

KUNNEN DE FINANCIËLE GEVOLGEN DIE ONTSTAAN NA OVERLIJDEN VAN EEN KOSTWINNER VOLDOENDE WORDEN OPGEVANGEN DOOR NABESTAANDEN OF HEBBEN WE HIER TE MAKEN MET EEN (GROOT) MAATSCHAPPELIJK PROBLEEM? EN WAT KAN EEN GOEDE OVERLIJDENSRISSICODEKKING HIERIN BETEKENEN? DAT WAS DE PROBLEEMSTELLING DIE WERD ONDERZocht DOOR ONDERZOEKERS FRED DE JONG EN BJÖRN BIERHAALDER IN OPDRACHT VAN LEVENSVERZEKERAAR SCILDON. BEIDE HEREN GAAN SAMEN MET MICHEL VAN DAM (COMMERCIËEL DIRECTEUR SCILDON) IN OP DE BELANGRIJKSTE UITKOMSTEN VAN HET ONDERZOEK.



Het overlijdensrisico verzekeren: een kwestie van verantwoordelijkheid nemen

Aandacht voor ORV is onvoldoende gewaarborgd?

Van Dam: “We zien dat consumenten de afgelopen jaren minder aandacht lijken te hebben voor het afdekken van financiële risico’s bij overlijden. Deels is dat een gevolg van de trend die is ingezet na invoering van het verbod op provisie. Die ontwikkeling is verder doorgezet nadat de ORV niet langer een vereiste is bij de aanschaf van de Nationale Hypotheek Garantie. Ook buiten de markt van koopwoningen zien we de aandacht voor ORV afnemen bij huurders: een groot deel van de consumenten in een huurwoning heeft niets geregeld bij overlijden van de partner. Om onze eigen waarnemingen hierover te staven, hebben we Fred de Jong en Björn Bierhaalder van MCH Consultancy gevraagd om deze problematiek in kaart te brengen en met cijfers te onderbouwen.”

Ja, er is een probleem

De Jong: “Het onderzoek hebben wij in twee onderdelen opgesplitst. In het eerste gedeelte hebben we onderzocht wat de houding van de consument is met betrekking tot het financiële risico van het vooroverlijden van één van de kostwin-

ners en de mogelijkheden om dit risico op te vangen. In het tweede gedeelte van het onderzoek hebben we een berekening gemaakt van de maatschappelijke schade die optreedt doordat op dat moment bij veel huishoudens geen adequate ORV-dekking aanwezig is.”

“De conclusies van de onderzoeken zijn dat Nederland niet alleen een serieus probleem heeft waar het gaat om het opvangen van de financiële gevolgen die optreden door het vooroverlijden van een van de kostwinners, maar ook dat zonder actie deze maatschappelijke problemen in de komende jaren alleen maar groter worden. De menselijke drama’s die nu nog incidenteel de media halen, worden dan structureel.”

De Jong vervolgt: “De problematiek die wij vanuit de resultaten uit ons onderzoek presenteren kun je vertalen naar ‘kille’, financiële cijfers. Toch is dat niet de essentie van wat wij tijdens het onderzoek hebben gezien. Achter die kolommen van cijfers zitten echte mensen. Mensen die door onvoldoende aandacht onnodig geconfronteerd worden met extra leed. Leed dat bovenop het verlies van een naaste komt.”

Wel en niet op het netvlies

“Je kunt de Nederlandse bevolking voor het onderwerp ORV heel grof in twee groepen indelen”, aldus Björn Bierhaalder. “De eerste groep zijn de consumenten die contact hebben met een actieve financieel adviseur en met enige regelmaat adviezen ontvangen. De tweede groep zijn de consumenten die geen adviseur hebben of een adviseur met wie vrijwel geen contact wordt onderhouden. Dit geldt zowel vanuit het perspectief van de consument, als vanuit het perspectief van de adviseur. Een deel van de Nederlandse bevolking wordt door de adviseurs niet bereikt. Dat kun je betreuren. Maar wanneer je bij dat deel van de bevolking een probleem signaleert dat te maken heeft met hun financiële welzijn, dan moet je de oplossing niet zoeken bij activiteiten die deze adviseurs zouden kunnen ondernemen. Heel simpel omdat die adviseurs dit deel van de consumenten niet bereiken.”

Werkgevers en aanbieders kunnen iets doen

Bierhaalder: “Het komt gelukkig relatief weinig voor. Maar het vooroverlijden van een partner of ouder heeft vaak



Björn Bierhaalder



Michel van Dam



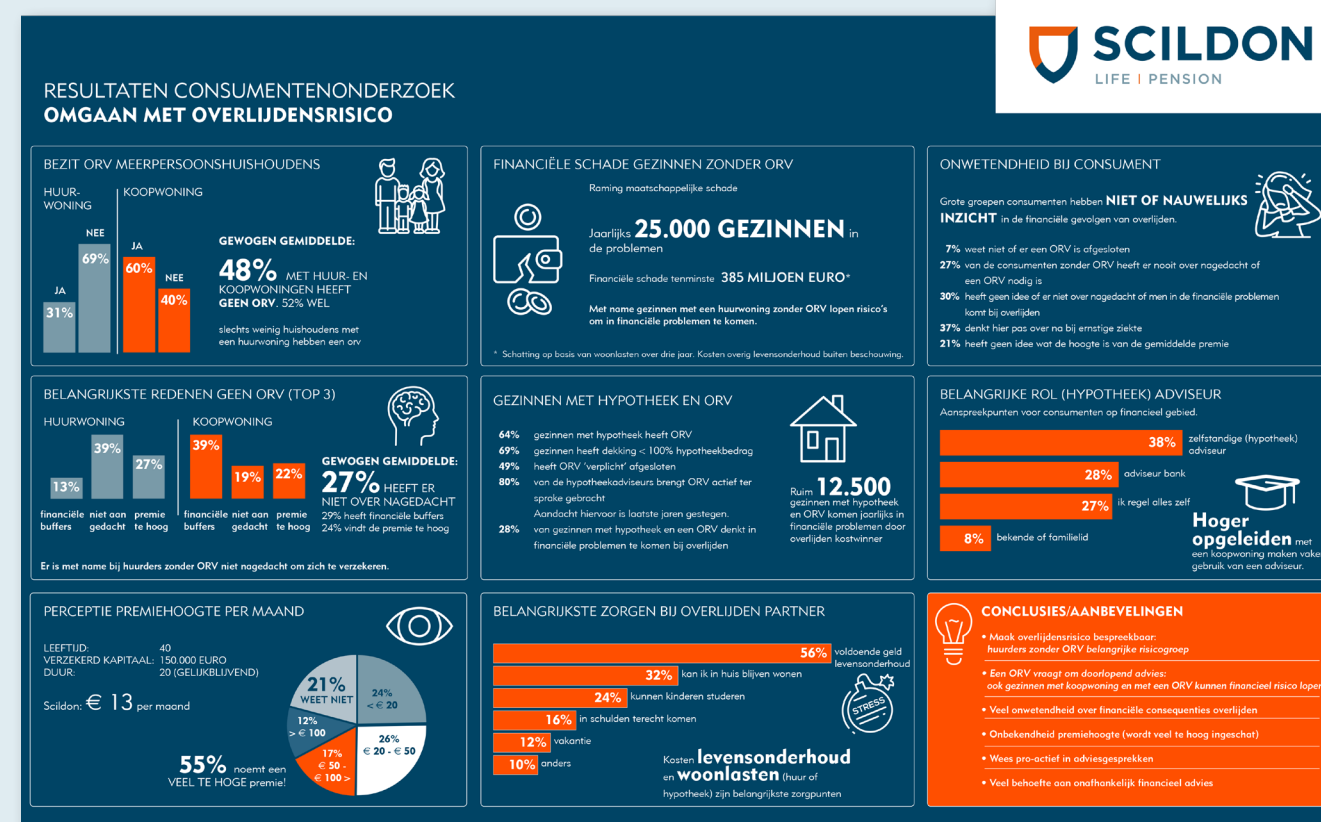
Fred de Jong

een enorme, emotionele impact. Indien dit vervolgens ook nog eens ertoe leidt dat de nabestaanden financieel getroffen worden en hun vertrouwde leefomgeving moeten verlaten, stapel je drama op drama. Ik vind het voorkomen van een dergelijke situatie een kwestie van compassie en beschaving. Compassie van de levenden om te voorkomen dat eventuele nabestaanden in deze situatie komen. Beschaving doordat we als samenleving mensen die door het lot worden getroffen niet alleen laten.”

“De ORV is een doeltreffend en goed-

koop instrument om dit soort problemen te voorkomen”, zegt De Jong. “We weten dat huurders in beginsel hetzelfde belang hebben bij een ORV als een huiseigenaar. Toch is de penetratie van de ORV bij de huurders laag. Leg mij eens uit waarom de aanbieders niet komen met een ORV voor huurders? Gewoon een recht toe recht aan ORV met een relatief laag verzekerd bedrag van bijvoorbeeld € 50.000, waardoor de nabestaanden verzekerd zijn dat ze gedurende een aantal jaren in hun vertrouwde woonomgeving kunnen blijven wonen.”

De Jong: “Wanneer ik iets verder kijk dan denk ik dat het ook goed zou zijn wanneer er in Nederland een cultuur zou ontstaan waarbij werkgevers hun medewerkers faciliteren periodiek een gesprek met een onafhankelijk adviseur te hebben. Niet alleen over het pensioen, maar ook over hun privé verzekeringen waaronder de ORV. Zo de werkgever hiervoor al een eigen financieel belang wil hebben alvorens hiertoe over te gaan, kan ik wijzen op de praktijk dat na een vooroverlijden van de partner van de werknemer, financiële zorgen de kans op uitval



Bronnen: 'Omgaan met overlijdensrisico'. Bierhaalder en De Jong, juni 2020
'Maatschappelijke schade overlijdensrisico'. Bierhaalder en De Jong, juni 2020

INZICHTEN ONDERZOEK ‘OMGAAN MET OVERLIJDENSRSISCO’

Het Onderzoek ‘Omgaan met overlijdensrisico’ is door MCH Consultancy en Adviesbureau Fred de Jong uitgevoerd in opdracht van verzekeraar Scildon in juni en juli 2020. Aan het onderzoek hebben 1.247 consumenten deelgenomen. Dit zijn de belangrijkste inzichten:

De totale maatschappelijke schade die kan ontstaan door het onvoldoende afdekken van het financiële risico van overlijden is groot. Wanneer we de financiële schade van meerpersoonshuishoudens met en zonder ORV bij elkaar nemen, zien we een totaalbedrag **van € 651 miljoen** per jaar. Dit bedrag is gebaseerd op **42.035 (0,94 procent)** meerpersoonshuishoudens die naar inschatting in de financiële problemen komen als gevolg van overlijden van één van beide partners. In totaal zien wij op basis van het consumentenonderzoek **1,9 miljoen (39 procent)** meerpersoonshuishoudens die in financiële problemen kunnen komen.

Van de Nederlanders zonder een overlijdensrisicoverzekering heeft 27 procent helemaal niet nagedacht over het wel of niet afsluiten van een dergelijke voorziening. Onder huurders is dit percentage zelfs 39 procent.

Tweederde van de huishoudens maakt zich in meer of mindere mate zorgen over de financiële gevolgen als een van de partners komt te overlijden. Ruim een kwart van de Nederlanders verwacht zelfs direct in financiële problemen te komen. En maar liefst 17 procent heeft geen idee of heeft er niet over nagedacht. De financiële problemen ontstaan in meerdere mate bij gezinnen met het volgende profiel:

- Laagopgeleid en inkomen tot modaal;
- Wonend in een huurhuis;
- Alleenstaanden met financiële verplichtingen voor kinderen;
- Die onwetend zijn over de hoogte van hun woonlasten;
- Die vertrouwen op familie en vrienden of zelf hun financiële zaken regelen;

– Die vooral bezig zijn om dagelijks te overleven op financieel gebied.

Van de huishoudens die passen binnen dit profiel, heeft 69 procent geen overlijdensrisicoverzekering. Het zijn ook deze Nederlandse gezinnen die de financiële gevolgen van overlijden binnen hun gezin veel minder vaak bespreken dan de meeste Nederlanders doen.

Er is veel onbekendheid bij consumenten. In de beleving van de meeste consumenten (met name bij huurders) is de premie van een overlijdensrisicoverzekering veel hoger dan in werkelijkheid het geval is. De kosten van advies worden meestal lager gewaardeerd dan de prijs die adviseurs gemiddeld rekenen.

Gemiddeld verwachten consumenten minimaal 20 procent minder besteedbaar inkomen over te houden bij overlijden van één van de partners. Bij huurders zonder ORV is dit zelfs 33 procent minder inkomen.

van de werknemer groter maken. Laat ik het zo zeggen: het faciliteren van de ‘adviseur op de werkvloer’ levert in euro’s uiteindelijk meer op dan dat het kost.“

Adviseurs zijn sleutel tot de oplossing
“Voor het deel van de consumenten dat wel een toegang heeft tot een financieel adviseur, zijn deze adviseurs de sleutel om het probleem van onderverzekering te voorkomen”, aldus Bierhaalder. “Ik denk dat adviseurs er verstandig aan doen om de ORV niet als een ‘transactie’ te beschouwen, maar als een onderdeel van de relatie die ze met de klant willen hebben. Het gaat niet alleen om de premie of om de polisvoorwaarden, maar ook om de emotie dat je wilt zorgen voor je klanten. Mijn advies aan het intermediair zou zijn om dit onderwerp permanent op het netvlies te hebben. Ook bij de klant die zijn gezinsauto komt verzekeren, zou de adviseur eigenlijk oog moe-

ten hebben voor de zorg voor de partner en de kinderen.
Het gevaar is dat je snel denkt dat het gaat om een verkooptrucje. In de geest van auto + trekhaak = caravan = reisverzekering. Een dergelijke koppelverkoop bedoel ik niet. Wel lijkt het mij wenselijk dat de adviseur ernaar streeft gesprekspartner te zijn van de klant om deze te helpen tijdig die maatregelen te nemen die hij best wil nemen, maar waaraan hij zonder adviseur gewoon niet denkt. Er zijn adviseurs die deze attitude binnen hun bedrijf diep hebben verankerd. Daarbij is het niet alleen de directeur die dit uitstraalt maar alle medewerkers. Ik ben ervan overtuigd dat adviseurs het meest kunnen leren van hun collega’s. Collegiaal contact is en blijft belangrijk.”

En nu moet er ook iets aan gedaan worden
Van Dam: “De Jong en Bierhaalder heb-

ben vanuit hun onderzoeken laten zien dat grote delen van de Nederlandse consumenten niet beschikken over een toereikende voorziening na overlijden van een van de partners of kostwinners. De berekeningen die ze hebben gemaakt leiden niet alleen tot grote individuele problemen voor de directe nabestaanden, maar ook tot forse maatschappelijke schade. Dit loopt op jaarbasis in de honderden miljoenen euro’s en dan geven de onderzoekers aan dat hun berekeningen ‘..aan de voorzichtige kant zijn...’”
“De cijfers zijn helder en de problemen die er uit voortvloeien wellicht nog belangrijker. Als Scildon zullen we de komende tijd verdere initiatieven ondernemen om partijen en stakeholders in beweging te krijgen actie te ondernemen en het bewustzijn om ‘iets’ te regelen te vergroten. De vraag ‘wat gaan we hier met elkaar aan doen’ zal beantwoord moeten worden.” ■