



**Jos Haartmans**

**Dit artikel is exclusief voor jou als abonnee van De Limburger te lezen  
in de uitgave van vrijdag 27.10.2023**

## **Opinie: Via zorgpolisreclame het bos in**

Onlangs belde een vader voor zijn 18-jarige zoon die depressief was. Hij zei dat zijn zoon helemaal niets wist van zorgverzekeringen maar dat hij wel aanvullend verzekerd was. De man haakte al snel af toen ik hem vertelde dat de GGZ in de basispolis zat en het eigen risico van toepassing is. Hij had het eigen risico bij het afsluiten van de polis naar 885 euro verhoogd om zo 180 euro minder jaarpremie voor zijn zoon te hoeven betalen.

Een typisch voorbeeld van de groep jongeren ( één op de drie) die vanaf 18 jaar blijft 'plakken' op de polis van de ouders, onbekendheid met zorgpolis-materie en uitstel van zorg, wat nooit goed is. In mijn 25 jaar praktijkhouderschap heb ik zeker duizend patiënten gezien en ben ik zelden iemand tegengekomen met kennis van zijn zorgpolis.

### **Reclames**

Zorgverzekeringen worden digitaal afgesloten. Met name in de laatste zes weken van het jaar hebben zorgverzekeraars het erg druk. Burgers moeten dan aandacht schenken aan hun zorgverzekering. Vanaf 12 november, de dag dat alle nieuwe zorgpremies bekend zijn, zien we altijd een toename van krantenadvertenties en tv-commercials van zorgverzekeraars. Het doel: het werven van klanten voor een wettelijke verplichte basiszorgverzekering en naar keuze een aanvullende polis. In deze reclames zijn vaak mensen te zien die iets plukken in een tuin, aan het sporten zijn of ergens vol verlangen op wachten, vergezeld van kretologie als 'Jou helpen met

gezonder leven', 'Zorg die verder gaat' en andere onzin, in combinatie met zwijmelende muziek zoals *Somewhere over the Rainbow*.

Een nieuwe zorgverzekering afsluiten kan tot uiterlijk 31 december. Jaarlijkse zijn er ruim 1 miljoen overstappers voor een basispolis met een gemiddelde premie van 1800 euro per jaar; dat is 1,8 miljard euro. Het verzekeraarsmanagement krijgt dan last van euro-hallucinaties en gooit er zodoende flink wat geld tegenaan. Maar liefst 30 miljoen euro werd in 2022 door de vier grootste zorgverzekeraars uitgegeven aan deze commerciële tv-pulp die als primair doel heeft dat men de site bezoekt om daar een zorgverzekering af te sluiten.

## Vergelijkingsite

Men kan naar een vergelijkingsite gaan waarbij met minimale invoer van eigen gegevens de voordeligste premies aangegeven worden en/of naar de website van de zorgverzekeraars zelf. Daar worden de soorten basispolissen (in stijgende volgorde van kosten en vergoedingen: de budget-, natura-, combinatie- en restitutiepolis) en aanvullingen met de vergoedingen op hoofdlijnen toegelicht. Via invulling van naam, adres, woonplaats, geboortedatum, BSN- en banknummer kiest men de premie, de soort polis, het eigen risico, de betaalwijze (bij voorkeur automatische incasso), eventuele korting bij jaarbetaling en sluit men af met het aanvinken van 'akkoord' voor acceptatie van de polisvoorwaarden.

## Polisvoorwaarden

En hier gaat het dan bij heel veel personen mis. Want een ruime meerderheid blijkt geen polisvoorwaarden en andere belangrijke zaken te lezen. Niet verstandig en dat geldt evenzeer voor dat te veel gericht zijn op de goedkoopste premie. Dat is linke soep, want als men achteraf toch specifieke zorg nodig blijkt te hebben kan dit vervelende consequenties hebben; goedkoop is duurkoop.

Maar vooral ook complexiteit speelt de gemiddelde leek parten en doet deze verdwalen in cryptisch aandoende bijlagen: een enorme hoeveelheid aan reglementen, overzichten maximale vergoedingen en meterslange tarieflijsten van de Nederlandse Zorgautoriteit (van niet gecontracteerde zorg) per polis gespecificeerd. Resultaat: men ziet door de bomen het bos niet meer. Dit zal niet snel veranderen. De websites kunnen wat dit gedeelte betreft beter voorzien worden van een muziekje voor de diehards die het toch opzoeken. Ik denk zelf aan *A Forest* van The Cure, overigens een goed nummer wat mij betreft!

Jos Haartmans is praktijkhouder van POBOS BV Klinische Psychologie te Geleen.

---