

## Sparen voor de dood

### EEN UITVAARTVERZEKERING AFSLUITEN, IS VAAK NIET NODIG. LET OOK OP DE VALKUILEN

Van alle Nederlanders heeft meer dan 38 procent een uitvaartverzekering die de kosten van een eenvoudige begrafenis of crematie vergoedt. Daarvoor betalen ze levenslang premie, die flink in hoogte kan verschillen.

Zo'n uitvaartverzekering keert vrijwel altijd uit. Ook als u de verzekering na tien jaar stopzet, krijgen uw nabestaanden na uw dood toch, na aftrek van kosten, een bedrag uitgekeerd. Aan dat spaarpotje zitten wel wat haken en ogen. Zo kunnen verzekeren bij de populairste polis, het naturapakket, niet zomaar een eigen uitvaartondernemer kiezen, maar krijgen ze die toegewezen door bijvoorbeeld Dela of Monuta. De verzekeraars, vaak ook uitvaartondernemer, verzorgen de uitvaart zelf. Wie liever zelf een begrafenisondernemer kiest, moet daarvoor in de buidel fasten: van een verze-

kerde som van 6.000 tot 8.000 euro wordt dan niet zelden minder dan de helft uitgekeerd.

Waarom zoveel mensen dan toch een uitvaartverzekering hebben? Peter Wakker (58), hoogleraar econometrie aan de Erasmus Universiteit: 'In hun hoofd denken veel mensen in aparte financiële potjes. Bijvoorbeeld één voor als de auto stukgaat en één voor de kerstcadeaus. Met een uitvaartverzekering hopen ze die gebeurtenis af te dekken.'

Maar ook bij een naturapolis moet voor extra wensen worden bijbetaald, zoals voor meer kopjes koffie en plakjes cake. Wakker vindt dat degenen die het zich kunnen veroorloven beter zelf geld opzij kunnen zetten, wat ze dan meteen achter de hand hebben voor andere calamiteiten. Ralph Kojien (33), hoogleraar financiën aan de London Business

School, snapt wel waarom veel mensen toch een begrafenispolis afsluiten: 'Iedereen gaat een keer dood, maar gebeurt dat als je over weinig vermogen beschikt, dan trekt een begrafenis van 10.000 euro een flinke wissel op de beurs van je nabestaanden.'

De meesten sluiten er een af op jonge leeftijd als ze weinig geld hebben. Op latere leeftijd vinden ze het 'zonde' om die jarenlang betaalde premie op te geven of genoeg te nemen met een kleine uitkering. Opvallend is dat veel Nederlanders met een eigen huis dubbel verzekerd zijn: de uitkering van de overlijdensrisicoverzekering, die een smak geld ineens uitkeert bij overlijden, is meer dan genoeg om ook een uitvaart te betalen. In dat geval is het zonde van het geld om een aparte uitvaartverzekering af te sluiten.

Ze moeten vooraf checken welke onderuitvaartverzekering dekt en voor welke het worden bijbetaald. Het kan helpen om de kant te laten regelen door iemand die van de overledene af staat, iemand die and raakt door emoties tijdens een gede prijs van zoïets als een kist.

namens zijn familie zijn handtekening erde, laatste offerte zette, was het bed van 7.300 tot 5.600 euro. 'Hij is twee weggereden in zijn grote Mercedes, n toch telkens terug.' Guy pikte steeds en uit de offerte en hield die tegen het osten van een advertentie in de krant nagaan, net als de huur van een locatie. nel of en welke marge erop zit. Natuurlijk ook geld verdienen, maar als het op gebeurt, gaat het om veel geld. Ze ma mij misbruik van de situatie. Ze weten geen gedoe willen.'

te post zat in de uren die de ondernemer bracht. Guy: 'Het is een geolied bedrijf ks uitvaarten regelt. Veel dingen zijn ld. De offerte wekte de indruk dat alles ras. Daar heb ik ook het grootste bedrag te onderhandelen.'

ie had moeite met zijn aanwas hem na de uitvaart oor de besparing. De be- ernemer vatte het sportief gegeven moment was het ben we elkaar de hand ge- ond het volgens mij ach- n aparte ervaring.' art heeft iets heiligs: het

moet mooi en perfect zijn en waardig iemands laatste wens vervullen. Als de uitvaart aan die aspecten voldoet, hebben nabestaanden over algemeen weinig te klagen. Het aantal klachten dat Stichting Klachteninstituut Uitvaartwezen jaarlijks binnenkrijgt, is dan ook beperkt. Ook over de kosten wordt via de officiële weg weinig geklaagd. Afscheid nemen kan immers maar één keer. Als daar een stevig prijskaartje aan hangt, dan is dat maar zo.

#### Wensenlijst

'Maar iemand wordt niet minder dood als je meer betaalt,' zegt Peter van Schaik (44). 'De liefde voor een overleden dierbare wordt er niet minder om als je minder betaalt, dus je mag best kritisch zijn op de prijs van het product.' Ondernemer Van Schaik lanceerde begin dit jaar een site die nabestaanden helpt offertes van uitvaartondernemingen uit de buurt te vergelijken. Nabestaanden kunnen op uitvaartmarkt.nl een formulier invullen dat alle wensen rond een uitvaart inventariseert. 'Een uitvaartonderneming doet niets anders dan een prijs invullen achter alle afzonderlijke componenten op die wensenlijst. Dus niet het aanbod van de uitvaartonderneming is leidend, maar de vraag van de nabestaanden. Die krijgen zo een duidelijke indicatieprijs, zonder sturing van derden.'

De 387 bedrijven die nu toegang hebben tot uitvaartmarkt.nl verzorgen jaarlijks 85 procent van alle uitvaarten in Nederland. Van Schaik denkt dat er een tuchtigende werking uitgaat van zijn site. 'Het is een extreem competitieve markt. Alle on-

**'Iemand wordt niet minder dood als je meer geld betaalt'**

## TIPS OM TE BESPAREN

Vraag offertes aan bij verschillende uitvaartondernemers.

Laat het onderhandelen over aan iemand die niet te emotioneel betrokken is.

Komt de dood niet als een verrassing? Regel de uitvaart dan van tevoren.

Let erop dat de uitvaartondernemer u geen overbodige producten verkoopt.

Regel een aantal zaken zelf, zoals bloemen of rouwadvertenties.