

LIJST VAN AFKORTINGEN

BBP	Bruto binnenlands product
BIB	Bank voor Internationale Betalingen
BTW	Belasting over de toegevoegde waarde
BVB	Belgische Vereniging van Banken
BVVO	Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen
CAO	Collectieve arbeidsovereenkomst
CDV	Controledienst voor de Verzekeringen
CEA	Comité européen des assurances
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese Unie
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
HST	Hogesnelheidstrein
ICB	Instelling voor Collectieve Belegging
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
IZW	Instelling zonder winstoogmerk
KMO	Kleine of middelgrote onderneming
MEZ	Ministerie van Economische Zaken
MTA	Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale centrale bank
NIS	Nationaal Instituut voor de Statistiek
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
OPEC	Organisatie van Olie-exporterende Landen
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System
VS	Verenigde Staten

CONVENTIONELE TEKENS

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming
v	voorlopig

HET BANKVERZEKEREN

De laatste jaren heeft de Belgische banksector tal van herstructurerings ondergaan. Deze bleven niet beperkt tot fusies en overnames tussen de nationale kredietinstellingen, maar vonden plaats in ondernemingen die actief zijn in meerdere landen of takken van de financiële dienstverlening. Door die hergroeperingen ontstonden met name verscheidene grote groepen die zowel bank- als verzekeringsactiviteiten verrichten (Fortis, Dexia-Artesia, KBC, ING-BBL, Axa-Royale Belge). Dit artikel gaat over het verschijnsel bankverzekeren (of verzekeringsbankieren) waarvoor een belangrijke rol is weggelegd in het Belgische financiële landschap.

In een eerste deel wordt het begrip bankverzekeren gedefinieerd en worden de voornaamste kenmerken ervan geschetst. De factoren die de opkomst van het bankverzekeren in de hand hebben gewerkt, worden geanalyseerd in het tweede deel, terwijl in het derde deel van het artikel wordt uiteengezet hoe die activiteit zich in België heeft ontwikkeld. Een vierde deel, ten slotte, onderzoekt de gevolgen van het bankverzekeren voor de financiële instellingen, enerzijds, en de toezichthoudende autoriteiten anderzijds.

1. DEFINITIE EN KENMERKEN

1.1 DEFINITIE

De desbetreffende literatuur geeft voor het begrip bankverzekeren geen eenduidige en afdoende definitie. Vanuit een *organisatorisch* standpunt slaat deze term op de verschillende toenaderingswijzen tussen bank- en verzekeringsactiviteiten. In die betekenis omvat het bankverzekeren een ruim gebied gaande van de loutere distributie van verzekeringsproducten via de bankklokken over « de verzekeringsactiviteit die wordt gepresteerd door een verzekerings-

maatschappij, dochter van een bank, ten voordele van verzekeren die klant zijn van de bank »¹ tot de integratie van een bancaire instelling en een verzekeringsmaatschappij binnen eenzelfde groep met het oog op de maximale benutting van de potentiële synergieën. In dit artikel worden die verschillende organisatievormen beschouwd teneinde beter het geheel van de verschillende facetten van het verschijnsel te belichten. Evenzo zal de term bankverzekeren worden gebruikt ongeacht de richting van de diversifiëring van de activiteiten. Naast banken die verzekeringsactiviteiten ontplooiën (bankverzekeren *sensu stricto*) bestaan er immers ook verzekeringsmaatschappijen die bankactiviteiten verrichten (verzekeringsbankieren) en holdings die beide soorten activiteiten combineren (*allfinanz*). Dit artikel belicht niettemin vooral de invalshoek « bankverzekeren *sensu stricto* », in navolging van de ontwikkeling die zich in werkelijkheid heeft voorgedaan².

Het bankverzekeren kan ook worden gedefinieerd vanuit het oogpunt van de aangeboden *producten*. Aldus kan beter de aandacht worden gevestigd op de historische ontwikkeling van het bankverzekeren, dat steeds complexere vormen aannam naarmate het verschijnsel aan belang won. Genetay en Molyneux (1998) onderscheiden, verwijzend naar een studie van Daniel (1995) met betrekking tot de Franse situatie, drie fasen in de ontwikkeling van het bankverzekeren die ook kunnen worden waargenomen in andere landen, waaronder België³:

- in een eerste fase verkochten de banken verzekeringsdiensten die rechtstreeks gekoppeld

¹ Definitie ontleend aan De Gryse (2000).

² De fusies in de jaren negentig namen vaker de vorm aan van een overname van een verzekeringsmaatschappij door een bank dan omgekeerd.

³ Voor België komen die drie fasen aan bod in het derde deel van dit artikel.

zijn aan hun bancaire diensten. Het ging dus om een loutere uitbreiding van hun basisactiviteit, die bestond uit eenvoudige producten, waarvan de verkoop min of meer opgelegd was in het kader van verbonden contracten (bijvoorbeeld een schuldsaldoverzekering voor een hypothecaire of andere lening). Deze fase heeft de banken vaak in staat gesteld zich voor te bereiden op de daaropvolgende opkomst van het bankverzekeren;

- vervolgens verschenen de aan levensverzekeringen verbonden spaarproducten waarvoor gunstige belastingvoorwaarden gelden, die de stuwende kracht werden achter de snelle groei van het bankverzekeren. Het gaat om producten die tussen bank- en verzekeringsproducten in liggen;
- het aanbod van verzekeringsproducten door kredietinstellingen vertoont thans een zekere diversificatie. Ze omvatten unit-linked en investment-linked producten, zuivere levensverzekeringen en schadeverzekeringen. De laatstgenoemde categorie vertoont echter minder synergieën met de bancaire activiteit, zodat het bankverzekeren voornamelijk betrekking heeft op levensverzekeringen, met andere woorden producten die hoofdzakelijk gericht zijn op particulieren.

1.2 HET BANKVERZEKEREN ALS DIVERSIFICATIEPROCES VAN DE ACTIVITEIT

De ontwikkeling van het bankverzekeren stemt overeen met een diversificatie van de activiteiten en kan dus worden belicht op basis van de belangrijke parameters van een dergelijk diversificatieproces.

Op grond van de door Genetay en Molyneux (1998) uitgewerkte typologie van de *diversificatiestrategieën* naar producten en cliënten kan het bankverzekeren worden gelijkgesteld met een concentrische diversificatie. Het bankverzekeren heeft immers niet te maken met de overname van een concurrent (horizontale diversificatie) of een onderneming-cliënt of -leverancier (verticale diversificatie), noch met de ontwikkeling van nieuwe producten voor nieuwe cliënten in het kader van activiteiten die geen enkel verband houden met de bestaande activiteiten (conglomeraat). De bank- en verzekeringsactiviteiten zijn immers met elkaar verbonden, vooral in het vlak van marketing en distributie, omdat ze afgestemd zijn op eenzelfde categorie van cliënten, maar ook op het gebied van de « technologie », aangezien sommige levensverzekeringsproducten echte spaarproducten zijn.

TABEL 1 – DIVERSIFICATIESTRATEGIEËN

CLIENTEN \ PRODUCTEN	Soortgelijke technologieën → Verschillende technologieën	
	Identiek (overname van een concurrent)	Horizontale diversificatie
Overname van een onderneming-cliënt of -leverancier	Verticale diversificatie	
Soortgelijke	Concentrische diversificatie op basis van zowel marketing als technologie Bankverzekeren	Concentrische diversificatie op marketingbasis
Nieuwe	Concentrische diversificatie op technologische basis	Diversificatie binnen conglomeraat

Bron : Genetay N. and Molyneux P. (1998).

De diversificatie van de activiteiten van een onderneming wordt ook gekenmerkt door de gekozen *toetredingsformule* voor de ontwikkeling van de nieuwe activiteit. Voor het bankverzekeren worden doorgaans vier formules onderscheiden. Een bank die wenst te starten met bankverzekeren kan zich ertoe beperken distributieovereenkomsten te sluiten met een verzekeringsmaatschappij teneinde de producten ervan via haar loketten in de handel te brengen. Beide bedrijven kunnen ook een joint venture oprichten die belast wordt met het beheer van de gemeenschappelijke activiteiten en die doorgaans een naam krijgt die herinnert aan die van de bank. De bank kan echter de voorkeur geven aan een interne ontwikkeling, via de oprichting van een dochteronderneming. Ten slotte kan ze kiezen voor de overname van een verzekeringsmaatschappij of voor een fusie binnen een holding.

De eerste twee mogelijkheden zijn minder formeel en bieden dus het voordeel dat ze soepeler zijn en snel resultaten opleveren wat diversificatie en synergieën¹ betreft. Als gevolg daarvan kunnen ze minder stabiel blijken te zijn aangezien ze het regelen van belangenconflicten bemoeilijken. De oprichting van een dochteronderneming heeft dat nadeel niet,

¹ Afgezien van aanpassingen aan de computerinfrastructuur die normaliter bij een distributie-overeenkomst moeten worden aangebracht.

aangezien de integratie van beide activiteiten gemakkelijker is, maar ze vergt wel tijd. Fusies en overnames, ten slotte, bieden tegengestelde voor- en nadelen. De problemen die rijzen om twee bestaande vennootschappen harmonieus samen te voegen worden gecompenseerd door de mogelijkheid om de nieuwe activiteit, met name verzekeringen, onmiddellijk uit te voeren.

Het onderscheid tussen deze organisatievormen maakt het mogelijk de definitie van het bankverzekeren te verfijnen. Indien een bank kiest voor een van de eerste twee structuren betekent dit dat ze actief is in het bankverzekeren; ze wordt echter pas bankverzekeraar wanneer ze een dochteronderneming opricht; door de integratie van een bank en een verzekeringsmaatschappij binnen eenzelfde groep, ten slotte, ontstaat een bankverzekeringsgroep.

Dit laatste soort van diversificatie houdt bovendien de keuze van een *organisatiewijze* in. Ook op dit vlak zijn de gebruiken verschillend. Herring en Santomero, die worden geciteerd door Verweire (1999), onderscheiden vier organisatievormen voor een financiële groep :

- volledige integratie;
- bank met niet-bancaire dochterondernemingen;
- holding met dochterondernemingen voor de verschillende financiële activiteiten;

TABEL 2 – VOOR- EN NADELEN VAN DE VERSCHILLENDE FORMULES VOOR TOETREDING TOT HET BANKVERZEKEREN

	Voordelen	Nadelen
Distributie-overeenkomst	<ul style="list-style-type: none"> – soepel, flexibel – diversificatie en synergieën snel bereikt 	<ul style="list-style-type: none"> – delicaat om belangenconflicten te beslechten – beperkt hefboomeffect
Joint venture	<ul style="list-style-type: none"> – soepel, flexibel – diversificatie en synergieën snel bereikt – eventueel gebruik van de naam van de bank 	<ul style="list-style-type: none"> – delicaat om belangenconflicten te beslechten – beperkt hefboomeffect – creatie van te verdelen waarde
Dochteronderneming	makkelijke integratie	geleidelijke inwerkingtreding
Fusie of overname	bestaande activiteit, onmiddellijk operationeel	complexe integratie

- holding met participaties in verschillende financiële vennootschappen die totaal afzonderlijk werken. In dit geval kan men dus niet spreken van een geïntegreerde groep.

1.3 VERGELIJKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE BANK- EN VERZEKERINGSSECTOR

Via het verschijnsel bankverzekeren trachten de twee grote sectoren van de financiële dienstverlening, namelijk het bank- en het verzekeringswezen, steeds nauwere banden te smeden en zich te integreren binnen gezamenlijke structuren. In de meeste landen, en in het bijzonder in België, eisen de toezichthoudende autoriteiten echter dat de bedrijven die zich met de diverse activiteiten bezighouden apart blijven, wat het mogelijk maakt de sectorale structuren te vergelijken.

Traditioneel wordt de nadruk gelegd op de verschillen tussen beide sectoren. Verzekeringsmaatschappijen zijn gespecialiseerd in de verkoop van producten die afhankelijk zijn van

een onzekere gebeurtenis, terwijl een van de belangrijke kenmerken van banken is dat ze verplichtingen uitgeven die als betaalmiddel kunnen dienen. Vervolgens trekken banken middelen aan die ze voor eigen rekening beheren, wat hen ertoe aanzet risico's te dragen (die vooral tot uiting komen op de actiefzijde van hun balans); verzekeringsmaatschappijen, daarentegen, nemen risico's ten laste (wat vooral blijkt uit de passiefzijde van hun balans) en dienen in dat kader middelen te beheren als dekking van de technische voorzieningen. Ten slotte beschikken de banken vooral over passiva op korte termijn en activa op lange termijn, terwijl de looptijdtransformatie net andersom is voor de verzekeringsmaatschappijen, aangezien hun passiva vaak voor een langere termijn uitstaan dan hun activa.

Meer recentelijk werden bepaalde overeenkomsten in het licht gesteld. Beide activiteiten leiden immers tot het nemen van risico's en het beheer van middelen. Bovendien zijn de banken voor de deposanten en de kredietnemers een vorm van verzekering, via hun rol in het vlak van intermediaat en looptijdtransformatie. Net als de

TABEL 3 – VERGELIJKING VAN BANK- EN VERZEKERINGSACTIVITEITEN

	Banken	Verzekeringsmaatschappijen
Passiva	Gaan korte-termijnverplichtingen aan die vaak de functie van betaalmiddel vervullen	Gaan verplichtingen aan die echter afhankelijk zijn van onzekere gebeurtenissen en dus van een waarschijnlijkheidsberekening
Activa	Gevormd in het kader van kredietverlening, waarbij het dragen van het kredietrisico een van de specifieke bankfuncties vormt	Beleggingen als dekking voor verplichtingen
Risico's	Vooraf aan de actiefzijde. De aangetrokken passiva worden aangewend voor kredieten die de banken beheren door de risicospreiding te laten spelen	In hoofdzaak aan de passiefzijde. Ze komen overeen met de risico's die de verzekeringsmaatschappijen ten laste nemen en hen ertoe nopen middelen te beheren op de actiefzijde
Looptijdstructuur	Activa gemiddeld op langere termijn dan de passiva (rol van looptijdtransformatie)	Passiva gemiddeld op langere termijn dan de activa (ten minste voor de levensverzekeringen)
Inkomstenbronnen	Intermediatiemarge Andere financiële resultaten	Technische resultaten Financiële resultaten

verzekeringsmaatschappijen bundelen ze de risico's door gebruik te maken van de wet van de grote getallen. Daartegenover zijn de verzekeringsmaatschappijen nauw betrokken bij het beheer van middelen en lijken sommige van hun producten zeer sterk op spaarproducten.

Uit een vergelijking van de *balansstructuur en de resultatenrekening* van beide sectoren blijkt duidelijk de verschillende aard van hun activiteiten. De activa en passiva van de banken zijn sterker gediversifieerd. Het aandeel van de interbancaire activiteit is hoog. De andere middelenbronnen zijn de deposito's van de niet-bancaire cliënteel, maar ook, voor een niet te verwaarlozen gedeelte, de door de banken zelf uitgegeven schuldtitels. Afgezien van de interbancaire leningen bestaat de activiteit van de Belgische banken uit kredietverlening aan de niet-bancaire cliënteel en beleggingen in verhandelbare effecten.

Daartegenover bestaan de middelen van de verzekeringsmaatschappijen voor bijna 80 pct. uit gecumuleerde premies in de vorm van technische voorzieningen, met als tegenpost op de actiefzijde de financiële beleggingen. Ten slotte is het aandeel van het eigen vermogen verhoudingsgewijs hoger op de balans van de verzekeringsmaatschappijen, wat tot uiting komt in een minder groot hefboomeffect dan voor de banken.

Op de resultatenrekening maakten de netto renteopbrengsten, die voortkomen uit de intermediatie-activiteit, in 2000 nog slechts de helft van het bankprovenu uit, terwijl de andere resultaten, waaronder de commissielonen, geleidelijk belangrijker werden. Voor de verzekeringsmaatschappijen vormen de opbrengsten uit beleggingen een onmisbare aanvulling op de inkomsten uit premies, exclusief de uit de contracten voortvloeiende lasten. In de niet-levensverzekeringen zijn die netto-inkomsten

TABEL 4 – VERGELIJKING VAN DE BALANSSTRUCTUUR VAN DE BANKEN EN DE VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN IN BELGIË
(procenten van het totaal)

Banken ¹			
Activa		Passiva	
Interbankvorderingen	23,1	Eigen vermogen ²	6,4
Vorderingen op cliënten	38,7	Interbankschulden	33,7
Effecten en ander waardepapier	28,8	Schulden tegenover cliënten	41,0
Vaste activa	3,4	In schuldbewijzen belichaamde schulden	11,9
Andere	6,0	Andere	7,0
Totaal	100,0	Totaal	100,0
Verzekeringsmaatschappijen ³			
Activa		Passiva	
Beleggingen	86,6	Eigen vermogen ²	10,6
Deel van de herverzekeraars in de technische voorzieningen	4,7	Technische voorzieningen	79,0
Vorderingen	5,3	Deposito's ontvangen van herverzekeraars	2,5
Andere	3,4	Schulden	6,5
Totaal	100,0	Andere	1,4
		Totaal	100,0

Bronnen: NBB, CDV.

¹ Gegevens aan het einde van 2000.

² Inclusief achtergestelde schulden.

³ Gegevens aan het einde van 1998.

TABEL 5 – VERGELIJKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE RESULTATENREKENINGEN VAN DE BANKEN EN DE VERZEKERINGSMATSCHAPPIJEN IN BELGIË

Banken ¹		Verzekeringsmaatschappijen ²		
		Totaal	Levensverzekeringen	Niet-levensverzekeringen
<i>Bankprovenu = 100</i>		<i>Technisch resultaat = 100</i>		
Netto renteresultaten	49,6	Premies	748,7	758,8
Andere financiële resultaten	50,4	Kosten van schadegevallen (–)	344,8	564,7
Bankprovenu	100,0	Verandering van andere technische voorzieningen, onder aftrek van herverzekering (–)	606,2	5,2
Bedrijfskosten (–)	68,1	Premies exclusief kosten	–202,3	188,9
Bruto-bedrijfsresultaat	31,9	Opbrengsten van beleggingen, exclusief lasten	404,7	198,4
Waardeverminderingen (–)	5,2	Netto bedrijfskosten (–)	80,0	224,5
Uitzonderlijk resultaat	8,3	Andere (–)	22,4	62,8
Belastingen (–)	6,9	Technisch resultaat	100,0	100,0
Resultaat van het boekjaar	28,2	<i>Totaal technisch resultaat = 100</i>		
		Technisch resultaat	100,0	55,4
		Opbrengsten van beleggingen, exclusief lasten	93,6	44,6
		Andere opbrengsten, exclusief lasten	–1,8	
		Bedrijfsresultaat vóór belastingen	191,8	
		Uitzonderlijk resultaat (–)	22,7	
		Belastingen (–)	24,4	
		Eindresultaat	144,7	

Bronnen: NBB, CDV.

¹ Gegevens aan het einde van 2000.² Gegevens aan het einde van 1998.

lager dan de bedrijfskosten zodat de opbrengsten uit beleggingen onmisbaar zijn om een positief technisch resultaat te waarborgen. In de levensverzekeringen wordt een aanzienlijk deel van de opbrengsten uit beleggingen enerzijds herverdeeld onder de verzekerden, teneinde het gegarandeerde minimumrendement te waarborgen, en anderzijds uitgekeerd in de vorm van deelnemingen in de winst. Het totale bedrijfsresultaat kwam op zijn beurt voort uit de technische resultaten van de twee takken levens- en niet-levensverzekeringen alsook uit de opbreng-

sten van beleggingen, exclusief lasten, die het eigen vermogen vertegenwoordigen.

Wat betreft het *gewicht in de economische activiteit*, nemen de banken een belangrijkere plaats in dan de verzekeringsmaatschappijen, zoals blijkt uit de personeelsdichtheid. In de Europese Unie was die dichtheid in 1998 tweemaal hoger voor de banken (7,5 werknemers per duizend inwoners) dan voor de verzekeringen (3,4 werknemers per duizend inwoners). Hoewel ook in België een aanzienlijk verschil wordt

opgetekend, ligt de personeelsdichtheid er nog hoger dan het Europese gemiddelde, vooral in de verzekeringssector. Hier dient tevens rekening te worden gehouden met de belangrijke rol die makelaars in België vervullen. Deze tussenpersonen, met inbegrip van de personen voor wie die activiteit niet de hoofdbedrijvigheid is, maken meer dan de helft van de werknemers in de verzekeringssector uit, tegen een derde in de EU. In België zijn ook in de kredietinstellingen zelfstandige agenten actief, wat in vrijwel geen enkel ander EU-land het geval is. Indien deze agenten buiten beschouwing zouden worden gelaten in de werkgelegenheidscijfers voor de banksector, dan zou de personeelsdichtheid van de Belgische banken vrij goed overeenstemmen met die in de EU als geheel.

Bovendien zijn op het grondgebied van België meer verzekeringsmaatschappijen gevestigd dan banken. Het omgekeerde geldt voor de EU als geheel, onder invloed van het zeer hoge aantal banken in Duitsland en Frankrijk.

Ten slotte is de marktconcentratie veel hoger in België dan in de EU, zowel in de sector levensverzekeringen als in de banksector. Dit blijkt niet alleen uit het gecumuleerde marktaandeel van de vijf grootste vennootschappen maar ook uit de waarde van de Herfindahl-indexcijfers, die de concentratie meten rekening houdend met alle op de markt actieve vennootschappen. Dit verschil vloeit hoofdzakelijk voort uit de herstructureringen die in de tweede helft van de jaren negentig plaatsvonden, aangezien de omvang van

TABEL 6 – RELATIEF BELANG VAN DE BANK- EN DE VERZEKERINGSSECTOR

(gegevens voor 1998, tenzij anders vermeld)

	Banksector	Verzekeringsector	waaronder levensverzekeringen	waaronder niet-levensverzekeringen
Personeelsdichtheid (per 1.000 inwoners)				
België	8,1	5,3		
Europese Unie	7,5	3,4		
Aantal ondernemingen ¹				
België	120	154	66	129
Europese Unie	8.805	4.527	1.545	2.849
Marktaandeel van de vijf grootste vennootschappen (in procenten)				
België ²	82,6		73,2	56,7
Europese Unie (niet-gewogen gemiddelde)	56,6		56,7	54,1
Europese Unie (gewogen gemiddelde)			44,6	39,3
Herfindahl-indexcijfer ³				
België ²	1.637		1.510	749
Europese Unie (niet-gewogen gemiddelde)	1.052		768 ⁴	729 ⁵
Europese Unie (gewogen gemiddelde)			520 ⁴	421 ⁵

Bronnen: BVB, CEA, ECB en NCB's, Eurostat, OESO.

¹ De gemengde vennootschappen zijn opgenomen in zowel de kolom levensverzekeringen als de kolom niet-levensverzekeringen. Het totaal omvat bovendien de herverzekeringsmaatschappijen.

² Gegevens voor 1999.

³ Het Herfindahl-indexcijfer wordt gedefinieerd als de som van de kwadraten van de marktaandelen van de bestaande vennootschappen, vermenigvuldigd met 10.000. Voor de verzekeringsmarkten werd het totale indexcijfer geraamd aan de hand van de marktaandelen van de vijf voornaamste vennootschappen, waarbij het saldo evenredig werd verdeeld over de andere vennootschappen.

⁴ Exclusief Finland en Luxemburg.

⁵ Exclusief Luxemburg.

de concentratie in België voordien vergelijkbaar was met het Europese gemiddelde.

2. FACTOREN DIE DE ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN IN DE HAND WERKTEN

2.1 VRAAG NAAR NIEUWE FINANCIËLE PRODUCTEN VANWEGE DE PARTICULIEREN

Aan de vraagzijde hebben twee belangrijke factoren, die gedeeltelijk met elkaar verweven zijn, de ontwikkeling van het bankverzekeren in de hand gewerkt. Het gaat om de demografische ontwikkeling en de verandering van de beleggingsgewoonten van de particulieren.

Op demografisch vlak leiden de daling van het geboortecijfer en de langere levensverwachting tot een forse stijging van de afhankelijkheidsratio van de ouderen, die wordt gedefinieerd als de verhouding tussen het aantal personen van

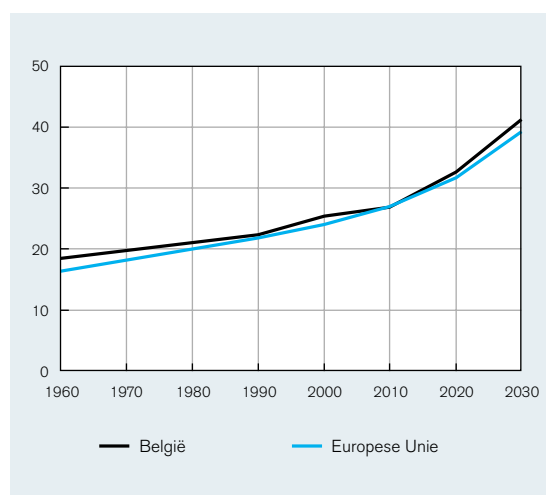
65 jaar en ouder en die van 15 tot 64 jaar. Die toename zal een druk uitoefenen op de wettelijke pensioenstelsels.

In reactie op die ontwikkeling wensen de particulieren aanvullende pensioenen te vormen, die niet meer berusten op het repartitie- maar op het kapitalisatieprincipe. De verzekeraars komen natuurlijk als eerste in aanmerking om te voldoen aan die vraag naar beleggingsproducten op lange termijn. Aangezien die verschuiving in het spaarwezen in hun nadeel dreigde uit te vallen, was het logisch dat de banken hebben getracht toegang te krijgen tot die veelbelovende markt.

Bovendien hebben de toename van de vermogens, de daling van de inflatie en de vraag naar een actiever beheer van de financiële activa bijgedragen tot een heroriëntatie van de particuliere beleggingen naar lange-termijnproducten, die terzelfder tijd een hoger rendement en een grotere flexibiliteit bieden dan de traditionele

GRAFIEK 1 – AFHANKELIJKHEIDSRATIO VAN DE OUDEREN

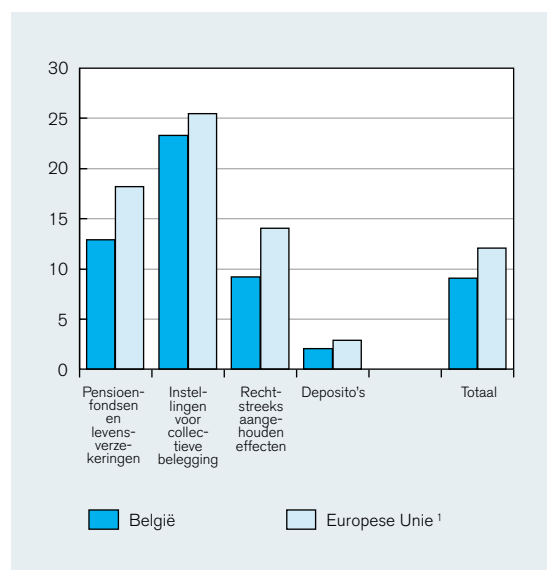
(aandeel van de bevolking van 65 jaar en ouder in procenten van de bevolking van 15 tot 64 jaar)



Bronnen : Eurostat, Verenigde Naties.

GRAFIEK 2 – RECENTE ONTWIKKELING VAN DE BELEGGINGEN DOOR PARTICULIEREN

(gemiddelde van de jaarlijkse veranderingspercentages van de uitstaande bedragen over de periode 1995 tot 1998)



Bronnen : ECB, NCB's.

¹ Oostenrijk, België, Duitsland, Denemarken, Spanje, Frankrijk, Italië, Zweden, Verenigd Koninkrijk.

bank- en levensverzekeringsproducten. De laatste jaren zijn de uitstaande vorderingen op institutionele beleggers, waaronder de verzekeringsmaatschappijen, veel sterker gestegen dan die van de andere categorieën van beleggingen door de gezinnen, zoals de rechtstreeks aangehouden effecten en de bancaire deposito's. Die ontwikkeling werd zowel in België als in de andere EU-landen opgetekend.

In tal van landen heeft de overheid ook een rol gespeeld in de ontwikkeling van de beleggingen bij institutionele beleggers, door pensioenspaaren levensverzekeringsproducten een gunstige fiscale behandeling te verlenen. In België bewerkstelligde de belastingvrijstelling van vermogenswinsten bovendien een groei van de beleggingen bij ICB's die het stelsel van de kapitalisatie van de inkomens toepassen.

Die verschillende vraagondersteunende factoren hebben in Europa als geheel ertoe geleid dat de levensverzekeringsproducten veel sneller groeiden dan de niet-levensverzekeringsproducten. Gemeten aan de hand van de ratio van de brutopremies ten opzichte van het bbp, is de penetratiegraad van de levensverzekeringen in de Europese Unie tussen 1990 en 1998 gemiddeld met 6,1 pct. per jaar gestegen, terwijl de niet-levensverzekeringen met amper 0,9 pct. toenamen.

Bovendien zijn de structurele verschillen tussen de diverse landen verhoudingsgewijs minder uitgesproken in de niet-levensverzekeringen. In de tak levensverzekeringen, daarentegen, is de penetratiegraad in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Frankrijk dubbel of zelfs driemaal zo hoog als die van Spanje, Italië of Duitsland.

TABEL 7 – PENETRATIEGRAAD VAN DE EUROPESE VERZEKERINGSMARKTEN

(rechtstreekse brutopremies in procenten bbp)

	1990	1998	Gemiddelde van de jaarlijkse groeivoeten over de periode 1990 tot 1998 (in procenten)
Levensverzekeringen			
België	1,58	3,68	11,4
Frankrijk	3,09	5,07	7,1
Duitsland	2,48	2,84	1,8
Italië	0,67	2,53	18,5
Nederland	3,97	5,70	4,8
Spanje	1,09	2,47	12,3
Verenigd Koninkrijk	6,16	8,84	5,0
Europese Unie ¹	2,77	4,43	6,1
Niet-levensverzekeringen			
België	3,05	2,80	-1,0
Frankrijk	2,81	2,93	0,6
Duitsland	3,44	3,67	0,9
Italië	1,96	2,35	2,3
Nederland	3,68	4,14	1,7
Spanje	2,44	2,72	1,4
Verenigd Koninkrijk	4,42	4,20	-0,4
Europese Unie ¹	3,02	3,22	0,9

Bron : OESO.

¹ Gewogen gemiddelde.

België neemt een tussenpositie in. Bij de evaluatie van de positie van België zou bovendien rekening moeten worden gehouden met de in Luxemburg afgesloten levensverzekeringcontracten. Naar schatting 85 pct. van de op de Luxemburgse markt aangegane levensverzekeringen hebben betrekking op buitenlanders, waarvan ongeveer de helft bestaat uit Belgische ingezetenen. Het premiebedrag dat overeenstemt met die door Belgen gesloten contracten wordt voor het jaar 1998 op ongeveer 2,2 miljard euro geraamd, dat is zowat 1 pct. bbp. Door dit percentage bij de in België geïnde brutopremies te voegen (3,68 pct. bbp), wordt een cijfer verkregen dat vergelijkbaar is met het Europese gemiddelde.

De belangrijke ontwikkeling van de tak 23 in 1999 en 2000, ten slotte, zou de Belgische positie op Europees vlak kunnen verstevigd hebben.

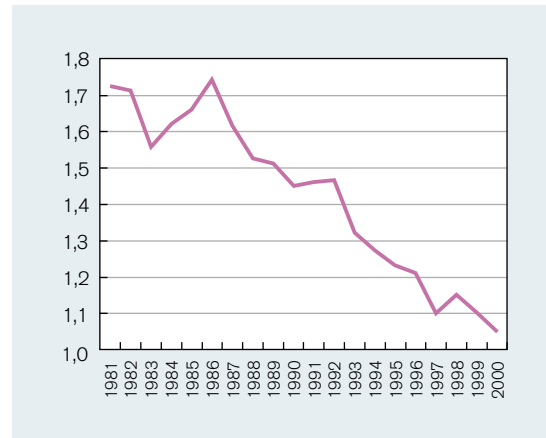
2.2 DALING VAN DE INTERMEDIATIEMARGE VAN DE BANKEN EN NOOD AAN DIVERSIFICATIE

Gedurende de laatste decennia had de banksector te kampen met een toegenomen concurrentie die met name tot uiting kwam in een inkrimping van de intermediatiemarge. Zo bedroegen de netto renteopbrengsten, die in 1981 nog iets meer dan 1,7 pct. van het balanstotaal uitmaakten, in 2000 nog nauwelijks 1,1 pct. De banken hebben dus getracht hun inkomstenbronnen te diversifiëren door het ontplooiën van andere activiteiten die commissielonen opleveren. Die diversificatie was des te noodzakelijker omdat het in de financiële sector aan de gang zijnde desintermediatieproces extra druk uitoefende op de renteopbrengsten.

De bankiers hebben daarop gereageerd door te trachten die desintermediatietendens van de beleggingsstromen te « internaliseren ». De commercialisering van deelbewijzen van ICB's is

GRAFIEK 3 – INTERMEDIATIEMARGE VAN DE BELGISCHE BANKEN

(netto renteopbrengsten in procenten van het balanstotaal)



Bron : NBB.

daarvan een bekend voorbeeld. Het bankverzekeren is een ander door de kredietinstellingen gebruikt middel.

Die diversificatie in het bankverzekeren had tot gevolg dat een aanbodeffect het in deel 2.1 beschreven vraageffect ging ondersteunen. Die twee ontwikkelingen hebben uiteraard gezamenlijk bijgedragen tot de ontwikkeling van de levensverzekeringen in het algemeen en het bankverzekeren in het bijzonder. Zo kan worden vastgesteld dat de Europese landen die gedurende het laatste decennium de hoogste groei in de levensverzekeringsector lieten optekenen, doorgaans dezelfde zijn waar het bankverzekeren aan het einde van de periode het meest ontwikkeld was. Het zou echter niet gewettigd zijn uit dit simultaan verloop een oorzakelijk verband af te leiden, te meer daar de basiskenmerken van de verzekeringsmarkt en de initiële penetratiegraad voor dat product aan het begin van de jaren negentig sterk uiteenliepen van land tot land. Zo bestond in Nederland en in het Verenigd Koninkrijk reeds een lange traditie inzake aanvullende pensioenen en beschikten ze er over geavanceerde systemen. Niettemin kan worden verondersteld dat de banken in een groot aantal landen werden aangetrokken door

GRAFIEK 4 – ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN EN VAN DE LEVENSVZERKERINGSMARKT IN DE EUROPESE UNIE



Bronnen: OESO, CEA, BWVO, Corcoran S. (1999), Genetay N. and Molyneux P. (1998).

¹ Toename van de penetratiegraad, gemeten aan de hand van het gemiddelde van de jaarlijkse veranderingspercentages van de in procenten bbp uitgedrukte premies over de periode 1990 tot 1998.

² Procenten aan het einde van de jaren negentig.

³ Enkel het aandeel van de drie voornaamste bankverzekeringsinstellingen.

louter distributeur tot een geïntegreerde structuur van een bankverzekeringsgroep (cfr. deel 3).

2.3 BENUTTING VAN DISTRIBUTIESYNERGIEËN

Een belangrijk voordeel van het combineren van bank- en verzekeringsactiviteiten heeft te maken met de synergieën die ontstaan in het vlak van de distributie. De gezamenlijke commercialisering van bank- en verzekeringsproducten maakt het immers mogelijk meer rendement te halen uit het agentschappennet van de banken. Aangezien de distributiekosten verhoudingsgewijs hoger liggen voor levensverzekeringsproducten dan voor niet-levensverzekeringsproducten, zijn de synergieën belangrijker voor de eerstgenoemde van de twee activiteitscategorïën.

Het actievare gebruik van hun distributiekanaalen was des te aantrekkelijker voor de Belgische

een markt in volle expansie, een groei waaraan ze zelf hebben bijgedragen.

Het aandeel van de voor de eigenlijke verkoop van verzekeringsproducten ontvangen commissielonen kan niet worden afgeleid uit de door de banken verstrekte boekhoudkundige gegevens alleen. Als dusdanig blijft dat aandeel echter vrij gering. De voor de distributie van verzekeringscontracten ontvangen commissielonen vormen slechts een fractie van de totale inkomsten uit commissielonen, die maar zowat 35 pct. uitmaken van de inkomsten exclusief renteopbrengsten, die op hun beurt ongeveer 45 pct. van de totale inkomsten van de banken vertegenwoordigen.

In de bovengenoemde cijfers worden evenwel de voordelen van het bankverzekeren voor de banken onderschat. Tal van synergieën met de traditionele bankactiviteiten kunnen immers worden benut (cfr. delen 2.3 en 2.4) en hebben de meeste grote Belgische banken er trouwens toe aangezet over te stappen van het stadium van

TABEL 8 – VERGELIJKING VAN DE DICHTHEID VAN HET BANCAIRE NETWERK IN DE EUROPESE UNIE

(aantal agentschappen per duizend inwoners)

	1990	1998
België	0,90	0,70
Spanje	0,83	0,99
Luxemburg	0,78	0,68
Duitsland	0,63	0,55
Denemarken	0,58	0,55
Oostenrijk	0,58	0,57
Finland	0,58	0,31
Nederland	0,54	0,43
Frankrijk	0,45	0,43
Zweden	0,38	0,25
Verenigd Koninkrijk	0,35	0,26
Italië	0,31	0,46
Ierland	0,27	0,29
Portugal	0,20	0,43
Griekenland	0,19	0,24
EU ¹	0,50	0,48

Bron: ECB.

¹ Niet-gewogen gemiddelde.

banken omdat hun agentschappennet bijzonder dicht is. In de loop van de jaren zeventig en tachtig hanteerden de banken hun nabijheid immers als voornaamste concurrentiemiddel om hun marktaandeel te vergroten. Die strategie kwam tot uiting in een forse groei van het aantal verkooppunten. In 1990 was België aldus het EU-land met het hoogste aantal bankkantoren per duizend inwoners (0,90 tegen 0,50 in de EU als geheel). Hoewel dat aantal dankzij de rationaliseringsinspanningen van de laatste tien jaar enigszins kon worden teruggeschroefd, ligt het niettemin nog altijd ver boven het gemiddelde.

Bankverzekeren biedt tevens de gelegenheid tot het gezamenlijk verkopen van aan bankproducten gekoppelde verzekeringsproducten. De banken kunnen bovendien hun informatie over de cliënteel aanwenden om doelgericht personen te zoeken die belangstelling tonen voor bepaalde verzekeringsproducten, voor zover dit mogelijk is binnen het kader van de wetten op de koppelverkoop en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer. Over het algemeen

hebben bankiers frequenter contacten met hun cliënteel dan verzekeraars, wat vaak tot uiting komt in een grotere getrouwheid.

In België maken de bankverzekeraars gewag van een penetratiegraad van de cliënteel – een begrip dat aangeeft hoeveel procent van de cliënten van de bank verzekeringen hebben afgesloten – van zowat 20 à 25 pct.¹ Hoewel dat cijfer op het eerste gezicht laag kan lijken, moet worden opgemerkt dat bankverzekeraars vaak enkel actief zijn op de levensverzekeringsmarkt, en de meesten onder hen slechts sinds een tiental jaren.

Sinds 1994 houdt de Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen (BVVO) een jaarlijkse enquête waarin, op basis van het incasso van premies, het belang van de verschillende kanalen voor de distributie van verzekeringen in België wordt beoordeeld. Uit de resultaten voor 1999 – het laatste jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn – blijkt dat meer dan 32 pct. van

¹ Cfr. De Gryse (2000).

TABEL 9 – VERZEKERINGSDISTRIBUTIEKANALEN IN 1999

(procenten van het totaal van de geïnde premies)

	Distributiekanaal		
	Klassiek ¹	Bancair ²	Direct ³
Totaal	51,7	32,5	15,7
Niet-levensverzekeringen	77,6	7,4	15,0
waaronder woningen	74,7	16,8	8,4
Levensverzekeringen	33,8	49,9	16,2
waaronder individuele	30,9	66,3	2,8
groep	41,6	6,5	51,9
p.m. aandeel in de nieuwe contracten			
Individuele levensverzekeringen	20,4	78,1	1,5
Groepslevensverzekeringen	65,4	-4,0 ⁴	38,6

Bron : BVVO.

¹ Omvat de makelaars, dat zijn tussenpersonen die geen exclusieve banden hebben met verzekeringsmaatschappijen, en de loontrekkende en zelfstandige agenten, die wel gebonden zijn door dergelijke juridische verplichtingen.

² Omvat de verkoop, door een bank, van verzekeringen voor rekening van een tot dezelfde groep behorende verzekeringsmaatschappij en voor rekening van derde maatschappijen.

³ Omvat de onderlinge maatschappijen zonder tussenpersonen, de captives en de verschillende vormen van verkoop op afstand (postreclame, telefoon).

⁴ Het negatieve teken voor het aandeel van het bankkanaal in de nieuwe groepsverzekeringscontracten in 1999 is toe te schrijven aan een portefeuille-overdracht, binnen een bankverzekeringsgroep, van de bankpilar naar de verzekeringspilar.

de verzekeringspremies werden geïncasseerd via de banksector. Het klassieke distributiecircuit, via makelaars en agenten, blijft het belangrijkste, met een marktaandeel van bijna 52 pct., terwijl de resterende 15,7 pct. werden geïnd via directe verkopen.

Het belang van het bankverzekeren blijkt nog duidelijker uit een onderzoek per marktsegment. In de niet-levensverzekeringssector blijft de distributie via de banken – behalve voor de verzekeringen die aan een krediet gekoppeld zijn – zoals woonverzekeringen, gering, hoewel ze gestaag toeneemt. Op de levensverzekeringsmarkt, daarentegen, heeft het banknetwerk een veel groter marktaandeel dan het klassieke distributienetwerk, wat zelfs nog meer het geval is indien enkel wordt gekeken naar de individuele levensverzekeringen. In het laatstgenoemde segment wordt momenteel 66,3 pct. van de premies geïnd via de banken, een percentage dat zelfs oploopt tot 78,1 pct. voor de in 1999 afgesloten nieuwe contracten. Voor de groepslevensverzekeringen bedroeg het aandeel van het banknetwerk in 1999 slechts 6,5 pct. van het totale aantal premies.

2.4 BENUTTING VAN PRODUCTIERYNERGIËN

Naast de synergieën op het gebied van distributie, kunnen de banken ook synergieën benutten op het vlak van productie en beheer.

Het is uiteraard voor de zuivere spaarverzekeringsproducten, met andere woorden voor de kapitalisatiecomponent van de levensverzekeringen, dat de overeenkomsten met de bankactiviteiten het grootst zijn. Tijdens de afgelopen jaren kwam deze analogie zelfs nog sterker tot uiting door de opkomst van gestandaardiseerde levensverzekeringsproducten, die nauwelijks nog verschillen van sommige bankproducten.

Zo verschenen er aan het einde van de jaren tachtig levensverzekeringscontracten van het

type Universal Life op de Belgische markt, waarvoor de verzekerde zelf de betalingsfrequentie en de premies bepaalt. De aldus gevormde spaartegoeden worden vergoed tegen een gewaarborgde rente, vermeerderd met een bonus. Dit type product, naar Angelsaksisch ontwerp, is heel goed vergelijkbaar met het spaarboekje van de banken, wat verklaart waarom deze laatste de belangrijkste initiatiefnemers ervan waren.

Overigens werd de forse groei van de bankverzekeringsactiviteiten in het afgelopen decennium vooral geschraagd door twee nieuwe types van contracten, namelijk de verzekeringsbon¹ en de producten van tak 23 of unit-linked verzekeringen². Deze twee formules vertonen grote gelijkenissen met respectievelijk de kasbon en de traditionele beleggingsfondsen die worden gecommmercialiseerd en beheerd door de banken. Hoewel deze twee soorten producten in het leven werden geroepen door de klassieke verzekeringsmaatschappijen, werd de markt snel gedomineerd door de bankverzekeringsgroepen.

Voor de niet-levensverzekeringsproducten, daarentegen, zijn de synergieën op het vlak van productie eerder beperkt. De te beheren activa zijn meestal veel minder omvangrijk, en bovendien vereist dit soort activiteiten – door de aard van de gedekte risico's – een specifieke technische en actuariële kennis.

Het reeds eerder vermelde onderzoek van de BVVO naar de verzekeringsdistributiekanaalen vormt een illustratie van de voorgaande beschouwingen. Uit de gedetailleerde cijfers omtrent de nieuwe individuele levensverzekeringen

¹ Het betreft levensverzekeringen op korte en middellange termijn die aan de verzekerde gedurende de gekozen periode een vaste opbrengst garanderen. Als aan een bepaald aantal criteria wordt voldaan, is de rente niet onderworpen aan de roerende voorheffing. Voor de contracten met de langste looptijd (8 jaar plus 1 dag), zijn de kapitalen vrijgesteld van successierechten.

² Het betreft levensverzekeringen waarvan de premies worden geïnvesteerd in door de cliënt gekozen beleggingsfondsen in roerende waarden. Eén van de essentiële kenmerken van dit soort verzekeringen is dat geen enkele minimum-rendementswaarborg meer wordt geboden.

TABEL 10 – DISTRIBUTIEKANALEN VAN DE NIEUWE PRODUCTIE INDIVIDUELE LEVENSVZERZEKERINGEN IN 1999

(procenten van het totaal van de geïnde premies)

	Distributiekanaal		
	Klassiek ¹	Bancair ²	Direct ³
Individuele levensverzekeringen	20,4	78,1	1,5
Enmalige premies / Koopsommen van korte duur ⁴	87,9	11,9	0,2
Pensioensparen	67,6	28,9	3,5
Verzekeringen bij hypothecaire leningen	27,8	63,7	8,5
Andere individuele levensverzekeringen van tak 21	31,2	62,3	6,5
Tak 23	14,0	85,8	0,2

Bron: BVVO.

¹ Zie voetnoot 1 bij tabel 9.² Zie voetnoot 2 bij tabel 9.³ Zie voetnoot 3 bij tabel 9.⁴ Onder meer de verzekeringsbons.

die in 1999 werden afgesloten, blijkt dat de banken meer dan 85 pct. van de nieuwe contracten van tak 23 hebben geproduceerd, en meer dan 60 pct. zowel van de aan hypothecaire kredieten gekoppelde levensverzekeringen als van de « overige individuele verzekeringen van tak 21 », met inbegrip van de Universal Lifepolissen. Voor de pensioenspaarverzekeringen is het aandeel van de banken beperkt tot ongeveer 29 pct., maar dit product verschilt nauwelijks van het door de banken aangeboden « pensioenspaarfonds ».

De banken hebben daarentegen slechts iets meer dan 10 pct. van de koopsommen van korte duur geproduceerd. Dit resultaat kan paradoxaal lijken als men bedenkt dat deze markt de verzekeringsbons omvat, die door de kredietinstellingen op grote schaal worden verspreid. Het zwakke peil van de langetermijnrente heeft recentelijk echter de aantrekkingskracht van de beleggingen in zowel kasbons als verzekeringsbons fors verminderd, zodat de banken de voorkeur hebben gegeven aan de producten van tak 23, zoals overigens ook aan ICB-aandelen. Het effectieve aandeel van de bankverzekeringsgroepen op de markt van de producten met eenmalige premie is bijgevolg dus waarschijnlijk

groter dan uit het percentage voor het jaar 1999 op zich zou blijken.

De productie en commercialisering van verzekeringscontracten zorgen ook voor een betere risicospreiding bij de banken. Omdat de door de banken gelopen kredietrisico's en de technische risico's die inherent zijn aan de verzekeringsactiviteit niet gecorreleerd zijn, leidt de combinatie van de twee activiteiten tot een grotere stabiliteit in het winstverloop. De activiteiten op het gebied van levensverzekeringen zijn over het algemeen minder riskant dan de kredietverlening, en dit is a fortiori het geval voor de producten van tak 23, een specialiteit van de bankverzekeringsgroepen, waarvoor het risico wordt gedragen door de cliënten.

3. ONTWIKKELING VAN HET BANKVERZEKEREN IN BELGIË

3.1 HISTORISCHE BANDEN

Hoewel de vorming van bankverzekeringsgroepen in België een relatief recent fenomeen is, bestaan er sinds lang banden tussen de

bank- en de verzekeringssector. Een aantal belangrijke kredietinstellingen en verzekeringsmaatschappijen werd immers door dezelfde financiële holdings¹ gecontroleerd en bovendien waren de verzekeraars zelf van oudsher aandeelhouders van banken en spaarbanken.

In het bankverzekeren heeft de ASLK ongetwijfeld een voortrekkersrol gespeeld. Ingevolge haar statuten en sociale opdracht combineerde zij immers bankactiviteiten met het leveren van producten als levensverzekeringen en aan hypothecaire leningen gekoppelde woonverzekeringen. Behalve de ASLK traden ook de meeste andere banken af en toe op als agent voor maatschappijen of als sub-contractant van makelaars voor aan kredieten gekoppelde verzekeringscontracten. De verzekeraars van hun kant waren ook actief op de markt van de hypothecaire leningen en sommige onder hen trokken naast hun verzekeringsactiviteiten eveneens spaarfondsen aan en verstrekten kredieten voor rekening van spaarbanken of openbare kredietinstellingen.

3.2 FORMALISERING VAN DE SAMENWERKINGSAKKOORDEN TUSSEN BANKEN EN VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN

Vanaf eind jaren tachtig hebben de banken van de gezamenlijke distributie van bank- en verzekeringsproducten via hun agentschappen-netwerk geleidelijk een doelbewuste strategie gemaakt. Uit die periode dateert het concept « bankverzekeren ». Hoewel talrijke factoren aan de basis van die strategische keuze lagen, hebben vooral de fiscale voordelen bij het afsluiten van pensioenverzekeringen een rol gespeeld. De activiteiten van de bankverzekeraars waren aanvankelijk trouwens vooral op de klassieke levensverzekeringsproducten gericht.

Het uit de weg ruimen van wettelijke obstakels voor de participatie van de banken in het kapitaal van verzekeringsmaatschappijen of in

de oprichting van verzekeringsdochters door banken, vormde een essentiële voorwaarde voor de ontwikkeling van het bankverzekeren. Rekening houdend met de ontwikkeling van de markt heeft de Commissie voor het Bank- en Financiewezen vanaf 1988-1989 de banken afwijkingen toegestaan op artikel 14 van het KB nr. 185 van 9 juli 1935, dat banken verbood een participatie te nemen in commerciële en industriële ondernemingen. Sinds de goedkeuring van het nieuwe statuut van de kredietinstellingen door de wet van 22 maart 1993, zijn participaties in verzekeringsmaatschappijen trouwens zonder beperking toegestaan.

De Belgische kredietinstellingen hebben verschillende strategieën gevolgd om toegang te krijgen tot de verzekeringsmarkt. Sommige (Bacob en Cera bijvoorbeeld) hebben eenvoudige samenwerkingsakkoorden gesloten met de verzekeraar uit hun financiële groep (respectievelijk DVV en ABB). Andere grote Belgische banken hebben geopteerd voor de oprichting van « joint ventures » met verzekeringsmaatschappijen die vaak tot dezelfde financiële holding behoren. Zo werden in 1989 de maatschappijen Alpha Life (Generale Bank en AG1824), alsook Omniver en Omniver Leven (KB en Almanij holding) gevormd. In 1990 volgden Mega en Mega Life (Gemeentekrediet en OMOB²). De BBL opteerde dan weer voor een autonome ontwikkeling, en creëerde respectievelijk in 1989 en 1993 twee 100 pct.-dochterondernemingen : BBL Life en BBL Insurance. Ook kleinere financiële instellingen volgden deze beweging en deden hun intrede op de markt in het begin van de jaren negentig, met de oprichting van een dochteronderneming voor levensverzekeringen (AnHyp Life (AnHyp), Citilife (Citibank), S-Leven (Spaarkrediet) ...).

¹ Bijvoorbeeld : de Generale Bank - AG; Kredietbank - Fidelitas; Cera - ABB, ...

² Deze maatschappijen hadden dezelfde aandeelhouders.

TABEL 11 – SAMENSTELLING VAN DE VOORNAAMSTE OP DE BELGISCHE MARKT ACTIEVE BANKVERZEKERINGSGROEPEN

Voornaamste bankcomponenten			Voornaamste verzekeringscomponenten				
Naam	Rangorde ¹		Naam	Rangorde levensverzekeringen ²		p.m. Rangorde niet-levensverzekeringen ²	
	Vennootschap	Groep		Vennootschap	Groep ³	Vennootschap	Groep ⁴
Fortis		1	Fortis		1		2
Fortis Bank (Generale Bank + ASLK Bank + Krediet aan de Nijverheid)	1		FB Verzekeringen ⁵ (ASLK Verzekeringen + Alpha Life)	1/5		16/95	
Bank van de Post	13		Fortis AG	3		1	
Belgolaise	26						
Dexia – Artesia ⁶		2	Dexia – Artesia ⁶		7		9
Dexia Bank (Gemeentekrediet) ..	3		DVW	8		11	
Artesia Banking Corporation ...	5		Mega / Mega Life	12		33	
Bacob Bank	6		Belstar	31			
Landbouwkrediet	12		Elvia Verzekeringen	37		37	
Eural	17		Corona	43		62	
Parfibank	37		Eural Unitas	53			
KBC		3	KBC		4		4
KBC Bank (Kredietbank + Cera)	2		KBC (ABB + Omniver / Omniver Leven)	4		3	
Centea (HSA + Spaarkrediet) ...	9		Fidea (Fidelitas + Delphi / Delphi Leven)	27		21	
CBC Bank (Crédit Général)	10						
Antwerpse Diamantbank	64						
Krefima	90						
BBL-ING (België)		4	BBL-ING (België)		5		8
BBL	4		BBL Life / BBL Insurance	7		81	
Private Kas Bank	31		De Vaderlandsche	10		10	
Dipo	40		RVS	26		48	
De Vaderlandsche Spaarbank ...	44						
Axa – Royale Belge		5	Axa – Royale Belge		3		1
Axa Bank (Anhyp + Ippa) ⁷	7		Royale Belge	6		2	
			Axa Belgium	11		5	
			UAB	16		45	
			Royale Belge 1994	23		9	
			De Post	n.			
			De Kortrijkse	30		39	
			L'Ardenne Prévoyante	51		47	

Bronnen: BVVO, Jaumain C. (2000), NBB.

¹ Op basis van de cliëntentegoeden (schulden tegenover cliënten en in schuldbewijzen belichaamde schulden), op territoriale basis aan het einde van 2000.² Op basis van de geïnde premies voor rechtstreekse zaken in België in 1998.³ De tweede plaats wordt ingenomen door OMOB en de zesde door AGF Belgium Insurance.⁴ De derde plaats wordt ingenomen OMOB, de vijfde door AGF Belgium Insurance, de zesde door Winterthur en de zevende door Mercator en Noordstar.⁵ De integratie van ASLK Verzekeringen en Alpha Life in FB Verzekeringen dateert van 1999.⁶ De fusie van Dexia Bank en Artesia BC werd aangekondigd in de maand maart 2001.⁷ De integratie van Anhyp en Ippa in Axa Bank dateert van 2000.

De keuze van veel banken voor de « joint venture » formule werd ongetwijfeld ingegeven door

de bekommernis om snel de noodzakelijke deskundigheid te verwerven. Die strategie is echter

op de langere termijn niet altijd stabiel gebleken, hetgeen geleid heeft tot het uiteenvallen van sommige van die allianties. In 1994 nam de Generale Bank bijvoorbeeld de controle over Alpha Life volledig over, terwijl het Gemeentekrediet in 1999 de kleine levensverzekeringsmaatschappij Elvia Verzekeringen overnam om rechtstreeks verzekeringsproducten te kunnen commercialiseren en een einde te stellen aan de samenwerking met OMOB wat betreft de productie van nieuwe zaken.

Vele Belgische banken hebben ook Luxemburgse dochterondernemingen opgericht, teneinde in het kader van de vrije dienstverlening de verkoop van financiële levensverzekeringsproducten aan de Belgische klanten vanuit het Groothertogdom Luxemburg te organiseren¹.

Anderzijds hebben de banken geleidelijk aan gepoogd de waaier van hun verzekeringsactiviteiten te verbreden. Het gamma individuele levensverzekeringen werd bijvoorbeeld uitgebreid met producten die ten opzichte van klassieke levensverzekeringen meer soepelheid bieden inzake premies (universal life), rendement (verzekeringsbons) of de manier waarop het kapitaal wordt belegd (tak 23-producten). Op dezelfde manier hebben de banken zich eveneens begeven op de markt van de groepsverzekeringen. In de tak van de niet-levensverzekeringen bleef daarentegen een belangrijke rol weggelegd voor de makelaars, hoewel enkele grote banken hun eigen schadeverzekeringsmaatschappijen opgericht hebben om contracten zoals auto- en woonverzekeringen te commercialiseren.

De reactie van de verzekeringsmaatschappijen bleef niet uit. Geconfronteerd met de concurrentie van de banken, beslisten zij eveneens hun productengamma uit te breiden en bankdiensten te gaan verrichten. Sommige maatschappijen sloten daartoe akkoorden met de banken² van hun groep of richtten hun eigen instelling³ op. De grootste maatschappijen zijn echter snel overgegaan tot een beleid van fusies en

overnames. Dat is in het bijzonder het geval voor de maatschappij AG1824 waarvan de fusie met AMEV de derde grote ontwikkelingsfase inluide, met name die van de vorming van geïntegreerde bankverzekeringsgroepen.

3.3 VORMING VAN GEÏNTEGREERDE BANKVERZEKERINGSGROEPEN

Vanaf 1997 heeft zich in de Belgische financiële sector een grote concentratiebeweging voltrokken, die een nieuwe dimensie gaf aan de toenadering tussen de banken en de verzekeringsmaatschappijen. Die golf van fusies en overnames leidde tot de vorming van financiële, veelal grensoverschrijdende, conglomeraten⁴. Die grote entiteiten, die kunnen worden omschreven als « multikanaalbankverzekeringsgroepen »,

¹ De belangrijkste van die Luxemburgse dochterondernemingen zijn Generalife (Generale Bank), Almalife (Kredietbank), BBL Life Lux (BBL), BIL Vie (Gemeentekrediet via de overname van de Banque Internationale à Luxembourg), Vitis Life (CERA en ABB), Arcolux (Bacob), ...

² Bijvoorbeeld de hogergenoemde allianties ABB-CERA, DVV-BACOB, alsook P&V en Codep.

³ Bijvoorbeeld Royale Belge Finance (Royale Belge), De Vaderlandsche Spaarbank (De Vaderlandsche).

⁴ Deze worden door De Gryse (2000) als oligopolies aangeduid.

TABEL 12 – MARKTAANDELEN VAN DE VIJF GROTE BANKVERZEKERINGSGROEPEN IN BELGIË

(procenten van het totaal)

Groepen	Bank-activiteiten ¹	Verzekerings-activiteiten ²
Fortis	30,7	42,7
Dexia-Artesia	22,2	6,5
KBC	20,5	13,0
BBL-ING	10,4	8,5
Axa-Royale Belge	2,5	10,6
Totaal van de vijf groepen	86,4	81,3

Bronnen: NBB, Jaumain C. (2000).

¹ Op basis van de cliëntentegoeden aan het einde van 2000.

² Op basis van de geïnde premies voor individuele levensverzekeringen in 1998.

bieden geïntegreerde financiële diensten aan via verschillende distributiekanaalen (netwerken van agentschappen, makelaars, agenten, maar ook telebankieren, call centers en internet). De vijf belangrijkste groepen die momenteel in België actief zijn, met name Fortis, Dexia-Artesia, KBC, BBL-ING en Axa-Royale Belge, hebben een gezamenlijk marktaandeel van meer dan 80 pct. in zowel de bank- als de verzekeringssector.

Fortis is in 1990 ontstaan uit de grensoverschrijdende fusie van twee ondernemingen, namelijk de Belgische maatschappij AG1824 en de Nederlandse bankverzekeringsgroep AMEV/VSB, die zelf het resultaat was van de fusie tussen de Verenigde Spaarbanken en de verzekeringsmaatschappij AMEV. De Belgisch-Nederlandse groep breidde vervolgens fors uit via overnames. De twee voornaamste waren de Generale Bank en de ASLK, maar Fortis verwierf eveneens Mees Pierson en de verzekeringsgroep ASR in Nederland, Pierce National Life Insurance, John Alden Corporation en American Bankers Insurance in de Verenigde Staten, alsook Northern Star in het Verenigd Koninkrijk.

De groep Dexia is het resultaat van de in 1996 doorgevoerde fusie van het Gemeentekrediet van België en het Crédit Local de France. Deze groep realiseerde vervolgens een reeks overnames: in 1999 werd de volledige controle overgenomen over de BIL (Banque Internationale à Luxembourg), waarin het Gemeentekrediet een stapsgewijze participatie had opgebouwd; in 2000 volgden de Financial Security Assurance in de Verenigde Staten en de bank Labouchère in Nederland. In maart 2001 ten slotte werd de fusie aangekondigd van Dexia Bank en Artesia BC, waardoor de groep de tweede belangrijkste Belgische bankverzekeraar werd.

De oprichting van de groep KBC in 1998 was het resultaat van de fusie tussen de twee bankgroepen KB-Almanij en Cera en de verzekeringsgroep ABB. Als gevolg van de verschillende overnames die de KB in de jaren negentig uit-

voerde, niet enkel in België (Bank van Roeselare, HSA en Spaarkrediet) maar ook in andere landen, kan de groep bogen op een sterke internationale aanwezigheid. Tijdens de afgelopen jaren werd die vooral versterkt in Centraal-Europa, waar de groep een tweede binnenlandse markt tracht op te bouwen (participaties in CSOB in Tsjechië, Kredyt Bank en de verzekeringsmaatschappij Warta in Polen en K&H Bank en ABN Amro Magyar in Hongarije).

De BBL bundelde in 1997 de krachten met de Nederlandse bankverzekeringsgroep ING, zelf het resultaat van een fusie in 1991 van de verzekeringsgroep Nationale Nederlanden en de NMB Postbank, beide reeds ontstaan uit vorige fusies. Sindsdien ondernam de groep verschillende andere overnames, in het bijzonder de investeringsbank Barings in het Verenigd Koninkrijk, de verzekeringsmaatschappij Equitable of Iowa in de Verenigde Staten en de Duitse bank BHF.

De groep AXA-Royale Belge werd in 1998 gevormd uit de fusie van zijn twee componenten. De verzekeringsmaatschappij Royale Belge had reeds haar intrede gedaan in het verzekeringsbankieren door eerst een participatie, en vervolgens in 1986 de controle over de bank Ippa te verwerven. In 1999 breidde de nieuwe groep verder uit met de overname van de bank Anhyp.

Vaststelling is dat deze vijf grote groepen ontstonden vanuit één grote initiële fusie, die fungeerde als katalysator voor een verdere uitbreiding via talrijke opeenvolgende overnames. De combinatie van bank- en verzekeringsactiviteiten is echter niet voor alle bovenvermelde groepen in dezelfde mate verwezenlijkt. Terwijl die onderverdeling bij Fortis naar inkomsten en winsten behoorlijk evenwichtig is, overwegen bij KBC en Dexia-Artesia de bankactiviteiten. Het omgekeerde geldt voor Axa-Royale Belge en ING-BBL, hoewel in dit laatste geval de situatie verschillend is voor ING België waar de bankactiviteiten het belangrijkste blijven.

Het is geen toeval dat de grote financiële groepen op de Belgische markt voor een gelijkaardige strategie inzake bankverzekeren opteren. Het beheer van de particuliere beleggingen (anders gezegd de bankpassiva) bood de Belgische kredietinstellingen immers meer natuurlijke en comfortabele diversifiëringmogelijkheden dan het beheer van hun activa.

Deze laatste omvatten immers altijd een groot deel effecten van de overheidsschuld, hetgeen nauwelijks een vertrekbasis kan vormen voor een activiteitsdiversifiëring. De rest van de activa voor de binnenlandse sectoren is nagenoeg evenredig verdeeld tussen kredieten aan bedrijven en kredieten aan particulieren. De eerste vertegenwoordigen grotendeels financieringen van KMO's, die voornamelijk een lokale markt vormen; het aandeel van grote ondernemingen is relatief beperkt vanwege het kleine aantal grote Belgische multinationals, waardoor de mogelijkheden voor de ontwikkeling van activiteiten van « investment banking » of van « corporate finance » worden geremd. Dankzij de kredieten aan particulieren kunnen daarentegen synergieën met verzekeringsactiviteiten worden gevormd via hypothecaire kredieten of financieringen van aankopen van wagens.

In het beheer van de passiva zijn de synergieën echter het grootst. Voor de Belgische banken gaat het om een erg belangrijke activiteit, gezien de hoge spaarquote van de particulieren. Daar de Belgische beleggers om fiscale redenen al geruime tijd zijn overgegaan tot een geografische diversifiëring van hun transacties, hebben de Belgische banken een strategie moeten ontwikkelen om hun positie op deze markt te kunnen handhaven. Die strategie heeft de banken er vooral toe aangezet, zoals reeds vermeld, een breed scala collectieve beleggingsproducten te ontwikkelen. De aldus opgedane ervaring inzake beleggingsadvies (private banking), maar ook inzake het beheer van activa (asset management), heeft vaak gefungeerd als basis voor de ontwikkeling van levensverzekeringsactiviteiten.

4. IMPLICATIES VOOR DE FINANCIËLE INSTELLINGEN EN DE CONTROLEAUTORITEITEN

4.1 IMPLICATIES VOOR DE FINANCIËLE INSTELLINGEN

Een groep die tegelijkertijd bank- en verzekeringsdiensten aanbiedt moet in twee onderscheiden entiteiten worden onderverdeeld. Hoewel deze strikte scheiding van de twee activiteiten juridisch verplicht is, geeft de vorming van geconsolideerde bankverzekeringsgroepen dikwijls aanleiding tot complexe operationele structuren. Die complexiteit is vaak het gevolg van arbitrages tussen ondernemingen of managers met verschillende tradities of interesses. Naast deze erfenis uit het verleden waar men niet aan voorbij kan, moeten ook belangrijke keuzes worden gemaakt. Moet de voorkeur worden gegeven aan een geografische of sectorale aanpak? Moet de autonomie van de dochterondernemingen bewaard blijven of moet voor centralisatie worden geopteerd? Hoe kan de coördinatie tussen de activiteiten zo vlot mogelijk verlopen? Hoe kunnen de synergieën zo efficiënt mogelijk worden benut? Om een antwoord te bieden op deze vragen hebben talrijke groepen structuren gecreëerd waarin de operationele en de juridische entiteiten niet steeds met elkaar overeenstemmen. Dergelijke organisatiematrix is moeilijk te beheren.

Inzake distributie is het voor de banken toegestaan verzekeringsproducten te commercialiseren, zodat ze op verschillende distributiekanaalen tegelijkertijd een beroep kunnen doen en, in het bijzonder, de bankkantoren doen samenwerken met een netwerk van makelaars dat werd overgenomen als gevolg van het opkopen van een verzekeringsmaatschappij. Hoewel een dergelijk dubbel circuit aanzienlijke kosten met zich kan brengen, maakt de starheid van de bestaande netwerken hun opheffing vaak moeilijk. Zo zag een grote Nederlandse financiële groep, die haar netwerk van makelaars wilde ontbinden,

zich als gevolg van een dreiging tot boycot vanwege deze laatste gedwongen het multi-distributiesysteem te blijven behouden.

Deze samenwerking brengt verschillende culturen samen. Het personeel dat zorgt voor de commercialisering van de verzekeringsproducten kan bijvoorbeeld het statuut van bankbediende of van verzekeringsmakelaar¹ hebben. Dat kan aanleiding geven tot conflicten, als de verschillen in de statuten ook tot uiting komen in de wijze van bezoldiging. In tegenstelling tot de bedienden ontvangen de makelaars hun bezoldiging in de vorm van commissies die berekend worden in procenten van de verkoop. De motivatie is daardoor dikwijls niet dezelfde, met als gevolg dat bankverzekeringsmaatschappijen aan het loket van hun bankkantoren vaak alleen de standaardproducten verkopen, waarvoor een snelle opleiding voldoende is.

Anderzijds kan het bankverzekeren aanleiding geven tot een zekere vorm van kannibalisme, in de mate dat de verkoop, door een bank, van aan spaarproducten verwante verzekeringsproducten ten koste gaat van de deposito's. Daarbij mag echter niet uit het oog worden verloren dat de bank ook zonder de diversifiëring in haar verzekeringsactiviteiten zou zijn geconfronteerd met een vermindering van haar traditionele bronnen van inkomsten ten voordele van haar niet-bancaire concurrenten. In die optiek kan de strategie van het bankverzekeren worden beschouwd als een defensieve reactie vanwege de kredietinstellingen.

De mogelijkheden van kruisverkoop worden door de voorstanders van het bankverzekeren als één van de belangrijkste troeven naar voor geschoven. Weliswaar moeten die verbonden producten ook afgestemd zijn op de noden en behoeften van de klanten. De klant is

ongetwijfeld minder trouw aan zijn verzekeringsmaatschappij dan aan zijn makelaar en, waarschijnlijk ook, aan zijn bank. Hoewel gegroepeerde aankopen zoals hierboven vermeld voordelen bieden, is het mogelijk dat veel klanten terughoudend staan ten opzichte van het idee al hun financiële activiteiten bij dezelfde instelling te concentreren. Een gedeelte van de cliënteel kan ook gevoelig zijn voor de mogelijke gegevensuitwisseling tussen de bank- en verzekeringstakken van eenzelfde maatschappij en de schendingen van de privacy als gevolg daarvan.

Ten slotte wordt de strikte scheiding tussen de fondsen van de klanten en van de instelling traditioneel niet toegepast in de verzekeringssector, in tegenstelling tot de situatie in de banksector. Vanzelfsprekend zijn synergieën mogelijk tussen fondsenbeheer en thesaurieactiviteiten. De bankverzekeringsgroepen moeten echter op hun hoede blijven voor imago-problemen. De moeilijkheden in één tak kunnen de omstandigheden waarin de activiteit in een andere tak dienen te worden uitgevoerd immers beïnvloeden.

4.2 IMPLICATIES VOOR DE CONTROLEAUTORITEITEN

De strategieën van een groot aantal financiële groepen inzake bankverzekeren hebben in hoge mate bijgedragen tot de vervaging van de grenzen tussen die twee activiteitsdomeinen. Die ontwikkeling heeft implicaties voor zowel de reglementering als het toezicht.

4.2.1 REGLEMENTERING

Een eerste reeks voorschriften handelt over de toegangsvoorwaarden. Zoals er afzonderlijke maatregelen gelden voor de kredietinstellingen en de verzekeringsmaatschappijen, zijn er ook specifieke regels voor het gezamenlijk uitoefenen van beide activiteiten.

¹ Deze makelaars kunnen bovendien op zelfstandige basis voor de firma werken. In dat geval zullen ze niet noodzakelijkerwijs de producten van het bedrijf verder willen verdelen als dat bedrijf beslist een beroep te doen op een banknetwerk.

Inzake *distributie*, zijn de regels voor banken soepeler dan voor verzekeringsmaatschappijen. Nagenoeg alle lidstaten van de EU staan hun banken onbeperkt toe verzekeringsproducten te verspreiden terwijl het omgekeerde doorgaans niet toegelaten is. De verdeling van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen wordt meestal slechts toegestaan als het gaat over producten die rechtstreeks in verband staan met de verzekeringsactiviteit.

Die laatste regel wordt eveneens in alle landen op dezelfde manier toegepast inzake de *productie* van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen. Aan de andere kant verbiedt het merendeel van de lidstaten van de EU de productie van verzekeringsdiensten door banken.

De oprichting van verzekeringsdochterondernemingen door de banken is in de meeste lidstaten toegelaten en het omgekeerde geldt voor de verzekeringsmaatschappijen. Ook *participaties* tussen banken en verzekeringsmaatschappijen worden toegestaan, hoewel ze aan meer beperkingen zijn onderworpen als het gaat over participaties door verzekeringsmaatschappijen. Deze twee bepalingen zijn soepeler dan die in Japan en de Verenigde Staten, waar de oprichting van dochterondernemingen en participaties tussen beide sectoren ofwel verboden zijn, ofwel aan strenge voorwaarden onderworpen.

Dat de toegangsvoorwaarden voor het bankverzekeren erg gelijklopend zijn in de verschillende landen van de EU, is niet het gevolg van

TABEL 13 – IN DE EU, DE VERENIGDE STATEN EN JAPAN GELDENDE REGLEMENTERING INZAKE HET BANKVERZEKEREN

	Distributie		Productie		Oprichting		Participatie	
	van verzekeringsproducten door banken	van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen	van verzekeringsproducten door banken	van bankproducten door verzekeringsmaatschappijen	van een verzekeringsdochter door een bank	van een bankdochter door een verzekeringsmaatschappij	van een bank in een verzekeringsmaatschappij	van een verzekeringsmaatschappij in een bank
België	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Oostenrijk	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Denemarken	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Finland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Verboden	Verboden	Toegestaan	Toegestaan
Frankrijk	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Duitsland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Beperkt	Toegestaan	Beperkt
Griekenland	Beperkt	¹	Strikt beperkt	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Ierland	Toegestaan	¹	Strikt beperkt	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Italië	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Luxemburg	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Nederland	Toegestaan	¹	Verboden	¹	Beperkt	Beperkt	Beperkt	Beperkt
Portugal	Beperkt	¹	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Beperkt
Spanje	Toegestaan	Toegestaan	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Zweden	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Beperkt	Beperkt	Beperkt	Beperkt
Verenigd Koninkrijk	Toegestaan	Beperkt	Verboden	¹	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan	Toegestaan
Verenigde Staten	Beperkt	¹	Strikt beperkt	¹	Strikt beperkt	Strikt beperkt	Strikt beperkt	Strikt beperkt
Japan	Verboden	Beperkt	Verboden	¹	Verboden	Verboden	Strikt beperkt	Strikt beperkt

Bron: OESO.

¹ Enkel toegestaan wanneer het gaat om producten die rechtstreeks met een verzekeringsdienst verband houden.

een geleidelijk harmonisatieproces. De Europese richtlijnen zijn hoofdzakelijk van toepassing op individuele sectoren zoals de kredietinstellingen, de verzekeringsmaatschappijen of de beleggingsondernemingen. De enige richtlijn in verband met financiële conglomeraten, en dus van toepassing op het bankverzekeren, is de zogenaamde « post BCCI »¹ richtlijn. De voornaamste doelstellingen ervan zijn het waarborgen van de transparantie in de structuren van financiële groepen, het behouden van de maatschappelijke zetel in het land waar de centrale administratie zich bevindt, het verbeteren van de informatiestromen tussen de controleautoriteiten en het vergroten van de verantwoordelijkheid van de revisoren bij het bekendmaken van onregelmatigheden.

Een van de meest bekende componenten van de reglementering inzake de financiële instellingen is het opleggen van *solvabiliteitsnormen*. Gezien de eigen aard van beide activiteiten vertonen die normen voor banken en verzekeringsmaatschappijen aanzienlijke verschillen :

- voor banken moet de dekking door eigen vermogen van krediet- en marktrisico's ten minste 8 pct. bedragen²;
- voor de verzekeringsmaatschappijen wordt een minimum-solvabiliteitsmarge opgelegd. Voor levensverzekeringen kan ze worden geraamd op 4 pct. van de voorzieningen, te vermenigvuldigen met de ratio van het eigen behoud om rekening te houden met de herverzekering. Voor niet-levensverzekeringen komt de marge overeen met het hoogste van de twee volgende percentages, te weten 16 pct. van de brutopremies of 23 pct. van de gemiddelde kosten van de schadegevallen van de drie laatste jaren (eveneens vermenigvuldigd met de ratio van het eigen behoud van de kosten van de schadegevallen).

In de praktijk ligt het saldo van het eigen vermogen ten opzichte van die minimumnormen aan-

zienlijk hoger voor verzekeringsmaatschappijen dan voor banken. In België ligt het peil van het eigen vermogen van eerstgenoemde op respectievelijk 2,7 en 3,9 maal de vereiste minima voor de activiteiten leven en niet-leven. Het eigen vermogen van de banken bedraagt gemiddeld 1,4 maal de vereiste coëfficiënt. Het traditioneel hoge kapitalisatiepeil van de verzekeringsmaatschappijen is trouwens één van de elementen die het belang van een toenadering tussen banken en verzekeringsmaatschappijen duidelijk maken. In dat verband bestaat er een specifiek risico dat de solvabiliteit van een bankverzekeringsgroep kan aantasten, namelijk het dubbel gebruik van het kapitaal. Wanneer hetzelfde eigen vermogen wordt gebruikt om de solvabiliteit van twee afzonderlijke maatschappijen te waarborgen, wordt de illusie gecreëerd dat beide, apart van elkaar, over voldoende kapitaal beschikken.

De toezichthouders beschikken in dat geval over twee benaderingswijzen. In de eerste benadering wordt aan het kapitaal van de moedermaatschappij het bedrag van haar participaties onttrokken. Een pervers gevolg van deze techniek is dat ze aanzet tot de onderkapitalisatie van de dochtermaatschappij. De tweede benaderingswijze voorziet in een geconsolideerde aanpak. Deze meer ambitieuze techniek maakt duidelijk welke consolidatiemoeilijkheden er bestaan voor twee dermate verschillende activiteiten als bankieren en verzekeringen. De verhoudingen tussen risico en solvabiliteit zijn niet dezelfde voor de twee gevallen, aangezien de risico's voor de banken vooral op de activazijde en voor de verzekeringen op de passivazijde tot uiting komen.

¹ Het betreft een Europese richtlijn uitgevaardigd naar aanleiding van het faillissement – ten gevolge van onregelmatigheden – van de Engelse bank BCCI in 1991. De richtlijn heeft tot doel de lacunes die door die gebeurtenis aan het licht zijn gekomen, aan te vullen.

² Het nieuwe akkoord van Bazel over het eigen vermogen van de banken bevat enerzijds een nieuwe maatstaf voor kredietrisico's en voorziet anderzijds in een uitbreiding van die minimumcoëfficiënt van 8 pct. tot de dekking van operationele risico's.

4.2.2 Toezichtsorganen

In vier landen van de EU, met name Oostenrijk¹, Denemarken, Zweden en het Verenigd Koninkrijk, is één enkele instelling belast met het toezicht op banken en verzekeringsmaatschappijen. Dat is eveneens het geval in Japan. In de andere landen van de EU daarentegen, alsook in de Verenigde Staten, worden die functies door twee afzonderlijke instellingen uitgeoefend.

In die laatste structuur rijst er een probleem inzake samenwerking en uitwisseling van informatie tussen de twee toezichtsinstellingen. Het probleem wordt nog complexer in het geval van grensoverschrijdende bankverzekeringsgroepen. Die bilaterale of multilaterale relaties worden vaak geregeld door protocolakkoorden tussen autoriteiten (« Memorandum of Understanding »). In België werd het eerste akkoord van dat type reeds in 1992 gesloten tussen de Commissie voor het Bank- en Financiewezen (CBF) en de Controledienst voor de Verzekeringen (CDV).

De ontwikkeling van het bankverzekeren heeft in 2000 geleid tot een nieuw protocolakkoord tussen de CBF en de CDV. Dit akkoord voorziet in samenwerking en informatie-uitwisseling – op basis van het wederkerigheidsprincipe – voor alle pertinente vragen inzake bedrijfseconomisch toezicht, en meer in het bijzonder voor ondernemingen met sectoroverschrijdende activiteiten. Die ondernemingen werden samengebracht op een gezamenlijk opgestelde lijst, die ook de naam van de contactpersonen vermeldt.

Het akkoord voorziet ook in periodieke vergaderingen, zowel op hoog niveau tussen de voorzitters van de twee instellingen, als meer regelmatige contacten tussen de toezichthouders « op het terrein ». Onderwerpen die aan bod zullen komen zijn solvabiliteit, liquiditeit, rentabiliteit, aandeelhouders- en managementstructuren, ad-

ministratieve en boekhoudkundige organisatie, interne controle of ook toezicht op geconsolideerde basis. Ook zijn procedures vastgelegd voor bepaalde gelegenheden, bijvoorbeeld bij een herstructurering die invloed kan hebben op de controle over de groep, bij een verandering van het management of nog bij een organisatorische wijziging in het interne toezicht of de controle door de bedrijfsrevisor.

Het akkoord voorziet in de oprichting van werkgroepen die de specifieke problemen van de twee sectoren moeten onderzoeken. Twee groepen werden reeds gevormd. De eerste zal het hebben over de harmonisering van de reglementering inzake de instellingen voor collectieve belegging en de tak 23-verzekeringsproducten. De tweede zal een onderzoek voeren naar de wenselijkheid om de reglementering in verband met de financiële conglomeraten aan te passen.

5. BESLUIT

Het bankverzekeren boekt een groeiend succes op de Belgische markt. Deze combinatie van activiteiten kan zeer verschillende vormen aannemen zowel wat betreft de aard van aangeboden producten als de manier van organisatie. Aan de verzekeringsdiensten die rechtstreeks verband houden met bankdiensten, zoals de aan hypothecaire leningen gekoppelde schuldsaldo-verzekeringen, werden achtereenvolgens de fiscaal gunstige pensioenspaarproducten en een breed scala levensverzekeringen, maar ook schadeverzekeringen toegevoegd. De eenvoudige distributieakkoorden met verzekeringsmaatschappijen werden in eerste instantie aangevuld met of vervangen door autonome of met verzekeringsmaatschappijen geaffilieerde dochterondernemingen, en vervolgens door integratie binnen dezelfde financiële groepen.

Een veelvoud van factoren ligt aan de basis van deze ontwikkeling. Aan de vraagzijde zet de vergrijzing van de bevolking de particulieren ertoe aan in aanvullende pensioenstelsels te stap-

¹ In dat land is het Ministerie van Financiën belast met het toezicht. Voor het toezicht op de banken kan het rekenen op aanzienlijke logistieke steun van de Oostenrijkse centrale bank.

pen terwijl de hang naar een dynamischer vermogensbeheer de beleggingen bij institutionele beleggers heeft aangemoedigd. Aan de aanbodzijde kunnen de banken dankzij die nieuwe activiteiten de trendmatige daling van hun bemiddelingsinkomsten compenseren door gebruik te maken van de bestaande synergieën in de gezamenlijke productie en distributie van bank- en verzekeringsdiensten. De verschillende krachten hebben elkaar dikwijls in de hand gewerkt. De banken werden aangetrokken door een expanderende groeiemarkt waartoe ze zelf hadden bijgedragen.

De groei van het bankverzekeren die volgt op die van de commercialisering van ICB-deelbewijzen, beantwoordt trouwens aan een strategische logica van de financiële instellingen. Terwijl het overwicht van KMO's in de structuur van Belgische ondernemingen het voor de kredietinstellingen moeilijker maakt op grote schaal transacties als investeringsbank te ontwikkelen, vormden de hoge spaarquote van de Belgische gezinnen en de vraag naar diversifiëring vanwege de beleggers gunstige uitgangspunten voor het ontplooiën van activiteiten inzake het beheer van financiële activa en vermogensbeheer.

De diversifiëringen in het bankverzekeren hebben belangrijke gevolgen, niet enkel voor de financiële instellingen, maar ook voor de toezichthoudende instellingen.

De organisatie zelf van de bankverzekeringsgroepen uit zich in complexe structuren die de talrijke arbitrages weerspiegelen tussen de

bestaande filialen, personen en belangen. Deze structuren, waarin de operationele en juridische entiteiten niet steeds samenvallen, bemoeilijken het werk van de controle-autoriteiten. Deze laatste moeten zichzelf aanpassen door een versterking van de mechanismen voor samenwerking en informatie-uitwisseling tussen de toezichthouders in verschillende sectoren en landen.

Het bankverzekeren legt eveneens de nadruk op de wijzigingen die al sinds meerdere jaren aan de gang zijn in de relaties tussen de banken en hun cliënteel van particulieren. Dit geldt inzake marketing, in de mate dat de financiële instellingen hun cliënteel meer doelgericht moeten benaderen door een onderscheid te maken tussen cliënten die worden aangetrokken door de eenvoud van gegroepede aankopen, en diegenen die vooral op zoek zijn naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding voor elk product. Het geldt echter ook voor risico's. Terwijl voor bankdeposito's of kasbons de respectieve rechten en verplichtingen van de partijen duidelijk afgebakend zijn, geldt dat niet als de kredietinstellingen hun cliënteel producten aanraden waarvoor ze zelf de risico's niet dragen. Dat is het geval voor beleggingen in ICB's, of ook de afsluiting van levensverzekeringcontracten uitgedrukt in een middelenverbintenis en niet meer in een resultaatverbintenis. Deze nieuwe rol eist van de financiële instellingen een goede kennis van de noden en het deskundigheidsniveau van de verschillende tegenpartijen en het aannemen van aangepaste gedragsregels teneinde de fondsen uitsluitend in het belang van de cliënt te beheren.

BIBLIOGRAFIE

Comité européen des assurances, *European insurance in figures*, complete 1998 data, CEA, Parijs.

Commissariat aux assurances du Luxembourg, jaarverslagen.

Commissie voor het Bank- en Financiewezen, jaarverslagen.

Corcoran S. (1999), *Bank-insurance mergers : synergies or sham ?*, Lafferty Publications, Dublin.

Daniel J.-P. (1995), *Les enjeux de la bancassurance*, De Verneuil, Parijs.

De Gryse B. (2000), *Bancassurance : kritische blik van een bankverzekeraar*, Kluwer, Brussel.

de Pontbriand G. (1998), La bancassurance et la restructuration du secteur financier, *Banque stratégie*, n° 147.

Genetay N. and Molyneux P. (1998), *Bancassurance*, Macmillan Basingstoke, Hampshire.

Jaumain C. (2000), *Financiële gids van de verzekeringen*, Kluwer, Diegem.

Keren V. (1997), *La bancassurance*, Presses universitaires de France, Parijs.

Knauth K.-W. and Welzel H.-J. (1993), The Supervision of Financial Conglomerates, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 18 (67), april, pp. 139-143.

Controledienst voor de Verzekeringen, jaarverslagen.

OESO, *Annuaire des statistiques d'assurance*, edities 1990-1997 en 1991-1998, OESO, Parijs.

Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen, *Assurinfo*, verschillende nummers.

Beroepsvereniging der Verzekeringsondernemingen, jaarverslagen.

Verweire K. (1999), *Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and the Netherlands*, Thesis Amsterdam.