

Voorwoord

De behoefte aan een praktisch risicomanagementhandboek met tips voor een handige aanpak en de daarvoor benodigde vaardigheden is groot. De financiële branche is de afgelopen jaren overspoeld door vaak ingrijpende ontwikkelingen en is continu aan het investeren in actuele vakkennis. De noodzaak voor risicomanagement is zonder twijfel duidelijk, hoe een en ander nu concreet handen en voeten moet krijgen, is minder goed in beeld. Veel risicomanagementmodellen zijn te uitvoerig en daardoor aan de theoretische kant en in de praktijk van de mkb-adviseur minder bruikbaar.

Jarenlang is de aandacht hoofdzakelijk uitgegaan naar risicomanagementmodellen, -methoden en -technieken. De laatste tijd is er een belangrijke kentering in het vakgebied risicomanagement gaande. Er is nu veel meer aandacht voor risicobewustwording, risicoperceptie en de benodigde vaardigheden om het onderwerp goed tussen de oren van mensen te krijgen. Dit geldt voor klanten en prospects, maar uiteraard ook voor jullie, de mkb-adviseurs, zelf.

Risicomanagement is vooral een visie, een invalshoek, waarvan verschillende doelstellingen en componenten op een praktische en vaak zelfs eenvoudige manier in de huidige bedrijfsvoering zijn in te bouwen. Steeds meer klanten in het mkb hebben behoefte aan professioneel advies met betrekking tot hun risicomanagement. Risicomanagement kan worden gezien als een strategisch instrument om de doelstellingen van een organisatie te behalen. Risicomanagement geeft focus op effectief ondernemen. Voor het mkb is dat een belangrijke praktijk. Risicomanagement is een effectief middel om negatieve ontwikkelingen in de bedrijfsvoering te verminderen en kansen beter te benutten.

Uniek aan dit boek dat je nu leest, is de combinatie tussen de visie vanuit risicomanagement én persoonlijke coaching op vaardigheden. De meeste vakinhoudelijke boeken gaan over de theorie, methoden en technieken. Wat meestal ontbreekt, is de samenhang met gedrag en vaardigheden. Want je kunt een 'master' zijn in risicomanagement, maar als je het niet goed voor het voetlicht weet te brengen heb je nog niets.

Aan de hand van het risicomanagementstappenplan worden praktische aandachtspunten belicht en worden direct bruggen gemaakt naar jullie dagelijkse adviesactiviteiten. Vervolgens wordt op een directe manier aandacht gegeven aan je gedrag en je commerciële vaardigheden. Als financieel deskundige ben je een gesprekspartner voor verschillende partijen. Jouw inhoudelijke deskundigheid is niet altijd een garantie voor de acceptatie van je adviezen en bepalen maar voor een deel jouw succes. Steeds belangrijker binnen de functie zijn jouw communicatieve vaardigheden en talenten. Hoe oefen ik invloed uit gedurende het hele adviesproces? Je wilt effectiever kunnen optreden binnen het soms complexe proces vanaf de intake tot het uitbrengen van het advies en de implementatie. Als adviseur balanceer je vaak tussen jouw eigen visie en de ideeën en belangen van de klant. Het boek laat zich lezen als een praktisch handboek en je krijgt daarbij een persoonlijke coach.

Het boek bestaat uit een praktische toelichting op de risicomanagementaanpak met enkele concrete tools/formats, geschreven door Lizanne Vroom. Bij elk hoofdstuk wordt vervolgens een relevant op de adviseur gericht coachingsvraagstuk behandeld, waar je Jaap Zijlstra als persoonlijke coach gaat ontmoeten.

Bij het grootbedrijf is het vooral de regelgeving op het gebied van *corporate governance* (behoorlijk bestuur) die risicomanagement op de kaart heeft gezet. In deze regelgeving wordt het op orde hebben van de interne risicobeheersing expliciet aan de orde gesteld. De verwachting is dat dergelijke regels en afspraken ook steeds meer zullen doorklinken in het mkb-segment. De meest belangrijke wetgeving die risicomanagement bij de financieel adviseur hoog op de agenda heeft gezet, is de Wft (Wet op het financieel toezicht). Hierin zijn verschillende expliciete bepalingen opgenomen ten aanzien van de deskundigheid en zorgplicht van de financieel adviseur. Het gaat vooral om het goed in kaart brengen van de klant en een daarbij passend advies geven. Dit advies moet ook reconstrueerbaar zijn. Ook ten aanzien van de nazorg is er bij de adviseurs een haalplicht aan informatie. De beroepsaansprakelijkheid van de gemiddelde financieel adviseur voert dan ook erg ver. Maar je kunt natuurlijk ook de zorgplicht aangrijpen om jouw ondernemingskracht te vergroten! Het is begrijpelijk dat je als ondernemer in de financiële dienstverlening de zorgplicht kritisch volgt. Het heeft gevolgen voor het ondernemersrisico. De zorgplicht zal het advies- en bemiddelingsbedrijf bovendien arbeids- en kapitaalsintensiever gaan maken. Wil je als financieel dienstverlener pragmatisch te werk gaan, dat wil zeggen alleen afspraken maken om aan de wettelijke eisen te voldoen, of kun je van de zorgplicht een toegevoegde waarde maken voor de klanten, een keurmerk dat aangeeft: zo werken wij voor u.

Ik durf het risico wel aan! is specifiek geschreven voor degenen die voor het mkb werkzaam zijn om hun een praktische gids te verstrekken in risicoland. Dat geldt zowel voor het intermediair als de overige financieel dienstverleners: accountants, verzekeraars, bankiers, risk & financial officers, controllers en financiële consultants. Al deze disciplines staan voor de uitdaging hun businessmodel aan te passen. Nu inkomsten uit traditionele werkzaamheden teruglopen, moet de financieel dienstverlener zich bezinnen op zijn rol als adviseur. Zit de klant wel op zijn adviezen te wachten?

Bij een onderzoek van de SRA met de Universiteit Leiden zijn de wensen van de mkb-ondernemer over het dienstenpakket en de knowhow van de adviseur in kaart gebracht. Meer dan de helft van de Nederlandse mkb-ondernemers blijkt bijvoorbeeld zijn accountant meer als adviseur dan als controleur te zien. Ze verlangen dat de accountant als sparringpartner optreedt. Kleinere ondernemers (minder dan 50 fte) hebben behoefte aan strategisch advies voor de langere termijn. Kortom, de mkb-ondernemer heeft behoefte aan allerlei en verschillende facetten van zakelijke dienstverlening en is ook bereid daarvoor te betalen. Accountants, maar ook andere financiële adviseurs, kunnen nog veel winnen door hierop met hun aanbod in te spelen. Met kennis en toepassing van risicomanagement heeft de mkb-adviseur een prachtige kapstok om zijn aanbod uit te breiden.

We spreken over *integrale kijk op risico's*, omdat risicomanagement gaat over zowel strategische als operationele risico's, over aansprakelijkheidsrisico, continuïteitsrisico's, productrisico's, financiële risico's, imago-risico's, economische en politieke risico's en ga zo maar door. Na het lezen van dit boek heb je beter zicht op risicomanagement en hoe je als financieel dienstverlener risicomanagement kunt opvatten en 'verkopen'. Je krijgt meer zicht op jouw rol als adviseur en inzicht welke professionele vaardigheden nodig zijn om deskundig te adviseren. Ons boek is herschreven en aangepast aan de realiteit van 2014. Wij hebben een praktisch bedrijfsmodel ontwikkeld: het Dynamisch Business Model®. Met dit model kun je als financieel dienstverlener jouw eigen business kritisch onder de loep nemen en je kunt het businessmodel bij jouw klant introduceren en als gesprekskapstok gebruiken. Wij wensen je veel leesplezier toe!

Assen en Huizen, september 2014

Jaap Zijlstra
Lizanne Vroom