

Kies gerust voor een kist met een **krasje**

Een uitvaart kan soms 10.000 euro goedkoper, ontdekte deskundige Marieke Henselmans. „Je kunt bijvoorbeeld thuis opbaren.”

Door onze medewerker
Friederike de Raat

De dagen waarin je als nabestaande een uitvaart moet regelen, vormen bij uitstek niet een periode waarin je je gedachten helder op een rijtje hebt. Zelfs al is je moeder 95 geworden en heeft ze een lang en gelukkig leven gehad, dan nóg ben je als kind bedroefd. Daar komt bij dat mensen na een paar nachten weinig slapen doorgaans slecht functioneren, terwijl je juist direct na het overlijden veel keuzes moet maken. Moeilijke keuzes, want wat weet de doorsnee Nederlander nou van een uitvaart regelen? Al die keuzes moeten ook nog eens in een paar uur genomen worden, want de kaart moet de deur uit. De ideale toestand, volgens besparingsdeskundige Marieke Henselmans, om je van alles wijs te laten maken door een uitvaartondernemer.

Hoe voorkom je dat je na het overlijden van een dierbare de regie uit handen geeft en te veel betaalt?

„Bel nooit hals-over-kop een uitvaartondernemer, maar houd eerst familieberaad en zoek uit of je door een uitvaartverzekering vastzit aan een bepaalde uitvaartondernemer. Zo niet, dan heb je de keuze tussen een groot uitvaartbedrijf, een ‘eenpitter’ of een budgetondernemer. Is je moeder overleden in een ziekenhuis? Zorg er

„**Het komt nogal eens voor dat nabestaanden in hun verdriet op alles ‘ja’ zeggen**

dan voor dat je de regie in eigen hand houdt, want zo’n instelling wil wel eens een deal hebben met een uitvaartonderneming. Voor je het weet, is moeder opgebaard in een rouwkamer en duikt er iemand op die alles regelt. En een flinke rekening stuurt. Hetzelfde geldt voor een verzorgingstehuis: vaak heeft zo’n tehuis een lijntje met een uitvaartondernemer. Ik ken zelfs een verpleeghuis waar familie van de bewoners een brief kregen dat een overlijden zou worden geregeld door bedrijf X. Laat je als nabestaanden dus niets wijs maken en wees niet dankbaar voor elke ‘hulp’ die je wordt ‘aangeboden’. Zeker uitvaartondernemers die hun geld van de verzekering al binnen hebben, zullen er alles aan doen om je nog meer te laten betalen.”

Wat scheelt dat in de kosten?

„Heel extreem kan er een verschil van bijna 10.000 euro zitten tussen een crematie waar je heel veel zelf regelt en een alles-erop-en-eraan-begravenis. Voor dat laatste kun je natuurlijk bewust kiezen, maar het komt nogal eens voor dat nabestaanden in hun verdriet en wanhoop ‘ja’ zeggen op elke vraag van de uitvaartondernemer. Dat kun je voorkomen door van tevoren al je wensen op papier te zetten of zelfs vast te leggen bij de uitvaartondernemer van jouw keuze. Saillant is dat de kosten van de gemiddelde uitvaart in de jaren negentig circa 4.000 gulden betroffen en nu zo’n 8.000 euro. Ter-

Aantal uitvaarten stijgt

1,15

miljard euro bedroeg in 2015 de netto-omzet van uitvaartbedrijven in Nederland. Dat is 10 procent meer dan in 2010.

1.135

uitvaartbedrijven waren er in 2017. In 2007 waren dat er 990.

75

procent van de uitvaartbedrijven zijn eenpersoonsbedrijven. Hun aantal is in de afgelopen tien jaar sterk gestegen.

9.500

mensen werkten er in 2015 de uitvaartbranche, 10 procent meer dan in 2010.

148.000

uitvaarten waren er in 2016. Het aantal uitvaarten groeit jaarlijks als gevolg van de vergrijzing. Naar verwachting zijn er in 2040 ruim 190.000.

wij dezelfde service wordt geleverd. En dat komt grotendeels doordat de commercie zijn werk doet. Ik sprak bijvoorbeeld een vrouw die de as van haar zwager wilde verstrooien. De uitvaartondernemer stelde voor dat te doen op het strooiveld van de uitvaartonderneming, à 400 euro. De vrouw weigerde dat, waarop de ondernemer zei: ‘O, u gunt uw zwager dus geen waardig afscheid?’ Een ander voorbeeld: nabestaanden zeggen vaak ‘ja’ tegen het voorstel van de uitvaartondernemer om de bloemen te regelen. Dat is veel duurder dan wanneer je het zelf regelt, want de uitvaartondernemer rekent niet alleen uren, maar ook vaak een marge.”

Wat kun je concreet doen om de kosten van een uitvaart te beperken?

„Nabestaanden worden steeds mondiger en dat zal de kosten drukken. We gaan meer zelf doen. Creatieve mensen maken soms zelf een kist, dat is meestal goedkoper dan een standaard kist. Je kunt thuis opbaren in plaats van in een rouwcentrum. Of zelf een ruimte regelen voor het afscheid in plaats van een aula. Een uitvaart in de soberste vorm bij een budgetuitvaarder - verzorging van de overledene, een kist, overledene in een koeling leggen, vervoer naar het crematorium en een urn - kost pakweg 1.200 euro. Maar dat komt niet vaak voor, alleen als er ruzie was met de overledene of als iemand schulden had. Maar in het algemeen geldt: laat je geen schuldgevoelens aanpraten als je bijvoorbeeld geen volgauto wilt, geen advertentie plaatst of een mail verstuurt in plaats van kaarten. En denk dat cremeren altijd zo’n 3.000 euro goedkoper is dan begraven omdat je geen grond hoeft te huren of te kopen.”

Hoe nuttig is een uitvaartverzekering?

„Het enige wat je zeker weet bij een uitvaartverzekering is dat je premie moet betalen. Wat je nabestaanden ervoor krijgen na je overlijden is ongewis. Dus wees voorzichtig met een uitvaartverzekering: als je kiest voor de laagste premie betaal je vaak levenslang. Stel, je sluit die verzekering af op je 35ste en je wordt 95, dan heb je voor wel drie uitvaarten premie betaald. En als je de loterij wint of een erfenis krijgt en je verzekering opzegt, dan krijg je maar een schijntje van je inleg terug. Heb je geen andere keuze dan je te verzekeren, verzeker je dan voor een bepaald bedrag, bijvoorbeeld 4.000 euro, en leg in gedurende een bepaalde periode, zoals 20 of 30 jaar (wel levenslang verzekerd). Op lange termijn is dat voordeliger. Jongeren die net hun eerste huis kopen en toch een overlijdensrisicoverzekering nemen, kunnen die voor de uitvaart benutten, zodat hypotheek én uitvaart kunnen worden betaald na overlijden. Anders dan bij een uitvaartverzekering in natura (je krijgt dienstverlening uitgekeerd) is dit een sommenpolis: je krijgt geld dat je vrij kunt besteden.”

Er zijn tegenwoordig ook ‘prijsvechters’ in de uitvaartbranche.

„Ja, dat klinkt een beetje plat, maar eigenlijk zijn die heel transparant: je kunt kiezen uit drie pakketten en ziet meteen wat ze daarvoor aanbieden en tegen welke prijs. Je krijgt dan misschien een kist met een krasje, maar *so what?* Die gaat na vijf dagen toch de oven of de grond in.”

Laat je niet Kisten door de commercie, Marieke Henselmans. Uitgeverij Genoeg. Leesboek € 17,95, werkboek € 9,95.

