

Inboedelverzekeringen

Je hoort of leest er bijna nooit iets over, maar ook in de markt van inboedelverzekeringen zijn er volop ontwikkelingen; premies stijgen én dalen tegelijkertijd (!), de waardebeoordeling van inboedels is aan veranderingen onderhevig en er zijn grote verschillen in de zogenaamde garanties tegen onderverzekering. In

deze editie van het MoneyView Special Item staat de inboedelverzekering dan ook centraal. We kijken naar het gebruik van de verschillende waardemeters, de premie-ontwikkeling van de laatste drie jaren en naar de marktcijfers en –ontwikkelingen. Uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 52 producten vergeleken (inclusief de zogenaamde 'meetingpointtarieven' van REAAL), waarvan twee Uitgebreide verzekeringsproducten (UG), 21 Extra Uitgebreide producten (EUG) en 28 All Risk producten (AR). De prijsanalyse is gedaan op basis van 53 door MoneyView opgestelde klantprofielen, waarbij de premies zijn berekend volgens standaard acceptatie en tarieven. De gehanteerde klantprofielen variëren in leeftijd van de verzekeringnemer, inkomen, regio, gezinssamenstel-

ling, type woning en beveiliging. Het verzekerd bedrag is tot stand gekomen door gebruik te maken van de inboedelwaardemeter van het Verbond van Verzekeraars of (indien van toepassing) de waardemeter van de maatschappij zelf. De premies zijn berekend op basis van huurwoningen. Ten behoeve van de ProductRating Kwaliteit zijn 50 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 80 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**



- ANWB-ledentarief – Inboedelverzekering (UG)
- ANWB-ledentarief – Inboedelverzekering (EUG)
- London Verzekeringen – Inboedelverzekering (EUG eigen meter)
- Unigarant – Inboedelverzekering (UG)
- Verzekerezelf.nl – Inboedelverzekering (EUG)

5-STERRENPRODUCTEN **KWALITEIT**



- AEGON – Inboedelverzekering (AR)
- Interpolis – Inboedelverzekering Top (AR)
- SNS Bank – Inboedelverzekering (AR)
- Turien & Co. – Inboedelverzekering Premium (AR)
- Turien & Co. – Inboedelverzekering Prima (AR)

Bij de bepaling van de ProductRating Prijs is uitgegaan van een premie exclusief eventuele pakketkortingen. De premie voor de inboedelverzekering van de ANWB

exclusief ledenkorting is in deze vergelijking niet meegenomen, de gehanteerde premies voor dit product zijn dus alleen van toepassing op ANWB-leden.

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

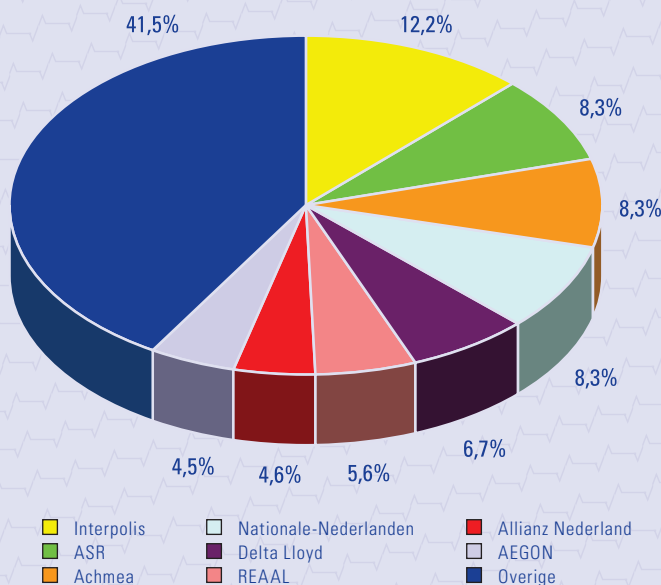
Op de markt van woonverzekeringen is er volop keuze voor de consument. Enerzijds gaat het hierbij om verzekeraars met producten onder eigen naam, anderzijds om volmachtproducten en labels. In de database van MoneyView zijn de inboedelverzekeringen van 30 aanbieders opgenomen. De markt van woonverzekeringen is op te delen in Uitgebreide (UG), Extra Uitgebreide (EUG) en All Risk (alle van buitenkomende onheilen of AR) producten. In de afgelopen jaren zijn de producten met een All Risk dekking in aantal toegenomen, terwijl het aantal producten met een (Extra) Uitgebreide gevarendeckking afneemt.

Een relatief nieuwe en opvallende speler in de markt van inboedelverzekeringen is Cardif. Deze maatschappij biedt sinds twee jaar ook een inboedelverzekering aan speciaal voor eigenaren van een appartement. De overige aanbieders maken dit onderscheid niet en verzekeren de inboedel ongeacht het type woning.

Marktcijfers

In de laatste jaren hebben zich een paar opmerkelijke verschuivingen voorgedaan in de marktpenetratie van inboedelverzekeringen, met name bij jongere verzekerden. In 2008 had meer dan 95% van alle huishoudens een inboedelverzekering. Met name gezinnen met volwassenen ouder dan 35 jaar zijn vrijwel allemaal verzekerd. Bij jongere gezinnen is dit niet altijd het geval. Ten opzichte van 2006 (88,3%) hebben in 2008 4% minder alleenstaanden een inboedelverzekering. Voor een meer-persoonshouden onder de 35 jaar is de daling nog groter. In 2006 had 98% van deze groep een inboedelverzekering. In 2008 is dit percentage gedaald tot 90,6%. Blijkbaar vinden jongeren het steeds minder vanzelfsprekend om hun inboedel te verzekeren tegen brand of inbraak.

MARKTAANDEEL BRANDVERZEKERAARS 2008



Door fusies en overnames daalt het aantal aanbieders in de markt. Uit cijfers van DNB blijkt dat het totale aantal schadeverzekeringsmaatschappijen in de periode 2002 – 2009 is afgenomen van 190 naar 102. Dit is een groot aantal verzekeraars, maar hieronder vallen vele zeer gespecialiseerde partijen met producten die niet beschikbaar zijn voor de consument alsmede zeer plaatselijk opererende verzekeraars. Door de introductie van nieuwe labels en distributiekanaalen is het aanbod voor de consument veel minder afgenomen. Het meest voorkomende distributiekanaal voor woonverzekeringen is nog altijd het intermediaire kanaal, maar het internet wordt steeds belangrijker bij het vergelijken en sluiten van woonverzekeringen. Om deze reden versimpelen verzekeraars de waardebeoordeling én dekkingen.

In het nevenstaande diagram is voor de grootste brandverzekeraars aangegeven welk marktaandeel zij hebben binnen de totale branche Brand; hierbij is geen onderscheid gemaakt tussen particuliere en zakelijke risico's. In 2008 hadden zes maatschappijen een marktaandeel van meer dan 5% in de markt voor brandverzekering (een verdere uitsplitsing naar opstal en inboedelverzekeringen is niet beschikbaar). Deze zes maatschappijen hebben samen bijna de helft van de markt in handen. Interpolis is de grootste speler met een bruto premie-inkomen van ongeveer € 454 mln en een marktaandeel van ruim 12%. ASR verzekeringen, Achmea en Nationale-Nederlanden volgen met een bruto premie-inkomen variërend tussen de € 300 mln en € 310 mln, en een marktaandeel van 8,3% elk. Delta Lloyd en Reaal hebben een bruto premie-inkomen van € 251 mln respectievelijk € 210 mln en een marktaandeel van 6,7% en 5,6%. De overige aanbieders hebben een marktaandeel van minder dan 2%.

In onderstaande tabel is de ontwikkeling getoond van het bruto premievolumen, de premie per polis, het gemiddelde schadebedrag en de claimfrequentie van de inboedelverzekering over de periode 2005-2009.

INBOEDELVERZEKERINGEN					
	2005	2006	2007	2008	2009
Bruto premie inkomen	€ 3,52 mld	€ 3,53 mld	€ 3,66 mld	€ 3,74 mld	€ 3,68 mld
Per inboedelpolis	€ 110,-	€ 112,-	€ 120,-	€ 119,-	€ 125,-
Gemiddelde schadebedrag ¹	€ 982,-	€ 1.117,-	€ 1.041,-	€ 1.187,-	-
Claimfrequentie ²	4	4	4	4	-

¹ Gemiddelde bedragen van enkele veelvoorkomende schaden - ² Aantal claims per 100 verzekeringen, exclusief nulschaden

BRON: DNB/CVS

In de afgelopen jaren is de gemiddelde premie per polis met ruim 13% gestegen, terwijl het bruto premie-inkomen als gevolg van een afnemend aantal polissen vanaf 2008 een dalende lijn laat zien. Verder blijkt uit de cijfers dat de schadebedragen de afgelopen vier jaar met 21% zijn gestegen. Het aantal claims per 100 verzekeringen bleef de afgelopen jaren echter stabiel.

Productontwikkelingen *Uitgelicht*

Waardemeters

Voor het verzekeren van een inboedel dient het te verzekeren bedrag bekend te zijn. Dit verzekerde bedrag wordt vaak bepaald aan de hand van de inboedelwaardemeter van het Verbond van Verzekeraars of een waardemeter van de maatschappij zelf (in de overige gevallen doet de verzekerde zelf een opgave). Het overgrote deel van de verzekeraars accepteert de inboedelwaardemeter van het Verbond. Bij vier aanbieders kan de inboedelverzekering alleen worden afgesloten met behulp van de eigen meter.

Tussen de waardemeters van het Verbond en de eigen meters van maatschappijen bestaan grote verschillen. De waarde die bepaald wordt en het daaraan gekoppelde verzekerde bedrag, kan voor dezelfde klant-situatie sterk uiteenlopen bij de diverse verzekeraars. Toch krijgt de verzekerde bij al deze maatschappijen garantie tegen onderverzekering en zal bij een gedekte gebeurtenis de schade volledig vergoed worden.

Tien maatschappijen verzekeren de inboedel op basis van premier risque. Hierbij beroept de verzekeraar zich niet op een eventuele onderverzekering en vergoedt de schade tot ten hoogste het verzekerde bedrag. Redenen om geen waardebeoordeling aan de klant te vragen, is om het risico van onder- of oververzekering door onjuiste waardebeoordeling te voorkomen en om het afsluiten van de verzekering (vaak via internet) te vergemakkelijken.

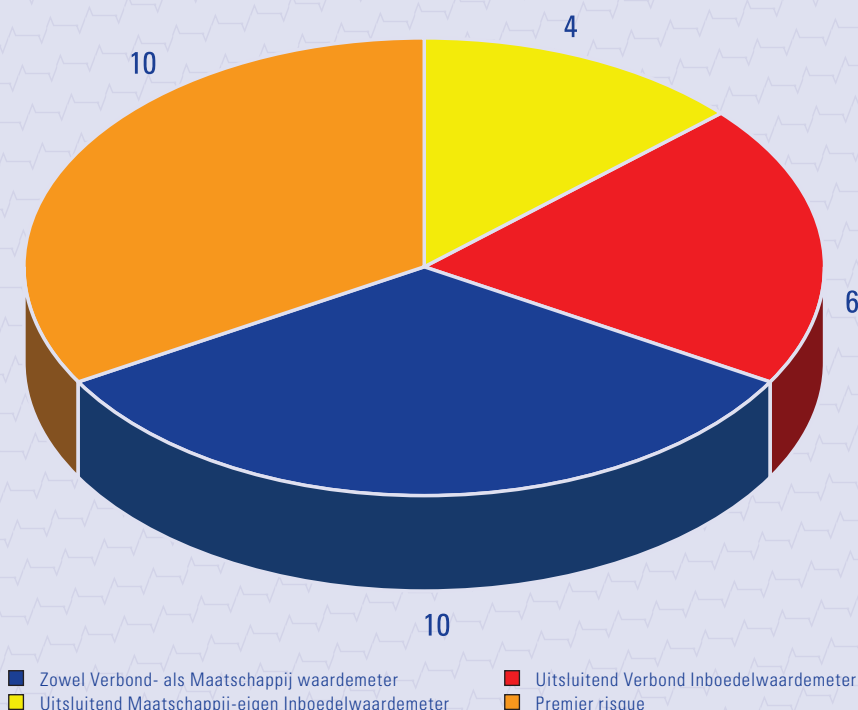
Garantie tegen onderverzekering

In onderstaande grafiek staan de mogelijkheden voor garantie tegen onderverzekering onderverdeeld naar het aantal maatschappijen dat deze mogelijkheid biedt.

Alle maatschappijen bieden een mogelijkheid tot garantie tegen onderverzekering, zodat een gedekte schade bij onderverzekering toch volledig wordt vergoed. Voorwaarde hiervoor is dat de te verzekeren inboedelwaarde bepaald wordt met een door de verzekeraar geaccepteerde waardemeter. Acht van de onderzochte aanbieders van inboedelverzekeringen geven tevens een garantie af bij een inventarislijst of taxatierapport. De garantie tegen onderverzekering is bij 24 maatschappijen beperkt geldig: de verzekerde dient na vijf jaar opnieuw het te verzekeren bedrag vast te stellen. Bij de overige aanbieders geldt geen beperking op de geldigheidsduur van de garantie.

Als er geen waardemeters worden gebruikt en de basis van het verzekerde bedrag een eigen opgave is, dan bestaat kans op onderverzekering. Bij het merendeel van de producten wordt in geval van onderverzekering een correctie op het verzekerde bedrag toegepast. Veelal wordt de verzekerde som bij een schade tot maximaal 25% verhoogd of wordt de correctie gelijk gesteld aan het actuele CBS indexcijfer op het moment van de schade. Indien blijkt dat na deze correctie nog steeds sprake is van onderverzekering, dan wordt de schade naar evenredigheid vergoed.

GARANTIE TEGEN ONDERVERZEKERING



Trends & ontwikkelingen **Toegelicht**

Tarieven en klantpremies

MoneyView doet frequent prijsvergelijkend onderzoek naar inboedelverzekeringen, waarbij telkens dezelfde profielenset wordt gebruikt. Door de onderzoeksresultaten van de verschillende jaren met elkaar te vergelijken kan een uitspraak worden gedaan over het verloop van de berekende klantpremies door de tijd heen. Daarbij kijkt MoneyView op twee manieren naar de premies: namelijk enerzijds naar het 'tarief', (de premie die per 10.000 euro verzekerd bedrag moet worden betaald) en anderzijds naar de 'klantpremie' (het bedrag dat een consument uiteindelijk overmaakt naar de verzekeraar). Dit laatste bedrag wordt niet alleen bepaald door het 'tarief', maar ook door de hoogte van het verzekerde bedrag.

Door nu zowel naar het 'tarief' als naar de 'klantpremie' te kijken, kan MoneyView niet alleen bepalen of de premies verhoogd of verlaagd zijn, maar ook of de gemiddelde klant meer of minder is gaan betalen.

2007-2009: TARIEVEN DALEN, KLANTPREMIES STIJGEN

Als op basis van de in 2007 geldende uitgangspunten (verzekerde bedragen) wordt gerekend tegen de tarief- en acceptatiestelling van 2009 blijkt dat de gemiddelde premies van huurders zijn gedaald. Bedroeg de gemiddelde premie in 2007 € 98,93, onder exact dezelfde condities zou deze gemiddelde premie in 2009 € 92,06 bedragen, een verlaging van 7%.

De te betalen klantpremies zijn echter met 20% naar € 118,94 gestegen. De oorzaak hiervan is gelegen in het feit dat de gemiddelde inboedel, berekend op grond van een waardemeter, in 2009 bijna € 15.000,- meer waard was dan in 2007 (€ 42.750,-). In twee jaar tijd is de gemiddelde inboedel, als gebruik wordt gemaakt van een waardemeter, 33% meer waard geworden, waardoor de 'tarieven' weliswaar daalden, maar klanten wél meer gingen betalen.

Eén van de oorzaken van de forse stijging van het verzekerde bedrag is de herziening van de inboedelwaardemeter opgesteld door het Verbond van Verzekeraars. Vanaf 2008 is de WOZ-waarde niet langer van invloed op de hoogte van het verzekerde bedrag. In plaats daarvan kregen factoren die óók gelden voor huurders een hoger gewicht. Daardoor is de inboedelwaarde voor met name huurders in dat jaar aanzienlijk gestegen.

2009-2010: TARIEVEN STIJGEN ÉN KLANTPREMIES STIJGEN

Als 2009 wordt vergeleken met 2010 volgens bovenstaande methodiek, komt naar voor dat de tarieven voor huurders in het afgelopen jaar fors zijn gestegen. Als een verzekering in 2010 wordt gesloten onder exact dezelfde condities als in 2009, dan liggen gemiddelde tarieven in 2010 bijna 18% hoger dan in 2009. De gemiddelde inboedelwaarde is in dezelfde periode met ongeveer 8% gestegen naar bijna € 62.000,-. De te betalen gemiddelde premie is 20% hoger geworden.



Wekelijks bijgepraat worden over tarief- en productontwikkelingen?

De MoneyView WebWijzers: altijd snel, beknopt en actueel op de hoogte

KLIK HIER VOOR MEER INFORMATIE

MoneyView 

Special Item **Agenda**

OKTOBER: **SPAARHYPOTHEKEN**

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