

Met de brief op Vbnet:

Vergrijzing en de adviespraktijk

De vergrijzing heeft vele gedaanten: het is de Bos-belasting om de AOW betaalbaar te houden, pogingen om 45-plussers aan het werk te krijgen, ideeën om deeltijd-AOW in te voeren en het zijn de hangouderen in het winkelcentrum. In welke hoedanigheid krijgt u te maken met de vergrijzing? Wij nemen u graag even mee naar Engeland en weer terug naar Nederland.



In 2040 is rond de 25 procent van de bevolking ouder dan 65 jaar, nu is dat nog 14 procent. Ouderen zijn natuurlijk een prima verzekeringsdoelgroep. De huidige generatie 65-plussers hoeft niet overtuigd te worden van nut en noodzaak van verzekeren, ze hebben doorgaans voldoende geld en zijn bereid om dat te investeren in verzekeringen. Velen hebben een vrijwel hypotheekvrij huis als basis voor hun financiële huishouding plus de nodige aanvullende voorzieningen. Maar die luxe blijft niet bestaan.

Future of General Insurance

Tijdens het seminar 'The Future of General Insurance', dat op 28 februari 2008 door het voorstaande Financial Services Forum in London werd gehouden, kwam een aantal bijzondere, toekomstige ontwikkelingen op de Britse verzekeringsmarkt aan bod. Groot-Brittannië is zeer interessant voor u omdat het wat financiële dienstverlening betreft voorloopt op de Europese en Nederlandse markt. Zo kwam er, zoals u waarschijnlijk weet, in 2000 de Financial Services and Markets Act, een wet die op veel punten vergelijkbaar is met de Wft. Maar wel zeven jaar eerder werd ingevoerd.

'Ontpensionering'

Twee ontwikkelingen die daar werden besproken, zijn met het oog op de vergrijzing interessant voor uw adviespraktijk. Dat is ten eerste de unretirement ('ontpensionering') en dat betekent dat op termijn minder mensen op de dan geldende pensioengerechtigde leeftijd zullen stoppen met werken. De ene groep gaat door uit luxe, omdat ze zich nog jong voelen en het werk te leuk vinden. De andere groep kan nog niet stoppen met werken omdat ze de financiële middelen daar niet voor hebben.

De tweede belangrijke trend is de prominentere rol die vrouwen in de samenleving gaan spelen. De arbeidsparticipatie van vrouwen zal omhoog gaan en zij zullen meer dan voorheen degene in een relatie zijn die vermogen opbouwen. In 2020 is 60 procent van het vermogen in handen van vrouwen, zo is de verwachting. En dat betekent een flinke verschuiving in vergelijking met de huidige verhoudingen.

60 procent minder sparen

Als we ervan uitgaan dat die ontwikkelingen zich binnen afzienbare termijn ook op de Nederlandse markt zullen voordoen, kunt u er nu al op inspelen. De eerste ontwikkeling betekent dat het steeds belangrijker wordt uw klanten te wijzen op het nut van financiële planning. Dat hij weet hoe hij er op z'n 50ste, 65ste en 75ste voorstaat. Dat deed u natuurlijk al, maar veel consumenten met een koophuis gaan er nog steeds gemakshalve vanuit dat hun woning de basis is voor hun pensioen. De ervaring in Engeland leert dat er daar meer en meer gepensioneerden zijn met nog een forse hypotheekschuld. In hun werkzame leven bouwen ze de financiële ruimte die ze hebben vol met financiële verplichtingen.

Opvallend cijfer: in een paar jaar tijd is men daar 60 procent minder gaan sparen. Des te meer reden om nu al met uw klanten om tafel te gaan zitten en hen voor te rekenen hoe ze er daadwerkelijk voorstaan en hoe hun financiële toekomst eruit ziet.

Vrouwen als doelgroep

De tweede ontwikkeling is vooral een kwestie van marktbenadering. Van oudsher zijn we in de financiële dienstverlening gewend de man aan te spreken. Naarmate de economische positie van vrouwen belangrijker wordt, worden zij als doelgroep interessanter. Als u daar gebruik van wilt maken, is het verstandig om uw communicatie en eventueel uw communicatiekanalen aan te passen.

Persoonlijke financiële planning wordt van luxe-artikel (zoals het nu soms nog gezien wordt) een noodzakelijke strategie. Vrouwen worden steeds belangrijker voor u als aanspreekpunt. Het zijn maar een paar van de interessante observaties van Britse verzekeringsexperts over de nabije toekomst. Speciaal voor u heeft TDM een brief samengesteld waarmee u uw klanten kunt wijzen op het belang van persoonlijke financiële planning. ■

De brief kunt u downloaden op de website van Het VB:

www.vbnet.nl/ondernemerschap/fp.htm

Door: René Teuwen,
Directeur TDM, marketing/
communicatiebureau voor
financiële dienstverleners