



klantverhaal

BNP Paribas Cardif

Hypotheek Aflos Verzekering



Productinnovatie met HDN-data, ontsloten door HippoLine



BNP PARIBAS

BNP Paribas Cardif heeft een nieuw product, de Hypotheek Aflos Verzekering. Dit concept, waarbij de verzekeraar bij schade in één keer de top van de hypotheek aflost, is onlangs verder verfijnd op basis van HDN-data, die in een dashboard door HippoLine toegankelijk is gemaakt. Marieke van Zuien, commercieel directeur BNP Paribas Cardif, over productinnovatie, het Hypotheken Data Network (HDN) en de samenwerking met HippoLine.

'Wij zijn al meer dan 20 jaar actief op de markt van hypotheekbescherming', aldus Van Zuien. 'Onze observatie was dat de dynamiek van die producten totaal veranderd is, onder andere door nieuwe wet- en regelgeving. De woonlastenverzekering die wij vroeger hadden vonden we te complex. In 2015 stopten we daarom met de klassieke propositie en na een uitgebreid ontwikkeltraject introduceerden we in 2017 de Hypotheek Aflos Verzekering. Het belangrijkste doel van deze gestandaardiseerde oplossing is om door middel van eenvoud een grote groep te bereiken. In 2018 kwamen we echter tot de vaststelling dat, onder invloed van de veranderende hypotheekmarkt, ons bereik aan het krimpen was. Die informatie kon niet worden gegenereerd uit onze eigen, historische data.'

Timing

Medio 2018 zocht BNP Paribas Cardif aansluiting op de HDN Index. Van Zuien: 'Dat kwam qua timing goed uit. Wij zaten toen midden in de discussie over de optimalisatie van de Hypotheek Aflos Verzekering. Al gauw bleek dat wij op grond van nieuwe informatie onze initiële aannames moesten bijstellen.'

1

De Hypotheek Aflos Verzekering bevindt zich in een relatief complexe hoek van de markt. Dan moet je volgens BNP Paribas Cardif 'glashelder zijn' over de voorwaarden. Die legt de verzekeraar uit in een [filmpje](#).



'Het geeft een comfortabel gevoel dat je de markt kunt bijhouden met cijfers die betrouwbaar en direct beschikbaar zijn'

Marieke van Zuien, commercieel directeur BNP Paribas Cardif



'Dat bleek gelukkig een eenvoudige, maar super effectieve aanpassing. We gaan niet meer uit van een LTV, maar van de nominale waarde van de lening aan de start. We verzekeren altijd het gedeelte boven de 60 procent van de lening. Daarmee ging ons bereik, puur uitgedrukt in het percentage hypotheek, van minder dan 50 naar bijna 80 procent. Dat is nogal een sprong. Het geeft bovendien een uiterst comfortabel gevoel dat je de hypotheekmarkt continue kunt bijhouden met cijfers die betrouwbaar en direct beschikbaar zijn.' Met HDN-data heeft HippoLine het BI-dashboard gebouwd en de mensen van BNP Paribas Cardif opgeleid om de data te kunnen analyseren.

Dashboard

Productmanager Barend Princen, over de samenwerking met HippoLine: 'Ik ervaar de dienstverlening van HippoLine als hulpvaardig en meedenkend. Meteen na overleggen, waarin we onze behoeftes aangaven, werden de nodige views klaargezet. Dat was prettig schakelen.'

Verkooppunten

Hoe wordt de Hypotheek Aflos Verzekering ontvangen? Van Zuien: 'Er is veel belangstelling voor. We hebben een lange aanloop gehad, omdat het een product is dat nog niet bestond. Maar we hebben zeker een groei van het aantal verkooppunten. Veel adviseurs gaan er actief mee aan de slag. We beginnen nu echt te zien dat het z'n weg gevonden heeft in de markt'.

2

In de jaren negentig was BNP Paribas Cardif in Nederland de eerste verzekeraar die een bescherming van het inkomen aanbod. Meer dan een half miljoen huishoudens maakt daar gebruik van.

HippoLine B.V.

Ambachtweg 23
2841 MA Moordrecht
T. 0182 820398
M. 06 42033191
info@hippoline.nl