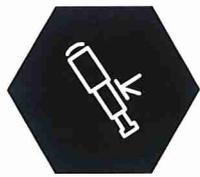


Agenda

- Actuele ontwikkelingen rondom zorgverzekeringen
- Wat gaat er veranderen?
- Wat betekent dit voor u?
- Waarom is het belangrijk?
- Hoe gaan we dit doen?
- Waar hebben uw werknemers behoefte aan?
- Wat adviseren we u?
- Voorstel planning
- Hoe kunnen wij u helpen?
- Vragen?
- Vervolgstappen
- Bijlage
 - Whitepaper Zorginhoudelijk laden

Actuele ontwikkelingen rondom zorgverzekeringen

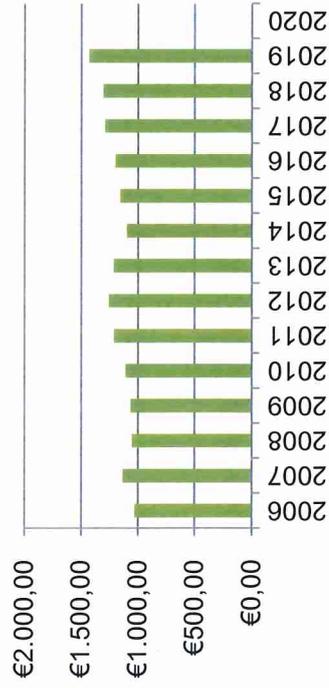


Zorgstelsel

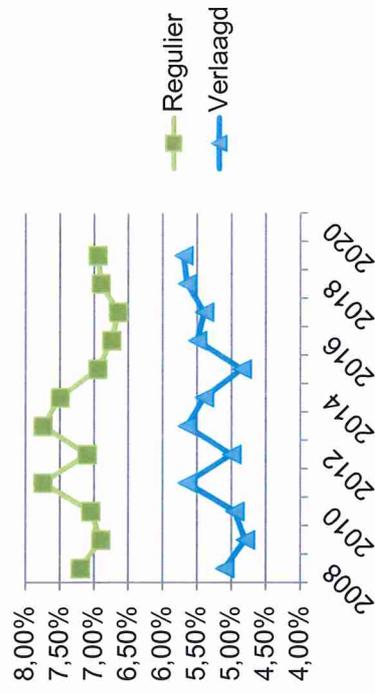
- Zorgkosten blijven jaarlijks stijgen, ondanks akkoorden.
- Nederland vergrijst.
- Premies ziektekostenverzekering in 2019 gemiddeld met 6,1% gestegen.
- Groter beroep op mantelzorgers (vaak naast hun baan).

Ontwikkeling nominale premie

Nominale premie



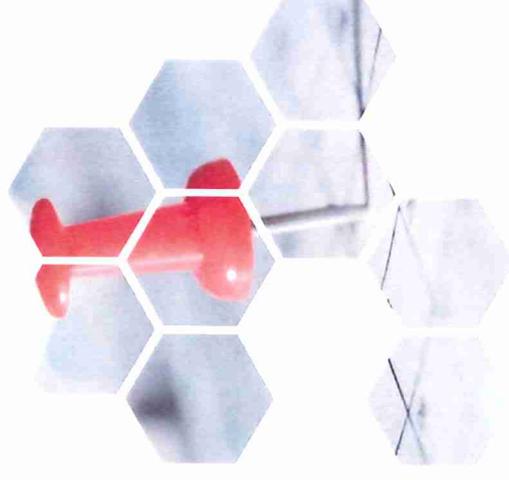
Ontwikkeling inkomensafhankelijke bijdrage



Wat gaat er veranderen?

Maatregelen minister Bruins:

- Per 2020 wordt de maximale collectiviteitskorting op de Basisverzekering 5%.
- Voor behoud van de collectiviteitskorting moet de collectieve Zorgverzekering een bijdrage leveren in bevordering van de gezondheid van medewerkers (zorginhoudelijke lading).
- Doel: een kostenbesparing in de kosten van de basisverzekering.



Wat betekent dit voor u?

Wanneer is een zorgcollectiviteit zorginhoudelijk geladen (per 1 oktober 2019):

- ✓ Toevoeging van interventies (ook preventief)
- ✓ Levert gezondheidswinst van verzekerden
- ✓ Behoud van gezondheid van verzekerden
- ✓ Voor grootste deel verzekerden

Waarom is het belangrijk?

De voordelen voor u:

- Meer toegevoegde waarde van uw zorgcollectiviteit
- Meer focus op inzetbare medewerkers
- Meer actie- en doelgericht verzuimbeleid
- Mogelijke kostenverlaging van interventies bij beperken en voorkomen verzuim
- Invloed op gezond gedrag van uw medewerkers
- Behoud van de premiekorting voor uw medewerkers

Waarom is het belangrijk? (2)

- Medewerkers willen graag meer tijd en geld van de werkgever voor werken aan vitaliteit.
- 68% van de medewerkers wil aan de slag met eigen gezondheid.
- Belangrijke gezondheidsrisico's voor inzetbaarheid:
 - Werkstress
 - Balans tussen werk en privé
 - Werksfeer
 - Slaap
- 29% van de bedrijven had afgelopen jaar een langdurig zieke medewerker.
- Ziekteverzuim kost gemiddeld € 256 per medewerkers per dag.
- Slechts 14% van de werkgevers maakt budget vrij voor vitaliteit op de werkvloer.
- Een vijfde van alle werkgevers maakt geen gebruik van middelen om inzicht te krijgen in gezondheidsrisico's.

Waarom is het belangrijk? (3)

- Bij 2 op de 3 werkgevers onduidelijk hoeveel interventies zijn ingezet.
- 4 op de 10 werkgevers zeggen volledig inzicht te hebben in de kosten van interventies.
- 2 op de 10 werkgevers heeft apart budget voor interventies.
- Onbekendheid bij werkgevers over financieringsbronnen interventies waaronder zorgcollectief.
- Bijdragen in inzetbaarheidsbudget mogelijk.
- Kosten vergoeding uit de zorgverzekering (basis en aanvullend) van medewerkers.
- Zoeken naar externe financieringsbronnen (via het UWV, EU-subsidies, verzuim- en inkomensverzekeraar, verzekeraar eigenrisicodragerschap).

Hoe gaan we dit doen?



Hoe gaan we dit doen? (2)

- Welke gedragingen met (mogelijk) negatieve gevolgen voor de gezondheid komt in uw bedrijf of branche vaak voor?
- Tot welke interventies leidt dat?
- Welke beroepsziekten komen er in uw bedrijf of branche vaak voor?
- Welke zorg wordt voor uw bedrijf of branche relatief vaak afgenomen?
- Wat zijn de belangrijkste verzuimoorzaken binnen uw bedrijf / branche?

Hoe gaan we dit doen? (3)

Factsheet Industrie Branche

De belangrijkste gezondheidsrisico's in uw branche



Hierin meet u het uw collectieve zorgverzekering. Aon helpt u graag hierin te verbeteren op het gebied van de arbeidsomstandigheden. Het is belangrijk dat u de arbeidsomstandigheden op een goede manier kunt verbeteren. Aon helpt u graag hierin te verbeteren. Aon helpt u graag hierin te verbeteren.

Gedragingen

- Invullen

Beroepsziekten

- Invullen

Afgenomen zorg

- Invullen

Verzuimoorzaken?

- Invullen

Wat adviseren we u?

Gedrag	Interventie	Provider	Financiering	Effect	Inhoud programma

Hoe kunnen wij u helpen?

Wij helpen u graag met het communiceren naar uw medewerkers

[toolkit]

Voorstel planning

Planning interventies

Vragen?



Aon
Empower Results®

Vervolgstappen

Herkent u zich in de factsheet?

Wat vindt u ons advies?

...

...

...



Bijlagen

Whitepaper Zorginhoudeijk laden

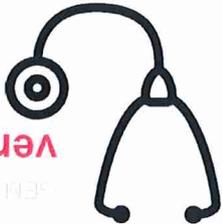
<Bijlage toevoegen, indien aangepast>

Factsheet Industrie Branche

De belangrijkste gezondheidsrisico's in uw branche

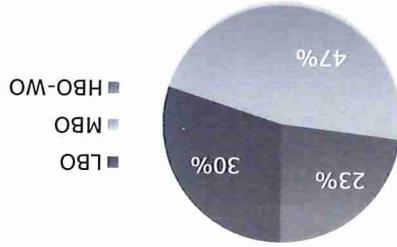
LEEFTIJD

verzim



Meldings-
frequentie

Opleidingsniveau



Beroepsziekten

1. Psychische stoornissen
2. Aandoeningen aan het bewegingsstelsel
3. Huidaandoeningen
4. Tekst
5. Tekst



Ervaren werkdruk



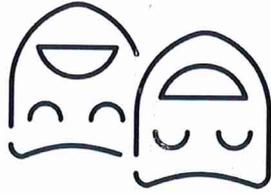
19%

van de werknemers heeft last van ongewenst gedrag door externen.

8,7
werkdagen



€ 250



Tevredenheid

Met het werk: xx%
Met de arbeidsomstandigheden: xx%

op een schaal van 1 (nooit) – 4 (altijd)



89,5%



81,6%

Haal meer uit uw collectieve zorgverzekering. Aon helpt u graag

Neem contact op met <Naam>

Via <telefoonnummer> of mail naar <email>

Bronnen: beroepsziekten.nl, volkgezondheidszorg.info, Rabobank cijfers en trends, CBS, TNO.

Empower Results®



Customer journey Partner Zorginhoudelijk Laden – Branche benadering

The customer

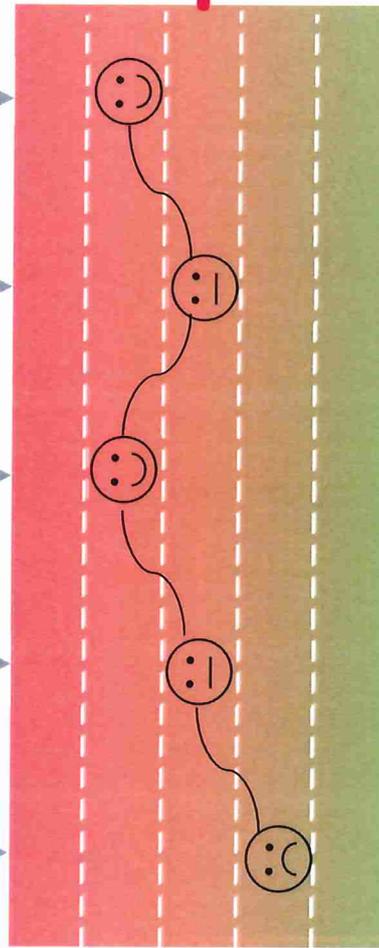
<p>Persona Customer Segment</p> <p>Partner met collectief zorgcontract dat beperkt/niet zorginhoudelijk geladen is.</p>
<p>Customer's Job Challenges</p> <p>Klant wil goed zorgen voor zijn medewerkers</p> <p>Klant wil collectieve korting behouden op zorgverzekering (=bewijslast)</p>

The journey

Awareness	Orientation	Handling	In progress	Closure
Need	Need	Need	Need	Need
<p>Behoeftte aan informatie ontstaat</p> <p>Zoektocht: Wat is zorginhoudelijk laden?</p> <p>Waarom is het nu belangrijk + waarom moet klant nu iets doen?</p>	<p>Vinden van de juiste informatie</p> <p>Wat speelt er in de branche van de klant?</p> <p>Klant herkent zich in gevonden informatie</p>	<p>Klant wil geholpen worden</p> <p><i>Storyboard</i> Wat adviseert Aon mij? Welke interventie moet klant kiezen?</p>	<p>Klant wil oplossingen kopen</p> <p>Klant neemt voorstel financiering/ investering door</p> <p>Klant kiest interventies A, B, C</p>	<p>Klant ervaart geen risico meer</p> <p>Activatie interventies via klant naar werknemers, maar ook werknemers direct via verzekeraar</p>
<p>Touchpoints</p> <p>Online search</p> <p>Klant wil afspraak maken met accountmanager</p>	<p>Touchpoints</p> <p>Klant maakt afspraak met accountmanager</p>	<p>Touchpoints</p> <p>Bezoek accountmanager: Factsheet branche + oplossingen</p>	<p>Touchpoints</p> <p>Adviesgesprek: Offerte / Financiering / Afspraken verzekeraars</p>	<p>Touchpoints</p> <p>Toolkit interventies</p>

The experience

<p>Pain points</p> <p>Kennissliding</p> <p>Doorgonden van de markt</p> <p>Wat moet ik (wettelijk) doen?</p> <p>Advies</p>	<p>Pleasure points</p> <p>Aandacht</p> <p>Passend advies</p> <p>Wij gaan u helpen</p> <p>U hoeft zich geen zorgen te maken</p>
<p>Important to the brand</p> <p>Wij zijn uw risico-adviseur</p> <p>Bewijslast zorginhoudelijk laden</p>	<p>Important to the customer</p> <p>Behouden korting</p> <p>Medewerkers maken gebruik van interventies</p>



Gratity
Satisfy
Neutral
Bad
Horrible

