



Samenredzaam met Broodfonds

“Een Broodfonds is een prachtig voorbeeld van samenredzaamheid, het vermogen van mensen om met behulp van hun netwerk tegenslagen op te vangen”, zegt radio- en televisiemaker en *Volkscrant*-columnist **Pieter Hilhorst**. Op verzoek van *New Financial Magazine* gaat hij in debat met **Dolf Kamermans**, directeur Inkomensverzekeringen bij Achmea, die spreekt van een “charmante en sympathieke formule”. “De vraag is hoe je tot een verzoening kunt komen tussen die charmante gedachte en de strakke regels waar verzekeraars aan moeten voldoen.”

BROODFONDS DRIJFT OP VERTROUWEN

Een Broodfonds is een coöperatie van minimaal twintig en maximaal vijftig zelfstandigen. Ze vormen elkaars 'verzekering' voor het geval ze door ziekte niet meer kunnen werken. De deelnemers zetten elke maand een vast bedrag op een aparte rekening. Voor een uitkering van 1500 euro netto per maand is dat 67,50 euro plus 10 euro administratiekosten. De beheerder van het Broodfonds is bevoegd om van die rekening geld over te schrijven naar een zieke deelnemer. Dat geld is een schenking en dus vrij van belastingen. Als iemand een beroep moet doen op het Broodfonds krijgt hij van alle deelnemers een klein bedrag overgemaakt. Omdat de deelnemers elkaar kennen werkt het Broodfonds op basis van vertrouwen en sociale controle. Het Broodfonds keert maximaal twee jaar geld uit. Blijft de deelnemer langer dan twee jaar ziek, dan is de kans klein dat het bedrijf nog levensvatbaar is. Voor dekking van het risico op arbeidsongeschiktheid op de lange termijn blijft dus een verzekering nodig.

Afgelopen zomer schreef Hilhorst een bozig stukje in *de Volkskrant* over zijn ervaringen met de arbeidsongeschiktheidsverzekering (aov) die hij afsloot toen hij zich vestigde als zelfstandige zonder personeel. "Zo'n aov is duur en biedt schijnzekerheid. Uit onderzoek van de AFM blijkt dat aov's vol staan met kleine lettertjes en uitsluitingsbepalingen. Zo komt een zieke zzp'er vaak bedrogen uit." Voor Hilhorst was dit reden om zijn verzekering op te zeggen, maar zo gemakkelijk kwam hij er niet vanaf. "De schurken blijken mijn verzekering stilzwijgend te hebben verlengd voor een periode van vijf jaar. Ik moet nu dus nog drie jaar betalen voor een polis die ik niet meer wil. Ook kwam ik erachter dat ik 17,5 procent provisie betaal aan mijn tussenpersoon die te beroerd was om mij te waarschuwen voor die verlenging met vijf jaar. Die legale oplichters verdienen elk jaar ruim duizend euro aan het sturen van een brief met het polisoverzicht en de jaarlijkse premieverhoging." "Wij waren niet zo ongelukkig met het kritische AFM-

rapport", zegt Kamermans. "De afgelopen jaren hebben wij veel verbeteringen doorgevoerd in onze aov's. Wij waren de eerste verzekeraar die de provisies en de premies voor bestaande polissen actief heeft verlaagd. Kijk je naar de voorwaarden, dan zie je dat wij vrijwel alleen producten aanbieden met een complete dekking. Het enige product met een beperkte dekking hebben we op verzoek van de Zelfstandigenbond FNV gemaakt. De dekking is beperkt in co-makership met een vakbond, een uitstekende professionele belangenbehartiger. Bovendien wordt deze aov alleen op verzoek geleverd. In dit product zijn alle ziektebeelden

// Een Broodfonds in z'n huidige vorm mag een verzekeraar die onder toezicht staat niet bieden // DOLF KAMERMANS

gedekt en worden reïntegratie-inspanningen vergoed. Het enige verschil met een reguliere aov is dat de uitkeringsduur is beperkt in de tijd. De AFM kijkt hier echter kritisch naar."

Sinds de verschijning van het AFM-rapport in juni 2011 is Hilhorst zich in aov's gaan verdiepen. "Tot mijn verbazing constateert de AFM dat verzekeraars terughoudend zijn met uitkeringen. Een aov is al duur en vervolgens is het maar de vraag of je een uitkering krijgt. Later heb ik begrepen dat dit vooral speelt bij de *incomplete* polissen, die niet uitkeren voor beroepsziekten en psychische aandoeningen. Als ik rondvraag onder collega zzp'ers in de media, hoor ik dat ze een volledige aov zo duur vinden dat ze kiezen voor een uitgekleed product. Tegen die collega's zeg ik: pas op, als je straks iets hebt, zijn er allerlei redenen waarom je mogelijk geen uitkering krijgt." Hilhorst zocht contact met Meeüs, de tussenpersoon waar hij de aov had afgesloten. "Toen bleek dat ik een stilzwijgende verlenging had voor vijf jaar, terwijl in januari 2009 al was besloten om de verlenging per 2010 te stoppen."

"Met ingang van 1 juli 2011 moet er sprake zijn van *geïnformeerde* verlenging", zegt Kamermans. "Als verzekeraar word je geacht je klanten netjes te vertellen dat hun polis afloopt en dat ze de keuze hebben om bij te tekenen of niet. Bij het eerste contract kun je eventueel een langere periode afspreken. Met name starters hebben graag wat korting in het begin. Om die reden zie je regelmatig aanbiedingen van contracten waarbij in de eerste drie jaar een bepaalde korting

RUBRIEK HET GOUDEN EI

In de rubriek Het Gouden Ei verschijnen voorbeelden van initiatieven die hebben bewezen dat met duurzaamheid ook geld is te verdienen.

wordt gegeven. Als je die instapkortingen niet nodig vindt, kun je een wat egalere premie over de hele looptijd betalen.”

Hilhorst: “Julie hebben de provisie verlaagd, maar ik betaalde 17,5 procent. Voor een product waarbij ik één keer per jaar een brief krijg is dat belachelijk. Men informeerde me niet eens dat er een nieuwe periode aan kwam. In de dertien jaar dat ik deze aov heb, heb ik één keer een gesprek gehad. Als je bedenkt hoeveel geld ze in de tussentijd hebben verdiend en hoe weinig ze daarvoor hebben gedaan! Ik wilde ervan af en Meeùs zou dit regelen. De maatschappij hield echter vast aan de looptijd. Het enige wat Meeùs kon doen, was de provisie verlagen tot 10 procent. Dat heeft het stukje in de krant nog opgeleverd.” Achmea heeft de ambitie “de meest vertrouwde verzekeraar” te worden, vertelt Kamermans. “Bij een aov zul je om te beginnen op een open en transparante manier moeten uitleggen wat er aan de hand is, wat de aard van het product is en wat de lastige elementen zijn. Een aov is niet eenvoudig en wordt sinds kort ook formeel als een complex product aangemerkt. Voor dergelijke producten gelden strikte adviesvereisten. Een adviseur zal de tijd moeten nemen om het product goed uit te leggen. Dat dit in eerste instantie tijd kost en dat daar een vergoeding bij hoort, is uitlegbaar. Maar als daarna geen tijd meer nodig is voor nazorg, kun je niet doorgaan daar een hoge vergoeding voor te vragen.”

BETAALBAAR EN SOLIDAIR

Het stukje van Hilhorst leverde nog meer op dan een provisieverlaging. Hij wees de lezers ook op een betaalbaar, solidair en eenvoudig alternatief voor een aov: het Broodfonds. “Naar aanleiding van de column in de Volkskrant stelde mijn vriend Jos van der Lans voor er zelf ook één op te richten. Het liep storm. Binnen enkele dagen hadden we zeventig mensen die geïnteresseerd waren. Binnen een week hielden we een bijeenkomst. Uiteindelijk hebben we met 42 mensen een Broodfonds opgericht en staan er nog vijftien op de wachtlijst.”

“Omdat wij met het Broodfonds een voorziening hebben voor inkomensderving in de eerste twee jaar, zou het prettig zijn als de aov hierop kan worden aangepast”, zegt Hilhorst. “Er is één deelnemer bij het Broodfonds die dit voor elkaar heeft gekregen. De korting op de premie die hij kreeg is echter zeer laag.” Kamermans: “Bij een reguliere aov moet de klant een aantal keuzes maken. Welke maat van zekerheid zoek je, welk risico kan je zelf dragen en tot welke leeftijd wil je je verzekeren? Als er mensen zijn die gedurende twee jaar het risico zelf willen dragen maar wel

verzekerd willen zijn voor het risico van langdurige arbeidsongeschiktheid, moet je je wel realiseren dat juist daar voor de verzekeraar de grootste last zit. Het effect op de premie van een langere eigenrisicotermijn is niet zo heel groot. Als de vraag naar producten met een langere termijn dan één jaar op redelijke schaal voorkomt, zullen we daar op inspringen. Tot nog toe komt dit sporadisch voor en dan is het te duur een apart product te maken.”

Hilhorst: “En als het er duizend zijn?”

Kamermans: “Als verzekeraar vinden wij het Broodfonds charmant en sympathiek. Het sluit aan bij onze voorgeschiedenis. In 1811 is Achmea vanuit die solidaire gedachte ontstaan. Met 39 boeren die elkaars risico op een brand in de boerderij afdekten met een gezamenlijk potje. En we koesteren onze coöperatieve identiteit nog steeds. Solidariteit in een kleine groep organiseren is veel overzichtelijker en voelt voor de deelnemers veel beter dan in een grotere groep. Het heeft een menselijk gezicht. Als je het groter maakt komen wel schaalvoordelen en professionalisering in beeld, maar wordt ook de afstand groter. Grote verzekeraars hebben allemaal te kampen met fraude onder hun eigen verzekerden. DNB en AFM stellen buitengewoon strenge eisen aan verzekeraars, die niet alleen kostenverhogend werken maar ons ook beperken in wat we in onze producten mogen bieden. De vraag is of er een grote overlap is tussen wat het Broodfonds nu doet en wat een verzekeraar doet en waar we iets voor elkaar kunnen betekenen. Een Broodfonds in z'n huidige vorm mag een verzekeraar die onder toezicht staat nu niet bieden.” Hilhorst: “Het gaat ons om een complementair product: een aov die pas na twee jaar uitbetaalt.”

Kamermans: “Als daar voldoende vraag naar is, zou ik zeggen: laten we samen kijken of we daar iets voor kunnen maken.”

ANDER PARADIGMA

De FNV komt ook op voor de belangen van zelfstandigen zonder personeel. Waarin onderscheidt de Broodfondsbeweging zich van de vakbondsaanpak? Hilhorst: “Het fundamentele verschil is dat de FNV binnen het bestaande paradigma probeert een klein beetje te veranderen. Het Broodfonds gaat uit van een heel ander paradigma: de overstap van bureaucratisch juridische controle naar interne controle waarbij je een deel van de controle uitbesteedt aan mensen die de risico's lopen. Deze paradigmawisseling reikt veel verder dan de Broodfondsen. Een voorbeeld: mensen die vroeger een pgb hadden kunnen nu een individuele zorgvoorziening aanvragen. Er dreigt een enorme bureaucratie te ontstaan doordat zorg-



Pieter Hilhorst en Dolf Kamermans: "Dialogo komt op gang."

kantoren al die individuele aanvragen moeten gaan beoordelen. Nee, je moet juist groepen vormen van mensen die dezelfde aandoening hebben; die kunnen elkaars plannen beoordelen en voor elkaar instaan. Zorgcoöperaties bieden een uitweg. De zorgkantoren kunnen dan met minder controles volstaan."

"De vraag is hoe je tot een verzoening kunt komen tussen de charmante gedachte van solidariteit in eigen kring en de strakke regels waar verzekeraars aan moeten voldoen", zegt Kamermans. "Dat is een interessante vraag waar ik het finale antwoord nog niet op heb."

Hilhorst: "Als verzekeraars het vertrouwen willen herwinnen is een tweetrapsraket nodig. Je hebt individueel hanteerbare risico's, risico's die je binnen de eigen kring kan hanteren en risico's die daarbuiten vallen. Met arrangementen waarbij deelnemers zelf bepalen wanneer en hoeveel er uitgekeerd wordt, bespaar je niet alleen kosten maar ook onterechte uitkeringen. Het grootste probleem van verzekeraars – dat ze belazerd worden door de eigen verzekerden – neemt daardoor enorm af."

SAMENREDZAAMHEID

Heeft de Broodfondsbeweging behoefte aan steun en facilitering door partijen als Achmea? Hilhorst: "Straks heb je meer fondsen en mogelijk gaat er ook een keer een fonds onderuit. Daarvoor zul je een vorm van verevening moeten hebben. Actuarissen zouden de omvang van zo'n voorziening kunnen berekenen." Kamermans: "Op het moment dat je de dekkingen wil verruimen en de zekerheidsmarge wil vergroten, kom je dicht bij de formele gereguleerde wereld

van de verzekeraars. Ik proef een soort drempel waar mensen niet overheen willen. Vraag is of je met behoud van het karakter van de Broodfondsen toch op enige manier als verzekeraar iets kan aanbieden waarbij de fondsen een ruimere dekking krijgen. Dat dwingt hen een aantal dingen verder te formaliseren. De vraag is of dat past en of ze dat willen. Dan kan je denken aan oplossingen in de sfeer van co-assurantie of herverzekering. De Broodfondsbeweging is nog jong en staat aan het begin van haar ontwikkeling.

// Alternatief voor het neoliberale gedachtegoed en het uitbesteden van solidariteit aan de staat // PIETER HILHORST

Het is zeker interessant. We gaan graag de dialoog in om te bekijken waar we iets kunnen betekenen." Hilhorst is blij dat er een dialoog komt, maar hij wil ook een bredere beweging in gang zetten. "De twee jaar inkomensderving waarvoor ik me nu verzekerd heb via het Broodfonds, had ik zelf ook kunnen dragen. Het is niet een antwoord op een consumentenvraag, het komt voort uit een keuze voor een filosofie. Het mooie aan de filosofie van 'samenredzaamheid' is dat het een alternatief biedt voor het neoliberale gedachtegoed van 'ieder voor zich' en het uitbesteden van solidariteit aan de staat. Ik denk ook dat dit de toekomst heeft." ■■