

PARTNER IN KENNIS

“EEN EIGEN WONING, VOOR DE MEESTE MENSEN DE GROOTSTE AANKOOP IN HUN LEVEN. MET DE GROOTSTE LENING OOI. JE GAAT VOOR LANGERE TIJD EEN FINANCIËLE LAST AAN. MAAR WAT ALS HET INKOMEN DAALT – OF ZELFS HELEMAAL WEGVALT – DOOR ONVOORZIENE GEBEURTENISSEN ZOALS ARBEIDSONGESCHIKTHEID OF OVERLIJDEN? DAAROM IS ER TAF. MET ONZE PRODUCTOPLOSSINGEN ZORGEN WIJ VOOR FINANCIËLE RUST”, ALDUS TAF-DIRECTEUR NICOLE HOLLANDER.



eenvoudig transparant

Optimale financiële bescherming voor iedereen

TEKST TAF

Volgens Hollander gaat optimale financiële bescherming verder dan alleen het betaalbaar houden van de hypotheek. “Wij geloven in het beschermen van het inkomen en vermogen van de mens áchter de woning. En dat staat los van koop of huur. Werknemer of ondernemer. Getrouwd of gescheiden. Ziek of gezond. Wij geloven in verzekeringen op maat voor elk individu.”

ORV VOOR IEDEREEN

“Het in beeld brengen van de financiële risico's bij overlijden gebeurt in negen van de tien gevallen pas bij de aankoop van een eigen woning. Maar voor huurders is de kans op overlijden minstens net zo groot. Ook zij willen in hun huis blijven wonen als hun partner overlijdt. Los van de wens om in het huis te kunnen blijven wonen, is een aanvulling op het nabestaandenpensioen soms broodnodig of

men wil zich ervan verzekeren dat de kinderen kunnen studeren in de toekomst. Daarom zou advies over de financiële impact van overlijden toegankelijk moeten zijn voor iedereen”, stelt Hollander.

Als je partner overlijdt, kun je in steeds mindere mate rekenen op de financiële steun van werkgever of overheid. Die regelingen zijn de laatste jaren steeds verder versoberd. Daarom kun je volgens Hollander beter zélf een overlijdensrisicoverzekering afsluiten. En daarmee hoef je wat haar betreft echt niet te wachten tot de aankoop van een huis. “Als je op jonge leeftijd een ORV afsluit, is deze heel betaalbaar. Ter illustratie: een 20-jarige is bij TAF voor 100.000 euro verzekerd tot aan pensioenleeftijd, voor nog geen vijf euro per maand.”

TOEGANKELIJK VOOR IEDEREEN

“Een overlijdensrisicoverzekering van TAF is toegankelijk voor iedereen. Met

vijf risicodragers op ons platform zijn wij in staat om elke klant een aantrekkelijk aanbod te doen. Ongeacht leeftijd of verzekerd bedrag”, aldus Hollander.

Dat TAF scherpe premies hanteert, wordt onderstreept door onafhankelijk instituut MoneyView. Zij bekroonde de TAF Overlijdensrisicoverzekering vorige maand voor het elfde jaar op rij met vijf sterren vanwege de scherpe prijs.

Daarnaast zet TAF zich in voor verzekerbare groepen. Hollander: “Niet alleen jonge, gezonde verzekerden zijn welkom bij TAF. Lukt het om medische redenen niet om het risico bij één van de verzekeraars waarmee we samenwerken onder te brengen? Dan wordt de aanvraag automatisch voorgelegd bij De Hoop. Een Nederlandse herverzekeraar die is gespecialiseerd in moeilijk verzekerbare risico's. Hierdoor zijn wij in staat om in maar liefst 99,92 procent van de gevallen een aanbod doen.”

ONDERBELICHT

Naast overlijden, vormen ook arbeidsongeschiktheid en werkloosheid een serieus risico voor de betaalbaarheid van een hypotheek. Volgens Hollander worden deze risico's in de adviespraktijk vaak onderbelicht door een combinatie van factoren: het helder in kaart brengen van de risico's van arbeidsongeschiktheid kost de adviseur (te) veel tijd en de verzekeringsbereidheid van de consument lijkt laag. Deze denkt liever niet aan het risico van arbeidsongeschiktheid of verwacht dat het hem of haar niet overkomt. "Onterecht", volgens Hollander. "Maar liefst 35 procent van de mensen raakt in het werkende leven langer dan zes maanden arbeidsongeschikt. De helft van hen is dat vijf jaar later nog. Met alle financiële gevolgen van dien. Als je na twee jaar in de WIA belandt, gaat dit al snel gepaard met een derde inkomensverlies. Een heel reëel risico dus, dat de nodige aandacht verdient."

Uit onderzoek dat TAF vorig jaar hield blijkt dat adviseurs gemiddeld bij een op de tien hypotheek een woonlastenverzekering afsluiten. Echter, de onderlinge verschillen zijn groot. Er zijn ook adviseurs die bij 70 procent van de hypotheek een woonlastenverzekering afsluiten. "Heldere communicatie is het toverwoord", concludeert Hollander uit het onderzoek. "Als de adviseur in staat is om de financiële gevolgen helder aan de klant uit te leggen, dan wil de klant zich wél degelijk verzekeren."

Om de klant te overtuigen van de noodzaak van een dergelijke verzekering adviseert Hollander om het netto tekort in euro's aan de klant voor te spiegelen. "Spreek niet over procentuele inkomensdaling, arbeidsongeschiktheidsscenario's en restverdiencapaciteit. Dat soort termen zegt de gemiddelde consument maar weinig. Spreek liever over het feitelijke tekort in euro's. Bijvoorbeeld: daalt het inkomen door arbeidsongeschiktheid met 700 euro netto per maand, vraag de klant dan of deze nu in staat is om dat bedrag te sparen elke maand. Is dat niet het geval? Dan beseft de klant wellicht dat een verzekering toch niet zo'n slecht idee is."



Nicole Hollander:
'Heldere communicatie
is het toverwoord.'

Hollander vervolgt: "Het verbaast me dat veel consumenten wel hun inboedel, auto en andere kostbaarheden verzekeren, maar het belangrijkste vergeten: het inkomen waarmee al die zaken worden betaald."

OPLOSSING VANUIT DE KLANT

Als het financiële probleem helder is, kan de adviseur op zoek naar de beste oplossing. Wat de beste oplossing is, verschilt per klant. Waar de één kiest voor een vast netto bedrag per maand om de woonlasten te blijven betalen, kiest de ander liever voor een bruto aanvulling van het inkomen bij arbeidsongeschiktheid. Daarom biedt TAF alle smaken aan.

Bij TAF staat de klantbehoefte voorop. Als voorbeeld noemt Hollander de Maandlastbeschermer die vorig jaar vernieuwd is. Deze biedt niet alleen financiële steun bij arbeidsongeschiktheid, maar helpt de verzekerde ook bij het krijgen van de beste medische zorg. Daarvoor werken ze samen met Royal Doctors.

Een ander voorbeeld is de terminale ziekte dekking die standaard opgenomen is in de TAF Overlijdensrisicoverzekering. "Veel verzekerden die terminaal ziek zijn, lopen tegen extra zorgkosten aan of willen nog die laatste reis met hun dierbaren maken. Het is fijn dat we met dat soort extra's het verschil kunnen maken." ■