

Financial planning inkopen als halffabriek

Frans Heitling

Het aantal accountantskantoren dat zich richt op financial planning neemt toe. Er zijn kantoren die dit intern optuigen en hiervoor een Wft-vergunning aanvragen. Het kan ook anders. BDO neemt in haar MKB-praktijk financial planning structureel op als adviesdienst. De vakinhoudelijke kennis en ondersteuning die zij daarvoor nodig hebben, kopen zij in. Gewoon een 'make or buy-beslissing'.

Toeleveranciers. In de industrie is het heel gewoon. De onderdelen voor de nieuwe BMW die straks bij Nedcar van de band moet rollen, worden echt niet allemaal in Borne gemaakt. Maar de BMW uit Borne moet straks wel een kwaliteitsauto zijn. En er is een fraai managementjargon voor ontwikkeld: co-creatie, co-makership, netwerkeconomie. Al wat ouder zijn termen als 'make or buy' en waarschijnlijk 30 jaar geleden spraken we nog gewoon van toeleveranciers. Voor dienstverleners is het misschien nog een tikkeltje nieuw. Dat accountantskantoren incidenteel specifieke kennis inhuren om moeilijke en complexe klussen te kunnen uitvoeren, is niet nieuw. Offshoring en outsourcing van deelaspecten van routinematige werkzaamheden is ook niet nieuw of uitzonderlijk, alhoewel je daar de laatste jaren wel minder van hoort. Maar hoe zit het nu met het uitbesteden van (delen van) adviestrajecten? Advisering die vervolgens wel structureel is opgenomen in het standaard dienstenpakket van het accountantskantoor? BDO doet dit met advisering rond pensioenen en financial planning. Een adviesterrein dat ook nog eens binnen de kaders valt van de Wft; waar de AFM kritisch meekijkt of alles volgens de regels verloopt.

Make or buy-beslissing

Daar waar steeds meer kantoren opteren voor een Wft-vergunning – en zo probe-

ren de adviesmarkt van financial planning en pensioen gestructureerd naar zich toe te trekken – doet BDO het anders. Patrick Vulders, partner bij BDO en verantwoordelijk voor de vaktechnische kwaliteit van BDO's MKB-praktijk, noemt het gewoon een 'make or buy-beslissing.' Een kantoor hoeft niet alles te kunnen en zelf daarvoor de expertise op te bouwen. BDO doet dat door kennis rond financial planning in te kopen. In dit geval bij Adelaer. Vulders noemt het een alliantie. Adelaer stelt kennis rond

Patrick Vulders: 'Wanneer je blijft hangen in standaarddienstverlening, heb je over een paar jaar voor een derde van je personeel geen werk meer.'

financiële planning en pensioenen ter beschikking aan BDO. Hoe? Adelaer heeft daartoe een geautomatiseerd kennisstelsel opgebouwd, waarmee de persoonlijke financiële situatie van een DGA/MKB-ondernemer kan worden geïnventariseerd en geëvalueerd op gaten en risico's in de financiële opbouw. De financiële planners van Adelaer werken deze gegevens uit en zorgen voor een degelijke analyse ten behoeve van de financiële

planning van de BDO-cliënt. Persoonlijke vermogensrisico's, arbeidsongeschiktheid, pensioenopbouw e.d. worden zo grondig geanalyseerd en vertaald in mogelijke adviezen.

Marktvraag

Patrick Vulders: 'Wij merken dat een jaarrekening en een fiscale aangifte producten zijn die een ondernemer overal kan kopen. Wij willen daarom op een andere manier in contact komen met onze klanten. Deels met eigen producten, deels met wat er op de markt is. Vandaar deze alliantie met Adelaer.' De reden om dit niet intern op te tuigen is heel basic. 'Natuurlijk kunnen we dat wel. Maar dan moet je wel kijken welke middelen je beschikbaar hebt en welke prijsstelling je in de markt kunt hanteren.' Dat leidde bij BDO tot de beslissing om deze vorm van dienstverlening uit te besteden (of: in te kopen). De MKB-accountant is ook bij BDO een generieke functie; een financiële/bedrijfseconomische huisarts die een ondernemer vrij breed moet kunnen ondersteunen. Intern heeft BDO daarvoor ondernemingsscans ontwikkeld die vooral aansluiten op de jaarrekeninggegevens van de onderneming. En daar waar het gaat om advisering ten behoeve van grotere ondernemingen en vermogens is er binnen BDO meer dan voldoende kennis beschikbaar. Het gaat Vulders om iets anders: hoe stel je op een slimme en effi-



Patrick Vulders AA, partner bij BDO en verantwoordelijk voor de vaktechnische kwaliteit van de MKB-praktijk van BDO.



Daan Reekers, directeur van Adelaer. Specialist in financial planning. Adelaer levert financial planners en een kennissysteem ten behoeve van financial planning.

ciënte manier kennis en inzicht ter beschikking aan de MKB-ondernemer, bij wie niet per se het grote geld wordt verdiend of waar de paar miljoen euro's niet op de plank liggen? De MKB-ondernemer die jarenlang hard heeft gewerkt en misschien ook wel goed verdiend, die altijd dacht dat zijn bedrijf ook zijn pensioen was. Deze ondernemer komt dankzij de financiële crisis misschien wel voor een heel ander financieel plaatje te staan waar het om zijn pensioen of arbeidson-

geschiktheidsrisico gaat dan dat hij vijf of tien jaar geleden verwachtte. Dit zijn klanten waar geen grote budgetten beschikbaar zijn, maar die wel vragen hebben. Daar liggen voor de accountant advieskansen.

'Het businessmodel is er. Maar je moet deze vraag naar financiële planning wel heel strak organiseren,' stelt Vulders. 'Wil je deze klant goed adviseren en behouden voor grote problemen, dan heb je

een goed basisproduct nodig. Dat wordt deels door ons en deels door een partij als Adelaer gevoed.' Volgens Vulders is de markt rond financial planning aan het verkleinen en wanneer accountants deze markt niet proberen te pakken, dan doen andere intermediairs of banken dat. Terwijl de nood onder ondernemers toeneemt. De samenwerking met Adelaer moet BDO in staat stellen dit tegen een aantrekkelijk tarief aan te bieden.

Vulders ziet de problemen in het MKB. 'ZZP'ers en ondernemers hebben het moeilijk. Dat zien wij ook in onze dienstverlening. Wanneer je dan blijft hangen in standaarddienstverlening, heb je over

Daan Reekers: 'Wij bieden op basis van onze expertise en via onze specialisten een betrouwbaar basisinzicht in de financiële planning van de ondernemer en de mogelijke oplossingen. Dat leveren we als een soort halffabriek aan de accountant.'

een paar jaar voor pakweg een derde van je personeel geen werk meer.' Het is niet nieuw dat werk, ook advieswerk, door automatisering en internet wordt uitgehouden. Binnen kantoren zal dit volgens Vulders vooral gevolgen hebben voor de werkzaamheden op het niveau van de beginnend en gevorderd assistent. Dat vraagt op termijn om een andere klantbenadering. Uitbouw van dienstverlening, meer aansluiten op vragen van de ondernemer, is een mogelijke oplossing.

Grens binnen en buiten kantoor

Partijen waarmee een accountantskantoor samenwerkt moeten aan kwaliteitseisen voldoen. Vulders omschrijft dit heel plastisch: 'Als je met kwalitatief ondermaats partijen in zee gaat, sla je in de markt een modderfiguur.' De samenwerking met Adelaer is zorgvuldig voorbereid. Er is ook eerst proefgedraaid. 'Adelaer werkt op kantoor bij BDO aan klantdossiers en Adelaer doet daar een

quick scan op die inzicht oplevert over wat er bij zo'n klant kan spelen. Het betekent dat alle financiële informatie van de ondernemer – van hypotheekverplichting tot arbeidsongeschiktheidsrisico en pensioenvoorzieningen – beschikbaar moet zijn. Zo hebben veel ondernemers in de jaren '80 lijfrenteverzekeringen afgesloten, die toen vaak eenmalig fiscaal voordeel opleverden. Die liggen nu vaak vergeten in de la. Of wat doet een klant met panden die niet verhuurd zijn en hij wil over 5 jaar stoppen? Wat gebeurt er wan-

'Een concrete aanbeveling voor een concreet product is advisering onder de Wet op het financieel toezicht.'

neer het toch lukt om een of meer van die panden te verhuren of af te stoten? Wat zijn daarvoor op termijn de financiële consequenties?'. Het geautomatiseerde product van Adelaer, eigenlijk een soort advieswijzer, biedt dan inzicht.

Marcel Calame van Adelaer vult aan: 'Dit soort dienstverlening is niet gericht op de verkoop van specifieke financiële producten. Adelaer biedt de mogelijkheid om binnen de grenzen van de Wft klanten deugdelijk te adviseren omtrent financial planning en het proces stopt bij product-advisering. Een accountantskantoor hoeft dus niet over een Wft-vergunning te beschikken. Bij BDO stelt Adelaer kennis beschikbaar en factureert aan BDO. BDO factureert vervolgens aan haar klant.'

Daan Reekers (Adelaer): 'In die zin zijn wij dus ondergeschikt aan de accountant. Wij bieden op basis van onze expertise en

via onze specialisten een betrouwbaar basisinzicht in de financiële planning van de ondernemer en de mogelijke oplossingen. Dat leveren we als een soort half-fabriekaat aan de accountant. Wij treden ook niet rechtstreeks in contact met de cliënt en we verkopen, behalve onze uren, helemaal niets. In de praktijk nemen wij onze uitwerkingen door in het bijzijn van de accountant en/of de fiscalist. De financiële planners van Adelaer zijn allemaal HBO/WO-geschoold op het vakgebied financial planning, zij zijn gecertificeerde financial planners en lid van de Federatie Financiële Planners. Dat lidmaatschap omvat een PE-verplichting en een klachtrecht.'

Derde schakel

De derde, opvolgende schakel in deze keten wordt gevormd door LNBB Pensioenadviseurs, in dit gesprek vertegenwoordigd door Jack Borremans. Wanneer Adelaer als het ware moet opschalen bij complexe pensioenadviesvragen, dan komt LNBB in beeld. Daarmee functioneert LNBB weer als een vaktechnische ondersteuning van Adelaer.

De advisering die op deze manier geboden wordt, valt niet onder de Wft. De vraag of accountants met behulp van de software van Adelaer een pensioenberekening mogen maken ten behoeve van een cliënt beantwoordt Borremans met een ondubbelzinnig: 'Ja. De wet is duidelijk. De AFM is een beetje fuzzy. Die heeft nogal eens de neiging om, net zoals de Belastingdienst, als pseudo-wetgever op te treden. Een concrete aanbeveling voor een concreet product is advisering onder de Wet op het financieel toezicht. Een fiscale pensioenberekening is geen financieel product maar een uitwerking van een pensioenadvies uit het verleden.' An



Marcel Calame, directeur van Adelaer. Specialist in financial planning.



Jack Borremans, LNBB, pensioen-specialist en actuaaris. LNBB verzorgt de vaktechnische ondersteuning van Adelaer en kan ingaan op zeer specialistische pensioenvragen.