

# Polisfabriek of maatwerk?



Geld

Jaap Jongmsma

**H**eeft u het al gemerkt? Verzekeringsbedrijf Delta Lloyd is overgenomen door Nationale Nederlanden. Een grote merknaam minder in de markt. Vandaag kregen wij bericht dat ook De Europeesche gaat stoppen met een groot aantal producten, waaronder de bekende reisverzekering. De merknaam Europeesche verdwijnt en het restant aan producten zal worden ondergebracht bij moederbedrijf ASR. In een korte periode twee grote merknamen die verdwijnen. Wij schrikken van deze berichten. Wat is er aan de hand in verzekeringsland?

De verzekeraars zijn druk bezig met het doorvoeren van een enorme kostenbesparing. Er moet efficiënter gewerkt worden. Dit om de prijzenslag gezond door te komen. Schaalvergroting en verdere automatisering moeten hiervoor zorgen. De schadeverzekeraar heeft minder inkomsten en hogere schadelasten.

Wat betekent dit voor u? Er is minder concurrentie waardoor ons kantoor meer moeite heeft om u van een goed passend advies te voorzien. Maatwerk past niet binnen het systeem van de verzekeraar en wordt niet meer aangeboden. Als gevolg hiervan gaan de premies omhoog of komt het zelfs voor dat bepaalde risico's bijna niet meer verzekerd kunnen worden. Wanneer de macht komt te liggen bij een te klein aantal verzekeraars is dit niet goed voor u als consument.

Ik heb geen oplossing voor dit probleem. Het betekent voor intermediairs dat zij meer en betere kennis moeten hebben van de markt.

Bij welke overblijvende verzekeraar kun je dan nog terecht en welke voorwaarden worden er geboden? Wellicht dat je meer specialisten gaat krijgen. De consument heeft het meeste voordeel bij

de best passende kennis en bij partijen die goed verenigd zijn tegen de grote verzekeraars.

De verzekeraars willen bij voorkeur een polisfabriek met standaardrisico's. Met deze manier van werken heb je weinig vaste kosten, kun je goedkoop opereren en blijft er meer winst over.

Onze oproep aan de verzekeraars is om ook te blijven kijken naar innovatie. Deze innovatie kan zijn producten beter te laten passen bij wat de steeds veranderende wensen van de consument. Wij merken dat klanten tegenwoordig best aangepaste producten willen, bijvoorbeeld een extra hoog eigen risico.

Wij zijn wel benieuwd wat u graag wilt. Wilt u graag alles kunnen verzekeren of heeft u liever een aantal standaardproducten? Hebt u ideeën voor de verzekeraars? En tot slot de belangrijkste vraag: heeft u het idee dat uw verzekeraar naar u luistert bij de productoplossingen?

► Jaap Jongmsma is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld, [www.verantwoordadvies.nl](http://www.verantwoordadvies.nl)