

Inboedelverzekeringen

In deze editie van het MoneyView Special Item staat de inboedelverzekering centraal. Het vorige Special Item over inboedelverzekeringen dateert van september 2010 en in de tussentijdse periode zijn er in deze markt volop ontwikkelingen en vernieuwingen geweest: gewijzigde premies en voorwaarden, het gebruik van Verbondswaardemeters van de afgelopen vijf jaar en algemene marktcijfers en –ontwikkelingen, ze komen allemaal aan bod in dit Special Item. Daarnaast besteedt dit Special Item aandacht aan de buitenshuisdekking en de premievoordelen bij preventieve maatregelen. Uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating op basis van prijs en kwaliteit.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 50 producten vergeleken, waarvan 21 Extra Uitgebreide producten (EUG) en 29 All Risk producten (AR). De prijsanalyse is gedaan op basis van 53 door MoneyView opgestelde klantprofielen, waarbij de premies zijn berekend volgens standaardacceptatie en -tarieven. De gehanteerde klantprofielen variëren in leeftijd van de verzekeringnemer, inkomen, regio, gezinssamenstelling, type woning en beveiliging. Het verze-

kerd bedrag is tot stand gekomen door gebruik te maken van de inboedelwaardemeter van het Verbond van Verzekeraars of (indien van toepassing) de waardemeter van de maatschappij zelf. De premies zijn berekend op basis van huurwoningen met een glasdekking. Ten behoeve van de ProductRating Kwaliteit zijn 52 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 81 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**



- **Unigarant/ANWB** Inboedel Zilver (EUG)
- **Verzekerezelf.nl** Inboedelverzekering (EUG)
- **Unigarant/ANWB** Inboedel Goud (AR)
- **Verzekerezelf.nl** Inboedelverzekering (AR)
- **Woongarant** Inboedelverzekering (AR)

5-STERRENPRODUCTEN **KWALITEIT**



- **Interpolis** Inboedelverzekering Top (AR)
- **Nationale-Nederlanden** ZPP-Inboedelverzekering (AR)
- **SNS Bank** Inboedelverzekering (AR)
- **Turien & Co.** Inboedelverzekering Premium (AR)
- **Turien & Co.** Inboedelverzekering Prima (AR)

Net als in september 2010 heeft geen enkel product op zowel prijs als kwaliteit een 5-sterren ProductRating behaald. Bij de bepaling van de ProductRating Prijs is uitgegaan van een premie exclusief eventuele pakket-

of ledenkortingen. Leden van de ANWB krijgen 5% korting op de producten die ANWB betreft van Unigarant. In dit onderzoek zijn deze speciale tarieven niet meegenomen.

Wilt u de prijsanalyse ontvangen waarop de **ProductRating 'Prijs'** is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView. Wilt u de **ProductRating 'Kwaliteit'** 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 ProductRating? 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

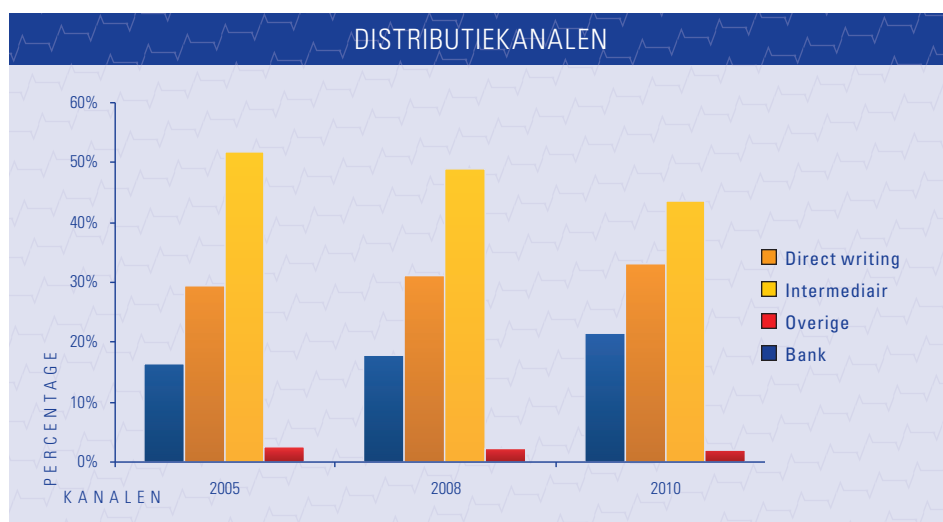
Marktfeiten **uitgelicht**

Productaanbod

Er is een breed spectrum aan aanbieders van inboedelverzekeringen op de markt. Enerzijds gaat het hierbij om verzekeraars met producten onder eigen naam, anderzijds om volmachtproducten en labels. De MoneyView database is sinds september 2010 uitgebreid met negen aanbieders. Er zijn nu 39 aanbieders opgenomen ten opzichte van 30 in 2010. Een aantal van deze nieuw opgenomen producten was al op de markt, maar ontbrak om diverse redenen nog in de database. Eén aanbieder is sinds 2011 helemaal nieuw in de markt: de Nederlanden van Nu. Daar tegenover staat het wegvallen van Cardif, MoneYou en RVS die hun producten van de markt haalden (MoneYou en Cardif) of ophielden te bestaan (RVS, dat opging in Nationale-Nederlanden). De 39 aanbieders bieden in totaal 69 producten aan. De markt is hierbij op te delen in producten met een Uitgebreide dekking (UG), producten met een Extra Uitgebreide (EUG) dekking en All Risk (alle van buitenkomende onheilen oftewel AR), met respectievelijk 3, 28 en 38 producten. In de afgelopen jaren zijn de producten met een All Risk dekking in aantal toegenomen, terwijl het aantal producten met een (Extra) uitgebreide gevarendeckking afneemt.

Net als in september 2010 heeft het intermediaire kanaal het hoogste aandeel in de distributie van inboedelverzekeringen, maar dit aandeel daalt jaarlijks. Daarentegen stijgen de verkopen via banken en direct writers. Banken en direct writers namen in 2005 respectievelijk 16,4% en 29,3% van de totale productie voor hun rekening, tegenover

51,8% voor het intermediair. In 2010 was markt-aandeel van het intermediair gedaald naar 43,5%: terwijl dat van banken en direct writers toenam naar respectievelijk 21,4% en 33,1%. De distributie via overige kanalen (bijv. postkantoren, fietsenwinkels en autodealers) is in 2010 ten opzichte van 2005 met 0,5% gedaald naar 2%.



BRON: VERBOND VAN VERZEKERAARS

Marktcijfers

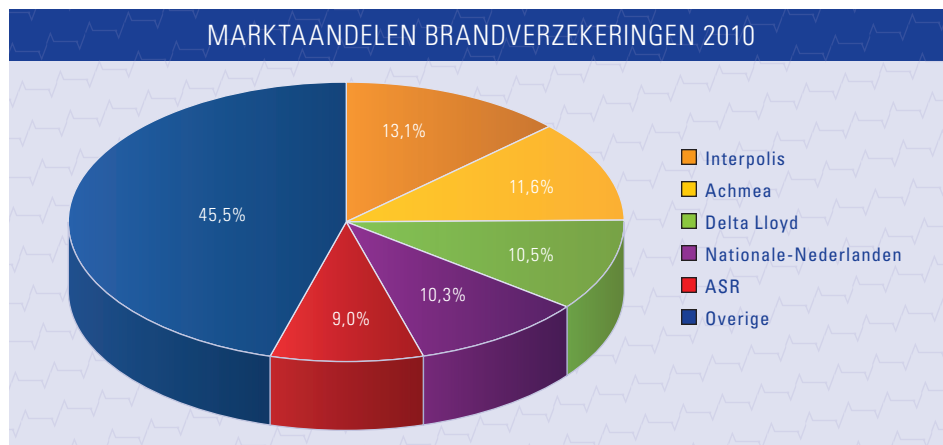
Het merendeel van de Nederlandse huishoudens heeft de inboedel verzekerd tegen schade en/of diefstal. Er bestaan wel duidelijke verschillen in penetratiegraad tussen soorten huishoudens en leeftijdscategorieën. Meerpersoonhuishoudens zijn nagenoeg altijd verzekerd, maar van de alleenstaanden die jonger zijn dan 35 heeft 14% geen inboedelverzekering. In 2008 was dit 15,3%. Blijkbaar doet ouder worden iets als het gaat om de gevoelde noodzaak tot verzekeren, want van de alleenstaanden vanaf 35 jaar heeft in 2010

	ALLEENSTAANDE <35	ALLEENSTAANDE >35	GEZIN MET KINDEREN	GEZIN ZONDER KINDEREN HOOFDKOSTWINNER <35	GEZIN ZONDER KINDEREN HOOFDKOSTWINNER >35
2002	85,10%	96,70%	98,00%	97,80%	99,20%
2004	92,30%	96,60%	97,40%	99,60%	97,80%
2006	88,30%	97,60%	96,40%	98,00%	98,10%
2008	84,70%	96,70%	96,00%	90,60%	98,60%
2010	86,00%	97,40%	97,00%	95,40%	98,20%

BRON: VERBOND VAN VERZEKERAARS

97,4% een inboedelverzekering, een stijging van 0,7% ten opzichte van 2008. In het overzicht is

van alle huishoudens in combinatie met leeftijden de penetratiegraad opgenomen.



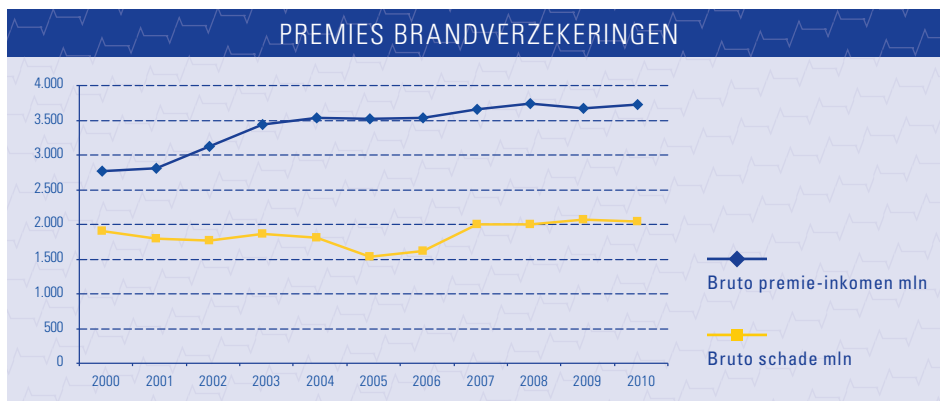
BRON: AM JAARBOEK 2011

In het cirkeldiagram wordt voor de grootste brandverzekeraars aangegeven welk marktaandeel zij hebben binnen de totale branche brand in 2010. De marktaandelen zijn gebaseerd op zowel de particuliere als de zakelijk brandmarkt. De Achmea groep heeft met 24,7% het grootste aandeel van de markt. Hierbij neemt Interpolis 13,1% voor haar rekening en de overige labels 11,6%. Ten opzichte van 2009 zijn Delta Lloyd en Nationale-Nederlanden het meest gegroeid, beide zagen hun marktaandeel met bijna 2% stijgen van 8,6% en 8,5% naar 10,5% respectievelijk 10,3%. ASR is ondanks een stijging van 0,3% in aandeel ingehaald door Delta Lloyd en Nationale-Nederlanden.

Marktfeiten **toegelicht**

Tussen 2005 en 2010 zijn de bruto premie inkomsten van brandverzekeraars met ruim 6% gestegen, van ruim 3,52 miljard euro naar 3,72 miljard euro. Daar tegenover staat een stijging van de brutoschade van ruim 32% over dezelfde periode. Werd er in 2005 voor 1,54 miljard euro aan schades uitgekeerd, in 2010 was dit bedrag gestegen naar bijna 2,04 miljard euro.

Ondanks de stijging van 5,5% van de bruto premie-inkomsten, is de gemiddelde premie van een inboedelverzekering met bijna 13% gestegen over de afgelopen 5 jaar (2005-2010). Het gemiddelde schadebedrag van veelvoorkomende inboedelschades is over vier jaar (2005/2009) gestegen met 20%. Hier is duidelijk het verband te zien tussen de stijging van het totale bruto schadebedrag en de stijging van veel voorkomende schaden zoals brand- en schroei-schades. De schadefrequentie per 100 verzekeringen blijft op hetzelfde niveau, per 100 verzekeringen worden gemiddeld 5 schaden geclaimd.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AANTAL MAATSCHAPPIJEN BRAND EN NATUUR EVENEMENTEN	-	102	120	121	102	117
GEMIDDELTE JAARPREMIE	€110,-	€112,-	€120,-	€119,-	€121,-	€124,-
GEMIDDELD SCHADEBEDRAG VAN VEEL VOORKOMENDE SCHADEN	€999,-	€1079,-	€1052,-	€1202,-	€1206,-	-
SCHADEFREQUENTIE PER 100 VERZEKERINGEN	5	4	5	5	5	-

BRON: VERBOND VAN VERZEKERAARS

Productontwikkelingen **uitgelicht**

Waardemeters en premier risque

Voor het verzekeren van een inboedel dient het te verzekeren bedrag bekend te zijn. Meestal wordt dit bepaald aan de hand van de inboedelwaardemeter van het Verbond van Verzekeraars of een waardemeter van de maatschappij zelf. Het overgrote deel van de verzekeraars accepteert overigens de inboedelwaardemeter van het Verbond naast de eventuele eigen waardemeter.

De inboedelwaardemeter is een hulpmiddel waarmee op basis van (persoons-)kenmerken punten worden toegekend. De inboedelwaarde wordt berekend door dit puntentotaal te vermenigvuldigen met een basisbedrag. Na herziening van de waardemeter in

2008 is het basisbedrag vanaf dat jaar tot 2011 elk jaar gestegen. In 2012 is het basisbedrag ten opzichte van 2011 echter gedaald van € 1.082,- naar € 1.070,-. Tussen de waardemeters van het Verbond en de eigen meters van maatschappijen bestaan grote verschillen. Daardoor kan het verzekerde bedrag, dat als grondslag dient voor de uiteindelijk te betalen klantpremie, voor dezelfde klantsituatie sterk uiteenlopen bij verschillende verzekeraars. De verzekerde krijgt bij deze maatschappijen garantie tegen onderverzekering, dat wil zeggen dat de maatschappij geen beroep zal doen op de onderverzekeringsregeling, hetgeen in de praktijk betekent

dat er geen kortingen op eventuele schade-uitkeringen worden gedaan als blijkt dat de waarde van de inboedel hoger is dan de verzekerde waarde. Bijna 36% van de aanbieders heeft één of meerdere producten die de inboedel verzekeren op premier risque basis. Hierbij beroept de verzekeraar zich niet op een eventuele onderverzekering en wordt de schade vergoed tot ten hoogste het verzekerde bedrag. Door de klant geen waardemeter te laten invullen, wordt het risico van onder- of oververzekering door een onjuiste waardebeoordeling voorkomen. Daarnaast vergemakkelijkt een premier risque-dekking het afsluiten van de verzekering via internet.

Buitenshuisdekking

Inboedel is primair gedekt in huis. Maar ook voor inboedel buiten het woonhuis bestaat doorgaans dekking, waarbij wel dient te worden aangetekend dat diefstal uit bijvoorbeeld bijgebouwen vaak beperkt is gedekt en dan vaak alleen als (in-)braak aantoonbaar is. Dit geldt tevens voor diefstal uit de auto. Voor schade aan smartphone of laptop, die vaak buitenshuis worden meegenomen, bestaat in beginsel geen dekking. Steeds meer verzekeringsmaatschappijen bieden daarom een buitenshuisdekking aan. Hierbij zijn goederen die zich niet primair op het risicoadres

bevinden verzekerd. Vaak kan deze dekking als aanvulling op de inboedelverzekering worden afgesloten, net als een kostbaarheidsdekking of een glasdekking, maar bij een aantal aanbieders is dit een aparte verzekering. Daarmee is de buitenshuisdekking een concurrent van de specifieke productverzekeringen die veelal voor bijvoorbeeld een mobiele telefoon of een laptop kunnen worden afgesloten. Deze productverzekeringen beperken zich tot alleen dat specifieke product, de buitenshuisdekking biedt daarentegen vaak dekking voor meerdere soorten

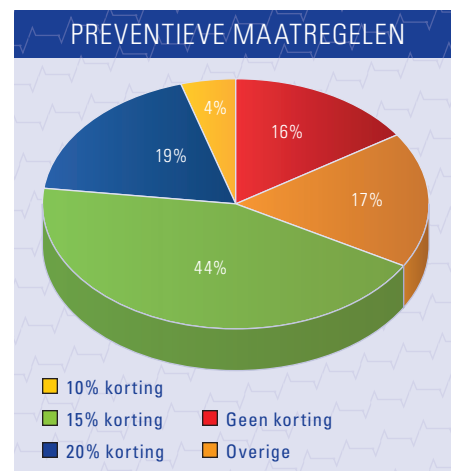
waardevolle inboedelgoederen, zoals telecommunicatieapparatuur, (spel)computerapparatuur en foto-/filmcamera's. Bij enkele maatschappijen kan de buitenshuisdekking zelfs een vervanger zijn van de bagagedekking op de doorlopende reisverzekering. Meer dan de helft van de aanbieders biedt de mogelijkheid tot een buitenshuisdekking, hetzij aanvullend, hetzij als aparte verzekering. Bij ruim de helft van in de MoneyView sterren-rating opgenomen producten is het mogelijk om een bepaald soort Buitenshuisdekking af te sluiten.

Trends & ontwikkelingen **Toegelicht**

Preventieve maatregelen

Voorkomen is beter dan genezen. Dit geldt niet alleen voor verzekerden, ook verzekeraars hebben hier belang bij. Als schade wordt voorkomen betekent dat minder uitgekeerd hoeft te worden en dat de premies lager kunnen blijven. Uit onderzoek blijkt dat het aantal geregistreerde inbraken daalt, ook omdat steeds meer mensen bereid blijken te zijn om preventieve maatregelen te nemen, bijvoorbeeld door hang- en sluitwerk te monteren dat er voor zorgt dat openbreken langer duurt. Het Politiekeurmerk Veilig Wonen en het Borgcertificaat vormen voor verzekeraars de formele bevestiging dat er bij een woning preventieve maatregelen zijn getroffen. Omdat verzekeraars hier baat bij hebben, bieden ze voordelen aan de con-

sument die dergelijke maatregelen neemt: bij ruim 80% van de inboedelverzekeringen geldt een korting op de premie, die, als er zowel een Borgcertificaat als een certificaat Politiekeurmerk Veilig Wonen van toepassing is, kan oplopen tot 20%. Daarnaast juichen verzekeringsmaatschappijen het toe als hun verzekerden nog meer preventiemaatregelen nemen, zoals het installeren van rookmelders en brandblussers. In een aantal gevallen staat hier zelfs een extra korting tegenover. In bovenstaand diagram staan de kortingspercentages die worden gegeven indien een verzekeringnemer een Borgcertificaat en/of een certificaat Politiekeurmerk Veilig Wonen bezit.



BRON: MONEYVIEW PRODUCTMANAGER (MPM)

Tarieven en klantpremies

MoneyView doet regelmatig onderzoek naar inboedelverzekeringen. Voor de prijsvergelijking wordt telkens dezelfde profielenset gebruikt, waardoor de onderzoeksresultaten van verschillende jaren met elkaar te vergelijken zijn. Aldus kan een uitspraak worden gedaan over het historische ontwikkeling

van de berekende klantpremies. Daarbij is het wel van belang om zowel naar het 'tarief' als naar de klantpremie te kijken. Het 'tarief' is de premie per € 1.000,- verzekerd bedrag of het basistarief, de klantpremie is het bedrag dat een consument uiteindelijk afdraagt aan de verzekeraar. Dit laatste

bedrag wordt niet alleen bepaald door het 'tarief', maar ook door de hoogte van het verzekerde bedrag. Door zowel naar het 'tarief' als naar de 'klantpremie' te kijken, kan MoneyView dus bepalen of de premies in de tijd zijn gestegen én of de gemiddelde klant meer is gaan betalen.

2010-2012: klantpremies stijgen harder dan de basistarieven:

In vergelijking met 2010 zijn de klantpremies in 2012 voor de extra uitgebreide producten met 4,06% gestegen en voor de all risk producten met 2,45%. Deze stijgingen zijn deels ontstaan door het gebruik van de inboedelwaardemeters die jaarlijks worden geïndexeerd. Als puur naar de basistarieven wordt gekeken, kan geconcludeerd

worden dat bij de helft van de producten die ook in 2010 aangeboden werden, de gemiddelde tarieven niet of nauwelijks gewijzigd zijn. Bij 37,5% van de producten is sprake van een stijging van het basistarief, bij 12,5% is sprake van een daling. De tariefswijzigingen lopen uiteen van bijna 30% daling tot een stijging van bijna 9%. Gemiddeld

gezien bedraagt de tariefsstijging 0,71% over de 40 producten die zowel in 2010 als in 2012 berekend zijn, hetgeen zoveel betekent dat de klant gemiddeld wel wat duurder uit is dan in 2010, maar dat dit niet zozeer veroorzaakt wordt door het duurder worden van de verzekering als wel door de toenemende waarde van de verzekerde inboedel.

Special Item **Agenda**

MAART: **REISVERZEKERINGEN**

APRIL: **CONSUMPTIEF KREDIET**

MEI: **AUTOVERZEKERING**

JUNI: **SPAREN**

Wilt u de prijsanalyse ontvangen waarop de **ProductRating 'Prijs'** is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView. Wilt u de **ProductRating 'Kwaliteit'** 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 demo-versie.

Heeft uw product een 5-sterren **ProductRating**? 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