

‘ONVZ staat voor *geen gedoe*’

DE CORONAPERIODE HEEFT ONS LATEN ZIEN HOE DELICAAT ONZE GEZONDHEID OPEENS KAN ZIJN. ZORGVERZEKERAAR ONVZ SPANT ZICH DAAROM BIJ ELKE ZORGVRAAG IN OM DE KORTSTE WEG NAAR DE BEST PASSENDE BEHANDELING TE VINDEN. “WANT ALS JE ZIEK BENT, WIL JE VOORAL SNEL WORDEN GEHOLPEN.”

Al jaren speelt in Nederland de zorgdiscussie: hoe kunnen de oplopende zorgkosten onder controle worden gebracht, terwijl de toegang tot zorg blijft gewaarborgd? Daartoe worden allerlei maatregelen genomen, uiteenlopend van het beperken van de zorgdekking tot het herinrichten van het zorgveld. Zorgverzekeraar ONVZ, in 1933 opgericht als Onderlinge Nationale Verzekering

tegen Ziekenhuiskosten en nu al jaren gevestigd in Houten, maakt daarin een andere keuze, vertelt Age-Pieter Kamermans, manager marketing en sales.

“Wij geloven in de vrije keuze van arts of zorginstelling. Niemand doet voor zijn plezier een beroep op de zorg, dus dan wil je je niet

Wie klant wordt bij ONVZ, blijft dat vaak voor het leven

ook nog bezighouden met de vraag of een arts of kliniek wel onder jouw dekking valt. Die keuzevrijheid bieden wij voor bijna alle zorgsoorten; alleen bij de geestelijke gezondheidszorg en wijkverpleging hanteren we maximumtarieven bij ongecontracteerde zorg. Wij denken dat verzekerden prima in staat zijn om zelf te beslissen welke zorg ze nodig hebben.”

ONVZ wil verzekerden in dit proces zo veel mogelijk uit de wind houden, zodat ze zich op hun ziekte en de genezing daarvan kunnen richten. Kamermans: “De rest van het proces maken wij zo eenvoudig mogelijk: declaraties worden snel betaald, we hebben een overzichtelijke app en we zijn ook telefonisch goed bereikbaar. We vinden het belangrijk de tijd te nemen om onze verzekerden goed bij te staan, want niet iedereen kan even makkelijk navigeren in het doolhof dat de zorg kan zijn. Bij complexe medische vraagstukken bieden we ook altijd de hulp van onze ZorgConsulenten aan, die precies weten wat de slimme stappen zijn.”

Flexibel en creatief

ONVZ is een zelfstandige en onafhankelijke vereniging zonder winstoogmerk. Dat geeft ONVZ de vrijheid om gemaakte winst of een deel van de reserves te gebruiken om de premie te dempen – optimale keuzevrijheid kan een prijskaartje hebben. Kamermans geeft toe dat ONVZ niet de goedkoopste zorgverzekeraar is. “Wij hebben een historie in het aanbieden van eersteklas zorgverzekeringen en die ambitie hebben we altijd gehandhaafd. Onze klanten willen vooral geen gedoe: als er iets aan de hand is, willen ze zo snel mogelijk worden geholpen. Daar maken wij het verschil; bijvoorbeeld door slimme afspraken te maken met zorgaanbieders. Onze zorgconsulenten kunnen altijd snel een consult regelen.”

Daarbij maakt ONVZ slim gebruik van het feit dat het een relatief bescheiden partij is. Kamermans: “Wij zijn een verbindende speler in het zorgveld; we maken geen afspraken op basis van marktmacht. Als wij met een ziekenhuis of zelfstandige behandelkliniek afspraken maken over de termijn waarop onze klanten kunnen worden geholpen, hoeven ze niet bang te zijn dat ze de volgende dag worden overspoeld met patiënten. Onze bescheiden omvang maakt ons flexibel en creatief in het verzinnen van oplossingen. Zo willen we onze ambitie waarmaken om dé eersteklas zorgverzekering te zijn.”

Preventieve zorg

En het werkt: wie klant wordt bij ONVZ, blijft dat vaak voor het leven. Waar het jaarlijkse overstappercentage voor de hele markt 6 tot 7% bedraagt, is dat bij ONVZ slechts 3%. En met de lancering van Jaaah, een 'digital only'-zorgverzekering, wordt nu ook een jongere doelgroep bereikt. Kamermans: “We verzorgen voor de VvAA ook de zorgverzekeringen voor zorgverleners, artsen en specialisten. Reken maar dat die ons, ook inhoudelijk, bij de les houden.”

Terug naar die stijgende zorgkosten: ook dat is een terrein waarop ONVZ het verschil probeert te maken, bijvoorbeeld door in te zetten op preventie en werkgevers te ondersteunen bij het verbeteren van de gezondheid van hun werknemers. Binnen veel collectieve zorgverzekeringen via werkgevers biedt ONVZ de Werkfit-module aan. Die biedt extra dekkingen voor fysiotherapie, psychologische zorg en preventieve zorg – een jaarlijks medisch onderzoek bijvoorbeeld. Ook worden adviezen gegeven en leefstijlaanpassingen aangedragen, waarmee uitval kan worden voorkomen. “Zo ondersteunen wij werkgevers in hun gezondheidsbeleid, houden we mensen fit en productief, dragen we bij aan minder verzuim en helpen we ziekte te voorkomen. Want dat is nog altijd beter dan genezen”, vertelt Kamermans. “Mocht dat laatste toch nodig zijn, dan hebben wij de weg daarheen zo veel mogelijk geplaveid. We zijn in omvang bescheiden, maar niet in onze ambitie: dé eersteklas zorgverzekering bieden. Uiteindelijk gaat het erom dat mensen met een zorgvraag verzekerd zijn van persoonlijk advies en altijd snel terecht kunnen, zonder gedoe. Dat garanderen wij. En dat waarderen onze verzekerden.” ◀



DEEL ONLINE

