

SPORTIEVE LUXEZOEKER ZOEKT PREMIERONDSLAG

Productontwikkeling bij schadeverzekeringen legt zich de laatste jaren toe op verregaande differentiatie van de premie.

We denken hier al lang aan gewend te zijn en het lijkt ook logisch en eerlijk. Uit een villa wordt vast meer gestolen dan uit een éénkamer appartementje driehoog achter. Een huis met een rieten dak brandt nu eenmaal sneller volledig af dan eentje met dakpannen. En een autobezitter in een grote stad heeft een grotere kans op parkeerschades, botsinkjes en vandalisme.

Nog niet eens zo heel lang geleden hanteerden schadeverzekeraars vijf of zes postcodegebieden met verschillende premies. De cijfers van je postcode bepaalden op basis van de mate van verstedelijking in welk gebied je viel en dat was het dan. Inmiddels is het aantal postcodegebieden bij de meeste aanbieders fors gestegen en je postcode komt tegenwoordig in de regel op basis van de letters in een tariefgroep terecht. Over 'the wrong side of the street' gesproken, de mate van verstedelijking is voor opvolgende lettercombinaties hetzelfde zou je denken. (Hoe wordt deze verdeling eigenlijk gemaakt? Met behulp van StreetView misschien?) Maar goed, een villawijk kán natuurlijk naast een 'krachtwijk' liggen. *Fair enough*, zou je zeggen.

Maar hier stopt het niet. Huisnummers zijn inmiddels ook al een premiebepalende factor en de eerste schadeverzekeringen waar de huisnummertoevoeging een verschil maakt voor de prijs zijn gesignaleerd. Hier wordt het vaag: waarom valt mijn bovenbuurvrouw in een andere premieschaal dan

**“WAT IK VEEL ERGER VIND
DAN EEN HOGERE PREMIE
IS DAT IK ZOMAAR IN DE
ZOVEELSTE DATABASE STA”**

ik en hoe wordt dat bepaald? Dat zal ik u zeggen: door al die leuke internetenquêtes waar je aan meedoet in ruil voor punten of giften aan goede doelen. Door de kans op een jaar lang gratis boodschappen in ruil voor je adresgegevens en een paar onschuldige vragen over je vakantieplannen of vrijetijdsbesteding. Of door de enquêtes waar je bovenbuurvrouw aan meedoet in ruil voor een kans op een jaar lang gratis boodschappen.

Door het combineren van deels openbare bronnen en deels lifestyle-vragen uit internetpanels wordt er vervolgens een beeld van je geschetst of wordt desnoods het beeld van de burens geëxtrapoleerd als je zelf niet aan dit soort gekkigheid meedoet en wordt daar een lifestyle-type én een premie aan gekoppeld. Is dat nog eerlijk? Misschien wel. Maar hoe controleer je of het plaatje klopt?

Met veel moeite ben ik erachter gekomen dat achter mijn eigen voordeur een sportieve luxezoeker resideert: “De Sportieve luxezoekers zijn buitengewoon sportief. Ze doen met name vaak aan wintersport, golf, hockey en tennis, maar houden ook hun conditie op peil in de sportschool of door te gaan joggen. Daarnaast leggen ze zichzelf graag in de watten: ze bezoeken vaak een sauna, hebben veel luxegoederen, kopen kleding bij exclusieve zaken, rijden een dure auto en gaan vaak op vakantie. De Sportieve luxezoeker koopt veel producten op internet, vooral reizen en boeken worden online gekocht.”

Mensen die mij kennen, liggen nu waarschijnlijk huilend van het lachen op de grond. Maar is het premietechnisch erg om zo bekend te staan? Als ze op basis van dit foute profiel denken dat ik veel luxegoederen heb, gaat de premie voor de verzekering dan omhoog? Wat ik veel erger vind dan een hogere premie, is het feit dat ik op basis van onjuiste en oncontroleerbare interpretaties in de zoveelste database sta. Gelukkig gaat het nog maar om de inboedelverzekering. En mijn bovenbuurvrouw is een sportieve meid. Dat dan weer wel. ««

MoneyView geeft in VVP in 2013 elf keer haar visie op marktontwikkelingen in de financiële dienstverlening. Reacties op deze rubriek kunt u sturen naar support@moneyview.nl



HEDWIG DROS,
manager distributie MoneyView