

# Verzekeringmarkt Costa Rica

Tra December 2007



Ambassade van het  
**Koninkrijk der Nederlanden**

**Dieter Ploeger**  
**San José, Costa Rica**  
**December, 2007**



<b>I.</b>	<b>Inleiding</b>	3
<b>II.</b>	<b>Cafta</b>	3
	<i>Ideologische achtergrond</i>	4
	<i>Negatief</i>	4
	<i>Positief</i>	4
<b>III.</b>	<b>Wetgeving verzekeringsmarkt</b>	5
	<i>Huidige wetgeving</i>	5
	<i>DR-Cafta</i>	5
	<i>Wetsvoorstellen</i>	8
	<i>Tijdschema openstelling markt</i>	8
	<i>Financiële voorwaarden</i>	9
	<i>Markttoezichthouder</i>	9
	<i>Versterking INS</i>	9
	<i>Overige zaken</i>	10
	<i>Kritiek op wetsvoorstel</i>	10
<b>IV.</b>	<b>Actoren verzekeringsmarkt</b>	11
	<i>Instituto Nacional de Seguros</i>	11
	<i>CCSS</i>	13
	<i>Intermediairs</i>	13
	<i>BancaSeguros</i>	14
	<i>Brokers</i>	15
	<i>INS als broker</i>	15
<b>V.</b>	<b>Cijfers verzekeringsmarkt</b>	16
	<i>Opkomende markten</i>	16
	<i>Midden Amerika</i>	16
	<i>Costa Rica</i>	21
<b>VI.</b>	<b>Subsectoren verzekeringsmarkt</b>	22
	<i>Levensverzekeringen en niet-levensverzekeringen</i>	22
	<i>Midden Amerika</i>	22
	<i>Costa Rica</i>	23
	<i>Type verzekering</i>	23
	<i>Midden Amerika</i>	23
	<i>Costa Rica</i>	29
<b>VII.</b>	<b>Verwachtingen</b>	31
	<i>Panama</i>	32
	<i>Liberalisering verzekeringsmarkt Nicaragua</i>	32
	<i>Liberalisering bankwezen Costa Rica</i>	33
	<i>Geïnteresseerde partijen</i>	33
<b>VIII.</b>	<b>Nederlandse verzekeringsmarkt in het kort</b>	34
<b>IX.</b>	<b>Conclusie</b>	35
<b>X.</b>	<b>Interessante websites</b>	38



## Inleiding

Het doel van deze studie is de Costaricaanse verzekeringsmarkt te analyseren om eventuele kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven te identificeren. De verzekeringsmarkt is op het moment van schrijven een staatsmonopolie maar in het kader van het vrijhandelsverdrag DR-Cafta zal de markt zich geleidelijk gaan openstellen. De deadline voor ratificatie is 1 maart 2008. De verzekeringsmarkt laat zich kenmerken door inefficiëntie en een lage dichtheid en dekkinggraad. De Costaricaanse markt is betrekkelijk klein waardoor de regio ook als geheel gekeken wordt. Doormiddel van een eventueel associatieakkoord tussen de EU en Midden Amerika zal de Costaricaanse verzekeringsmarkt ook direct voor Europese, en daarmee Nederlandse, bedrijven toegankelijk worden.

Daar deze studie werd geschreven ten tijde van het ratificatieproces zijn de huidige wetsvoorstellen als uitgangspunt genomen; eventuele wijzigingen werden meteen verwerkt.

## Cafta

Het openstellen van het staatsmonopolie op het gebied van verzekeringen is, naast het openbreken van de telecommunicatie, één van de meest controversiële onderwerpen van het vrijhandelsverdrag met de VS en de regio (DR-Cafta). Na een grondig maatschappelijk debat werd het verdrag door een minieme minderheid goedgekeurd tijdens het eerste referendum in de geschiedenis van Costa Rica, 7 oktober jongleden. Voor het openbreken van het 83 jaar oude staatsmonopolie liggen twee wetsvoorstellen klaar die vóór 1 maart 2008 moeten zijn aangenomen. De wet die het monopolie van de verzekeringsmarkt beschrijft, stamt uit 1924 en is op een aantal kleine wijzigingen na onveranderd gebleven. Om het staatsbedrijf *Instituto Nacional de Seguros* (INS) de kans te geven zich na een kleine eeuw van alleenheerschappij klaar te maken voor de concurrentie is in het verdrag een geleidelijke openstelling bedongen. Tevens zal er een markttoezichthouder in het leven worden geroepen om de markt te reguleren en eventuele misstanden te voorkomen. De verplichtingen van verzekeringsbedrijven ten opzichte van de markttoezichthouder en de precieze criteria voor het mogen aanbieden van verzekeringen in Costa Rica zullen in het ratificatieproces nader gestalte krijgen en zijn van groot belang voor geïnteresseerde verzekeringsmaatschappijen. Over het tijdschema van de graduele openstelling valt echter niet te toornen daar dit ligt vast besloten in DR-Cafta.

Voor ratificatie van DR-Cafta dient een serie wetsvoorstellen te worden goedgekeurd welke de complementaire agenda wordt genoemd. Deze agenda, die elf wetsvoorstellen telt, is in het leven geroepen om eventuele negatieve gevolgen van het vrijhandelsverdrag tegen te gaan en is met name erg belangrijk voor de oppositie die een felle campagne voerde tegen het verdrag. DR-Cafta betekent volgens hen een verlies van soevereiniteit en het zou het sociale karakter van Costa Rica vernietigen. Ondanks het mandaat van de bevolking voor goedkeuring van het verdrag, heeft de oppositie onder leiding van de *Partido Acción Ciudadana* (PAC) aangekondigd het ratificatieproces te zullen dwarsbomen. Zij beschikken hiervoor over verschillende procedurele instrumenten. Naast de verhoogde werkdruk van het parlement hebben de instanties die namens de regering onderhandelen (Comex en USTR) naar schatting een aantal weken nodig om de uiteindelijke voorstellen te bestuderen en een oordeel te vellen. De gestelde tijdslimiet van 1 maart 2008 lijkt door al deze factoren onhaalbaar. Het is echter niet waarschijnlijk dat de VS hierdoor het verdrag zullen laten spaak lopen waardoor heronderhandeling van de deadline het meest waarschijnlijke gevolg is. Hiervoor is echter de goedkeuring van alle partnerlanden binnen



DR-Cafta nodig hetgeen niet zonder kosten zal blijven voor Costa Rica. De verwachting is dat vooral Nicaragua, waar Costa Rica een aantal lopende geschillen mee heeft, hier een slag uit zal proberen te slaan.

#### *Ideologische achtergrond*

De discussie die ook ten tijde van het referendum gevoerd werd ging simpelweg over de vraag of openstelling gunstig of nadelig zou zijn voor Costa Rica. Voorstanders wijzen vooral op de inefficiëntie en hoge onkosten waar het INS momenteel door wordt gekenmerkt, terwijl tegenstanders hoofdzakelijk de angst voor verlies van het sociale karakter van de verzekeringsmarkt benadrukten. De vier sociale bastions zijn de verplichte arbeidsverzekering, de verplichte autoverzekering, de financiering van de brandweer en de verzekering van oogst.

De discussie raakte in aanloop naar het referendum zeer gepolariseerd hetgeen ook de geuite verwachtingen zeer uiteen deed lopen. Men is vaak of uiterst positief of uiterst negatief. Wat de werkelijke gevolgen zullen zijn, zal niet zozeer afhangen van de uiteindelijke wetten als wel van of de kansen die het verdrag biedt benut zullen worden. De waarheid zal ergens in het midden liggen.

#### *Negatief*

Tegenstanders vrezen voor het sociale karakter van het land en zijn bang voor een verlies aan soevereiniteit met een Amerikaanse invasie als gevolg. Het is juist de mogelijkheid tot discrimineren van het INS waardoor ook het arme gedeelte van de bevolking kan worden bediend. Wat betreft de verzekeringsmarkt is dit niet veel anders. Men wijst erop dat de multinationals die zullen komen hun diensten tegen een veel lagere prijs kunnen aanbieden en dat het INS deze concurrentie niet aan zal kunnen. De inkomsten uit de premies van het INS zullen lager worden door de concurrentie en premies die worden betaald aan buitenlandse bedrijven zullen grotendeels het land verlaten. Naast dit verlies aan kapitaal zullen investeringen minimaal zijn daar een enkel kantoor ter vertegenwoordiging afdoende is om verzekeringen te kunnen verkopen in Costa Rica. Wat betreft de door de voorstanders verwachtte invoer van kennis stellen zij dat dit er amper zal zijn daar nieuwe maatschappijen voor een belangrijk deel lokale werknemers van het INS zullen proberen over te nemen wat een nog verdere verzwakking van het staatsbedrijf zal veroorzaken.

#### *Positief*

Voorstanders wijzen op de hoge premies van het INS die het gevolg zijn van een inefficiëntie. Tevens wordt het onjuist geacht dat het INS discrimineert en de ene verzekering financiert uit de inkomsten van een andere, zoals in het gebied van arbeidsrisico's. Sommige arbeidsverzekeringen zijn in het buitenland driemaal zo duur waardoor andere (vrijwillige) verzekeringen duurder uitvallen. De angst dat het systeem zijn sociale karakter zal verliezen is ongegrond. Dit ligt immers niet in het gegeven dat de markt een staatsmonopolie is maar in het feit dat het verplichte verzekeringen betreft, en daar veranderd niets aan. De komst van nieuwe verzekeringsmaatschappijen zal kennis met zich brengen en betekent een influx van kapitaal. Verbeterde verzekeringen zullen de risico's verlagen en een gunstiger investeringsklimaat creëren hetgeen zich zal vertalen naar economische groei. Maar allicht het belangrijkste argument is de consument. Deze zou de grootste winnaar zijn van liberalisatie door een ruimer aanbod van verzekeringen tegen een lagere prijs.

---



Op macro-economisch niveau zijn de verwachtingen dat de liberalisatie ook zal bijdragen aan economische groei. De hogere inkomsten van INS als gevolg van de verhoogde efficiëntie zullen moeten worden geïnvesteerd en tevens zijn er de investeringen uit het buitenland die met de nieuwe bedrijven meekomen. Een beter en gevarieerder aanbod van verzekeringen zal zorgen voor een verhoogder vertrouwen en daarmee toenemende investeringen.

## **Wetgeving verzekeringsmarkt**

### *Huidige wetgeving*

De huidige wet, waarin het monopolie van het INS staat beschreven, stamt uit 1924 en is vrijwel onveranderd gebleven. Het enige noemenswaardige van deze wet is het artikel dat de aankoop van verzekeringen in het buitenland mogelijk maakt. Deze maat in de wet is de reden dat een aantal verzekeringen momenteel door buitenlandse maatschappijen wordt verkocht.

In de wet *Ley de Monopolio de Seguros y del Instituto Nacional de Seguros* staat dat Costaricanen wel verzekeringen mogen aanschaffen in het buitenland maar dat deze ook alleen daar van kracht zijn. Er kunnen dus wel verzekeringen in het buitenland worden verkocht maar onder de voorwaarde dat ze daadwerkelijk in het buitenland worden aangeschaft en dat daar alles wordt afgehandeld. De gesloten verzekering valt dan ook onder de wetgeving van dat land. Een goed voorbeeld waarvoor deze uitzondering gold was reisverzekeringen. In de tijd dat deze wet werd gemaakt was dit afdoende om andere verzekeraars buiten de deur te houden maar met de komst van het internet is dit veranderd doordat grenzen letterlijk zijn vervaagd. Via het internet kan alles vanuit Costa Rica worden geregeld, zolang de uiteindelijke administratie maar in het buitenland wordt uitgevoerd. Het is echter nog betrekkelijk nieuw en kleinschalig en het betreft voornamelijk persoonlijke verzekeringen zoals levensverzekeringen en gezondheidsverzekeringen. Een nadeel hiervan voor de consument is dat in het geval dat een verzekeringsmaatschappij besluit niet uit te keren dat men voor het aanvechten hiervan naar het desbetreffende land moet. Andere verzekeringen, zoals bijvoorbeeld voor onroerend goed, kunnen vanwege hun aard niet in het buitenland worden aangeschaft om dat ze per definitie onder Costaricaanse wetgeving vallen.

### *DR-Cafta*

De in DR-Cafta gesloten overeenkomst betreffende de verzekeringsmarkt maakt onderdeel uit van hoofdstuk twaalf van het verdrag dat het verkeer van alle financiële diensten regelt. Het doel is een veiliger klimaat scheppen voor het maken van investeringen en eventuele discriminatoire maatregelen tegen te gaan. Desalniettemin mogen overheden (preventieve) regelingen treffen om ongeregelheden te voorkomen. Voor het openen van de verzekeringsmarkt liggen twee wetsvoorstellen klaar die onderdeel uitmaken van de eerder genoemde complementaire agenda. Deze voorstellen zullen de komende tijd door (al dan niet speciale) commissies worden besproken alvorens er een advies wordt uitgesproken waarna het ter discussie en stemming naar het parlement wordt gestuurd. Uiteindelijk zullen ze getoetst moeten worden aan de oorspronkelijke verdragstekst zoals overeengekomen in DR-Cafta. De twee officiële instanties die hier het laatste woord over hebben zijn Comex (Costa Rica) en USTR (VS). Vanwege de speciale positie van de staatsmonopolies is voor Costa Rica in deze tekst een speciale annex opgenomen.

---



Hieronder de belangrijkste punten aangaande de verzekeringsmarkt (zie bijlage voor een totaaloverzicht van hoofdstuk 12 van DR-Cafta).<sup>1</sup>

De drie gelijkheidsprincipes, uiteen gezet in **artikel 12.2**, moeten bevestigen dat er geen discriminerende maatregelen genomen kunnen worden:

*1. Each Party shall accord to investors of another Party treatment no less favorable than that it accords to its own investors, in like circumstances, with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of financial institutions and investments in financial institutions in its territory.*

*2. Each Party shall accord to financial institutions of another Party and to investments of investors of another Party in financial institutions treatment no less favorable than that it accords to its own financial institutions, and to investments of its own investors in financial institutions, in like circumstances, with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of financial institutions and investments.*

*3. For purposes of the national treatment obligations in Article 12.5.1, a Party shall accord to cross-border financial service suppliers of another Party treatment no less favorable than that it accords to its own financial service suppliers, in like circumstances, with respect to the supply of the relevant service.*

Artikel **12.4** verzekerd de toegang tot elkaars verzekeringsmarkt. De ondertekenende partijen bezitten overigens wel het recht de instroom en activiteiten te reguleren en registreren. Dit zal onder de taken van de markttoezichthouder komen te vallen.

*No Party may adopt or maintain, with respect to financial institutions of another Party, either on the basis of a regional subdivision or on the basis of its entire territory, measures that:*

*(a) impose limitations on:*

- (i) the number of financial institutions whether in the form of numerical quotas, monopolies, exclusive service suppliers, or the requirements of an economic needs test;*
- (ii) the total value of financial service transactions or assets in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test;*
- (iii) the total number of financial service operations or on the total quantity of financial services output expressed in terms of designated numerical units in the form of quotas or the requirement of an economic needs test; or*
- (iv) the total number of natural persons that may be employed in a particular financial service sector or that a financial institution may employ and who are necessary for,*

---

<sup>1</sup> Zie voor gehele tekst (Engels):

[www.ustr.gov/Trade\\_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA-DR\\_Final\\_Texts/Section\\_Index.html](http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA-DR_Final_Texts/Section_Index.html)



*and directly related to, the supply of a specific financial service in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test; or*

*(b) restrict or require specific types of legal entity or joint venture through which a financial institution may supply a service.*

**Artikel 12.5** beschrijft de mogelijkheid tot transnationale handel. De betrokken partijen mogen, zolang het in overeenkomst is met de nationale wetgeving, financiële diensten over de grens verkopen. Hiervoor moet wel een autorisatie worden aangevraagd in het land van bestemming.

*1. Each Party shall permit, under terms and conditions that accord national treatment, cross-border financial service suppliers of another Party to supply the services specified in Annex 12.5.1.*

*2. Each Party shall permit persons located in its territory, and its nationals wherever located, to purchase financial services from cross-border financial service suppliers of another Party located in the territory of that other Party or of any other Party. This obligation does not require a Party to permit such suppliers to do business or solicit in its territory. Each Party may define “doing business” and “solicitation” for purposes of this obligation, provided that those definitions are not inconsistent with paragraph 1.*

*3. Without prejudice to other means of prudential regulation of cross-border trade in financial services, a Party may require the registration of cross-border financial service suppliers of another Party and of financial instruments.*

De definitie van verzekeringen staat beschreven in **artikel 12.20**.

*Insurance and insurance-related services*

*(a) Direct insurance (including co-insurance):*

- (i) life,*
- (ii) non-life;*

*(b) Reinsurance and retrocession;*

*(c) Insurance intermediation, such as brokerage and agency; and*

*(d) Services auxiliary to insurance, such as consultancy, actuarial, risk assessment, and claim settlement services.*

Het recht tot vestiging wordt ook beschreven in de specifiek voor Costa Rica opgestelde **annex**. Hierin staat dat het land maatregelen mag treffen om de nieuwe bedrijven op betrouwbaarheid te toetsen, maar dat het wel in lijn met de internationaal geldende norm moet liggen.



*Costa Rica shall, on a non-discriminatory basis, allow insurance service suppliers of any Party, to establish and effectively compete to supply directly to the consumer insurance services in its territory as provided below:*

- (a) any and all lines of insurance (except compulsory automobile and occupational risk insurance), no later than January 1, 2008; and*
- (b) any and all lines of insurance, no later than January 1, 2011.*

*For purposes of this commitment Costa Rica shall allow insurance service suppliers to be established through any juridical form, as provided in Article 12.4(b). It is understood that Costa Rica may establish prudential solvency and integrity requirements, which shall be in line with comparable international regulatory practice.*

#### *Wetsvoorstellen*

Het wetsvoorstel *Ley Reguladora del Contrato de Seguros* regelt de contracten omtrent verzekeringen en beschrijft de rechten en plichten van zowel de verzekeraar als de verzekerde. Het voorstel heeft niets van doen met het openbreken van de verzekeringsmarkt en hoeft, omdat het geen deel uitmaakt van Cafta, dus niet vóór de gestelde deadline te worden goedgekeurd. Daar de vorige wetgeving grotendeels uit 1924 stamt is deze wet volgens velen ook zonder vrijhandelsverdrag aan vernieuwing toe en zal naar alle waarschijnlijkheid hoe dan ook worden geïmplementeerd. Het is een wetsvoorstel dat grotendeels gebaseerd is op internationale wetgeving en kent daarom weinig verrassingen. Het voorstel zoals het nu op tafel ligt zal waarschijnlijk onveranderd worden aangenomen. Gelijktijdige goedkeuring met het andere wetsvoorstel is wenselijk maar niet waarschijnlijk vanwege de enorme werk- en tijdsdruk waar de wetgevers momenteel mee te maken hebben. Vanwege het gegeven dat het standaard wetgeving betreft die niet tot DR-Cafta behoort, zal in deze studie niet dieper worden ingegaan op dit wetsvoorstel.<sup>2</sup>

Het wetsvoorstel *Ley Reguladora del Mercado de Seguros (Texto sustitutivo* van 13 november 2007) regelt het openbreken van de markt en bepaalt de rol van de nog op te richten markttoezichthouder en de criteria waaraan bedrijven moeten voldoen. Dit project belooft vanwege het polemische karakter een minder makkelijk proces van goedkeuring tegemoet te gaan. In dit voorstel wordt een aantal onderwerpen bepaald die in belangrijke mate van invloed zal zijn op de beslissing van bedrijven zich op de Costaricaanse verzekeringsmarkt te begeven. Na goedkeuring door het parlement zal de USTR nog bepalen of de wetten conform DR-Cafta zijn. Daarnaast wordt in dit wetsvoorstel het tijdschema van het openstellen van markt en de hervorming van INS beschreven.<sup>3</sup> Hierover valt niet te onderhandelen daar deze data expliciet in het vrijhandelsverdrag worden genoemd.

#### *Tijdschema openstelling markt*

- 2007: beperkte openstelling voor verzekeringen uit het buitenland, toelaten van buitenlandse vestigingen.
- 2008: buitenlandse bedrijven mogen alle niet-verplichte verzekeringen aanbieden.

<sup>2</sup> Voor gehele en uiteindelijke tekst (Spaans) zie: [www.asamblea.go.cr/proyecto/agenda\\_complementaria/agenda.htm](http://www.asamblea.go.cr/proyecto/agenda_complementaria/agenda.htm)

<sup>3</sup> Ibid.



- 2011: totale openstelling.

#### *Financiële voorwaarden*

De financiële voorwaarden waaraan bedrijven moeten voldoen om zich te vestigen (artikelen 8 t/m 11) zijn van invloed op de startkosten van verzekeringsmaatschappijen en daarmee hun keuze zich in Costa Rica te vestigen. Zoals in het huidige wetsvoorstel staat, zal er een bedrag moeten worden gestort op de *Banco Central de Costa Rica* (BCCR) ter onderpand afhankelijk van het type verzekering dat het bedrijf zal aanbieden. Voor verzekeraars die algemene verzekeringen willen aanbieden is dit US\$4 miljoen, voor verzekeraars die dit beide willen aanbieden is dit US\$4 en voor herverzekeraars is dit US\$11 miljoen. Deze bedragen zijn aanzienlijk hoger dan in omringende landen waar het gemiddelde rond de US\$2 miljoen ligt. El Salvador kent voornamelijk het hoogste minimumkapitaal met US\$4,5 miljoen terwijl dit in Panama, het land met de grootste verzekeringsmarkt, niet boven de US\$2 miljoen uitkomt. Verder zal de verzekeraar een voldoende hoeveelheid technische reserves in huis moeten hebben om zijn verplichtingen te kunnen voldoen en om eventuele risico's het hoofd te kunnen bieden. Bedragen worden in het wetsvoorstel niet genoemd; de *Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero* (CONASSIF) zal dit komen te bepalen.

#### *Markttoezichthouder*

De markttoezichthouder is een nog op te richten entiteit die onder de CONASSIF zal komen te vallen. Deze raad kent al een aantal toezichthouders dat actief is op de financiële markt en functioneert goed. De *Superintendencia de Seguros* zal toezicht moeten houden op het functioneren van de markt en daarmee het naar behoren opereren van de verzekeringsmaatschappijen. In het wetsvoorstel staat de rapporteringsplicht aan de toezichthouder welke tevens beslist of een bedrijf geschikt is om tot de markt toe te treden. De rapporteringsplicht is dusdanig uitgebreid, met name in de beginfase (kwalificatie door een volgens de *Superintendencia General de Valores* (SUGEVAL) daartoe gekwalificeerde instantie), dat ze voor een groot deel de kosten zal bepalen die bedrijven moeten investeren om zich te vestigen en om actief te zijn op de Costaricaanse verzekeringsmarkt. In artikel 28 van het wetsvoorstel worden de negentien verplichtingen jegens de markttoezichthouder opgesomd. Dit wordt opgevolgd door een vijftien mogelijke sancties genoemd in artikel 29 van hetzelfde wetsvoorstel.<sup>4</sup>

De *Superintencia* heeft de autoriteit de bevoegdheid van bedrijven in te trekken wanneer het vindt dat het niet conform de wet handelt. Tegen deze beslissing kan vervolgens beroep worden aangetekend waarna CONASSIF de zaak zal afhandelen. Ook de zogenaamde intermediairs komen onder de markttoezichthouder te vallen. Het INS wordt de eerstvolgende drie jaar gevrijwaard van rapporteringsplicht.

#### *Versterking INS*

In het wetsvoorstel staan de nieuwe rol en verantwoordelijkheden van het INS beschreven. Ondanks dat er in het wetsvoorstel wordt gesproken over een versterking van het staatsbedrijf, wordt maar tot bepaalde hoogte beschreven hoe dit zal gebeuren. Hoe het bedrijf zich zal klaarmaken voor concurrentie is grotendeels de verantwoordelijkheid van de verzekeringsmaatschappij zelf. Wel is duidelijk dat na tachtig jaar van alleenheerschappij een ware omwenteling nodig is. Men heeft hiervoor een bedrijfsplan klaarliggen dat reeds in

---

<sup>4</sup> Voor gehele artikelen (Spaans) zie: [www.asamblea.go.cr/proyecto/agenda\\_complementaria/agenda.htm](http://www.asamblea.go.cr/proyecto/agenda_complementaria/agenda.htm)



uitvoering wordt gebracht en ook al resultaat lijkt te hebben. Belangrijk is te vermelden dat het INS een staatsbedrijf blijft en er dus geen sprake is van privatisering.

Het bedrijf zal in de toekomst onafhankelijker van de staat komen te opereren. Dit betekent dat het INS niet meer onder het *Ministerio de Planificación Nacional* (Ministerie van Nationale Planning) valt als het gaat over reorganisatie en investeringen. Daarnaast hoeft men ook geen verantwoording meer af te leggen aan de *Autoridad Presupuestaria* (begrotingscommissie). Deze maatregelen zorgen er in het algemeen voor dat men onafhankelijker, en daardoor, flexibeler kan handelen. Het INS valt, net als de andere verzekeringsmaatschappijen, onder de markttoezichthouder.

#### *Overige zaken*

Wat niet veranderd met het verdrag zijn de verplichte sociale verzekeringen, de financiering van de brandweer en voortbestaan van de *Caja Costaricense de Seguros Sociales* (CCSS). Het landelijke brandweerkorps wordt gefinancierd met 4% van de opbrengst uit de verzekeringspremies en nieuwe verzekeringsmaatschappijen zullen dit percentage dus, net als het INS, af moeten staan aan de brandweer. De gezondheidszorg en pensioenen zullen onder de CCSS blijven vallen en behouden hun universele karakter. De verplichte arbeidsverzekering en autoverzekering blijven ook in de nieuwe wetgeving verplicht, maar mogen na 2011 ook door andere maatschappijen worden aangeboden. Aanvullende verzekeringen mogen direct na ratificatie vrij worden aangeboden. Daarnaast is er nog een verzekering betreffende de oogst die als sociaal wordt gezien daar deze vooral voor kleine en middelgroten boeren bedoeld is. De toekomst van deze verzekering is onzeker daar ze erg kostbaar is en er veel misbruik van wordt gemaakt.

De staat zal al haar verzekeringen, tegen marktprijs, bij het INS blijven afsluiten. Tevens garandeert de staat de dekking van de verplichte verzekeringen uitgegeven door het INS. In 'ruil' hiervoor zal een kwart van de winst worden afgedragen aan de staat.

In het geval dat een verzekeringsmaatschappij de bevoegdheid tot verkopen van verzekeringen wordt ontzegd, zullen de overgebleven gelden verdeeld worden over eerst de schuldeisers, vervolgens zullen de verzekerden een teruggave ontvangen en als er dan nog geld overblijft zal dit worden verdeeld onder de aandeelhouders.

Bedrijven zijn verplicht een bestuur te hebben dat minimaal vijf leden telt welke aanwijsbaar achtenswaardig en erkend technische bekwaam zijn. Op zijn minst 40% van de bestuursleden mag geen aandelen van de entiteit bezitten.

Artikel 12 van het wetsvoorstel bepaalt de transnationale handel, oftewel het verkopen van verzekeringen vanuit een ander land. Dit is uitsluitend mogelijk voor landen waarmee het een handelsverdrag heeft. Deze verzekeringen kunnen onder de wetgeving van elk van de betrokken landen vallen.

Publieke banken mogen geen deel uitmaken van B.V.'s (*Sociedades Anónimas*) maar mogen alleen als intermediair optreden. Er is echter een breed gedeelde motie die voorstelt dat publieke financiële instellingen voor 40% deel mogen uitmaken van een B.V. mits het INS eigenaar is van het overige deel.

---



### *Kritiek op wetsvoorstel*

Er is de nodige kritiek geuit op het wetsvoorstel dat volgens boze tongen grotendeels door het INS zelf zou zijn opgesteld. Wel is zeker dat het instituut zich publiekelijk laat gelden in de maatschappelijke discussie. Het zijn vooral de hoge kosten die gemoeid zijn met het starten van onderneming die de markt zou beschermen tegen nieuwkomers. Daarnaast is het ook de barrière die gevormd wordt om de markt te verlaten in het geval ze niet rendabel blijkt; de gemaakte kosten zullen niet worden geretourneerd hetgeen het risico van de onderneming aanzienlijk vergroot. Het doel zou zijn in plaats van een daadwerkelijke vrije markt te creëren slechts een gering aantal bedrijven toe te laten met een oligarchie als resultaat waarin het INS marktleider zal zijn.

Het grootste discussiepunt lijkt de criteria te worden waaraan nieuwe bedrijven zullen moeten voldoen, zowel in termen als startkapitaal als in termen van rapporteringsplicht. De genoemde bedragen zijn ruim drie keer zo hoog als omringende landen, waardoor met redelijkheid gesteld kan worden dat dit niet in lijn is met de internationale praktijk. De rapporteringsplicht lijkt dermate overdreven dat het lijkt alsof Costa Rica doormiddel van overmatige regelgeving de markt kunstmatig wil beschermen onder de noemer malafide bedrijven buiten te willen houden.

### **Actoren verzekeringsmarkt**

#### *Instituto Nacional de Seguros*

Het staatbedrijf INS heeft sinds zijn oprichting in 1924 een monopolie op de verzekeringsmarkt en is vanwege deze positie verworden tot de grootste verzekeringsmaatschappij van heel Midden Amerika. De markt wordt gekenmerkt door een lage dekking en het INS is, zoals veel monopolisten, een inefficiënt bedrijf en volgens velen is vernieuwing noodzakelijk. Reeds vanaf de ondertekening van DR-Cafta is het INS opzoek naar manieren om het bedrijf te moderniseren en klaar te maken voor eventuele openstelling van de verzekeringsmarkt. Dit beleid wordt geformuleerd in het *Plan Integrado de Competividad*. Daar de termijn van openstelling ligt vastgelegd in DR-Cafta is er voor het INS reden genoeg reeds te beginnen met het doorvoeren van hervormingen, anticiperend op uiteindelijke afbraak van het bestaande monopolie. Het staatbedrijf is hier dan ook al druk mee bezig en men verklaard op schema te liggen; volgens eigen zeggen is het INS inmiddels niet alleen klaar voor de concurrentie maar verwacht het zelfs een belangrijke speler te kunnen worden op de andere Middenamerikaanse verzekeringsmarkten.

Het plan ter hervorming van INS heet *Plan Integrado de Competividad* en laat zich in drie uiterst algemene termen samenvatten: herstructurering, modernisatie en versterking. Onder het eerste punt verstaat men een heroriëntatie van de aanbodzijde naar de vraagkant, oftewel richting de markt en haar cliënten. De focus zal op service en de behoeftes van de klanten komen te liggen. Ook zal men meer nadruk gaan leggen op de corebusiness, de verzekeringen. Met modernisatie bedoelt men het efficiënter maken van haar activiteiten. Voorbeelden hiervan zijn het gebruik van internet en nieuwe softwareprogramma's. Daarnaast zullen overbodige procedures worden afgeschaft. Tot op heden spreekt men over een kostenbesparing van US\$11,5 miljoen (E&N82). Ook zal men een omslag in de huidige werkeethos voor elkaar moeten zien te krijgen; hiervoor denkt men aan een nieuw salarissstelsel waarin meer wordt gekeken naar prestatie. Voor het versterken van de positie van het bedrijf wil men de geografische vertegenwoordiging vergroten,



hetgeen zowel geldt voor Costa Rica als de rest van de regio. Wat hiermee wordt bedoeld is allianties aangaan met andere financiële instellingen die als intermediair optreden, oftewel de verkoop van de verzekeringen op zich nemen. Het INS maakt al langer gebruik van tussenkantoren maar heeft onlangs door met een aantal grote partners in zee te gaan dit type samenwerking uitgebreid. INS maakt hiermee, naast een uitbreiding van de verkooppunten, gebruik van bestaande infrastructuur en klantenbestanden. Zonder verder in te gaan op details verklaarde de president van het INS in het proces te zijn van het smeden van verschillende strategische allianties.

Het INS straalt enorm veel zelfvertrouwen uit. Het zegt blij te zijn met het vrijhandelsverdrag en ziet ernaar uit de concurrentie, zowel in binnen- als buitenland, aan te gaan. Men denkt een belangrijk speler te kunnen worden op de regionale verzekeringsmarkt. Het verwacht amper klanten kwijt te raken, en zegt zelfs haar marktaandeel nog te kunnen vergroten. Al deze positieve berichtgeving moet echter met enige terughoudendheid worden bekeken en kan misschien zelfs als retoriek worden beschouwd. Het is logisch dat het INS als sterk en slagvaardig naar buiten treedt, een bange houding zou het imago van het bedrijf immers geen goed doen. Feit is echter dat het, getuige relatief hoge premies en een lage dekkingsgraad, een inefficiënt bedrijf is dat in het geval van een directe openstelling zeer waarschijnlijk in de problemen zou komen. Desondanks heeft het een investering van zo'n US\$80 miljoen in de regio aangekondigd. Of het hier zal gaan om (kleine) overnames of het aanvragen van licenties om eigen kantoren te kunnen openen is nog onduidelijk. Men zal beginnen in de buurlanden Panama en Nicaragua om zich vervolgens op de overige markten te richten. De aanvraag voor registratie is inmiddels in alle landen ingediend en in behandeling.

Het staatsbedrijf is in termen van opbrengst veruit het grootste bedrijf in de regio. Opvallend is dat van de tien grootste bedrijven er vier uit Panama (kleinste land in de regio) komen.

	<b>Bedrijven</b>	<b>Land</b>	<b>Netto premies tot 30 juni 2007 (in US\$ duizend)</b>
<b>1</b>	Instituto Nacional de Seguros (INS)	CR	169.556,9
<b>2</b>	Seguros G&T S.A.	GT	53.199,9
<b>3</b>	Assa Compañía de Seguros S.A.	PA	48.934,2
<b>4</b>	Aseguradora Mundial de Panamá S.A.	PA	46.390,6
<b>5</b>	Seguros e Inversiones S.A.	ES	42.039,3
<b>6</b>	Aseguradora Suiza Salvadoreña S.A.	ES	41.789,0
<b>7</b>	Compañía Internacional de Seguros S.A.	PA	39.941,4
<b>8</b>	Seguros El Roble S.A.	GT	33.192,5
<b>9</b>	Interamericana de Seguros S.A.	HN	28.826,3
<b>10</b>	HSBC Seguros S.A.	PA	27.165,7

*Bron: Estrategia & Negocios*

(S.A. is B.V.)

In een onlangs gepubliceerd onderzoek van de *Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Privado* (Uccaep), een vereniging van verschillende kamers van koophandel, geeft



44% van de ondervraagde bedrijven aan ontevreden te zijn met de door het INS aangeboden verzekeringen.

### *Caja Costarricense de Seguro Social*

De *Caja Costarricense de Seguro Social* (CCSS) vervult een aantal belangrijke taken in de sfeer van de gezondheidszorg en sociale verzekeringen. Dit staatsinstituut is buiten het vrijhandelsverdrag gebleven en de arbeidsongeschiktheidverzekering en de pensioenregeling, die beide universeel zijn, zullen onder deze instantie blijven vallen. Een andere rol van de CCSS is het garanderen van gezondheidszorg en het beheert alle publieke gezondheidszorginstellingen. De inkomsten komen uit een verplichte bijdrage van zowel werknemers als werkgevers. In het geval van een financieringstekort is het de staat die verplicht is te hulp te schieten.

Ondanks het gegeven dat de CCSS niet in DR-Cafta voorkomt, bestaat er de vrees dat het instituut negatieve gevolgen van het verdrag zal ondervinden, en dan met name van het wetsvoorstel *Reforma a Ley de marcas*. Dit voorstel bepaald dat patenten van merknamen makkelijker kunnen worden geregistreerd en bepaald ook de periode van de patenten, die in het verdrag langer is dan voorheen. Merknamen van medicijnen vallen hier ook onder en daar is waar het van invloed is op de CCSS. De CCSS koopt momenteel voor een belangrijk deel generieke (namaak) medicijnen en het is onduidelijk of dit onder DR-Cafta op dezelfde schaal mogelijk blijft. Het is complexe materie omdat moeilijk is vast te stellen wanneer een medicijn een kopie is en omdat dat het binnen de termijn van het patent moeilijk is een generiek medicijn gereed te maken voor verkoop. De meningen en schattingen van de (financiële) consequenties lopen, als gevolg van het gepolariseerde debat, ook hier zeer uiteen. Voorstanders van het verdrag wijzen erop dat door de economische groei als gevolg van het verdrag zullen zorgen voor meer inkomsten uit de premies die voor iedereen verplicht zullen blijven. Daarnaast zal er meer gebruik worden gemaakt van aanvullende gezondheidsverzekeringen waardoor het publieke gezondheidszorgsysteem zal worden ontzien.

De CCSS staat er momenteel financieel gezien slecht voor, mede doordat de overheid achterloopt met het aanvullen van het begrotingstekort. Het ontduiken van de verplichte premies komt, ondanks dat de regering vanwege een aantal modernisering en het innen van belastingen heeft verbeterd, nog steeds op grote schaal voor. Ook heeft het bedrijf recentelijk te maken gehad met een aantal corruptieschandalen en heeft het te maken met een percentage van 16% dat niet komt opdagen op doktersafspraken. De CCSS is momenteel bezig met hervormingen in het pensioenstelsel maar deze kunnen los worden gezien van de naderen implementatie van DR-Cafta. De sociale voorziening van de CCSS worden zeer negatief beoordeeld en maar liefst 61% van een groep van duizend ondervraagden gaf aan bereid te zijn meer te betalen voor betere zorg.

### *Intermediairs*

Officieel is het INS de enige instantie die verzekeringen mag uitgeven en verkopen. Het maakt echter al geruime tijd gebruik van tussenpersonen die deze verzekeringen voor het instituut verkopen. Er zijn twee verschillende soorten intermediairs. In de eerste plaats zijn er de zogenaamde agenten. Dit zijn fysieke personen die verzekeringen voor het INS verkopen en kunnen worden beschouwd als werknemers van het instituut; het gaat hier om een aantal van 142 personen. Daarnaast zijn er de *Empresas Comercializadoras* (commerciële bedrijven) die een



contract met het INS hebben. Deze bedrijven werken zelfstandig en opereren op basis van commissie. Hoewel ze dezelfde polissen aanbieden concurreren ze op het gebied van service. Zo zijn er bijvoorbeeld slechts een aantal die hun producten in het Engels aanbieden (daarmee de expats gemeenschap mee van dienst is). Men blijft voor schade-uitkeringen uiteraard afhankelijk van het INS.

Deze intermediairs kunnen alleen onder autorisatie van het INS opereren en zijn georganiseerd in een eigen kamer, de *Camera Nacional de Empresas Comercializadoras de Seguros* (CANECOS). Deze kamer huisvest een twintigtal van de in het totaal 73 intermediairs. Het belang van de intermediairs voor het INS is erg groot. Over het jaar 2007 (tot november) zorgden zij voor 79,39% van de totale inkomsten. Hieruit valt op te maken dat het INS erg ver van de klant af staat. Ondanks de wil deze relatie te verbeteren (onderdeel plan) heeft het bedrijf onlangs besloten deze tussenkantoren de mogelijkheid te geven hun rol uit te breiden en naast het recht tot verkoop ook meer verantwoordelijkheden te geven in het afhandelen van schade-uitkeringen en dergelijke. Anderzijds past dit wel in het voornemen de nadruk meer op de service, en daarmee de klant, te leggen. Het is echter nog niet duidelijk of deze entiteiten hier gebruik van gaan maken want naast de toename in de mogelijkheid tot concurreren betekent dit ook een verhoging van de werklast. Hieronder de tien grootste *Empresas Comercializadoras*:

Rank	COMPANY	PREMIUM PLACED US\$K	GROWTH VS. 2005
1	Pricose, S.A.	31,352.00	14,8%
2	Comercial de Seguros, S.A.	31,270.50	9,2%
3	Asprose, S.A.	29,880.90	23,8%
4	Uniserse, S.A.	17,612.50	13,9%
5	Dinámica de Seguros, S.A.	14,316.40	12,3%
6	Credomatic Seguros, S.A.	11,063.00	32,0%
7	Banex Seguros, S.A.	9,823.80	16,5%
8	Mutual Seguros, S.A.	7,172.40	22,0%
9	Seguros Corporativos, S.A.	6,169.80	26,3%
10	Proseguros Corobici, S.A.	6,106.70	15,1%

### *BancaSeguros*

Naast de intermediairs heeft het INS ook overeenkomsten met een tiental publieke financiële instellingen zoals de *Banco Nacional*, *Banco Central de Costa Rica* en *Banco Popular*. Sinds goedkeuring van DR-Cafta is het INS ook op zoek naar overeenkomsten met private banken. Dit soort overeenkomsten wordt *BancaSeguros* genoemd. Het INS kan op deze manier haar bereik vergroten door gebruik te maken van het netwerk en de infrastructuur van deze instellingen. Recentelijk is er een samenwerking met de *Scotiabank* tot stand gekomen en er zullen



waarschijnlijk andere financiële instanties volgen. *Scotiabank* heeft de afgelopen jaren een sterke positie verworven in Costa Rica en heeft reeds bekend gemaakt interesse te hebben in de markt. De bank is in andere landen reeds actief in verzekeringsmarkten en heeft veel ervaring in de sector. Andere buitenlandse financiële instellingen die door het opkopen van lokale tegenhangers hun aanwezigheid hebben vergroot zijn *HSBC*, *GE Consumer Finance* en *Citigroup*.

#### *Brokers*

Officieel is het INS een monopolist maar in de praktijk wordt het monopolie reeds ondermijnd, zij het op vrij kleine schaal en slechts op het gebied van bepaalde verzekeringen. Er zijn zogenaamde ‘brokers’, oftewel makelaars, die als tussenpersonen dienen voor buitenlandse verzekeringsmaatschappijen. De definitie van een broker is dat ze verzekeringen van meerdere maatschappijen aanbieden hetgeen in een monopolie per definitie illegaal is. Officieel bestaan ze dan ook niet maar vanwege de eerder beschreven maas in de wet worden buitenlandse verzekeringen toch aangeboden. Deze buitenlandse verzekeringsmaatschappijen worden ‘off shore’ bedrijven genoemd omdat ze geen vestiging hebben in Costa Rica (dit is immers per wet verboden). Het is niet precies duidelijk hoeveel van deze bedrijven actief zijn in Costa Rica en hoe groot hun omzet is daar ze zich in een schemergebied van de wet begeven. Een aantal maatschappijen dat bekend is zaken te doen in Costa Rica zijn *Amedex*, *International Health Insurance* en *Alico* (AIG).

#### *INS als broker*

Een bijna paradoxale situatie doet zich voor wanneer het INS optreedt als broker van internationale verzekeringsmaatschappijen. Het is gangbaar dat verzekeringsmaatschappijen een deel van hun verzekeringen herverzekeren bij andere maatschappijen, en het INS is daarop geen uitzondering. Het is niet ongebruikelijk dat rond de 90% van bepaalde verzekeringen wordt herverzekerd, oftewel wordt uitbesteed. Verzekering tegen natuurrampen zijn daarvan een goed voorbeeld daar er in het geval van een ramp massaal schade-uitkeringen worden ingediend. Het komt er in dat geval in feite op neer dat het INS voor 90% verzekeringen van buitenlandse bedrijven verkoopt, zij het uiteraard onder haar eigen voorwaarden (schrijft eigen polissen uit).

Het komt echter ook voor dat het INS daadwerkelijk optreedt als tussenpersoon voor buitenlandse bedrijven. Internationale bedrijven die zich in Costa Rica vestigen zijn gewend met een eigen verzekeringsmaatschappij te werken en willen in Costa Rica vervolgens een soortgelijke verzekering hebben die ze in andere landen hebben afgesloten. Het INS biedt in sommige gevallen inderdaad een vergelijkbare verzekering aan waarvoor het vervolgens een premie ontvangt. In de praktijk krijgt het dus het soort verzekering gedictieerd door de betreffende verzekeraar en verkoopt deze vervolgens door. Het enige verschil met een normale broker is dat vanwege de monopoliepositie het INS de premie zelf kan bepalen.



## Cijfers verzekeringsmarkt

In eerste instantie zal de situatie van de verzekeringsmarkt in de opkomende landen<sup>5</sup> kort beschreven worden alvorens over te gaan op de regio en Costa Rica. Het is niet alleen belangrijk om naar de regio te kijken vanuit het oogpunt hoe de Costaricaanse verzekeringsmarkt zich zou kunnen ontwikkelen maar het is minstens zo interessant vanuit het perspectief te investeren in de regio als geheel.

### *Opkomende landen*

Kenmerkend voor verzekeringsmarkten in ontwikkelende economieën is dat er geen sprake is van een ‘verzekeringscultuur’ zoals in ontwikkelde landen het geval is. Daarnaast heeft de sector altijd concurrentie ondervonden van buitenlandse verzekeringsmaatschappijen die officieel niet geregistreerd staan. Dit uit zich in een lage marktparticipatie en -penetratie en een gering marktaandeel van levensverzekeringen. De Middenamerikaanse markt heeft verder te maken met relatief hoge schadevergoedingen die momenteel met name het gevolg zijn van diefstal van en ongelukken met auto’s alsook het jaarlijks terugkerende natuurgeweld. Desondanks is de verzekeringsmarkt in de regio groeiende als gevolg van een sterke economische groei en een steeds beter gebruik van bestaande en vooral ook moderne kanalen (internet). Daarnaast is er sprake van een toenemende professionalisering van lokale verzekeringsmaatschappijen en van steeds adequatere wetgeving en supervisie. Dit neemt echter niet weg dat de sector nog relatief kwetsbaar is. Het heeft weinig geaccumuleerd kapitaal en is voor het herverzekeren afhankelijk van buitenlandse maatschappijen en daarmee van de internationale verzekeringsmarkt.

Vrijwel voor alle ontwikkelingslanden geldt dat de verzekeringsmarkt het afgelopen decennium en met name de laatste jaren sterk gegroeid is. De groei van verzekeringsmarkten in opkomende markten was in 2006 17%, hetgeen ruim het dubbele is van de gemiddelde jaarlijkse groei over de periode 1996-2005. De ontwikkelde landen realiseerden slechts een groei van 4%, hoewel dit in absolute termen wel vele malen groter is. Een deel van de groei is direct het gevolg van de economische groei (handel, distributie, constructie) maar de sector groeide sterker dan de economie (6,9% in 2006 en 4,6% over 1996-2005). De overige groei is afkomstig uit de toename in verkoop van persoonlijke verzekeringen.

De totale omzet van de verzekeringsmarkt in Latijns Amerika was in 2006 US\$71.428 hetgeen neerkomt op US\$126,7 per capita. Brazilië en Mexico zijn samen goed voor ruim tweederde van de markt.

### *Midden Amerika*

Vanwege het feit dat Panama niet tot de *Common Central American Market* (CCAM) behoort, is dit land in veel gegevens niet opgenomen. De volgende cijfers zijn dan ook exclusief Panama. Het is echter belangrijk om in het achterhoofd te houden dat dit land een kwart van de regionale verzekeringsmarkt vertegenwoordigt.

---

<sup>5</sup> Opkomende markten zijn landen met een behoorlijke marktomvang die voldoende afzet- en investeringsmogelijkheden bieden voor het bedrijfsleven. Dit betekent dat het landen zijn waar de economie al een zekere omvang heeft bereikt. Tevens gaat het om landen die economisch gezien in de lift zitten.



De groeicijfers van Midden Amerika zijn ongeveer gelijk aan die van Latijns Amerika en de opkomende landen. De totale groei in 2006 bedroeg 10% (8% in 2005) en er werd in totaal US\$1.421 miljoen aan premies omgezet. De winstgevendheid steeg voor dat jaar maar liefst met 18,4% tot een totale winst van US\$174,4 miljoen. De eerste helft van 2007 registreerde de regio een groei van 16,5% ten opzichte van dezelfde periode het jaar daarvoor tot een totaal van US\$770,1 miljoen. De netto winst groeide met 44% tot een totaal van US\$110,1 miljoen terwijl de rentabiliteit toenam met 2,5% tot 26,9%. Deze aanzienlijke groei van winstgevendheid is voornamelijk het gevolg van hogere premies maar komt ook door een verhoogde efficiëntie, oftewel lagere kosten. Het verlagen van de kosten wordt grotendeels toegeschreven aan de hervormingen die reeds door het INS zijn doorgevoerd in voorbereiding op opening van de markt. Wat betreft de toename van inkomsten liet Costa Rica de sterkste groei zien (29,6%), gevolgd door Honduras (22,8%), Guatemala (12,5%) Nicaragua (10%) en El Salvador (5,0%). Wat betreft het totaal aan inkomsten voert Costa Rica ook de lijst aan (US\$226,4 miljoen) gevolgd door Guatemala (US\$195,6 miljoen), El Salvador (US\$184,4 miljoen), Honduras (115,2 miljoen) en als laatste Nicaragua (US\$48 miljoen). De investeringen zijn net als de inkomsten gestegen, maar zijn als percentage van de verkregen premies vrijwel gelijk gebleven (112%).

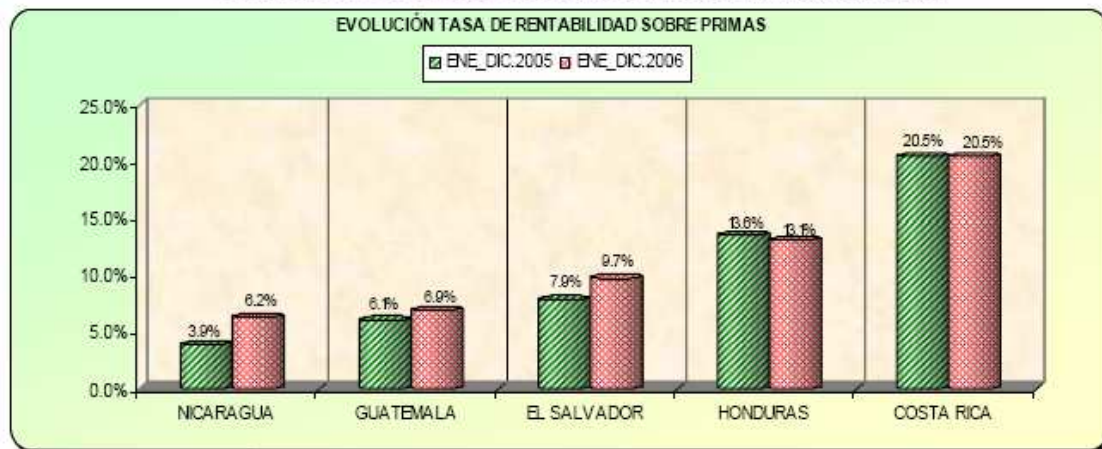
De verliesratio<sup>6</sup> is voor sommige landen verslechterd maar is voor de regio het eerste half jaar nagenoeg onveranderd gebleven met 59,7% (Guatemala het hoogst met 65,6% en Honduras het laagst met 50,6%). Enerzijds heeft de regio te maken met hogere criminaliteit en verhoogde concurrentie maar men heeft tegelijkertijd de controle op claims en het berekenen van risico's verbeterd. Dit laatste gebeurde vaak door samenwerking met buitenlandse bedrijven. Zo werd in El Salvador (waar de ratio het sterkst daalde) maar liefst 84% van alle verzekeringen door gedeeltelijk buitenlands geëigende maatschappijen uitgegeven terwijl dit in Nicaragua 50%, in Honduras 46% en in Guatemala 31% was.

Als we kijken naar de rentabiliteit van de Middenamerikaanse landen over de jaren 2005 en 2006 zien we in onderstaande grafiek dat Costa Rica bovengemiddeld scoort. Normaal gesproken, in een vrije markt, bestaat er een correlatie tussen winstgevendheid en efficiëntie maar dit gaat niet op voor het INS daar het een monopolist is die zelf de winstmarge kan bepalen. Het valt op dat de verschillen tussen de landen uit de regio relatief groot zijn.

---

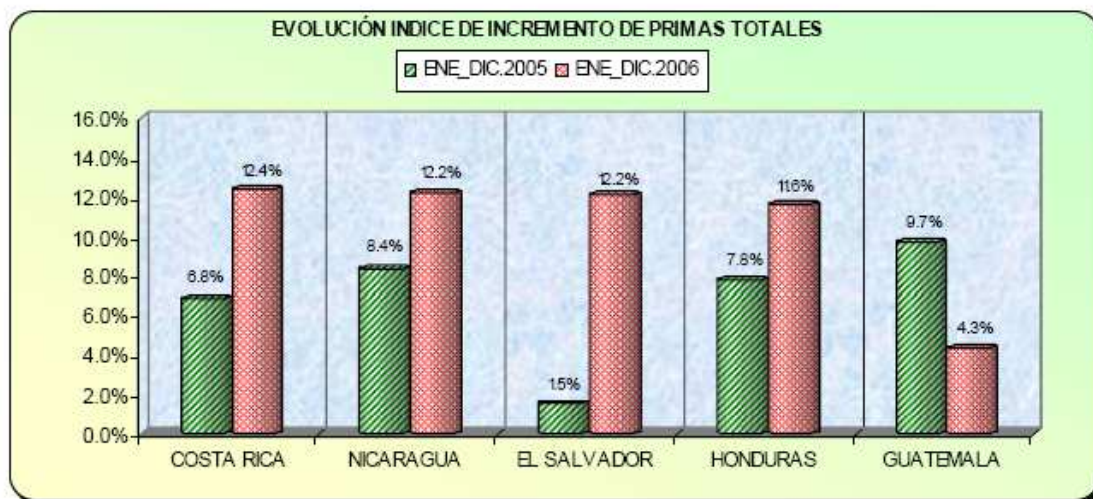
<sup>6</sup> verlies ÷ netto premies

## DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006



*Bron: Seguros America*

Costa Rica voert tevens de lijst aan wat betreft de percentuele toename van inkomsten, maar wordt, met uitzondering van Guatemala, dicht gevolgd door de andere landen.



*Bron: Seguros America*

In Panama namen de inkomsten door premies de eerste helft van 2007 met 16% toe ten opzichte van dezelfde periode het voorgaande jaar tot een totaal van US\$269,5 miljoen. Ook voor Panama komt het grootste gedeelte van deze toename door de economische groei (10%). De verzekeringsmarkt zag zich vooral begunstigd door de constructiesector en de daarbij horende verzekeringen waarvan de verkoop met maar liefst met 33% toenam. Desondanks heeft het land als geen ander te maken met concurrentie waardoor de winstmarges onder druk staan. De markt kent een twintigtal verzekeringsmaatschappijen op een bevolking van 3,3 miljoen en is daarmee sterk gefragmenteerd. Het heeft de meest ontwikkelde financiële sector van Midden-Amerika en huisvest de meeste buitenlandse bedrijven.



De gehele regio inclusief Panama kende in 2006 een omzet van rond de US\$1.900 miljoen en komt daarmee uit op een marktparticipatie (ook wel dichtheid) van US\$50 per capita, een marktpenetratie (totaal van premies als percentage van BBP ) van 1,8% en een verliesratio van 59,6%.

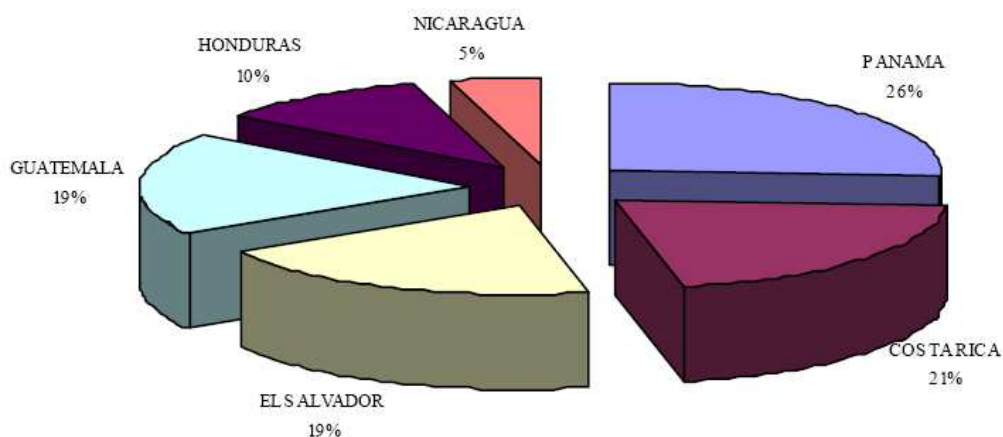
Guatemala heeft ondanks een marktaandeel in de regio van 19% een zeer lage marktpenetratie. Costa Rica neemt met het regionale gemiddelde van 1,8% een vierde plaats in na Panama, Honduras en El Salvador.

País	Total Seguros
Guatemala	1.0%
El Salvador	2.0%
Honduras	2.2%
Nicaragua	1.6%
Costa Rica	1.8%
Panama	2.9%
Región	1.8%

*Bron: Fitch Ratings*

Binnen Midden Amerika heeft Panama, ondanks dat het het dunst bevolkte land is, de grootste verzekeringsmarkt. Nicaragua heeft met 5% de kleinste markt in de regio.

Marktaandeel regio 31 december 2006



*Bron: INS*

De verzekeringsmarkt in Midden Amerika is niet alleen sterk groeiende maar kent daarnaast een proces van regionalisatie en internationalisatie, een trend die zich binnen de gehele financiële sector afspeelt. Sinds een aantal jaar is onder aanvoering van een aantal internationale financiële grootheden (Scotiabank, HSBC) een proces van overnames en fusies in gang gezet. Deze ontwikkeling werd gevolgd door nationale financiële instellingen in de rest van Midden Amerika en lijkt voorlopig nog niet op zijn einde. Zowel lokale als internationale maatschappijen wachten



de fiscale hervormingen af (deels in het kader van DR-Cafta) die de sector meer vrijheid en zekerheid moet verschaffen.

Gegevens per land (2006)

<b>Honduras</b>	
Populatie	7,48
Verkochte premies	US\$138 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$21
Dekking/marktpenetratie	2,2%
Aantal verzekeraars	11
Verkochte premie per werknemer	US\$26.000
Groei	11,6%

<b>Guatemala</b>	
Populatie	12,73
Verkochte premies	US\$216 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$18
Dekking/marktpenetratie	1,0%
Aantal verzekeraars	19
Verkochte premie per werknemer	US\$69.000
Groei	4,3%

<b>El Salvador</b>	
Populatie	6,95
Verkochte premies	US\$351 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$42
Dekking/marktpenetratie	2,0%
Aantal verzekeraars	12
Verkochte premie per werknemer	US\$95.000
Groei	12,2%

<b>Panama</b>	
Populatie	3,30
Verkochte premies	US\$489 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$184,4
Dekking/marktpenetratie	2,9%
Aantal verzekeraars	19
Verkochte premie per werknemer	US\$153.000
Groei	10%

<b>Nicaragua</b>	
Populatie	5,68
Verkochte premies	US\$63 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$12
Dekking/marktpenetratie	1,6%
Aantal verzekeraars	5
Verkochte premie per werknemer	US\$1.000
Groei	12,2%

<b>Costa Rica</b>	
Populatie	4,40
Verkochte premies	US\$398 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$90
Dekking/marktpenetratie	1,8%
Aantal verzekeraars	1
Verkochte premie per werknemer	US\$26.000
Groei	12,4%



<b>Midden Amerika</b>	
Populatie	40,54
Verkochte premies	US\$1.910 miljoen
Verkochte premie per capita	US\$50
Dekking/marktpenetratie	1,8%
Aantal verzekeraars	67
Verkochte premie per werknemer	US\$46.000
Groei	12,4%

### *Costa Rica*

De Costaricaanse verzekeringsmarkt groeit de laatste jaren, net als de rest van de regio, sterk. Het eerste half jaar van 2007 groeide de inkomsten maar liefst met 29,9% tot US\$226,4 miljoen waarmee het INS haar doel (groei van 25%) oversteeg. Deze groei kan grotendeels worden toegekend aan een verhoogde marktpenetratie en een verbeterde service daar de hoogte van de premies niet in dergelijke mate toenamen. De marktpenetratie van verzekeringen was in 2006 in Costa Rica 1,8% en steeg dit jaar tot 1,9%. De marktparticipatie was in 2006 US\$96,2 per capita.

De netto premies stegen met 8,7% tot US\$172,9 miljoen over het eerste half jaar van 2007 ten opzichte van dezelfde periode het voorgaande jaar. De schade-uitkeringen groeide met 5,7% minder hard en bedroegen in totaal US\$107,9 miljoen. Dit betekent dat de verliesratio licht daalde van 64,1% naar 62,4% (59,6% voor Midden Amerika). Naast deze verbetering van de verliesratio steeg de winst van de sector aanzienlijk door een daling van 30,2% van de acquisitiekosten en een substantiële afname in de administratieve onkosten. Deze verbetering in efficiëntie is deels terug te zien in de daling van de efficiëntieratio<sup>7</sup> van 78,6% naar 70,7% waarmee het een aantal procentpunten beter scoort dan de regio. Hier moet echter bij worden opgemerkt dat een verbetering van deze ratio deels is toe te schrijven aan verhoogde inkomsten. De verbetering in de bedrijfsvoering is ook af te leiden uit de drastische reductie van de kostenratio<sup>8</sup> die van 32,6% daalde tot 22,1% (gemiddelde regio is 29,9%). Wederom kunnen hier vanwege de monopoliepositie niet al te veel conclusies aan worden verbonden. Uit een andere indicator blijkt echter dat het INS vrij inefficiënt werkt. Voor het instituut geldt dat het totaal aan premies verkocht per werknemer ongeveer de helft is van het regionaal gemiddelde en een zesde vergeleken met Panama. De verhoogde efficiëntie en daling van de verliesratio zorgde voor een daling in de gecombineerde ratio<sup>9</sup> van maar liefst 12 procentpunten tot 84,5%.

Voorlopige cijfers die het INS half december uitbracht over het hele jaar 2007 zijn nog florissant. De inkomsten zullen in totaal met 21,7% stijgen tot US\$508 miljoen terwijl de winst

<sup>7</sup> De efficiëntieratio (*operating ratio*) wordt berekend door de formule: operationele kosten ÷ netto premies.

<sup>8</sup> Kosten ÷ inkomsten

<sup>9</sup> De gecombineerde ratio is een formule die de winstgevendheid aangeeft. De ratio wordt berekend met de formule: (schade-uitkeringen + onkosten) ÷ premies.



maar liefst met 57% stijgt tot ruim US\$100 miljoen. Deze stijging komt grotendeels voort uit een daling van de kosten; of dit eenmalig of structureel is valt nog weinig over te zeggen.

### **Subsectoren verzekeringsmarkt**

Een veel gebruikte tweedeling in type verzekering is een verdeling naar levens- en niet levensverzekeringen. De cijfers zijn gebaseerd op conventies die de EU en de OECD ook hanteren; dit betekend dat ongevalen- en ziekteverzekeringen tot de niet-levensverzekeringen worden gerekend.

#### *Midden Amerika*

In de opkomende markten groeiden de niet-levensverzekeringen in het jaar 2006 met 11% waarmee het een marktaandeel van 47% heeft. In Latijns Amerika groeide deze subsector met 10%, het dubbele van het jaar daarvoor en 2,5% hoger dan de gemiddelde jaarlijkse groei over de periode 1996-2005. Het marktaandeel kwam in de regio uit op 60% wat een participatie van US\$43 per capita betekent. Voor ontwikkelde landen ligt dit marktaandeel aanzienlijk lager; in Europa bijvoorbeeld hebben de niet-levensverzekeringen een marktaandeel van 35% (wereldmarkt 41%).

De niet-levensverzekeringen kregen wereldwijd, maar met name in Midden Amerika, te maken met lagere premies als gevolg van concurrentie en een stijging van schade-uitkeringen. Dit werd echter meer dan gecompenseerd door de toenemende vraag als gevolg van de economische groei en de toenemende handel. Dit kwam deels door de implementatie (of verhoging van premies) van verplichte verzekeringen in een aantal landen. Tevens waren er in het jaar 2006 relatief weinig natuurrampen en werden er op dit gebied het minst aantal schadeclaims ingediend in twintig jaar. De algemene trend is echter tegenovergesteld en zal met de klimaatsveranderingen naar verwachting alleen maar sterker worden. De grootste groei werd veroorzaakt door de verkoop van (verplichte) autoverzekeringen.

De levensverzekeringen groeide in de opkomende markten maar liefst met 21,1% en zijn daarmee sterk in opkomst. In Latijns Amerika was de groei 14% waarmee het marktaandeel met 40,5% uitkomt op US\$29 per capita. In Midden Amerika (incl. Panama) is het marktaandeel slechts 21% en is de participatie US\$10 per capita. Binnen de geïndustrialiseerde landen was het juist dit type verzekering dat met een toename van 6,6% de groei dreef (tegenover 12% in Europa). In de ontwikkelende landen waren het ook de levensverzekeringen die het sterkst groeide. Hier zijn verschillende redenen voor aan te dragen. Allereerst is er de economische groei en de verhoging in inkomsten maar er zijn ook steeds meer jongeren die bereid zijn en de mogelijkheid hebben geld in hun toekomst te investeren. Feit is dat het aanbod (garantie) vanuit de overheid op zaken als pensioenen in ontwikkelingslanden geringer is waardoor de noodzaak groter is dit zelf te doen. Daarnaast is er een beter aanbod in zowel kwaliteit als service (toenemend gebruik internet en bestaande infrastructuur financiële instellingen). De verwachting is dat de groei zich de komende jaren in hetzelfde tempo zal doorzetten. In Latijns Amerika, en dan met name door de ontwikkelingen in Midden Amerika in het kader van DR-Cafta, kan deze groei hoger uitvallen dan deze nu is.



### Costa Rica

Kenmerkend voor een opkomende verzekeringsmarkten is een relatief hoge participatie en penetratie van de niet-levensverzekeringen. In Costa Rica is het marktaandeel van dit type verzekering echter extreem hoog. In 2006 genereerde de niet-levensverzekeringen US\$390 miljoen hetgeen een marktaandeel betekent van maar liefst 92%. De overige 8% van de levensverzekeringen komt overeen met een uitgave (marktpenetratie) van US\$7,7 per Costaricaan. Over de eerste helft van 2007 is, mede door het uitbrengen van een nieuw type levensverzekering, het marktaandeel gestegen tot 12%. Het feit dat dit type verzekeringen veelal (illegaal) in het buitenland wordt afgesloten geeft echter een vertekend beeld van de hoeveelheid verkochte levensverzekeringen.

### Type verzekering

#### Midden Amerika

Om een completer beeld van de verzekeringsmarkt te krijgen zal deze nu per soort verzekering worden bekeken. De nadruk zal liggen op de typen met het grootste groeipotentieel.

Per type verzekering Midden Amerika (exclusief Panama) in US\$1.000.

Midden Amerika	Premies 2005	Premies 2006	Δ%	Markt- aandeel	Aandeel schade- uitkering
<b>Persoonlijke verzekering</b>	<b>475.999</b>	<b>547.577</b>	<b>15,0</b>	<b>38,5%</b>	<b>48%</b>
<i>Levens-</i>	<i>192.864</i>	<i>225.869</i>	<i>17,1</i>	<i>15,9%</i>	<i>13%</i>
<i>Previsionales</i>	<i>42.682</i>	<i>46.847</i>	<i>9,8</i>	<i>3,3%</i>	<i>4%</i>
<i>Gezondheids-</i>	<i>224.069</i>	<i>257.472</i>	<i>14,9</i>	<i>15,8%</i>	<i>30%</i>
<i>Ongevallen-</i>	<i>16.384</i>	<i>17.390</i>	<i>6,1</i>	<i>1,2%</i>	<i>1%</i>
<b>Vermogensverzekering</b>	<b>788.585</b>	<b>843.248</b>	<b>6,9</b>	<b>59,3%</b>	<b>51%</b>
<i>Brand-</i>	<i>265.310</i>	<i>266.189</i>	<i>0,3</i>	<i>18,7%</i>	<i>6%</i>
<i>Auto-</i>	<i>351.497</i>	<i>381.508</i>	<i>8,5</i>	<i>26,8</i>	<i>36%</i>
<i>Overig</i>	<i>171.777</i>	<i>195.550</i>	<i>13,8</i>	<i>13,8%</i>	<i>9%</i>
<b>Financiële verzekering</b>	<b>26.900</b>	<b>30.341</b>	<b>12,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>1%</b>
<b>Totaal</b>	<b>1.291.484</b>	<b>1.421.166</b>	<b>10,0</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Het zijn de levens-, gezondheids- en autoverzekeringen die het sterkst groeide. Samen met de brandverzekeringen vormen ze de belangrijkste verzekeringen.

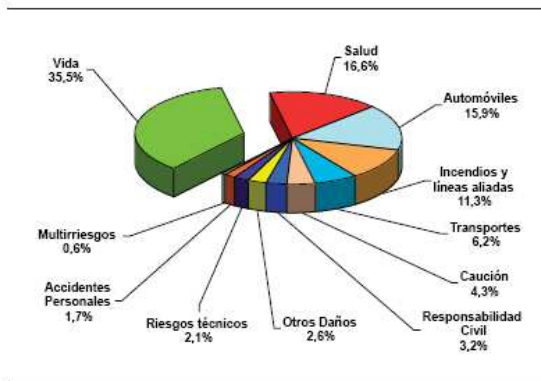
Onderstaande grafiek is enigszins gedateerd maar geeft nog redelijk de verhoudingen tussen de verschillende typen verzekering per land weer.



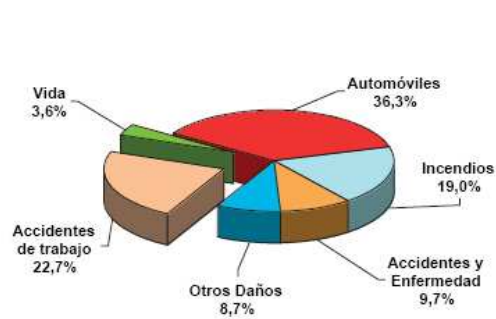
## Marktaandeel per type verzekering per land (2005)

### Distribución de primas por ramos

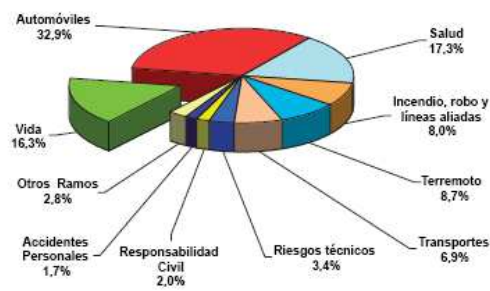
Panamá



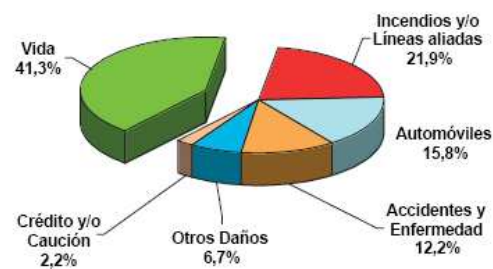
Costa Rica



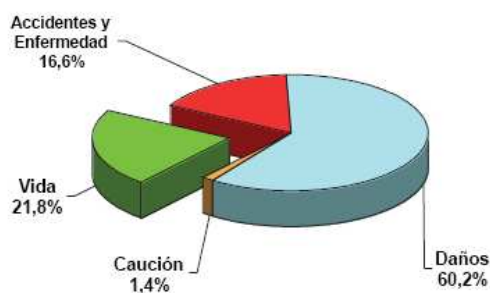
Guatemala



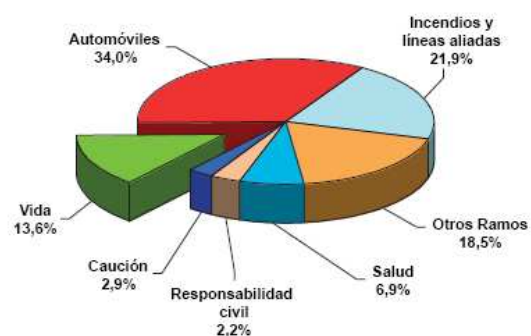
El Salvador



Honduras



Nicaragua



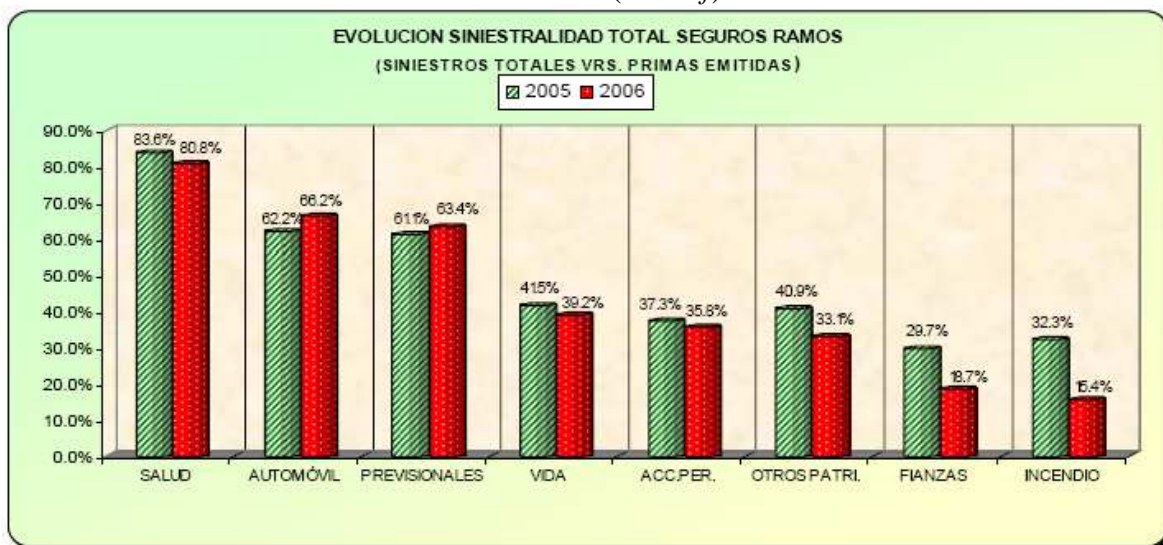
Bron: Fundación Mapfre

### Schaderatio en schade-uitkering

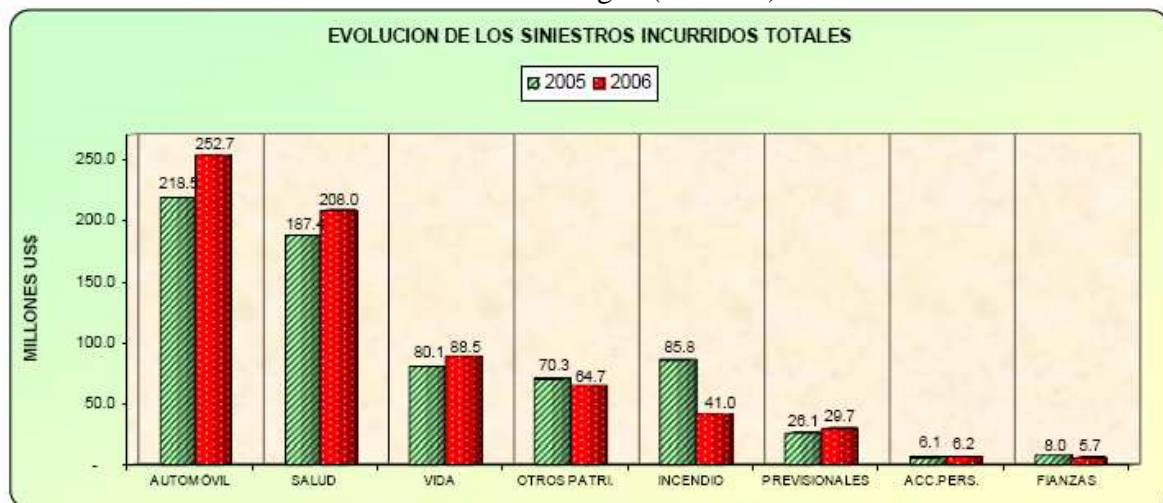
In Midden Amerika zijn het vooral de auto- en gezondheidsverzekeringen die in 2006 met respectievelijk 66,2 en 80,8% een zeer hoge schaderatio<sup>10</sup> kennen. Dit drukt zwaar op de verliesratio van de regio daar deze verzekeringen gezamenlijk bijna de helft van de markt uitmaken. Evengoed daalde de verliesratio met 3,8 procentpunt tot 49,0%. De schaderatio van brandverzekeringen met een marktaandeel van 16% kenden een aanzienlijke afname van 16,9 procentpunt tot 15,4%. De levensverzekeringen met een marktaandeel van 13% kende een lichte daling van de schaderatio van 41,5 tot 39,3%.

In de grafieken hieronder de schaderatio en schade-uitkeringen naar type verzekering over 2005 en 2006:

#### Schaderatio (relatief)



#### Schade-uitkeringen (absoluut)

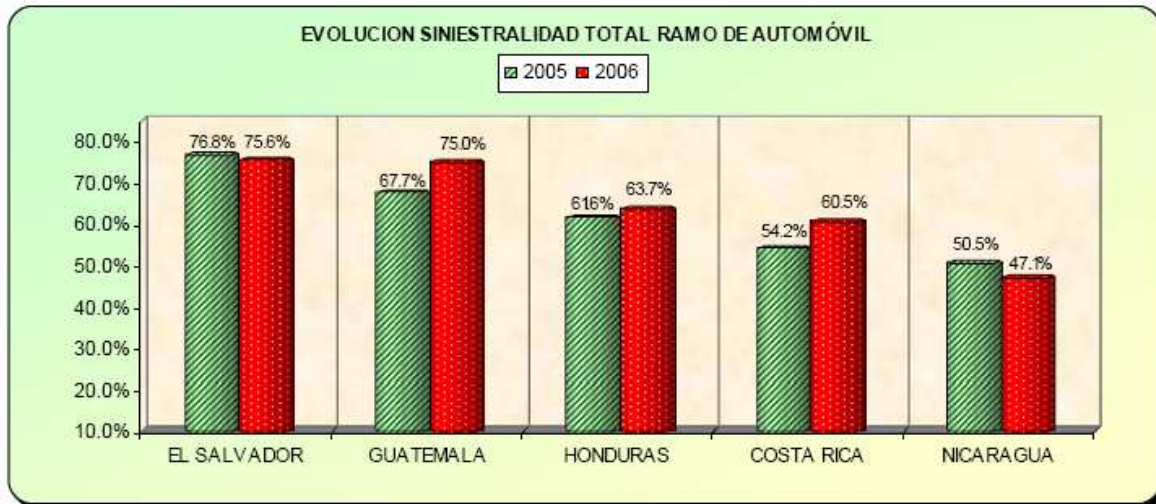


Bron: Seguros America

<sup>10</sup> Schade-uitkering ÷ premies

*Schaderatio per type verzekering per land*

## Autoverzekeringen

*Bron: Seguros America*

De autoverzekeringen zijn in Midden Amerika (inclusief Panama) het type verzekering met het grootste marktaandeel. In 2006 werd er in totaal US\$458 miljoen omgezet wat gelijk staat aan een marktaandeel van 24%. Deze groei is deels afkomstig uit een verbeterde economische situatie en een betere toegang tot kredieten (concurrentie banken), maar is tevens het gevolg van de verhoging in premies van de verplichte autoverzekeringen. De verwachting is dat deze groei zich de komende jaren zal voortzetten (10%). Gepaard met de sterke groei van de sector is deze in toenemende mate onderhevig aan prijsconcurrentie wat negatieve gevolgen heeft voor de winstgevendheid, net als de hoge mate van diefstal en ongelukken (tussen de 1 en 1,5% van BBP). Daar waar het marktaandeel 24% is, is het aandeel van schade-uitkeringen 35%. Costa Rica en Honduras waren de landen die hier het meest onder te lijden hadden terwijl Nicaragua, vanwege een lagere bevolkingsdichtheid, hier minder last van had. Panama, met de meest 'volwassen' sector, kende ook een lage ongevallenuitkering. De sector heeft een groot potentieel maar staat nog in de kinderschoenen. De toenemende concurrentie en de relatieve onkundigheid met betrekking tot het inschatten van risico's (met uitzondering van Panama) gaan optimale benutting momenteel tegen.

De schade-uitkeringen liggen voor Costa Rica met 58,2% van het totaal aan schade-uitkeringen ver boven het regionaal gemiddelde van 35,3%. Het lage aandeel van 22,0% van Panama illustreert de volwassenheid van de sector.

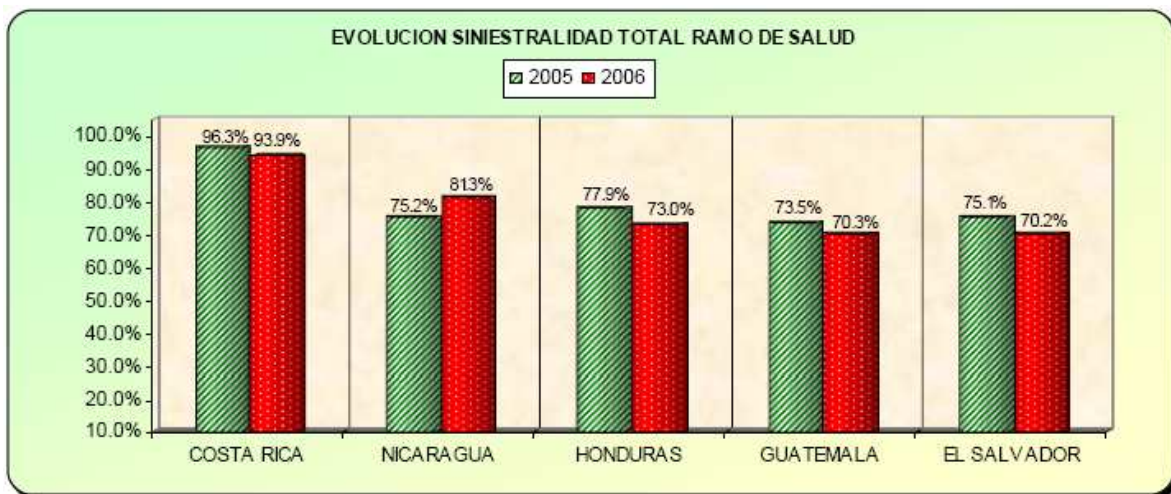
Sinistros de Automóvil como proporción del total <sup>11</sup>		
Sector	dic-05	dic-06
Guatemala	35.2%	41.6%
El Salvador	23.1%	24.7%
Honduras	30.0%	31.6%
Nicaragua	48.3%	37.2%
Costa Rica	51.3%	58.2%
Panama	23.3%	22.0%
Región	32.6%	35.3%

*Bron: Fitch Ratings*



Voor Costa Rica ligt de schaderatio voor gezondheidsverzekeringen met 93,9% aanzienlijk hoger dan het regionaal gemiddelde van 80,8%. Het is echter een verbetering ten opzichte van vorig jaar toen de schaderatio nog uitkwam op 96,3%. Wat betreft de autoverzekeringen ligt Costa Rica onder het gemiddelde maar kende desondanks een aanzienlijke verslechtering. De schadeclaims namen met 29,2% toe terwijl de inkomsten maar met 15,7% toenamen hetgeen resulteerde in een toename van de schaderatio van 54,2 tot 60,5%.

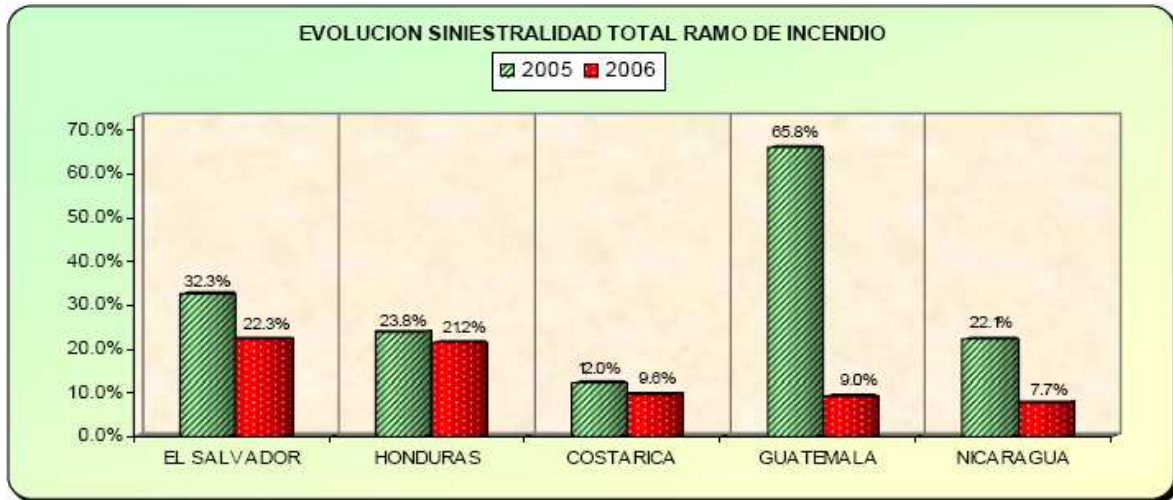
### Gezondheidsverzekering



### Levensverzekeringen



## Brandverzekeringen



Bron: Seguros America

Als we kijken naar de drie subgroepen persoonlijke verzekeringen, vermogensverzekeringen en financiële verzekeringen<sup>11</sup> zien we dat Costa Rica in 2006 bij allen het slechts scoort in de regio.

## Persoonlijke verzekeringen



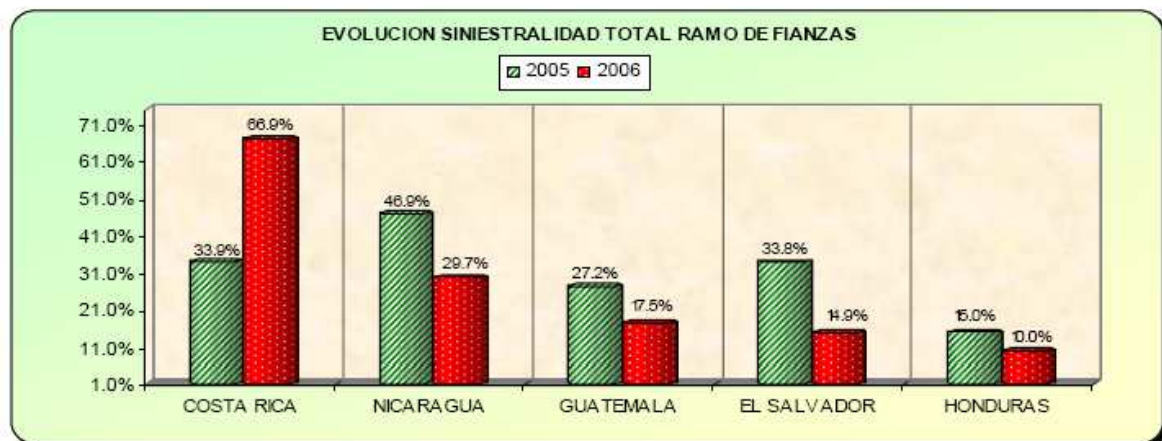
<sup>11</sup> Persoonlijke verzekeringen: levens-, Previsionales, gezondheids- en ongevallenverzekering  
Vermogensverzekeringen: brand-, auto- en overige vermogensverzekeringen  
Financiële verzekeringen



## Vermogensverzekeringen

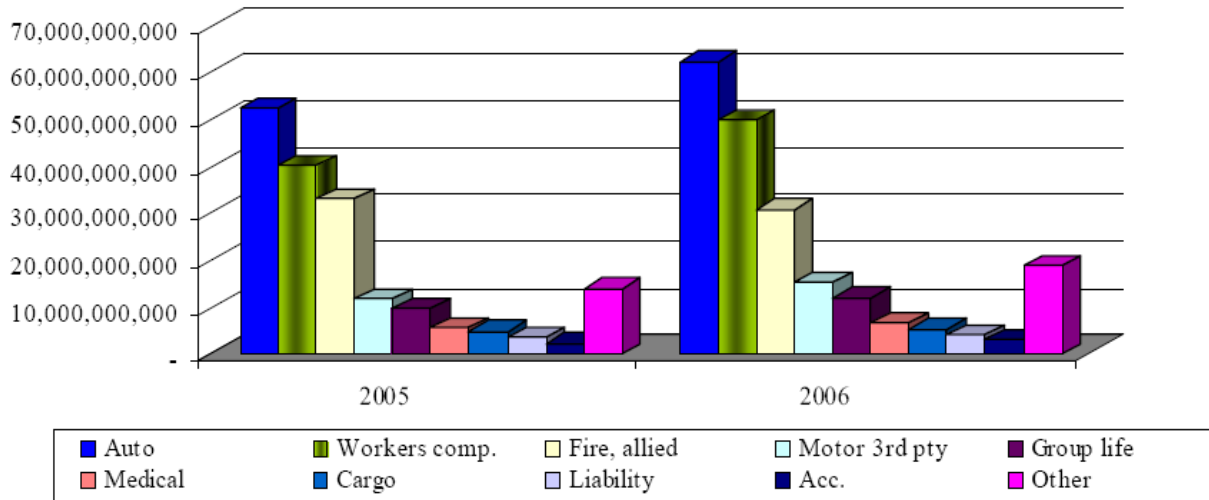


## Financiële verzekeringen



### *Costa Rica*

In Costa Rica zijn de vrijwillige autoverzekering en de verplichte arbeidsverzekering verreweg de grootste verzekeringen. In de onderstaande grafiek staat het marktaandeel per type verzekering weergegeven. De hoeveel premies staat in de lokale munteenheid de Colon (US\$ = ₡500) maar het geeft een goed beeld van de verhoudingen



Bron: INS

In de eerste helft van 2007 was de situatie niet veel anders. De meeste inkomsten werden gegenereerd door de vrijwillige autoverzekering met een marktaandeel van 32,3%, gevolgd door de verplichte arbeidsverzekering met 25,6%, brandverzekering met 20,8% en groepslevenverzekeringen met 6,7%. De commerciële verzekeringen waren in totaal goed voor US\$275 miljoen, wat overeenkomt met 68,7% van de totale premies. De verplichte, oftewel de sociale verzekeringen, vormde met US\$124 miljoen het overige deel.

Hieronder de cijfers per type verzekering.

Type verzekering Costa Rica (in US\$1.000)

Costa Rica	Premies 2005	Premies 2006	Δ%	Markt-aandeel	Aandeel schade-uitkering	Schade-ratio
<b>Persoonlijke verzekering</b>	<b>127.591,0</b>	<b>154.310,0</b>	<b>20,9</b>	<b>38,7%</b>	<b>53,0%</b>	<b>76,3%</b>
Levens-	31.960,4	40.140,8	25,6	10,1%	6,3%	34,9%
Gezondheids-	91.310,7	108.302,2	18,6	27,2%	45,8%	93,9%
Ongevallen-	4.319,9	5.867,0	35,8	1,4%	0,9%	36,1%
<b>Vermogensverzekering</b>	<b>226.118,6</b>	<b>242.861,7</b>	<b>7,4</b>	<b>60,1%</b>	<b>46,6%</b>	<b>42,6%</b>
Brand-	67.319,1	60.033,9	-10,8	15,1%	2,6%	9,6%
Auto-	128.472,3	148.700,1	15,7	37,3%	40,5%	60,5%
Overig	30.327,2	34.127,7	12,5	8,7%	3,5%	22,8%
<b>Financiële verzekering</b>	<b>605,7</b>	<b>1174,2</b>	<b>93,9%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,4%</b>	<b>66,9%</b>
<b>Totaal</b>	<b>354.315,3</b>	<b>398.345,9</b>	<b>12,4</b>	<b>100%</b>	<b>100%(US\$ 222,2 mln)</b>	<b>55,8%</b>

Bron: Fitch Ratings



Als we het marktaandeel tegen het winstaandeel afzetten zien we dat de algemene verzekeringen en persoonlijke verzekeringen het aanzienlijk beter doen dan de sociale en vrijwillige autoverzekeringen:

	Marktaandeel	tegenover	winstaandeel
De sociale verzekeringen	31%	-	17%
De autoverzekeringen (vrijwillig)	30%	-	5%
De persoonlijke verzekeringen	15%	-	33%
De algemene verzekeringen (overig)	24%	-	45%

In Costa Rica vormen de autoverzekeringen (verplicht en vrijwillig samen) een marktaandeel van 37,3% waarmee het ver boven het regionaal gemiddelde van 24,2% ligt, terwijl slechts 35,6% van alle auto's een vrijwillige verzekering heeft. Het is tevens de slechts presterende verzekering. Dit slechte presteren komt voor een belangrijk deel door de vele auto-ongelukken en diefstallen die er in Costa Rica plaatsvinden. De totale schade stond afgelopen jaar gelijk aan 1,5% van het BBP. Het INS heeft inmiddels dan ook aangekondigd de premies van de autoverzekeringen te zullen verhogen met gemiddeld 9% (variërend tussen 3 en 22%).

De autoverzekeringen zullen naar verwachting in de nabije toekomst een aanzienlijke groei gaan doormaken. Naast het gegeven dat slechts 35,6% van de auto's een aanvullende verzekering heeft, is de verkoop van auto's de afgelopen jaren sterk gestegen en zal waarschijnlijk de komende tijd, vanwege de economische groei, de lage rente en de concurrentie onder banken om kredieten te verstrekken verder doorzetten. In Costa Rica werden er het afgelopen jaar alleen al 62.780 nieuwe auto's verkocht. Hier ligt tegelijkertijd ook de uitdaging want het heeft tevens de hoogste verliesratio.

De grootste groei wordt uiteindelijk verwacht in de levensverzekeringen. Het marktaandeel van deze verzekering is vergeleken met de rest van Latijns- en Midden Amerika erg laag. In Costa Rica is het marktaandeel van levensverzekeringen momenteel 12,0% terwijl in heel Latijns Amerika het gemiddelde op 40,5% ligt. In de opkomende markten tezamen ligt dit zelfs op 53%. Het INS verwacht de opbrengsten van dit type verzekering dit liefst te verdrievoudigen. Veel levensverzekeringen worden momenteel in het buitenland afgesloten, iets wat na openstelling van de markt niet meer nodig zal zijn.

## Verwachtingen

Wat er precies zal gebeuren na het openbreken van de verzekeringsmarkt is uiteraard moeilijk te voorspellen, helemaal gezien het feit dat de wetswijzigingen op het moment van schrijven nog niet vast staan. Het is echter zinvol een aantal vergelijkingen te maken met soortgelijke markten en situaties. In de eerste plaats is het essentieel om naar de regio te kijken vanuit het oogpunt te investeren in de regionale markt, zoals reeds gedaan is. Daarnaast is het zinnig de Costaricaanse markt in een regionale context te plaatsen om verwachtingen over de toekomst te kunnen maken. Costa Rica vertoont de meeste overeenkomsten met buurland Panama wat economie betreft en daarom kan de Panamese verzekeringsmarkt met redelijkheid als model worden genomen voor de toekomstige markt in Costa Rica. Daarnaast kan gekeken worden naar het andere buurland



Nicaragua. Dit land kende eenzelfde situatie in de jaren '90 toen het staatsmonopolie op verzekeringen werd opgeheven. In de laatste plaats kan er een vergelijking worden getrokken met een eerdere liberalisering in de financiële sector binnen de eigen landgrens, te weten die van het bankwezen in 1995.

### *Panama*

Binnen de regio Midden Amerika is Panama het land dat qua economische ontwikkelingen het meest op Costa Rica lijkt. Beide landen kennen een relatief sterke economie en hebben een vergelijkbaar BNP per capita van rond de US\$12.500 (PPP). Daarnaast scoren beide landen hoog in de regio op verschillende internationale indicatoren zoals investeringsklimaat en competitiviteit. Met enige redelijkheid kan worden verwacht dat de Costaricaanse verzekeringsmarkt zich zal ontwikkelen tot een vergelijkbare markt zoals in Panama.

Er bestaan uiteraard ook een aantal belangrijke verschillen die niet uit het oog mogen worden verloren. In de eerste plaats kent Costa Rica over het algemeen een hogere inflatie. Dit jaar (2007) is het verschil echter kleiner doordat de inflatie in Costa Rica voor het eerst sinds geruime tijd onder de 10% uitkomt (14% in 2005) en in Panama de inflatie juist met 5,4% steeg tot het hoogste niveau in 20 jaar (tegenover een gemiddelde inflatie van 2% over de vijf jaar daarvoor). De Panamese economie is gedollariseerd terwijl de Centrale Bank in Costa Rica een almaar vrijere wisselkoers nastreeft, hetgeen belangrijke consequenties heeft voor de rentestand en daarmee het investeringsklimaat.

Daarnaast is er een groot verschil in het aandeel van diensten in de economie. Het is met name de financiële sector die in Panama veel omvangrijker, vrijer en verder ontwikkeld is dan in Costa Rica. En ondanks dat Costa Rica openheid kent in de financiële sector, behalve de verzekeringsmarkt dan, huisvest Panama de meeste buitenlandse bedrijven en heeft de meest competitieve markt. Mede daardoor (als ook vanwege de afwezigheid van natuurlijke rampen) heeft Panama het laagste niveau van schade-uitkeringen en wordt het als de meest stabiele markt beschouwd.

De Panamese verzekeringsmarkt kende in 2006 met 3,3 miljoen inwoners een omzet van US\$474 miljoen, terwijl Costa Rica met ruim een miljoen meer inwoners (4,4) een omzet van US\$423 realiseerde. De Costaricaanse verzekeringsmarkt groeide met 12,5% wel sterker dan de Panamese markt die met 10% echter niet ver achterbleef. De premies per capita in Panama bedroeg US\$144,3 tegenover US\$96,2 in Costa Rica (US\$126,7 in Latijns Amerika). Met een marktaandeel van levensverzekeringen van slechts 8,0% komt dit uit op een uitgave van slechts US\$7,7 per Costaricaan (tegenover US\$51,2 per Panamees). Wat betreft de niet-levensverzekeringen liggen de uitgaven per capita redelijk gelijk. Ieder Panamees geeft met US\$93,1 maar een paar Dollar meer uit dan zijn noorderbuur.

De Panamese financiële sector is verder ontwikkeld en kent een grotere fragmentatie en concurrentie dan Costa Rica. Het lijkt dus niet waarschijnlijk dat een zelfde soort fragmentatie en concurrentieslag in Costa Rica plaats zal vinden, althans niet in de nabije toekomst. Wel kan worden gekeken naar het marktaandeel van verschillende typen verzekeringen en de penetratie en participatie ervan. Het inkomen en de levensstandaard van beide landen komen immers sterk overeen.

---



### *Liberalisering verzekeringsmarkt Nicaragua*

Naast de vergelijking met Panama kan er gekeken worden naar het andere buurland Nicaragua. Wat betreft economie en omvang van de verzekeringsmarkt is het moeilijk overeenkomsten te vinden, maar het is interessant om naar Nicaragua te kijken vanwege het gegeven dat dit land redelijk recent ook een staatsmonopolie kenden. In het jaar 1979 werd onder de Sandinisten het staatsbedrijf Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros (INISER) opgericht. Dit bedrijf was monopolist totdat in 1996 onder het nieuwe bewind de markt werd opengesteld. Nicaragua heeft nu sinds een decennium een vrije verzekeringsmarkt waarin het staatsbedrijf nog steeds actief is.

Vlak na openstellen werd er meteen een aantal nieuwe bedrijven opgericht en het totaal staat nu op vijf verzekeringsmaatschappijen met het INISER als grootste. De markt zette afgelopen jaar US\$85,2 miljoen om, wat neerkomt op een marktpenetratie van 1,6% en een marktparticipatie van rond de US\$15. Het marktaandeel van INISER was lange tijd redelijk stabiel maar lijkt nu langzaam af te nemen. In 2005 beheerste INISER 40% van de markt, vorig jaar 37% en nu is dat nog 35%. Het staat 18<sup>de</sup> op de lijst van grootste bedrijven in de regio.

Nicaragua heeft de meest inefficiënte verzekeringsmarkt van de regio. In termen van *operating efficiency* heeft het land de hoogste onkostenratio van de regio. In de eerste helft van 2007 registreerde de sector een ratio van maar liefst 48% (45,5% zelfde periode vorig jaar) tegenover een regionaal gemiddelde van 29,9%. Administratieve onkosten waren 17,9% van de netto premies tegenover 10,5% voor de regio. Het is INISER dat binnen Nicaragua het slechtst scoort. Wat betreft administratieve onkosten registreerde het 19,5% en met een marktaandeel van 35% nam het 39,9% van de totale onkosten voor haar rekening.

Het is moeilijk om hier vergaande conclusies aan te verbinden. Het is vanwege de veel geringere omvang van de markt niet te zeggen of het aantal van vijf verzekeringsmaatschappijen ook een reëel aantal is voor Costa Rica. Vanwege de hoge kosten startkosten lijkt dit echter wel waarschijnlijk. Wat opvallend is, en allicht ook voor het INS kan gelden, is dat het staatsbedrijf INISER na tien jaar van concurrentie nog steeds het meest inefficiënt is van alle bedrijven.

### *Liberalisering bankwezen Costa Rica*

Als laatste is het zinvol te kijken naar een eerdere liberalisatie die plaatsvond in eigen land, namelijk die van de bankensector (liberalisatie van lopende rekeningen) in 1995. Men vreesde toen, net als nu, dat de staatsinstanties de liberalisatie niet aan zouden kunnen en dat het sociale karakter verloren zou gaan. Het lukte de banken zich aan de nieuwe concurrentie aan te passen en zich te moderniseren. Over het sociale karakter lopen de meningen uiteen.

Wat betreft het aanpassen aan de nieuwe concurrentie kan worden betoogd dat het openbreken van het monopolie zelfs in het voordeel is geweest van de staatsbanken. Inmiddels zijn ze efficiënter dan voorheen en kennen ze een betere diversificatie van hun diensten en middelen en maken meer winst. Daarnaast zijn ze in het proces weinig cliëntèle kwijtgeraakt. Wat echter wel een voordeel was dat de staatsbanken behielden was, en eigenlijk een soort monopolie, was de garantie van de staat op alle lopende tegoeden. Het is waarschijnlijk dat deze zekerheid meetelt voor veel mensen om hun geld te blijven onderbrengen bij publieke banken. In het wetsvoorstel aangaande het opheffen van het staatsmonopolie van de verzekeringsmarkt staat ook de garantie van uitbetaling van schadeclaims door de staat, zij het alleen voor de verplichte verzekeringen.



De reden dat de banksector in 1948 werd genationaliseerd was zodat het een sociale functie kon bekleden en voorkomen dat er een (beperkt) aantal sterke economische groepen zouden ontstaan die tevens veel politieke invloed zouden hebben. Door de marktwerking hebben de staatsbanken zich steeds meer gericht op rentabiliteit en lage risico's en is het algemeen goed uit zicht geraakt. Financiële winstgevendheid gaat voor sociale rentabiliteit. Vanuit het oogpunt dat de financiering van bijvoorbeeld de landbouw (vooral kleine projecten) in de afgelopen tien jaar is gedaald van 13,2% tot 3,2%, valt hier wat voor te zeggen.

Het sociale karakter lijkt dus inderdaad wat verloren te zijn gegaan. Qua winstgevendheid hebben de staatsbanken zich goed kunnen aanpassen aan de nieuwe concurrentie. Hierbij moet echter worden vermeld dat er destijds wel al enige concurrentie bestond onder de staatsbanken en dat er op het gebied van andere financiële diensten reeds private bedrijven bestonden die met de publieke financiële instellingen concurreerden. Er zijn dus staatsbedrijven geweest die een omslag in bedrijfsvoering hebben kunnen bewerkstelligen. Of het INS dit ook kan realiseren is onzeker.

#### *Geïnteresseerde partijen*

Er is sinds het ondertekenen van DR-Cafta in 2004 veel interesse in de Costaricaanse verzekeringsmarkt vanuit met name de Verenigde Staten die ongeveer een derde van de wereldverzekeringsmarkt vertegenwoordigen. Bedrijven die expliciet hebben gemeld zich op de markt te willen begeven zijn Scotiabank, HSBC, Citigroup en Pan American Life. In eerste instantie was Costa Rica van plan de verzekeringsmarkt na inwerking treden van het verdrag geheel te openen, dus ook voor niet partnerlanden. Inmiddels is dat veranderd doordat het land de toegang tot deze markt nog wil inzetten in bijvoorbeeld de associatieonderhandelingen met de Europese Unie.

Naast de EU heeft Canada al interesse getoond en lijkt het waarschijnlijk dat ook China zijn kapitaal in de verzekeringsmarkt wil investeren. Dit zal wellicht in de vorm van strategische samenwerking met het INS zijn. Nadat Costa Rica haar relaties met Taiwan heeft verbroken en aankondigde een aanvraag tot erkenning van Taiwan voor de VN niet te zullen steunen, is de relatie tussen Costa Rica en China enorm versterkt. In oktober heeft Costa Rica in navolging van een staatsbezoek van president Arias een ambassade en een handelsvertegenwoordiging in China geopend. Men onderzoekt de mogelijkheid een vrijhandelsverdrag te sluiten en volgens sommigen zou dit de onderhandelingen tussen de regio en de EU negatief kunnen beïnvloeden. DR-Cafta en de complementaire agenda zullen echter eerst moeten worden geïmplementeerd voordat onderhandelingen met derden kunnen plaatsvinden, daar het nog niet geheel zeker is of de verzekeringsmarkt zal worden opengebrouwen en hoe deze er dan precies uit zal komen te zien.

#### **Nederlandse verzekeringsmarkt in het kort**

De Nederlandse verzekeringsmarkt heeft een sterk internationaal karakter. Een kwart van het premie-inkomen is afkomstig uit het buitenland of van bijkantoren van buitenlandse ondernemingen. Net als bij de banken geldt ook hier dat een handjevol grote bedrijven het gros van het marktaandeel in handen heeft. Nederland is een voorloper op het gebied van zorgverzekeringen en pensioenen. In deze branches liggen wat Midden Amerika betreft wel kansen maar het zijn niet de soort verzekeringen met het grootste groeipotentieel.

---



De concurrentie in de Nederlandse verzekeringssector is fors en zal naar verwachting nauwelijks groeien omdat ze verzadigd is. Er treedt vooral stagnatie op in de levensverzekeringssector; in 2005 daalde de markt in reële zin zelfs met bijna 3%. Verzekeraar *Aegon* klaagt over de kaalgeslagen verzekeringsmarkt en ziet in Nederland geen kans om extra verzekeringen te verkopen. De Nederlandse verzekeringsmarkt heeft een marktpenetratie van 9,1% en een dichtheid van US\$3.829. Het marktaandeel van de levensverzekeringen is 54% waarmee het een kleine 10% onder het Europees gemiddelde ligt. Vanwege de stagnatie in Nederland en het groeipotentieel in Costa Rica en Midden Amerika lijkt het dus opportuun op deze sector in te springen.

Sinds juli 2001 is de IBO (Investerings Beschermings Overeenkomst) tussen Nederland en Costa Rica in werking getreden. Dit is een overeenkomst die van toepassing is op alle vermogensbestanddelen. Hieronder vallen onder andere roerende en onroerende goederen, rechten die worden ontleend aan aandelen, obligaties en andere belangen in ondernemingen en joint ventures, aanspraken op geld, rechten die voortvloeien uit intellectuele eigendom, technische werkwijzen, goodwill en know-how. *Ahold*, *Unilever* en *Heineken* zijn voorbeelden van bedrijven die, mede dankzij deze overeenkomst, hun intrede hebben gemaakt in het Costaricaanse bedrijfsleven. Het zijn vooral de levensverzekeringen en een aantal schadeverzekeringen waar de grootste kansen liggen. In de eerstgenoemde zijn *ING Groep*, *Aegon* en *Achmea* grote spelers terwijl de markt van schadeverzekeringen wordt gedomineerd door *ING Groep*, *Delta Lloyd* en *Achmea*. Alle genoemde bedrijven zijn ook internationaal actief, zij het niet tot amper in Latijns Amerika.

## Conclusie

Ondanks dat het nog niet duidelijk is of de deadline van 1 maart 2008 gehaald gaat worden, lijkt niemand er meer aan te twijfelen dat de verzekeringsmarkt zich zal openstellen. De wetsvoorstellen zijn reeds in een vergevorderd stadium en het INS heeft al veel hervormingen doorgevoerd. Daarnaast is het reeds begonnen met investeren in andere Middenamerikaanse verzekeringsmarkten en heeft verdere investeringen aangekondigd.

In het kader van DR-Cafta zal de markt in eerste instantie alleen worden geopend voor de partnerlanden maar het is zeer waarschijnlijk dat toegang tot de markt onderdeel zal uitmaken van de associatieonderhandelingen tussen Midden Amerika en de Europese Unie. Mocht dit niet tot een akkoord leiden dan zal de markt zich vermoedelijk op de middellange termijn ook openstellen voor de rest van de wereld zoals oorspronkelijk het plan was.

De Middenamerikaanse, en daarmee de Costaricaanse, verzekeringsmarkten worden gekenmerkt door een lage marktparticipatie en –penetratie. Dit komt mede door het gegeven dat de sector altijd concurrentie heeft ondervonden van buitenlandse verzekeringsmaatschappijen die officieel niet geregistreerd staan; dit is bij uitstek het geval in Costa Rica. Er is met andere woorden een gebrek aan een ‘verzekeringscultuur’ zoals deze in ontwikkelde landen aanwezig is maar hier lijkt langzaam verandering in te komen. Zowel de lage dekking, de recentelijk sterke groei als verbeterde regelgeving demonstreren de kansen en het potentieel van de sector. Ook onderzoek onder de consumenten laat zien dat er kansen liggen. Zowel particulieren als bedrijven in Costa

---



Rica geeft aan ontevreden te zijn met het huidige aanbod en zegt bereid te zijn meer te betalen voor betere verzekeringen.

De nadruk van deze studie ligt op de Costaricaanse verzekeringsmarkt omdat deze, na bijna een eeuw een monopolie te zijn geweest, de meeste mogelijkheden biedt. De meeste kansen liggen in de transnationale handel. Het INS is voor haar inkomsten voor maar liefst 80% afhankelijk van intermediairs welke nu nog een exclusief contract hebben met het instituut. Deze tussenpersonen kunnen momenteel alleen concurreren op het gebied van service maar zullen na openstelling ook verzekeringen van andere maatschappijen mogen aanbieden en transformeren zich zo tot makelaars. Gezien de hoge kosten die gemoeid zijn met het vestigen in Costa Rica is het veel gunstiger gebruik te maken van deze reeds bestaande infrastructuur.

Wat er met het INS zal gebeuren is moeilijk te zeggen. Het INS is door haar monopoliepositie veruit het grootste bedrijf in de regio geworden en heeft flink wat middelen tot haar beschikking. Feit is echter wel dat een cultuuromslag nodig is om de nieuwe concurrentie aan te kunnen. De vooralsnog behaalde resultaten door de reeds gedane hervormingen zijn veel belovend maar veel conclusies kunnen hier niet aan worden verbonden. Gekeken bijvoorbeeld naar het totaal aan per werknemer verkochte premies scoort Costa Rica slecht. Opvallend is dat het staatsverzekeringsbedrijf INISER in Nicaragua na ruim tien jaar na liberalisatie nog steeds het meest inefficiënte bedrijf is van het land. Andere Costaricaanse financiële staatsinstellingen is het gelukt zich aan te passen aan de nieuwe concurrentie.

Het lijkt waarschijnlijk dat het staatsbedrijf een dominante positie in de markt zal behouden. De criteria, waarvan de extensieve rapporteringsplicht en het relatief zeer hoge startkapitaal de belangrijkste zijn, zullen beletten dat veel bedrijven de markt zullen betreden. Het lijkt daarom aannemelijk dat slechts een beperkt aantal bedrijven zich zal vestigen (3 á 4). Tevens behoudt het INS een aantal concurrentievoordelen. Op de korte termijn wordt het vrijgesteld van de rapporteringsplicht maar belangrijker is het gegeven dat de staat al haar verzekeringen bij het INS zal blijven afsluiten en dat het schade-uitkeringen op de verplichte (sociale) verzekeringen garandeert.

In het bijzonder liggen er kansen in de levensverzekeringen. Vergeleken met de opkomende landen als geheel is het marktaandeel van dit type verzekering in Midden Amerika met 21% tegenover 53% gering (40% in Latijns Amerika). Het geringe marktaandeel geeft het groeipotentieel aan en de verwachting is dan ook dat dit verschil in de toekomst af zal nemen. De gemiddelde Costaricaan gaf in 2006 niet meer uit dan US\$8, hetgeen gelijk staat aan een marktaandeel van slechts 8%. In Panama, het land met een gelijksoortige economie, wordt per capita US\$51,2 uitgegeven. Nederland, waar dit type verzekering een marktaandeel van 54% heeft en waar de markt langzaam aan verzadigd raakt, zou hier goed op in kunnen spelen. Daarnaast zijn de autoverzekeringen sterk in opkomst, voornamelijk gedreven door de economische groei en de concurrentie onder banken om kredieten te verstrekken. In Costa Rica werden er in 2006 ruim 60 duizend nieuwe auto's verkocht en slechts 35% van alle auto's heeft een extra (vrijwillige) verzekering.

De Costaricaanse verzekeringsmarkt kent een groot groeipotentieel maar is met een bevolking van nog geen 4,5 miljoen en een omzet in 2007 van naar schatting ruim US\$500 miljoen een betrekkelijk kleine markt. Het is daarom interessant de regio als geheel te bekijken. Dit is een

---



markt van 40 miljoen mensen die een omzet van ruim boven de US\$2 miljard heeft. Een regionale benadering is ook logisch vanwege het gegeven dat de markt momenteel een proces van regionalisering doormaakt; onder aanvoering van een aantal internationale financiële grootheden is er een golf van overnames en fusies in gang gezet welke wordt gevolgd door lokale bedrijven en nog niet op zijn einde lijkt. Deels in het kader van DR-Cafta wordt er een aantal fiscale hervormingen doorgevoerd die de sector niet alleen meer vrijheid en zekerheid zal verschaffen maar ook meer uniformiteit. De komst van buitenlandse bedrijven heeft tevens gezorgd voor een professionalisering van de sector hetgeen blijkt uit een gevarieerder aanbod van producten, een vooruitgang in de risicoberekening en een betere benutting van steeds modernere kanalen.

De sector kent echter ook nog de nodige uitdagingen. De sector heeft relatief weinig geaccumuleerd kapitaal en is voor het herverzekeren vooralsnog in hoge mate afhankelijk van buitenlandse maatschappijen. De schaderatio is relatief hoog, zeker in Costa Rica; vooral op het berekenen van risico's valt nog veel winst te behalen.



## Interessante Websites

<http://portal.ins-cr.com> Instituto Nacional de Seguros (INS)

### *Marktoezichthouders*

[www.mici.gob.pa/seguros](http://www.mici.gob.pa/seguros) Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá  
[www.sib.gob.gt](http://www.sib.gob.gt) Superintendencia de Bancos de Guatemala  
[www.ssf.gob.sv](http://www.ssf.gob.sv) Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador  
[www.cnbs.gov.hk](http://www.cnbs.gov.hk) Comisión Nacional de Banca y Seguros de Honduras  
[www.superintendencia.gob.ni](http://www.superintendencia.gob.ni) Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras

### *Verbonden van verzekeraars/kamers van koophandel*

[www.fidesegueros.com](http://www.fidesegueros.com) Federación Interamericana de Empresas de Seguros

[www.apadea.org](http://www.apadea.org) Asociación Panameña de Aseguradores  
[www.anapri.org](http://www.anapri.org) Asociación Nicaragüense de Aseguradores Privadas  
[www.cahda.org](http://www.cahda.org) Camera Hondureña de Aseguradores  
[www.ases.com.sv](http://www.ases.com.sv) Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros  
[www.aqis.com.gt](http://www.aqis.com.gt) Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros  
[www.canecos.com](http://www.canecos.com) Camera Nacional de Empresas Comercializadoras de Seguros (Costa Rica)

### *Andere relevante websites*

[www.inese.es](http://www.inese.es) Instituto de Estudios Superiores, Financieros y de Seguros  
[www.swissre.com/sigma](http://www.swissre.com/sigma) Swiss Re (Economic Research & Consultancy)  
[www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com) International Financial Ratings Agency  
[www.mapfre.com](http://www.mapfre.com) Fundación Mapfre (Instituto de Ciencias del Seguro)  
[www.latinoins.com](http://www.latinoins.com) Latino Insurance On Line  
[www.elfinancierocr.com](http://www.elfinancierocr.com) El Financiero  
[www.ustr.gov](http://www.ustr.gov) United States Trade Representative  
[www.asamblea.go.cr](http://www.asamblea.go.cr) Asamblea Legislativa de República de Costa Rica  
[www.ineses.es/bdsam](http://www.ineses.es/bdsam) Boletín Diario de Seguros América Latina (dagelijks bulletin)  
[www.gosegueros.com](http://www.gosegueros.com) Go Seguros (wekelijks bulletin)  
([www.fidesegueros.com/go/ver\\_boletin.asp?arc=336.htm](http://www.fidesegueros.com/go/ver_boletin.asp?arc=336.htm))