



DE CITATEN VAN ONDERNEMERS OVER HET WEL OF NIET AFSLUITEN VAN EEN AOV ZIJN AL JAREN GELIJK. DE ÉÉN TWIJFELT, DE ANDER HEEFT 'M NIET, WEER EEN ANDER WEL EN WÉÉR EEN ANDER STAAT OP HET PUNT OM STAMPVOETEND DE DIRECTIEKAMER VAN DE VERZEKERAAR TE BETREDEN. EN TOCH ZIT HET DE MEESTE ONDERNEMERS NIET LEKKER OM BIJ ARBEIDSONGESCHIKTHEID HELEMAAL NIETS GEREGLD TE HEBBEN. ZE ZOEKEN ALTERNATIEVEN. ALTERNATIEVEN DIE DE ONDERNEMERS ANDERS NAAR VERZEKERINGEN LATEN KIJKEN.

TEKST **MARCO PETTINGA, ONDERZOEKER/PRODUCTSPECIA-
LIST INKOMENSVERZEKERINGEN MONEYVIEW**

E en nog altijd groeiend aantal sluit zich bijvoorbeeld aan bij een Broodfonds. Ze hebben zo toch iets geregeld bij ziekte of ongeval. Een voorziening die bovendien is omgeven door positieve sentimenten zoals makkelijk, vertrouwen, netwerk en eerlijk. Sentimenten die haaks staan op die over de verzekeringsbranche.

En deelnemen aan een Broodfonds kost minder dan de 'adviesdrempel' bij een adviseur. De adviesdrempel die door het negatieve AOV-sentiment wel een muur lijkt geworden. Met achter die muur een adviseur met allerlei moeilijke AOV's op het schap. Zo'n AOV waarvan de directe bijdrage aan de onderneming en de noodzaak op korte termijn niet concreet genoeg zijn. Krijg als adviseur je advies dan maar eens aan de man.

De complexe impact van vereenvoudiging

“Nee, zo’n AOV-advies is alleen maar een kostenpost met veel geregeld voor een veel te dure verzekering met allemaal kleine lettertjes. Ondanks dat je weet dat je eigenlijk wel iets moet regelen. Maar waarom überhaupt betalen voor advies? Om de bevestiging te krijgen dat die AOV zo duur is? Of dat ie toch wel betaalbaar blijkt te zijn, maar dat de verzekeraar je nog wel moet accepteren? En dan zeker geen uitkering krijgen als ik ziek ben? Ammehoela! Ik heb al mijn Broodfondsrekening, waarvan ik weet wat het kost en oplevert. En waarschijnlijk blijven mijn ingelegde euro’s ook nog eens van mijzelf! Nee, laat die adviseur mij eerst maar eens gratis vertellen wat zo’n AOV kost. Gewoon zonder de diepte in te gaan. Want als het Broodfonds zo eenvoudig werkt, waarom zit zo’n AOV dan zo allemachtig ingewikkeld in elkaar?”

De eenvoud en populariteit van het Broodfonds draagt bij aan een andere kijk op het afdekken van risico’s. Dit heeft gevolgen voor verzekeraars en dus ook voor adviseurs. Bovendien weet de ondernemer waar hij aan toe is. Hij weet wat het kost, waar z’n inleg blijft, dat er na twee jaar sowieso geen uitkering meer is en dat de uitkering nooit meer is dan € 30.000,- per jaar. Wat daarna komt of nodig is, weet hij niet. Maar hij kan in ieder geval wel onduidelijkheid en onzekerheid verwachten. Lekker complex!

Ondernemers die iets hebben geregeld weten dus dat zo’n Broodfonds voor de korte termijn is. Maar nu adviseur, nu ben jij aan zet. Het is en wordt steeds meer jouw taak achter je advieskostenmuur vandaan te komen. In het zicht van de klant. De klant die niet blind is voor jou, maar verblind door negatief sentiment. Terecht of onterecht. Jouw advies moet naar de

ondernemer gebracht worden. Laagdrempelig en eenvoudig.

Neem dus het initiatief en leg contact met een lokaal Broodfonds. Twintig tot vijftig potentiële klanten! Informeer de deelnemers door voor ieder individu (beroep + leeftijd) premieberekeningen te maken die aansluiten op het Broodfonds. Benoem de uitkeringsbeperkingen en voor welke prijs die zijn op te vangen. Beïnvloed het negatieve prijssentiment, zodat jouw advieskostenmuur kan worden afgebroken.

‘Het is en wordt steeds meer **jouw taak** achter je advieskostenmuur vandaan te komen’

Je persoonlijke advies komt later. Je collega-ondernemer komt anders niet bij jou over de drempel. En dat ondernemers nauwelijks advies inwinnen, is niet alleen je eigen schuld. Jouw dienst is verstopt achter je verplichte advieskosten. Met ook nog eens de AOV op het schap die lijkt te zijn gepromoveerd van impactvol tot complex product.

Wanneer wordt het toch weer eenvoudig... ■