

Kies úw financiële vangnet



• De kern van een overlijdensrisicoverzekering is dat je je nabestaanden goed verzorgd wilt achterlaten. FOTO: CORBIS

Concurrentie maakt overlijdensrisicoverzekering stukken goedkoper

door **MANNO VAN DEN BERG**

U bezit een huis en hypotheek? Dan is er grote kans dat u al jarenlang een overlijdensrisicoverzekering heeft. Deze zit namelijk in veel hypotheeken verwerkt. Weten wat die polis kost, is dan lastig. Het loont echter de moeite om dat eens na te gaan, want uit een prijsvergelijking van MoneyView blijkt dat in acht jaar tijd de premies met circa 40% zijn gedaald. En een oude polis mag u meestal voor een nieuwe polis inruilen. Ook voor wie zo'n polis voor het eerst of apart afsluit: shoppen loont vanwege de forse verschillen in premie.

Een overlijdensrisicoverzekering, in de volksmond ook wel levensverzekering genoemd, is een rechttoe rechtaan product. De kern is dat je je nabestaanden goed verzorgd achterlaat. Dat kan door vermogen na te laten, maar ook via een verzekering. Komt u tijdens de verzekerde periode te overlijden, dan keert de verzekeraar een afgesproken bedrag uit aan de achterblijvende partner en/of kinderen. Iets waarmee ze hun inkomen kunnen aanvullen.

Voor die dekking betaalt u een premie. Maar is die niet te hoog? Gelukkig zijn overlijdensrisicoverzekeringen goed te vergelijken, omdat de voorwaarden redelijk op elkaar lijken. Inderdaad, minder van die beruchte kleine lettertjes. „In feite wordt er vooral op prijs geconcentreerd”, stelt Dion van der Mooren, onderzoeker bij financieel onderzoeksbureau MoneyView. Voor de consument is het dus zaak de maandpremies te vergelijken.

Leeftijd

Hoe ouder u bent, des te hoger is de premie. Ook uw gezondheid is van belang, verzekeraars stellen

boven een bepaald verzekerd bedrag een medische keuring verplicht. Voor specifieke groepen gelden aparte tarieven. Het verzekeringswezen noemt dit premiedifferentiatie, al komt het in feite meer neer op premiediscriminatie.

Zo betalen rokers bij veel maatschappijen meer premie dan niet-rokers. Maar liefst 49 van de 54 verzekeringen die MoneyView in haar onderzoek betrof, kennen inmiddels een voordelige variant voor niet-rokers. Legal & General introduceerde in 2000 als eerste ook een premietarief naar inkomen en/of vermogen. Uit de statistieken blijkt namelijk dat rijken ook nog eens langer leven. Dat u het weet. Die lijn werd door andere verzekeraars doorgetrokken naar huiseigenaren, ook die zouden minder snel het loodje leggen.

Inmiddels heeft Reaal (SNS) dit huisje-boompje-beestje tarief alweer geschrapt en zal Paerel Leven binnenkort volgen. Van een breuk in de trend naar meer premiedifferentiatie is echter geen sprake, zo stelt onderzoeker Van der Mooren. Integendeel, sommige verzekeraars rekenen inmiddels zelfs per pond: ook de body mass index bepaalt de premie.

Prijs

Hoewel steeds meer adviseurs op uurtarief werken, worden de meeste overlijdensrisicoverzekeringen nog steeds op basis van provisie verkocht. Ten bate van een eerlijke vergelijking heeft MoneyView daarom met een standaardprovisie gerekend en werden zo 49 polissen op prijs en 54 op de voorwaarden onderzocht. De goedkoopste verzekeraars zijn dan Dazure, Florius, Reaal (SNS) en TAF. De meest gunstige voorwaarden hebben Dazure, De Amersfoortse, Generali, Legal & General, de Onderlinge 'sGravenhage en Xtensive.

Consumenten sluiten steeds vaker zelf een overlijdensrisicopolis af. Bij nieuwe hypotheek die niet aan een spaarof beleggingsverzekering zitten gekoppeld, maar aan het populaire banksparen, zit een overlijdensrisicoverzekering namelijk niet langer standaard in het pakket. Consumenten moeten die dus zelf afsluiten. De meeste banken stellen een overlijdensdekking verplicht als u meer leent dan circa 90% van de executiewaarde van het huis. Op die manier kan de lening bij overlijden afgelost worden.

Shoppen

Consumenten die een meer traditionele hypotheek nemen, krijgen meestal de overlijdensrisicoverzekering aangesmeerd die de bank of verzekeraar uitkiest. Ook hier echter groeien de mogelijkheden om zelf te kiezen. De toegenomen bewustwording van keuzevrijheid bij de consument heeft volgens Van der Mooren de concurrentie tussen verzekeraars dermate versterkt, dat de premies met tientallen procenten zijn gedaald. „Met name de laatste drie à vier jaar is er een ware prijzenslag gaande”, vertelt Van der Mooren. De verschillen tussen de hoogste en de laagste premie lopen steeds verder op. De hoogste premie is gemiddeld bijna 2,5 keer zo hoog als de laagste.

Dat is ook goed nieuws voor veel mensen die al een overlijdensrisicoverzekering hebben, al dan niet binnen een hypotheekpakket. Zij kunnen de oude voor een goedkopere polis inwisselen. Al is dat bij de traditionele spaarhypotheek helaas vrijwel niet mogelijk. Van der Mooren waarschuwt bovendien dat de nieuwe verzekeraar de premie afstelt op uw huidige leeftijd. Dat betekent dat u in theorie meer premie zou moeten betalen. Of dat in de praktijk ook zo is, hangt ervan af of de premies in de concurrentieslag voldoende zijn gedaald om het nadeel van die hogere leeftijd te kunnen compenseren. Van der Mooren: „Zeker als iemand nu bij een relatief dure verzekeraar zit, valt er denk ik wel voordeel te behalen. Zeg de oude verzekering niet op, voordat u zeker weet dat de nieuwe verzekeraar u accepteert. De nieuwe verzekeraar eist wellicht een medische keuring.”

