



Samen uw product realiseren

Wilt u uw eigen ideeën omzetten naar verzekeringsproducten die relevant zijn voor uw doelgroep? Wilt u de snelheid ervaren waarmee OpenC dit met de software van realXS voor elkaar krijgt?

Test het uit met OpenC en realXS

Een goed begin is het halve werk. Het is beslist gewenst dat u weet welke informatie over het product wel of niet beschikbaar moet zijn. In dit bericht geven wij u enkele suggesties om u op weg te helpen.

Verzekeringsvoorwaarden

Verzekeringsvoorwaarden hoeven alleen beschikbaar te zijn indien in de voorwaarden bepalingen zijn opgenomen die gevolgen hebben voor premieberekeningen of limitering van schadevergoeding. Bijvoorbeeld:

- Indexering van een verzekerd belang
- Bonus/malus regelingen
- Gemaximeerde dekkingen bij schade
- Rentevergoedingen vanwege leningen en/of kredieten
- Collectieve kortingen of gezinskortingen
- Pakketkortingen.

Eén of meer verzekeraars?

In alle gevallen moet wel duidelijk zijn of het gaat om een verzekerings-product dat wordt ondergebracht bij één verzekeraar of bij meerdere verzekeraars. Als er

meerdere verzekeraars bij betrokken zijn, dan moet duidelijk zijn voor ieder verzekeraar belang in het product welke verzekeraars betrokken zijn bij de risicodekking.

Premie. Beloning. Transparantie

OpenC kan omgaan met een veelheid aan verschillende premie- en beloningsmodellen. Per verzekeraar moet duidelijk zijn of en zo ja welke beloningen zij in het product aan de financieel adviseur wensen toe te kennen. Worden premies op basis van netto tarieven toegepast, dan moet duidelijk zijn wat de maximale omvang van de beloning is die de financieel adviseur in rekening mag brengen aan de consument. In verband met de transparantie die wij nastreven, worden verzekeraars hiervan op de hoogte gebracht, als u besluit dat het product op de markt zal worden gebracht met behulp van administratieve clearing door OpenC.

Vertrouwelijkheid

Uw productidee is een goed idee. OpenC gaat volstrekt vertrouwelijk om met uw informatie.

Zullen we aan de slag gaan, zodat we u kunnen overtuigen?