

De wet- en regelgeving heeft van de inkomensverzekering een specialisme gemaakt. Onder werkgevers groeit de vraag naar een goed inhoudelijk advies, maar het kennisniveau van de gemiddelde adviseur is onvoldoende, zegt Janthony Wielink, directeur van ENgage Werkgeversadvies. “Er zijn hooguit vijftig adviseurs die een goed advies op het gebied van ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid kunnen geven.” door Alex Klein



Janthony Wielink en Hendrik Jan van Pelt: 'Het ontbreekt aan interesse voor het vak Inkomen'

‘Intermediair mist kennis inkomensverzekering’

Wielink begon in 2010 samen met Hendrik Jan van Pelt het bedrijf ENgage Werkgeversadvies. Naast het adviseren van bedrijven biedt ENgage ook tussenpersonen en verzekeraars vakinhoudelijke ondersteuning op het brede terrein van verzuim- en inkomen; inhoudelijk, niet-productgericht advies. Van Pelt: “In de markt wordt te veel productgerichte kennis overgedragen waardoor het echte inhoudelijke overzicht bij de werkgever ontbreekt. Nog te vaak wordt door bedrijven vanuit premieoogpunt een besluit genomen, terwijl de materie leidend zou moeten zijn. De polis is slechts het sluitstuk, niet het beginpunt. Een adviseur kan pas een goed advies geven als hij de materie begrijpt.” En daar zit volgens Wielink precies het probleem. “Het is belangrijk om een overzicht te hebben, de verbanden te zien tussen alle verschillende onderdelen. Dat vergt kennis en ervaring. Daar ontbreekt het echter aan in het intermediaire advies. De tussenpersoon heeft zelf vaak niet voldoende kennis in huis om een inhoudelijk op de materie afgestemd advies te geven. Je moet oog hebben voor het ‘overall’ beleid van de werkgever teneinde kosten te kunnen besparen. Daarbij moet je zowel de kennis van de publieke sociale zekerheid als van de private zekerheid weten te combineren tot een totaal advies.”

Vijftig adviseurs

Wielink schat het aantal adviseurs dat een gespecialiseerd advies op het gebied van ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid kan geven op vijftig. Van Pelt denkt dat dit aantal nog aan de hoge kant is. Zijn inschatting is dat er voor het advies aan de echt grote bedrijven slechts tien tot vijftien intermediairs te vinden zijn.

Van Pelt: “Het inkomensdeel is echt een vak apart geworden. Dat kun je er als adviseur niet meer ‘even’ bij doen. Dat besef begint langzaam door te dringen, maar niet snel genoeg.” Wielink: “Werkgevers kijken er niet meer van op dat hun verzekeringsadviseur een externe expert laat aanschuiven. De gemiddelde tussenpersoon mist echter dit ondernemerschap en houdt zijn dossiers angstvallig onder zich, bang dat een ander zijn klant afneemt. Dat is een gemiste kans voor de adviseur, maar zeker ook voor zijn klant.”

Onbewust onbekwaam

ENgage is zuiver een adviesbedrijf voor werkgevers dat zelf niet bemiddelt bij de productkeuze. In de praktijk komt het al regelmatig voor dat ENgage door een intermediair die niet bang is om zijn klant te delen, wordt ingeschakeld om een bedrijf te voorzien van een inhoudelijk advies. De rol van de intermediair beperkt zich dan tot het assurantiedeel. Van Pelt: “Deze adviseurs kennen hun beperking. Dat is al een hele stap voorwaarts. Maar helaas zijn er nog veel adviseurs die denken dat ze de materie in de vingers hebben, noem ze onbewust onbekwaam.”

Het zijn niet alleen de kleine kantoren die hulp inroepen. Ook grote makelaars en verzekeraars weten inmiddels de weg naar ENgage te vinden. De adviseurs van ENgage zitten dan ook bij de grootste werkgevers van Nederland aan tafel om de materie rond het inkomenvraagstuk inzichtelijk te maken. Het is zaak dat een werkgever begrijpt wat hij kan, leggen Wielink en Van Pelt uit. Een werkgever die kiest voor het eigenrisicodragerschap moet bijvoorbeeld goed beseffen dat één enkele werknemer zomaar een financiële tegenvaller van een paar ton aan verzuim en WIA-schade kan opleveren.

Wft-niveau

Het inzichtelijk maken van deze risico's vergt de nodige kennis en ervaring van een adviseur. Daarvoor is het huidige Wft-niveau volgens Wielink verre

van voldoende te noemen. “Het Wft-niveau is dusdanig laag dat niemand ervan wakker ligt. Er is geen wet die een verdere verdieping of verbreding vereist. De mensen die hier wel voor kiezen, doen dat geheel op vrijwillige basis. En zo kom ik ook aan het eerder genoemde aantal van vijftig adviseurs die kennis van zaken hebben. Het is deze groep van vijftig adviseurs die ik regelmatig tegenkom bij opleidingen en trainingen. De rest blijft aan de onderkant hangen. Hier ontbreekt het aan echte interesse voor het vak Inkomen.” Wielink is dan ook blij met de nieuwe en omvangrijke Wft-module Inkomen waarvoor de CDFD onlangs de consultatie heeft gesloten. De nieuwe module wordt afgesplitst van de huidige module Schadeverzekeringen. De module Inkomen betreft inkomensverzekeringen voor werkgever, werknemer en ondernemer, inclusief ongevallenverzekeringen. “Maar met kennis alleen ben je er niet. Het is de kunst om steeds een stap verder te kijken door de juiste dwarsverbanden te zien. Zolang het aan die ervaring ontbreekt, doe je er als adviseur goed aan om de kennis van een externe partij in te schakelen bij het bedrijfsmatig adviseren over het inkomenvraagstuk”, aldus Wielink.

WIA-loket

ENgage Werkgeversadvies is onderdeel van de Enkwest groep. Het zusterbedrijf Enkwest opleiding & advies is het kennisinstituut dat door Wielink is opgericht voor de intermediaire markt. Binnen de groep werken vijftien medewerkers, waarvan zes direct voor ENgage. ENgage maakt mede gebruik van de binnen Enkwest aanwezige expertise op het gebied van ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid, om tot kostenbesparing te komen voor werkgevers. Er zijn maar heel weinig bedrijven die hun beleid hebben ingericht voor de periode na twee jaar. Om die reden heeft ENgage het WIA-loket ingericht waar werkgevers die eigenrisicodragers zijn voor de WGA terecht kunnen met lastige en langdurige zaken. Wielink: “Bij inkomensverzeke-



Janthony Wielink (1969) is een echte kennispecialist. Hij is sinds 1991 actief op de markt van employee benefits en inkomensverzekeringen. Hij heeft gewerkt voor een grote verzekeraar, binnen een volmachtkantoor en als accountmanager aov. Wielink is de oprichter van Enkwest Opleiding & Advies en geeft zowel binnen als buiten de branche opleidingen en trainingen. Hendrik Jan van Pelt (1965) is ruim twintig jaar actief op het gebied van inkomensverzekeringen. Na zijn rechtenstudie, met als specialisatie verzekeringsrecht, heeft Van Pelt onder andere gewerkt als arbeidsdeskundige en als specialist verzuim- en aov. Voordat hij in 2010 de overstap naar Engage maakte was hij senior consultant bij Mandema & Partners.

ringen heeft een schade als belangrijkste kenmerk dat het langdurig is. Een intermediair is helemaal niet ingericht op schadelastbeheersing bij ziekte en langdurige arbeidsongeschiktheid. In sommige gevallen ben je decennia lang betrokken bij de schadeafwikkeling. Dat is heel iets anders dan het doorgeven en afwickelen van een auto-schade.”

Grote jongens

De dienstverlening beperkt zich niet alleen tot advieskantoren. Het WIA-loket wordt inmiddels ook door verzekeraars ingezet. Het geeft maar aan hoe

ingewikkeld de materie inmiddels is geworden, stellen Wielink en Van Pelt. Dat wil niet zeggen dat alleen de ‘grote jongens’ in staat zijn om zich te specialiseren en de complexe materie eigen te maken. Wielink kent een aantal kleine gespecialiseerde advieskantoren die het momenteel erg druk hebben. “Er gebeurt zoveel op dit vakgebied dat er altijd wel iets te adviseren, te vertellen of te sluiten is. De echte specialisten hebben juist door deze hectiek veel lol in hun werk. De adviseur die nu nog aan specialisatie denkt, heeft de boot toch wel een beetje gemist. Dat wil

niet zeggen dat er geen kansen meer liggen. De boot is nog prima in te halen als je bereid bent om in jezelf te investeren en de klant duidelijk kunt maken wat je nou precies voor hem doet.” Van Pelt voegt daar het belang van adviesgericht denken en handelen aan toe. “HR-managers hebben zoveel vragen, maar zijn tegelijkertijd ook angstig om producten in de maag gesplitst te krijgen als ze om advies vragen. Denken vanuit een product moeten we als branche achter ons laten. Met de juiste kennis en een gedegen advies win je het vertrouwen terug.”

[A D V E R T E N T I E]

Am jaarboek

De verzekeringsmarkt in cijfers

Bestel snel uw eigen exemplaar
en ontvang 10% korting*

Meer informatie en bestellen: www.amweb.nl/jaarboek

* Geldt alleen op het abonnement en bestellingen vóór 30 november 2012.