

AUTOSALON

Reportage: Laurent Feiner

Buitenkans voor verzekeraars en verzekerden

Ook op de autosalon van 2011 geven de verzekeraars weer promoties voor autoverzekeringen.

In het kader van een autoverzekering kunnen we een onderscheid maken tussen twee soorten belangrijke dekkingen. Ten eerste is er het luik Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA). Die wettelijk verplichte verzekering dekt stoffelijke schade die berokkend wordt aan voertuigen van derden en lichamelijk letsel bij derden en bij passagiers in de eigen wagen. Ten tweede wordt de schade aan de eigen wagen gedekt via de Omniumverzekering (waarborg Stoffelijke schade). Die waarborg verzekert de verzekerde tegen alle schade die hij zelf aan zijn voertuig berokkend heeft, ongeacht of hij in fout is of niet.

Op het niveau van de Omniumverzekering zien we grote verschillen: het franchisesysteem (zie verder), de afschrijvingspercentages, verzekering van accessoires enzovoort. In dat kader maken we een onderscheid tussen een Omnium en een Kleine omnium. De waarborg Kleine omnium (of Multirisk) dekt brand, diefstal, glasbreuk, schade door natuurkrachten of na aanrijding van dieren (niet alleen meer van wild). De waarborg Omnium voegt de dekking van stoffelijke schade toe, ongeacht de oorzaak, inclusief vandalisme.

Premies op maat

De verzekeraars voeren vandaag duidelijk een gepersonaliseerd beleid wat betreft de parameters die het mogelijk maken om differentiatie aan te brengen in de ta-



Een goede autoverzekering kiezen,
is meer dan ooit maatwerk.



rieven van de autoverzekering. Er wordt onder andere met de volgende parameters rekening gehouden.

- De te verzekeren waarde: de verzekeraars baseren zich op de nieuwwaarde exclusief btw van het voertuig zoals die in de catalogus van de officiële invoerder van het merk vermeld staat, inclusief alle accessoires en opties waarmee het voertuig uitgerust is op het moment dat de overeenkomst wordt ondertekend. Er is geen enkele korting mogelijk op die waarde, op straffe van toepassing van de evenredigheidsregel.
- De hoedanigheid van de persoon (natuurlijke of rechtspersoon), die de invoer in het bonus-malussysteem bepaalt.
- De leeftijd van de gebruikelijke bestuurder, de ouderdom van zijn rijbewijs, zijn gezinssituatie (getrouwd en ouder van een jong kind of van een jonge bestuurder).
- De woonplaats van de gebruikelijke bestuurder of zijn hoofdverblijfplaats, opgenomen in een lijst van regio's waarvan de samenstelling sterk varieert van verzekeraar tot verzekeraar.
- De professionele activiteit, waaruit het type gebruik van het voertuig voortvloeit.
- Het aantal schadevrije jaren.
- Het merk en het type van het voertuig.
- Het soort voertuig (sportief of niet).
- Het bedrag van de franchise.

Alleen al wanneer we naar de franchise kijken, stellen we vast dat verzekeraars steeds vaker kiezen voor een beleid op maat. Het meest traditionele systeem is de keuze van de franchise. Die schommelt tussen 1,50% en 10%. Hoe hoger de franchise, hoe lager de premie die de verzekerde moet betalen. Ook een franchise van 0% is mogelijk: in dat geval krijgt de verzekerde de schade integraal terugbetaald. Toepassing van een Engelse franchise is een andere mogelijkheid: wanneer het schadegeval een bepaald bedrag overschrijdt, hoeft de verzekerde geen franchise meer te betalen en krijgt hij de schade volledig terugbetaald.

Autosalon

Dat beleid op maat wordt nog extra in de verf gezet tijdens de autosalon, een must voor elke autoliefhebber. Autoverzekeraars bieden steeds vaker aantrekkelijke promoties aan ter gelegenheid van evenementen zoals de autosalon: schrappen van de franchise, invoering van een Engelse franchise, verlenging van bepaalde waarborgen of gratis waarborg gedurende een beperkte periode, andere afschrijvingsmodaliteiten enzovoort.

Het hoeft niet gezegd dat de autosalon van Brussel in termen van bezoekersaantallen altijd een enorm succes is. Dat maakt van het evenement de uitgelezen gelegenheid voor verzekeraars om hun nieuwigheden en promoties voor te stellen. En dat hebben ze in het verleden ook vaak gedaan. Enkele voorbeelden:

- korting van 10% op de Omnium voor een milieuvriendelijk voertuig, op voorwaarde dat het voertuig gedurende een welbepaalde periode verzekerd is;
- korting van 10% op de Omnium-formules met franchise;
- korting op het tarief voor de bestuurdersdekking;
- korting van 75% op de verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid en Rechtsbijstand voor motorrijders;
- faciliteiten op het niveau van de autofinanciering. ▶

► Voorbeelden

Wat mogen we dit jaar verwachten? Terwijl sommige verzekeraars hun aanbod nog niet wilden bekendmaken, zijn er ook verzekeraars die geen speciale promoties lanceren voor de autosalon. Andere hebben wel een speciaal aanbod voorzien.

Zo blijft Corona Direct reclame maken voor zijn kilometerverzekering. Bij dat systeem betaalt de verzekeringnemer een premie die afhankelijk is van het aantal werkelijk afgelegde kilometers. Dat is niet uniek: heel wat andere verzekeraars hebben een gelijkaardige filosofie wat betreft hun tarieven (Actel Direct, Axa Belgium, Ethias, ING, P&V Verzekeringen, Touring Verzekerin-



Niet alle verzekeraars zijn van plan om speciale promoties te lanceren voor de autosalon.

gen enzovoort). Volgens Corona Direct levert een dergelijke verzekering flinke kortingen op aan specifieke doelgroepen van verzekerden. Dat geldt onder meer voor pendelaars die met het openbaar vervoer naar het werk gaan en dus minder rijden dan het gemiddelde van de actieve bevolking. Een andere groep die er een mooie korting mee kan krijgen, zijn de eigenaars van een tweede auto in hetzelfde gezin. Wanneer een gezin zijn verplaatsingen met twee of meer auto's doet, worden er per auto immers minder kilometers gereden. Een derde groep die baat kan hebben van de kilometerverzekering, zijn de gepensioneerden. Zij zijn meer ervaren en hebben een minder jachtig leven. Ze rijden vooral voor hun plezier en veroorzaken minder ongevallen.

Axa Belgium heeft onlangs zijn tariefpositionering wat betreft autoverzekeringen herzien en plant dus geen speciale autosalonactie voor zijn verzekerden. Ook Generali Belgium zal geen speciale promotieactie voeren ter gelegenheid van de autosalon. Deze verzekeraar heeft geopteerd voor een beleid op langere termijn, dat erin bestaat om betere producten aan te bieden tegen de best mogelijke tarieven, het hele jaar door. Dat geldt ook voor Federale Verzekeringen, dat evenmin iets specifiek voorziet.

ING heeft niet gewacht op de autosalon om groots uit te pakken. De verzekerde profiteert van een complete dekking op maat en van een concurrentieel tarief, zelfs al is hij nog geen klant bij ING. De verzekeraar wijst ook op de mogelijkheid om online de premie van de autoverzekering te berekenen en een polis af te sluiten. ING zal vanaf januari 2011 bovendien ook een motorverzekering aanbieden.

Sommige verzekeraars profiteren van de gelegenheid om een nieuw gamma dekkingen aan te bieden of om hun huidige gamma voordeliger te maken. Wij bespreken hieronder de aanbiedingen voor de autosalon 2011 van de volgende maatschappijen: Allianz, DVV, P&V Verzekeringen en VIVIUM.

→ Allianz: voor elk verzekering afgesloten tussen 17 januari en 17 april biedt de verzekeraar twee maanden gratis premies (Burgerlijke aansprakelijkheid, Omnium). De voorwaarden zijn een beetje verschillend afhankelijk van de doelgroep:

a) persoonlijke en bedrijfswagens: natuurlijke personen van 45 jaar en ouder, met een bonus/malus van -2, voor voertuigen met een cataloguswaarde van minder dan 75.000 euro.

b) bestelwagens: voertuigen voor natuurlijke personen en bedrijven (met vermelding van bestuurder) van 30 jaar of ouder, bonus/malus van minder dan 14 enzovoort.

→ DVV: In het kader van de autosalon legt DVV de nadruk op de kwaliteit van zijn omniumproduct. De formule die in de kijker gezet wordt, is die zonder afschrijving gedurende de eerste 48 maanden, een formule waarvan de beste profielen (totaalklanten of klanten met vijf jaar rijervaring zonder schadegeval in Burgerlijke Aansprakelijkheid) kunnen genieten tegen de prijs van de basisformule, die een afschrijving van 1% per maand voorziet vanaf de zevende maand. De voorwaarden zijn zowel van toepassing op personenwagens als op bestelwagens (MTM < 3,5 ton).

→ P&V Verzekeringen: het autosalonaanbod wordt gekenmerkt door een korting van 10% op de premie in Omnium indien er aan bepaalde voorwaarden voldaan wordt. Voor personen die minder dan 10.000km per jaar afleggen, biedt de verzekeraar onder bepaalde voorwaarden ook een korting van 15% (tegenover de klassieke 10%) op de premies in Burgerlijke Aansprakelijkheid en Voertuigschade.

→ VIVIUM: ter gelegenheid van de autosalon lanceert de verzekeraar een nieuw product in autoverzekering dat gekenmerkt wordt door de toekenning van een levenslange bonus-malusgraad van -2 en door een grondige vernieuwing van zijn Omniumaanbod. Vanaf nu kunnen verzekerden kiezen tussen twee formules met betrekking tot de aan te geven waarde, vier afschrijvingsformules en vier franchiseniveaus (1,50%, 2,50%, 5% of 10%). De lancering wordt vergezeld van de mogelijkheid tot een premiekorting van 10% op alle waarborgen van het contract gedurende een jaar (Burgerlijke aansprakelijkheid, Omnium, Rechtsbijstand...).

Innoveren

Tot zover een aantal van de initiatieven waarmee de verzekeraars zullen uitpakken. We mogen echter niet uit het oog verliezen dat de verzekeraars al een aantal jaren sterk innoveren om het hele jaar door klanten aan te trekken, en niet alleen bij speciale gelegenheden. Een aantal van de innovaties van de voorbije jaren zijn de invoering van negatieve bonus-malusschalen en de levenslang gegarandeerde bonus-malusgraad; de toekenning van een Joker of een Oscar; speciale tarieven voor pendelaars of voor verzekerden die vaak in de file staan; tarieven op basis van het aantal afgelegde kilometers; groene tarieven voor milieuvriendelijke voertuigen; de gratis Bob-waarborg; tarieven die de premie laten hangen van het gedrag van de bestuurder, dat gevolgd wordt via de installatie van een zwarte doos.

Het ziet er overigens sterk naar uit dat die tendens de komende jaren zal aanhouden. Dat is goed nieuws voor de verzekerden. ■