

'Geen WIA zonder eerste verzuimdag'

Ondersteuning voor grootzakelijke markt

ENgage Werkgeversadvies start een dienstverlening waarbij de werkgevers, financieel adviseur en verzekeraar worden geïnformeerd over de gevolgen van de modernisering Ziektewet (ZW). Naast informatie worden ook ondersteuning en oplossingen aangeboden.

Door Alex Klein

De dienstverlening ENgage Ziektewet-eigenrisicodragerschap, waarop de financieel adviseur of verzekeraar een beroep kan doen, is gericht op de grootzakelijke markt. De dienstverlening is kortweg opgebouwd uit vier modules: informeren, implementatie, opleiden en oplossen door middel van casemanagement. "Onze dienstverlening betekent kortweg dat door kosten per ZW-dossier te rekenen een werkgever, als hij geen ZW-instroom heeft, ook geen 'premie' betaalt over de gehele loonsom. Dit stimuleert de werkgever om nog in de loondoorbetalingsperiode zelf al actief het re-integratieproces op te pakken. Verder bieden we opleidingsdienstverlening waarmee we onze relaties wijzer maken en onze kennis niet voor ons zelf houden, maar delen. Samen proberen we op die manier de kosten voor de werkgever te verlagen", aldus Hendrik Jan van Pelt, directeur ENgage Werkgeversadvies.

Spookverhalen

Nu werkgevers de mogelijkheid hebben om ook eigenrisicodragers te worden voor de Ziektewet worstelen verzekeraars met de vraag hoe zij deze private markt kunnen inrichten. "Er gaan allerlei spookverhalen rond, maar als je goed naar het risico kijkt, dan is dat echt niet een verdrievoudiging van de premie. Wil je de kosten beheersbaar houden, dan moeten we stoppen met het over de schutting gooien van dossiers. De verzekeraar moet periodiek contact hebben met de werkgever en ze moeten elkaar over en weer informeren." Kortom, de ideale situatie waarin de verzekeraar en de werkgever allebei actief betrokken zijn bij de eerste twee jaar van het verzuim. Daar wordt toch al jaren over gesproken? "Dat kan alleen door als verzekeraar en werken samen op te trekken, meer naast elkaar. Dat gebeurt in de praktijk inderdaad nog veel te weinig"

In beweging komen

Primair ligt de verantwoordelijkheid voor de loondoorbetaling en re-integratie van

een zieke werknemer in de eerste twee jaar van het verzuim bij de werkgever. Juist die periode is volgens Van Pelt het meest cruciaal om te komen tot een kostenbesparing.

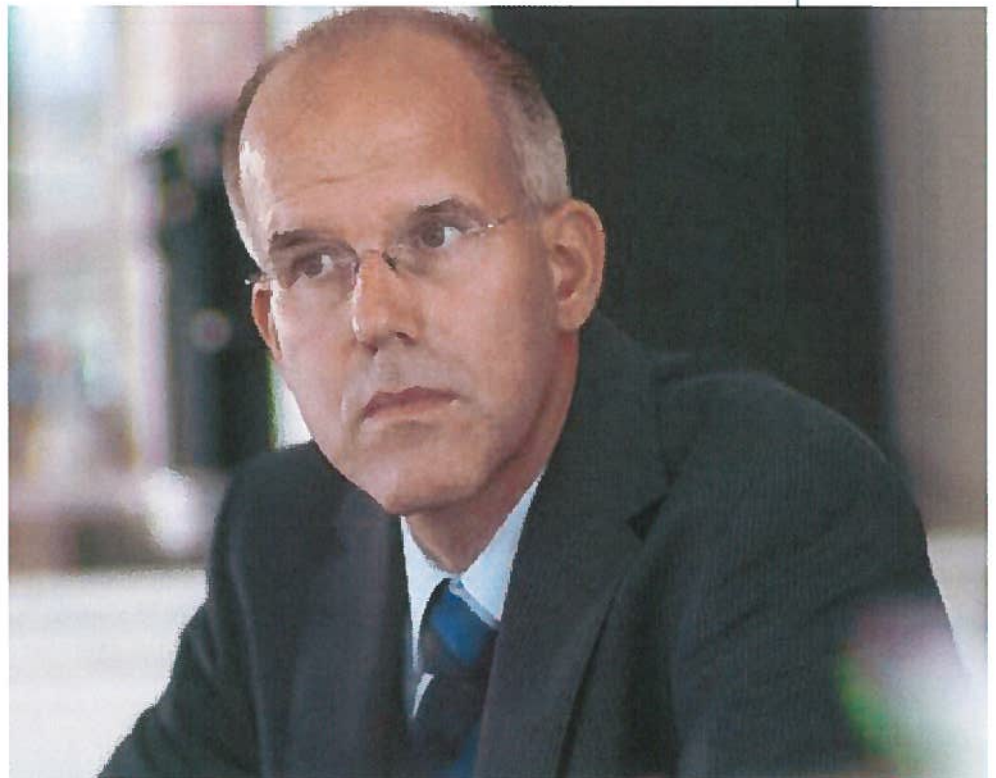
Meedenken

De meeste verzekeraars wachten echter al die tijd tot het probleem van de werkgever na die 42 weken over de schutting wordt gegooid. Hier is nog de nodige winst te behalen zegt Van Pelt: "Verzekeraars wijten de slechte resultaten op de WGA-portefeuille aan het UWV. Maar wat doen ze zelf om de resultaten te verbeteren? Waarom altijd denken aan premiestelling en niet aan schadelastbeheersing anders dan vanachter de telefoon? Er worden allemaal maatregelen genomen die stuk voor stuk misschien goed

Een verzekeraar die in een vroeg stadium door de werkgever op de hoogte wordt gebracht van zo'n potentiële schadelast, kan bijvoorbeeld besluiten om al een investering te doen nog voordat de 42 weken loondoorbetalingsplicht van de werkgever er op zit. Vroegtijdig investeren om een mogelijke WGA-instroom te voorkomen. Dat is voor alle partijen uiteindelijk beter, maar het gebeurt in de praktijk maar zelden, stelt Van Pelt.

Slechte rol intermediair

De oorzaak dat deze samenwerking tussen werkgever en verzekeraar er op dit moment bij de meeste verzekeraars niet is, moet volgens Van Pelt overigens niet alleen bij de verzekeraars worden gezocht. Ook de financieel adviseur heeft hier een rol in gespeeld. "Wat is op dit



Hendrik Jan van Pelt: "Verzekeraars wijten de slechte resultaten op de WGA-portefeuille aan het UWV. Maar wat doen ze zelf?"

zijn, maar nog altijd niet de kern raken: betere arbeidsparticipatie en meedenken met de werkgever. Er moet een samenwerking komen tussen werkgever en verzekeraar, een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Het gaat er vooral om dat de verzekeraar al in de eerste twee jaar van het verzuim betrokken is. Inzicht krijgen op het risico, ofwel de potentiële schadelast die er wellicht aankomt."

Een combinatieproduct WGA en Ziektewet biedt daarbij de nodige voordelen.

moment de toegevoegde waarde van het intermediair voor de WGA-eigenrisicodragerschap? Slechts een kleine groep gespecialiseerde advieskantoren heeft haar toegevoegde waarde op dit terrein bewezen. Een veel groter deel van het intermediair is juist een belemmerende factor voor verzekeraars geweest, omdat door hen niet werd toegestaan dat de maatschappij rechtstreeks contact had met de klant (werkgever). Deze kantoren wilden zelf de regie voeren, maar daartoe waren ze simpelweg niet in staat."

Am
vrijdag

Sociale
Zekerheid

WIA
Ziektewet
Informatie
Dienstverlening