

Overlijdensrisicoverzekeringen




Binnen de levenssector is er geen productgroep die meer in beweging is dan de overlijdensrisicoverzekering. Al jaren dalen de premies, in de tarieven wordt steeds meer gedifferentieerd en ook komen er steeds meer aanbieders en producten bij. Dit alles vormt voldoende aanleiding om deze categorie levensverzekering

gen eens extra onder de loep te nemen en over de stand van zaken te rapporteren. In deze editie van het MoneyView Special Item kijken we naar enkele opvallende productontwikkelingen in de afgelopen jaren en naar de marktcijfers en –ontwikkelingen. Uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 49 producten onderzocht, waarbij 324 klantprofielen zijn doorgerekend en geanalyseerd. De uitgangspunten van de profielen variëren in geslacht, rookgedrag, leeftijd, verzekeringsduur en verzekerd kapitaal. Bij de analyse is gebruik gemaakt van de MoneyView AeQuote Analyzer. De ProductRating Prijs is gebaseerd op een gelijkblijvende

overlijdensdekking. De ProductRating Prijs resulteert in twee Ratings, één op basis van de standaard provisierегeling en één waarbij de producten zonder provisie zijn doorgerekend. Ten behoeve van de ProductRating Flexibiliteit zijn 54 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 28 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

PRIJS STANDAARD PROVISIE	PRIJS PROVISIELOOS	FLEXIBILITEIT
 <p>ProductRating 'Prijs' 2010</p>	 <p>ProductRating 'Prijs' 2010</p>	 <p>ProductRating 'Flexibiliteit' 2010</p>
<ul style="list-style-type: none">• Dazure GoedIdee Nabestaandenverzekering• Florius ORV• REAAL/SNS Bank ORV• TAF Personal ORV (ACE & Quantum)	<ul style="list-style-type: none">• Dazure GoudIdee Nabestaandenverzekering• Nationale Hypotheek Pas ORV (ACE & Quantum)• TAF Personal ORV (ACE & Quantum)• REAAL ORV	<ul style="list-style-type: none">• Dazure Goed/GoudIdee Nabestaandenverzekering• De Amersfoortse ORV• Generali ORV• Legal & General Tijdelijke ORV• Onderlinge 's-Gravenhage ORV• Xtensive XMOMENT levensverzekering

De Dazure GoedIdee / GoudIdee Nabestaandenverzekering is het enige product dat zowel op prijs als flexibiliteit een 5-sterren ProductRating heeft behaald.

Bij de bepaling van de ProductRating Prijs en Flexibiliteit zijn alleen algemeen, voor iedereen toegankelijke producten meegenomen. Tarieven die alleen beschikbaar zijn voor ondernemers of waarvoor bepaalde inkomens- of vermogens-eisen gelden, zijn buiten beschouwing gelaten. De premies van de TAF Personal Overlijdensrisicoverzekering met risicodrager ACE zijn gebaseerd op een tijdelijke korting van 10% voor verzekeringen met een duur van minimaal 20 en maximaal 30 jaar. Deze korting geldt voor verzekeringen die worden afgesloten tot en met 31 december 2010. De korting blijft gedurende de gehele looptijd gelden.

De 5-sterrenproducten op basis van Flexibiliteit onderscheiden zich van de overige onderzochte producten vooral door de veel ruimere mogelijkheden om aanvullende dekkingen mee te kunnen verzekeren, door ruimere acceptatiegrenzen en door het ontbreken van een zogenaamde 'en bloc'-clausule (m.u.v. De Amersfoortse). Daarnaast kennen de producten van Dazure en Onderlinge 's-Gravenhage als enige in de markt een vorm van winstdeling. Bij Dazure wordt de eventuele winstdeling gebruikt om de premie gedurende de looptijd te kunnen verlagen en bij Onderlinge 's-Gravenhage wordt de eventuele winstdeling aangewend om op de einddatum een uitkering te doen, mits de verzekerde dan nog in leven is.

Wilt u de prijsanalyse ontvangen waarop de ProductRating 'Prijs' is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView.

Wilt u de ProductRating 'Flexibiliteit' zelf genereren en nagaan welke ProductRating uw product heeft? Dat kan met de MoneyView ProductManager. Neem contact op met MoneyView voor meer informatie over abonnementen of een gratis demoversie.

Heeft uw product een 5-sterren ProductRating? Gefeliciteerd! Wilt u met het ProductRating-logo naar buiten treden in advertenties, op websites of andere uitingen? Neem contact op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView 

Contactgegevens:
020 – 626 85 85 of
specialitem@moneyview.nl

Marktfeiten *Toegelicht*

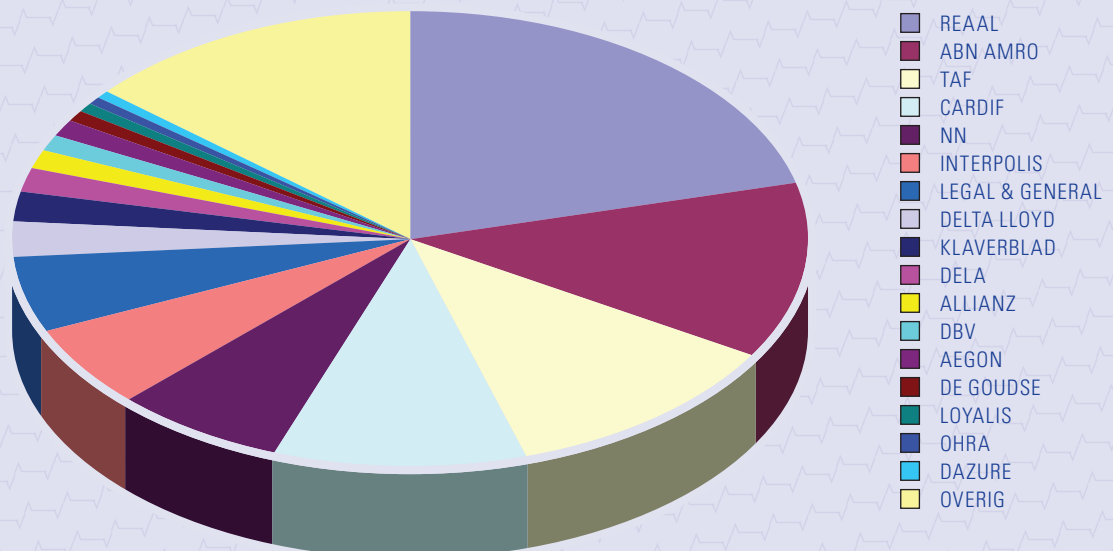
Productaanbod

Op de markt van zelfstandige overlijdensrisicoverzekeringen zijn momenteel 44 aanbieders actief. Op de levenmarkt is bij de meeste productgroepen door fusies en overnames een verschraving van het productaanbod zichtbaar. Daarvan is bij de overlijdensrisicoverzekeringen echter geen sprake. Fusies, overnames, faillissementen (DSB) en terugtrekkende verzekeraars (Avéro Achmea en Cordares) hebben het aantal aanbieders weliswaar doen verminderen, daar staat tegenover dat een enkele nieuwe partij (Dazure) en verschillende labelproducten (Azenz, Inbiznis/Woontrust, TAF, NHP en Xtensive/Woontrust) op de markt zijn gekomen. Daardoor blijft het totale aanbod van overlijdensrisicoverzekeringen op de Nederlandse markt redelijk stabiel.

Marktcijfers

Het AssurantieMagazine verzamelt ieder jaar de productiecijfers van overlijdensrisicoverzekeringen. Zij vraagt deze cijfers zelf op bij de maatschappijen, waarbij opgemerkt dient te worden dat niet alle maatschappijen hieraan meewerken. Toch geven de cijfers een aardig beeld van de marktverhoudingen in Nederland. In de grafiek zijn de bij het AssurantieMagazine opgegeven productiecijfers afgezet tegen het totale premievolume van nieuw gesloten overlijdensrisicoverzekeringen in 2009 (€ 84,7 miljoen), zoals deze wordt gepubliceerd door het Centrum voor Verzekeringsstatistiek (CVS).

MARKTAANDELEN PREMIEOMZET 2009



REAAL is in 2009 met een premieomzet van € 18,2 miljoen weer de grootste aanbieder van overlijdensrisicoverzekeringen. ABN AMRO kende in 2008 nog de grootste productie met € 19,3 miljoen. REAAL was de nummer 2 in dat jaar met een premievolume van € 10,7 miljoen. In de jaren daarvoor was REAAL echter stevast de grootste aanbieder. Daarbij dient echter te worden opgemerkt dat REAAL in de opgave aan AssurantieMagazine ook de aan een hypotheek gekoppelde overlijdensrisicoverzekeringen heeft meegeteld, terwijl het CVS uit gaat van uitsluitend 'losse' overlijdensrisicoverzekeringen, die niet zijn gekoppeld aan hypotheek. Alle andere maatschappijen hebben een opgave gedaan van de premieomzet op 'losse' overlijdensrisicoverzekeringen.

Opvallend is dat in de top-5 twee relatief nieuwe spelers voorkomen. Zo staat TAF, die pas in 2007 is begonnen met het aanbieden van overlijdensrisicoverzekeringen, op de derde positie. Daarmee stijgt zij vijf plaatsen ten

opzichte van 2008. Ook Cardif is een relatief nieuwe speler (sinds 2005) en is van de zesde positie in 2008 naar de vierde positie in 2009 gestegen. Dit is ten koste gegaan van Interpolis, die van de vierde naar de zesde plek is gedaald, en Legal & General, die zijn derde positie moest inruilen voor een zevende positie. Legal & General heeft in de periode van 2004 tot en met 2007 steeds op de tweede plaats gestaan.

Niet alle verzekeraars hebben hun productiecijfers willen leveren aan het AssurantieMagazine. In totaal zijn de maatschappijen, die wel cijfers hebben aangeleverd, goed voor € 74,1 miljoen premieomzet. Het verschil tussen deze € 74,1 miljoen en de € 84,7 miljoen premieomzet afkomstig van het CVS, is in de grafiek verwerkt in het taartpuntje 'Overig'. Hierin vallen partijen zoals ASR Nederland, Conservatrix, Generali, Leidsche verzekeringen en Onderlinge 's-Gravenhage.

Productontwikkelingen *Uitgelicht*

Premiedifferentiatie

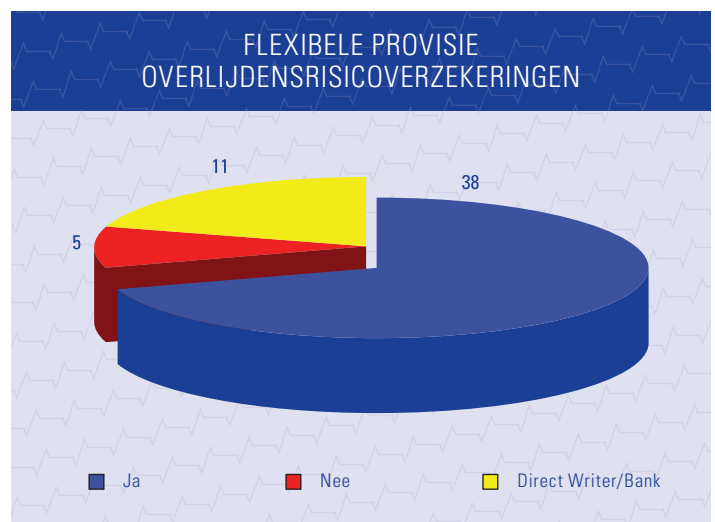
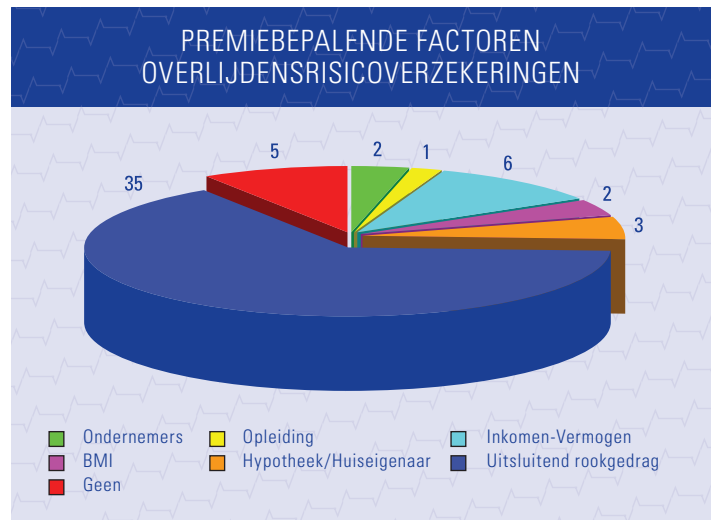
Sinds de invoering van rokers en niet-rokerstarieven in 1982 door Zwolsche Algemeene (nu Allianz) en het Lifestyle tarief door Legal & General in 2000, waarbij gedifferentieerd wordt naar inkomen en/of vermogen, is het in het afgelopen decennium hard gegaan met het doorvoeren van premiedifferentiatie. Zo maakten tien jaar geleden nog maar vier maatschappijen onderscheid tussen rokers en niet-rokers bij het bepalen van de premie. Begin 2008 kenden al 23 van de 59 onderzochte producten een korting voor niet-rokers. Op dit moment is het beeld totaal anders, nu zijn er nog maar vijf van de 54 onderzochte producten waarbij geen onderscheid naar rookgedrag wordt gemaakt.

Naast onderscheid op basis van rookgedrag, inkomen en vermogen zijn er de afgelopen jaren door verzekeraars nog een aantal andere premie-bepalende factoren ingevoerd. Zo bestaan er inmiddels overlijdensrisicoverzekeringen waarbij, naast een korting voor niet-rokers, bij het bepalen van de premie ook wordt gekeken naar de Body Mass Index (BMI) van de verzekerde of het opleidingsniveau. Ook zijn er speciale tarieven op de markt voor ondernemers en huiseigenaren, in beide gevallen in combinatie met een korting voor niet-rokers.

Opmerkelijk is overigens dat een aantal maatschappijen is teruggekomen op bepaalde onderscheiden. Zo zijn REAAL en SNS Bank, die tot het begin van deze zomer nog een apart tarief kenden voor huiseigenaren, daar inmiddels vanaf gestapt. Zij maken nu alleen nog onderscheid op basis van rookgedrag. Daarnaast zal Paerel Leven binnenkort met een nieuwe overlijdensrisicoverzekering op de markt komen, waarbij ook zij geen apart tarief meer zullen voeren voor huiseigenaren. Ook werd door TAF en NHP twee jaar geleden binnen het tarief van Quantum Leben onderscheid gemaakt op basis van BMI, opleiding, beroepsklasse, inkomen en vermogen. Inmiddels is dit volledig teruggedraaid en wordt er ook binnen dit tarief nog uitsluitend onderscheid gemaakt op basis van rookgedrag. Wel is er een andere vorm van 'premedifferentiatie' teruggekomen binnen het tarief van risicodragers Quantum Leben. De verzekeringnemer krijgt nu de keuze om een 'en bloc'-clausule te laten vervallen in de voorwaarden. Deze en bloc-clausule, die de verzekeraar de mogelijkheid geeft om gedurende de looptijd de premie te verhogen, is standaard van toepassing. Als de verzekeringnemer af wil zien van deze clausule, dan betaalt hij daarvoor een hogere maar wel gegarandeerde premie. Overigens is een en bloc-clausule in de voorwaarden van een overlijdensrisicoverzekering niet ongebruikelijk in de markt. Bij 34 van de 54 onderzochte producten bestaat een dergelijke mogelijkheid voor de verzekeraar om tussentijds de premie te verhogen.

Provisieflexibiliteit

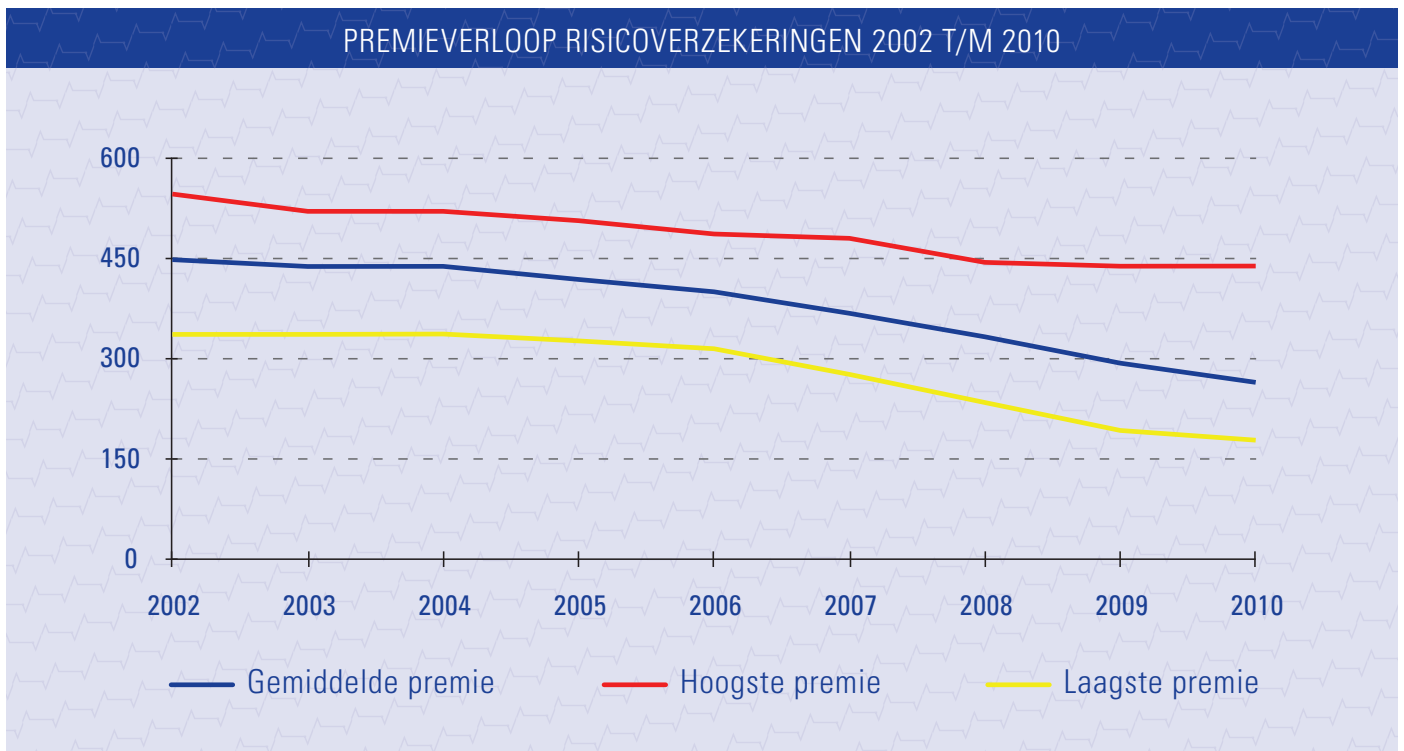
Waar het een aantal jaren geleden nog vanzelfsprekend was dat het intermediair beloofd werd door de provisie die hij ontving van de verzekeraar, laten steeds meer intermediairs zich nu op een andere manier belonen. Bijvoorbeeld door de klant te laten betalen voor het advies in de vorm van een uurtarief of eventueel via een (soort van) abonnementsysteem. Ook bieden steeds meer intermediairs een keuze tussen provisie of betaling door middel van een uurtarief. Vooral het laatste jaar ontwikkelden steeds meer verzekeraars een flexibele provisieregeling voor overlijdensrisicoverzekeringen, waardoor het intermediair zelf de hoogte van de provisie in kan stellen of er helemaal vanaf kan zien. Het voordeel hiervan voor de consument is dat een lagere of helemaal geen provisie resulteert in een lagere premie, aangezien provisie altijd in de te betalen verzekeringspremie is verdisconteerd. Bij 38 van de 43 onderzochte producten die via het intermediair worden aangeboden, is intussen sprake van een flexibele provisieregeling.



Trends & ontwikkelingen *Toegelicht*

Premies ruim 40% omlaag in acht jaar

In de afgelopen acht jaar is de gemiddelde premie voor een overlijdensrisicoverzekering gedaald met maar liefst 41%. Met name de laatste drie à vier jaar is er een ware prijzenslag gaande. Vooral de verschillen tussen de hoogste en de laagste premie lopen steeds verder op. Waar in 2002 de hoogste premie ongeveer 1,6 keer zo hoog was als de laagste premie, is de hoogste premie in 2010 gemiddeld bijna 2,5 keer zo hoog als de laagste. Het is dus zeer de moeite waard om dit soort producten op prijs te vergelijken. Ook de afgelopen weken is er weer een aantal prijsverlagingen doorgevoerd. Zo hebben REAAL/SNS Bank en TAF/NHP hun tarieven flink verlaagd, wat duidelijk tot uiting komt in de ProductRating Prijs. Ook is inmiddels bekend dat DELA (september) en Paerel Leven binnenkort met scherpere tarieven op de markt zullen komen.



Special Item *Agenda*

SEPTEMBER: **AUTOVERZEKERINGEN**

OKTOBER: **(SPAAR) HYPOTHEKEN**

NOVEMBER: **DIRECT INGAANDE LIJFRENTES**

DECEMBER: **ZORG/ZIEKTEKOSTENVERZEKERINGEN**

Wilt u de prijsanalyse ontvangen waarop de ProductRating 'Prijs' is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView.

Wilt u de ProductRating 'Flexibiliteit' zelf genereren en nagaan welke ProductRating uw product heeft? Dat kan met de MoneyView ProductManager. Neem contact op met MoneyView voor meer informatie over abonnementen of een gratis demoversie.

Heeft uw product een 5-sterren ProductRating? Gefeliciteerd! Wilt u met het ProductRating-logo naar buiten treden in advertenties, op websites of andere uitingen? Neem contact op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView 

Contactgegevens:
020 – 626 85 85 of
specialitem@moneyview.nl