

Zorgverzekeringen

Traditiegetrouw maken de verzekeraars elk jaar rond half november de nieuwe premies en herziene voorwaarden van de zorgverzekeringen bekend. Doorgaans worden de premies dan verhoogd en de vergoedingen aangepast. Ook worden jaarlijks nieuwe aanvullende verzekeringen geïntroduceerd. De laatste jaren is een aantal specifieke verzekeringen in de markt gezet: de zogenaamde doelgroepverzekeringen. De meeste

verzekeraars hebben inmiddels één of meerdere doelgroepverzekeringen en een aantal daarvan biedt deze verzekeringen onder een apart label aan. In deze editie van het Special Item wordt onder andere ingegaan op deze labels en verzekeringen. Daarnaast worden de marktcijfers toegelicht en wordt ingegaan op het premieverloop van de afgelopen vijf jaren. Uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 50 basisverzekeringen van 34 aanbieders vergeleken. De prijsanalyse is gedaan op basis van de premies van de basisverzekeringen zonder een vrijwillig eigen risico en zonder een eventuele collectiviteitkorting. Omdat in de natura- en restitutiepolsen in beginsel dezelfde basisverzekeringen zijn opgenomen, hebben de

basisverzekeringen in de waardering van MoneyView op kwaliteit alle dezelfde eindscore behaald. De ProductRating Kwaliteit is om deze reden gebaseerd op 274 productkenmerken van 148 aanvullende ziektekostenverzekeringen en 40 productkenmerken van 67 aanvullende tandheelkundige verzekeringen.

PRIJS BASISVERZEKERINGEN



AnderZorg	Basisverzekering	€ 91,25
CZdirect	Natura Direct	€ 95,00
FBTO	Basisverzekering	€ 95,00
OHRA	Zorg Compact	€ 95,00
Zekur	Gewoon Zekur	€ 88,88

KWALITEIT AANVULLEND ZIEKTEKOSTEN



Amersfoortse (de)	Aanvulling Optimaal
Avéro Achmea	AV Excellent
CZ	AV Supertop
Friesland (de)	AV Excellent
Kiemer	AV Ayla
ONVZ	Superfit
ONVZ	Topfit

KWALITEIT AANVULLEND TANDHEELKUNDE



CZ	Uitgebreide Tandarts
Goudse (de)	TV Top
OZF Achmea	Tand Royaal
Trias	Tand Totaal
Univé	Tand Best
VGZ	Tand Best

Wilt u de ProductRating 'Kwaliteit' zelf genereren en nagaan welke ProductRating uw product heeft? Vraag dan een productanalyse aan bij MoneyView. Neem contact op

met MoneyView voor meer informatie of vul op www.specialitem.nl het bestelformulier in. Heeft uw product een 5-sterren Product-Rating? Gefeliciteerd!

Wilt u met het **Product-Rating logo** naar buiten treden in advertenties, op websites of andere uitingen? Neem contact op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView 

Contactgegevens:

020 – 626 85 85 of

specialitem@moneyview.nl

Marktfeiten **Toegelicht**

In 2005 is besloten om het oude ziektekostenverzekeringsstelsel op te heffen en de basisverzekering in te voeren, die voor iedereen gelijk is en waardoor het onderscheid tussen de particuliere en ziekenfondsverzekering is komen te vervallen.

Volgens de nieuwe regeling hebben de zorgverzekeraars naast een acceptatieplicht tevens een zorgplicht: zij dienen de zorg te leveren, zoals omschreven in de Zorgverzekeringswet. Dat houdt in dat alle verzekeraars een basispakket aanbieden, waarvan de dekkingen – op sommige details na - gelijk zijn. Als gevolg van diezelfde wet kunnen de zorgverzekeraars onderhandelen met de zorgaanbieders over de prijs, inhoud en organisatie van de zorg. De regeling geeft zorgverzekeraars een sterkere positie tegenover de aanbieders van zorg. Zij mogen immers

zelf kiezen met welke aanbieder zij een contract aangaan en zijn daardoor in de positie eisen te stellen aan de zorgverlening. De zorgaanbieders zullen om deze reden meer prestatiegericht moeten gaan werken en zorg op maat moeten leveren. In de afgelopen periode kwam de zorgverzekeraar CZ als gevolg hiervan in het nieuws, omdat deze maatschappij alle ziekenhuizen heeft beoordeeld op hun prestaties bij borstkankeroperaties. Ziekenhuizen die volgens CZ onvoldoende presteren, wil CZ niet langer contracteren. Naar aanleiding van alle commotie die daarover ontstond, heeft CZ de lijst met ziekenhuizen die ondermaats zouden presteren teruggebracht naar vier. CZ heeft benadrukt dat er geen sprake is van onverantwoorde zorg in de vier behandelcentra, maar zegt zelf hogere eisen te stellen aan ziekenhuizen dan de Inspectie voor de Gezondheidszorg.

Prestatiewijze

In de markt wordt onderscheid gemaakt tussen een natura- en een restitutiepolis. Een mengvorm, de zogenaamde combinatiepolis komt eveneens voor. Een naturapolis houdt in dat men recht heeft op de zorg zelf, terwijl een restitutiepolis recht geeft op vergoeding van de kosten van de zorg. In deze definities ligt besloten dat een naturapolis uitgaat van gecontracteerde zorg – de verzekeraar regelt en biedt de gevraagde zorg en dat een restitutiepolis geen zorg regelt, maar een geldelijke vergoeding biedt. In de praktijk maken restitutiepolissen overigens óók gebruik van gecontracteerde zorg. Een aantal aanbieders van restitutiepolissen legt verzekerden beperkingen op als wordt gekozen voor een niet-gecontracteerde aanbieder. Hoewel de restitutiepolissen - al dan niet met deels gecontracteerde zorg – bij de door MoneyView onderzochte polissen het meeste voorkomen (40% van het totaal tegen 36% naturapolissen en 24% combinatiepolissen) blijkt uit onderzoek van de Nederlandse Zorgautoriteit (Marktscan Zorgverzekeringsmarkt 2010) dat meer dan de helft van de Nederlanders een polis heeft gesloten met (deels) gecontracteerde zorg. Wellicht is de reden hiervoor, dat een zorgverzekeraar die zowel een natura- als een restitutiepolis aanbiedt, een natura-variant in de regel lager prijst. Overigens zijn binnen de gehele markt naturapolissen niet per definitie goedkoper dan een restitutiepolis: de maandpremie van de duurste naturavariant bedraagt € 105,85 (Agis), terwijl de goedkoopste restitutiepolis (Anderzorg) € 91,25 per maand kost.

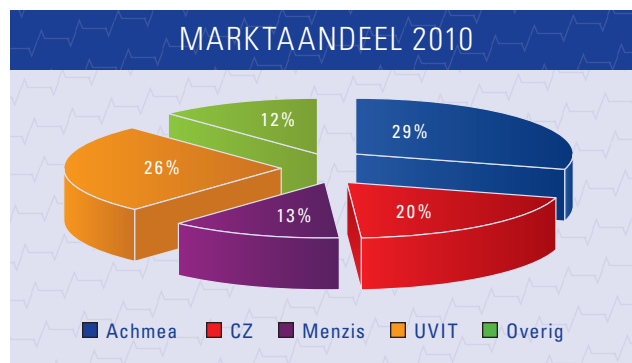
Binnen de aanvullende verzekeringen komt het begrip natura en restitutie niet expliciet naar voren: de prestatiewijze is dan gelijk aan die van de hoofdverzekering. Wanneer bijvoorbeeld fysiotherapie of zittend ziekenvervoer binnen de basisverzekering gecontracteerd zijn, dan geldt dat eveneens voor de aanvullende vergoedingen. Zilveren Kruis Achmea is de enige verzekeraar die aanvullende verzekeringen in een restitutievorm aanbiedt. Deze producten kunnen alleen in combinatie met de restitutiepolis gesloten worden en zijn duurder dan de naturavarianten.

Marktcijfers

Door fusies en overnames in de afgelopen jaren zien we een opmerkelijke verdeling van de markt. Slechts vier verzekeraars verzekeren 14 miljoen Nederlanders, wat neerkomt op bijna 90% van de markt. De vier grootste zorgverzekeraars zijn:

- Achmea (Agis, Avéro Achmea, DVZ Achmea, FBT0, Interpolis, OZF Achmea, Prolife, TakeCareNow en Zilveren Kruis Achmea)
- UVIT (De Goudse, Univé, VGZ, Trias en Zekur)
- CZ (CZ, CZdirect, Delta Lloyd en Ohra)
- Menzis (Azivo, Menzis en Anderzorg)

Onderstaande grafiek geeft een beeld van de verdeling van het marktaandeel. De kleinere zorgverzekeraars, in de grafiek ingedeeld onder overig, zijn de Amersfoortse, DSW, de Friesland Zorgverzekeraar, ONVZ, Salland en Zorg en Zekerheid, elk met een marktaandeel van tussen een half en drie procent.



BRON: NEDERLANDSE ZORG AUTORITEIT

Omdat de fusie van de Friesland Zorgverzekeraar met Achmea nog niet is goedgekeurd door de Nederlandse Zorgautoriteit is deze regionale aanbieder niet onder de noemer van Achmea opgenomen. De aangekondigde samenwerking van de grootste van de kleine zorgverzekeraars met de grootste verzekeraar van Nederland doet vermoeden dat er over enige jaren geen kleine zelfstandige zorgverzekeraars meer bestaan.

Productontwikkelingen *Uitgelicht*

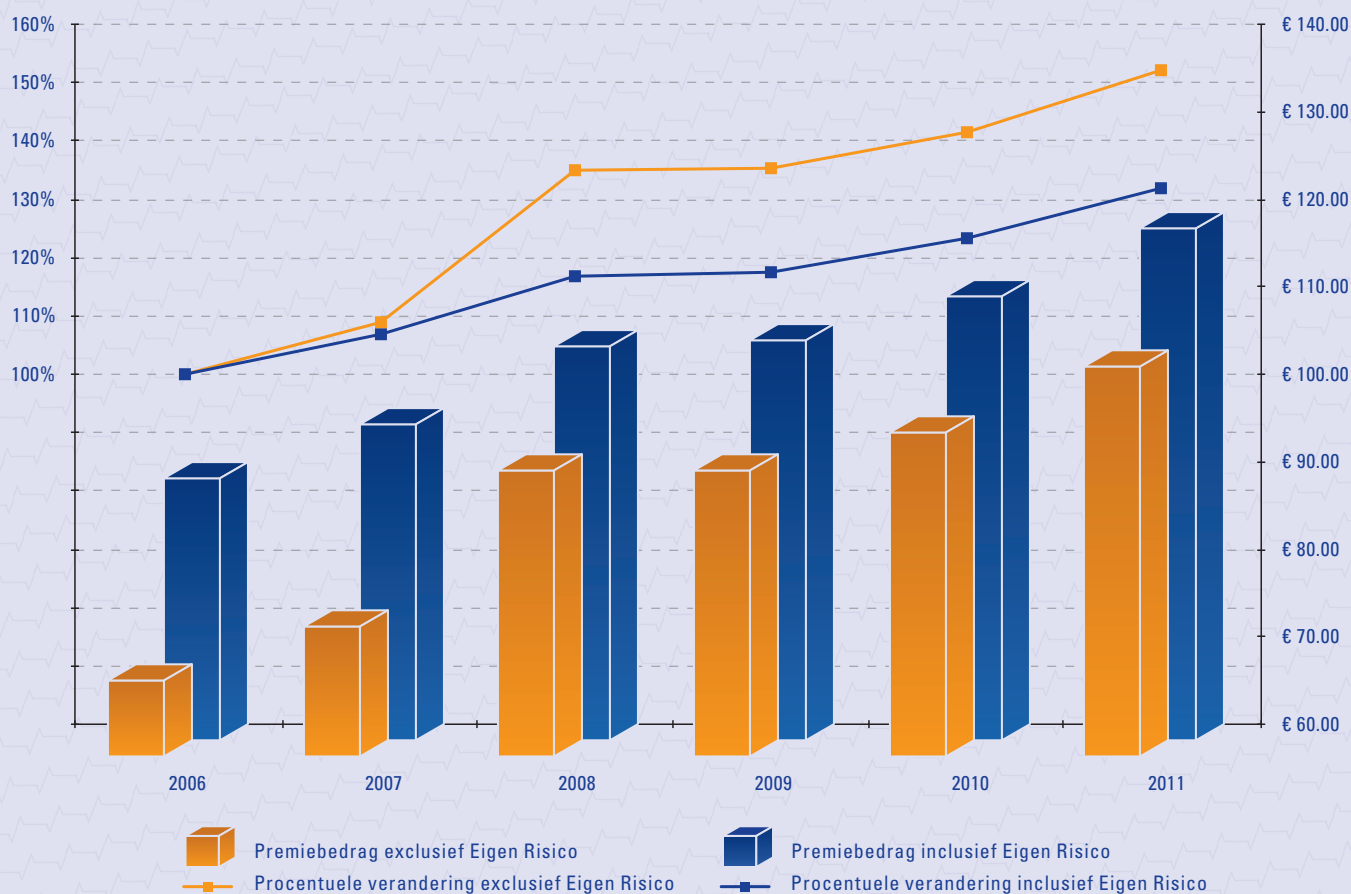
Premieverloop

In de afgelopen jaren zijn de premies voor de zorgverzekeringen steeds gestegen. In de onderstaande grafiek wordt deze stijging vanaf 2006 weergegeven.

Bestond in de eerste twee jaren van de basisverzekering nog een no-claimregeling, waarbij verzekerden die geen of weinig zorgkosten hebben gedeclareerd maximaal € 255,- retour kregen, in 2008 werd deze regeling omgezet in een eigen risico van € 150,-. Inmiddels bedraagt het verplichte eigen risico in 2011 € 170,-.

In de loop van de afgelopen vijf jaren zijn de kosten voor personen die een beroep op de basisverzekering hebben gedaan en daarmee geen no-claim teruggave hebben gehad en het volledige eigen risico hebben verbruikt met ruim 31% gestegen ten opzichte van 2006. Voor personen die geen gebruik hebben gemaakt van zorg vanuit de basisverzekering ligt deze stijging op ruim 52%.

PREMIEONTWIKKELING BASISVERZEKERING 2006-2011



Special Item **Zorgverzekeringen**

Trends & ontwikkelingen **Toegelicht**

Naast de aanvullende verzekeringen die een oplopende lijn van vergoedingen kennen, bieden steeds meer verzekeraars zogenaamde doelgroepverzekeringen. Deze verzekeringen geven geen vergoeding voor zaken die niet belangrijk worden geacht voor de doelgroep. Zo zullen jongeren en ouderen geen behoefte hebben aan kosten rondom de bevalling. De eerste groep is daar nog niet aan toe, terwijl de senioren het gezin meestal al hebben gesticht. De zaken waarvoor wel een vergoeding is opgenomen sluiten zo veel mogelijk aan bij de leefstijl van de doelgroep.

Inmiddels kennen vrijwel alle aanbieders verzekeringen die zich richten op een specifieke levensfase of leefstijl. Zorgverzekeraar De Friesland heeft onlangs het nieuwe label Kiemer geïntroduceerd en profileert zich daarmee als een kindvriendelijke zorgverzekeraar. Met de speciale aanvullende verzekeringen genaamd Sanne, Femke en Ayla richt Kiemer zich speciaal op zorg voor kinderen. Ook zorg voor volwassenen is hierin opgenomen, want de verzekeringen dienen te worden afgesloten door volwassenen. De kinderen zijn dan gratis meeverzekerd, mits ingeschreven in hetzelfde pakket als één van hun ouders.

Enige jaren geleden heeft Agis het internetlabel TakeCareNow opgericht. Met dit label richt Agis zich via internet op de jongeren. In tegenstelling tot de overige aanvullende verzekeringen speciaal gericht op jongeren en studenten zijn de drie aanvullende verzekeringen van TakeCareNow oplopend van lijn met drie optionele tandartsverzekeringen.

Univé kent eveneens een internetlabel dat gericht is op jongeren. Dit label, Zekur genaamd, biedt een naturapolis aan, waarbij voor niet-spoedeisende hulp een beperkt aantal ziekenhuizen is gecontracteerd. Anders dan bij de overige

aanbieders, die een keuze voor een vrijwillig eigen risico bieden van € 100,-, € 200,-, € 300,-, € 400,- of € 500,-, kan bij Zekur gekozen worden voor slechts twee vrijwillige eigen risicobedragen: € 100,- of € 500,- extra.

AnderZorg is al jarenlang het internetlabel van Menzis. CZ heeft vorig jaar eveneens een internetlabel, CZdirect genaamd, in de markt gezet. OHRA heeft vorig jaar onder eigen naam een internetpolis, de OHRA Compactpolis geïntroduceerd.

UVIT heeft dit jaar het Fit en Vrij pakket in de markt gezet. Dit pakket kenmerkt zich door één budget van € 1.000,- per kalenderjaar dat naar eigen inzicht voor een aantal vormen van zorg kan worden benut. De kosten van tandheelkundige hulp vallen eveneens binnen dit budget, maar zijn beperkt tot € 500,- per kalenderjaar. Dit pakket is met € 31,95 per maand duurder dan het reguliere conventionele aanbod van de UVIT-labels, terwijl deze aanvullende verzekeringen in totaal meer vergoeden dan € 1.000,- per kalenderjaar.

Azivo komt met ingang van het komende verzekeringsjaar met een zogeheten sportverzekering. Naast de AV Basis en AV Top heeft Azivo dan een AV Sport. De dekking van deze nieuwe aanvullende verzekering verschilt niet veel van de AV Top. Ten opzichte van de AV Top biedt de AV Sport dekking voor twee uren dieetadvies bovenop de vergoeding vanuit de basisverzekering en een iets ruimere dekking voor de sportarts en sportkeuringen. Geen dekking biedt de AV Sport voor Alternatieve geneeswijzen en huidtherapieën. Voor het overige zijn de pakketten vrijwel identiek. Opmerkelijk genoeg kost de AV Sport € 44,50 per maand, terwijl de AV Top met overall ruimere dekking met € 29,50 per maand aanmerkelijk lager is geprijsd.



Wekelijks bijgepraat worden over tarief- en productontwikkelingen?

De MoneyView WebWijzers: altijd snel, beknopt en actueel op de hoogte

KLIK HIER VOOR MEER INFORMATIE

MoneyView

Special Item **Agenda**

JANUARI: **BELEGGINGSFONDSEN**

Wilt u de ProductRating 'Kwaliteit' zelf genereren en nagaan welke ProductRating uw product heeft? Vraag dan een productanalyse aan bij MoneyView. Neem contact op

met MoneyView voor meer informatie of vul op www.specialitem.nl het bestelformulier in. Heeft uw product een 5-sterren Product-Rating? Gefeliciteerd!

Wilt u met het **Product-Rating logo** naar buiten treden in advertenties, op websites of andere uitingen? Neem contact op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView

Contactgegevens:

020 – 626 85 85 of

specialitem@moneyview.nl