



Q&A MGA renewal 1 januari 2021

Ook dit jaar ontvangen diverse klanten een verlengingsvoorstel met daarin een maatregel (bijvoorbeeld een premieverhoging). Dit levert terecht vragen op bij klanten. Om ervoor te zorgen dat we als Aon deze vragen goed en op een uniforme wijze beantwoorden is de volgende Q&A opgesteld.

Q1: Waarom krijg ik een verhoging? Mijn schadelast valt enorm mee

A1: Verzekeren is gebaseerd op de wet van de grote aantallen. Uw polis is onderdeel van een groep (pool) verzekerden. De dekking die uw verzekering biedt, kopen we in voor deze groep verzekerden. Elk jaar bepaalt de verzekeraar opnieuw de premie voor deze groep verzekerden. Meerdere premiebepalende factoren spelen daarbij een rol. Zo speelt het risicoprofiel van de groep verzekerden een rol. Maar ook algemene ontwikkelingen, zoals het schadeverloop, eventuele kostenstijgingen en ontwikkelingen die de kans op schade beïnvloeden. Op basis hiervan maakt de verzekeraar een inschatting welk premiebedrag nodig is om de toekomstige schades (schade- en herverzekeringskosten) te blijven dekken.

In Nederland zien we steeds meer en grotere schades ontstaan door waterschade (weersveranderingen) en branden. Ook natuurgeweld, bosbranden (door droogte), overstromingen en orkanen buiten Nederland hebben invloed op de te betalen schades door (her)verzekeraars. Marktbreed zorgt dit ervoor dat verzekeraars hun premies verhogen. Dit heeft ook invloed op uw verzekering. Deelname in een groep lijkt misschien negatief, maar biedt juist veel voordelen. Schades worden namelijk gezamenlijk gedragen. Als u schade heeft, draagt de hele groep verzekerden de schade en komen de gevolgen, zoals een hoge individuele premiestijging of het niet meer kunnen verzekeren van uw bedrijf niet alleen voor uw rekening. Hierdoor heeft u meer financiële ruimte beschikbaar voor het opbouwen of opnieuw opstarten van uw bedrijf.

Q2: Hoe kan het dat ik nu al meerdere jaren een premieverhoging krijg?

A2: Verzekeraars kijken meer dan vroeger naar de toekomstige schadeontwikkeling. In het verleden baseerden verzekeraars de premies voornamelijk op de geleden schade. Dit bleek niet altijd een garantie voor de toekomst. Tegenwoordig nemen de verzekeraars daarom ook de verwachte trendontwikkeling mee in de bepaling van de premie. Het is de verwachting dat de schades in de toekomst toenemen. Vooral de weersveranderingen hebben impact op de gehele verzekeringsmarkt en ook op die in Nederland. Verzekeraars gebruiken de premies om de toekomstige schades mee te betalen, herverzekeringcapaciteit in te kopen voor de grote schades en om de kosten van verzekeren en schadebehandeling mee te voldoen.

Q3: Waarom heb ik geen alternatieve aanbieding ontvangen?

A3: Wij zorgen er continu voor dat we een goede dekking tegen een marktconforme premie bieden. Gedurende het jaar zijn wij continu in gesprek met verzekeraars om het beste aanbod voor een groep verzekerden te realiseren. Wij laten ons daarbij niet leiden door een zo laag mogelijke premie maar zijn op zoek naar een goede dekking, die stabiliteit en zekerheid geeft naar de toekomst. Uiteraard tegen een concurrerende scherpe prijs, die we vergelijken in de markt. Niet alleen bij Nederlandse verzekeraars maar ook met (nog) niet betrokken (buitenlandse) verzekeraars overleggen wij regelmatig. Omdat wij het hele jaar vergelijken en niet pas op het moment dat uw verzekering verlengd wordt bieden we bij de verlenging geen alternatieven meer aan.

Q4: Welke inspanning doet Aon om mijn belangen optimaal te behartigen?

A4: We doen er alles aan om te voorkomen dat verzekeraars te grote maatregelen nemen. Als wereldwijd opererende risicoadviseur zetten we onze omvang en internationale netwerk in om de concurrentie tussen (nationale en internationale) verzekeraars aan te wakkeren. Ook zetten we druk uit op verzekeraars om de aanpassingen te beperken of gerechtvaardigd toe te passen. Zo analyseren wij de cijfers en dagen verzekeraars goed na te denken over te nemen maatregelen. Ook zorgen we ervoor dat laatste ontwikkelingen in uw branche en ondernemen in brede zin goed weergegeven worden in de voorwaarden, zodat uw verzekering goed blijft aansluiten bij uw risico's.

Q5: Moet ik wel bij Aon blijven als mijn premie opnieuw is gestegen?

A5: Ja, wij zijn het hele jaar bezig om een product te bieden dat zowel een goede dekking biedt tegen een concurrerende scherpe premie. Door onze omvang (in combinatie met het volmachtbedrijf [One Underwriting](#)) hebben wij een goed inzicht in de ontwikkelingen. Zo zien wij dat de premie structureel voor iedereen stijgt. De huidige en toekomstige 'schadelast' speelt hierin een grote rol maar ook de toenemende eisen op het gebied van milieu, een veranderde cultuur waarbij meer bedrijven schades claimen en hogere herstelkosten hebben daarop invloed. De kans is groot dat u dergelijke aanpassingen ook bij andere adviseurs krijgt. Ons product biedt daarnaast een uitstekende uitgebreide dekking en behoort daarmee tot de top in de markt. Ook heeft Aon veel kennis in huis om u te ondersteunen bij het goed en veilig ondernemen.

Q6: Wat gebeurt er als ik nu een andere adviseur een offerte laat maken?

A6: De kans is aanwezig dat u **eenmalig** goedkoper uit bent. De kans is echter ook aanwezig dat de dekking die daarbij hoort minder uitgebreid is. We raden u dan ook aan om de voorwaarden goed te vergelijken.

Q7: Als ik een alternatief wil, moet ik dan nu naar een concurrent?

A7: In principe niet. Wij vergelijken onze producten en bijbehorende premies gedurende het hele jaar en niet pas op het moment dat uw verzekering verlengd wordt. Daarom bieden we bij de verlenging geen alternatieven meer aan. Wanneer u een alternatief wenst voor de dekking die u nu via ons heeft dan moeten we u helaas teleurstellen. Wanneer u bewust kiest voor een minder uitgebreide dekking, dan kunnen we wellicht kijken of we hiervoor mogelijkheden hebben.

Q8: Ik accepteer dit niet, want ik kan dit ook niet aan mijn eigen klanten zo doorberekenen?

A8: Het is vervelend dat u dit niet kunt doorberekenen. Wellicht kunnen we u hiermee helpen? We hebben meerdere experts in huis die met u kunnen kijken naar de mogelijkheden om te werken aan verbetering van uw risicoprofiel (dat kan op termijn premieverlagend werken). Tevens kunnen we meedenken om uw kosten elders omlaag te brengen.

Q9: Hoe weet ik dat dit de beste aanbieding is?

A9: Wij vergelijken onze producten en bijbehorende premies gedurende het hele jaar en niet pas op het moment dat uw verzekering verlengd wordt. Daarom bieden we bij de verlenging geen alternatieven meer aan. De kwaliteit van de aanbieding is meer dan alleen de premie. Zo bieden wij goede voorwaarden met een uitgebreide dekking. Bovendien verzorgt ons eigen volmachtbedrijf, One Underwriting, dat eventuele schades snel en deskundig afgewikkeld worden. Alles wordt direct binnen ons bedrijf geregeld.

Q10: Welk financieel belang heeft Aon bij deze aanbieding?

A10: U vindt onze vergoedingen op de [website](#). Wij ontvangen provisie voor het advies en begeleiding.

Commented [VK1]: Tekst uit de algemene Aon-voorwaarden toevoegen?

Q11: Waarom gaat de premie omhoog terwijl ik in de krant lees dat verzekeraars (NN en Allianz) het jaar hebben afgesloten met een enorme winst?

A11: Deze "enorme" winst is relatief. In euro's is het veel geld. In procenten is de winst op schadeverzekeringen nog geen 5%. Dat is voor iedere ondernemer een zeer lage marge om de toekomst mee in te gaan. Zo ook voor de verzekeraars. Die hebben ook deze winst nodig om buffers naar de toekomst te bouwen. Net als iedere onderneming.

Q12: Aon heeft recent een zeer grote adviseur (Willis Towers Watson) overgenomen en wordt daardoor de grootste assurantiemakelaar van de wereld. Uw inkoopkracht zal enorm zijn. Waarom dan toch nu weer een premieverhoging?

A12: Omvang is inderdaad van groot belang bij het inkopen van proposities. Verzekeraars gaan daarom graag met ons aan tafel. We komen dus ook aan tafel bij veel meer verzekeraars dan een kleinere partij. Maar in de huidige tijd worden alle verzekeraars ook heel strak door De Nederlandse Bank (of een buitenlandse equivalent daarvan) in de gaten gehouden of zij voldoende winst maken op iedere afzonderlijke productlijn. Ze zijn blij met ons volume, ze willen altijd een stukje van onze koek, maar wel tegen een marktconforme en verantwoorde premie. Ons voordeel ten opzichte van de concurrentie is dus dat we een bredere markt aan kunnen boren. Maar als de premie in de markt omhoog gaat dan gaat die ook voor ons omhoog.

Heb jij een nieuwe vraag? Mail deze naar communicatie@one-uw.nl. We actualiseren dan de Q&A. De actuele versie is altijd te vinden op <Kennisbank One>