

# RADi

AOV

## Verlag kennissessie Januari 2024



**INSURTECHS**

**Innovatieve Insurtechs:  
Hoe werken de nieuwkomers op de AOV markt?  
Kennissessie maandag 22 januari 2024**

## Voorwoord

De RADi AOV sessie van 22 januari 2024 met en over Insurtechs Alicia Insurance en Insify was druk bezocht en leverde een interessante kijk op de visies en werkwijze van de nieuwe AOV aanbieders én hoe adviseurs en andere aanbieders daar mee om (denken te) gaan.

Aan Ernst Moorman, Anton Lunshof en Jorny Kuijpers van Insify en Marijn Moerman, Josina Gommers en Viktor Vonk van Alicia Insurance: bedankt voor jullie openhartigheid en de manier waarop jullie de soms kritische vragen wisten te beantwoorden.

De algemene afdrank onder concullega verzekeraars was "niets nieuws onder de zon", maar de tijd zal leren of een nu nog kleine partij met minder overhead en meer snelheid in innovaties niet een geduchte concurrent wordt, of (knipoog) een interessante partij voor samenwerking of overname. Voor adviseurs en insurtechs biedt het mooie kansen voor samenwerking. En last but not least: deze nieuwkomers bereiken via hun eigen distributiekanaal ondernemers die tot nu toe nog niet genoeg bereikt werden voor een passende dekking én voor de adviseurs en hun klanten neemt het productaanbod (eindelijk) weer toe ... dit alles draagt bij aan meer en betere verzekeraarbaarheid van zelfstandigen, waarvan 75% op dit moment nog niet verzekerd is.

RADi AOV is blij met álle aandacht voor dit onderwerp onder de doelgroep.

Met dit verslag beschrijft RADi AOV de hoofdlijnen van een inspirerende kennissessie. De aanpak van de sessie was vragen en dialoog, in drie categorieën:

- intermediair;
- algemeen en marketingcommunicatie;
- acceptatie, voorwaarden en claims.

Daarvan geven we een summier samenvattende weergave in dit verslag.

---

### Vragen in de categorie intermediair en verslag daarvan

De volgende vragen zijn op het scherm vertoond en voorgelegd aan de deelnemers:

1. Zijn er ervaringen met de insurtechs?
2. Hoe werkt het als je zaken wil doen met de insurtechs:  
is daar een aanstelling voor nodig?
3. Wat is de rol van de adviseur?
4. Waarom doen de nu al actieve adviseurs zaken met deze partijen?
5. Hoe zitten de rechten en plichten en het portefeuillerecht?
6. Willen we de insurtechs op specifieke elementen vragen om anders te handelen dan de bestaande AOV aanbieders? Wat willen we graag anders aanpakken?
7. Voorziet de beroepsaansprakelijkheidsdekking van adviseurs in werken met insurtechs?
8. Hoe kijken de insurtechs naar mogelijke issues in de afsluitstraten?

---

Veel openheid en transparantie in de beantwoording van deze acht directe vragen. Samenvattend komt het erop neer dat het hier gaat om nieuwe verzekeraars, die in de interactie met adviseurs net zijn begonnen. In hun samenwerking met adviseurs werken ze niet veel anders dan de bestaande AOV-verzekering aanbieders. Erkend wordt dat er groei issues zijn, maar die zijn bespreekbaar en daar wordt op doorontwikkeld. Men erkent dat adviseurs voor sommige klanten of dossiers veel toegevoegde waarde hebben. Activiteiten rondom deze producten vallen onder de BAV-dekking.

---

---

## Vragen in de categorie Algemeen en marketingcommunicatie en verslag daarvan

De volgende vragen zijn op het scherm vertoond en voorgelegd aan de deelnemers:

9. Wie is de achterliggende risicodragers?
10. Hoe staat het met de kredietwaardigheid?
11. Hoe ziet men de relatie c.q. positie van KNAB – Alicia – Quantum Leben tot a.s.r.?
12. Waarom komen deze partijen nu op de markt, wat willen ze hier mee?
13. Is het legitiem voor insurtechs om geen distributiekosten in rekening te brengen?
14. Wat is nu echt het naar de toekomst onderscheidende element van de insurtechs?
15. Hoe is jullie PARP – productontwikkelingsproces? Hoe zijn jullie dossiers hiervoor opgebouwd?
16. Wat is de langetermijnvisie?
17. Willen de CEO's van de insurtechs hun visie vertellen, begin 2024?
18. De marketing is erg agressief en soms zelfs tendentius. Waarom?
19. Worden de marketing communicatieve uitingen gecheckt op correctheid?
20. Zijn alleen Insify en Alicia nu dé insurtechs of wordt ook TAF dat?

---

De achterliggende risicodragers zijn benoemd en daarmee is ook antwoord gegeven op de kredietwaardigheid en werkwijzen. De directe vraagstelling over de lange termijnvisie leverde op dat beide partijen in deze markt niet voor de zogezegde 'korte klap' gaan, maar voor een serieuze positie in het landschap van AOV verzekeringen, met goedkoper werken en tarifieren door lagere overhead. Welke kosten wel of niet wanneer in rekening worden gebracht is een zaak van de bedrijfsvoering van de insurtechs.

Toegegeven wordt dat de marketing soms tot vraagtekens kan leiden, maar ook daar erkent men dat er groei issues zijn en dat er voortdurend wordt doorontwikkeld.

Over andere toetreders en ontwikkeling bij concurrenten wordt geen uitspraak gedaan.

---



---

## Vragen in de categorie Acceptatie, voorwaarden en claims en verslag daarvan

De volgende vragen zijn op het scherm vertoond en voorgelegd aan de deelnemers:

21. Wie doet de medische acceptatie en de claimbehandeling?
22. Zijn er al praktijkervaringen met de aanvraag van afwijkende risico's?
23. Hoe waarborgen insurtechs de zorgplicht na afsluiten en begeleiding bij een claim?
24. Hoe zit het met de discrepantie sommen – schade?
25. In hoeverre is het product tussentijds aan te passen? En onder welke voorwaarden? Gaat dit ook weer op basis van een (nieuwe) kennistoets?
26. Hoe gaan de insurtechs om met een flexibele einddatum – eindleeftijd, vanwege de van de levensverwachting afhankelijke AOW-datum?
27. AOV en DGA en van IB naar BV, hoe zit dat?
28. Premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid: hierover leken de voorwaarden tegenstrijdig, hoe zit dat?
29. Hoe zit het met de dekking voor arbeidsongeschiktheid door burn-out?
30. Hoe zit het met wanbetaling en opschorten, vervallen, hervatten van dekking?

---

Benoemd is welke (ervaren) partners betrokken zijn in de verschillende bedrijfsprocessen. Er is gediscussieerd over hoe men omgaat met de verschillende verzekeringsaspecten. Ook daar is erkend dat er een ontwikkeltraject te doorlopen is. Ze werken met dezelfde herverzekeraars als traditionele verzekeraars, dus acceptatie- en uitkeringsbeleid zouden gelijk moeten zijn. Als volmachtpartij (dus niet de uiteindelijke verzekeraar) bieden ze geen vangnetverzekering aan. Benadrukt werd dat deze nieuwkomers zich vooral richten op het ¾ deel van de markt dat niet of onvoldoende AOV verzekerd is. In de praktijk lijkt anders te zijn.

---