

PRAKTIJKGERICHTE ONDERSTEUNING VOOR FINANCIËEL ADVISEURS

VVP legt nog meer het accent op concrete ondernemerstools. In dit nummer introduceren we het VVP Ondernemerspanel waarin zes deskundigen ieder vanuit hun eigen specialisme financieel adviseurs antwoord geven op prangende ondernemersvragen. Op de volgende pagina's stellen de panelleden – Astrid van de Bovekamp, Edwin Bosma, Maarten Kalkwiek, Bob Klijn, Richard Meinders en Robert Snel – zich voor.

De ondernemersvragen die het panel behandelt zijn verdeeld over zes belangrijke onderdelen van de adviespraktijk:

- *HR en personeelsbeleid* – alles wat u moet weten over de motivatie en beloning van uw werknemers (Astrid van de Bovekamp)
- *Financieel beleid en overnames* – alles wat u moet weten over uw jaarrekening en de waardering van uw onderneming (Edwin Bosma)
- *Juridische aspecten* – alles wat u moet weten over contracten en verzekeringsrecht (Maarten Kalkwiek)
- *Praktijk* – alles wat u moet weten over inkoop en samenwerking met verzekeraars, serviceproviders en volmachten (Bob Klijn)
- *Interne organisatie* – alles wat u moet weten over uw interne processen en compliance (Richard Meinders)
- *Klantstrategie en communicatie* – alles wat u moet weten over strategie en de communicatie met uw klanten (Robert Snel)

Op hun 'profielpagina' introduceren de panelleden zichzelf aan de hand van een aantal vragen. Ze vertellen over hun bedrijf, of ze zelf personeel hebben, hun achtergrond, de missie van hun bedrijf, hun specialisme en hun 'plan van aanpak'. Daarnaast vroegen we naar hun eigen drijfveer en motivatie om actief te zijn als bedrijfsondersteuner of adviseur in de financiële dienstverlening. En hoe denken zij dat de adviessector er over drie jaar uitziet? Verder geven de panelleden een aantal voorbeelden van vragen uit de dagelijkse praktijk van het intermediair die zij op hun bordje krijgen. En als 'smaakmaker' beschrijven ze een korte praktijkcase, aan de hand van een concrete vraag van een adviseur of een collega waarmee ze zelf te maken hebben gehad.

In de loop van deze jaargang schrijven de panelleden een artikel waarin ze hun visie geven op marktontwikkelingen. Dit doen ze vanuit hun specialisme en in relatie tot de praktijk van de financieel adviseur. Ook beantwoorden ze vragen van VVP-lezers en gaan ze 'live' in gesprek met financieel adviseurs over één of meer ondernemersvragen of een afgebakende praktijkcasus. Lezers kunnen zich hiervoor aanmelden (zie kader).

STAPJE VERDER HELPEN

"VVP wil een community vormen van financieel adviseurs die bouwen aan een gerespecteerde bedrijfstak en die trots kunnen zijn op hun bedrijf", zegt

hoofdredacteur Willem Vreeswijk. "Onze missie als vakblad is ondernemers in de financiële dienstverlening en financieel adviseurs een stapje verder te helpen. Met het Ondernemerspanel willen wij ondernemers concrete praktijkgerichte ondersteuning bieden."



INBRENG VAN LEZERS GEVRAAGD

Lezers van VVP die worstelen met concrete ondernemersvragen of dilemma's, kunnen vragen of een praktijkcasus insturen. Graag per mail naar vpv@nijgh.nl. De panelleden zullen in VVP vragen beantwoorden die betrekking hebben op hun specialisme. Daarnaast organiseert VVP een aantal rondetafelgesprekken waarin we echt de diepte ingaan. Hierin bespreken twee van de panelleden samen met een financieel adviseur één of meer concrete ondernemersvragen of een afgebakende praktijkcasus. Financieel adviseurs die hieraan willen meewerken, kunnen zich aanmelden op vpv@nijgh.nl. Wacht niet te lang, want het aantal deelnemers is beperkt.

Richard Meinders – Interne organisatie

Ik voer samen met Wim van de Weg de directie van SVC Compliance en treed op als senior adviseur en lead-auditor. We werken samen met vijf compliance adviseurs/auditors.

ACHTERGROND

Ik werk vanaf 1987 in de financiële sector en sinds 2002 als adviseur voor financieel dienstverleners. In 2003 heb ik samen met twee partners SVC opgericht. Inmiddels werken er binnen SVC Dullemond – zoals het nu heet – dertig professionals om onze klanten te ondersteunen bij het ondernemen. Onze vakgebieden beslaan accountancy, bedrijfsoverdracht en compliance. Naast mijn werk bij SVC Compliance ben ik auteur en docent voor NIBE-SVV op het gebied van volmacht.

MISSIE BEDRIJF

Onze doelgroep zijn de ondernemers in de financiële dienstverlening. In deze onzekere tijden willen zij hun bedrijfsvoering op orde hebben, zodat ze zich kunnen richten op hun core business. Wij realiseren meer ruimte voor ondernemen door de bedrijfsvoering van klanten te optimaliseren. Dit doen we vanuit onze kernwaarden ‘ondernemend’, ‘verbindend’, ‘pragmatisch’ en ‘met bewezen expertise’.

PLAN VAN AANPAK

De doelstellingen van de onderneming en de wettelijke eisen vertalen we naar praktische processen. Uitgangspunt hierbij is dat de doelstelling ‘heilig’ is. Procedures om een doelstelling te bereiken kun je vergelijken met een routepanner. Normaliter kies je de snelste route om op een bepaalde tijd op de juiste plaats aan te komen, maar door files of wegafsluitingen moet je soms een andere route nemen. Ook voor een procedure beschrijf je de meest reguliere processtapen, maar het kan best zijn dat je soms andere stappen moet nemen om het gewenste resultaat te behalen.

DRIJFVEER EN MOTIVATIE

Compliance heeft een wat negatieve klank gekregen, maar laten we niet vergeten

dat het uitgangspunt van de wet- en regelgeving in de financiële sector gericht is op klantbescherming. ‘Klantbelang centraal’ is een gevleugelde term geworden. Voor mij staat dit synoniem aan ‘veilig’. Als ik een beetje kan bijdragen aan de financiële veiligheid van klanten (dus de klanten van mijn klanten) is mijn dag weer geslaagd.

SECTOR OVER DRIE JAAR

De overheid trekt zich steeds verder terug. Consumenten zullen financiële ruimte moeten creëren voor zorg, studie en pensioen. Hierdoor wordt financieel advies vanuit life events steeds belangrijker. Daarnaast zie ik een grote rol voor professioneel riskmanagement als het gaat om de advisering van de zakelijke markt. Dit kan alleen slagen als het niet wordt gedaan als een ‘kunstje’ om verzekeringen te verkopen maar vanuit ‘kunde’. Over drie jaar is de transitie in de financiële dienstverlening nog volop in ontwikkeling. We staan dan aan de vooravond van een branche met professionals die consumenten en ondernemers blijvend financiële zekerheid bieden.

PRAKTIJKVRAGEN

Vragen die ik ontvang hebben vaak betrekking op toepassing van de Wft. Denk hierbij aan:

- Moet ik een klantprofiel invullen bij een uitvaartverzekering?
- Wat betekenen de eisen van het nieuwe beloningsbeleid voor mijn samenwerking met een freelance-adviseur?
- Mag ik een leadgenerator bij consumptief krediet, die meer informatie inwint dan alleen contactgegevens, een eenmalige leadvergoeding verstrekken?

KORTE PRAKTIJKCASE

Een hypotheekadviseur had zijn bedrijf teruggebracht tot het absolute minimum, naast de eigenaar was er nog een freelance-adviseur werkzaam. De beide adviseurs handelden zelf de dossiers af tot en met het passeren van de akte bij de notaris. Toen medio 2014 de markt weer begon aan te trekken, konden ze dit qua bezetting niet aan. Het idee was een administratief medewerker aan te trekken die – na het advies en het tekenen van de offerte – de dossiers kon completeren. Ik heb hen geadviseerd hier niet voor te kiezen maar de bemiddeling uit te laten voeren door een serviceprovider. Hierdoor blijf je flexibel in de kosten (deze stijgen mee met de omzet) en kun je blijven focussen op de activiteiten waar je goed in bent: adviseren!



Richard Meinders:
“Riskmanagement niet gebruiken als ‘kunstje’ om verzekeringen te verkopen.”