

Waarom risicomangement de financiële adviesmarkt naar een hoger niveau gaat tillen

Risicomangement is onder adviseurs in opkomst en het is veel meer dan een chique naam voor het bekende metier. Steeds meer zakelijke klanten willen niet alleen advies over hoe ze hun huidige risico's met een verzekering kunnen afdekken, maar een langetermijnvisie over hoe om te gaan met risico's op zowel operationeel als strategisch vlak. Precies dát is wat risicomangement biedt.



door Enno Wiertsema,
directeur Adfiz

Goed risicomangement heeft een positieve invloed op de tactische, operationele en financiële prestaties van een organisatie; het maakt bedrijven weerbaarder en duurzamer. De stap van het inventariseren van risico's en er passende verzekeringen voor adviseren naar risico's analyseren en helpen managen is voor de onafhankelijke financieel adviseur een logische stap. En misschien zelfs ook een noodzakelijke stap. Het zal de financiële adviesmarkt naar een nog hoger niveau tillen.

Totaaladvies

Het is een logische stap omdat de verzekeringsadviseur al goed bekend is met de operationele activiteiten en risico's van zijn klanten. Door passende verzekeringen te adviseren, helpt hij de ondernemer om de risico's die uit die operationele activiteiten voortvloeien beheersbaar te houden. Maar vanuit de visie van risicomangement is verzekeren (risicomangers spreken dan over risico's overdragen) slechts één van de maatregelen die men kan treffen om risico's beheersbaar te houden. Afhankelijk van hoe groot de kans is dat een risico zich voordoet en hoe groot de impact ervan is op de bedrijfsvoering, kan de adviseur zijn klant adviseren om op een andere manier om te gaan met risico's. Risico's kunnen namelijk ook worden voorkomen, door ze uit de weg te gaan. Ze kunnen worden geaccepteerd, door de gevolgen ervan te aanvaarden. En tot slot kunnen risico's ook worden gereduceerd door preventiemaatregelen te nemen. Steeds meer ondernemers willen dat naar al deze aspecten gekeken wordt bij het bepalen van een strategie over hoe om te gaan met hun bedrijfsrisico's.

IJzersterke positie

De wens van ondernemers die steeds vaker een totaaladvies willen op het gebied van risicobeheersing maakt het ook een noodzakelijke stap. De verzekeringsadviseur is namelijk niet de enige financieel specialist die zich bezighoudt met het beheersbaar houden van de risico's die bij het ondernemerschap horen. Denk maar aan de bank die ook financiert en aan accountants. Zij bewegen zich ook, ieder vanuit hun eigen specialisme, op dit werkterrein. Verder valt kijkend naar het advieslandschap op dat ook verzekeraars zich steeds meer bewegen op het werkveld van de financieel adviseur.

Bijvoorbeeld door het optuigen van klantportalen. Of door het introduceren van eigen, directe kanalen. De financieel adviseur die onafhankelijk van aanbieders of andere financieel specialisten zijn klanten een totaaladvies kan bieden en er zo voor zorgt dat een ondernemer in alle situaties en onder alle omstandigheden kan blijven ondernemen, heeft een ijzersterke positie bij die ondernemer.

Actuele ontwikkelingen

En er zijn diverse (politiek)maatschappelijke ontwikkelingen die financieel adviseurs op dit moment concrete aanleiding geven om zich meer toe te leggen op een risicomangement-aanpak.

Onverzekerbaarheid

Over de toenemende (praktische) onverzekerbaarheid van bepaalde beroepsgroepen (taxichauffeurs, dakdekkers) en bedrijfstakken (agrarische sector, recyclingbedrijven) is een hoop te doen. Als risico's slechter te verzekeren zijn, kan een bredere risicomangement aanpak mogelijk bijdragen aan oplossingen. Op basis van een juiste risico-inschatting voor de korte en lange termijn en door aanvullende maatregelen zoals preventie kan het risico beperkt en beheersbaar worden, zodat het resterende risico desgewenst mogelijk wel verzekeraar blijft.

Asbestdaken

Hoewel de besluitvorming over het verbod op asbestdaken met ingang van 2024 nog niet helemaal rond is (de Eerste Kamer moet zich er nog formeel over uitspreken) bestaat er geen twijfel over dat dit verbod aanstaande is. Nu al heeft een aantal verzekeraars de polisvoorwaarden en premies aangepast met het oog op het opruimen, saneren of herstellen van asbesthoudende daken. Gevolg hiervan is een verschraving van het aanbod. Daarnaast neemt het risico toe dat bij beperkte schade aan het dak slechts een gedeelte gedekt is van de verplichte volledige vervanging van het dak. Voor verzekeringsadviseurs die een brand- of milieuverzekering willen sluiten voor hun klanten vormt dit een groot probleem. Voor de risicomanager die risico's, toekomstwensen en strategie van de ondernemer in kaart heeft gebracht en de levensvatbaarheid van de onderneming kan aantonen, ligt hier een kans om samen met de ondernemer naar diens huisbankier te stappen en financiering van een nieuw dak te regelen en gebruik te maken van bestaande subsidiemogelijkheden.

Cyberrisico's

Ook de relatief nieuwe cyberrisico's vragen om een bredere aanpak dan sec een verzekering. Het is een risicodomein waar ook heel veel winst is te behalen door goede beveiliging, training van medewerkers en andere preventieve maatregelen. Is er vervolgens toch sprake van een cyber-incident, dan richten verzekeringen zich op het beperken en herstellen van de schade. Hierbij is een veel actievere rol voor de risicomanager weggelegd dan bij relatief eenvoudige financiële schadevergoedingen.

Meer zichtbare waarde

Onverzekerbaarheid, asbestdaken, cyberrisico's; het zijn stuk voor stuk actuele voorbeelden die illustreren hoe de risicomanager meer waarde toevoegt voor de klant. Die waarde wordt ook zichtbaarder, omdat er per definitie meer gebeurt dan het eindproduct van de verzekeringspolis. Dit kan van groot belang blijken in een digitaliserende samenleving waarin al doe-het-zelfvend een polis sluiten - al dan niet geholpen door robottechnologieën - een steeds duidelijkere trend lijkt. Doordat de dienstverlening van de risicomanager zichtbaar breder is dan het advies over een polis plaatst het de adviseur in een sterkere positie ten opzichte van aanbieders en fintechs die de klant online doe-het-zelf deeloplossingen te bieden hebben.



Ontwikkeltraject Risicomanagement

Om al deze ontwikkelingen het hoofd te bieden en de toegevoegde waarde voor hun klanten te vergroten, zien we steeds meer adviseurs die zich heroriënteren op hun rol binnen de keten. Als branchevereniging ziet Adfiz het als één van haar taken om de leden in het bijzonder en de hele sector in zijn algemeenheid van de juiste middelen, tools, kennis en vaardigheden te voorzien om daarbij te helpen. Dat doen we via (leden) bijeenkomsten, een serie artikelen in vakbladen, zoals SCHADE magazine, maar ook via risicomanagementopleidingen die Adfiz heeft laten samenstellen en die toegespitst zijn op de onafhankelijk financieel adviseur. Hierin komen zaken aan bod gericht op het opdoen van relevante kennis, zoals de fases in risicomanagement en de verschillende risico-inventarisatiemethodes. Daarnaast is er veel aandacht voor vaardigheidsonderwerpen als de wijze waarop je een risicoanalyse overtuigend brengt en de structuur van een strategisch inventarisatiegesprek. Alle informatie over risicomanagement zal terug te vinden zijn in het Risicomanagement Portaal dat in het laatste kwartaal van dit jaar op de Adfiz-site wordt geplaatst. En net zoals het geval was met het Privacy Portaal maakt Adfiz delen hiervan ook toegankelijk voor niet-leden. <

Adfiz, partner van SCHADE magazine