


Bouwe Kuik

Bouwe Kuik is Senior Manager bij IG&H Consulting & Interim, een consultancybureau met 150 professionals dat gespecialiseerd is in het effectief verbinden van markt en operatie in de sectoren Financial Services, Health, Industry, Consumer & Retail en Logistics.


Rob de Jong

Rob de Jong is en Senior Consultant bij IG&H Consulting & Interim.

VERDERE GROEI BANKSPAREN LIGT IN HET VERSCHIET

Op 1 januari 2008 is banksparen, de bancaire variant van de verzekeringsoplossingen van fiscale vermogensopbouw ten behoeve van hypotheekaflossing en oude dagvoorziening, geïntroduceerd. Anderhalf jaar na de introductie heeft IG&H Consulting & Interim in een onderzoek waaraan vrijwel alle bankspaanbieders hebben meegewerkt als eerste fact based inzicht verkregen in hoe de markt zich heeft ontwikkeld.

tekst: Bouwe Kuik en Rob de Jong

In het onderzoek hebben we de ontwikkeling van banksparen afgezet tegen die van de verzekeringsalternatieven, de kapitaalverzekering eigen woning, de (uitgestelde)lijfrente en de direct ingaande lijfrente (zie figuur 1). Algemene conclusie is dat banksparen zijn plek op de particuliere fiscale vermogensmarkt definitief bewezen heeft. Banksparen heeft er zelfs aan bijgedragen dat de neerwaartse trend op de particuliere fiscale vermogensmarkt van de laatste jaren doorbroken is. Het onderzoek brengt niet alleen de ontwikkelingen tot nu toe in kaart, maar ook het perspectief voor de komende jaren. Ten slotte wordt ingegaan op wat, nu de introductiefase succesvol afgerond is, de vervolgstappen van banken zouden kunnen zijn om op dit perspectief in te spelen.

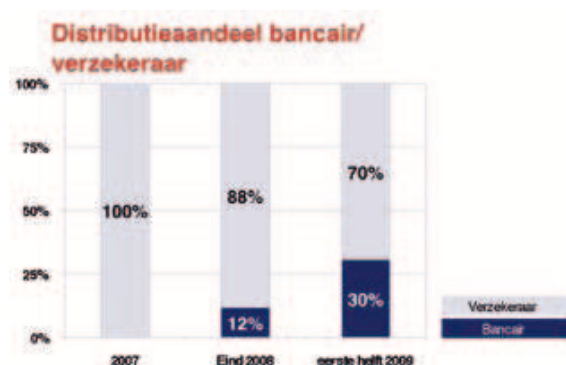
Markt particuliere fiscale vermogensvorming



Figuur 1.

Succesvolle introductie banksparen

De resultaten van banksparen liegen er niet om: er is medio 2009 al bijna € 1,8 miljard aan saldo opgebouwd, en de groei van de productie is sterk. In het eerste half jaar van 2009 overtreft de productie ruim de productie van het hele jaar 2008. De bankspaarproducten hebben, zoals geïllustreerd door figuur 2, al een marktaandeel op de markt voor particuliere fiscale vermogensvorming veroverd van ruim 30%.



Figuur 2.

Het uitstaande saldo hypotheeksparen is gestegen naar € 139 miljoen (een vervijfvoudiging van het uitstaande saldo eind 2008). De verwachting is dat het uitstaande saldo eind 2009 gestegen zal zijn tot boven de € 300 miljoen. Aangezien het hier lange termijn contracten betreft met een looptijd van tenminste 15 jaar, is de eindwaarde van deze contracten vele malen hoger. Het saldo bancaire lijfrente is vele malen groter, midden 2009 is het uitstaande saldo opgelopen tot bijna € 1,7 miljard. Een opvallend aspect is dat het aandeel opbouwproducten veel groter is dan bij de verzekeringsvarianten. Zo is bijna 60% van de bancaire lijfrente een opbouwproduct, tegenover 34% bij de verzekeringsvarianten. Dit laat zich waarschijnlijk verklaren doordat:

- banken geen alternatief hebben voor het levenslange product, een bancaire lijfrente heeft immers een vaste looptijd;
- enkele bankspaanbieders nog geen afbouwvariant in het assortiment hebben opgenomen;
- veel adviseurs nog gewend zijn aan de verzekeringsproducten;
- de markt voor direct ingaande lijfrenten al jaren een zeer scherpe, deels online markt is waardoor het kostenvoordeel ten opzichte van banksparen minder groot is.

Banksparen zorgt voor trendbreuk

Opmerkelijk is ook dat de productie banksparen niet geheel ten koste is gegaan van de verzekeringsproductie. De daling in verzekeringsproductie is sinds de invoering van banksparen maximaal de helft van de totale bankspaarproductie geweest. Voor een deel zal

de gestegen productie teweeg zijn gebracht door het oversluiten van opgebouwd verzekeringskapitaal naar bancaire oplossingen. Voor het overige deel van het nieuw aangetrokken fiscale spaargeld is het goed mogelijk dat dit aan de reguliere spaar- of beleggingsmarkt is onttrokken. Dit additionele productie-effect dat banksparen teweeg heeft gebracht, heeft ertoe geleid dat de totale productie op de markt van particuliere fiscale vermogensvorming voor het eerst sinds jaren weer is gestegen.

Reacties van verzekeraars

In de aanloop naar de introductie hebben de meeste verzekeraars zich zeer verdedigend opgesteld tegenover banksparen, al waren er wel aanbieders die er vanaf het begin bij waren, zoals Allianz en Delta Lloyd. Inmiddels hebben vrijwel alle verzekeraars een bankspaarassortiment via hun bancaire tak in bedrijf of in ontwikkeling. Daarnaast is het zo dat de verzekeraars hun verzekeringpropositie op de particuliere fiscale vermogensmarkt hebben aangepakt. Dit werd uiteraard mede veroorzaakt door provisie transparantie en de woekerpolis affaire, maar banksparen heeft hierin een katalysatorwerking gehad. Daarmee heeft de consument in ieder geval baat gehad bij banksparen, het heeft immers geleid tot transparantere producten tegen lagere kosten.

Distributie vooralsnog vooral bancaire zaak

Het grootste volume van de bankspaarproducten zit bij de retailbanken. Deze retailbanken hebben ook verreweg het grootste distributieaandeel op de bankspaarmarkt. Het intermediaire distributiekanaal neemt een vrij afwachtende houding aan met betrekking tot de verkoop van bankspaarproducten. Redenen hiervoor zijn:

- een grote verbondenheid met de verzekeraars als leveranciers van hun producten;
- relatief geringe bekendheid vanuit consumenten;
- de geringere provisie-inkomsten die bankspaarproducten genereren lijken ook een belangrijke rol te spelen.

Hoewel er een duidelijke beweging in de richting van fee-advisering waarneembaar is, zijn de meeste intermediaire adviseurs voor hun verdiensten nog afhankelijk van provisies. De schatting van IG&H is dat het fee aandeel groeit naar 20% van de totale verdiensten. Vooral in de markt voor de fiscale oudedagsvoorzieningen komt fee-advisering maar traag op gang. In de hypotheekmarkt is de switch naar banksparen gemakkelijker. De adviseur laat zich in dat model in één keer door de klant betalen en financiert zijn fee mee in de hypotheek. In andere gevallen neemt de adviseur genoegen met minder provisie op vermogensopbouw (banksparen), om het terug te verdienen met provisie op de hypotheek en risicoverzekeringen. Wat de precieze beweegredenen van het intermediair ook zijn: duidelijk is dat het succes van banksparen nu nog voornamelijk afhankelijk is van de grote distributiekraft van de banken.

Banksparen leidt niet altijd tot meer keuze voor de consument; niet alle aanbieders leggen een bankspaar- en verzekeringsoplossing naast elkaar. De keuze voor de adviseur is veelal bepalend voor welk product de consument aangeboden krijgt. Kiest de consument voor een bank, dan krijgt hij hoogstwaarschijnlijk een bankspaarproduct, kiest hij voor een intermediair, dan krijgt hij hoogstwaarschijnlijk een verzekeringalternatief.

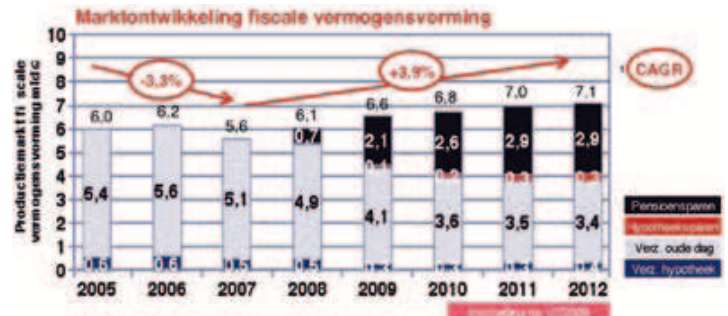
Verwachte doorgroei tot marktaandeel van 45%

Nu blijkt dat banksparen goede voet aan de grond heeft gekregen in de markt van fiscale vermogensvorming, is het interessant te bekijken waar het naartoe zal gaan. Zeker is dat er nog groeipotentieel is. De productiecijfers hebben tot medio 2009 een continue groei laten zien.

- Belangrijke drivers voor mogelijke groei zijn:
- toetreding en 'ingroeien' van nieuwe aanbieders. Recentelijk zijn er nog nieuwe aanbieders bijgekomen die nog geen fair share op de markt hebben gerealiseerd (bijvoorbeeld ING die pas in het tweede kwartaal van 2009 met een assortiment kwam);
 - groei van de hypotheekmarkt. Als de hypotheekmarkt inderdaad stabiliseert in 2009 – 2010, ligt daarna de weg weer open voor groei van het aantal verkochte hypotheeklen en gerelateerde vermogensvorming;
 - doorzetten van de trend naar meer vermogensopbouw om hypotheek ook terug te betalen (dalend aandeel aflossingsvrije hypotheeklen);
 - het aandeel fee-adviseurs. Deze zijn eerder geneigd bankspaarproducten te sluiten dan hun concurrenten die een provisiemodel hanteren;
 - mogelijke uitbreidingen van het bankspaar domein naar andere terreinen van fiscale vermogensvorming (niet meegenomen in de schatting).

Tel daarbij op dat het in bezit krijgen van lang spaargeld met een relatief lage omloopsnelheid vanuit fundingsperspectief aantrekkelijk blijft voor banken en het zal duidelijk zijn dat het aandeel banksparen in de nabije toekomst verder zal groeien.

IG&H schat dat, op basis van een taxatie van de ontwikkeling van de hierboven genoemde drivers, de particuliere fiscale vermogensmarkt zal groeien tot een niveau van ongeveer 7,1 miljard euro in 2012. Het aandeel van banksparen hierin zal circa 45% bedragen (zie figuur 3). Het aandeel van de bancaire oplossingen verschilt wel per product. Zo zullen verzekeraars naar verwachting vooral op de markt van de afbouwvarianten (direct ingaande lijfrenten) een sterke positie behouden. Het marktaandeel van rond de 45% betekent ook dat de verdere groei van banksparen in de visie van IG&H niet het einde betekent van de rol van verzekeraars op de particuliere fiscale vermogensmarkt. Met een nieuwe generatie producten en een sterke distributiepartner (het intermediair) spelen zij nog steeds een belangrijke rol in de toekomst.



Figuur 3.

Vervolgstappen voor aanbieders

Veel aanbieders hebben ervoor gekozen (nog) geen grootschalige investeringen te doen om banksparen mogelijk te maken. De opzet van de operatie is vaak erg pragmatisch en niet ingericht op het efficiënt verwerken van grote volumes. Nu het succes van banksparen is bewezen is het zaak de operatie 'strak te trekken' om verdere productie groei en lagere operationele kosten mogelijk te maken. 'Lean' klantgerichte processen zijn hiervoor randvoorwaardelijk, de praktijk van IG&H leert dat besparingen tot 30% zonder meer mogelijk zijn.

Daarnaast dienen de bankspaarproposities verder aangescherpt te worden. Voor succes in de eerste golf was het nog voldoende om in de markt aanwezig te zijn. In de nu meer volwassen wordende markt bepalen scherpe (doelgroep)proposities in de vorm van product/markt/distributie combinaties het concurrentievoordeel. Hierbij valt ook te denken aan uitbreiding naar niet fiscale vormen van doelsparen. Banksparen lijkt te bewijzen dat consumenten wel degelijk te verleiden zijn tot manieren van gerichte vermogensvorming.

Ten slotte is het van belang scherp in te spelen op nieuwe mogelijkheden die de wetgever biedt. Zo wordt de mogelijkheid om gouden handdrukken via een bancaire product te faciliteren op dit moment uitgewerkt. Ook andere vormen van bancaire fiscale vermogensvorming liggen in het verschiet. Zo kijken sommige spelers al naar de mogelijkheden om het succes van banksparen te kopiëren naar de tweede pijler om hiermee de pensioen markt aan te kunnen vallen. Het potentieel van 'aan te vallen' geldstromen is nog groter dan de particuliere fiscale vermogensmarkt!

Verdere groei in verschiet

Concluderend kunnen we stellen dat banksparen een onomkeerbare beweging in de particuliere fiscale vermogensmarkt heeft veroorzaakt. Verdere groei ligt in het verschiet voor die spelers die in staat zijn hun processen te optimaliseren en met scherpe proposities in te spelen op klantbehoeften en nieuwe fiscale mogelijkheden. «