

# De impact van banksparen op de Nederlandse bank- en verzekeringssector

*De Nederlandse markt voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming verandert in snel tempo.*

*Sinds de introductie van de Wet Banksparen per januari 2008 ondervinden levensverzekeraars in toenemende mate concurrentie van banken en beleggingsinstellingen op deze markt. Hierdoor staan de nieuwe productie en winstgevendheid van levensverzekeraars structureel onder druk.*

*Deze sector staat dan ook voor een aanpassingsproces. Banken profiteren van banksparen omdat de aangetrokken gelden een langlopende en relatief stabiele financieringsbron vormen. Voor de consument lijkt banksparen te resulteren in lagere kosten door de toenemende concurrentie. Door de verschillen tussen typen producten en aanbieders blijft de markt echter complex.*

Elk jaar leggen Nederlandse consumenten miljarden euro's opzij voor inkomensaanvulling bij pensionering of aflossing van een hypotheek. Deze spaar- en beleggingsplannen worden door de overheid gestimuleerd met een – onder voorwaarden – gunstige fiscale behandeling. Traditioneel gold deze gunstige behandeling alleen wanneer dit kapitaal werd opgebouwd bij een levensverzekeraar, die hierdoor feitelijk beschikte over een monopoliepositie op deze markt.

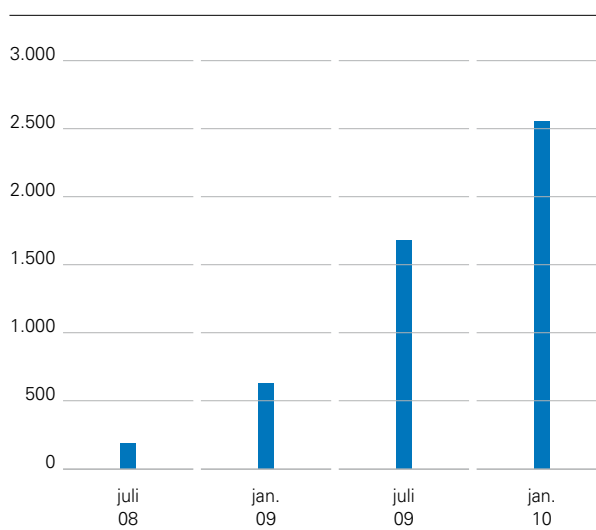
Per 1 januari 2008 is deze situatie veranderd door de invoering van de Wet Banksparen. Deze nieuwe wet biedt de mogelijkheid om ook bij banken en beleggingsinstellingen tegen fiscaal gunstige voorwaarden vermogen op te bouwen. Deze verruiming had als doel de consument meer keuzevrijheid te geven, de concurrentie op de markt te vergroten en de transparantie van de aangeboden producten te verhogen. Doordat de vraag naar deze producten sterk fiscaal is gedreven, wordt het speelveld door deze wetswijziging aanzienlijk gewijzigd. Levensverzekeraars zien zich geconfronteerd met nieuwe concurrentie op een voor hen belangrijke markt. Er bestaan weliswaar verschillen tussen levensverzekeringsproducten en bankspaarproducten – zo kent een bankspaarproduct geen verzekeringscomponent – maar de producten lijken dermate sterk op elkaar dat ze in de praktijk voor veel consumenten inwisselbare alternatieven vormen. Bankspaarproducten en levensverzekeringsspolissen vormen daardoor één nieuwe samengestelde markt, die valt onder de noemer *fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming*. Banksparen heeft een snelle opmars doorgemaakt, gedeeltelijk ten koste van traditionele levensverzekeringsproducten.

### Groei van banksparen<sup>1</sup>

De Wet Banksparen biedt de mogelijkheid vermogen op te bouwen voor aflossing van de hypotheekschuld en voor de oude dag. Binnen banksparen voor de oude dag kunnen twee fases worden onderscheiden. Allereerst wordt voorafgaand aan de pensionering kapitaal opgebouwd (opbouwfase). Vervolgens wordt bij pensionering dit kapitaal in termijnen uitgekeerd aan de rekeninghouder (afbouwfase). Per 1 januari 2010 is het daarnaast mogelijk op een bankspaarrekening een ontvangen gouden handdruk te beheren. Bij het afsluiten van een bankspaarproduct kan de consument kiezen tussen een geblokkeerde spaarrekening bij een bank of een geblokkeerde beleggersrekening bij een bank of beleggingsinstelling. Bij een beleggingsrekening loopt

### Grafiek 1 Banksparsaldi bij Nederlandse banken

EUR miljoen



Bron: DNB.

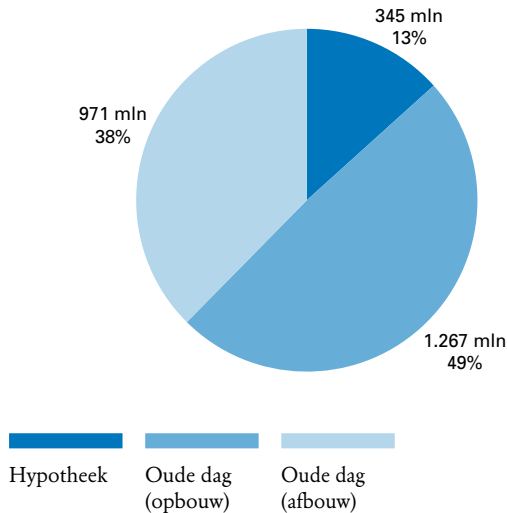
de rekeninghouder risico over het rendement. Onder de noemer banksparen vallen dus meer producten dan enkel spaarproducten aangeboden door een bank.

De groei van banksparen heeft vooral in 2009 een grote vlucht genomen. Eind 2008 was het totale saldo op alle bankspaarrekeningen bij Nederlandse banken ruim EUR 0,6 miljard; eind 2009 was dit saldo gestegen tot bijna EUR 2,6 miljard (grafiek 1). De stijging in het eerste halfjaar was het hoogst, maar ook het tweede halfjaar van 2009 liet forse groei zien in het opgebouwde vermogen, met een verdere stijging van meer dan 50 procent. Banken lijken de markt voor banksparen voorlopig stevig te domineren. Hoewel enkele beleggingsinstellingen recent actief zijn geworden op de Nederlandse markt, is hun marktaandeel nog beperkt.

Eind 2009 waren ongeveer evenveel 'hypotheekrekeningen' als 'pensioenrekeningen' geopend: in beide gevallen ongeveer 120.000. Wel bevatten de pensioenrekeningen aanzienlijk meer saldo dan de hypotheekrekeningen (grafiek 2). Dit komt doordat bij opening van pensioenrekeningen vaak direct een grote storting wordt gedaan in de vorm van een koopsom. Bij hypotheekrekeningen wordt meestal maandelijks een bedrag gestort en loopt het saldo over een lange periode langzaam op. Recent geopende rekeningen bevatten daardoor nog een relatief laag saldo. Gesteld voor de keuze tussen het openen van een spaar- of beleggersrekening kiezen banksparenders in grote meerderheid voor sparen.

## Grafiek 2 Verdeling over productcategorieën op januari 2010

In EUR, procenten



Bron: DNB.

Het aanwezige saldo op beleggingsrekeningen betreft minder dan drie procent van het totaal.

Ondanks de snelle groei van banksparen maken bankspaartegoeden momenteel minder dan één procent uit van de totale spaartegoeden van Nederlandse huishoudens bij banken. Ook ten opzichte van de markt voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming is de omvang van banksparen vooralsnog bescheiden. Nederlanders hebben bij levensverzekeraars ongeveer EUR 140 miljard aan individueel vermogen opgebouwd, een factor vijftig meer dan de opgebouwde bankspaaraldi. Dit grote verschil in opgebouwd vermogen is te verklaren uit de lange looptijd van de contracten op de markt van fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming. Het grootste gedeelte van de lopende polissen bij levensverzekeraars bestaat dan ook uit contracten die vóór de introductie van banksparen zijn afgesloten. De dynamiek van de markt komt vooral tot uiting in de verkoop van nieuwe producten voor fiscale vermogensvorming. In 2009 brachten nieuw verkochte bankspaarproducten naar schatting EUR 1,8 miljard op in termen van nieuw geworven gelden.<sup>2</sup> De individuele levensverzekeringssector behaalde in datzelfde jaar een nieuwe productie EUR 5,0 miljard (grafiek 3). Het marktaandeel van banksparen in de nieuwe productie komt daarmee uit op 27%. Door dit sterke en stijgende marktaandeel in de

nieuwe verkoop ligt het voor de hand dat het marktaandeel van banksparen in termen van opgebouwd saldo met de tijd aanzienlijk zal stijgen.

Vanaf 2009 heeft de nieuwe verkoop van individuele levensverzekeringspolissen een sterke daling ingezet. Het ligt in de rede dat de groeiende populariteit van banksparen hierin een rol speelt, daar de totale productie in de markt voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming als geheel ongeveer gelijk lijkt te blijven (grafiek 3). Daarmee is echter niet gezegd dat de nieuwe verkoop van een bankspaarproduct per definitie ten koste gaat van de verkoop van een levensverzekeringsproduct. De twee producten zijn grotendeels maar niet perfecte substituten. Het is mogelijk dat banksparen een nieuwe markt heeft aangeboord die eerder niet werd bediend door de levensverzekeringssector. Waarschijnlijk spelen ook andere factoren bij de daling van de productie van levensverzekeraars een rol, zoals de economische terugval en het gedaalde vertrouwen in verzekeraars als gevolg van de woekerpolisaffaire.

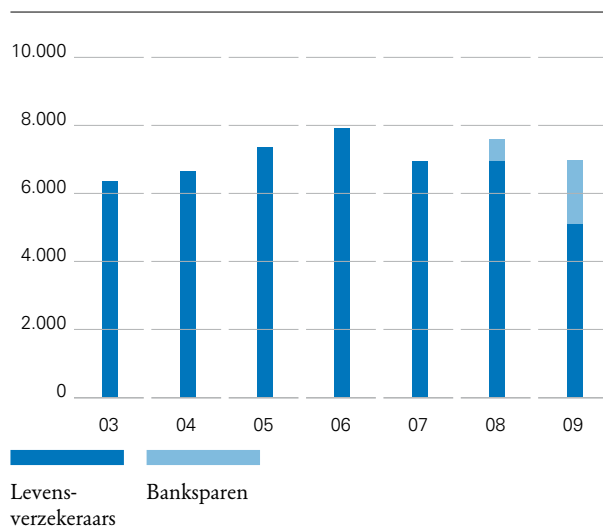
## De impact van banksparen

### Levensverzekeraars

Voor levensverzekeraars betekent banksparen nieuwe concurrentie op een voor hen cruciale markt. De recente daling van de verkoop van nieuwe individuele

## Grafiek 3 Nieuwe productie fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming

EUR miljoen



Bron: CVS, DNB.

levensverzekeringsspolissen is ten minste gedeeltelijk het gevolg van de snelle opmars die banksparen de afgelopen tijd heeft doorgemaakt. In tegenstelling tot meer tijdelijke oorzaken van de daling in de nieuwe productie is de aanwezigheid van banksparen op de markt permanent, waardoor levensverzekeraars geconfronteerd worden met een blijvend lager verkooppotentieel. Daarnaast kan de toegenomen concurrentie leiden tot lagere winstmarges op nieuwe productie. Beide factoren zetten de winstgevendheid van de sector onder druk. De levensverzekeringsector staat dan ook voor een aanpassingsproces. Het aanpassen van de bedrijfsvoering aan de nieuwe marktomstandigheden is daarbij een belangrijk element, net als het verlagen en flexibeler maken van de kostenstructuur. Voor kostenverlaging lijkt overigens ruimte te bestaan, omdat de Nederlandse levensverzekeringsector een relatief hoge kostenratio van 13% heeft in vergelijking met het Europees gemiddelde van 10%.<sup>3</sup>

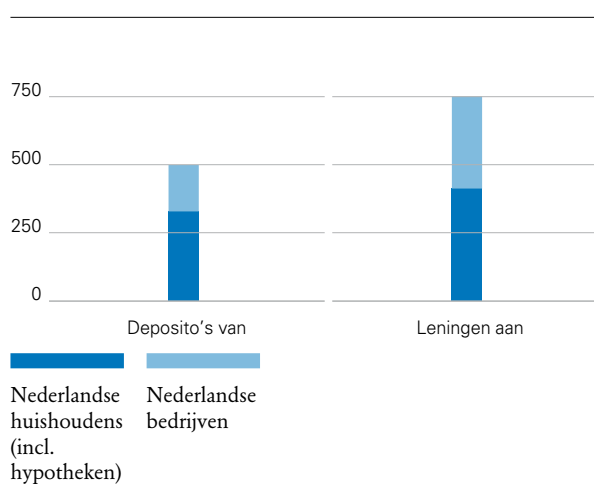
Tevens zouden levensverzekeraars te maken kunnen krijgen met toenemende antisectie. De consument kan bij een verzekeraar kiezen voor een product met levenslange uitkering, terwijl bij een bankspaanbieder alleen kan worden gekozen voor een product met vaste uitkeringstermijn. Consumenten in goede gezondheid, die verwachten om op hoge leeftijd nog inkomen nodig te hebben, zouden daarom eerder kunnen kiezen voor de levenslange variant bij een levensverzekeraar, terwijl consumenten die hun levensverwachting lager inschatten eerder zouden kunnen kiezen voor een bankspaarproduct. Als consumenten op deze manier gaan kiezen, kan dit leiden tot een kostenstijging voor levenslange lijfrentes. Onduidelijk is echter of consumenten in de praktijk daadwerkelijk een dermate scherp inzicht hebben in hun eigen levensverwachting, en op basis daarvan bewust kiezen voor een bepaald soort product.

#### Banken

Banksparen biedt de Nederlandse bankensector toegang tot een nieuwe bron van retailfinanciering met een relatief lage omloopsnelheid. Dergelijke financiering is waardevol voor Nederlandse banken, aangezien de sector als geheel een retail-funding gap kent: de uitstaande leningen aan consumenten en bedrijven worden niet volledig gedekt door de beschikbare spaargelden (grafiek 4). Daarbij speelt dat Nederlandse banken een relatief grote hypotheekportefeuille aanhouden, terwijl consumenten sparen bij levensverzekeraars voor de aflossing van hun hypotheek. Door deze retail-funding gap zijn Nederlandse banken in vergelijking met

#### Grafiek 4 Retail financieringen en uitzettingen Nederlandse bankensector

EUR miljard, ultimo 2010Kt



Bron: DNB.

banken in omliggende landen relatief afhankelijk van marktfinanciering. De gebeurtenissen van de afgelopen jaren hebben laten zien dat marktfinanciering snel kan opdrogen. Bankspaar gelden bieden dan ook een welkom alternatief ter mitigatie van rente- en liquiditeitsrisico. De aankomende Bazelse regelgeving op het gebied van liquiditeitseisen voor banken onderkent ook het relatief stabiele karakter van retailfinanciering in vergelijking met kortlopende marktfinanciering. Het aantrekken van bankspaar gelden kan de sector daardoor ook helpen om eenvoudiger aan deze eisen te voldoen.

#### Consument

Met de introductie van banksparen had de wetgever als doel consumenten meer keuzevrijheid te geven, concurrentie op de markt te vergroten en de transparantie van de aangeboden producten te verhogen. Dit alles zou moeten leiden tot een verlaging van de kosten voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming door consumenten. Het staat vast dat banksparen de keuzevrijheid van de consument heeft vergroot en heeft gezorgd voor meer concurrentie. Diverse nieuwe aanbieders hebben de markt met kracht betreden. Terwijl de optie voor een levensverzekeringsspolissen intact blijft, heeft de consument nu ook keuze uit bankspaarproducten. Nieuwe aanbieders concurreren ook op prijs. Hoewel het moeilijk is de prijzen van bankspaarproducten en levensverzekeringsspolissen precies te vergelijken, lijkt in de markt prijsdruk te bestaan waardoor het doel van kostenverlaging voor consumenten bereikt kan worden.

De vraag of de markt door de introductie van banksparen transparanter is geworden, is niet gemakkelijk te beantwoorden. Enerzijds zijn de kaders voor bankspaarproducten door de wetgever ontworpen met producttransparantie als doel: mede daardoor zijn bankspaarproducten in veel gevallen transparant van aard. Anderzijds spelen ook factoren die de transparantie in de markt belemmeren. Ten eerste is de markt voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming als geheel complexer geworden. Door de introductie van banksparen worden op elkaar lijkende maar niet identieke producten aangeboden door verschillende soorten financiële instellingen. Deze instellingen staan gezien de aard van hun activiteiten bloot aan verschillende risico's en kennen daarom een verschillend toezichtkader. Hoewel de introductie van banksparen heeft geleid tot meer concurrentie, is er daardoor nog geen sprake van een volmaakt gelijk speelveld en is de markt voor consumenten wellicht moeilijker te doorgronden. Een tweede factor betreft de naam banksparen zelf. De wet banksparen maakt meer activiteiten mogelijk dan sparen bij een bank alleen. Bij het openen van een beleggersrekening onder de wet banksparen ligt het rendementsrisico veelal bij de klant en niet bij de instelling, waardoor van sparen geen sprake is. In geval van een beleggingsrekening bij een beleggingsinstelling is zelfs sprake van bank noch sparen. De naam banksparen kan daardoor verwarring veroorzaken en ervoor zorgen dat consumenten risico's bij de beleggingsvariant onderschatten. Hoewel het voor consumenten toegevoegde waarde biedt om deze vormen van fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming mogelijk te maken, verdient het aanbeveling dat de noemer waaronder dit gebeurt beter in overeenstemming wordt gebracht met de daadwerkelijke activiteit.

## **Tot besluit**

Door de introductie van banksparen is de markt voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming momenteel volop in beweging. De snelle opmars van banksparen suggereert dat dit producttype een prominente plek zal innemen op de markt, ook al is nog onduidelijk in welke verhouding bankspaarproducten en levensverzekeringsproducten op termijn verkocht zullen worden. Voor instellingen is het gezien de snelle dynamiek van de markt van belang alert te blijven en het bedrijfsmodel tijdig aan te passen aan de nieuwe marktomstandigheden. De consument profiteert van de uitgebreidere keuzevrijheid en toegenomen concurrentie bij het

afsluiten van een product voor fiscaal gefaciliteerde vermogensvorming. Tegelijkertijd blijft de markt voor deze producten relatief complex, waardoor het verzamelen van informatie over de alternatieven belangrijk blijft om de beste keuze te kunnen maken.

- 1 De cijfers in dit artikel zijn gebaseerd op een uitvraag onder Nederlandse banken door DNB. Verschillen met door andere instellingen gepubliceerde cijfers zijn verklaarbaar door een verschil in steekproef.
- 2 Berekening DNB op basis van veranderingen in saldi in 2009 en een aantal geschatte parameters.
- 3 DNB rapport 'Het Nederlandse financiële stelsel, een onderzoek naar huidige en toekomstige trends', juli 2009.