



‘Adviseur heeft de beste papieren’

Tekst Sébastien Wulms
Beeld Wilco van Dijen

Waar een ondernemer vroeger bij zijn verzekeringsadviseur aanklopte om risico's af te dekken met verzekeringen, verlangt hij nu een alomvattend advies over hoe om te gaan met uiteenlopende risico's. Zo'n advies raakt ook het werkkterrein van accountants en bancair adviseurs. Om in dit concurrentieveld het hoofd boven water te houden, is het volgens risicomangementspecialisten Gregor Gersen en Rykele Betten belangrijk dat verzekeringsadviseurs zich onderscheiden als volwaardig risicomanager.

Opleiding Risicomanagement

Met het Programma Risicomanagement ondersteunt Adfiz adviseurs die zich willen ontwikkelen op het gebied van risicomanagement. Voor hen worden verspreid door het land bijeenkomsten georganiseerd en is een kennisdossier beschikbaar op ons extranet. Daarnaast is een ontwikkeltraject opgezet met opleidingen en trainingen op diverse niveaus. Deze opleidingen zijn ontwikkeld in opdracht van Adfiz en worden gegeven door Gregor Gersen en Rykele Betten van Fidecon Training en Opleiding.

“De wijze waarop tegen risico’s wordt aangekeken is de laatste twintig, vijftientig jaar enorm veranderd. Vroeger was de teneur om risico’s te verzekeren, eventueel aangevuld met enkele preventiemaatregelen”, vertelt Betten. “Het besef dringt nu steeds meer door dat verzekeren slechts één optie is, maar zeker niet de enige.” Zijn collega Gersen vult aan: “Je kunt risico’s namelijk ook voorkomen door ze simpelweg uit de weg te gaan of je kunt ze reduceren door aandacht aan preventie te geven. Of accepteren door ze bewust voor lief te nemen.” Risicomanagement omvat al deze aspecten en is erop gericht om de ondernemer onder alle omstandigheden en in alle situaties in staat te stellen om te voldoen aan de beloftes die hij doet aan zijn klanten, medewerkers en leveranciers. “Het raakt dus niet alleen operationele zaken, maar ook strategische,” vertelt Gersen. “Wie deze positie goed kan invullen, is van enorme toegevoegde waarde voor een ondernemer en maakt zich onmisbaar.”

‘Risicomanager heeft enorme toegevoegde waarde voor ondernemer’

Dichtbij de klant

Betten ziet meerdere specialisten die deze rol ambiëren. Volgens hem vissen accountants, online dienstverleners en bancaire adviseurs allen in min of meer dezelfde vijver als de verzekeringsadviseur. En willen ze vanuit hun eigen specialisme de (financiële) risico’s die hun klant loopt beheersbaar houden. “Natuurlijk verschilt de manier waarop ze een risico benaderen. Zo focust de accountant zich met name op de financiële paragraaf, de bancaire adviseur kijkt vooral naar de betaalcapaciteit van zijn klant en de online dienstverleners richten zich vooral op gemak en

snelheid. Maar geen van deze drie hebben, in onze ogen, zulke goede papieren als de verzekeringsadviseur.” Gersen vult aan: “De verzekeringsadviseur staat van oudsher veel dichter bij zijn klanten. Hij komt bij de klant over de werkvloer en zit met hem rond de keukentafel. En wat misschien nog waardevoller is; de adviseur is goed bekend met de operationele activiteiten van zijn klant. Hij richt zich met zijn adviezen op het beheersbaar houden van de risico’s die uit die activiteiten voortvloeien. De bancaire adviseur en accountant hebben dat veel minder.”

‘Accountants, online dienstverleners en bancaire adviseurs vissen in dezelfde vijver als de verzekeringsadviseur’

Toegevoegde waarde

Volgens Betten en Gersen kan de doorgroei van verzekeringsadviseur naar risicomanager ook een antwoord zijn op een aantal actuele issues waar ondernemers - en hun verzekeringsadviseurs - mee kampen. Ze noemen daarbij onderwerpen als transparantie, cybercriminaliteit en onverzekerbaarheid. Maar ook veranderingen op het gebied van wet- en regelgeving, zoals het aanstaande verbod op asbestdaken. Betten: “Ik snap eerlijk gezegd wel dat verzekeraars panden met asbestdaken niet meer willen verzekeren. Want als er straks een schade is van 1 m2 op een dak van 500 m2 betekent dit dat ze de vervangingskosten van het hele dak moeten vergoeden. Daar is de premie niet op berekend. Dat moet je als adviseur niet alleen zien als een bedreiging, maar juist als een kans. Een kans om de regie te nemen en zo je toegevoegde waarde te laten zien.” Gersen voegt daar nog aan toe dat het belangrijk is dat de adviseur een goed beeld heeft van de ondernemer, zijn risico’s, zijn toekomstwensen en zijn strategie: “Als je na deze inventarisatie en analyse samen met de klant naar zijn huisbankier stapt om de financiering voor een vervangend dak te regelen, dan wil een bank heus wel meebewegen. Op deze manier vergroot je de vertrouwenspositie van jou als adviseur en ontwikkel je je tot ‘trusted advisor’ voor je klanten.”