

Overlijdensrisicoverzekeringen

In 2016 is er op de markt van overlijdensrisicoverzekeringen weer een behoorlijk aantal productaanpassingen doorgevoerd. Ook zijn er gedurende het jaar meer dan 40 tariefswijzigingen geweest en dus is het tijd om de nieuwe marktverhoudingen in kaart te brengen. In deze editie van het MoneyView Special Item Overlijdensrisicoverzekeringen kijken we naar de gevolgen van de tariefswijzigingen, maar ook naar enkele andere opvallende product- en marktontwikkelingen. We beginnen uiteraard met de MoneyView ProductRating.

MoneyView **ProductRating**

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 47 producten met een gelijkblijvende dekking en 48 producten met een annuïtair dalende dekking onderzocht, waarbij 1.440 klantprofielen zijn doorgerekend en geanalyseerd. De uitgangspunten van de profielen variëren in rookgedrag, leeftijd, verzekeringsduur, aantal verzekerden

en verzekerd kapitaal. Bij de analyse is gebruik gemaakt van de MoneyView Analyzer. Ten behoeve van de ProductRating Voorwaarden zijn 45 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 35 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**

5-STERRENPRODUCTEN **VOORWAARDEN**

MoneyView
★ ★ ★ ★ ★
GELIJKBLIJVENDE ORV
ProductRating 'Prijs'
2017

- **Brand New Day** Overlijdensrisicoverzekering
- **Delta Lloyd/OHRA** Overlijdensrisicoverzekering
- **TAF** TAF Special ORV (zonder afkoopwaarde (iptiQ))

MoneyView
★ ★ ★ ★ ★
GELIJKBLIJVENDE ORV
ProductRating 'Voorwaarden'
2017

- **TAF** TAF Personal ORV (met afkoopwaarde (Quantum))
- **TAF** TAF Special ORV (met afkoopwaarde (Credit Life))
- **TAF** TAF Special ORV (met afkoopwaarde (iptiQ))

MoneyView
★ ★ ★ ★ ★
ANNUÏTAIR DALENDE ORV
ProductRating 'Prijs'
2017

- **Brand New Day** Overlijdensrisicoverzekering
- **Generali** Overlijdensrisicoverzekering
- **TAF** TAF Special ORV (zonder afkoopwaarde (iptiQ))

MoneyView
★ ★ ★ ★ ★
ANNUÏTAIR DALENDE ORV
ProductRating 'Voorwaarden'
2017

- **Dazure** Goedldee Nabestaandenverzekering
- **TAF** TAF Personal ORV (met afkoopwaarde (Quantum))
- **TAF** TAF Special ORV (met afkoopwaarde (Credit Life))
- **TAF** TAF Special ORV (met afkoopwaarde (iptiQ))

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

Wilt u zelf een prijsanalyse doen? Kijk dan eens naar de Analyzer Risicoverzekeringen! Surf naar www.moneyviewanalyzer.nl voor een gratis testaccount.

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

De 5-sterrenproducten staan vermeld op alfabetische volgorde. De TAF Special Overlijdensrisicoverzekering met risicodrager iptiQ scoort zowel op prijs als op voorwaarden een 5-sterrenrating. Deze rating is bij de prijsanalyse echter alleen van toepassing op de variant zonder afkoopwaarde en bij de voorwaardenanalyse alleen op de variant met afkoopwaarde. De Quantum-producten van TAF worden overigens ook onder het label van DAK aangeboden.

Voor de prijsanalyse van de overlijdensrisicoverzekeringen met een gelijkblijvende en annuïtair dalende dekking zijn, per dekking, 720 klantprofielen doorgerekend. Als annuïteitspercentage is 4% gehanteerd. In de prijsanalyse van 2016 werd naast 4% ook gerekend met 6%, omdat de OverlijdensRisicoVerzekering van Zwitserleven vorig jaar alleen kon worden afgesloten tegen dat dalingspercentage. Om meer nadruk te leggen op klantprofielen van verzekeringen die relatief vaak worden afgesloten is er een weging per premiebepalende factor toegekend. Deze weging is voor de prijsanalyse van het Special Item Overlijdensrisicoverzekeringen van 2015 voor het eerst gebruikt. De wegingsfactoren zijn in overleg met aanbieders bepaald op basis van marktonderzoek. De gehanteerde profielenset, inclusief de toegepaste wegingen, kan worden teruggevonden op www.specialitem.nl

Bij de bepaling van de ProductRating Prijs zijn alleen verzekeringen opgenomen die voor iedereen toegankelijk zijn. Tarieven die alleen beschikbaar zijn voor klanten met bijvoorbeeld een bepaalde opleiding, zijn wel meegewogen maar bij de rating buiten beschouwing gelaten. Zo biedt Allianz een goedkoop tarief aan dat alleen beschikbaar is voor klanten met een opleiding op HBO-niveau of hoger en/of een bruto jaarinkomen hoger dan € 65.000,-. Op grond hiervan kan dit tarief geen 5-sterrenrating krijgen. Verzekeringen die alleen kunnen worden afgesloten ter dekking van een hypothecaire geldlening, zoals de Brand New

Day Overlijdensrisicoverzekering, vallen op basis van deze regel niet af voor de ProductRating Prijs. Deze verzekeringen zijn namelijk voor iedereen beschikbaar, mits verpand aan een hypotheek.

In tegenstelling tot de voorgaande jaren maken we dit jaar bij de voorwaardenrating wel een onderscheid tussen overlijdensrisicoverzekeringen met een dalende dekking en een gelijkblijvende dekking. De reden hiervoor is gelegen in het feit dat de top-3 van beide dekkingen deze keer verschilt, waar die in voorgaande jaren gelijk was. Bij de overlijdensrisicoverzekeringen met een gelijkblijvende dekking behalen de TAF Personal en Special Overlijdensrisicoverzekering met afkoopwaarde, met de risicodragers Quantum, Credit Life en iptiQ, alle drie dezelfde (hoogste) score. Bij de dalende dekkingen behaalt de Goedldee Nabestaandenverzekering van Dazure de hoogste score, gevolgd door de drie TAF Overlijdensrisicoverzekeringen met afkoopwaarde, die ook bij de dalende dekkingen gelijke scores behalen. De drie TAF-verzekeringen scoren bij een dalende dekking relatief lager, omdat voor deze verzekeringen alleen bij een gelijkblijvende dekking het optierecht van toepassing is.

De verzekeringen van TAF onderscheiden zich vooral van de overige onderzochte verzekeringen door de ruimere acceptatiegrenzen, de mogelijkheid tot premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid en een vooruitkering bij terminale ziekte die optioneel kan worden bijverzekerd. De 5-sterrenbeoordeling geldt voor de producten van TAF waarbij de afkoopwaarde bij eerder beëindigen wordt teruggegeven aan de klant. Dat is ook één van de onderscheidende kenmerken van de Goedldee Nabestaandenverzekering van Dazure. Dit product onderscheidt zich daarnaast met de 'positieve en-bloc clausule': bij een premieverlaging gaan alle bestaande klanten hier automatisch in mee, daar waar een premieverlaging bij andere producten alleen geldt voor nieuwe contracten.

Marktfeiten *toegelicht*

In het afgelopen jaar zijn twee nieuwe overlijdensrisicoverzekeringen op de markt gekomen: de Special Overlijdensrisicoverzekering (iptiQ) van TAF en de FBTO Overlijdensrisicoverzekering. In 2016 zijn vier verzekeraars gestopt met het aanbieden van een overlijdensrisicoverzekering: Nationale-Nederlanden, BNP Paribas, Patronale en De Hypotheekshop. Tevens worden de DAK en TAF Overlijdensrisicoverzekering niet meer aangeboden onder de paraplu van risicodrager ACE.

Verder biedt Leidsche verzekeringen sinds november jongstleden geen tarief meer aan met een leeftijdsafhankelijke premie en haalde Aegon in december de Overlijdensrisicoverzekering Uitgebreid van de markt. De Uitgebreid-variant van Aegon kende een korting op basis van levensstijl die alleen beschikbaar was vanaf een verzekerd bedrag van € 250.000,- voor klanten tussen de 25 en 50 jaar, die niet roken en een BMI tussen 18,5 en 25 hebben.

Productontwikkelingen *uitgelicht*

Voorkeuren consument bij keuze overlijdensrisicoverzekering

De premies van overlijdensrisicoverzekeringen zijn de afgelopen 15 jaar met bijna 57% gedaald (zie ook "Trends & ontwikkelingen toegelicht"). De hevige concurrentie heeft er mede toe geleid dat in de afgelopen twee jaar acht verzekeraars in Nederland zijn gestopt met het aanbieden van een overlijdensrisicoverzekering. Aanbieders die geen mogelijkheid meer zien om de premies te blijven verlagen, zouden er goed aan doen om te kijken naar andere manieren om zich te onderscheiden van de rest van de markt. Tot voor kort was hier nauwelijks onderzoek over gepubliceerd. In het afgelopen jaar hebben de Duitse economen Braun, Schmeiser en Schreiber hierover echter een artikel gepubliceerd in het European Journal of Operational Research onder de titel "On Consumer Preferences and the Willingness to Pay for Term Life Insurance".

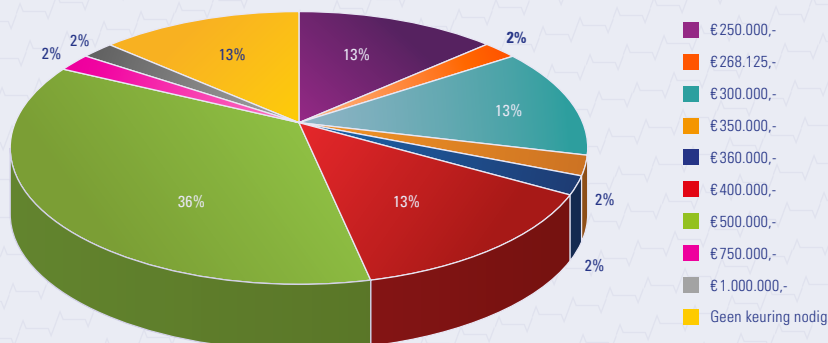
In het onderzoek zijn de preferenties bij het kiezen van een overlijdensrisicoverzekering van 2.955 Duitse consumenten onderzocht aan de hand van een vignettenanalyse (conjoint analysis). Zoals verwacht vinden consumenten de prijs van de verzekering het belangrijkste. Van de populatie vond 41,4% de prijs het meest relevante aspect bij het uitkiezen van een overlijdensrisicoverzekering. Van de

ondervraagden keek 15,9% voornamelijk naar de aanbieder van de verzekering. Daarbij lag de voorkeur bij de gangbare verzekeraars (zoals Allianz) ten nadele van kleinere partijen of partijen uit andere markten (zoals Apple en Amazon.com). Van de ondervraagden vond 14,8% het medische acceptatieproces het belangrijkste aspect bij de keuze voor een overlijdensrisicoverzekering. Waarbij de voorkeur uitging naar een summier gezondheidsvragenlijst en niet naar een volledige medische keuring.

Uit onze eigen analyses en feedback van financieel adviseurs blijkt dat ook de Nederlandse consument een sterke voorkeur heeft voor een gezondheidsvragenlijst boven een medische keuring. Wij stellen de aanbieders van overlijdensrisicoverzekeringen daarom de vraag "tot welk verzekerd kapitaal is een standaard gezondheidsverklaring afdoende voor een 40-jarige verzekerde?" Een hogere aanvangsleeftijd en/of verzekerd bedrag maken de verzekering voor de aanbieder namelijk meer risicovol. Een medische keuring helpt de verzekeraar om dit risico beter in te schatten. Naar aanleiding van de medische keuring kan de verzekeraar de verzekering tegen de standaard voorwaarden verstrekken of eventueel een hogere premie vragen of zelfs de verzekering weigeren indien het risico in hun ogen onaanvaardbaar is.

Productontwikkelingen *uitgelicht*

MAXIMAAL VERZEKERD BEDRAG GEZONDHEIDSVERKLARING 40-JARIGE KLANT



Bron: MoneyView ProductManager

In bovenstaande diagram is voor alle overlijdensrisicoverzekeringen weergegeven vanaf welk verzekerd bedrag een 40-jarige klant verplicht een medische keuring moet ondergaan. Bij zes overlijdensrisicoverzekeringen op de Nederlandse markt is een medische keuring voor een 40-jarige klant verplicht bij een verzekerd bedrag van € 250.000,- of hoger. Dit is 13% van het totale marktaanbod. Bij één verzekering staat deze grens op € 268.125,-. Zes verzekeringen hanteren een verzekerd bedrag van € 300.000,- of hoger. Bij één verzekering geldt dat een 40-jarige klant bij een verzekerd bedrag van € 350.000,- of hoger een medische keuring moet ondergaan. Eveneens één verzekering kent een grens van € 360.000,-. Zes verzekeringen verplichten een 40-jarige klant tot een medische keuring bij een verzekerd bedrag van € 400.000,- of hoger. De meeste verzekeringen op de Nederlandse markt maken de medische keuring echter pas verplicht bij een

verzekerd bedrag van € 500.000,- of hoger. Dit is het geval bij 16 verzekeringen, oftewel 36% van het totaal. Er is één verzekering op de markt waarbij deze grens staat op een verzekerd bedrag van maar liefst € 750.000,-. De hoogste grens staat echter op € 1.000.000,-, die door één verzekeraar wordt gehanteerd. Tot slot zijn er nog zes verzekeringen waarbij de standaard gezondheidsvragenlijst voor ieder beschikbaar verzekerd bedrag in beginsel voldoende is.

De meest opmerkelijke bevinding van Braun, Schmeiser en Schreiber is echter dat 13,4% van de ondervraagden een vooruitkering in het geval van een terminale ziekte als het belangrijkste element van een overlijdensrisicoverzekering beschouwt. Overigens geeft een derde van de ondervraagden te kennen dat ze deze extra dekking juist niet willen.

Life settlement

Life settlement is de verkoop van een lopende overlijdensrisicoverzekering aan derden. De verkoop van life settlements kwam op gang tijdens de Aids-epidemie in de Verenigde Staten gedurende de jaren '80. Om de hoge kosten van de verpleging en medicatie te kunnen betalen, verkochten veel HIV-patiënten hun overlijdensrisicoverzekering aan derden.

De handel in overlijdensrisicoverzekeringen voelt onethisch aan, omdat de koper van de polis baat heeft bij het spoedig overlijden van de verkoper. Desalniettemin kan de transactie voor beide partijen voordelig zijn. Tegenwoordig zijn het vooral Amerikaanse ouderen die hun levensverzekering verkopen. Een markt die de afgelopen jaren flink is gegroeid. In 2012 kochten investeerders in de Verenigde Staten nog voor \$ 2 miljard (nominale waarde) aan polissen. In 2014 was dit al \$ 3 miljard (nominale waarde), blijkt uit cijfers van Conning & Company. Waarschijnlijk blijft dit de komende jaren groeien, mede doordat de Amerikaanse bevolking vergrijst.

Het lijkt er niet op dat ook Nederlanders op grote schaal hun overlijdensrisicoverzekering zullen verkopen. In Nederland wordt een overlijdensrisicoverzekering doorgaans gekocht als dekking bij een hypothecaire geldlening. Dit maakt het verkopen van de verzekering aan derden lastig. Tevens moet de koper van de

overlijdensrisicoverzekering erfbelasting betalen als een polis uitkeert. In de Verenigde Staten hoeft dat niet. Ook is het in de Verenigde Staten gebruikelijker om een levenslange overlijdensrisicoverzekering af te sluiten. De premies en de waarde van een levenslange polis zijn veel hoger dan een tijdelijke verzekering. Dit maakt de verkoop van een levenslange polis aantrekkelijker.

BMI niet meer premiebepalend in AeQuote

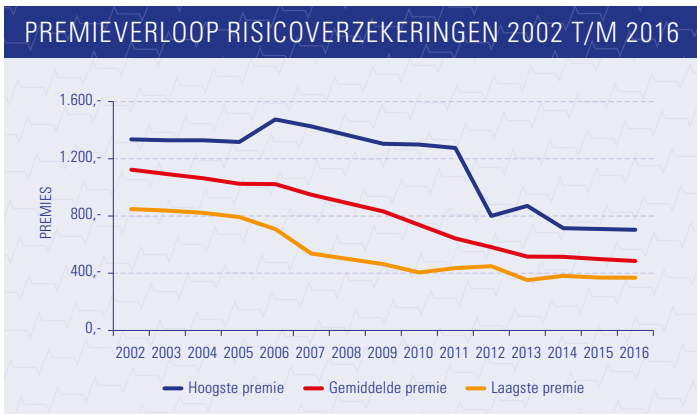
Nu Nationale-Nederlanden gestopt is met het aanbieden van een overlijdensrisicoverzekering, is de BMI (Body Mass Index) voor geen enkele risicoverzekering meer een premiebepalende factor. Eerder vorig jaar had Aegon al de Overlijdensrisicoverzekering Uitgebreid van de markt gehaald, nadat Conservatrix in 2015 reeds was gestopt met het aanbieden van hun overlijdensrisicoverzekering met de BMI als premiebepalende factor. Een te lage of te hoge BMI is niet per definitie een goede graadmeter voor de gezondheid van een klant gebleken. Een standaard factor op de premie op basis van de BMI is daarom niet altijd terecht. Verzekeraars kijken bij grote voorkeur naar de hoogte van de bloeddruk en suikerspiegel om te bepalen of de klant in aanmerking komt voor de standaardpremie.

Trends *Toegelicht*

Premies bijna 57% omlaag sinds 2002

Sinds 2002 is de gemiddelde premie voor een overlijdensrisicoverzekering met een gelijkblijvende dekking gedaald met bijna 57%. Voor de berekening van het premieverloop is dit jaar een andere methodiek toegepast om de huidige premies vergelijkbaar te maken met de premies van voor het provisieverbod (van 1 januari 2013). Vorig jaar werden de (fictieve) provisies nog opgeteld bij de premies voor een overlijdensrisicoverzekering van na het provisieverbod. Dit jaar zijn de premies van vóór het verbod van de premies echter gecorrigeerd voor provisie. Dit geeft een realistischer beeld van het daadwerkelijke premieverloop.

Het afgelopen jaar is de gemiddelde premie met 2,67% gedaald. De trend van dalende premies voor overlijdensrisicoverzekeringen heeft zich dus ook afgelopen jaar doorgezet. De gemiddelde laagste premies in het afgelopen jaar zijn echter slechts met 0,2% gedaald. In 2015 daalden de laagste premies nog met 3%. Dit duidt er mogelijk op dat de bodem nu in zicht komt.



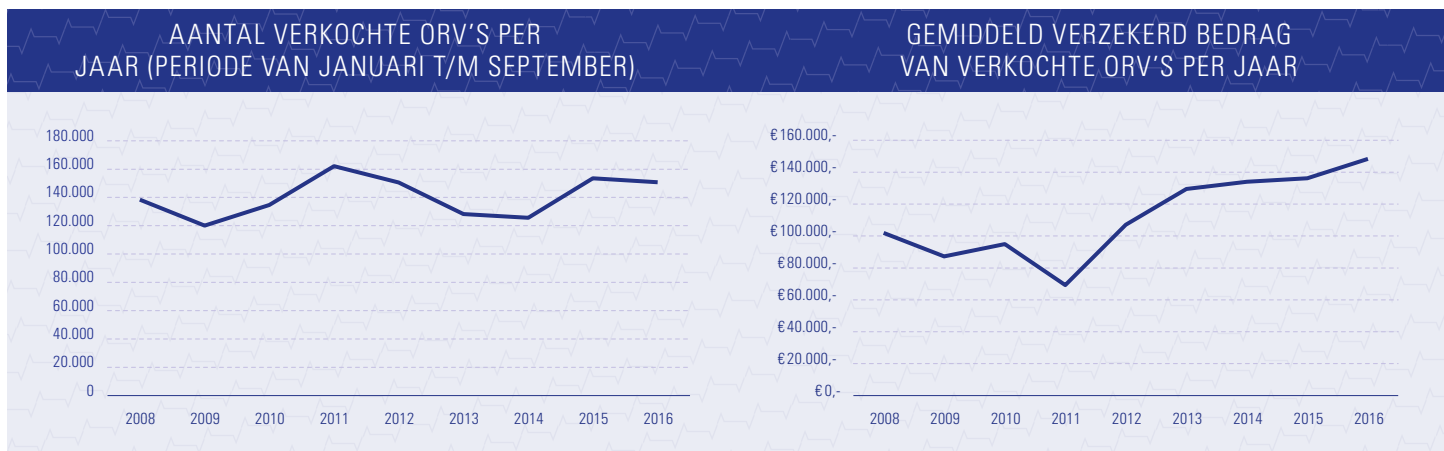
Bron: MoneyView ProductManager

De aanbieders die hun premies in het afgelopen jaar het sterkst hebben verlaagd waren Brand New Day, ABN AMRO, a.s.r., Klaverblad en Dazure (met de GewoonDee en Finvita Overlijdensrisicoverzekering).

Marktontwikkelingen

In de eerste drie kwartalen van 2016 zijn er in Nederland 150.736 overlijdensrisicoverzekeringen verkocht. Dit is een daling van 2% ten opzichte van dezelfde periode in 2015, zie ook de onderstaande grafiek.

Het gemiddeld verzekerd bedrag van de overlijdensrisicoverzekeringen die tot en met september 2016 zijn verkocht, bedraagt € 148.323,-. Ten opzichte van 2015 is dit een stijging van bijna 9%. In de onderstaande grafiek is te zien dat er sprake is van een opwaartse trend van het gemiddelde verzekerd bedrag sinds 2011.



Bron: CBS/CVS

Weet waar u staat met uw overlijdensrisicoverzekering

Met de MoneyView Analyzer bepaalt u moeiteloos uw marktpositie

KLIK HIER VOOR EEN GRATIS PROEFACCOUNT

MoneyView

Special Item *Agenda*

FEBRUARI: **ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERINGEN**

>> [Klik hier voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen 2017](#)

MAART: **CONSUMPTIEF KREDIET**

>> [Klik hier voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Consumptief Krediet 2017](#)