

Beursgenoteerde verzekeraars

SNAKKEN NAAR NORMALISERING RENTES



Met Aegon, NN Group en ASR is er voldoende keuze in verzekeraars aan de Amsterdamse beurs. Bovendien lijken ze, langs de maatstaf van niet-financiële ondernemingen, goedkoop.

Een overzicht van de overeenkomsten en de verschillen.

Ubent de kredietcrisis misschien bijna vergeten, dat geldt beslist niet voor de verzekeraars. Risicomanagement was altijd al essentieel, maar is ongetwijfeld inmiddels het meest gebruikte gereedschap. Toegenomen regeldruk en toezicht, maar vooral het verplichte marktrisicogedreven Solvency-II raamwerk, hebben verzekeraars extreem risico-avers gemaakt.

AFGEDEKT

Risico's die volgen uit verplichtingen, maar ook uit mogelijke waardedalingen van bezittingen worden in toenemende mate afgedekt. Hiervoor gebruiken verzekeraars complexe financiële constructies. Daarnaast worden soms complete portefeuilles elders ondergebracht, waardoor de verzekeraar het risico wegschuift en een kleine winstmarge voor zichzelf behoudt.

Verzekeraars hebben een hekel aan lage rentes. Veel verplichtingen zoals pensioenen moeten pas na vele jaren worden nagekomen. Een lage rente maakt die verplichtingen duur, contant gemaakt naar vandaag. Na de eerste klappen in de jaren met gestaag dalende rente, dekten verzekeraars dit risico daarom in toenemende mate af, om verder leed te beperken.

Iedereen is natuurlijk risico's liever kwijt dan rijk, maar ze wegmasseren heeft een prijs. Na vele jaren te hebben geleden onder de dalende rentes, zou het erg wrang zijn niet te kunnen profiteren nu eindelijk een tijdperk van stijgende rentes lijkt te zijn aangebroken. Toch zijn verzekeraars dolblij met een normalisering van de rentes. Zo bevestigde Aegon in de aandeelhoudersvergadering (ava) dat het renterisico grotendeels maar niet geheel was afgedekt. Bovenal wordt het gemakkelijker producten met een gegarandeerd rendement en

pensioenen te verkopen bij een hogere rente. De ingelegde premies worden dan in staatsobligaties (met een positieve rente) belegd en de klant ontvangt een eindkapitaal dat hoger is dan de inleg (maar lager dan de opbrengst uit de obligaties). Het einde van een laagrentetijdperk stimuleert nieuwe omzet.

KOSTENREDUCTIE EN SCHAALGROOTTE

Hoewel verzekeraars voorzichtig dromen over groei, ligt geografische expansie niet voor de hand. NN heeft de handen vol aan achttien Europese landen plus Japan. Aegon heeft onlangs juist meer focus aangebracht en richt zich naast de kernlanden VS, Nederland en VK slechts op drie groeimarkten. ASR houdt het bewust klein. Geen internationale expansie, maar groot zijn in Nederland is volgens ASR de route naar succes.

Voorlopig zijn verzekeraars nog druk bezig hun kostenstructuur en infrastructuur in lijn te brengen

NA JAREN VAN
DALENDE
RENTES, ZOU
HET WRANG
ZIJN ALS
VERZEKERAARS
NIET WETEN TE
PROFITEREN
VAN EEN
STIJGING