



Wat aandacht krijgt groeit! De resultaten en het vervolg

Agenda

1. Korte bespreking performance makelaars/verzekeraars
2. Toelichting hulpmiddelen ontwikkeld door klankbordgroep
3. Hoe gaan we met elkaar het resultaat verbeteren?
4. Welke bottle necks pakken we centraal op?

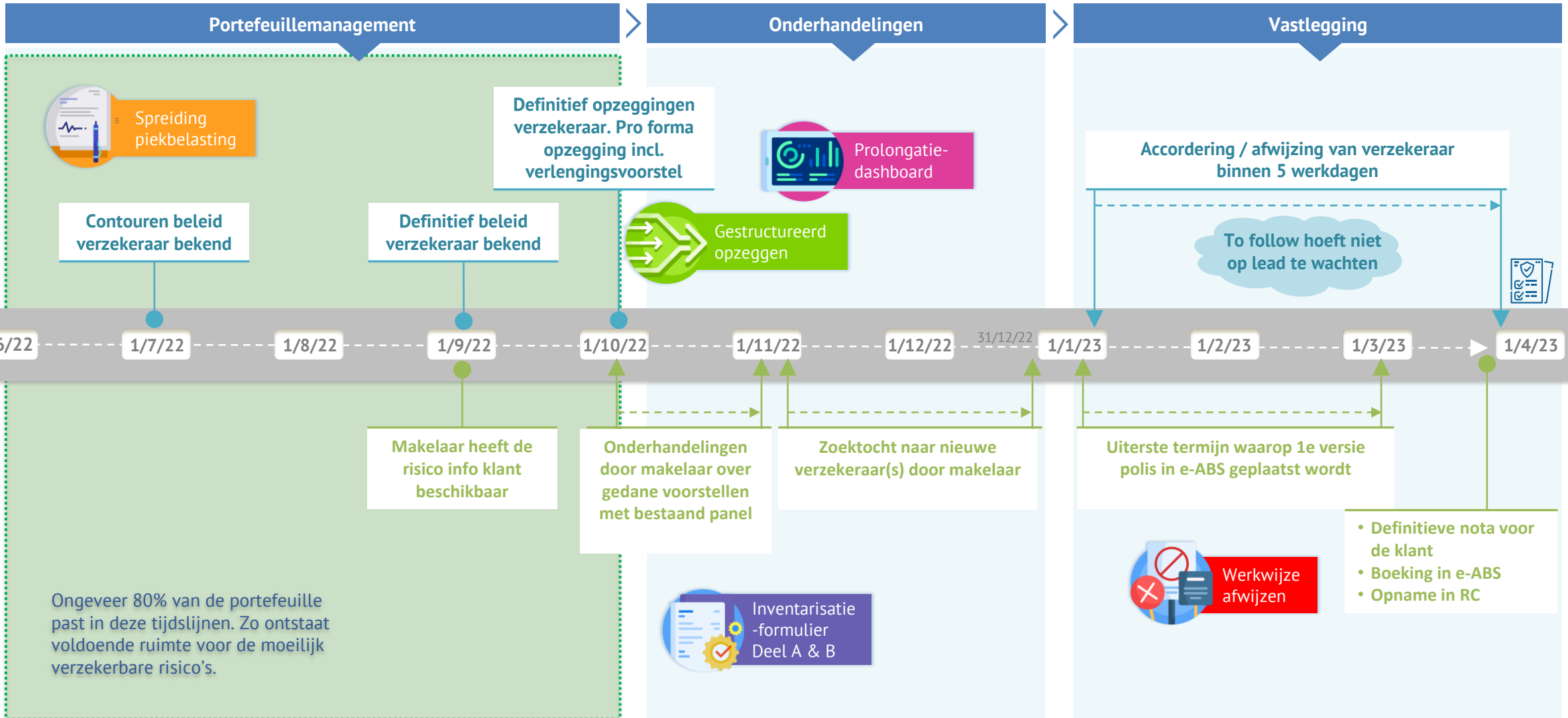


Hoofddoel Contract Zekerheid:

Binnen 3 maanden polis en nota bij klant.
In 95% van de gevallen. Voor de januari prolongatie
te bereiken op 1 april 2023.

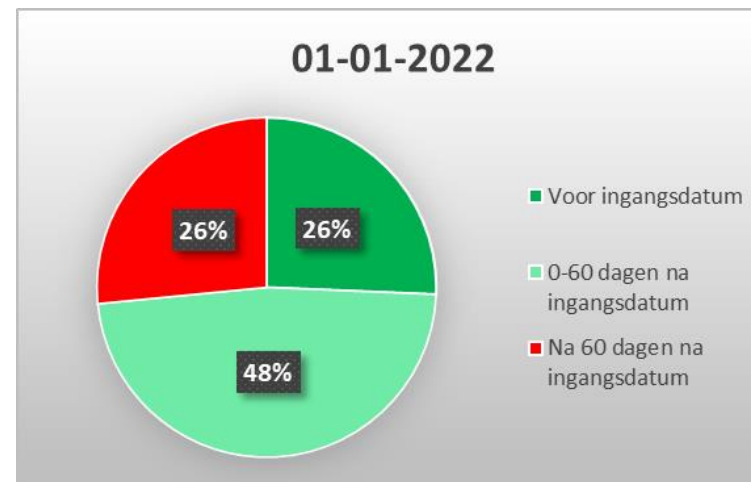
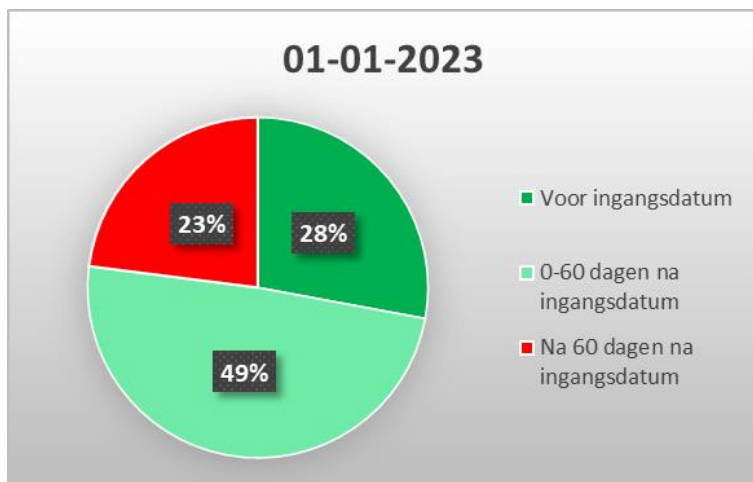
VERZEKERAAR

MAKELAAR



Terugblik op januari per 1 juni: makelaars van 74% op tijd naar 77% op tijd; aantallen 6% hoger

Alle plaatsingen met ingangsdatum 1-1-XX gemeten op 1-6-XX
(aanmaakdatum plaatsing t.o.v. ingangs-/mutatiedatum)

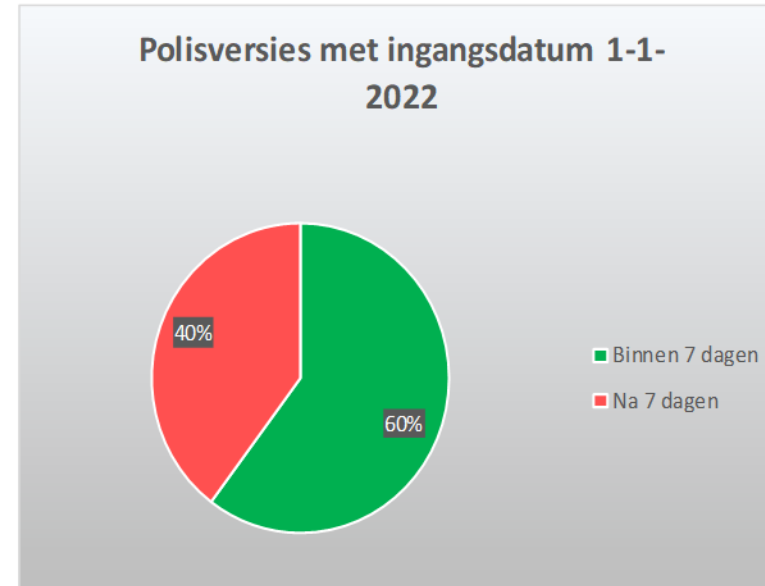
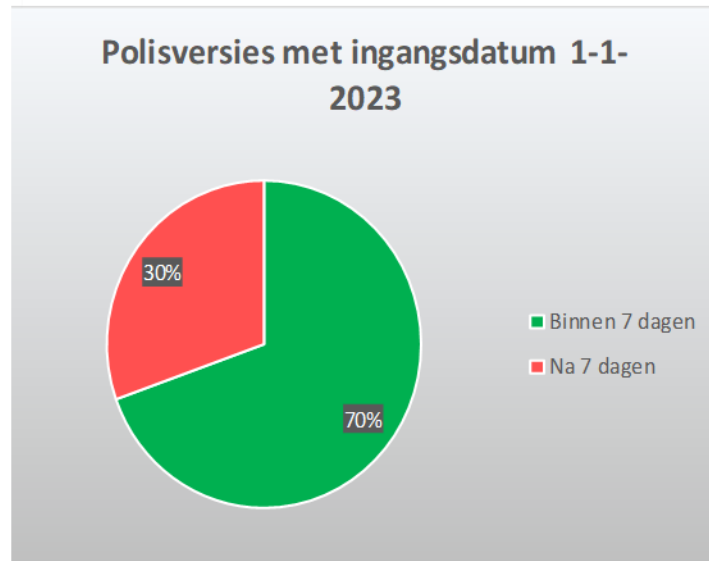


Peergroup	Gemiddeld % op tijd (tot 60 dagen na ingangsdatum)	Vershil	Peergroup	Gemiddeld % op tijd (tot 60 dagen na ingangsdatum)
1.: 0-400	78,69%	6,67%	1.: 0-400	72,02%
2: 401-1400	71,97%	-0,05%	2: 401-1400	72,02%
3: 1400+	80,25%	5,93%	3: 1400+	74,32%
Aantal voor accordering aangeleverde plaatsingen			Aantal voor accordering aangeleverde plaatsingen	
2023	28.695		2022	27.174

Terugblik op januari per 1 juni: verzekeraars

Van 60% op tijd naar 70% op tijd

Reactietijden verzekeraars
(voor de polisversies over de genoemde periode)



Peergroup	Gemiddeld % op tijd (binnen 7 dagen)
1: 0-150	64,5%
2: 151-1500	57,8%
3: 1500+	72,5%

Verskil t.o.v. 2022
5,7%
-5,4%
8,2%

Peergroup	Gemiddeld % op tijd (binnen 7 dagen)
1: 0-150	58,7%
2: 151-1500	63,2%
3: 1500+	64,4%

Aantal gevraagde accorderingen voor polisversies in deze periode: 46.897

Aantal gevraagde accorderingen voor polisversies in deze periode: 45.120

Contouren beleid

Contouren Beleid (Uiterlijk 1 juli)

Toelichting op de context van het beleid.

Hierin opgenomen de algemene en/of specifieke ontwikkelingen op het gebied van:

- **Marktontwikkelingen:**

Voorbeelden:

1. Opkomende gevaren of “emerging risks”
2. Toename natuurschade
3. De gevolgen van inflatie
4. Hervverzekerings wijzigingen
5. Marktresultaten
6. Distributieverdeling m.b.t. provinciaal, volmacht en beurs / VNAB
7. Social inflation (US Liability)
8. Afspraken Contractzekerheid ten opzichte van de eigen inzet / prestatie

- **Wijzigingen Risk appetite**

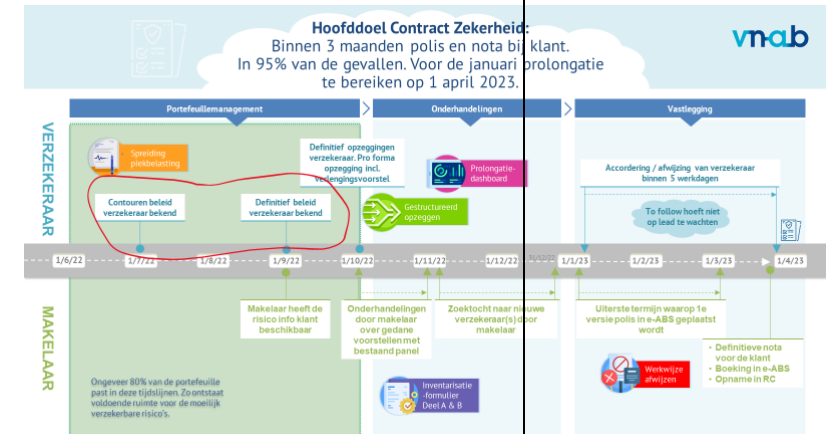
Voorbeelden:

1. Nationale en/of internationale klanten.
2. Lead/Follow
3. Nieuwe producten of “value propositions”
4. Verzekeringsproducten die niet (meer) passen binnen het beleid
5. Sector specialisme
6. ESG strategie

- **Verwachte wijzigingen huidige portefeuille**

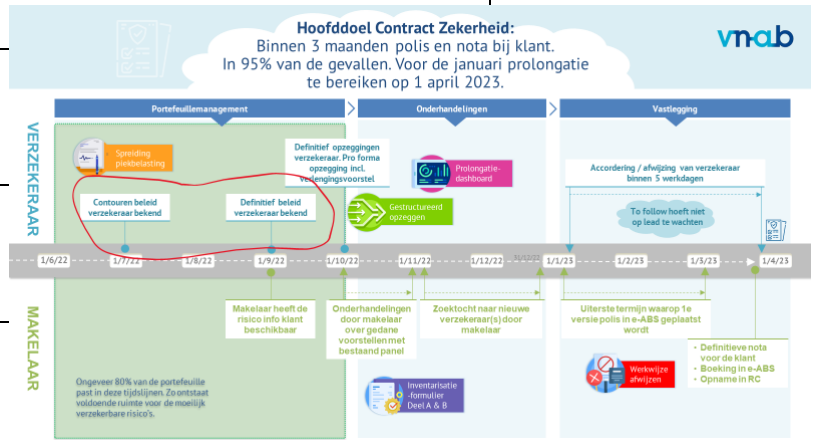
Voorbeelden:

1. Verwachte impact marktontwikkelingen en wijzigingen Risk appetite op premies en voorwaarden/clausules. (Waar mogelijk verdeeld naar branche)
2. Verwachte wijzigingen portefeuille/sector niveau, toetreden tot of terugtrekken van... (Waar mogelijk verdeeld naar branche)



Concreet beleid

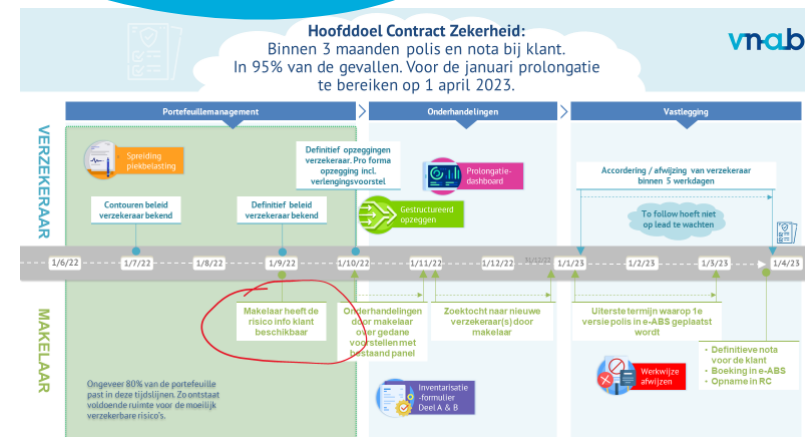
Concreet Beleid [Naam verzekeraar] (Uiterlijk 1 september)	
Algemeen [Uw tekst]	
Branche : (in te vullen)	
Risk appetite <i>Benoem wijzigingen Risk appetite</i>	[Uw tekst]
Sectoren <i>Specifieke sectoren waarin we wijzigingen verwachten</i>	[Uw tekst]
Verwachte wijziging (minimum)premies <i>Op branche niveau</i>	[Uw tekst]
Clausules / Voorwaarden <i>Verwachte wijziging op branche niveau</i>	[Uw tekst]
Capaciteit <i>Verwachte wijzigingen in beschikbare capaciteit</i>	[Uw tekst]
Overige relevante zaken	[Uw tekst]



Richtlijnen beschikbaar stellen risico-informatie makelaar

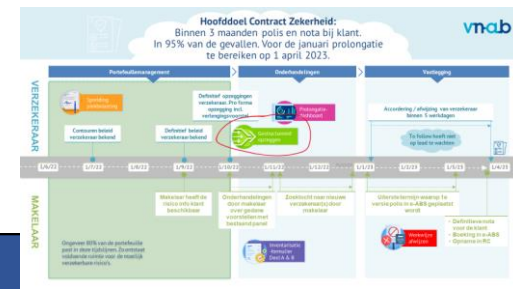
Categorie risico-informatie	Type	Omschrijving
Initiële risico-informatie		Risico-informatie die de makelaar overlegt aan verzekeraars bij het aangaan van de verzekering via advies/bemiddeling van makelaar of bij wijziging panel na intermediairwijziging
Update risico-informatie	Basis	Minimale risico-informatie die de makelaar vanuit de vaststelling per productgroep <u>uiterlijk 4 maanden</u> voor prolongatiedatum in bezit heeft en proactief overlegt aan verzekeraars. Op basis hiervan kunnen verzekeraars de bestaande verzekeringsovereenkomst beoordelen.
	Aanvullend	Risico-informatie die de makelaar <u>uiterlijk 4 maanden</u> voor prolongatiedatum in bezit heeft en additioneel opgevraagd kan worden door verzekeraars (na opzegging van de verzekeringsovereenkomst) of indien relevant voor de verzekeringsovereenkomst (doordat er sprake is van wijzigingen) proactief toegestuurd wordt door de makelaar.
Contractuele risico-informatie		Risico-informatie die de makelaar <u>uiterlijk 1 maand</u> voor prolongatiedatum overlegt aan verzekeraars op basis waarvan de definitieve onderschrijving van het risico plaatsvindt en de uiteindelijke opmaak van de polis.

Welke risico-informatie is op welk moment minimaal beschikbaar om op verzoek direct uit te kunnen wisselen?



Aangescherpte opzeglijst dankzij feedback start- en stuurgroep incl. terugkoppeling door de makelaar

Ingebruikname:
prolongatie 1
november 2023



Algemeen

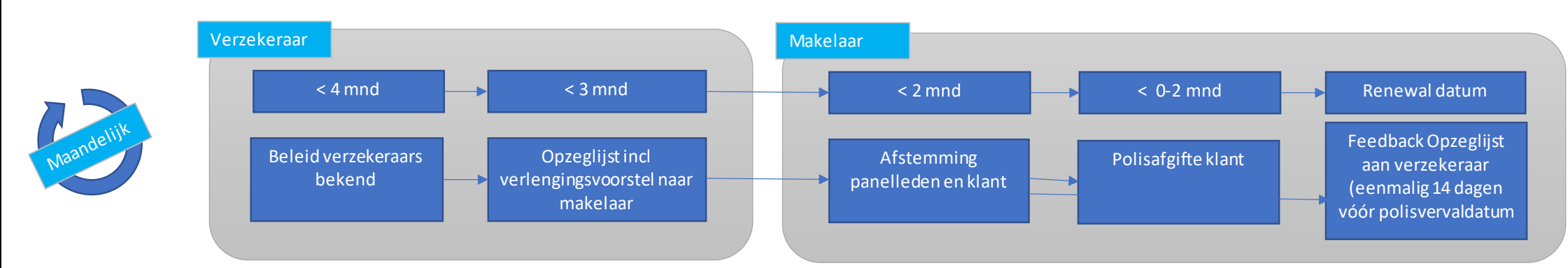
Doelstelling

Met deze opzeglijst standaardiseren we het proces van het opzeg-/verlengingsproces voor alle branches, internationale programma's en specials. Zowel voor de makelaar als verzekeraar. Ook voor grote Internationale programma's en BIPAR geldt dat alle opzeggingen/verlengingen via deze lijst worden gecommuniceerd waarbij zonodig een aanvullende tekst/mail wordt toegevoegd. Volledige informatie wordt meegestuurd met deze opzeglijst. De opzeglijst wordt per branche opgesteld en verstuurd door de verzekeraar in een maandelijkse cadans. De lijst wordt steeds eenmalig drie maanden voor polisvervaldatum verstuurd met de stand van zaken op dat moment. De makelaar zendt eenmalig, uiterlijk 14 dagen vóór vervaldatum de gehele lijst retour. Doelstelling is om de informatieuitwisseling te versnellen over de posten waarvan de uitkomst al helder is. Over posten die nog in onderhandeling zijn, vindt daarna één-op-één contact plaats tussen makelaar en verzekeraar (de underwriter).

Wat te doen met losse opzeggingen?

Mocht U opzeggingen ontvangen niet volgens het afgesproken VNAB format, wijs hier de verzekeraar dan ook op.

Processchema datavoorziening



Wat is er nog nodig om het doel te halen?

1. Van belang om elkaar aan te blijven/gaan spreken
 - a. bijvoorbeeld: makelaars vragen verzekeraars om de opzeglijst en verzekeraars vragen makelaars om terugkoppeling via de lijst.
2. Verdieping op centrale thema's als allocaties, indexering en proces van inspecties/updaten risico-informatie? Welke andere zaken spelen er?