



ASSICURO
ASSURADEUREN

Unique Selling Points
van Assicuro Assuradeuren



Inhoudsopgave

1.	Unique Selling Points.....	4
USP 1:	Exclusieve auto's zonder limiet.....	4
USP 2:	Casco dekking zonder (NL/BE) kenteken	4
USP 3:	Import auto direct te verzekeren bij aankoop.....	4
USP 4:	Aansprakelijkheidsdekking voor Nederland én België.....	4
USP 5:	Redelijke alarmeisen	4
USP 6:	Speciale deal LoJack Maximaal.....	5
USP 7:	Geen stallingsverplichting op vaste locatie	5
USP 8:	Hoge korting aanwezig bij opsporingssysteem.....	5
USP 9:	Geen no-claim maar altijd vaste premie.....	5
USP 10:	Vrijwillig hoger eigen risico Casco dekking.....	5
USP 11:	Exclusiviteit eigen product.....	5
USP 12:	Exclusiviteit aantal agenten	6
USP 13:	Maatwerk voor verzamelaars	6
USP 14:	Zeer gunstige waardebeoordelingen	6
USP 15:	Optionele "Deluxe Dekking"	7
USP 16:	Aanvullende dekkingen voor meerdere auto's.....	7
USP 17:	Pakketvoordeel.....	7
USP 18:	Masterpiece	7
USP 19:	Vrije keuze bij schadeherstel.....	7
USP 20:	Geen verplichting tot schadeherstel.....	7
2.	Kenmerken samenwerking Assicuro Assuradeuren.....	8
AA 1:	Hoofdpremievervaldatum altijd per 1 januari	8
AA 2:	Verschillende betalingstermijnen mogelijk.....	8
AA 3:	Alle verzekeringen onderdeel van pakket	8
AA 4:	Pakketkosten € 12,50 per premievervaldatum	8
AA 5:	Incasso door Assicuro Assuradeuren	8
AA 6:	Geen provisieschuif mogelijk.....	8
AA 7:	One-Broker-Rule.....	8
AA 8:	Provisiepercentage vastgesteld op 1 november	9
AA 9:	Personalisering polisdocumenten per bemiddelaar.....	9



AA 10:	Vast aanspreekpunt per bemiddelaar	9
AA 11:	Geen doelgroep is geen acceptatie.....	9
AA 12:	Geen delegatie van de volmacht bevoegdheid.....	9
AA 13:	Zorgplicht advies bij assurantiebemiddelaar	9
AA 14:	Vaste experts voor taxatie en bij schade	10
AA 15:	Slotvragen onderdeel offerte-aanvraag	10
3.	Wat wordt van u als bemiddelaar verwacht?	11
I.	Professioneel gedrag in omgang.....	11
II.	Complete aanlevering relevante informatie	11
III.	Respect voor ons doelgroepbeleid.....	11

1. Unique Selling Points

Hieronder worden de unique selling points (hierna USP's) van Assicuro Assuradeuren (hierna AA) opgesomd en kort toegelicht.

USP 1: Exclusieve auto's zonder limiet

Waar de meeste verzekeraars een limiet hanteren voor het verzekerde bedrag van de cascodekking, vaak beperkt op basis van de oorspronkelijke nieuwwaarde van de auto, kent AA een dergelijke limiet niet. Het verzekerde belang en bedrag (nieuw/oud – individueel/collectie) kent inachtneming van de acceptatie regels geen beperking.

USP 2: Casco dekking zonder (NL/BE) kenteken

Wanneer een auto geen NL/BE kenteken heeft, kan deze op chassisnummer verzekerd worden voor het casco risico. Ook indien een auto langdurig in het buitenland verblijft (bijvoorbeeld bij een 2^e woning), is het in tegenstelling tot bij de meeste andere verzekeraars, wel mogelijk om deze te verzekeren. Dergelijke constructies zijn echter enkel mogelijk indien de klant ook andere auto's bij AA verzekerd.

USP 3: Import auto direct te verzekeren bij aankoop

Indien een auto geïmporteerd wordt, is het mogelijk om deze te verzekeren vanaf het moment dat de auto in eigendom is verkregen.

USP 4: Aansprakelijkheidsdekking voor Nederland én België

Naast NL-kentekens kunnen ook de Belgisch gekentekende auto's verzekerd worden voor het wettelijk verplichte aansprakelijkheidsrisico. In dit geval zijn de polisvoorwaarden geheel aangepast aan de Belgische wet- en regelgeving.

USP 5: Redelijke alarmeisen

Voor het bepalen van de alarmeis is niet de cataloguswaarde leidend, maar de diefstalgevoeligheid van het type auto alsmede de regio waarin de auto normaliter gestald staat. Zo kan het voorkomen dat voor een nieuwe Ferrari van € 400.000 een af-fabriek alarm toereikend is. Voor oldtimers is een startonderbreker of stuurslot in de meeste gevallen toereikend, ongeacht of deze zeer waardevol zijn.

USP 6: Speciale deal LoJack Maximaal

AA heeft voor haar relaties een speciale deal kunnen realiseren met LoJack, waarbij de klant de abonnementskosten kan afkopen. Voor slechts € 599 excl. BTW wordt op locatie door heel Nederland dit na-diefstalsysteem ingebouwd. Voor inbouwen van het systeem in België geldt een toeslag van € 50 excl. BTW. Deze prijs is inclusief de abonnementskosten gedurende 36 maanden. Opties waarbij het abonnement voor vijf of tien jaar is afgekocht zijn ook mogelijk.

USP 7: Geen stallingsverplichting op vaste locatie

Indien een auto voorzien is van een voertuigvolgsysteem of na-diefstalsysteem zal de eventuele clause waarin een stallingsverplichting voor het vaste stallingsadres is opgenomen, komen te vervallen. In gebieden met een hoger risico (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Brussel) kan de stallingsverplichting echter niet komen te vervallen.

USP 8: Hoge korting aanwezig bij opsporingssysteem

Indien de auto voorzien is van een voertuigvolgsysteem of na-diefstalsysteem wordt een aanzienlijke premiekorting toegepast. Afhankelijk van het type voertuig alsmede de regio en het bouwjaar, kan deze korting oplopen tot ruim € 500 netto per jaar.

USP 9: Geen no-claim maar altijd vaste premie

Eenmaal geaccepteerd (onder andere op basis van een gunstig schadeverleden) zal de premie niet worden verhoogd na schade. Wel hanteert AA relatief hogere eigen risico's (meestal € 500 of € 1.000) dan de gebruikelijke no-claim polissen. De financiële consequenties van een schade zijn voor de klant echter alsnog aanzienlijk gunstiger dan bij een no-claim polis. Indien het schadepatroon buiten proportioneel is, dan kan verzekeraar uiteraard wel maatregelen treffen die passend zijn bij het schadeverloop.

USP 10: Vrijwillig hoger eigen risico Casco dekking

Indien de klant dat wenst, kan een premiebesparing gerealiseerd worden door te kiezen voor een vrijwillig hoger eigen risico. Het is vaak ook mogelijk om een lager eigen risico te kiezen in ruil voor een premietoeslag.

USP 11: Exclusiviteit | eigen product

AA heeft haar producten (voorwaarden, tariefstelling, clausules, etc.) geheel zelf ontwikkeld in samenwerking met eersteklas risicodragers zoals Chubb. Enkel middels een agentschap bij AA kan een agent gebruik maken van deze exclusieve (maatwerk)producten.

USP 12: Exclusiviteit | aantal agenten

AA werkt slechts met een beperkt aantal agenten. Doordat het verdienmodel niet aantrekkelijk is voor kleinere portefeuilles wordt (alleen) een intensieve samenwerking gestimuleerd.

USP 13: Maatwerk voor verzamelaars

Veel bezitters van zeer exclusieve auto's bezitten meerdere auto's, waarvan slechts een klein deel vaak gebruikt wordt. Het zgn. rijrisico is bij deze klanten dan ook niet groter dan bij klanten die slechts één of enkele auto's bezitten. De tariefstelling van AA houdt rekening met dit beperkte rijrisico. Hoe hoger de totale waarde van de collectie des te lager is de premievoet voor de cascodekking. Deze premievoet wordt eenmaal per jaar vastgesteld omdat de totale waarde van een collectie vaak fluctueert.

USP 14: Zeer gunstige waardebepalingen

A. Nieuwwaarde

Indien de klant de eerste eigenaar van een auto is, dan kan deze gedurende 60 maanden op basis van de nieuwwaarderegeling verzekerd worden, waarbij gedurende de laatste 24 of 36 maanden, afhankelijk van het gebruik, een gunstige afschrijvingsregeling van toepassing is. Bij totaalverlies wordt zonder limiet de op dat moment geldende cataloguswaarde gehanteerd.

B. Aankoopwaarde

De aankoopwaarderegeling is mogelijk zolang een auto nog geen 10 jaar oud is. Gedurende de eerste 3 jaar na aankoop krijgt de klant de volledige aankoopwaarde vergoed, gevolgd door een gunstige afschrijvingsregeling. Om gebruik te maken van deze regeling dient AA een kopie van de aankoopnota('s) te ontvangen.

C. Boekwaarde

In geval van operational lease is het mogelijk om de auto op basis van boekwaarde te verzekeren. Deze regeling vergt altijd overleg met een acceptant.

D. Taxatiewaarde

De klant kan er altijd voor kiezen om de auto te laten taxeren, waarna de auto gedurende drie jaar op basis van deze vaste taxatiewaarde verzekerd kan worden. De kosten van de taxatie worden (meestal volledig) gecompenseerd middels een korting op de premie.

E. Dagwaarde

Indien geen van de bovengenoemde waarderegelingen mogelijk/wenselijk is, dan kan de klant ervoor kiezen om de auto te verzekeren op basis van een zelf opgegeven dagwaarde. Deze regeling wordt nooit door AA geadviseerd.

USP 15: Optionele "Deluxe Dekking"

De basis van de verzekering is de (casco)verzekering van de auto zelf. De standaard gunstige polisvoorwaarden zijn in de meeste gevallen al beter dan die van de concurrent. Toch is het soms wenselijk om te kiezen voor een nóg ruimere dekking. Voor de klant die het beste van het beste wenst is de Deluxe Dekking ontwikkeld. Deze dekking bevat een groot aantal uitbreidingen op de cascodekking die op basis van de ervaring van AA in het exclusieve segment een aanzienlijke toegevoegde waarde bieden.

USP 16: Aanvullende dekkingen voor meerdere auto's

Bij AA hoeft klant de gewenste aanvullende dekking slechts één keer af te sluiten, de klant heeft één polis aanvullende dekkingen binnen het verzekeringspakket. De premie van deze dekking is gebaseerd op de totale collectie, met inachtneming van het beperkte rijrisico en daardoor gunstiger ten opzichte van reguliere verzekeraars welke per voertuig een premie in rekening brengen.

USP 17: Pakketvoordeel

Ongeacht de risicodragers worden alle verzekeringen altijd ondergebracht in één pakket. Vanaf drie verzekeringen wordt een korting toegepast. De korting is gelijk aan het aantal verzekeringen en loopt op tot maximaal 20% bij 20 polissen of meer.

USP 18: Masterpiece

AA heeft vanaf 2018 het zeer exclusieve Masterpieceproduct van Chubb kunnen toevoegen aan haar pakket. De bruto € 10.000 premiegrens blijft van toepassing maar met dien verstande dat deze ondergrens inclusief de premie voor de auto's betreft.

USP 19: Vrije keuze bij schadeherstel

In alle gevallen geldt dat de verzekeringnemer geheel vrij is in zijn keuze van reparateur/schadehersteller. In tegenstelling tot verzekeraars die opteren voor een zo goedkoop mogelijke reparatie, is voor AA het uitgangspunt optimaal schadeherstel.

USP 20: Geen verplichting tot schadeherstel

Indien de verzekeringnemer de auto niet wenst te herstellen, kan hij kiezen voor het laten uitkeren van het door de expert vastgestelde schadebedrag. Ook hier zal geen korting op de hoogte van de uitkering worden toegepast zoals dat bij sommige verzekeraars wel het geval is.

2. Kenmerken samenwerking Assicuro Assuradeuren

Naast de USP's heeft AA een aantal belangrijke kenmerken die van belang zijn voor de samenwerking.

AA 1: Hoofdpremieervaldatum altijd per 1 januari

Voor alle contracten wordt als hoofdervaldatum 1 januari gehanteerd. Wijzigingen van polisvoorwaarden, premie en andere spelregels worden zo geconcentreerd op slechts één moment per jaar.

AA 2: Verschillende betalingstermijnen mogelijk

Indien de verzekeringnemer de jaarpremie liever niet ineens betaald, is dat mogelijk door te kiezen voor kwartaalbetaling of half jaarlijkse betaling. Alle verzekeringen in één pakket hebben dezelfde betalingstermijn.

AA 3: Alle verzekeringen onderdeel van pakket

Ook indien men slechts één auto bij AA verzekerd heeft, dan zal deze worden ondergebracht in een pakket.

AA 4: Pakketkosten € 12,50 per premieervaldatum

Zowel per premieervaldatum als bij een mutatie zullen kosten in rekening worden gebracht. Bij mutaties zonder gevolgen voor de premie, zullen geen kosten in rekening worden gebracht. De kosten bedragen € 12,50 exclusief assurantiebelasting. De kosten worden enkel voor het gehele pakket in rekening gebracht en dus niet per verzekering.

AA 5: Incasso door Assicuro Assuradeuren

Indien u als bemiddelaar de incasso liever niet zelf doet maar uitbesteedt aan AA zullen daarvoor kosten in rekening worden gebracht. AA rekent € 5,- per incasso hetgeen in de rekening courant zal worden opgenomen.

AA 6: Geen provisieschuif mogelijk

Zolang dit niet door de wetgever verplicht gesteld wordt zal AA geen mogelijkheid bieden om de premie te verlagen middels inleveren provisie. Een agent die zonder provisie wenst te werken dient de provisie zelf door te storten als retourprovisie aan zijn klant.

AA 7: One-Broker-Rule

AA geeft per risico slechts aan één bemiddelaar een offerte af. Indien een andere bemiddelaar gebruik wenst te maken van ditzelfde voorstel, dient deze te beschikken over een specifiek verzoek van de klant. Nadat AA in bezit is gesteld van dit verzoek zal de eerste bemiddelaar hiervan op de hoogte worden gebracht en zal hetzelfde voorstel worden uitgebracht aan de "nieuwe" bemiddelaar.

AA 8: Provisiepercentage vastgesteld op 1 november

Jaarlijks zal op 1 november de hoogte van het provisiepercentage opnieuw worden vastgesteld op basis van de omvang van gehele portefeuille. Indien een organisatie over meerdere agentschappen beschikt zullen deze worden geconsolideerd. De algemene provisieregeling wordt weergegeven op een (niet voor het publiek toegankelijke) webpagina van AA.

AA 9: Personalisering polisdocumenten per bemiddelaar

In de door AA verstrekte offertes alsmede polisbescheiden kunnen het logo en de contactgegevens van de bemiddelaar worden weergegeven.

AA 10: Vast aanspreekpunt per bemiddelaar

Iedere bemiddelaar heeft een vast aanspreekpunt (acceptant). Hiermee proberen we een meer persoonlijke relatie met uw kantoor te onderhouden en wordt voorkomen dat dezelfde dossiers herhaaldelijk moeten worden toegelicht.

AA 11: Geen doelgroep is geen acceptatie

We verzekeren niet iedere exclusieve auto. De eigenaar/bestuurder(s) van de auto zijn voor ons minstens zo belangrijk. Zo worden bepaalde beroepsgroepen in de regel niet geaccepteerd. Daarnaast gelden acceptatiecriteria m.b.t. het te verzekeren voertuig.

AA 12: Geen delegatie van de volmacht bevoegdheid

Gelet op de doelgroep en de omvang/hoogte van de verzekerde bedragen, heeft AA niet de bevoegdheid om schadeafhandeling en/of bevestiging van voorlopige dekking te delegeren. Een (beperkte) voorlopige dekkingsbevoegdheid is enkel bespreekbaar onder zeer strikte condities.

AA 13: Zorgplicht advies bij assurantiebemiddelaar

AA is niet verantwoordelijk voor het advies aan uw relatie. De bemiddelaar dient zelf geïnformeerd te zijn over de verzekeringen waarin wordt bemiddeld. AA is middels uw vaste aanspreekpunt bereikbaar als sparringspartner om specifieke productkennis over te dragen en dossiers te bespreken.



AA 14: Vaste experts voor taxatie en bij schade

Voor het laten uitvoeren van waardebepalingen werkt AA met vaste taxateurs/experts die goed op de hoogte zijn van de wijze waarop onze doelgroep bediend dient te worden. Dankzij samenwerking met een zeer selecte groep taxateurs/experts krijgt de verzekeringnemer te maken met taxateurs/experts die bekend zijn in de wereld van exclusieve auto's. Wenst u een taxatie door een andere (erkende) taxateur, dan dient u dit te overleggen met uw vaste aanspreekpunt.

AA 15: Slotvragen onderdeel offerte-aanvraag

Om te voorkomen dat een voorstel tevergeefs wordt uitgebracht is het van belang dat de slotvragen vooraf worden ingediend. AA is niet te vinden in de premievergelijkingssites en brengt alleen voorstellen uit aan relaties die passen binnen de doelgroep.

3. Wat wordt van u als bemiddelaar verwacht?

Assicuro Assuradeuren verwacht van haar partners dat zij op tenminste drie punten voldoen aan een bepaalde maatstaaf.

I. Professioneel gedrag in omgang

Om de samenwerking zo prettig mogelijk te laten verlopen verwacht AA van haar medewerkers dat zij u op professionele wijze van dienst zijn. Van de aangesloten bemiddelaars verwachten wij dan ook dat zij deze werkwijze respecteren.

II. Complete aanlevering relevante informatie

Om de snelheid van onze dienstverlening te waarborgen is het belangrijk dat de relevante informatie (direct) wordt aangeleverd door de bemiddelaar. Wanneer AA herhaaldelijk bij de bemiddelaar om meer informatie moet vragen, veroorzaakt dit extra handelingen die anders onnodig zouden zijn, waardoor de acceptanten meer tijd nodig hebben om een voorstel of aanvraag te behandelen. Ditzelfde geldt voor de schadeafhandeling.

III. Respect voor ons doelgroepbeleid

Om de kwaliteit van onze portefeuille te waarborgen, en daarmee de continuïteit van ons unieke productaanbod, dient AA streng toe te zien op naleving van het doelgroepbeleid. De acceptant van AA beoordeelt of een relatie past binnen onze doelgroep. Hoewel de bemiddelaar er vrij in is om de acceptant hiervan te overtuigen, is het altijd de acceptant van AA die de uiteindelijke beslissing neemt.

Voor meer informatie zie: <https://assicuro-assuradeuren.nl/doelgroep>