

# Cardinfo

Cardinfo is een kwartaalmagazine van Cardif, specialist in beschermings- en beleggingsverzekeringen

JAARGANG 10 // NUMMER 1

## De beste hypotheekbescherming. Zeker met de WIA!

*Onze nieuwe HOP stelt u nog beter in staat om een woonlastenverzekering aan te bieden die perfect past bij uw klanten. Behalve de aanpassing aan de WIA hebben we andere wijzigingen doorgevoerd. Deze maken onze hypotheekbescherming nog makkelijker en ruimer dekkend.*

### Maatwerk

De nieuwe HOP is de enige hypotheekbescherming van Nederland die perfect op maat van uw klanten is gemaakt. De verzekering loopt gedurende de hele looptijd van een hypotheek en is volledig afgestemd op de inkomensituatie van de verzekerde en op de nieuwe spelregels in de sociale zekerheid. Uw klant is nooit onder- en ook nooit oververzekerd. In geval van (gedeeltelijke) arbeidsongeschiktheid of werkloosheid krijgt uw klant van ons de aanvullende uitkering die hij nodig heeft om de maandelijkse hypotheeklasten te kunnen blijven voldoen. Niet meer en zeker ook niet minder.

### Eigen risico

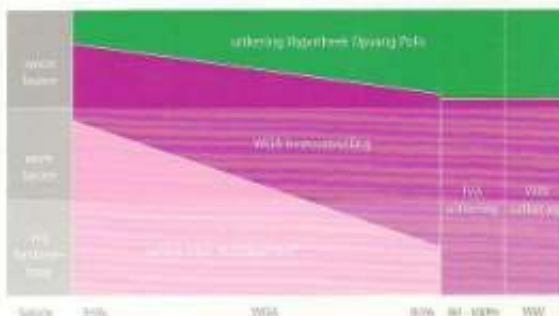
In de eerste plaats kunnen uw klanten vanaf nu kiezen voor een eigen risicoperiode van 730 dagen naast de optie van 365 dagen. Deze extra keuze mogelijkheid past bij de verlenging van de (gedeeltelijke) hoofdoorbetalingsplicht voor de werkgever.

### Lagere drempel

De nieuwe Hypotheek Opvang Polis van Cardif keert voortaan uit vanaf 35 procent arbeidsongeschiktheid. Wij leggen de lat lager omdat ook de WGA 35 procent als nieuwe ondergrens hanteert voor het verlenen van een uitkering. Ook een dergelijk percentage arbeidsongeschiktheid leidt onvermijdelijk tot een behoorlijke inkomensdaling. Dankzij de lagere zettingsdrempel van Cardif kunnen uw klanten dan toch hun vaste lasten blijven betalen.

### Lagere premie

U kunt dit jaar een nog lagere premie aan uw klanten aanbieden. Bij een eigen risico van 365 dagen is de totale premie voor onze Hypotheek Opvang polis met 5 procent gedaakt ten opzichte van de premie in 2005. Uw klanten betalen bij een eigen risico van 730 dagen zelfs 10 procent minder.



In de figuur is te zien dat de HOP aansluit op de WIA.

### Als vanouds

Vanzelfsprekend zijn de voordelen die u van ons gewend bent gebleven. Uw klant kan kiezen voor een HOP met dekking tegen arbeidsongeschiktheid en/of werkloosheid. De lange uitkeringsduur bij werkloosheid en arbeidsongeschiktheid is ongewijzigd. Ook onze eenvoudige en snelle acceptatieprocedures zijn als vanouds, al blijven wij voor u en uw klanten streven naar 'nog sneller' en 'nog eenvoudiger'. Ook voor een correcte en adequate behandeling van schadegevallen blijft u bij Cardif op het juiste adres.

### Informatief

Alle wijzigingen en de vertrouwde voordelen hebben we voor u en uw klanten op een rijtje gezet in de nieuwe tweertalpersoons- en viersamenlidenbrochures en nieuwe voorwaarden. Van beide brochures en de voorwaarden heeft u inmiddels al een exemplaar in de bus gekregen. Als u meer exemplaren wenst voor uw collega's of uw klanten kunt u deze aanvragen bij uw accountmanager of bij de commerciële binnendienst van Cardif. Ook kunt u met ons contact opnemen voor het volgen van een gratis HOP-training. Hierin doen wij alle wijzigingen nog eens uitgebreid uit de doeken en kunt u uw vragen op ons stellen.

Kijk voor meer informatie op:

[www.debe.nl/hypotheekbescherming.nl](http://www.debe.nl/hypotheekbescherming.nl)

### INHOUD:

De beste hypotheekbescherming. Zeker met de WIA

Cardif schenkt Vrietschank grotere bus

Cardif speelt hoofdrol in televisieprogramma

Budget Life-ORV groot succes

Column: geen vestigingslijst

Trainingsdata

Tussenspersoon van de maand

Cardinfo

# Cardifnieuws

## Cardif schenkt Voedselbank grotere bus

Net als vorig jaar heeft Cardif haar kerstbudget voor relaties besteed aan het goede doel. De Voedselbank Breda kreeg een grotere transportbus die de kleinere bus vervaagt. Deze laatste had Cardif eind 2004 aan de bank geschonken. Jan Vinke, een van de oprichters van de Bredase Voedselbank, is dolblij met de gift van de verzekeraar.

de voedselbank



### Ruilhandel

"Een grote bus was hard nodig", vertelt Vinke enthousiast. "Sinds onze oprichting eind 2004 is niet alleen de hulpvraag toegenomen, maar ook het aanbod van voerbel en kleding door fabrikanten. Bovendien ontstaat er, nu we zelf meer voedingsmiddelen krijgen aangeboden, een levendige ruilhandel tussen de Voedselbank in Breda en de hoofdorganisatie in Rotterdam. Wat we teveel van een bepaald product krijgen aangeboden, ruilen we met Rotterdam tegen andere dingen die we in onze voedselpakketten kunnen doen. We zitten dus veel op de weg."

### Vrijwilligers

De Voedselbank Breda zag in 2005 het aantal 'dames' toemenen van 30 tot liefst 200. Circa vijftien vrijwilligers zijn bijna dagelijks in de weer bij het toetsen van nieuwe hulpvragers, het ophalen van aangeboden voedingsmiddelen en de distributie.

### Armoede

Volgens Vinke is de groeiende vraag een teken van stille armoede. "Ik zie regelmatig mensen bij de Voedselbank bij wie ik de vrees heb dat ze niet snel uit de financiële problemen komen. Als je al lang geen werk hebt, kun je jezelf nauwelijks onderhouden en ben je meer bezig met overleven dan met het zoeken naar werk. Die mensen blijven in een eikelige rondraaien." Hij vindt het geen schande dat particuliere organisaties in Nederland voedselpakketten uitdelen aan mensen met een laag inkomen. "In plaats van alleen maar de bal bij de overheid te leggen, vind ik het juist een taak van iedere burger om iets voor een ander te doen. Daar worden we uiteindelijk allemaal beter van."

## Budget Life ORV groot succes

De Budget Life Overlijdensrisicoverzekering is een groot succes. Sinds de introductie in september vorig jaar stijgt de afname van Cardif's nieuwste ORV gestaag.

Al eerder bleek uit onafhankelijk onderzoek dat de Budget Life een van de voordeligste overlijdensrisicoverzekeringen in Nederland is. De Budget Life is ook heel gemakkelijk te adviseren door tussenpersonen. Er is een eenvoudige en snelle acceptatieprocedure, met een beknopte gezondheidsverklaring. De keuringsgrenzen zijn erg ruim, tot een bedrag van 200.000 euro. De medische acceptatie voor de Budget Life is ook geldig voor de Hypotheek Opvang Polis. Tenslotte profiteert uw klant van een gratis voorlopige dekking.

### Softwarepakketten

Voor wie het nog niet wist: de Budget Life zit nu ook standaard in alle landelijk bekende softwarepakketten, zoals Afinhyp, Hypobox en het Nationaal Woonpakket van Elifect. Diverse inkooporganisaties en grote tussenpersonen hebben de Budget Life in hun eigen softwarepakketten meegenomen. Dit betekent voor u als tussenpersoon dat u nu nog eenvoudiger een voordelige Budget Life Overlijdensrisicoverzekering kunt afsluiten voor uw klant.

## Cardif speelt hoofdrol in televisieprogramma

De HOP is vernieuwd, en niet zomaar. De beste hypotheekbescherming schijnt nu ook naadloos aan op de nieuwe WAO: de WIA. Inmiddels heeft u de belangrijkste informatie en software voor onze nieuwe HOP al binnen. Maar er valt nog veel meer te vertellen en dat gaan we binnenkort doen!

### Violet Vandaag

Op 8 en 9 februari vinden in Tiel de opnamen plaats van het televisieprogramma Violet Vandaag. Dit programma, gepresenteerd door Violet Falkenburg, is totaal gewijd aan het onderwerp Hypotheekbescherming. Vanzelfsprekend speelt Cardif hierbij de hoofdrol. Waarom hypotheekbescherming een blijvertje is, welke invloed de WIA precies heeft op de hypotheekbescherming en welke rol de Wfd hierbij speelt, zijn enkele vragen die in het televisieprogramma zeker beantwoord worden.



### Draaiboek

Commercieel directeur Cees de Jong is bij met het televisieprogramma. Dat het draaiboek voor het programma al is uitgelekt, gaf hij veel intermediairs grote roemroep. Veel adviseurs vonden de ludieke uitnodiging wel erg 'echt'. "Hypotheekbescherming is een belangrijk onderwerp, zeker in een tijd die vraagt om extra financiële zekerheid. Dat mag iedereen weten."

# Cardifcolumn

## Geen eendagsvlieg

De eerste Cardinfo van 2008 is bij uitstek een mooie gelegenheid om terug te kijken op het jaar dat nog maar zo kort achter ons ligt. 2005 was in alle opzichten een geluksvol jaar voor Cardif. Vorig jaar vierden we ons tienjarig bestaan in Nederland. Zonder al te veel toeters en bellen, want dat past Cardif niet. Ons succes is vooral een kwestie van blijven werken aan nog betere verzekeringen en nog betere service. Dat we ons tweede lustijn hebben kunnen vieren, beschouwen we als een bescheiden compliment voor onze continue inspanningen.

Op het gebied van productvernieuwing hebben we in 2005 zeker niet stilgezet. Voor de zomer maakte u kennis met de nieuwe Hypotheek Opvang Polis waarbij AO- en WW-dekking los kunnen worden afgesloten. Zoals u weet heeft deze HOP al weer een opvolger en ligt er nu een HOP die perfect aansluit bij de nieuwe wetgeving voor arbeidsongeschiktheid. Natuurlijk mag ook de introductie van onze nieuwe Budget Life Overlijdensverzekering niet in dit prestatiejaar ontbreken.

Slimme verzekeringsoplossingen hebben de eerste tien jaar van Cardif in Nederland getypeerd. Maar waar we eerst nog pionieren op een onontgonnen terrein, zijn we nu stevig ingebed in het verzekeringslandschap. Langzaam maar zeker wordt voor iedereen duidelijk dat onze hoofdactiviteit "het beschermen van de financiële lasten van de consument" in deze

tijd onontbeerlijk is. Een terugtrekkende overheid, groeiende inkomensonverzekerdheid, zwaarder lasten, u kent het verhaal.

Het doet mij bleugd dat de financiële branche inziet dat wij een belangrijke rol hebben in de markt en ons zien als een serieuze gesprekspartner. Ook een kritische volger als de Vereniging Eigen Huis beschouwt hypotheekbescherming als 'een lijfveetje' in hypotheek- en verzekeringspland. Een betere samenwerking samen met u te werken aan optimale verzekeringsoplossingen is er niet. Het nieuwe jaar en het tweede decennium van Cardif in Nederland zijn nu echt begonnen.

Guy Meyskens  
Algemeen directeur Cardif



## Trainingsdata

### Service voor het intermediair

Advies en met kennis van zaken is de sleutel tot een goed financieel advies. Weet u voldoende over de verzekeringsoplossingen van Cardif?

Bent u op de hoogte van de laatste wijzigingen in het sociale zekerheidsstelsel? Doe nu de Kennistest op [www.inagors.nl](http://www.inagors.nl). Dan weet u snel of u toe kunt aan een training van Cardif. De volgende trainingsdata staan op het programma:

BASISTRAINING	
Vrijdag	11 januari
Dinsdag	19 januari
Vrijdag	25 januari
Dinsdag	2 februari
Dinsdag	19 februari
Woensdag	22 februari
Dinsdag	2 maart
Vrijdag	7 maart
Dinsdag	19 maart
Vrijdag	23 maart
Vrijdag	26 maart

HOPFRTRAINING	
Dinsdag	19 januari
Dinsdag	19 januari
Dinsdag	19 januari
Woensdag	7 februari
Dinsdag	7 februari
Dinsdag	14 februari
Dinsdag	21 februari
Dinsdag	7 maart
Dinsdag	14 maart
Dinsdag	21 maart
Dinsdag	18 maart

Voor inschrijvingen en vragen kunt u terecht bij Miranda Peeters, Coördinator Training & Opleiding (0162-486 011). Of schrijf u in via onze website: [www.inagors.nl](http://www.inagors.nl). Uiteraard zijn trainingen voor groepen bij u op kantoor ook mogelijk. Neem hiervoor contact op met uw accountmanager.



# Tussenpersoon *van de maand*



## NOVEMBER

**Naam:** HypotheekHeren  
**Plaats:** Hilversum  
**Oprichting:** maart 2005, door Maarten van Eijden, Franz Stuivenberg, Jaap Woudenberg en Herik Jansen  
**Aantal werknemers:** 5

**HypotheekHeren en Cardif:** Partner Franz Stuivenberg: "HypotheekHeren is een samenwerkingsverband van tussenpersonen. Het label fungeert onder meer als inkoopcombinatie voor tussenpersonen. Cardif is een van onze preferred suppliers, voornamelijk omdat we Cardif al lang kennen. Bovendien is Cardif marktleider en we werken nu eenmaal graag samen met een grotere partij."

**De ambitie van HypotheekHeren:** "Het is niet zozeer onze ambitie ons heel groot te worden. Als we nu drie jaar kunnen samenwerken met zo'n 50 tussenpersonen, dan vinden we dat een mooi getal. Wij vinden het belangrijker een goede ondersteuning te zijn voor tussenpersonen, met individuele coaching. Het 'clubgevoel' staat bij ons voorop."

**De ambitie van Franz Stuivenberg:** "Werk zo leuk mogelijk maken, met zo min mogelijk stress. Geheid inzichtig het 'clubgevoel' van HypotheekHeren vind ik het belangrijk om gezelligheid terug in het werk te brengen."



## DECEMBER

**Naam:** Attentiv - De 3 Strömen V.O.F.  
**Plaats:** Tilburg  
**Oprichting:** 1 oktober 2001, door de heer H.J.P. Maas  
**Aantal werknemers:** 10

**Attentiv en Cardif:** Eigenaren Eric Maas en Ronald van Middel: "Cardif maakt -in het kader van de nieuwe wetgeving- meer dan ooit onderdeel uit van ons totaaladvies. De HOP is een prachtproduct. Bij alle verzekeringen zijn er belangrijke aandachtspunten. Het is onze taak om de klant hier vooral goed over te informeren. Dank de overlijdensdekking is scherp in de markt gezet en goed geprijsd."

**De ambitie van Attentiv:** "We willen ons in de toekomst blijven onderscheiden met het onderhouden van langdurige relaties, door een hoog servicelevel en een gedegen totaaladvies. We houden absoluut niet van snelle, eenmalige adviezen. In een markt waar alles draait om service desks met lange wachttijden, rijden wij nog steeds naar onze klant om de persoonlijk te helpen bij schades, vragen en advies."

**De ambitie van Eric en Ronald:** "Na een jaar van explosieve groei streeven we naar een productief 2006. Daarnaast willen we onze gezellige sfeer behouden en de inzet van alle medewerkers te allen tijde behouden."



## JANUARI

**Naam:** Hypotheekdesk Woerden  
**Plaats:** Woerden  
**Oprichting:** mei 2000, door directeur Thomas Koenders  
**Aantal werknemers:** 5

**Hypotheekdesk en Cardif:** "Dankzij Cardif kunnen wij een prima woonlastenverzekering aanbieden. Hypotheekbescherming is, zeker bij een terugtrekkende overheid, bittere noodzaak. Vooral jonge mensen die zich diep in de schulden steken voor een koopwoning, raken nogal eens in de problemen als ze arbeidsongeschikt of werkloos worden. Cardif biedt in die omstandigheden echt sieraas. Onlangs raakte een van mijn klanten zijn baan kwijt en conform de afspraken had die klant snel zijn maandelijkse schuldentelling van Cardif."

**De ambitie van Hypotheekdesk:** "Wij streven naar continuïteit en dat komt alleen als je kwaliteit levert. Die kwaliteit kun je afmeten aan de tevredenheid onder je klanten. Wat dat betreft doen wij het zeker niet slecht. Klanten krijgen van ons advies waar ze echt wat aan overhouden. De dankbaarheid daarvoor vertaalt zich soms in een tuurt of een flesje wijn en dat maakt ons werk extra mooi."

**De ambitie van Thomas Koenders:** "Zorgen dat al mijn klanten gelukkig zijn met onze adviezen. Natuurlijk hoop ik ook dat ik nog tot in lengte van dagen privé gelukkig blijf, dat spreekt voor zich."

## Cardif

Cardif is het kwartaalblad van Cardif Schade- en Levensverzekeringen NV te Oosterhout. Cardif maakt deel uit van de Groep BNP Paribas en is in Nederland de servicegerichte marktleider op het gebied van welke beschermingsverzekeringen.

Dit magazine wordt toegezonden aan relaties en andere geïnteresseerden in de markt van verzekeringen en hypotheeklen in een oplage van 7000 exemplaren. Naast Cardif verschijnt er ook maandelijks een digitale Cardif Nieuwsbrief met het laatste nieuws over Cardif, verzekeringen en hypotheeklen.

Wilt u reageren op een artikel in Cardif? Mail dan naar [marketing@bnpagn.nl](mailto:marketing@bnpagn.nl)

De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden stukken en mededelingen al dan niet te plaatsen of stukken in te korten.

## Contact Cardif:

Afdeling Marketing

## Oplage:

7.000 exemplaren

## Redactie:

Denkend aan Holland

## Grafische Vormgeving:

Afdeling Marketing

## Drukwerk:

Broese Et Peerboom (Brode)

## Algemene gegevens:

Cardif  
Postbus 4006  
4900 CA Oosterhout  
Tel 0162-486 000  
Fax 0162-486 001  
Internet [www.cardif.nl](http://www.cardif.nl)  
E-mail [info@cardif.nl](mailto:info@cardif.nl)