

# Kans voor verzekeringsadviseurs

## Ziekteverzuim is meer dan een HR-vraagstuk

*Auteur René Teuwen is partner bij BrainsLab*

Ziekteverzuim is allang niet meer slechts een HR-issuë. Voor financieel adviseurs die hun zakelijke klanten echt willen ondersteunen, ligt hier een belangrijke kans om waarde toe te voegen. De cijfers liegen er niet om: verzuim kost bedrijven gemiddeld tussen de 300 en 400 euro per medewerker per dag. Verzuimpreventie is allang geen luxe meer, maar bittere noodzaak.

**I**n Nederland zijn psychische klachten zoals stress, burn-out, depressie en angststoornissen de voornaamste redenen voor langdurige uitval. Oorzaken liggen vaak in hoge werkdruk, verstoorde werk-privébalans, gebrek aan steun op de werkvloer, en het taboe rondom mentale gezondheid. Veel mensen blijven te lang doorwerken totdat het echt niet meer gaat. Fysieke klachten als rugpijn of hartproblemen volgen vaak als secundaire uitvaloorzaken.

De coronapandemie heeft deze trend versterkt. De mentale belasting is toegenomen door thuiswerken, sociale isolatie en onzekerheid. Nu we een nieuwe balans zoeken in hybride werkvormen, blijkt dat veel medewerkers nog steeds kampen met psychische druk. Voor werkgevers en hun adviseurs ligt hier een duidelijke opgave: hoe maken we mentale gezondheid bespreekbaar en beheersbaar?

### Wat kost het eigenlijk?

Een zieke medewerker kost gemiddeld 300 tot 400 euro per dag. Dit bedrag is opgebouwd uit loondoorbetaling, kosten voor vervanging, productiviteitsverlies en administratieve lasten. Op jaarbasis kan langdurig verzuim al snel oplopen tot 80.000 euro

per werknemer. Voor een onderneming met tien medewerkers betekent dat bij een verzuimpercentage van 5% een jaarlijkse kostenpost van €120.000.

En het gaat niet alleen om geld. Langdurige uitval raakt ook de continuïteit van processen, teammoraal en klantrelaties. Bovendien kost het vaak veel tijd en energie om vervanging te regelen of werk opnieuw te verdelen. Dit alles benadrukt dat ziekteverzuim niet alleen een financieel risico is, maar ook een organisatorisch risico.

### Van risico naar regie

Financieel adviseurs kunnen op dit terrein hun meerwaarde tonen. Door ziekteverzuim mee te nemen in risicoprofielen en strategische advisering kunnen zij hun klanten niet alleen inzicht geven in de kosten, maar ook in de mogelijkheden om deze beheersbaar te houden. De adviseur fungeert zo als een brug tussen HR en Finance.

#### 1. Kosteninzicht en impactanalyse

Maak voor je klant inzichtelijk wat ziekteverzuim kost op dag-, maand- en jaarbasis. Gebruik scenario's om de gevolgen van stijgend of dalend verzuim te laten zien. Dit maakt het tastbaar en opent het gesprek over preventieve maatregelen. Bij-

voorbeeld: 'Bij een verzuim van 5% loopt je jaarlijkse schade al op tot 120.000 euro. Wat als we dat met 1% omlaag krijgen?' Een rekenmodel waarmee verschillende scenario's snel kunnen worden doorgerekend, is hierbij een handig hulpmiddel. Denk aan simulaties met verschillende verzuimpercentages, loonschalen en duur van uitval. Zo wordt het gesprek concreet en op maat.

#### 2. Verzuimverzekeringen strategisch inzetten

Adviseren over verzuimverzekeringen of het eigen risicodragerschap voor de Ziektewet en WGA is bekend terrein. Maar adviseurs kunnen nog een stap verder gaan door ook de effectiviteit van deze verzekeringen te toetsen aan het daadwerkelijke verzuimgedrag. Zo wordt het gesprek meer dan een vergelijking. Daarnaast kan een adviseur de klant helpen om de verzekeringsportefeuille af te stemmen op het risicoprofiel van het bedrijf. Bedrijven met jonge medewerkers kunnen andere keuzes maken dan organisaties met vergrijzing of veel fysieke beroepen.

#### 3. Preventie als investering positioneren

Een van de krachtigste adviesrollen ligt in het koppelen van verzuimkosten aan investeringen in preventie. Denk aan



vitaliteitsprogramma's, coaching of digitale ondersteuning. Als 1% minder verzuim al 24.000 euro bespaart, is een investering in welzijn snel terugverdiend. Het is belangrijk om preventie te framen als strategische investering in plaats van als kostenpost. Preventieve inzet draagt bij aan productiviteit, tevredenheid en het behoud van personeel, zaken die steeds belangrijker worden in een krappe arbeidsmarkt.

#### 4. Data koppelen aan HR-beleid

Steeds meer bedrijven zoeken naar manieren om HR-data (verzuim, verloop, werkdruk) te koppelen aan financiële inzichten. Als adviseur kun je hierin ondersteunen door data-analyses en monitoring mee te nemen in je adviesstructuur. Dit helpt ook bij langetermijnplanning en duurzame inzetbaarheid. Meten is weten: dashboards die de koppeling leggen tussen verzuimtrends en kostenontwikkeling kunnen waardevolle input leveren voor directieoverleggen en investeringsbeslissingen.

#### 5. Bewustwording creëren bij ondernemers

Veel ondernemers onderschatten het effect van verzuim op hun bedrijfsvoering. Door deze risico's inzichtelijk te maken,

vergroot je niet alleen je relevantie, maar ook je impact. Bijvoorbeeld: Verzuim is niet alleen een HR-zorg, het is een financieel risico dat beheersbaar is met slim beleid. Het gesprek begint vaak met een simpele vraag: Wat kost ziekteverzuim jouw bedrijf op jaarbasis? Vaak blijkt dat deze cijfers onbekend zijn, terwijl

anoniem en zelfstandig aan hun welzijn werken, zonder afhankelijk te zijn van wachttijden of verwijzingen. Dit verlaagt de drempel om tijdig in actie te komen.

Voor adviseurs betekent dit een bruikbaar hulpmiddel in hun dienstverlening. Hiermee kunnen zij bijdragen aan risicobeheersing, kostenverlaging en versterking van de klantrelatie. Bovendien positioneer je jezelf als partner die niet alleen kijkt naar schadebeperking, maar ook naar structurele verbetering.

### Tot slot

Financieel advies wordt steeds meer een integraal onderdeel van strategisch bedrijfsadvies. Thema's als verzuim, vitaliteit en inzetbaarheid zijn daarbij niet langer randzaken, maar essentiële elementen. Door proactief op deze thema's te adviseren en oplossingen aan te reiken, vergroot de adviseur zijn rol als regisseur van gezonde financiële en organisatorische bedrijfsvoering.

De sleutel ligt in het herkennen van verzuim als financieel risico én als strategische kans. Wie die vertaalslag weet te maken, voegt niet alleen waarde toe voor de klant, maar ook voor zichzelf. **IF**

## Preventie is geen luxe maar noodzaak

ze makkelijk te berekenen zijn en een stevige aanleiding vormen voor vervolgesprekken.

### Hoe technologie helpt

Naast traditionele oplossingen zijn er inmiddels ook digitale platforms die helpen bij het voorkomen van uitval. Een voorbeeld hiervan is Ubari ([www.ubari.nl](http://www.ubari.nl)), een laagdrempelig digitaal platform dat zich richt op het verbeteren van de mentale veerkracht van medewerkers.

Wat Ubari onderscheidt, is de focus op autonomie en toegankelijkheid. Medewerkers kunnen



*René Teuwen is partner bij BrainsLab*