



AOV-ADVIES IN DEZE TIJD

In de edities 887 en 888 van *de Beursbengel* stonden al twee artikelen die alles met de arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) te maken hebben. Allereerst is het onderwerp van de verplichte AOV behandeld, althans zoals die is voortgekomen uit het Pensioenakkoord. Daarna is gekeken naar de plannen van de regering over de arbeidsrechtelijke positie van de zzp'er. Is deze zelfstandig of in dienstbetrekking? En hoe valt dit met een zelfstandigenverklaring of opdrachtgeversverklaring te reguleren? Dit artikel laat deze onderwerpen even rusten en richt zich op die ondernemers die een AOV-advies willen. Met welke ontwikkelingen heeft u als adviseur bij dit advies te maken?

Allereerst over de Wft-eisen. Bekend is dat de AOV een impactvolle verzekering is, met een verbod op provisie en eisen aan het wettelijk adviestraject.

In het lobbycircuit speelt momenteel de vraag of de kosten van het AOV-adviestraject net zoals de AOV-premie fiscaal aftrekbaar moeten worden. Dit zou veel (startende) ondernemers over de streep kunnen trekken om alsnog een gedegen en kwalitatief advies te vragen. Zover is het echter niet. Bij een verplichte AOV is het aspect 'advieskosten' wel interessant. Want stel dat er een verplichte AOV komt, hoe pakt dit dan uit? Moet iedereen verplicht een adviseur bekostigen of gaan er veel meer execution only-trajecten ontstaan?

Het wettelijk adviestraject geeft structuur aan het advies. Van inventariseren, analyseren en adviseren tot aan bemiddelen. Vaak wordt de vastlegging van deze onderdelen het 'klantprofiel' genoemd. Uit eerder AFM-onderzoek blijkt dat bij AOV-advisering met name de reproduceerbaarheid van het ge-

geven advies niet overal even goed op orde is. De vraag is of dit na dit onderzoek (in 2014) verbeterd is. Mijn tip is om een en ander te toetsen binnen uw eigen adviesbedrijf. Laat het klantprofiel van een pas door u gesloten AOV eens beoordelen door een collega-adviseur. Kan deze in het dossier de onderbouwing vinden van het uiteindelijke product? Daar kunnen volgens mij al veel lessen uit getrokken worden. De politiek heeft hier in ieder geval niet op doorgepakt. Er zijn geen strengere eisen gekomen rond het AOV-adviestraject.

Voor wat betreft het verbod op provisie is er sprake van eerbiedigende werking: oude verzekeringen lopen nog met provisie. Dit onderwerp staat in de belangstelling. Want moeten alle beloningen rondom verzekeringen niet bij consumenten onder de aandacht worden gebracht? Deze vraag is nog niet beantwoord, maar het zou dan kunnen gaan om actieve provisie-transparantie. Dan zal ook duidelijk worden dat de 'oude' AOV's best een aardig bedrag aan provisie opleveren. Dit kan vervolgens de vraag oproepen wat de adviseur al die (loop)tijd heeft gedaan voor de klant.

ZORGPLICHT

Dit brengt me bij het volgende onderwerp. Wat moet u als adviseur doen bij het beheren van een AOV? Onlangs heeft Kifid hier een uitspraak over gedaan. De hele casus laat ik hier buiten beschouwing, enkel de toelichting rond de zorgplicht zal ik weergeven. U mag uw eigen conclusies trekken in relatie tot uw eigen AOV-portefeuille (zie het kader hiernaast).

Invulling van deze zorgplicht in een veranderende verzekeringswereld vergt veel van de adviseur. Zo verandert de AOV-leeftijd constant. En verandert de AOV desgewenst mee? Voor sommige beroepen kan de premie naar beneden, omdat beroepen in een andere premieklasse terechtkomen (dit verschilt per verzekeraar). Denk ook aan het ontstaan van nieuwe verzekeringen met bijvoorbeeld een kortere uitkeringsduur. Of aan de kostenverdeling bij het recht op contra-expertise bij een schade. Houd echter ook rekening met de zorgplicht buiten



TIP CHECK REPRODUCEERBAARHEID

Pak een recent tot stand gekomen AOV-polis en leg dit dossier voor aan een collega. Kan de collega in de stukken terugvinden waarom juist deze polis, met de specifieke kenmerken zoals hoogte verzekerd bedrag, eigen risicotermijn enzovoort, tot stand is gekomen?

Is een AOV-premie van 2.000 tot 8.000 euro wel duur?

de AOV om. Denk aan de fiscale mogelijkheden om de lijfrente af te kopen bij arbeidsongeschiktheid (is de AOV op hogere leeftijd nog nodig?), of aan een Broodfonds.

Wilt u deze zorgplicht voor uzelf beperken? Dan kan dat, maar dan moet u bewust actie ondernemen en een dienstverleningsovereenkomst maken. Daarin moet klip en klaar staan wat u wel en wat u niet doet. Dit is lastig, maar zeker de moeite van het overwegen waard. Want een open norm in uw AOV-dienstverlening kan u op termijn in de problemen brengen, als u niet waarmaakt wat een 'redelijk handelend en redelijk bekwaam adviseur' zou hebben gedaan of geadviseerd.

HOGE AOV-PREMIE

Een veelgehoord argument is dat de AOV zo duur is. Daarbij wordt dan vergeten dat het financiële risico van

het werknemerschap net zo duur is. Het grote verschil is dat de werknemer dit niet ziet, omdat de werkgever deze kosten betaalt. Toch komt het iedere keer weer als argument bovendrijven: de AOV is zo duur, te duur, de premie is zelfs onbetaalbaar voor zelfstandigen en daarom wordt er massaal besloten om geen AOV te sluiten.

Premies van 2.000 tot 8.000 euro per jaar zijn geen uitzondering, maar om te stellen dat een AOV duur is? Het ligt eraan hoe hiernaar gekeken wordt. Wel zit er veel verschil in premies. Goede vergelijkingen maken is echter niet eenvoudig; de kwaliteit van de dekking, de hoogte van het verzekerd bedrag, de eigenrisicoperiode, de leeftijd, maar met name ook het beroep spelen (soms extreem) mee.

Maar is een premie van 2.000 tot 8.000 euro wel duur? Is het geen reële prijs voor een risico dat er wel degelijk is? Neem ter vergelijking bijvoorbeeld de kosten die een werkgever maakt voor zijn werknemers. De zzp'er die voor zichzelf begint, heeft als werknemer altijd de bescherming gehad van de sociale zekerheid, dus loon bij ziekte, Ziektewet, WIA en re-integratiekosten. Dat kostte hem of haar helemaal niets, maar de werkgever was hiervoor wel (gemiddeld) 4.000 euro per jaar kwijt.

DE KOSTEN VOOR EEN WERKNEMER

De gemiddelde verzuimkosten van 104 weken ziekteverzuim zijn af te

ZORGPLICHT

In de jurisprudentie is bepaald dat de zorgplicht van de assurantietussenpersoon niet alleen geldt ten tijde van het sluiten van de overeenkomst. De zorgplicht vergt een actieve en voortdurende bemoeienis van de adviseur met de tot zijn portefeuille behorende verzekeringen, teneinde te bewerkstelligen dat de belangen van zijn opdrachtgevers steeds adequaat zijn gediend. Dit betekent onder meer dat op een adviseur de verplichting rust om gedurende de looptijd van de overeenkomst periodiek de passendheid van het product te toetsen. De adviseur mag bovendien niet stil blijven zitten wanneer hij op andere momenten kennis neemt van feiten die meebrengen dat door hem beheerde verzekeringen mogelijk aanpassing behoeven. Een adviseur dient de verzekeringnemer steeds in staat te stellen een goed geïnformeerde en weloverwogen keuze te kunnen maken.

leiden uit de gemiddelde premie van een verzuimverzekering. Deze premie is ongeveer 3,5 procent. Daar zit dan wel een eigenrisico-periode in die de werkgever zelf moet betalen, aangevuld met de kosten van arbopakketten (case-management), ingezette bedrijfsarts en arbeidsdeskundige. Afgerond zo'n 4 procent. Werkgevers die geen verzuimverzekering hebben, zullen dit grofweg zelf betalen aan loon bij ziekte en verzuimbegeleiding.

Naast de loondoorbetaling bij ziekte is er ook de ZW-premiedifferentiatie via de Werkhervattingskas (Whk-beschikking). Voor het gemak neem ik de rekenpremie die voor iedere (grotere) werkgever van toepassing is: 0,45 procent.

Na 104 weken ziekte (we zitten al op 4,45 procent aan kosten!) komt de WIA-periode. Ook hiervoor geldt premiedifferentiatie via de Whk-beschikking voor de eerste tien uitkeringsjaren van de WGA. De gemiddelde premie voor de WGA is 0,76 procent, waarbij dit per bedrijf kan verschillen (minimaal 0,19 en maximaal 3,04 procent). Aanvullend op deze Whk-premie is er ook de WAO/WIA-basispremie van 6,79 procent¹.

Als we deze kosten bij elkaar optellen, dan kom ik uit op $4,45 + 0,45 + 0,76 + 6,79 =$ ongeveer 12 procent. Deze 12 procent wordt geheven over het sociaal verzekeringsloon van de werknemer. Dit loon is in Nederland gemiddeld 33.700 euro, ofwel 4.044 euro per werknemer per jaar.

Voor de rest zijn er ook de kosten van niet goed verlopen re-integratie (loonsanctie), de kosten van de transitievergoeding bij ontbinding van de arbeidsovereenkomst na twee jaar ziekte en eventuele al dan niet de via cao's verplichte WIA-aanvullingsregelingen of aanvullingen op het loon die de werkgevers moeten betalen. Dit samen leidt tot de gemiddelde 4.000 euro aan kosten per jaar per werknemer.

DE KOSTEN VOOR EEN ZZP'ER

Is het gezien de hiervoor uitgewerkte berekening raar om te stellen dat als de zzp'er op hetzelfde niveau bescherming wil, dit dan minstens 4.000 euro per jaar moet kosten? En als de zzp'er meer wil, in de zin van een betere of hogere dekking, dit



TIP KLANTCONTACT

Van welke relaties heeft u een AOV in de portefeuille? Ga na wanneer het laatste serieuze contactmoment is geweest. Is toen afgestemd met de klant of de AOV nog voldoet aan zijn of haar wensen? Kent u die wensen? Ga ook na of er nieuw productaanbod op de markt is dat voldoet aan die wensen.

betekent dat automatisch de premie hoger wordt?

Een startende ondernemer kan er ook – onder voorwaarden – voor kiezen om zich vrijwillig bij UWV te verzekeren voor ZW en/of WIA. Ofwel: een soortgelijke dekking als in zijn of haar periode als werknemer. De kosten? Hiervoor heb ik de premies van 2019 erbij gepakt: voor ZW een premie van rond de 9 procent en voor WIA rond de 7 procent. Ofwel 16 procent van het verzekerde loon. Als ik voor de vergelijking met de gemiddelde werknemer

Met dienstverleningsovereenkomst is zorgplicht te beperken

uitga van een loon van 33.700 euro, dan is het premiebedrag per jaar 5.392 euro. Dit kost het risico blijkbaar. Met als extra kanttekening dat de uitkering van een werknemer dan niet hoger is dan 70 procent van het verzekerde loon.

ALTERNATIEVEN

Naast al deze aspecten speelt ook het feit dat ondernemers (tot nu toe) geen plicht hebben om een AOV te sluiten. In enkele gevallen wordt dan bij ziekte gezocht naar alternatieven: partners die mee gaan werken of collega-ondernemers die de ondernemer tijdelijk willen helpen. Het zijn mogelijkheden, maar allemaal met een groot (financieel) risico. Het is aan de adviseur om deze risico's in kaart te brengen, zodat de klant een goed geïnformeerde en gedegen keuze kan maken. Vaak blijkt bij dit in kaart brengen dat de klant een groot gebrek aan inzicht heeft in de financiële impact van langdurige arbeidsongeschiktheid. ●

J. (Janthony) Wielink
De auteur is directeur en trainer bij Enkwest Opleiding & Advies B.V. te Apeldoorn.



VOETNOOT

1. Premieniveau 2020.