



Hoe maakt u afspraken met een zorgverzekeraar?

Veel bedrijven zien hun collectieve zorgverzekering alleen als secundaire arbeidsvoorwaarde. Ze bieden werknemers korting en daarmee is de kous af. En dat is jammer. Want een collectieve zorgverzekering is allesbehalve een vaststaand product. Op het gebied van kortingen, dekkingen en preventie kunt u afspraken maken op maat. Met voordelen voor u als werkgever én voor uw werknemer. In deze handleiding leest u hoe u tot deze afspraken op maat kunt komen.

Oriëntatie

Voordat u een collectiviteit wilt afsluiten doet u er goed aan om u eerst te oriënteren en u af te vragen wat u belangrijk vindt. Wat zijn de behoeften van uw bedrijf? Wilt u alleen een premiekorting voor uw medewerkers bedingen of wilt u er ook voordelen voor uw bedrijf mee behalen?

Analyse maken

Zodra u inzicht hebt in uw wensen maakt u een eerste afspraak met een verzekeraar. In het gesprek zullen de accountmanagers van de verzekeraar u een heleboel vragen stellen. Dat doen ze om uw bedrijf in kaart te brengen en de wensen op het gebied van zorg en gezondheid te inventariseren.

Vragen stellen

Vaak vindt er nog een vervolgesprek plaats om bepaalde kwesties helderder te krijgen. In al deze gesprekken kunt u vragen stellen en afspraken maken. Over de hoogte van de premies. Over extra vergoedingen. Over preventie. Verzekeraars denken graag proactief mee. Op basis van de gesprekken zal de accountmanager een aanbod op maat offren.

Welke afspraken kunt u maken?

Dat verschilt per verzekering.

Basis

De overheid bepaalt de vergoedingen voor de basisverzekering. Die liggen vast. U kunt wel onderhandelen over de korting op de premie. Cruciaal hierbij is de exclusiviteit en de lengte van het contract. Verzekeraars zijn bij een langer, exclusief contract eerder geneigd de premiekorting te verhogen. De maximale korting die wettelijk gezien op de basisverzekering gegeven mag worden is 10%

Aanvullend

In aanvullende sferen is meer mogelijk. Ook hier kunt u afhankelijk van de contractduur, de omvang van het bedrijf en de exclusiviteit van het contract, premiekortingen voor aanvullende verzekeringen afspreken. Maar er is meer.

Aangezien een verzekeraar verschillende lijnen van aanvullende verzekeringen aanbiedt, is ook in de vergoedingsfeer maatwerk mogelijk. Op basis van uw input zal de verzekeraar een pakket samenstellen dat past bij de behoeften van uw bedrijf en van uw medewerkers. Denk daarbij aan extra vergoedingen voor fysiotherapie, preventief onderzoek en orthodontie. Maar ook over een vergoeding voor de grieprik kunt u afspraken maken.

Waar is een verzekeraar gevoelig voor?

Kortingen worden niet zomaar gegeven. Een verzekeraar verwacht ook van werkgevers bepaalde inspanningen. Dat u de collectieve zorgverzekering promoot bij uw medewerkers bijvoorbeeld. Uiteindelijk zijn werkgever en verzekeraar er beide bij gebaat dat er zoveel mogelijk verzekerden op het contract komen te staan.

Samenwerking is altijd wederzijds. Bedrijven die veel doen aan het bevorderen van duurzame inzetbaarheid, zullen meer voor elkaar krijgen in afspraken. Als u veel investeert in gezondheid, dan zal de verzekeraar daar ook toe geneigd zijn. En interessante afspraken willen maken over dekkingen en de mogelijke kortingen.



Tip

Maak gebruik van de kennis en ervaring van de verzekeraar. Samen kunt u maatwerk realiseren. Productiemedewerkers hebben niets aan een zorgverzekering die past bij een kantoorbaan.