

Hét platform voor de professional in de financiële dienstverlening.

[Abonneer nu](#)



Zorgverzekering via het intermediair een aflopende zaak? Niet volgens deze drie experts

Alexandra Meijer | Gepubliceerd: 29 dec. 2020



Nog heel even en Nederlanders



Ontdek het Talent-ecosysteem van de toekomst!

Bestel nu op: vakmedianetshop.nl 



Stop met oordelen en start met begrijpen

In dit boek nemen de auteurs jou mee in het open en vrij van oordelen zitten naar de toekomst

[Inloggen](#) [Abonneren](#)



dit steeds meer zelf? Daarnaast wordt de collectiviteitskorting op de basiszorgverzekering vanaf 2023 afgeschaft. Heeft de zorgverzekering

hiermee nog een plek in het intermediair? Drie vragen aan drie experts.

Gaat de klant nog voor een zorgverzekering naar de adviseur?

Enno Wiertsema, directeur Adfiz: “De reden dat mensen hun zorgkosten minder via het intermediair verzekeren, is omdat ze via hun werkgever of een collectief verzekerd zijn. Ze zien het vaak los van de rest van hun verzekeringspakket, maar er zijn ook een hoop klanten die al hun verzekeringen inclusief zorg bij een adviseur hebben.”

“Hoewel wij de afgelopen jaren een trend hebben gezien naar het directe kanaal, ervaren wij dit jaar een kentering”

Peggy van der Smitte, financieel adviseur en directeur Marcel van der Smitte en Partners: “Ja, mijn agenda stond de afgelopen weken vol met zorgafspraken en ook vandaag heb ik weer meerdere gesprekken gevoerd met bestaande en nieuwe klanten die telefonisch aangeven onze service en begeleiding erg op prijs stellen bij het nemen van zo’n belangrijke beslissing die een gezin honderden euro’s per maand kan besparen. Dat hoeft niet altijd te leiden tot een overstap. De uitkomst van het advies neemt de adviesbehoefte zelf niet weg.”

Bas van der Tuyn, manager Health Solutions Aon: “Als intermediair heeft Aon met bijna 1 miljoen zorgverzekerden een belangrijke positie in het intermediaire kanaal. Hoewel wij de afgelopen jaren een trend hebben gezien naar het directe kanaal, ervaren wij dit jaar een kentering. Consumenten zijn op zoek naar toegevoegde waarde en maken op basis

van inhoudelijk advies een keuze. Aon speelt hier met maatwerkoplossingen op in. Dit maatwerk zit zowel in de communicatie, aangeboden vergelijkeners als de aangeboden dekkingen.”

Lees ook

[Van Ark schrapt collectiviteitskorting op basiszorgverzekering per 2023](#)

Hoe zit dat over vijf of acht jaar? Worden zorgverzekeringen dan nog steeds aangeboden door intermediairs?

Enno Wiertsema: “Ja, ik denk zelfs dat het uiteindelijk gaat groeien. Er wordt op dit moment naar de collectiviteitskorting gekeken, die wordt afgeschaft. Dat vind ik erg jammer, want dat betekent dat je de klant die vaak getriggerd wordt door korting minder makkelijk in een collectiviteit kan zetten. Het is natuurlijk zo dat als je een collectiviteit sluit, dat je kostenvoordelen hebt. Dat voordeel dat is er, dat blijft en gaat in de toekomst op een andere manier weer tot uiting komen. Als dat kostenvoordeel blijft, dan blijft die financiële trigger. Daar komen we wel uit.”

Peggy van der Smitte: “Ja, alleen als er sprake is van een gelijk speelveld. Op het moment dat alle collectieve kortingen worden afgeschaft en een klant bij een intermediair dezelfde premie betaalt als bij een direct writer of via een werkgever dan zal er nog steeds gebruik worden gemaakt van de diensten van het intermediair. Ik heb nu dagelijks veel afspraken om zorgverzekeringen met onze klanten door te spreken. En ik merk dat veel

mensen toch behoefte hebben aan een beetje hulp. Ondanks dat er veel online vergelijkers zijn, is het toch fijn dat er – zeker met zoiets belangrijks als je zorgkosten en je gezondheid – iemand is die je begeleidt.”

Bas van der Tuyn: “Zeker, de rol van de intermediair zal alleen maar toenemen. Op basis van de gedane marktonderzoeken voor dit jaar is ons duidelijk geworden dat zorgverzekeraars verder segmenteren op specifieke sectoren, omvang van een collectiviteit en de mate waarin zorginhoudelijke afspraken worden geïmplementeerd. Hiermee wordt de adviesrol richting werkgevers nog belangrijker om de meest geschikte verzekeraar en bijbehorende aanvullende pakketten te selecteren.”

“Adviseurs moeten blijven helpen om die werkgevers en werknemers bij goede verzekeraars aan tafel te krijgen”

Wat voor gevolgen verwacht je als de collectiviteitskorting wordt afgeschaft?

Enno Wiertsema: “Het is goed dat de gelegenhedscollectiviteiten straks niet meer kunnen, want daar waren wij altijd al tegen. Daarnaast zijn er de collectiviteiten waar zorginhoudelijke afspraken inzitten. Bijvoorbeeld voor een patiëntengroep of een bedrijf. Sommige collectiviteiten hebben een preventieprogramma, waar mensen met die zorgverzekering worden geholpen om gezonder te leven. Dat brengt echt geld op, want dat zorgt dat er minder druk op de gezondheidszorgkosten komt. De waarde van die collectiviteit blijft, ook al gaat de premiekorting eraf. Dat zal op een andere manier duidelijker worden, maar die

collectiviteit blijft. Adviseurs moeten blijven helpen om die werkgevers en werknemers bij goede verzekeraars aan tafel te krijgen."

Peggy van der Smitte: "Daar ben ik het mee eens. Vaak worden er budgetten door de zorgverzekeraars uitgetrokken om medewerkers bijvoorbeeld te re-integreren. Dat kan je als adviseur heel goed met een werkgever bespreken. Ik denk daarbij aan een totaaloplossing voor het risico van de werkgever en dat is een combinatie van verzuim en ziektekosten. De werkgever heeft het risico dat de werknemer ziek wordt, daar heb je de verzuimverzekering voor. Maar hij wil ook dat de werknemer zo snel mogelijk weer beter is en hij wil alles kunnen doen om die werknemer beter te krijgen. Dat soort zaken kun je met bedrijven in collectiviteiten afspreken. De adviseur kan arrangementen op dit gebied vergelijken en het nodige maatwerk en overzicht bieden. Daardoor kan de werkgever iedere werknemer in zijn bedrijf vitaal houden."



Lees ook

[Bijbetalen vaak verrassing voor zorgverzekerde met budgetpolis](#)

Bas van der Tuyn: "De impact van de afschaffing van de collectiviteitskorting zorgt ervoor dat Aon sterker in de adviesrol komt richting de werkgever. De inhoud van de [zorgverzekering](#) wordt steeds belangrijker voor de werkgever om werknemers vitaal te

houden. Dit geldt zeker nu. Het is onze rol om de toegevoegde waarde van een zorgverzekering voor de werkgever en werknemer te verenigen. Onze ervaring leert dat werknemers geprikkeld moeten worden. Dit laatste is nu niet altijd het geval, maar kan op verschillende manieren worden gerealiseerd. Bijvoorbeeld door zorgverzekeringen te combineren met extra dekkingen op het gebied van ongevallen of reizen. Voor de verdere toekomst zal de combinatie zorgverzekering en inkomensproducten ervoor zorgen dat de werkgever haar vitaliteitsbeleid beter kan borgen en voor de werknemer kan toegang worden verkregen tot een specifiek tarief in de aanvullende verzekeringen of extra dekkingen."

Lees meer over

[INTERMEDIAR](#)[ZORGVERZEKERING](#)[ADFIZ](#)[AON](#)[COLLECTIEVE ZORGVERZEKERING](#)[COLLECTIVITEITSKORTING](#)[ENNO WIERTSEMA](#)

Alexandra Meijer