

Verkoopt u ook kussentjes?

Een voor mij onvergetelijk fragment uit een voorstelling van Herman Finkers gaat over de verkoop van kussentjes. Finkers wordt op verkoopcursus gestuurd, dat als veelbelovende titel draagt: 'Doe en denk richting klant.' De praktijk blijkt echter weerbarstig, vooral waar het gaat om 'denken richting klant'. In een moeizame, maar gemakkelijke conversatie met een klant geeft Finkers namelijk te veel informatie prijs: *"Wij hebben keus uit maar liefst twee verschillende kleuren, maar aan de overkant verkopen ze tien verschillende kleuren."* En zo verliet weer een tevreden klant het pand. Onbewust moest ik aan dit fragment denken toen ik – zowel op de radio als in de kranten – vernam dat het Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen (UWV) in september van dit jaar een campagne gestart is om werkgevers voor te lichten over het eigenrisicodragerschap voor de WGA (Wet Gedeeltelijke Arbeidsongeschiktheid). Voor alle niet-ingewijden: de WGA is sinds dit jaar de nieuwe arbeidsongeschiktheidsregeling voor gedeeltelijk en tijdelijk arbeidsongeschikten. Tot 1 oktober van dit jaar hebben werkgevers de tijd om hun WGA-risico weg te halen bij het UWV. Doen zij dat, dan zeggen ze met ingang van 1 januari 2007 het publieke UWV vaarwel. Het leeuwendeel van hen zal het risico dan onderbrengen bij commerciële verzekeraars. De ironie wil (dus) dat het UWV zelf de werkgevers gaat voorlichten wanneer het verstandig is afscheid te nemen en naar de concurrent over te stappen.

Concurrentie tussen publieke en private partijen is voor economen een intrigerend en complex fenomeen. Dit geldt zeker ook voor de aanloopfase van de WGA waar we ons nu in bevinden. Zo werd eind augustus de WGA-premiestelling van het UWV bekend gemaakt. Deze bedraagt gemiddeld circa 0,7 procent van de loonsom, met een uiterste bodempremie van 0,4 procent voor kleine bedrijven zonder arbeidsongeschiktheidsverleden. Hierop dook Aegon direct naar een premie van 0,38 procent voor vergelijkbare groepen werkgevers (FD, 2006). Naar verwachting zullen vele andere verzekeraars hierop volgen. Op zich is dit niet verrassend: vergelijkbaar met de start van de zorgverzekeringswet begin dit jaar zullen verzekeraars eerst een voldoende substantieel marktaandeel proberen te vergaren, ook als dat ten koste gaat van aanloopverliezen.

Het UWV daarentegen ziet zich in een ongemakkelijke positie gemanoeuvreerd: als publieke organisatie kan het niet stunten met premies – het heeft immers geen eigen vermogen. Bovendien heeft het UWV als publieke organisatie een acceptatieplicht: alle werkgevers moet een (passende) premie aangeboden (blijven) worden, ook als dat heel lastig is in te schatten. Private verzekeraars hoeven dat dus niet. Deze zullen derhalve de markt gaan afromen, op zoek naar goede risico's. Gevolg: het UWV zal haar premieniveau opwaarts moeten bijstellen en versterkt zo dit proces. Een ongelijke strijd dus. Omgekeerd kan het UWV niet de vruchten plukken van haar publieke status: het UWV hoeft in tegenstelling tot de private verzekeraars weliswaar geen financiële buffers op te

De ironie wil dat het UWV zelf de werkgevers gaat voorlichten wanneer het verstandig is afscheid te nemen

bouwen voor de WGA, maar het voordeel van deze 'rentehobbel' is door het kabinet weggepoetst door een opslag op de UWV-premie.

Is het UWV daarmee kansloos? Nee, niet helemaal, en wel om twee redenen. Ten eerste moet bedacht worden dat het UWV niet op alle onderdelen haar monopolie verliest. Zo blijft de keuring en de uitkeringsverstrekking voor volledig en duurzaam arbeidsongeschikten (de IVA) exclusief in handen van het UWV. Voor de werkgever is dat aantrekkelijk: één organisatie die de claimbeoordeling, uitkeringsverstrekking en re-integratie bij alle arbeidsongeschiktheidsregelingen uitvoert. Zo hoog is de WGA-premie niet, dus waarom voor dat deel dan weer een verze-

keraar zoeken die dat apart doet? De tweede, gerelateerde reden om het bij het oude te houden is gelegen in de WGA-polis zelf. De WGA is een verzekering tegen arbeidsongeschiktheid die alleen uitkeert als werknemers deels voldoende blijven werken. Deze notie is moeilijk te doorgronden door economen, laat staan door (kleine) werkgevers. Dit maakt werkgevers dan ook terughoudend om de overstap te wagen: eerst maar eens kijken wat de WGA nu precies is. In dit verband wordt de WGA door werkgevers ook wel vertaald als 'Wat een Gedoe Allemaal'.

Wie gaat er winnen? Of liever gezegd: gaat de beste winnen? De comparatieve voordelen van het UWV vis-à-vis de private verzekeraars tellend kom ik uit op een gelijkspel: 2-2. Dit suggereert echter allerminst dat daarmee ook sprake is van een gelijk speelveld. Met andere woorden: geen idee of de toekomstige winnaar – publiek of privaat – de beste zal zijn. Laten we in ieder geval hopen dat er voldoende adviseurs, tussenpersonen en voorlichters zijn die net als Herman Finkers 'doen en denken richting klant'. Dan komt alles goed.

LITERATUUR

FD (2006) Verzekeraars duiken onder premie UWV, *Financieele Dagblad*, 19 september.

PIERRE KONING

Programmaleider semipublieke diensten, CPB