

De aandelen in de op één na grootste zorgverzekeraar in de Verenigde Staten zijn momenteel **zeer aantrekkelijk**, stelt Hendrik Oude Nijhuis.



## NETWERKEFFECTEN & SCHAALVOORDELEN HELPEN ZORGVERZEKERAAR

# Anthem

**A**nthem is met circa 42 miljoen verzekerden op UnitedHealth Group na de grootste Amerikaanse zorgverzekeraar. Maar anders dan UnitedHealth is Anthem niet door het hele land actief maar in slechts veertien Amerikaanse staten. Dit maakt dat het bedrijf er een aantrekkelijk hoog marktaandeel geniet van circa 35 procent.

Het hoge marktaandeel in de staten waar Anthem actief is, vormt een belangrijk gegeven. De daadwerkelijke aanbieders van zorg zijn namelijk veelal ook actief in bepaalde staten en niet nationaal. Het hoge marktaandeel maakt het daardoor voor Anthem mogelijk gunstige voorwaarden te onderhandelen met de zorgaanbieders die in de betreffende gebieden actief zijn.

### STERKE MARKTPOSITIE

De gunstige voorwaarden die Anthem weet uit te onderhandelen met de zorgaanbieders kunnen vervolgens aan de verzekerden worden doorspeeld in de vorm van lagere premies en/of een uitgebreider zorgaanbod. Vorige verklaart waarom de tendens is dat juist de grootste zorgverzekeraars in een bepaalde regio marktaandeel winnen. En dat hogere marktaandeel maakt vervolgens weer dat zorgaanbieders extra graag met Anthem optrekken en bereid zijn extra gunstige voorwaarden aan te bieden...

Naast de hierboven genoemde netwerkeffecten is er sprake van lock-in effecten: verzekerden zijn over het algemeen niet snel geneigd van zorgverzekeraar te veranderen. En daarnaast is er sprake van



### OVER DE AUTEUR

*Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (www.beterinbeleggen.nl) De auteur bezit aandelen Anthem.*

schaalvoordelen: niet alleen is Anthem hierdoor in staat gunstige prijsafspraken te maken, maar ook kunnen de eigen organisatiekosten over grote aantallen verzekerden verdeeld worden. Ook dit kan in de verzekeringstarieven worden doorberekend, wat Anthem voor verzekerden – én potentiële verzekerden – tot een heel aantrekkelijke zorgverzekeraar maakt.

### DEMOGRAFISCHE ONTWIKKELING

Gunstig voor bedrijven als Anthem is de demografische ontwikkeling in de Verenigde Staten. In 2034 bijvoorbeeld zal het aantal personen ouder dan 65 jaar er groter zijn dan het aantal kinderen. De zorgkosten van ouderen liggen gemiddeld hoger dan die van kinderen. Voor zorgverzekeraars is dat gunstig omdat geldt dat deze bedrijven in