



BETER OMGAAN MET MOEILIK VERZEKERBARE RISICO'S

Het intermediair in Nederland heeft regelmatig te maken klanten die een levensverzekering zouden willen afsluiten maar door aanbieders niet geaccepteerd worden in verband met lichamelijke of geestelijke gesteldheid. De gevolgen voor deze klanten kunnen groot zijn.

34% van het intermediair heeft te maken gehad met moeilijk verzekerbare risico's

34% van het intermediair heeft in 2010 te maken gehad met klanten die een levensverzekering wilde afsluiten maar door aanbieders niet, of slechts op speciale condities, werden geaccepteerd in verband met lichamelijke of geestelijke gesteldheid. Dit blijkt uit een digitaal onderzoek waaraan 774 financiële dienstverleners hebben deelgenomen. 677 respondenten adviseerden levensverzekeringen.

Impact niet verzekerbaarheid is groot voor klanten

Aan de respondenten die in 2010 te maken hebben gekregen met klanten die om medische of psychische redenen niet op reguliere voorwaarden geaccepteerd werden voor een levensverzekering is gevraagd aan te geven wat de praktische consequenties hiervan waren voor de betreffende klanten. Enkele citaten uit dit deel van het onderzoek:

Tot 100% hogere premie voor de levensverzekering. Meestal nodig voor de hypotheek, dus levenslang hogere lasten dan standaard.

Ten eerste vonden mensen het niet leuk weer met de historie van hun problemen geconfronteerd te worden. Voornamelijk kankerpatiënten die genezen verklaard waren. En de hogere premie.

De koop van een woning kon hierdoor niet doorgaan, omdat de bank eiste dat een gedeeltelijke afdekking van de hypotheek middels een overlijdensrisico verzekering nodig was.

Het ging om een mevrouw waarbij zeven jaar geleden kanker is geconstateerd. Ze is inmiddels ruim zes jaar kankervrij. Ze kon geaccepteerd worden, maar met een premie opslag gedurende de eerste zeven jaren van ongeveer 700%! Ze heeft toen maar afgezien van een verzekering, waardoor ze de hypothecaire lening niet kon krijgen met Nationale Hypotheek Garantie.

Levensverzekeringen voor specifieke risicogroepen

Bij een medisch of psychische gesteldheid die vaak voorkomt is het mogelijk om een aparte levensverzekering te ontwikkelen, waarbij de premie is afgestemd op het werkelijke risico van die specifieke groep klanten. Op die manier vindt dan toch een risicospreiding plaats waardoor premies betaalbaar kunnen blijven. 79% van de financiële dienstverleners die hebben deelgenomen aan het onderzoek geven aan dat zij dit type verzekeringen in hun advisering zouden meenemen indien dit type verzekeringen op de markt komen. Afhankelijk van het risico vindt 36% van de respondenten een premietoeslag van 20% tot 30% ten

opzichte van de premies voor reguliere risico's acceptabel. 38% van de respondenten geeft een maximale bandbreedte van 30% tot 50% acceptabel te vinden.

ERGO staat open voor overleg met patiëntenplatforms

Nederland telt tientallen verenigingen en stichtingen die zich richten op mensen met specifieke klachten. Indien er onder deze zogenaamde patiëntenplatforms organisaties zijn die regelmatig geconfronteerd worden met berichten dat hun leden niet of slechts tegen zeer belastende voorwaarden een levensverzekering kunnen aanschaffen, dan staan wij open voor overleg. aldus Theo Oskam, directeur van de Nederlandse vestiging van de Duitse levensverzekeringsmaatschappij ERGO. Samen met onze herverzekeraar willen we dan onderzoeken of door bundeling van risico's toch een levensverzekering tegen draagbare condities kan worden aangeboden.

Alternatieven beter zichtbaar maken

De gezamenlijke Nederlandse verzekeraars hebben al langere tijd oog voor moeilijk verzekerbare risico's. Zo is voor moeilijk verzekerbare schadeverzekeringen door de Nederlandse verzekeraars de verzekeringsmaatschappij Rialto opgericht. Hierdoor kunnen bijvoorbeeld ook mensen die een verhoogd risico hebben om bij een verkeersongeval betrokken te raken toch een autoverzekering afsluiten. Ook voor levensverzekeringen is een dergelijk initiatief ontwikkeld. Verzekeraars hebben hiervoor levensverzekeringsmaatschappij De Hoop opgericht. Dit zijn hele goede initiatieven, aldus Theo Oskam. Maar waar we zien dat Rialto Verzekeringen regelmatig de publiciteit zoekt en zijn best doet vindbaar te zijn voor haar doelgroep, is dit bij De Hoop een stuk minder. Weet een consument al af van het bestaan van deze speciale verzekeringsmaatschappij dan helpt even googlen niet om meer concrete informatie vinden. Bij raadpleging van de site van het Verbond van Verzekeraars blijkt dan dat deze maatschappij ook niet beschikt over een eigen website. Ik denk dat we als sector de informatie aan klanten over oplossingen voor moeilijk verzekerbare risico's op het gebied van levensverzekeringen kunnen verbeteren, aldus Theo Oskam.