



In 8 stappen een collectieve zorgverzekering kiezen

Kies de collectieve zorgverzekering die het best past bij uw organisatie. En maak in acht stappen uw keuze. Misschien bent u al aan de slag gegaan. Check dan of u op schema ligt. Bent u nog niet begonnen? Geen zorgen. U kunt een inhaalslag maken door onderstaande stappen versneld door te voeren.

Voorjaar

1

De inventarisatie

Om een goed zorgcontract te kunnen afsluiten is het raadzaam in een vroegtijdig stadium te weten wat voor uw organisatie van belang is.

- Wat wilt u en uw bedrijf terugzien in de zorgverzekering?
- Wat zijn de pijnpunten van uw organisatie op het gebied van gezondheid, verzuim en zorg?
- Wat ziet u als toegevoegde waarde?
- Wat zeggen de verschillende zorgverzekeraars aan te bieden?

Om een goede inventarisatie te maken, kunt u een projectgroep formeren, waarbij alle geledingen binnen het bedrijf betrokken zijn.

2

De opstart

Wanneer is geïnventariseerd wat voor uw organisatie van belang is, wordt het zaak om draagvlak te zoeken. Als er geen draagvlak is om een nieuwe collectiviteit uit te rollen is het zonde van de tijd en de energie van alle betrokkenen. Daarna kunt u een vragenlijst opstellen, zodat u weet wat zorgverzekeraars u te bieden hebben.

Mogelijke vragen:

- Hoe gaat de zorgverzekeraar met buitenlandse medewerkers om?
- En met expats?
- Hoe zit het met de premie, kortingen en voorwaarden?
- Wat is de visie van de zorgverzekeraar op gezondheid, verzuim en zorg?
- De premieontwikkeling van de zorgverzekeraars over de afgelopen 5 jaar. Wie was stabiel, wie niet?

3

De selectie

Ontdek welke zorgverzekeraar bij uw organisatie past. Informeer bij collega HR-managers van andere bedrijven welke zorgverzekeraar(s) ze hebben. Vraag waarom ze tevreden zijn, of juist niet. Kijk verder online wat over de verschillende zorgverzekeraars wordt gezegd. Ontdek wat hun sterke en zwakke punten zijn. Selecteer dan een aantal zorgverzekeraars aan wie u uw vragenlijst wilt voorleggen.

4

De vergelijking

Zodra alle antwoorden binnen zijn, kunt u een vergelijking maken tussen alle verzekeraars en hun antwoorden. U kunt ervoor kiezen om verzekeraars hun antwoorden live te laten toelichten en zich aan uw projectteam voor te stellen. U legt uw bevindingen, keuzes en advies voor aan de directie, die uiteindelijk de beslissing moet nemen. Op basis van uw voorkeuren, kiest u twee (of drie) verzekeraars waarmee u het offertetraject ingaat.

Zomer

5

De stilte

In deze maanden is het relatief rustig. De offerte-aanvragen staan uit. De bal ligt dus bij de zorgverzekeraars. Spreek in elk geval af dat u de offertes binnen hebt voordat de vakantieperiode aanbreekt.

6

Het keuzemoment

Tijd voor een keuze. Leg de offertes van de zorgverzekeraars naast elkaar en besluit met welke zorgverzekeraar u de nieuwe collectiviteit inricht. Zet direct na de beslissing het communicatietraject in gang. Uw zorgverzekeraar kan u hierover adviseren. Vertel uw medewerkers in ieder geval de reden van uw keuze. Laat zien wat u voor ze hebt geregeld. Tijdens de contractonderhandelingen kunt u eventueel een clausule laten opnemen ten aanzien van de premie die in november bekend wordt gemaakt.

Najaar

7

De communicatie

Blijf medewerkers voeden met informatie en argumenten om een overstap te maken. Zorgverzekeraars kunnen werkgevers hierbij ondersteunen of hen zelfs het hele traject uit handen nemen. Het doel is immers om zoveel mogelijk medewerkers een nieuw aanbod te doen.

8

Het oversluiten

Medio november wordt het premiebedrag van de zorgverzekeringen bekendgemaakt. De dagen erna zijn het vruchtbaarst. De ervaring leert dat de meeste medewerkers dan overstappen.

Na de kerst wordt het rustig. Dus zorg ervoor dat uw medewerkers voor die tijd de switch hebben gemaakt.