

OVERLIJDENSRISSICOVERZEKERINGEN

AANBIEDERS MOETEN HET SPEL VERLEGGEN NAAR ONLINE

DE MARKT VOOR OVERLIJDENSRISSICOVERZEKERINGEN BEVINDT ZICH IN EEN INTERESSANTE FASE, WAARIN EEN AANTAL MARKTONTWIKKELINGEN SAMENKOMEN. DIE ZORGEN NU EN DE KOMENDE JAREN VOOR EEN UITDAGEND SPEELVELD VOOR DE AANBIEDERS. DE RELATIE MET DE WONINGMARKT, DE RENDEMENTEN OP DE PRODUCTEN, HET GROTERE BELANG VAN ADVIES EN DE VERSCHUIVING NAAR HET ONLINE KANAAL ZIJN DE GROOTSTE DRIVERS DIE BEPALEND ZULLEN ZIJN IN DE TOEKOMST.

Binnen de krimpende levensverzekeringsmarkt is de overlijdensrisicoverzekering het enige product dat over de laatste tien jaar een stijgende lijn kan laten zien. Terwijl uitvaartverzekeringen een stabiele factor vormen, moeten we vaststellen dat lijfrentes en kapitaalverzekeringen zich aan het einde van hun product life-cycle bevinden. Dat blijkt uit de productiecijfers van de verzekeringsmarkt, die Ipsos (voorheen GfK) vanuit de Totaal Onderzoeken Financiële markt sinds 1996 in kaart brengt.

AFNAME HYPOTHEEKGEBONDEN ORV

Na jarenlange stijgingen van het aantal afgesloten ORV's zien we in 2018 een beperkte afname in het aantal nieuwe ORV's. Vanaf 1 januari 2018 is het niet langer verplicht een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten in combinatie met een NHG-hypothek. Met als doel om ook mensen met een mindere gezondheid de kans te geven om een hypothek met NHG af te sluiten. Als gevolg daarvan is er in de nieuwe productie van 2018 direct een forse afname zichtbaar in het aandeel hypothekgebonden ORV's. Dat aandeel daalt van 73% van alle ORV's in 2017 naar 60% in 2018.

De verantwoordelijkheid voor het al dan niet adviseren en offren van een ORV ligt veel meer dan voorheen bij de aanbieders (al dan niet in samenwerking met adviseurs). Aangezien er tegenover de forse afname in nieuw afgesloten hypothekgebonden ORV's ook een forse toename in niet-hypothekgebonden varianten te zien is, lijkt het erop dat deze verantwoordelijkheid wel degelijk genomen wordt. En ook dat de consument ondanks het wegvallen van de verplichting bij NHG-hypotheek zich wel degelijk goed blijft beschermen tegen financiële risico's bij overlijden.

AFNAME STARTERS

In 2018 is het aantal starters op de woningmarkt opnieuw afgenomen: slechts 1 op de 3 afgesloten hypotheek is voor een starter. Daarbij komt ook nog dat starters steeds later een woning kopen. Door flexibilisering van arbeidsrelaties (minder snel een vaste aanstelling bij werkgevers, meer zzp'ers) en de strenge leennormen wordt het steeds lastiger om een hypothek af te sluiten. De krapte op de woningmarkt zorgt daarbij voor steeds hogere aankoopbedragen van woningen. Een starter op de woningmarkt heeft momenteel gemiddeld een hypothek nodig van € 254.330 voor

zijn eerste woning (Kadaster, Q1 2019). Dat is 5% hoger dan in dezelfde periode in 2018, en hoger dan alle voorgaande jaren.

Doorstromers hebben, logischerwijs, minder vaak een ORV nodig en als ze al (over)sluiten is het verzekerde bedrag lager. Op volumebasis zien we dan ook dat het verband tussen de productie van hypotheeken (toenemende volumes) en overlijdensrisicoverzekeringen (afnemende volumes) steeds kleiner wordt. Daarbij dient wel te worden opgemerkt dat de jarenlange daling van de premies van de ORV in 2018 gestopt lijkt te zijn, met zelfs voor het eerst sinds 18 jaar een kleine stijging van de premies in de markt. Zo lang starters het moeilijk hebben op de woningmarkt, zal het dempende effect op de productie van overlijdensrisicoverzekeringen zichtbaar blijven.

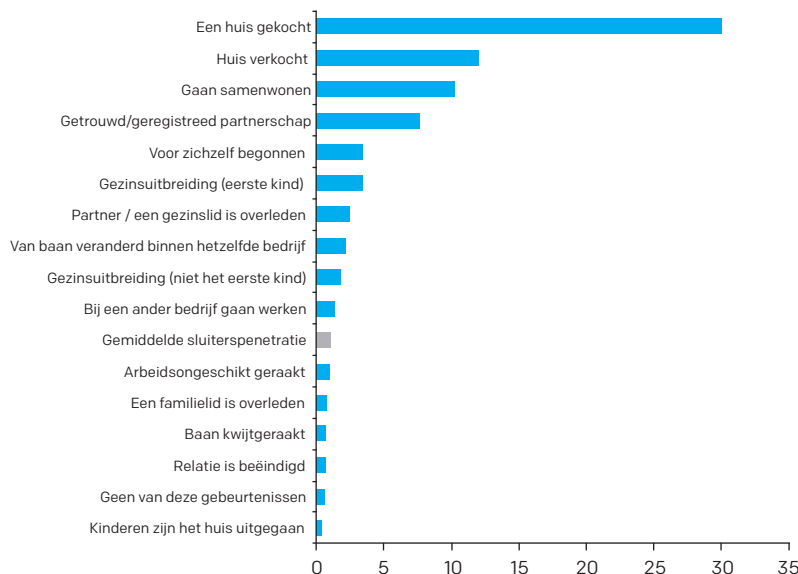
LIFE-EVENTS BEPALEND

Doordat de harde koppeling tussen de hypotheek en de overlijdensrisicoverzekering aan het wegvallen is, is het voor de aanbieders cruciaal om op het juiste moment de juiste consumenten te treffen. Daarbij is de kennis van welke life-events samenhangen met het afsluiten van een ORV van zeer groot belang. Kijken we naar welke gebeurtenissen in het leven van consumenten bepalend zijn, dan treffen we daar de events in de grafiek.

Daaruit blijkt, ook volkomen logisch, dat het (ver)kopen van een huis de meeste invloed heeft op het afsluiten van een ORV. Geïntegreerd in de hypotheek of niet, verplicht bij een NHG-hypotheek of niet, de aankoop van een huis en de daarbij samenvallende lening om dat huis te kopen, zijn toch de momenten waarop een ORV wordt overwogen en afgesloten. Dat zijn dus de momenten waar op de aanbieders van de ORV in beeld moeten zijn. Via de adviseur of online.

De verdere loskoppeling van de ORV aan de hypotheeken zorgt er ook voor dat aanbieders

Welke life-events zijn bepalend voor het afsluiten van een ORV?



het spel deels moeten gaan verleggen naar online. De versnippering is momenteel uitermate groot bij online afsluiten; de grootste partij in het online kanaal had in 2018 slechts 11% productie-aandeel. De rest dus allemaal minder dan 10%. Met een steeds groter wordend aandeel van online in zowel oriëntatie als in het afsluiten van een ORV, is het zaak voor de aanbieders om zich nog nadrukkelijker in het online kanaal te manifesteren.

BOEIEND SPEL

Nadrukkelijke aandacht voor deze markt met een goede en gedegen visie, inclusief impactvolle initiatieven op het gebied van productontwikkeling, marketing en communicatie, zullen zich in de toekomst vrij snel uitbetalen in de vorm van productie- en marktaandeel. Dat laten recent spelers als TAF en DELA zien. Komende jaren zullen aanbieders in ieder geval rekening moeten houden met het steeds grotere belang van oriëntatie en afsluiten op de mobiel, met het bereiken van de juiste consument op het juiste moment én de consument op een goede wijze te adviseren. Al met al een boeiend spel om de komende jaren in de gaten te houden. ■