

Inbreng Verbond van Verzekeraars bij rondetafelgesprek Kredietmarkt, 13 februari 2013
Uitgesproken door Leo De Boer, directeur

De Nederlandse verzekeraars willen meer investeren in

- het MKB,
- de hypotheekmarkt en
- infrastructuur.

Hierover hebben wij gisteren een position paper uitgebracht. Over de hypotheekmarkt wil ik u graag bijpraten.

Kenmerkend voor banken is dat zij 'kort geld' lang uitzetten. Kenmerkend voor verzekeraars is dat zij veel lang geld ontvangen en beheren en altijd op zoek zijn naar stabiele en veilige beleggingen om hun lange termijn verplichtingen te matchen. Om precies te zijn beheren zij ongeveer 400 miljard Euro, waarvan ca. 60 procent in Nederland is belegd. Verzekeraars kunnen en willen – met alle bescheidenheid van dien – een bijdrage leveren aan het oplossen van de problemen waar het vandaag over gaat.

Die bescheidenheid heeft twee componenten: op de eerste plaats kunnen wij natuurlijk nooit het grote bankenprobleem oplossen. Dat zal een multi stakeholder oplossing vragen. En op de tweede plaats: omdat verzekeraars, in tegenstelling tot pensioenfondsen, garanties bieden moeten wij heel degelijk blijven beleggen.

Wij hebben over de thematiek een uitgebreid paper geschreven dat gisteren is uitgebracht. Belangrijke en in het oog springende initiatieven zijn de oprichting door de verzekeringssector van mkb financieringsfondsen en het meer investeren in duurzaamheid en infrastructuur, de zogenaamde PPS-projecten, door het wegnemen van blokkades daarvoor.

In dit blok gaat het nu specifiek over de woningmarkt. Verzekeraars kunnen globaal op 3 manieren in aanraking komen met hypotheek. (1) ze kopen verpakte hypotheek (securitisaties) van anderen zoals banken (2) ze kopen hypotheek van anderen (3) ze geven hypotheek uit (verzekeraars hebben een marktaandeel van ca. 15 procent). Een onderliggende notie is dat het verkleinen van de funding gap van banken een middel is en geen doel. Doel is de kredietverlening. Je kunt dus de funding gap van de banken verkleinen. Maar je kunt ook andere partijen zoeken die wel krediet kunnen verstrekken omdat zij funding hebben.

Om de kredietverstrekking op de woningmarkt op gang te helpen zien wij vier oplossingsrichtingen:

1. *Zorg dat verzekeraars de securitisaties van banken blijven kopen*
2. *Stimuleer het meebrengen van eigen geld voor aankoop van een woning*
3. *Maak het voor verzekeraars aantrekkelijker om meer hypotheek te verstrekken of er meer in te beleggen*
4. *Maak de netto schuldpositie van huishoudens (en dus de risico's) inzichtelijker*

Ad 1. **Zorg dat verzekeraars de securitisaties van banken blijven kopen.** Op dit moment dreigt Brussel dit onmogelijk te maken omdat de kapitaalseisen voor securitisaties extreem hoog en daarmee onaantrekkelijk worden gemaakt in Brussel. Dit is een fout in de conceptregelgeving. Overigens kan ook de markt zelf deze securitisaties voor lange termijn beleggers nog wat aantrekkelijker maken. Securitatie zijn nu vaak kortlopend en werken met een zgn. floating rate. Verzekeraars hebben behoefte aan lange looptijden en een stabiele rate. De Dutch Securitisation Association, die onlangs door NVB en Verbond is opgericht, gaat hier nu ook naar kijken.

Ad 2 Een andere manier om meer geld beschikbaar te krijgen is eigenlijk heel voor de hand liggend. **Laat de kopers zelf meer geld meebrengen**. Daarom pleiten wij voor een vorm van bouwsparen in combinatie met een lagere Loan to Value ratio. De maximale hoogte van de hypotheeklening ten opzichte van de waarde van de woning daalt de komende jaren van 105 naar 100 procent in 2018. De huizenkoper moet straks dus meer eigen geld meebrengen. Prima. Dit 'sparen voor wonen' kan de overheid stimuleren door bijvoorbeeld 10 procent subsidie over de inleg in het vooruitzicht te stellen. Bij succesvol beleid ten aanzien van bouwsparen is op termijn een verdere verlaging van de LTV-ratio mogelijk zonder de woningmarkt te schaden. Dit alles verkleint uiteindelijk de funding gap. Wij vinden bouwsparen een onderbelicht punt in de discussie.

Ad 3. **Zorg dat verzekeraars meer hypotheekleningen kunnen verstrekken of er meer in kunnen beleggen**. Verzekeraars hebben veel kapitaal maar worden door de toezichtregels cq DNB niet gestimuleerd om dat te investeren in de woningmarkt. Onder de huidige Solvency I moeten volgens DNB investeringen in hypotheekleningen worden gewaardeerd op exit value. Dit is de geschatte prijs die de verzekeraar ontvangt als de belegging nu moet worden verkocht op de markt. Verzekeraars hebben echter een lange termijn focus. Ze investeren in hypotheekleningen met de insteek deze beleggingen tot einde van de looptijd aan te houden en niet om ze tussendoor te verkopen. Door het aanhouden van deze beleggingen ontvangen verzekeraars periodiek een rentebetaling. Met deze periodieke ontvangsten wordt in de waardering onder Solvency I onterecht onvoldoende rekening gehouden en creëer je als het ware een afslag op je solvabiliteit als verzekeraar. Ik zou dus zeggen: behandel hypotheekleningen zodanig dat je rekening houdt met de verwachte toekomstige ontvangsten en niet met de huidige marktwaarde bij verkoop. Dat kan zonder dat je onvoorzichtig wordt, want dat wil ook niemand. Dan wordt dit voor verzekeraars een aantrekkelijker investeringscategorie. Dit speelt nu, maar dit punt is ook in het kader van Solvency II belangrijk om goed te regelen via de zogenaamde 'matching adjustment'. Nederlandse hypotheekleningen hebben op dit moment geen gunstige behandeling in de matching adjustment. Een goede behandeling is echter absoluut noodzakelijk voor verzekeraars om direct in hypotheekleningen te kunnen blijven beleggen.

Ten slotte: **maak de netto schuldpositie inzichtelijk**. Nederland kent een hypotheekschuld van 650 miljard euro. Huizenbezitters sparen veelal via een kapitaalverzekering om de schuld af te lossen. Er staat momenteel een spaarsaldo bij verzekeraars tegenover van circa 40 miljard wat uiteindelijk opbouwt tot 200 miljard euro bij aflossing. In feite wordt de hypotheekschuld deels gecompenseerd door dit bedrag. Omdat dit geld in de boeken staat bij verzekeraars en niet bij de banken lijkt de positie van banken relatief slecht. We stellen voor om de hypotheeklening van iemand te koppelen aan de opgebouwde waarden in diens verzekeringspolissen waardoor de netto schuldpositie van de Nederlandse hypotheekportefeuille inzichtelijk wordt. Die wordt dan een stuk lager! Op deze wijze wordt het voor bijvoorbeeld investeerders en kredietbeoordelaars duidelijk dat de positie gunstiger is dan gedacht. Voor dit koppelen heb je echter wel een unieke identificatie sleutel nodig. Het BSN zou hier noodzakelijk voor zijn.

Graag wil ik het voor nu hier even bij laten en zal graag eventuele vragen beantwoorden.