

STAPPENPLAN

OVERSLUITEN ORV

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Bepaal of een oversluitactie interessant is voor u | <ul style="list-style-type: none"> a. Heeft u voldoende klanten die in aanmerking komen voor een nieuw tarief? <ul style="list-style-type: none"> • Selecteer uw klanten (bijvoorbeeld polis ouder dan 3 jaar). • Schat de gevolgen van oversluiten in voor de doelgroep. b. Bepaal uw businessmodel <ul style="list-style-type: none"> • Welke werkzaamheden ga ik doen? • Wat is daar de kostprijs van? • Wat is dan het bijbehorende uurtarief? |
| 2 | Maak een berekening voor uw hele portefeuille (Scildon biedt ondersteuning) | Inzicht in premieverschillen. |
| 3 | Bepaal welke klanten het waard zijn om te benaderen | Houd rekening met uw businessmodel; weegt voordeel voor de klant op tegen de kosten voor het oversluiten. |
| 4 | Klant aanbod doen | <ul style="list-style-type: none"> a. Bepaal via welk medium (e-mail, brief, telefoon). b. Tekst via Scildon. c. Antwoordmogelijkheid: <ul style="list-style-type: none"> • Ja, oversluiten tegen zelfde condities maar scherpere premie (zonder advies). • Ja, oversluiten met advies. Misschien moet ik iets aanpassen. |
| 5 | Follow-up | In dezelfde week nabellen: interesse? |
| 6 | Rappel: Klanten die hebben aangegeven en geïnteresseerd te zijn maar niet hebben gereageerd: rappelleren met brief of telefoon | |
| 7 | Respons verwerken (huur evt. een uitzendkracht in) | |
| 8 | Aanvragen voor verzekering verwerken in Scildon Online Verzekeren | <ul style="list-style-type: none"> a. Medische waarborgen: DGV. b. Tip: ingangsdatum nieuwe verzekering per premievervaldatum oude verzekering. |
| 9 | Eventueel aanbod intrekken als premie na acceptatie teveel afwijking van geoffreerde premie | |
| 10 | Aanvraag wordt geaccepteerd | Opzegkaartje oude verzekering. |

Lees ook de 'aandachtspunten' (pagina 2). Deze gaat verder in op de details zodat u een goede afweging kunt maken bij stap 1b.

AANDACHTSPUNTEN

OVERSLUITEN ORV

Bij het oversluiten van een lopende ORV is het primaire doel het klantbelang. Het behalen van een aanzienlijk premievoordeel zal door uw klant zeker gewaardeerd worden. Maar er zijn meer aspecten die bepalend zijn voor de vraag of oversluiten in het belang van uw klant is. Zo zal in veel gevallen de oude orv een doorlopende provisie bevatten die door de oversluiting komt te vervallen. Dit betekent dat u uw werkzaamheden op een andere wijze in rekening zal gaan brengen bij uw klant. Er zijn dus plussen en minnen die u goed moet afwegen.

In dit overzicht zetten wij een groot aantal aandachtspunten voor u op een rij. Elk van deze aandachtspunten heeft invloed op de omvang van uw werkzaamheden of op de prijs die u uw klant voor uw dienstverlening bij oversluiten van diens orv in rekening brengt.



1 Terugboeking onverdiende afsluitprovisie

Hoe verhoudt zich dit tot uw eerder geleverde dienstverlening?
Als u uw dienstverlening op provisiebasis verricht hebt is navorderen bij u mogelijk.

2 Verval doorlopende provisie voor de restduur

- Hoe verhoudt zich dit tot uw (toekomstige) dienstverlening?
- Wat gaat de klant voor uw (toekomstige) dienstverlening betalen?
- Wat zegt uw afgegeven dienstverleningsdocument en/of opdracht tot dienstverlening hier over?

3 Werkzaamheden om relevante gegevens uit uw administratie te halen

Nodig om een vergelijking te kunnen maken en de klant te kunnen benaderen.

4 Werkzaamheden berekenen premievoordeel

- Elke klant apart invoeren en berekenen?
- Het berekenen van premies bij Scildon kan op een snelle collectieve wijze (vraag uw accountmanager naar deze mogelijkheid).

5 Eerlijk vergelijk restduur lopende orv t.o.v. nieuwe orv

- Einddatum, verzekerde som etc.
- Premieverloop oude orv t.o.v. premieverloop nieuwe orv.
- Aantal premietermijnen.
- Nominaal en/of contante waarde.

6 Werkzaamheden om uw klant te benaderen

- Vervaardigen persoonlijke mailings.
- Verzenden persoonlijke mailings.
- Opstellen en verzenden herinneringsmails aan non-respondenten.
- Nabellen non-respondenten.

7 Verwerken respons

Nieuwe aanvraag orv verzorgen.



VERVOLG: AANDACHTSPUNTEN OVERSLUITEN ORV

8

Procesbewaking

- Medewerking klant en begeleiding klant.
- Voortgang verwerking gegevens en aanvraag.
- Digitale gezondheidsverklaring en keuring.

9

Medische acceptatie kan anders zijn dan destijds bij de lopende orv

- Is keuring nodig op basis van hogere leeftijd?
 - Bespreken met de klant.
 - Keuring regelen.
- Worden aanvullende medische waarborgen gevraagd vanwege de gezondheid?
 - Bespreken met de klant.
 - Keuring regelen.
- Op basis van een afwijkend acceptatievoorstel de oversluiting heroverwegen en eventueel intrekken.
 - Wat betaalt uw klant dan voor uw dienstverlening?

10

Oude polis opzeggen na acceptatie nieuwe

Houdt rekening met (on)mogelijkheid van opzegging in een lopende premietermijn.

11

Waarde oude orv

- Hoe omgaan met premievrije voortzetting oude orv?
 - Uitstel ingangsdatum nieuwe orv regelen en mogelijk?
- Is afkoop mogelijk?

12

Is oude polis verpand?

- Medewerking pandhouder nodig.
- Kosten van nieuwe pandakte?
- Wijziging verpanding regelen.

13

Verskil in polisvoorwaarden

- Hierin moet u volledig transparant zijn.
 - Polisvoorwaarden op website verzekeraar.
- Belangrijkste verschillen in klantentaal vooraf duidelijk maken, zoals:
 - Zelfdoding is (opnieuw) 2 jaar uitgesloten.
 - En-bloc bepaling.

14

Overeenkomst van dienstverlening en dienstverleningsdocument moeten volstrekt duidelijk zijn in wat u doet en wat de beloning daarvoor is

- Uitsluitend 'oversluitdienstverlening' of ook mogelijkheid uitgebreid advies.
- Doelstelling is uitsluitend lagere premie.
- Aanbod van één aanbieder of meerdere aanbieders.
- Onderscheid in soorten orv wat betreft uw beloning (bijv. verpand of niet verpand)?