

BINNEN DE FINANCIËLE SECTOR WORDT VEEL GESPROKEN OVER FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID, FINANCIËLE GEZONDHEID EN FINANCIËEL FIT. DAARBIJ LIGT DE FOCUS VOORAL OP DE CONSUMENT. HOEWEL DIE FOCUS VERKLAARBAAR IS, LAAT DE MARKT EEN BELANGRIJK ADVIESDOMEIN VOORALSNOG LIGGEN. DAT IS NAMELIJK HET ADVISEREN OVER GRIP OP FINANCIËN AAN HET MKB.

Geef de MKB-er meer financiële grip

TEKST FRED DE JONG

Nederland kent ruim 400.000 bedrijven met 2 – 250 werknemers. Daarnaast zijn er meer dan 1,3 miljoen ZZP-ers actief (MKB Nederland 2019). Het MKB is goed voor 70 procent van de werkgelegenheid in Nederland. Er is een groot maatschappelijk en economisch belang gemoeid om het MKB financieel gezond te houden of te maken. De meeste MKB-ers maken gebruik van een financieel adviseur, dan kan zijn een accountant, fiscalist of verzekeringstussenpersoon. Soms zelfs alle drie tegelijk. Ondanks dat grote aanbod aan financieel advies is er binnen grote delen van het MKB geen sprake van financiële gezondheid. Onderzoek van de Kamer van Koophandel (2016) toont aan dat veel MKB-ers weinig financieel inzicht hebben en geen toekomstgericht beleid voeren op financieel gebied. 70 procent van de ondernemers bouwt onvoldoende pensioen op (Ipsos/Allianz 2019).

INTEGRALE BENADERING

Daarbij staat het MKB voor grote uitdagingen de komende jaren met veel financiële impact. MKB-ers worden geconfronteerd met veel ontwikkelingen tegelij-

kertijd waar zij op in moeten zien te spelen. Digitalisering, innovatie, concurrentie, duurzaamheid, flexibele arbeidsmarkt, pensioenakkoord om maar een paar te noemen. De financiële effecten van deze ontwikkelingen raken niet alleen de MKB-onderneming, maar zeker ook de ondernemer zelf. Privé en zakelijk lopen vaak door elkaar heen. Daarnaast zijn de gevolgen merkbaar voor de werknemers binnen het MKB. Het Nibud heeft al eens berekend dat een werknemer met financiële problemen een werkgever jaarlijks 13.000 euro kost. Daarom is het belangrijk om als financieel adviseur van het MKB verder te kijken dan alleen je eigen vakgebied. De eerste stap is om niet alleen maar te bemiddelen in verzekeringen, maar vooral ook te analyseren welke risico's de MKB-er loopt. Risicomanagement betekent ook het voorkomen en beperken van risico's. De slimme adviseur gaat zelfs verder dan dat. Die bekijkt de risico's met een integrale bril en analyseert de risico's op het niveau van de ondernemer, de onderneming en de werknemer.

CONCURRENTIE ACCOUNTANT

Naast de verzekeringsadviseur maakt het MKB gebruik van zijn accountant of boekhouder. Beide adviseurs



vechten om de positie als vertrouwenspersoon van de ondernemer. De accountant heeft een lichte voorsprong omdat die een dienst aanbiedt die een deel van het MKB verplicht moet afnemen. Die wettelijke controle-taak van de accountant staat onder druk. Digitalisering vervangt steeds meer de eenvoudige, standaard werkzaamheden. Daarom zoekt de accountant naar verbreding van zijn werkgebied waarbij nadrukkelijk advieswerk wordt opgezocht. En dan is er nog de belastingadviseur die zich ontwikkelt tot meer allround bedrijfsadviseur. Kortom, de concurrentie binnen de financieel adviesmarkt voor het MKB neemt toe.

DE FINANCIERINGSADVISEUR

Eind oktober was ik spreker op een congres over de ontwikkeling van een nieuwe beroepsgroep, die van de financieringsadviseur voor het MKB. Voor het MKB is financiering enorm belangrijk. Hoewel de meeste financiering nog steeds wordt gedaan door de banken, neemt dit aandeel af. Er zijn alternatieve financieringsmoge-

Fred de Jong: 'Pas je aanbod aan op de behoeften van het MKB.'

lijkheden voor het MKB die steeds populairder worden. Het gaat dan bijvoorbeeld om crowdfunding, leasing, factoring en kredietunies. Het aantal aanbieders van non-bancaire financiering groeit en er zijn steeds meer partijen die het MKB adviseren over deze financieringsmogelijkheden. Om te voorkomen dat er een wildgroei ontstaat aan financieringsadviseurs heeft de Stichting MKB Financiering het initiatief genomen om te komen tot een beroepsgroep financieringsadviseurs. Die beroepsgroep begint met het ontwikkelen van een gedragscode, klachtenregeling en kwaliteitseisen. Maar

deze beroepsgroep zal ook harde noten moeten kraken over thema's als onafhankelijkheid, transparantie, beloning en (permanente) educatie. Het is logisch dat ook deze beroepsgroep, net als de andere beroepsgroepen van financieel adviseurs gereguleerd gaat worden.

PERSPECTIEF VOOR VERZEKERINGSADVISEUR

Deze nieuwe beroepsgroep zal vooral bestaan uit adviseurs die zich specialiseren in het adviseren van MKB-ers over financieringsmogelijkheden. Voor de verzekeringsadviseur biedt dit een mooi perspectief. Enerzijds kan de verzekeringsadviseur samenwerken met professionele financieringsadviseurs om het MKB ook op het gebied van financieringsvragen te helpen. Maar de verzekeringsadviseur kan ook besluiten om zelf actief te worden als financieringsadviseur. Het verbreden van de bestaande dienstverlening aan het MKB met advisering over financieringen, zal de verzekeringsadviseur helpen om die vertrouwenspersoon te zijn voor de MKB-er. En het sluit aan bij de behoefte van het MKB.

ONDERDEEL RISICOMANAGEMENT

Ondernemers zijn bezig met innoveren, groeien en verduurzamen. Activiteiten gericht op de toekomst. Daar waar accountants vooral kijken naar het verleden van de MKB-onderneming, zijn ondernemers meer bezig met de dag van morgen. Alleen vinden veel ondernemers het lastig om ver vooruit te kijken en bijvoorbeeld de eigen pensioenvoorziening en die van hun werknemers goed te regelen. De verzekeringsadviseur is al meer bezig met de toekomst. Weke risico's kunnen zich voordoen in die toekomst en hoe kun je die risico's zo goed mogelijk afdekken? Een groot risico voor ondernemers is gebrek aan passende financiering. Daarom zal de moderne risicomanager niet alleen over te verzekeren risico's adviseren maar zeker ook over financieringsrisico's. Wat heeft een onderneming in de toekomst nodig qua investeringen en mogelijke financiering? En de moderne risicomanager kan daarbij een breed pallet aan financieringsmogelijkheden adviseren.

ONAFHANKELIJKHEID ALS USP

De meeste financieringsadviseurs zijn voormalige bankmedewerkers. Hun eerste gedachte bij financiering voor het MKB is om naar de mogelijkheden te kijken bij hun oude werkgever, de bank. Non-bancaire of alternatieve financiering komt meestal op het tweede plan. Het intermediair dat echt onafhankelijk kan adviseren over MKB-financiering kan dit als een unique selling point (USP) inzetten. Met onafhankelijk wordt hier bedoeld dat de adviseur zo veel mogelijk verschillende vormen van financiering kan adviseren van zo veel mogelijk aanbieders. Dat betekent dat verzekeringsadviseurs en risicomangers zich zullen moeten verdiepen in de wereld van (alternatieve) MKB-financiering. Daarmee onderscheidt de moderne risicomanager zich van de directe financiers, van de meeste gespecialiseerde financieringsadviseurs en ook van accountants en belastingadviseurs.

TRANSPARANTIE EN BELONING

Onze minister van Financiën heeft al aangekondigd actieve transparantie bij schadeverzekeringen te gaan opleggen. Het is nog de vraag tot hoever die transparantie moet gaan reiken bij zakelijke verzekeringen. Gaat dan om alle zakelijke verzekeringen of alleen die voor ZZP-ers en kleinzakelijke ondernemers? In ieder geval is helder dat de maatschappij steeds meer transparantie eist van de financiële sector. Op het gebied van financieringsadvies bestaan zowel provisiemodellen als fee-beloningen. Als beginnende beroepsgroep is het verstandig om gelijk te beginnen met transparantie over de omvang van de dienstverlening en de hoogte van de beloning die daarbij hoort. Ook de moderne risicomanager die zich gaat verbreden met financieringsadvies zal hierin mee moeten.

ZORG VOOR GRIP BIJ HET MKB

Het verzekeringsintermediair kan een duurzaam business model ontwikkelen via MKB-advisering. Daarbij is de transitie van verzekeringstussenpersoon naar risicomanager een eerste stap. De volgende stap is om financieringsadvies op te nemen in je dienstverlening aan het MKB. Daarnaast is de meest duurzame benadering (duurzaam in de zin van verdienmodel) de integrale of holistische aanpak. Dat betekent dat financieel advies aan het MKB gaat over financiële grip voor de onderneming, de ondernemer en de werknemers. Het MKB heeft behoefte aan meer advies, nu is het aan de adviseur om haar aanbod daarop aan te passen. ■

Fred de Jong is als onafhankelijk onderzoeker en consultant gespecialiseerd in de financieel adviesmarkten. Daarnaast is hij verbonden aan het UvA Amsterdam Centre for Insurance Studies.

'Het is belangrijk om als financieel adviseur van het MKB **verder te kijken** dan alleen je eigen vakgebied'