

“Een huwelijk is als een huis: als het niet wordt onderhouden en bewoond, komt er al gauw verval, hoe mooi het ook werd opgebouwd”, aldus de Vlaamse neuropsychiater Piet Nijs. Voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering geldt eigenlijk hetzelfde.

Een APK voor je AOV

TEKST ANNEMIEKE POSTEMA, AOVDOKTER.NL



De keuzes die bij het afsluiten zijn gemaakt moeten periodiek worden heroverwogen. Onderhoudsformulieren van verzekeraars vragen naar het actuele inkomen om vast te stellen of het verzekerde bedrag daar nog bij past. Maar een wijziging in het uitgavenpatroon is minstens zo belangrijk. Iedereen klaagt over stijgende uitgaven maar lang niet alle AOV's kennen een geïndexeerd verzekerd bedrag. Regelmatig gebruik van het verhogingsrecht wordt dan des te belangrijker. Maar gebeurt dit in de praktijk ook?

Sluit de wachttijd nog steeds aan bij de financiële buffer? Deze kan zijn geslonken door een grote aankoop of een periode zonder inkomen. Ook kiezen ondernemers voor een lange wachttijd vanwege deelname aan een schenkring. Dan is het goed om na te gaan of je klant nog steeds deelneemt. En of de schenkingsduur niet wordt beperkt door eerdere schenkingen. (Ja, dat komt voor!)

REPARATIE

De eindleeftijd behoeft eveneens aandacht. Zeker bij oudere AOV's sluit deze vaak niet aan op de AOW-leeftijd. Veel ondernemers weten dat wel maar hebben dit nooit gerepareerd. De premie werd te hoog, men kon de validiteitsverklaring niet ondertekenen of dacht de tussenliggende periode wel met vermogen te kunnen overbruggen. Helaas vormt de eindleeftijd in uitkeringssituaties toch regelmatig een vervelende verrassing.

Heb je ondernemers met zware beroepen in je portefeuille? Zij konden voorheen meestal geen fatsoenlijke eindleeftijd kiezen. Gelukkig kan dat nu vaak wel. Daarvoor moeten zij – en hun adviseur – wel in actie komen. Liever gisteren dan vandaag, want eenmaal arbeidsongeschikt kunnen zij de uitkeringsduur niet meer veranderen.

PUNTEN SCOREN

Goed AOV-onderhoud gaat dus verder dan al-

leen het inkomen, de werkzaamheden en de urenverdeling. Je kunt op allerlei vlakken punten scoren! Tegenwoordig bieden enkele verzekeraars premievrijstelling na afloop van de eigenrisicoperiode aan. Heb je dit al met je relaties besproken? Denk ook eens aan de termijntoeslag. Menig startende ondernemer kan de jaarpremie niet in één keer voldoen en kiest voor maandbetaling, maar na verloop van tijd lukt dit misschien wel. Is een herbeoordeling van een medische clause inmiddels mogelijk?

Als je toch in gesprek bent met je klant, vraag dan meteen of er plannen zijn om naar het buitenland te gaan of een sabbatical te nemen. Overweegt men tijdelijk in loondienst te gaan werken vanwege de DBA-onrust? Of kiest jouw klant juist voor een andere rechtsvorm, een nieuwe samenwerking of het aannemen van personeel? Zijn de afspraken over beloning gedurende arbeidsongeschikt tussen vennoten onderling nog steeds wenselijk en reëel? Het ondernemerschap gaat niet altijd over rozen... Voor alle benodigde aanpassingen van de AOV geldt: liever overleg met een acceptant vooraf dan teleurstelling achteraf.

Vraag tot slot eens of jouw klant voldoende tijd kan vrijmaken voor gezin, sport en ontspanning. En of men goed slaapt. Of hoe de partner of compagnon vindt dat het gaat... Grote kans dat dit meer oplevert dan het sociaal wenselijke “Alles gaat goed!”. Jij als professioneel adviseur weet gelukkig dat een AOV méér doet dan alleen uitkeren. ■

‘Keuzes bij het afsluiten gemaakt periodiek heroverwegen’