

GELD TECHNOLOGIE MONDIALISERING

# Hoge premie schudt zorgn

De premies voor zorgverzekeringen gaan fors omhoog. Dat kan shoppen lucratief maken.

door Frank van Alphen

**B**innenkort valt de verlengingsbrief van de zorgverzekeraar weer op de mat. Die zal schrijven dat de premie helaas omhoog moet vanwege de gestegen zorgkosten. Naar verwachting stijgt de premie voor de basispakket met zo'n 10 procent (ongeveer 100 euro).

Het andere slechte nieuws is dat het pakket wordt ingekrompen. Zo zijn de pil voor vrouwen ouder dan 21 jaar, de rollator en bepaalde antidepressiva geschrapt. Die zullen soms worden overgeheveld naar de aanvullende verzekering, waarvan de premie ook zal stijgen.

## Verwondering

Vergelijkingsites, die garen spinnen bij zoekende consumenten, zetten zich schrap. Ze verwachten dat de forse prijsstijging leidt tot extra activiteit op de overstapmarkt. Normaal gesproken stapt een kleine 4 procent van de verzekerden over. Elke keer wekt dat lage percentage verwondering. Zorg is immers een omvangrijke kostenpost die circa 10 procent van het gezinsbudget opslokt.

'Dit jaar kan het percentage overstappers oplopen naar 5 procent', zegt Erik van der Sluis van consultancybureau IG&H. Het percentage blijft relatief laag, maar staat wel voor circa 550 duizend consumenten.

De laatste twee maanden van het jaar zijn hoogtijdagen voor zorgverzekeraars. Na de bekendmaking van de premies kunnen hun klanten gaan shoppen. Van der Sluis: 'Dit geldt speciaal voor de zorgmarkt. Op andere markten zoals de energiemarkt, kun je elke dag overstappen. Door deze jaarlijkse cyclus kunnen verzekeraars niet echt op elkaar reageren. Verrassingen blijven daardoor achterwege.'

De meeste overstappers laten zich leiden door de prijs. Vergelijkers stel-



Illustratie Peter van Hughte

len dat een gezin met een relatief dure verzekering zeker 200 euro per jaar kan besparen door zich aan te melden bij een goedkopere aanbieder.

Bijna tweederde van de verzekerden zit in een of ander collectief, meestal is dat de werkgever. Zorgverzekeraars geven dergelijke collectieven een korting die kan oplopen tot 10 procent van de premie.

Naast collectieven gekoppeld aan

de werkgever, een vakbond of een patiëntenvereniging zijn er ook open collectieven. Zo krijgen klanten die zich aanmelden via een vergelijkingssite soms korting. 'Verzekeraars kunnen korting geven omdat ze minder kwijt zijn aan marketing en omdat de aanmelding via internet gaat', zegt Erik Hordijk, directeur van Verzekeringssite.nl.

'Je ziet ook gelegenhedscollectieven ontstaan', aldus Van der Sluis. Zo

heeft Agis, onderdeel van marktleider Achmea, een overeenkomst gesloten met de Postcode Loterij. Dit levert de verzekeraar de afgelopen jaren 125 duizend nieuwe klanten op.

Verzekeraars trachten ook bepaalde groepen consumenten die spelen naar voordelige aanbieders te paaien met onlineverzekeraars die scherpe tarieven hanteren. Zo richt Zekur van Univé zich op jongeren.

Volgens Hordijk is niet alleen verg

# ie schudt zorgmarkt op



Illustratie Peter van Hugten

et een relatief  
200 euro per  
r zich aan te  
pere aanbie-

de verzeke-  
er collectief,  
ever. Zorgver-  
ijke collectie-  
oplopen tot  
e.  
koppeld aan

de werkgever, een vakbond of een patiëntenvereniging zijn er ook open collectieven. Zo krijgen klanten die zich aanmelden via een vergelijkingssite soms korting geven omdat ze minder kwijt zijn aan marketing en omdat de aanmelding via internet gaat', zegt Erik Hordijk, directeur van Verzekeringssite.nl.

'Je ziet ook gelegenhedscollectieven ontstaan', aldus Van der Sluis. Zo

heeft Agis, onderdeel van marktleider Achmea, een overeenkomst gesloten met de Postcode Loterij. Dit leverde de verzekeraar de afgelopen jaren 125 duizend nieuwe klanten op.

Verzekeraars trachten ook bepaalde groepen consumenten die speuren naar voordelige aanbieders te paaien met onlineverzekeraars die scherpe tarieven hanteren. Zo richt Zekur van Univé zich op jongeren.

Volgens Hordijk is niet alleen verge-

## Jongeren zijn volgend jaar duurder uit

Vooral jongeren van 18 tot en met 21 jaar gaan meer betalen voor hun zorg. Bovenop de premieverhoging van zo'n 100 euro worden hun tandartskosten niet meer vergoed. Voor deze kosten is een aanvullende verzekering nodig. De minimale variant kost 90 tot 190 euro per jaar. Deze verzekering dekt kosten tot 250 euro per jaar. Een uitgebreidere dekking kost al gauw het dubbele. Volgens [Independer.nl](http://Independer.nl) kunnen jongeren de kostenstijging compenseren door kritisch te kijken naar de dekkingen van de aanvullende verzekering.

lijken van de premies een manier om geld te besparen. 'Kijk kritisch naar de aanvullende verzekering', zegt Hordijk. 'Veel mensen verzekeren de tandartskosten, terwijl dat vaak voorspelbare kosten zijn. Meestal gaat het om twee consulten en een gaatje. Bovendien is de dekking van de eenvoudige variant vaak gemaximeerd op 250 euro. Dat heeft weinig te maken met je verzekeren tegen kosten die je niet kunt dragen.'

### Competitie

Zorgverzekeraars zien de pure prijsconcurrentie graag plaatsmaken voor competitie die meer draait om het product en de verzekeraar. De eerste tekenen daarvan zijn al te zien: verzekeraars bemoeien zich meer en meer met zorgverleners. 'Alle verzekeraars experimenteren hiermee, bijvoorbeeld in de regio waar ze actief zijn', zegt Van der Sluis. Zo wil Agis de zorg van huisartsen en fysiotherapeuten in Amsterdam, Almere en Utrecht verbeteren door hulp bij de opzet van zorgcentra.

CZ kwam in het nieuws omdat de zorgverzekeraar bepaalde ziekenhuizen als slecht bestempelt bij de behandeling van borstkanker. 'Het is de vraag of consumenten de verzekeraar gaan zien als de instantie die het beste ziekenhuis kan selecteren', zegt Van der Sluis. 'De gemiddelde consument heeft nog steeds meer vertrouwen in zijn huisarts als het gaat om de keuze voor een bepaald ziekenhuis.'