8%**
Aantal werknemers: **32.500**

Aantal vestigingen: **7.360**
- groei aantal vestigingen (05/06): **-1,3%**
Uitgekeerde provisie: EUR **4,2 mrd**
- aandeel top 100 kantoren: **45%**

Websites

www.nvba.nl
www.nva.nl
www.vbnet.nl
www.amweb.nl

Doorneweerd Assurantiën bv
Postbus 15179
1001 MD Amsterdam

Tel: 020-6200825
Fax: 020-6385305
Email: info@doorneweerd.nl

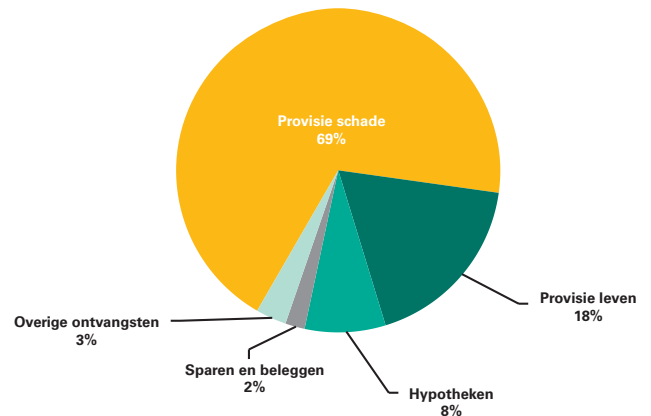
Zakelijke dienstverlening

Assurantietussenpersonen

Herkomst omzet

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

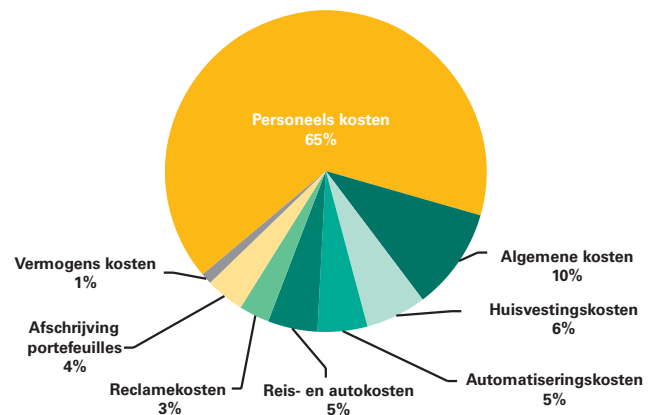
- Ruim tweederde van de uitgekeerde provisie door verzekeringsmaatschappijen is afkomstig van schade-polissen en bijna 20% komt van levenspolissen. Deze twee segmenten zijn samen goed voor bijna 90% van de omzet van assurantietussenpersonen.
- De marges in deze twee segmenten zullen in 2008 echter laag blijven. Door meer verkoop via 'direct sellers' en de verdere groei van internet als verkoopkanaal zal de concurrentie steeds heviger worden.



Kostenstructuur

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

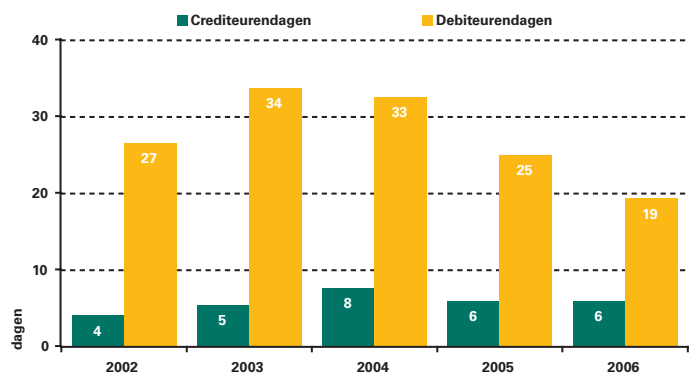
- De kostenstructuur van assurantiekantoren is weinig aan verandering onderhevig. De arbeidskosten vormen tweederde van de totale kosten. Daarna volgen de algemene kosten en de huisvestingskosten.
- Automatiseringskosten worden voor individuele bedrijven steeds omvangrijker en belangrijker. Oorzaak hiervan is de noodzaak tot kostenbesparingen: bedrijven willen hun interne bedrijfsprocessen efficiënter maken om marges te verbeteren.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

- Het aantal debiteurendagen is met 44% gedaald in 3 jaar tijd: van 34 dagen in 2003 naar slechts 19 dagen in 2006. Oorzaak van deze daling zijn de investeringen in automatisering. Bedrijven zijn hierdoor meer in staat om interne bedrijfsprocessen efficiënter in te richten.
- Ook heeft de automatische incasso en het internet-bankieren bijgedragen aan een verkorting van het aantal debiteurendagen.



Aantal bedrijven naar werknemers

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

- Sinds 1993 is het aantal bedrijven met 10 of meer werknemers sterk gegroeid (+73,3%). Ook het aantal bedrijven met 1 tot 10 werknemers groeide in deze periode (+35,5%), terwijl het aantal bedrijven zonder personeel daalde (-14,5%). Schaalvergroting en opheffingen zijn hier de oorzaak van.
- Sinds 2000 daalde het totaal aantal bedrijven in de sector met 12% als gevolg van de sterke opkomst van zowel internet (als verkoopkanaal) als van 'direct sellers'.

