

---

Met de komst van de Wet BeZaVa (Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid Vangnetters) zijn werkgevers financieel verantwoordelijk voor hun flexwerkers die in de Ziektewet terechtkomen. Het loont als werkgevers ook voor deze groep re-integratietrajecten starten. Sinds de invoering van deze wet is het eigenrisicodragerschap voor de Ziektewet een veelbesproken mogelijkheid. Daar liggen kansen voor verzekeraars, zou je zeggen. Echter, het blijkt een nog vrijwel onontgonnen gebied.

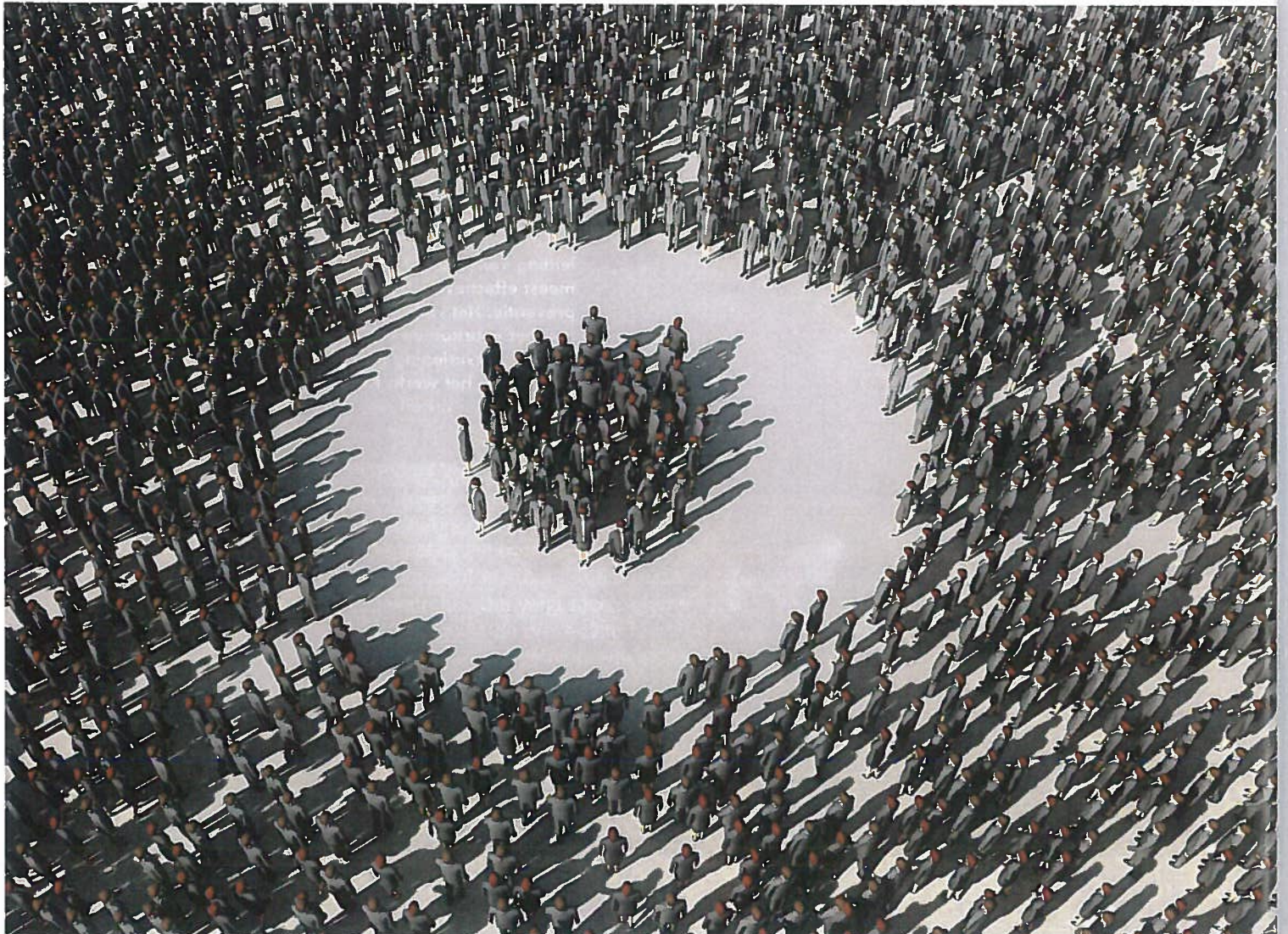
---

Door: Manon Vonk

---

# Eigenrisicodragerschap ZW

# Markt nog vrijwel onontgonnen



**D**e markt voor inkomensverzekering is erg in beweging. Verzekeraars maken verlies op hun WGA-portefeuille en zetten forse premieverhogingen in de markt. Zij maken dus een pas op de plaats", zegt Janthony Wielink van bureau Enkwest. "Normaal gesproken zou zo'n Wet BeZaVa een nieuwe markt zijn met gouden kansen voor verzekeraars. Maar door groot verlies op de WGA-portefeuille en het feit dat verzekeraars eigenlijk niet weten wat ze aan risico's binnenhalen, stappen ze er niet of nauwelijks in", meent Wielink. "Daar komt nog eens bij dat de arbodiensten ook nog helemaal niet klaar zijn voor deze nieuwe markt en als verzekeraar heb je die wel nodig, wil je het goed in de markt kunnen zetten."

Ook Angelo Wiegman (Bedrijf Plus) en specialist op het gebied van ERD WGA ZW, ziet een nieuwe ontwikkeling voor volmachtbedrijven. "Door de inwerkingtreding van de Wet BeZaVa ontstaat er een nieuwe ontwikkeling voor volmachtbedrijven, namelijk de ziekteverzekering. In het verleden zag je bij nieuwe ontwikkelingen dat de producten door de verzekeraar uitgerold werden onder de samenwerkende intermediairs. Terwijl het nu op het gebied voor het eigenrisicodragen Ziektewet stil blijft. Ik ga er maar van uit dat de verzekeraars zich in elk geval goed aan het voorbereiden zijn en zij niet met een zomaar willekeurige productoplossing komen. Het intermediair zit aan de andere kant niet stil en ontwikkelt een eigen oplossing in volmacht. Daardoor ontstaan verschillende concepten in de markt", ziet Wiegman.

### Anders

Wiegman vervolgt: "De Ziektewet is in uitvoering anders dan de loondoorbetalingsplicht voor vaste medewerkers. Dat verzekeraars dit provinciaal niet meteen aanbieden, maar een afwachtende houding aannemen, ligt in het verlengde van de WGA-problematiek. Zij krijgen immers vanaf 2016 ook het risico WGA-flex (vanuit ZW in de WGA) erbij als de werkgever risicodragers voor de WGA is. Als je eigenrisicodragerschap Ziektewet wel zou aanbieden als provinciale verzekering, heb je als verzekeraar meer zicht op wat de komende twee jaar gebeurt in combinatie met WGA-ERD."

### Ziektewet in volmacht

Voor Wielink was het reden genoeg om medio 2013 samen met acht volmachtkantoren te onderzoeken of de ZW ERD-markt wellicht een

markt is die voor volmachtkantoren interessant is. Wielink: "Uitgangspunt voor het onderzoek is de wetgeving. Welke mitsen en maren zitten er aan? Als je het ERD ZW wilt verzekeren, waar moet het dan aan voldoen? Wat zou de premiehoogte moeten zijn? En als je het dan doet, welke systemen moeten dan allemaal aan elkaar gekoppeld worden? En als je er als volmachtkantoor instapt, wat betekent dat dan?"

### Toegevoegde waarde

Wielink: "Vier jaar geleden heb ik al geroepen dat je als volmacht toegevoegde waarde moet bieden als het gaat om schadelastbeheersing. Het moet niet alleen maar het vangen van de tekencommissie zijn. De schadelast moet naar

---

## *Verzekeraars hebben niet voldoende ingespeeld op de reductie van WGA-schadelast*

---

beneden. Maar wat we zien, is dat de schade juist gestegen is en dat verzekeraars volmachten introkken. Sommige verzekeraars hebben zich zelfs bijna volledig van de inkomensmarkt in volmacht teruggetrokken, zoals Aegon en Reaal. Dus in mijn optiek moet je als volmachtkantoor alleen instappen als je ook daadwerkelijk die toegevoegde waarde kunt bieden. En dat betekent dat de schadelast naar beneden moet."

In de optiek van Wielink zou het meest ideale plaatje een totaalconcept omvatten. "Dat betekent dat je een 12-jaarsproduct aanbiedt waar zowel verzuim, Ziektewet ERD als WGA ERD in zit en waarbij het casemanagement door één partij wordt gedaan. Nu zie je vooral heel veel versnippering. Die doet een stukje WIA, die een stukje verzuim en weer een ander doet Ziektewet. Het zou echter één doorlopende lijn moeten zijn in mijn optiek en geadviseerd door mensen die er verstand van hebben", meent Wielink.

### Schadelast

Volgens Wiegman zou het voor middelgrote en grote bedrijven volstaan om alleen een product voor de Ziektewet en WGA aan te bieden. "Er zal ook aan schadelastbeheersing moeten worden gedaan om de risico's (lees premie) binnen

## DOEL WET BEZAVA

De Wet BeZaVa heeft als doel het terugdringen van verzuim en arbeidsongeschiktheid van vangnetters. Vangnetters zijn ex-werknemers die ziek zijn en daarom een ziekteverzekering ontvangen. Zij vormen inmiddels de grootste groep instromers in de WIA. De kosten voor de uitkeringen waren versleuteld in de sectorpremie, zowel voor de Ziektewet als voor de zogenoemde WGA-flex. Vanaf 1 januari 2014 gaat iedere werkgever een aparte premie betalen voor de Ziektewet en de WGA-flex. Beide premies zijn gebaseerd op de uitkeringslasten van ex-werknemers in het verleden. Voor 2014 is het referentiejaar 2012. Daarnaast bestaat er een mogelijkheid om eigenrisicodragers ZW te worden en alsook per 1 januari 2016 voor WGA-flex.

de perken te houden. Een product alleen kan prima werken bij grotere organisaties die hierop al deels of volledig zijn ingericht of een eigenregiemodel kennen. Zij doen zelf de schadelastbeheersing of kiezen voor een externe samenwerking in de regio voor de schadelastbeheersing. Grotere organisaties kunnen er ook voor kiezen om het risico zelf te dragen. Blijft wel de vraag of straks de schadelast beheersbaar blijft, ook voor de verzekeraar WGA-flex ERD", stelt Wiegmans. "Het is zelfs denkbaar dat bedrijven eerst de processen en het personeelsbestand goed in beeld willen hebben (status werknemer) om daarna eigenrisicodragers te worden. Een prima oplossing om eerst te advi-

## *Aegon en Bovemij hebben inmiddels een ZW ERD-product op de markt gezet*

seren. En het verzuimproduct is dan een sluitstuk in plaats van een vertrekpunt. Er zijn de komende jaren volop uitdagingen en kansen om de toegevoegde waarde als adviseur aan te tonen", aldus Wiegmans.

### **Wie begeeft zich wel op de markt?**

Er zijn inmiddels twee verzekeraars die een ZW ERD-product op de markt hebben gezet. Dat zijn Aegon en Bovemij. Aegon heeft eind september een provinciaal product in de markt gezet en is sinds 1 januari 2013 ook risicodragers voor de ZW ERD-verzekering van VSZ Assuradeuren. "Volgens het principe 'de vervuiler betaalt', is een werkgever vanaf 1 januari 2016 volledig financieel verantwoordelijk voor de arbeidsongeschiktheidslasten en re-integratie van zowel zijn

vaste als zijn flexpersoneel", zegt Aegon. "Voor werkgevers is verzuim en arbeidsongeschiktheid geen core business en daarom hebben zij hierbij hulp nodig. Wij willen als Aegon een blijvende rol spelen in de inkomensmarkt. Hier hoort bij dat wij het ziekteverrisico verzekeren. Met het managen van het ziekteverrisico voorkomen wij eventuele instroom in de WGA (Aegon verzekert dit via een eigen WGA-ERD verzekering). Onderdeel van onze propositie is het bieden van ondersteuning bij de (re-integratie)plicht die de werkgever heeft als eigenrisicodragers voor de Ziektewet", stelt de verzekeraar.

Aegon vindt het lastig om de omvang van de markt in te schatten: "Dit komt vooral door de huidige ontwikkeling in de markt voor het WGA-eigenrisicodragers." Aegon doet ZW ERD met een beperkt aantal partijen. "De volmacht-nemer moet de ZW ERD-verzekering voeren als onderdeel van een totaaloplossing met een ziekteverzuim- en WGA-ERD-verzekering en bijbehorende re-integratiedienstverlening."

### **Nationale-Nederlanden**

Nationale-Nederlanden geeft aan dat in 2014 er naar verwachting een kleine € 600 miljoen aan premies omgaan in het publieke bestel (bron: UWV, gedifferentieerde premies WGA en ZW 2014, pagina 10). "Het is nu nog niet te bepalen welk deel hiervan gaat kiezen voor eigenrisicodragers ZW en daarnaast besluit het risico onder te brengen bij een private verzekeraar", zegt Nationale-Nederlanden. De verzekeraar heeft wel de "intentie" om dit risico te gaan verzekeren. "Dit zal onderdeel worden van ons onlangs geïntroduceerde Verzuimpakket Werkgever. Met dit pakket ondersteunen wij de werkgever bij de eerste twaalf jaar van ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. In grote lijnen willen wij een totaaloplossing bieden voor het voorkomen en verkorten of anders het verzekeren van verzuim en arbeidsongeschiktheid", aldus NN. "Ons aanbod moet een totaalaanbod zijn voor de werkgever, ongeacht vast of flex." Als Nationale-Nederlanden een product in de markt zet, zal dat zowel voor de provinciale markt zijn als in volmacht.

### **De Amersfoortse en Nedasco**

De Amersfoortse laat weten vooralsnog geen ZW ERD-product in de markt te zetten, omdat betrouwbaar cijfermateriaal om een premiemodel te ontwikkelen, ontbreekt. "Naar verwachting komt dat cijfermateriaal in de eerste helft van 2014 beschikbaar. Dat is dan voor ons het moment om op verantwoorde wijze te besluiten of wij een ZW ERD-product willen introduceren." Volgens Nedasco is de omvang van de ZW ERD-

markt ook lastig in te schatten. Zij verwijzen ook naar UWV-cijfers waaruit zou blijken dat slechts een gering aantal werkgevers ZW eigenrisicodrager is. "Daarbij komt dat de meeste werkgevers in 2014 een lagere ZW-premie betalen dan in 2013. De omvang van de ZW ERD-markt zal in 2014 wel toenemen, maar niet in grote aantallen", aldus Nedasco. Het volmachtbedrijf heeft nog geen product of totaaloplossing. "Wij zijn met een intensief traject bezig om samen met onze risicodragers een propositie te lanceren het komende jaar."

Nedasco constateert wel een zekere huiver bij verzekeraars. "Die terughoudendheid is er inderdaad, maar wellicht ook te verklaren als het verleden van de verzekeraars op de inkomensmarkt wordt geanalyseerd. Met de introductie in 2007 van de premiedifferentiatie in de WGA hebben werkgevers gekozen om het WGA-risico zelf te dragen en privaat te verzekeren. Verzekeraars zijn massaal in deze markt gestapt en in 2010 was er een opvallende stijging van eigenrisicodragers. Achteraf blijkt dat er sprake is geweest van verliesgevendende premies en een te hoge WGA-instroom. Verzekeraars hebben onvoldoende ingespeeld op het reduceren van deze WGA-schadelast met als gevolg een verliesgevendende WGA-portefeuille. Met deze achtergrondinformatie is de huiver van verzekeraars in de ZW ERD-markt wellicht gedeeltelijk verklaard. Het betreden van de ZW ERD-markt vergt (te) veel van de interne organisatie van verzekeraars en het lijkt erop dat deze angst op dit moment overheerst", aldus de serviceprovider.

Als Nedasco met een oplossing komt, dan zal dit een totaaloplossing zijn. "Voor het mkb is een totaaloplossing het enige wat telt. Het volledig ontzorgen van het mkb staat voorop met een pakket van alle inkomensverzekeringen van jaar 0 tot 12 inclusief casemanagement. Voor de middelgrote/grote werkgevers is maatwerk mogelijk. In beide situaties is een goede verzuimadministratie en begeleiding van (ex)werknemers van cruciaal belang", stelt Nedasco.

## UMG

Unirobe Meeùs (UMG) vindt de ZW ERD-markt een "complex issue" voor klanten. "Werkgevers zitten hier niet op te wachten. Ze krijgen een onderwerp op hun bord dat ze slechts in beperkte mate kunnen beïnvloeden. Wel een mooie kans voor goed advies", aldus Peter Abelskamp, directeur Zorg & Inkomen van UMG. Volgens de inschatting van Abelskamp gaat het om een "grote adviesmarkt". UMG is bezig met een product, maar dat is nog "under construction". De beste

benadering is volgens Abelskamp in volgorde van belangrijkheid: informatie, re-integratiediensten, verloning en verzekering. Hij staat op het standpunt dat je alleen dat moet verzekeren wat nodig is, "calamiteitendeckking". Ook hij ziet

---

## *'Je moet als volmachtkantoor toegevoegde waarde bieden'*

---

huiver bij verzekeraars en stelt "dat de blaren van WGA ERD nog pijn doen". Als UMG met een oplossing op de markt komt, dan richt deze zich op middelgrote bedrijven. Op het gebied van arbeidsongeschiktheid en verzuim werkt Meeùs samen met Absentum.

## Trends

De inkomensmarkt is volop in beweging. Het kennisniveau moet omhoog met Wft Inkomen in aantocht. Uit onderzoek van De Goudse blijkt ook dat in de inkomensmarkt grote verschuivingen gaan plaatsvinden. Niet alleen zullen adviseurs dit werkterrein achter zich laten, maar er zullen ook nieuwe toetreders komen, zoals pensioenadviseurs en accountants. Volgens Wielink is er "schreeuwende behoefte aan deskundig advies. En dat hoeft niet altijd over verzekeringen te gaan. Als bedrijven teruggaan naar UWV, wat bied je dan nog als adviseur? Er blijft genoeg over, bijvoorbeeld subsidiemogelijkheden met betrekking tot werknemers met een achterstand tot de arbeidsmarkt."

Maar ook stelt hij de vraag aan adviseurs of schadelastbeheersing alleen maar belangrijk is als er sprake is van een private verzekering. "Want daar lijkt het nu wel op. Voor WGA ERD teruggaan UWV is einde van de adviesdienstverlening en dat is best bijzonder." ■

## ANDERE PARTIJEN

In het kader van dit artikel zijn ook nog andere partijen benaderd, zoals Turien en Bovemij. Die zagen geen kans of vonden het nog niet "opportuun" om te reageren. Datzelfde gold ook voor Driekleur, dat deel uitmaakt van Immensa.

Wel is duidelijk dat Turien met Bovemij en Flexcom4 een propositie heeft. Bovemij heeft ook een propositie met MN (Metaalnijverheid) en EBEX heeft samen met Nedasco een concept ontwikkeld.