

VEEL KANTOREN WORSTELLEN MET AOV-ADVIES: HET KOST VEEL TIJD, VRAAGT SPECIFIEKE KENNIS EN IS LASTIG SCHAALBAAR. MOET JE HET DAN MAAR LOSLATEN? ZEKER NIET. JOS BESSELINK VAN WIJZIJNLOEK LAAT MET ZIJN PERSOONLIJKE VERHAAL ZIEN HOE WE SAMEN KUNNEN VOORKOMEN DAT ONDERNEMERS BUITEN DE BOOT VALLEN.

Maak werk van AOV-advies

TEKST JOS BESSELINK, WIJZIJNLOEK

Mijn oma is bijna 102 als ik haar voor het laatst bezoek met mijn kinderen. Ze weet nog precies wat er speelt in het leven van haar (achter)kleinkinderen. Vol trots luistert ze naar hoe we met WijZijnLoek mooie stappen zetten. Maar dan komt die ene vraag die ze mij en alle ondernemers in onze familie al jaren stelt: “Gaat het financieel wel goed?” Die vraag zegt alles. Niet alleen over haar generatie, maar ook over onze familie. Want wij weten wat er kan gebeuren als het níet goed gaat. Bij mijn oom heb ik van dichtbij gezien hoe diep een faillissement kan ingrijpen. Met fatale gevolgen voor hemzelf, en blijvende impact op de generaties vóór en na hem.

HET GESPREK DAT ZELDEN ÉCHT GEVOERD WORDT

En toch... ondanks dat we allemaal weten hoe kwetsbaar ondernemers kunnen zijn, raakt goed AOV-advies in de praktijk vaak ondergesneeuwd. De Wft stelt hoge eisen, het onderwerp is complex, en veel adviseurs schuiven het liever voor zich uit. Ondernemers zelf ook trouwens. Ze horen van anderen dat een AOV “veel te duur” is, of dat “de verzekeraar toch niet uitkeert”. En zo wordt het gesprek zelden écht gevoerd. De aanstaande verplichte AOV (BAZ) zou dit onderwerp actueler moeten maken. Maar het tegengestelde gebeurt helaas: veel ondernemers schuiven het onderwerp verder voor zich uit, in afwachting van de exacte invulling van de wet.

WACHTEN IS RISKANT

Dat uitstelgedrag is niet zonder gevolgen. Want wie te lang wacht, loopt het risico zijn kans op eerbiedigende werking te verspelen. Ondernemers die nu al een AOV hebben, of die vóór de invoering van de verplichte regeling een AOV willen afsluiten, kunnen zich vaak nog onder gunstigere voorwaarden verzekeren. Maar dat kan alleen als ze op tijd zijn, want het moment waarop de eerbiedigende werking vervalt, komt mogelijk al dit jaar.

Wie wacht, komt wellicht alleen nog in aanmerking voor een opt-outregeling, áls die er al komt. Daarmee betaalt hij straks waarschijnlijk méér, krijgt beperkte keuzes en loopt het risico überhaupt niet te voldoen aan de regeling. Nog los van het risico dat er in de tussentijd iets met de ondernemer gebeurt.

Helaas hebben veel adviseurs simpelweg niet de tijd en ruimte om dit onderwerp de aandacht te geven die het verdient. En dat is begrijpelijk; goed AOV-advies is écht werk voor specialisten.

SAMEN WERKEN AAN BETERE OPLOSSINGEN

Gelukkig zien we dat steeds meer professionals AOV-advies uitbesteden aan partijen die zich volledig op dit vakgebied toelagen. WijZijnLoek helpt al jaren verzekeraars, tussenpersonen (groot én klein), boekhouders en accountants om hun klanten goed AOV-advies te bieden.

Dat doen we als gespecialiseerd kantoor: we adviseren ondernemers uitsluitend over hun AOV. Soms

white-label, als verlengstuk van een grote partij. Vaak onder onze eigen naam, laagdrempelig en persoonlijk.

In vrijwel alle gevallen vinden we een passende vorm van samenwerking. Maar altijd met hetzelfde doel: écht goed AOV-advies toegankelijk en betaalbaar maken voor iedere ondernemer in Nederland.

Daar ligt juist onze kracht. Want áls ondernemers zich goed laten informeren, kiezen ze bijna altijd voor een passende oplossing. Maar ze aan tafel krijgen is vaak de grootste uitdaging. Precies daarin kunnen we bedrijven goed ondersteunen, zodat ze voldoen aan hun zorgplicht én hun klant optimaal helpen. Ondertussen zorgen we dat “de achterdeur” dicht blijft en maken we ook bestaande portefeuilles winstgeverder én volledig compliant.

Bovenal maken we ondernemers écht bewust van hun risico's én de best passende oplossingen met een inhoudelijk, zorgvuldig adviestraject.

Dat vraagt om veel meer dan een rekentool. Dat vraagt om een echt gesprek, een luisterend oor en kennis van zaken. Dáár ligt onze kracht. En onze missie.

GA HET GESPREK NU AAN

De overheid werkt aan een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zelfstandigen: de Basisverzekering Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (BAZ). De exacte invulling is nog niet volledig bekend, net als de vraag of de wet er definitief komt. De contouren zijn echter wel duidelijk. De conceptwet wordt waarschijnlijk eind dit jaar ingediend.

Wat is eerbiedigende werking?

Zelfstandigen die vóór de invoering al een passende AOV hebben afgesloten, kunnen mogelijk vrijstelling krijgen voor de BAZ. Dit heet eerbiedigende werking. De voorwaarden hiervoor zijn nog niet definitief, maar één ding is duidelijk: *de verzekering moet vóór een nog te bepalen peildatum afgesloten of aangepast zijn*. Wachten is dus riskant.

Hoe werkt de opt-out?

De beoogde opt-out vereist dat de ondernemer een AOV sluit die voldoet aan minimumeisen (zoals dekking, wachttijd en premie). Voldoet de verzekering daar niet aan, bijvoorbeeld door een medische uitsluiting, dan is deelname aan de BAZ alsnog verplicht, inclusief financiële bijdrage aan het stelsel.

Kortom: nu al het gesprek aangaan over AOV betekent méér keuzevrijheid, lagere kosten én vergroot de kans dat ondernemers straks niet ongewild in een standaardregeling belanden.



Jos Besselink:

‘Omdat AOV-advies misschien niet je specialisme is, maar wél je verantwoordelijkheid.’

HET BEGINT BIJ JOU

We zien het dagelijks: ondernemers die het gesprek over AOV uit de weg gaan, niet omdat ze niet willen, maar omdat ze elkaar blijven voeden met dezelfde vooroordelen. Dat het te duur is. Dat verzekeraars toch niet uitkeren. Dat ze toch niet ziek worden.

Juist daarom zijn er krachtige professionals nodig die dit onderwerp wél bespreekbaar maken. Die de ondernemer helpen om een bewuste keuze te maken, mét of zonder verzekering.

Of die kiezen voor samenwerking met een partij die zich volledig toelegt op AOV-advies.

Want AOV-advies is misschien niet je specialisme. Maar wél je verantwoordelijkheid. Ik praat er graag verder over met je.

Laten we er samen voor zorgen dat geen enkele ondernemer in Nederland nog onbewust onverzekerd blijft. Niet alleen voor henzelf, maar ook voor hun gezinnen en de generaties vóór en na hen. ■