

# Verzekeraar NN biedt vanaf nu ook schadeverzekeringen aan via kredietmakelaars

**Brussel, 13 juni 2024 – Verzekeraar NN, bekend om zijn levensverzekeringen, zal nu ook schadeverzekeringen, ook gekend als niet-levensverzekeringen, aanbieden aan particulieren via zijn bestaande netwerk van kredietmakelaars. NN verkoopt deze schadeverzekeringen, zoals een auto- of woningverzekering, al jaren succesvol via ING. Door ze nu ook via kredietmakelaars te verdelen, wil NN een totaalplaatje aanbieden aan haar particuliere klanten via hun vertrouwde contactpersoon.**

Verzekeraar NN, bekend om zijn levensverzekeringen, zal nu ook schadeverzekeringen aanbieden via zijn bestaande netwerk van kredietmakelaars. De verzekeraar - die klanten wil helpen een lang en gelukkig leven na te streven - is voor levensverzekeringen zevende verzekeraar in België. Ruim één miljoen klanten rekenen op NN voor de inkomensbescherming bij overlijden en invaliditeit en/of voor hun pensioen (tak 23).

Nu vergroot de verzekeraar zijn aanwezigheid in België ook door schadeverzekeringen aan te bieden aan particulieren via zijn netwerk van kredietmakelaars. Schadeverzekeringen zijn verzekeringen die bescherming bieden tegen verlies of schade aan eigendommen of bescherming tegen aansprakelijkheid. De auto, brand- of familiale verzekering zijn zo'n verzekeringen. NN is hierbij niet aan zijn proefstuk toe: Nationale-Nederlanden Schadeverzekering Maatschappij, dochter van NN Group, is vandaag reeds de grootste schadeverzekeraar op de Nederlandse markt. De verzekeraar is ook al jarenlang succesvol actief in België, voornamelijk via bancaire partners.

## Totaalplaatje voor klant

Op die manier wil de verzekeraar een “completer” antwoord bieden op de behoefte van de particuliere klant om een lang en gelukkig leven te kunnen leiden. Doordat NN de combinatie van levens- en niet-levensverzekeringen via zijn netwerk van kredietmakelaars verdeelt, kan de particuliere klant rekenen op volledige financiële bescherming, via zijn vertrouwde contactpersoon. Zo geniet hij het bekende persoonlijk advies en een kwalitatieve service, ondersteund met de juiste digitale tools.

Martijn Hoogeweegen, CEO van verzekeraar NN: “we willen voor particuliere klanten het verschil maken door een totaalplaatje aan te bieden van levens- en niet-levensverzekeringen. Hun vertrouwde kredietmakelaar kan hen begeleiden met het juiste persoonlijke advies, en hen ondersteunen met een nog uitgebreider gamma aan financiële bescherming. Dat is helemaal in lijn met onze ambitie om resoluut verder te groeien op de Belgische verzekeringsmakelaarsmarkt.”

## Duurzame uitbouw

NN kiest voor een geleidelijke groei op de makelaarsmarkt. NN wil duurzaam groeien als beschermingsexpert en zal daarom de schadeverzekeringen die vandaag reeds aangeboden worden via bancaire partners ook uitbouwen op de makelaarsmarkt. Op dit moment kiest NN ervoor om vooral samen te werken met kredietmakelaars omdat het afsluiten van een

hypothecair krediet een 'logisch moment is' om verzekeringen af te sluiten, zowel 'levens-' als 'niet-levens'-verzekeringen.

De uitbouw zal geleidelijk gebeuren. Zo kan NN ook zijn capaciteit evenredig opbouwen. Dat is volledig in lijn met de groeistrategie in België.

####

### Contact voor de pers

#### **Annelore Van Herreweghe**

NN Insurance Belgium

[annelore.van.herreweghe@nn.be](mailto:annelore.van.herreweghe@nn.be)

0494 170 200

#### **Bettina Van der Vennet**

FINN Agency

[bettina.vandervennet@finn.agency](mailto:bettina.vandervennet@finn.agency)

0491 88 78 76

### Over NN

Een lang leven is maar waardevol als het ook een gelukkig leven is. Als verzekeraar heeft NN concrete oplossingen in huis op vlak van bescherming (overlijden, invaliditeit) en pensioenen (tak23). Maar NN kijkt verder: naast je financieel welzijn heeft NN ook oog voor je mentaal en fysiek welzijn: de drie pijlers voor een lang & gelukkig leven.

Daarom leidt en inspireert NN als verzekeraar het debat rond een lang & gelukkig leven. NN kiest hierbij steeds voor een inclusieve aanpak waarbij experts, beleidsmakers en de Belg zelf betrokken worden. Sinds 2017 bouwt NN zijn expertise inzake geluk via een NN-leerstoel aan de UGent. Prof. dr. Lieven Annemans en zijn team onderzoeken wat de Belg gelukkig maakt en hoe ze samen kunnen werken aan een gelukkig leven. Daarnaast realiseert NN twee keer per jaar de financiële gemoedsrustbarometer in samenwerking met onafhankelijk onderzoeksbureau Indiville.

NN telt 1 miljoen klanten in België en behoort tot NN Group, een internationale verzekeraar met een uitstekende kapitaalspositie, actief in 11 landen wereldwijd. NN staat zijn klanten ten dienst via hun partnernetwerk van banken en makelaars dat blijft groeien.

Voor meer informatie over NN: [www.nn.be](http://www.nn.be).