

Janthony Wielink: "Overtuig ondernemers van de WGA-risico's"

"Het intermediair kan – als het gaat om inkomensvraagstukken – een belangrijke rol spelen op de mkb-markt, zegt Janthony Wielink (Enkwest Opleiding & Advies).

Het intermediair dat zich breder oriënteert, kan uit deze markt zeker extra omzet halen, geen provisieomzet maar adviesomzet.



Janthony Wielink

Bijna twee jaar na de inwerkingtreding van de WIA biedt de markt voor inkomensverzekeringen (het private deel van de wet) nog steeds volop kansen. Ons land telt 350.000 werkgevers. 70.000 daarvan zijn eigenrisicodragers geworden voor de WGA, onderdeel van de WIA. Er zijn dus 280.000 potentiële klanten om direct mee aan de slag te gaan. Velen daarvan durven uit pure onwetendheid de stap naar het eigenrisicodragerschap niet te zetten en laten alles

bij het oude. Een andere groep is zich niet eens bewust van de risico's en denkt dat het allemaal niet zo'n vaart zal lopen. "Een groot deel van de ondernemers worstelt met het hoe en waarom van de WIA. De focus ligt al jaren op het begeleiden van de mens. De financiële prikkels zijn onderbelicht gebleven waardoor de werkgever de financiële gevolgen niet kent als een werknemer in de WGA valt. Maar nu zal bij zo'n ondernemer een medewerker in de WGA belanden. De ondernemer die geen eigen risicodragers is, wordt in dat geval geconfronteerd met het risico van premiedifferentiatie, een boete die wordt opgelegd voor het simpele feit dat een werknemer in de WGA terechtgekomen is. Het aantal bedrijven dat wordt getroffen door WGA-instroomers is gelukkig nog beperkt. Gelukkig, want als het zover is, dan is de schadelast enorm. In financieel opzicht houdt de werkgever tien jaar last van deze instromer." Deze financiële prikkel wordt – als het aan het kabinet ligt – binnenkort volledig overgeheveld naar de private markt, als de WGA wordt geprivatiseerd.

De financiële gevolgen die de WIA voor werkgevers kan hebben, zijn dus groot, maar waarom is een grote groep werkgevers zich daarvan dan nog steeds niet bewust? Wielink: "In het verleden is hard geroepen dat de PEMBA (premedifferentiatie in de WAO) is afgeschaft en daarmee de premiedifferentiatie. Dat is natuurlijk een verkeerde gedachte, hij is alleen afgeschaft voor de WAO. Ook de WIA kent deze regeling. Om dat te verduidelijken noem ik het wel eens de Pimba, een

opgepimpte versie van PEMBA. Helaas is het tot lang niet alle werkgevers doorgedrongen dat er ook nu nog een premiedifferentiatiemethodiek bestaat." Wat ook niet altijd meewerkt in de bewustwording is het WIA-instroomcijfer. Deze is veel lager dan onder de oude WAO-regels. Ook voor de werkgevers is dit een positieve ontwikkeling, alleen wordt daar wel eens de verkeerde conclusie uit getrokken als het om risico-inschatting gaat.

Materie vol raadsels

WAO, PEMBA en WIA. Het zijn een paar namen die veel te weeg hebben gebracht in de markt. De sociale zekerheid is geheel op zijn kop gezet en de markt kreeg te maken met de één na de andere wijziging. Nu bijna twee jaar na de introductie van de WIA is het voor veel ondernemers nog steeds een raadsel terwijl de bedrijfsrisico's niet gering zijn. De ondernemer moet overtuigd worden van deze risico's. Is het intermediair daartoe in staat en beschikt hij zelf over voldoende kennis om de ondernemer een gedegen advies te geven? Wielink: "Als dit het enige werkteerrein is waarop je actief bent, dan is het redelijk goed te volgen. Het gemiddelde intermediair heeft in de achterliggende periode echter al zoveel op zijn bordje gekregen dat het actief volgen van deze markt best lastig is geworden. Kennis in deze markt opdoen betekent herhalen. Ik begin mijn opleidingen, trainingen en workshops vaak met een opsomming van alle veranderingen die er zijn geweest. Niet om ze allemaal aan de orde te stellen, maar om nog eens aan te geven wat er in korte tijd op de gemiddelde werkgever, en soms ook de werknemer, afgekomen is. En dan heb ik het alleen nog maar over ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Het is zoveel dat een ondernemer zal denken 'het zal wel, ik ga over tot de orde van de dag'.

Ondanks alle aandacht die er is, lijkt het kwartje nog steeds niet breed gevallen bij ondernemend Nederland. Maar ook voor het intermediair blijkt de WIA nog steeds een lastig onderwerp. Lezingen, cursussen en workshops zijn stevast volgeboekt, ook nu nog. Wielink: "Het kwartje valt meestal wel op het moment dat je het uitlegt, maar als je er niet dagelijks mee bezig bent dan rolt datzelfde kwartje weer een andere kant op en ben je de finesses weer een beetje kwijt. Daarnaast zijn de veranderingen ook niet van de lucht waardoor de kennis toch met regelmaat bijgeschaafd moet worden. Als je niet weet hoe het zit en wat er gebeurt, dan red je het niet op deze markt."

Drempels naar de werkgever

Om bij de ondernemer aan tafel te komen, moet het intermediair soms wat drempels over. Een belangrijke daarbij is de accountant. Opmerking: het lijkt net of de tekst die je hierna aanhaalt terugslaat op de accountant. Maar dat is niet zo, je noemt een nieuwe drempel. "Maar behalve dat die drempel beslecht moet worden, is er nog een drempel die in de weg

Enkwest Opleiding & Advies is in 2004 opgezet door Janthony Wielink, deskundige op het gebied van private inkomensverzekeringen en sociale wet- en regelgeving. Naast opleidingen geeft het bedrijf ook advies aan werkgevers, adviseurs en verzekeraars over verzuim, arbeidsongeschiktheid en verzekeringen. Enkwest kan bijvoorbeeld optreden als 'schaduwadviseur' bij lastige adviestrajecten.

Voor adviseurs in de zakelijke dienstverlening is er voor tachtig euro per jaar (excl. btw) het abonnement Arbeidsongeschiktheid. Hierbij ontvangt de adviseur minimaal twaalf maal per jaar de nieuwsbrief Arbeidsongeschiktheid Actueel en krijgt hij een kort advies (per mail of telefoon) op het gebied van wet- en regelgeving en het verzekeringsaanbod rond ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. De attenderingsservice geeft tips en waarschuwingen in het geval er wijzigingen optreden op het gebied van wet- en regelgeving en het verzekeringsaanbod rond ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid.

Het abonnement wordt binnenkort uitgebreid met een nieuwe webservice. Hierbij levert Enkwest de abonnees standaardteksten en nieuwsbrieven die gepersonaliseerd op een website geplaatst kunnen worden. Hiermee krijgt de site van de adviseur een actueel karakter op het gebied van verzuim en inkomen.

ligt. Een deel van de ondernemers is 'verandermoe' geworden. Een slimme werkgever krijgt op een bepaald moment door dat de WIA best aardig in elkaar steekt. Er zit tenslotte een prikkel in om tot werken te komen. Pakt een arbeidsongeschikte werknemer die prikkel op, dan is het financiële risico relatief beperkt. Daarmee bestaat de kans dat een werkgever rond aanvullende WIA-verzekeringen denkt 'bekijk het maar een keer'. Op het gebied van pensioen en zorg moet tenslotte ook het een en ander gebeuren. Het zal best wat overtuigingskracht kosten deze ondernemer over de drempel te krijgen".

De feitelijke advisering

Zit de adviseur eenmaal aan tafel bij de ondernemer, dan kan het werkelijke adviseren beginnen. "Er zijn twee richtingen binnen de wetgeving rond ziek worden; de werkgever en de werknemer. Binnen het advies vragen deze twee richtingen een eigen vorm van advisering. Werkgeversoplossingen vragen een ander niveau dan die bij werknemersproducten."

De werkgever heeft een duidelijk risico in de vorm van loondoorbetaling bij ziekte en de re-integratieactiviteiten die daarbij horen. En voor de WIA geldt dan of premiedifferentiatie of eigen risicodragerschap voor de WGA. De werknemer krijgt twee jaar lang zijn inkomen doorbetaald. Daarna krijgt ook hij te maken met serieuze risico's. Werknemers, die de resterende verdien capaciteit niet voor vijftig procent benutten, krijgen te maken met een lagere WGA-vervolguitkering. Deze uitkering is gebaseerd op het minimumloon en niet op het dagloon. Voor dit 'gat' kan door de werkgever of de werknemer een aanvullende dekking gesloten worden. Maar heel belangrijk is ook de re-integratie-ondersteuning, die al moet beginnen in de eerste periode van het ziekte-traject.

Investering terug verdienen

Het intermediair dat de inkomensmarkt betreft, zal dus veel moeten investeren in zijn eigen kennis en daarnaast in het overtuigen van de ondernemer. Door de felle concurrentie op de inkomensmarkt zijn de opbrengsten echter niet vet te noemen. Wielink heeft in dat verband al vaker de discussie aangekaart over het al dan niet adviseren op basis van een uurtarief. Volgens hem staan de werkzaamheden die het intermediair moet verrichten niet in verhouding tot de opbrengsten. "Zo'n vreemde discussie is het ook niet. De werkgever is gewend om te betalen voor advies. Voor werknemers ligt dat anders. In dat kader praat je ook meer over collectieve contracten. Daarnaast is deze materie maar een klein onderdeel van zijn totale pakket aan verzekeringen. Een werknemer met een hoog salaris, die zijn financiële planning op orde wil brengen, zou hierop een uitzondering kunnen vormen. De gemiddelde werknemer zal niet gaan betalen op basis van een uurtarief."

De werkgever daarentegen biedt het intermediair een nieuwe uitdaging als het gaat om adviseren op basis van een uurtarief. De adviseur moet dan wel bereid zijn zich breder te oriënteren dan verzekeringen alleen. Wielink: "Puur adviseren op basis van de provisie betekent dat je je beperkt tot het advies rond de verzekering. Ik denk dat de werkgever meer vragen heeft en dus breder geadviseerd wil worden. Kijk je alleen naar arbeidsongeschiktheid dan heeft de ondernemer veel partijen die hij kan benaderen, zoals arbodienst, UWV, verzekeraar enz. De grote vraag is, wie belt hij? De truc is ervoor te zorgen dat hij jou belt. Het intermediair dat zich breder oriënteert kan daar zeker extra omzet uit halen, geen provisieomzet maar adviesomzet". ■

Alex Klein

Automatiseren moet wél leuk blijven!

Assistent
AUTOMATISERING

www.assistent.nl tel: 076 5493750