

Woonverzekeringen

In het Special Item van deze maand staan de woonverzekeringen centraal. De inboedel- en opstalverzekeringen zijn vorig jaar mei aan bod geweest met een eigen benchmarkset van MoneyView. Dit jaar is de prijsbenchmark gebaseerd op het Nationaal Woningen Profiel van Infolio: een voor Nederland representatieve set van échte woningen. Deze set tilt de benchmark van het Special Item boven fictieve profielen uit en maakt het mogelijk om uitspraken te doen over het actuele prijsniveau van woonverzekeringen. Verder wordt aandacht besteed aan de opzegtermijnen bij woonverzekeringen en worden de prijsontwikkelingen van het afgelopen jaar toegelicht. Ook de (voortdurende) trend van de toepassing van eigen risico's bij inboedelverzekeringen wordt aan een update onderworpen. Zoals gebruikelijk beginnen we echter met de MoneyView ProductRatings op Prijs en Voorwaarden.

ProductRating *Inboedelverzekeringen*

De ProductRating Prijs voor inboedelverzekeringen is gebaseerd op de gemiddelde marktpositie op 1 juni 2015 van 55 inboedelverzekeringen waarvan 37 met een allriskdekking (AR) en 18 met een extra uitgebreide gevarendeckking (EUG). De gemiddelde marktpositie wordt berekend over de 10.000 klantprofielen uit het Nationaal Woningen Profiel van Infolio. De marktpositie per klantprofiel is bepaald op basis van de jaarprijs, poliskosten en andere administratieve kosten inclusief assurantiebelasting, vermeerderd met 7% van het laagst mogelijke eigen risico. Het gekozen percentage is de laatst gepubliceer-

de schadefrequentie bij inboedelverzekeringen volgens het Verbond van Verzekeraars (bron: Verzekerd van Cijfers 2014). Bij de bepaling van de premie is ervan uitgegaan dat de verzekerde een garantie tegen onderverzekering wenst. De premie is gebaseerd op de meest kale dekking die mogelijk is. Extra dekkingen zoals glasbreuk, kostbaarheden, huurders- en eigenarenbelang of inboedel buitenshuis zijn niet gevraagd. Ten behoeve van de ProductRating Voorwaarden zijn 60 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 101 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**



- **Inshared** Inboedelverzekering
- **Klaverblad** Inboedelverzekering Budget
- **De Nederlanden van Nu** Inboedelverzekering

5-STERRENPRODUCTEN **VOORWAARDEN**



- **Delta Lloyd** Inboedelverzekering Compleet
- **OHRA** Inboedelverzekering All Risk
- **SNS Bank** Inboedelverzekering

Het MPR-systeem voor de ProductRating 'Voorwaarden' omvat een puntensysteem, waarbij individuele productcriteria een score tussen 1 en 5 punten krijgen toegekend. De score 3 staat hierbij voor marktconform, de scores 4 en 5 voor meer dan marktconform en de scores 1 en 2 voor minder dan marktconform. Op deze 'basisscores' wordt vervolgens een weging toegepast die tot uitdrukking komt in een 'bonus' of 'malus'-factor. Bij de vertaling van de MPR-scores naar de MoneyView ProductRating worden de aan elkaar gerelateerde productcriteria bij elkaar gevoegd tot samenhangende clusters. De individuele MPR-scores per cluster worden bij elkaar opgeteld, waarna er per cluster eveneens een weging is toegekend. De aldus ontstane gewogen scores per cluster worden bij elkaar opgeteld waarna er een puntentotaal per product ontstaat. Voor een overzicht van de wegingsfactoren zie www.specialitem.nl

Er zijn geen inboedelverzekeringen die zowel op prijs als op voorwaarden vijf sterren behalen. Van de producten met een 5-sterrenrating op prijs valt ten opzichte van vorig jaar op dat de inboedelverzekeringen met een extra uitgebreide gevarendeckking hun herintrede hebben gedaan. Waar vorig jaar alle inboedelverzekeringen met de hoogste rating een allriskdekking hadden, is dat nu alleen nog De Nederlanden van Nu. Zowel InShared als het budgetproduct van Klaverblad kennen alleen een dekking voor met name genoemde gebeurtenissen.

Op het gebied van voorwaarden wordt de 5-sterrenrating toebedeeld aan de allriskver-

zekeringen van Delta Lloyd, Ohra en SNS Bank. Geen van de drie producten begrenzen het verzekerde bedrag en alle drie vergoeden opruimingskosten na een gedekte schade volledig. De drie maatschappijen vergoeden ook schade aan huurdersbelang of tuinaanleg zonder apart maximum. Delta Lloyd en Ohra hebben daarnaast geen beperkte vergoeding voor schade aan inboedel van derden en ook verblijfskosten in een pension of hotel worden na een schadegebeurtenis zonder maximumbedrag vergoed. SNS Bank heeft als één van de weinige maatschappijen geen beperkende voorwaarden op het gebied van bijzondere bezittingen, zoals audioapparatuur en kunst.

Wilt u weten wat de prijspositie van uw woonverzekering is? Bestel dan de uitgebreide prijsanalyse! Surf naar www.specialitem.nl en download het **bestelformulier!**

Wilt u de **ProductRating 'Voorwaarden'** 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 Product-Rating**? 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

ProductRating *opstalverzekeringen*

Voor de ProductRating Prijs van opstalverzekeringen zijn eveneens 55 producten onderzocht, waarvan 37 met een allriskdekking en 18 met een extra uitgebreide dekking. Dezelfde 10.000 profielen uit het Nationaal Woningen Profiel zijn gebruikt, alleen is in alle gevallen uitgegaan van een koopwoning en is glasbreuk ook meeverzekerd. Naast de jaarpremie, poliskosten en administratieve kosten inclusief assurantiebelasting is 10% van het laagst mogelijke eigen risico bijgeteld. De 10% is de laatst gepubliceerde gemiddelde schadefrequentie bij opstalverzekeringen volgens het Verbond van Verzekeraars (bron: Verzekerd van Cijfers 2014). Voor zover

bekend is bij de berekening rekening gehouden met de dakvorm (plat of normaal) en de dakbedekking (riet of hard). Voor de premie is alleen het hoofdverblijf berekend en zijn geen bijtellingen gedaan voor eventuele bijgebouwen. Ook zijn geen toeslagen berekend voor een nieuwe of luxe afbouw en voor zonnepanelen. Tot slot is geen korting berekend voor funderingen op zand of het uitsluiten van fundering uit de verzekering. Ten behoeve van de ProductRating Voorwaarden zijn 59 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 86 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**

5-STERRENPRODUCTEN **VOORWAARDEN**



- **Aon Direct** Woonhuisverzekering
- **Kroodle** CasaKroodle
- **De Nederlanden van Nu** Opstalverzekering



- **Huis in Eén Verzekeringen** Opstalverzekering
- **Nationale-Nederlanden** Woonhuisverzekering Maatwerk All-in
- **SNS Bank** Woonhuisverzekering

Ook bij de opstalverzekeringen zijn er geen producten die vijf sterren scoren op zowel prijs als de voorwaarden. Wel heeft De Nederlanden van Nu bij zowel de inboedel als de opstalverzekeringen een 5-sterrenrating op prijs. SNS Bank heeft bij beide verzekeringen een 5-sterrenrating op voorwaarden. In tegenstelling tot bij de inboedelverzekeringen zijn bij de opstalverzekeringen alle producten met een 5-sterrenrating allriskverzekeringen. De prijsdifferentiatie tussen extra uitgebreid en allrisk is bij opstalverzekeringen nog niet zo ver doorgevoerd als bij inboedelverzekeringen. De drie producten met een 5-sterrenrating op voorwaarden zijn de verzekeringen van Huis in Eén Verzekeringen, Nationale-Nederlanden en SNS Bank. Bij deze verzekeringen is er een uitgebreide dekking bij leegstand en is er een garantie tegen onderverzekering met weinig beperkingen of uitsluitingen. Tevens vergoeden deze verzekeringen waardevermindering als gevolg van vlekken, barsten en krassen. Schade door (huis)dieren is eveneens gedekt en verplichte veiligheidsmaatregelen worden zonder apart maximum vergoed. Tot slot is er een zeer ruime dekking tijdens herstelwerkzaamheden, verbouw of aanbouw van de woning.

Wanneer zowel de inboedel- als de opstalverzekering bij dezelfde aanbieder worden

gesloten, dan bieden De Nederlanden van Nu, Kroodle en United Insurance de voordeligste combinaties. Sommige aanbieders berekenen het eigen risico maar een keer bij een gecombineerde inboedel- en opstalschade. In deze gevallen wordt alleen 10% van het eigen risico voor opstalschade bijgeteld en is ervan uitgegaan dat de inboedelschade bij dezelfde gebeurtenis optreedt.

NATIONAAL WONINGEN PROFIEL VAN INFOFOLIO



Voor de ProductRating 'Prijs' is gebruik gemaakt van het Nationaal Woningen Profiel van Infofolio. Het Nationaal Woningen Profiel bevat gegevens van circa 10.000 woningen, die representatief zijn voor heel Nederland. Het Nationaal Woningen Profiel wordt ieder half jaar door Infofolio in samenwerking met MoneyView herijkt en geactualiseerd en bevat adresgerelateerde bouwkundige, gebruiks-, eigendoms-, financieel-economische en omgevingsgegevens over woningen. Het Nationaal Woningen Profiel omvat ook de herbouw- en inboedelwaarden van deze woningen die met het Hermes- en Iris-model zijn berekend. Een combinatie van deze gegevens met analyses levert schadeverzekeraars een betere risicobeheersing, omdat de hoogte van de te betalen premies beter aansluit bij het risicoprofiel van de verzekerde objecten.

Marktfeiten *Toegelicht*

Productaanbod

Sinds het Special Item Woonverzekeringen van vorig jaar mei zijn de verzekeringen van HEMA, InShared en United Insurance nieuw in de databases van MoneyView. De verzekeringen van deze drie aanbieders zijn rechtstreeks te sluiten door de consument. Ook zijn in de databases van MoneyView inmiddels een aantal tarieven dubbel ingericht: een premie voor berekening via een adviseur waarbij provisie in de premie is ingebouwd, en een premie voor rechtstreeks sluiten via de aanbieder waarbij een vaste kostenopslag is ingebouwd in plaats van provisie. Voor klanten die het product rechtstreeks sluiten, geldt in de regel een lagere premie dan bij een adviseur die provisie rekent. Een adviseur heeft echter wel de mogelijkheid om geen provisie te

rekenen. In dat geval wordt de premie voor de klant lager, al zal de adviseur wel op een andere manier beloond (moeten) worden. In het verleden waren directe producten vaak anders dan de intermediairproducten (Aegon Online versus Aegon) of werden ze in voorkomende gevallen via een ander label verkocht (Ditzo versus a.s.r.). Nationale-Nederlanden heeft haar nieuwe standaardverzekeringen (een vernieuwing van de oude directe producten) beschikbaar gesteld aan het intermediair. Het maatwerkproduct van Nationale-Nederlanden is nog steeds alleen via het intermediair te sluiten. Reaal heeft de schadeverzekeringen sinds 25 september 2014 opengesteld voor de consument die het product rechtstreeks wil sluiten. De genoemde partijen zijn overigens niet de enige die hun verzekeringen via meerdere kanalen aanbieden aan de consument.

Productontwikkelingen **Uitgelicht**

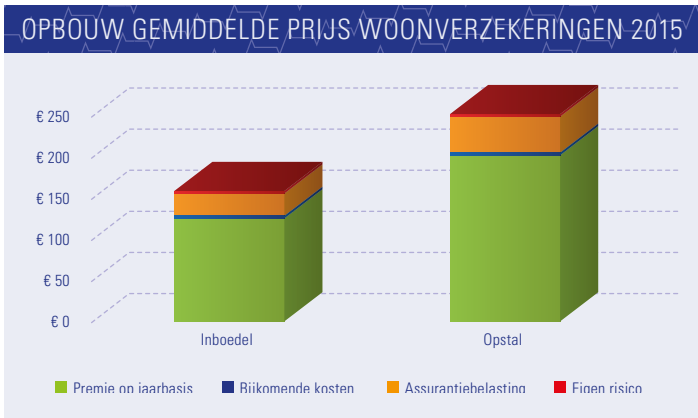
Price Prijsopbouw woonverzekeringen

Omdat MoneyView nu beschikt over het Nationaal Woningen Profiel van Infofolio met daadwerkelijke woningkenmerken, is het mogelijk om iets te zeggen over het prijsniveau van woonverzekeringen in Nederland. De gemiddelde prijzen zijn weergegeven in de figuur hiernaast. In 2015 kostte een kale inboedelverzekering gemiddeld € 159,63. Deze prijs bestaat uit de premie op jaarbasis voor de verzekering (€ 126,63), bijkomende kosten (€ 2,76), assurantiebelasting (€ 27,18) en 7% van het laagst mogelijke eigen risico (€ 3,07). Een kale opstalverzekering met automatische acceptatie kost een verzekerde in 2015 gemiddeld € 253,41. De gemiddelde prijs is opgebouwd uit de premie op jaarbasis (€ 203,22), bijkomende kosten (€ 2,68), assurantiebelasting (€ 43,24) en 10% van het laagst mogelijke eigen risico (€ 4,27).

Price Opzegtermijn bij woonverzekeringen

Sinds de "Gedragscode geïnformeerde verlenging en contractstermijnen particuliere schade- en inkomensverzekeringen" door het Verbond van Verzekeraars in het leven is geroepen, wordt het verkorten en/of weglaten van een opzegtermijn steeds meer als marketingtool gebruikt. Alle bij het Verbond van Verzekeraars aangesloten verzekeraars accepteren de gedragscode geïnformeerde verlenging, waarbij een toenemend aantal verzekeraars hiervan afwijkt door de regeling te versoepelen. Deze aanbieders hanteren een kortere opzegtermijn of zelfs geen opzegtermijn meer. MoneyView heeft onderzocht in hoeverre verzekeringen in het eerste verzekeringsjaar opzegbaar zijn en of er in dat geval een opzegtermijn geldt. Ook is er gekeken naar de opzegtermijn na verlenging, bij zowel de inboedel- als de opstalverzekeringen.

Van de 60 inboedelverzekeringen in de databases van MoneyView zijn er 16 tijdens het eerste verzekeringsjaar per direct opzegbaar. Bij 12 verzekeringen is de opzegtermijn tijdens het eerste jaar maximaal één maand. De verdeling is bij opstalverzekeringen identiek, ook hier zijn 16 producten in het eerste jaar per direct opzegbaar. De overige inboedel- en opstalverzekeringen zijn niet tijdens het eerste jaar te beëindigen, maar wel per contractsvervaldatum. Bij de helft van de producten geldt in dit geval geen opzegtermijn, bij de andere helft geldt een opzegtermijn van een of twee maanden. Er is daarbij geen rekening gehouden met 'bijzondere' situaties. Bij een voor de consument nadelige aanpassing van de verzekering kan deze altijd tussentijds opgezegd worden. Bij verkoop of emigratie is de verzekering ook tussentijds te beëindigen.



OPZEGTERMIJN TIJDENS HET EERSTE VERZEKERINGSJAAR

	INBOEDEL	OPSTAL
Binnen eerste jaar te beëindigen zonder opzegtermijn	16	16
Binnen eerste jaar te beëindigen met een opzegtermijn van minder dan een maand	4	4
Binnen eerste jaar te beëindigen met een opzegtermijn van een maand	8	8
Per contractsvervaldatum te beëindigen zonder opzegtermijn	16	16
Per contractsvervaldatum te beëindigen met een opzegtermijn van 1 maand	11	10
Per contractsvervaldatum te beëindigen met een opzegtermijn van 2 maanden	5	5

Bron: MoneyView ProductManager

Na verlenging van het contract geldt bij ruim de helft van de inboedel- en opstalverzekeringen een opzegtermijn van een maand. Een langere opzegtermijn is niet toegestaan volgens de gedragscode. Bij 23 verzekeringen (zowel bij inboedel als bij opstal) kan de verzekering na verlenging op dagbasis beëindigd worden. Bij de overige 6 verzekeringen wordt de verzekering binnen één maand beëindigd, op de eerste van de maand of op de eerstvolgende maandelijkse beëindigingsdatum.

OPZEGTERMIJN NA VERLENGING

	INBOEDEL	OPSTAL
Na contractverlenging geldt geen opzegtermijn	23	23
Na contractverlenging geldt een opzegtermijn van minder dan een maand	6	6
Na contractverlenging geldt een opzegtermijn van een maand	31	30

Bron: MoneyView ProductManager

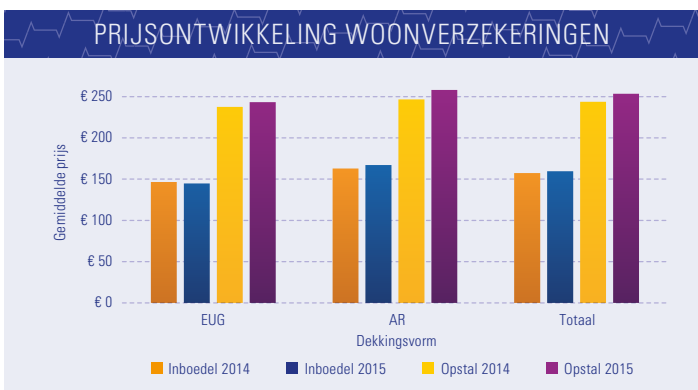
Trends en Ontwikkelingen **Toegelicht**

Price Prijsontwikkeling woonverzekeringen

Door het Nationaal Woningen Profiel van Infofolio ook met een historische (prijs) database te berekenen, kunnen de prijzen voor woonverzekeringen in juni 2015 worden vergeleken met die van 1 juni 2014. In de onderstaande figuur zijn de prijzen uitgesplitst per dekkingsvorm (EUG of AR) en wordt tevens het totaalbeeld getoond.

Ten opzichte van 2014 zijn de gemiddelde prijzen voor opstalverzekeringen gestegen met 4,0%. Deze stijging komt onder andere door indexeringen van herbouwwaardemeters, prijswijzigingen, aanpassingen in de hoogte van het eigen risico en wijzigingen in het productaanbod in de databases van MoneyView. De gemiddelde toeslag voor een allriskdekking is gestegen van 3,8% in 2014 naar 6,1% in 2015.

De gemiddelde prijs van een inboedelverzekering is ten opzichte van 2014 gestegen met 1,4%. Wanneer de gemiddelde prijs voor extra uitgebreide verzekeringen en allriskverzekeringen wordt vergeleken met die van een jaar geleden, dan valt op dat de prijs van een allriskverzekering is gestegen (met 2,5%) en de prijs van een extra uitgebreide



verzekering is gedaald (met 1,3%). De gemiddelde toeslag voor een allriskdekking is daarmee gestegen van 11,2% op de premie in 2014 naar 15,5% op de premie in 2015.

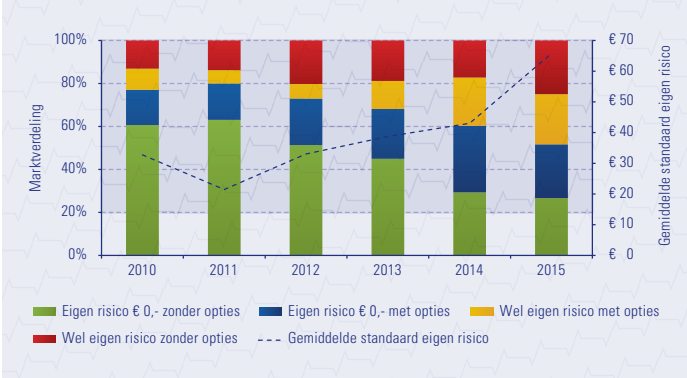
Eigen risico bij inboedelverzekeringen

Bij 68% van de inboedelverzekeringen kan gekozen worden voor een eigen risico van € 0,-. Vorig jaar was dat nog bij 79% van de inboedelverzekeringen mogelijk. Wanneer in de figuur hiernaast naar de verdeling van de mogelijkheden ten aanzien van de hoogte van het eigen risico gekeken wordt, dan valt op dat de dalende trend in het aantal producten zonder eigen risico zich voortzet. Daar staat tegenover dat sinds vorig jaar meer producten een verplicht eigen risico kennen zonder afkoop- of ophoogmogelijkheden (25% ten opzichte van 17%). Het aandeel van producten waarbij überhaupt een keuzemogelijkheid bestaat, is daarmee voor het eerst sinds 2011 weer afgenomen. Het aanbod van producten met een eigen risico waarbij afkoop en/of ophoging mogelijk is, is slechts licht gestegen van 22% naar 23%.

Er is ook gekeken naar het standaard eigen risico waarmee een verzekeringnemer geconfronteerd wordt bij het afsluiten van een verzekering. Het gemiddelde standaard algemene eigen risico is sinds vorig jaar flink gestegen, van € 43,02 naar € 65,75. In deze gemiddelden is geen rekening gehouden met eventuele korting op het eigen risico wanneer gebruik wordt gemaakt van schadesturing.

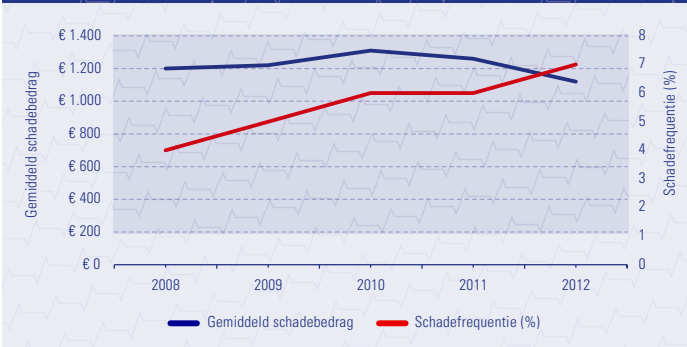
In 2011 is een duidelijke trendbreuk zichtbaar. Tot 2011 was "geen eigen risico" het devies, maar sindsdien zijn steeds meer aanbieders hierop teruggekomen. Deze trendbreuk is vooral een reactie op de toenemende schadefrequentie. Helaas heeft het Verbond van Verzekeraars geen recentere cijfers gepubliceerd dan 2012, maar duidelijk is in ieder geval dat het relatieve aantal schademeldingen sinds 2008 flink is toegenomen. Een belangrijke motivatie voor aanbieders om het eigen risico aan te passen, blijft dat deze wijziging premie neutraal uitgevoerd kan worden. Door verhoging van het eigen risico kan een toenemende schadelast gecompenseerd worden zonder dat de premie aangepast hoeft te worden. Ook kan een verhoogd eigen risico eenvoudiger en sneller aan bestaande klanten worden opgelegd dan een verhoogde premie. Enkele in het oog springende wijzigingen zijn de verhoging van het eigen risico van United Insurance van € 100,- naar € 500,- afgelopen januari, en de aanpassing van het eigen risico van € 0,- naar € 150,- door Zelf vorig jaar juni. Deze wijzigingen passeerden zonder aanpassingen aan de premies, al zijn de productvoorwaarden hier wel op aangepast.

MARKTONTWIKKELING EIGEN RISICO INBOEDELVERZEKERINGEN



Bron: MoneyView ProductManager

SCHADECIJFERS INBOEDEL



Bron: Verzekerd van Cijfers 2014



Weet waar u staat met uw Woonverzekering

Met de MoneyView Analyser bepaalt u moeiteloos uw marktpositie

KLIK HIER VOOR MEER INFORMATIE

MoneyView

Special Item *Agenda*

JULI: **BETALINGSVERKEER**

>> **Klik hier voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Betalingsverkeer**

AUGUSTUS: **AUTOVERZEKERINGEN**

>> **Klik hier voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Autoverzekeringen**

Wilt u weten wat de prijspositie van uw woonverzekering is? Bestel dan de uitgebreide prijsanalyse! Surf naar www.specialitem.nl en download het bestelformulier!

Wilt u de **ProductRating 'Voorwaarden'** 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 Product-Rating**? 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