



deel online



Seada van den Herik 'Waarom zou een aandeelhouder moeten verdienen aan wat jij spaart voor later?'

SAMEN EN BETROKKEN WERKEN AAN ZEKERHEID

De oudste onderlinge levensverzekeraar is er voor alle Nederlanders met levenservaring en behoefte aan financiële producten met zekerheid, vertelt Seada van den Herik. Iedereen die een verzekering afsluit, is automatisch lid en deelt mee in de te verdelen winst.

“We willen zekerheid brengen in een onzekere wereld, specifiek voor mensen met levenservaring”, zegt Seada van den Herik, algemeen directeur bij Onderlinge Nederland, dat er financieel uitstekend voorstaat met een omzet van 230 miljoen euro, een balans van 2,5 miljard euro en solvabiliteit van meer dan 200%. Mensen met levenservaring (“alle Nederlanders

van vijftig jaar en ouder”) kunnen er terecht als ze hun pensioeninkomen willen aanvullen of de overwaarde van hun huis willen verzilveren.

Rendement naar leden

“Wij zijn trots om een onderlinge verzekeraar te zijn, zonder aandeelhouders en waarvan iedereen die een verzekering bij ons afsluit automatisch lid is”, gaat ze ver-

der. Rendement komt voor het overgrote deel ten goede aan de leden. “Waarom zou een aandeelhouder moeten verdienen aan wat jij spaart voor later? Als we meer rendement maken dan nodig is voor de garanties die we hebben beloofd en voor de reserves die we moeten aanhouden, dan verdelen we dat extra rendement over onze leden.”

Samen zeker maken

Samen zeker maken is voor Van den Herik de essentie van verzekeren en dat doet Onderlinge Nederland al 130 jaar, zij het tot medio 2025 als Onderlinge 's-Gravenhage. De nieuwe naam onderstreept dat de verzekeraar er is voor alle Nederlanders – mits ze levenservaring hebben. “Een heel brede doelgroep, variërend van vijftigers die opgroeiende kinderen uit huis zien gaan, via zestigers en zeventigers die in de eerste fase van hun pensioen nog volop bijdragen aan de maatschappij, tot aan tachtigplussers die ervaren dat hun mogelijkheden afnemen en hun leefomgeving daarop aanpassen.” Behalve breed is de doelgroep groot. “Er zijn nu al meer dan zeven miljoen mensen van ouder dan vijftig; straks is het de helft van de bevolking.”

Overwaarde verzilveren

De diensten van Onderlinge Nederland sluiten aan bij de wensen en behoeften van de doelgroep. Vaak is zekerheid belangrijk, weet Van den Herik. “Als mensen ouder worden, neemt de behoefte aan risico meestal af.” De producten zijn daarop geënt, bijvoorbeeld de ZilverHuis Hypotheek met levenslange rente en restschuldgarantie, die mensen de kans geeft om de overwaarde van hun huis te gebruiken zonder dat te verkopen. “Zo gaan we de komende 130 jaar in met een nieuwe naam, maar met vertrouwde kernwaarden: samen, zeker en betrokken.” ●