

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

3004

Vragen van het lid **Van der Linde** (VVD) aan de Minister van Financiën over *het bericht «Verzekeraars gooien deur dicht voor taxichauffeurs» en het bericht «Van Lanschot loost arme en niet beleggende klanten»* (ingezonden 4 juli 2018).

Antwoord van Minister **Hoekstra** (Financiën), mede namens de Staatssecretaris van Financiën (ontvangen 28 augustus 2018).

Vraag 1

Bent u bekend met het bericht «Verzekeraars gooien deur dicht voor taxichauffeurs»?¹

Antwoord 1

Ja.

Vraag 2

Heeft u meer berichten dat taxichauffeurs of andere ondernemers lastiger aan een verzekering komen?

Antwoord 2

Inmiddels zijn er meer berichten in Het Financiële Dagblad en de Volkskrant verschenen.² Hieruit komt naar voren dat ook andere ondernemers dan taxichauffeurs lastiger aan een verzekering komen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om recyclebedrijven en bedrijven in de agrarische sector.

Vraag 3

Wat is de reden dat sinds 1 januari slechts een enkele verzekeraar nog verzekeringen voor taxi's verstrekt, en dan alleen onder strikte voorwaarden en tegen hoge premies? Wat is uw analyse van de marktstructuur van verzekeraars? Deelt u de zorgen van het Verbond van Verzekeraars over verzekerden die soms slechts de keuze hebben uit «anderhalve verzekeraar»?

¹ <https://fd.nl/economie-politiek/1260153/verzekeraars-gooien-deur-dicht-voor-taxichauffeurs>

² <https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/risicoberoepen-krijgen-nauwelijks-nog-schadeverzekering~b315fd98/>.

<https://fd.nl/economie-politiek/1263878/verzekeraars-zetten-risicovolle-beroepen-massaal-buiten-de-deur>.

Antwoord 3

Op de markt voor motorrijtuigverzekeringen zijn de afgelopen jaren de premies gedaald en daarmee zijn de winstmarges van verzekeraars bij deze verzekeringen gedaald of zelfs negatief geworden. Sinds enige tijd is er een correctie zichtbaar, waarbij de premies zijn gestegen. Dit komt mede doordat het verzekeren van auto's een steeds kostbaarder zaak wordt vanwege ontwikkelingen in de autobranche. Auto's bevatten steeds meer geavanceerde elektronica en er worden ook andere materialen gebruikt. De keerzijde hiervan is dat schadeherstel steeds meer specialistische kennis vraagt en daardoor duurder wordt. De verzekering van taxi's wordt van oudsher door verzekeraars als een moeilijk te verzekeren risico beschouwd dat tot niet zo lang geleden door een nog veel beperkter aantal verzekeraars werd aangeboden dan nu het geval is.

Het beeld dat vanaf 1 januari 2018 slechts een enkele verzekeraar nog verzekeringen verstrekt aan taxi's herken ik niet. Er zijn nog voldoende verzekeraars die verzekeringen aanbieden aan taxi's en die geen strikte voorwaarden en hoge premies hanteren. Cijfers van het Verbond van Verzekeraars bevestigen dat de reguliere verzekeringsmarkt ruim 90% van deze risico's dekt. Tussen de 5 en 10% van de taxichauffeurs heeft een verzekering bij de Vereende afgesloten.

Vraag 4

Welke invloed hebben de Richtlijn 2009/138/EG betreffende de toegang tot en uitoefening van het verzekerings- en het herverzekeringsbedrijf (Solvabiliteit II; ook Solvency II genoemd) en de standaardisering van verzekeringen op het accepteren van klanten? Zorgt dit ervoor dat verzekeraars «bijzondere klanten» vermijden omdat zij niet meer in het gebruikte systeem passen?

Antwoord 4

In algemene zin zou een gevolg van de richtlijn Solvabiliteit II kunnen zijn dat premies hoger worden omdat kapitaalseisen ten gevolge van de richtlijn meer risicogebaseerd en gemiddeld hoger zijn. Daarnaast bevat de richtlijn meer transparantievereisten waardoor eventuele verliezen sneller zichtbaar worden. Voor wat betreft een mogelijke standaardisering van verzekeringen, kan specifiek over autoverzekeringen opgemerkt worden dat autoverzekeringen reeds in hoge mate een standaardproduct zijn. Ik verwacht dat noch de richtlijn Solvabiliteit II, noch een mogelijke standaardisering van verzekeringen een significante invloed heeft op het accepteren van (bijzondere) klanten. Verzekeraars monitoren het schadeverloop van klanten op portefeuilleniveau. Door de concurrentie in de schadeverzekeringsmarkt met daardoor verhoudingsgewijs lage premies zullen verzekeraars er steeds beter op letten dat zij geen verlieslatende portefeuilles genereren. Dat betekent dat zij voor portefeuilles met een (te) grote schadelast de premies zullen verhogen of deze portefeuilles zullen beëindigen. Ook zouden verzekeraars steeds meer geneigd kunnen zijn om op individueel niveau te bepalen wat de premie en voorwaarden zijn voor een bepaalde klant.

Vraag 5

Speelt dit probleem ook bij andere sectoren? Zijn er aanwijzingen dat dit probleem niet alleen voorkomt bij taxichauffeurs, maar bijvoorbeeld ook binnen de transport-, agro- en bouwsector?

Antwoord 5

Het is mij bekend dat bedrijven in genoemde sectoren problemen kunnen ondervinden bij het afsluiten van een verzekering. Het gaat daarbij met name om recyclebedrijven en bedrijven in de agrarische sector. Het Verbond van Verzekeraars is in gesprek gaan met brancheverenigingen van deze sectoren. Er is onder andere gesproken over de ontwikkeling van het specifieke schadebeeld, risicoverhogende factoren en de effectiviteit van preventieprogramma's om verzekerbaarheid te bevorderen.

Vraag 6

Welke rol speelt informatie-asymmetrie bij het weigeren van klanten of het verhogen van de premies? Welke rol kunnen sectoren hier zelf in spelen, bijvoorbeeld door het opzetten van een betrouwbaar (veiligheids)ratingssysteem?

Antwoord 6

Verzekeraars beschikken over veel informatie over hun cliënten en hebben een goed beeld van het schadeverloop van hun cliënten. Hiermee beschikken verzekeraars over een belangrijke informatiebron om cliënten die veel schade rijden hogere premies op te leggen of te weigeren. Deze informatie kan worden overgedragen aan een andere verzekeraar als een cliënt daarnaar overstapt. Met name als een taxichauffeur of -bedrijf voor het eerst een verzekering wil afsluiten, zal het vaker voorkomen dat een verzekeraar over onvoldoende informatie beschikt om een passende premie te kunnen vaststellen. De verzekeraar zal dan eerder geneigd zijn een hogere premie of striktere voorwaarden te hanteren.

Door het opzetten van een (veiligheids)ratingsysteem kan de sector meer informatie beschikbaar maken die verzekeraars kunnen gebruiken bij de premiestelling of hun acceptatiebeleid. Een betrouwbaar (veiligheids)ratingsysteem zou kunnen bijdragen aan meer acceptatie van taxi's, door reguliere verzekeraars mits zij aangesloten zijn bij het systeem. Overigens bestaat er reeds een keurmerk voor taxi's dat zich onder andere richt op veiligheidsaspecten: het TX-keurmerk. Sommige verzekeraars vereisen dat taxichauffeurs- of bedrijven over een TX-keurmerk beschikken als zij daar een verzekering willen afsluiten.

Vraag 7

Hebben verzekeringsmaatschappijen onderlinge afspraken om ondernemers altijd te verzekeren tegen normale bedrijfsrisico's? Zo nee, zouden die er moeten komen?

Antwoord 7

In artikel 21 van de Gedragscode Verzekeraars van het Verbond is bepaald dat verzekeraars het mogelijk moeten maken om voor zoveel mogelijk (potentiële) klanten risico's financieel af te dekken. Verder is in dit artikel bepaald dat verzekeraars zich moeten inspannen om te voorkomen dat mensen tegen hun wil onverzekerd zijn. Risico's die voor verzekeraars moeilijk verzekerbare zijn, kunnen in veel gevallen worden verzekerd door de verzekeringsmaatschappij de Vereende. De Vereende is door verzekeraars speciaal voor dit doel opgericht. De reguliere verzekeraars zijn de aandeelhouders van de Vereende. Op deze wijze zijn verzekeraars in staat om in hoge mate aan hun inspanningsverplichting op grond van artikel 21 van de gedragscode te voldoen. Bovendien blijft er in dit model ruimte voor concurrentie, omdat het individuele verzekeraars vrijstaat om met de Vereende de concurrentie aan te gaan als zij inschatten zelf (weer) in staat te zijn voor het betreffende risico een verzekeringsdekking te bieden. Dit model heeft mijns inziens de voorkeur boven onderlinge afspraken tussen verzekeraars om ondernemers altijd te verzekeren tegen normale bedrijfsrisico's. Dit zou kunnen leiden tot een onderlinge verdeling van moeilijk verzekerbare risico's, waarbij de verzekeraar die risico's van een bepaalde sector toegewezen krijgt een monopolist zou kunnen worden. Dergelijke afspraken kunnen op gespannen voet staan met de mededingingsregels, die vereisen dat verzekeraars zelfstandig hun acceptatiebeleid of premiestelling bepalen.

Vraag 8

Is hier een analogie met de zorgplicht in de bankensector? Kan hierbij ook ingegaan worden op de situatie bij Van Lanschot?³ Welke rol speelt het direct of feitelijk weigeren van klanten bij de verminderde concurrentie in de financiële sector?

Antwoord 8

De situatie dat Van Lanschot categorieën klanten weigert of naar een andere bank stuurt, komt voort uit een heroriëntatie van deze bank op het soort klanten dat ze wil bedienen en waarvoor Van Lanschot specialistische diensten wil verrichten. Dit betreft het acceptatiebeleid van een enkele financiële onderneming en geen brede trend binnen de bancaire sector. De situatie bij het verzekeren van taxi's komt, zoals in vraag 3 is beschreven, voort uit een bredere ontwikkeling in de markt en een noodzaak voor alle

³ <https://fd.nl/beurs/1260425/van-lanschot-loost-arme-en-niet-beleggende-klanten>

verzekeraars om continu te bezien of en voor welke premies zij bepaalde risico's verantwoord kunnen (blijven) dekken.

Vraag 9

Deelt u de mening dat gezonde concurrentie tussen verzekeraars te allen tijde bevorderd moet worden, omdat hierdoor de klant de beste verzekeringsvoorwaarden krijgt voor de juiste prijs?

Ziet u mogelijkheden de concurrentie in de markt te stimuleren, zodat (bijzondere) klanten niet afhankelijk zijn van één of twee aanbieders van verzekeringen?

Antwoord 9

Een gezonde concurrentie tussen verzekeraars verdient altijd de voorkeur. Dit neemt niet weg dat er risico's kunnen zijn die alleen maar door een enkele of een beperkt aantal verzekeraars worden gedekt. Dat heeft weer de voorkeur boven de situatie dat er geen dekking voor die risico's is. Uiteraard moet worden tegengegaan dat dergelijke monopolies of oligopolies misbruik maken van hun marktmacht of tot stand komen zonder aantoonbare meerwaarde voor de verzekeringnemers. De Autoriteit Consument en Markt (ACM) ziet hierop toe. De ACM heeft in dit verband aangegeven dat zij aandacht heeft voor de problematiek in de verschillende sectoren.