



**DEELNEMERS**



**THEO KOS**

Gerechtsdeurwaarder bij Huyer Incasso (Zaandam):

“We zien dat er een toename is van het aantal betalingsregelingen bij ondernemers. De gemiddelde vordering die wij in behandeling nemen, betreft een paar duizend euro. Ja, dat zijn euro’s die elke ondernemer goed kan gebruiken.”

## RONDE TAFELGESPREK OVER TOEKOMST FINANCIËLE EN JURIDISCHE DIENSTVERLENING

# Hoe herwint sector het vertrouwen?

Je kunt geen krantenpagina openslaan of geen nieuwsuitzending aanzetten; we lezen, horen en zien bijna dagelijks nieuws over de financiële en juridische sector. Woekerpolissen en misleunen zorgden voor een collectief wantrouwen in de financiële en juridische sector. De sector zoekt gezamenlijk naar een oplossing.



**ER IS ÉÉN VRAAG DIE OVERHEERST: HOE HERWINT DE SECTOR HET VERTROUWEN?**

**HET IS IN IEDER GEVAL HARD WERKEN VOOR DE FINANCIËLE EN JURIDISCHE DIENSTVERLENERS.**

Dat was hoe dan ook de conclusie na een rondetafelgesprek, dat Het Ondernemersbelang begin november organiseerde bij de Zaanse Golfclub. Deelnemers waren Theo Kos en Stephan Huyer, beiden van Huyer deurwaarder en incasso uit Zaandam, Geert Habets, Manager Groot Zakelijk bij Rabobank Waterland en Omstreken, Bart de Wit, Manager MKB bij Rabobank Zaanstreek, Raimond Takkenberg, zelfstandig bedrijfsovername adviseur bij de Overname-Experts, Marieke Nicolai-Wallet, senior jurist bij JAN© Juristen, Edwin Kerkhoven, accountant bij Joek Accountants + Adviseurs in Wormer, Johan Klijn, gecertificeerd Financieel Planner bij Klijn & Van Kampen uit Zaandam én zijn collega Vincent Zijlmans gecertificeerd planner

en pensioenspecialist van Pensioendesk Zaanstad.

### COLLECTIEF WANTROUWEN?

Over de eerste stelling 'Het collectieve wantrouwen is hét grote probleem voor de sector' bleek grote eensgezindheid. Raimond Takkenberg: "De grote banken hebben er een potje van gemaakt. Dat kun je niet ontkennen, zo lijkt me. Er is een negatief sentiment. Alle grote schandalen blijven in de hoofden van de ondernemers zitten waardoor het logisch is dat ze de instellingen niet meer vertrouwen. En als financiële behoeften worden afgewezen, dan zal dat sentiment niet veranderen. Voorheen ging het makkelijker. Je had een redelijk plan en je kreeg financiering. Nu zie je bovendien dat er bij banken te veel van accountmanagers wordt gewisseld. Als je juist vertrouwen wilt opbouwen, dan werkt het natuurlijk niet als je steeds een nieuw gezicht ziet."

Bart de Wit erkent dat er inderdaad grote items in het nieuws zijn geweest die het

vertrouwen in de sector hebben geschaad. "Wij – de financiële instellingen - staan meer dan evenredig in het nieuws. Toch wil ik bestrijden dat we door alle publieke discussies ineens minder financiering zouden verstrekken aan het bedrijfsleven. We kijken wel op een andere manier tegen businessplannen aan. Ook omdat de tijden veranderd zijn. Ik ben er echter van overtuigd dat een goed plan altijd een 'Ja' kan krijgen. We zien tegelijkertijd dat er in de afgelopen jaren interessante alternatieve financieringsvormen zijn ontstaan. Kansen zijn er. Ook via de banken omdat die steeds meer de koppeling zoeken tussen een alternatieve financiering en een traditionele financiering. Er kan meer gestapeld worden."

Geert Habets sluit aan bij Bart de Wit: 'Ondernemers moeten zich realiseren dat de omstandigheden anders zijn geworden'. Vroeger bood bijvoorbeeld het in bezit hebben van een pand al genoeg zekerheid voor een financiering.



**GEERT HABETS**

Manager Groot Zakelijk bij Rabobank Waterland en Omstreken:  
"We zien overduidelijk dat ondernemers weer positiever zijn. Onze rol is om de ondernemer te coachen. We willen een klankbord voor hem zijn en hem ook voorzien van de juiste middelen om te kunnen groeien."



**BART DE WIT**

Manager MKB bij Rabobank Zaanstreek:  
"Onze accountmanagers weten verbindingen tot stand te brengen. Luisteren is daarbij de crux. Want, we zijn er om de ondernemers een stap verder te brengen."



**RAIMOND TAKKENBERG**

Zelfstandig bedrijfsovername-adviseur bij Overname-Experts:  
"Het is ons doel om ondernemers te helpen bij de koop en verkoop van bedrijven. De grootste uitdaging in dat traject zit in het vinden van partijen voor de (stapel)financiering. Ondernemers die hun bedrijf willen verkopen schatten hun eigen waarde vaak nog te hoog in."



**VINCENT ZIJLMANS**

Gecertificeerd financieel planner en pensioenspecialist bij Pensioendesk Zaanstad:  
"De pensioensector kunnen we veel simpeler inrichten. Verplicht iedereen tot het opbouwen van een pensioen. Dus, zet bijvoorbeeld 10% van je inkomen opzij. Het is nu te ingewikkeld."

Nu, in deze tijden, zie je veel meer kleinere ondernemers die geen pand hebben. En dan is het logisch dat op een andere wijze tegen een aanvraag wordt aangekeken. We kijken veel meer naar de haalbaarheid. Zowel voor de ondernemer als voor de bank moeten de risico's te dragen zijn."

**OP ZOEK NAAR....?**

Johan Klijn ziet ook dat een goed plan blijkbaar niet meer goed genoeg is. "Daarin verschil ik toch wel van mening met de banken... Volgens mij kijkt de bank niet meer alleen naar het plan; ze zijn vooral op zoek naar zekerheden, vroeger financierde de bank op basis van perspectief. Nu op basis van zekerheden. Dat is een slechte ontwikkeling. Want, zekerheden heb je nooit. En ja, dat leidt tot een soort wantrouwen ten aanzien van de financiële instellingen."

Edwin Kerkhoven meent dat de financiële sector – en dus ook de banken – onvoldoende duidelijk hebben kunnen maken waarom ze anders zijn gaan handelen. "Ik heb soms het idee dat ondernemers de 'Nee' van een bank echt niet meer begrijpen. Wat mij betreft is er dus een communicatie-uitdaging op dat vlak."

Marieke Nicolai constateert ook dat banken meer zekerheden willen. "Dat is gezien de financiële risico's ook niet geheel onbegrijpelijk." Theo Kos begrijpt dat. "We merken dat bij beslagleggingen. We ervaren dat bedrijven daar ook al op hebben ingespeeld omdat op zo'n moment blijkt dat vorderingen verpand zijn en dat ondernemers die een vordering hebben, dan achteraan in de rij moeten aansluiten; de banken gaan voor."

Vincent Zijlmans: "Ja, er is een collectief wantrouwen. Nu de economie aantrekt wil je echter juist dat de financiële instellingen je steunen. Het is jammer dat er nog te veel een 'Nee' komt."

**DÉ VRAAG BLIJFT ECHTER HOE WE DAT COLLECTIEVE WANTROUWEN KUNNEN OMDRAAIEN. WANT, ZONDER FINANCIËLE EN JURIDISCHE INSTELLINGEN GEEN BRUISENDE HANDEL, ZO LIJKT HET.**

Johan Klijn: "We zullen meer elkaars expertise moeten erkennen. We moeten niet meer bang zijn voor elkaar. Het is eigenlijk heel simpel; we moeten elkaar meer gaan vertrouwen. Gewoon doen dus." Raimond Takkenberg is het daar deels mee eens. "Je kunt wel zeggen dat je elkaar 'gewoon' meer moet vertrouwen, maar zullen we ook met z'n allen de producten en diensten niet wat minder complex moeten maken? Ik begrijp het eigenlijk wel dat veel mensen afhaken als ze de gecompliceerde producten en diensten van de sector zien. Transparantie en eenvoud stel ik voor."

**PENSIOENDISCUSSIE**

Een voorbeeld daarvan is de pensioenwetgeving en de daaraan gerelateerde ingewikkelde pensioenproducten. Hoe spaar je eigenlijk het beste voor je pensioen, als ondernemer? Raimond Takkenberg: "Ja, je kunt je bedrijf als pensioenvoorziening beschouwen. Maar wat vaak toch blijkt is dat de verkoopprijs van het bedrijf – in de perceptie van de ondernemer - uiteindelijk teleurstellend blijkt te zijn. Elke ondernemer denkt dat alles wat hij heeft opgebouwd meer waard is. De ondernemer weet het dus niet. Maar, wie moet je precies

vertrouwen en wat is het beste voor de zaak?"

Bart de Wit vraagt zich af of ondernemers wel precies weten wat ze nodig hebben voor de toekomst. "De fiscalisering van de pensioenen helpt niet. Het gaat er om dat bewustwording groeit bij de verantwoordelijkheid die je hebt voor je toekomstige inkomen." Kunnen mensen nog wel financieel plannen? Johan benadrukt dat financieel plannen niet een moment in het leven moet zijn, maar eigenlijk een voortdurend proces.

Marieke Nicolai ervaart in haar dagelijkse werkzaamheden dat zowel werknemers als werkgevers niet uitgebreid bezig zijn met de pensioenvraagstukken. "De werkelijke reden daarvoor vind ik lastig aangeven. Indien er geen verplichte pensioendeelname is via de werkgever of er geen pensioenvoorziening wordt aangeboden door een werkgever, dan wordt dit onderwerp meestal niet door een werknemer meegenomen in de onderhandelingen over de arbeidsvoorwaarden bij het aangaan van het dienstverband. Misschien heeft het inderdaad met een vorm van wantrouwen ten aanzien van de instellingen te maken? Of zijn werknemers in zijn algemeenheid gewoon niet zo met hun pensioen bezig?"

Vincent Zijlmans: "De pensioensector moet simpeler. Waarom verplichten we iedereen niet gewoon tot het opbouwen van een pensioen? Bijvoorbeeld: zet standaard 10% opzij uit je inkomen." Kunnen we dan met z'n allen toch beter in een oude sok sparen en laten we de financiële instellingen voor wat het is? Stephan



**EDWIN KERKHOVEN**

Accountant bij Joek Accountants + Adviseurs:

"Ik zie dat ondernemers niet altijd precies begrijpen wat er financieel in hun eigen organisatie gebeurt en wat de impact daarvan is op de langere termijn. Gek genoeg zie ik tegelijkertijd dat ze daar ook niet altijd even veel in zijn geïnteresseerd. Ik zie voor mezelf daar de regelende rol; onder andere door intensief persoonlijk contact wil ik dat de ondernemer zijn eigen financiën begrijpt en helpen om de juiste stappen te zetten voor verdere vermogensopbouw in samenspraak met specialisten."



**STEPHAN HUYER**

juridisch medewerker bij Huyer Incasso in Zaandam:

"Ondernemers hebben liquide middelen nodig maar hun cashflow reikt niet altijd daartoe. Daardoor zijn zij ook niet altijd in staat om hun leveranciers te betalen. Het kan de continuïteit van de ondernemer of het bedrijf in gevaar brengen."



**JOHAN KLIJN**

Gecertificeerd Financieel Planner bij Klijn & van Kampen:

"Het is mijn doel om de financiën van onze opdrachtgevers zo goed mogelijk te stroomlijnen. Veel ondernemers zijn zoekende. Er is wel enig bewustzijn bij ondernemers dat ze 'iets' moeten met een stukje financiële planning maar ze weten niet hoe."



**MARIEKE NICOLAI-WALLET**

Senior jurist bij JAN© Juristen:

"Ik houd me vooral bezig met arbeidsrechtelijke en ondernemingsrechtelijke juridische kwesties en het algemeen verbintenissen- en contractenrecht. Als er conflicten zijn, dan zie ik dat er uiteindelijk veel wordt geschikt. Vooral bij ontslagzaken is dat percentage groot."



Huyer, met 27 jaar de jongste deelnemer van dit rondetafelgesprek, zegt: “Ik geef het eerlijk toe. Ik heb eigenlijk nog nooit nagedacht over het sparen voor een pensioen. Maar ja, welke keuze zou ik dan moeten maken? Het lijkt me allemaal zeer ingewikkeld.”

Geert Habets: “Wat mij betreft zijn er zeker wel goede mogelijkheden om prima te kunnen sparen voor je toekomst. En wij zien juist wél een stukje bewustwording. Vooral bij ondernemers van middelbare leeftijd is pensioen altijd een onderwerp van gesprek.” Bart de Wit is het met zijn collega eens. “Er zijn prachtige producten, zoals het Rabo Pensioenadvies. De vraag is echter of de ondernemer op dat vlak bereid is om in zijn eigen toekomst te investeren.”

**FEIT BLIJFT DAT ZOWEL ONDERNEMERS ALS CONSUMENTEN GEEN VERTROUWEN IN DE FINANCIËLE EN JURIDISCHE SECTOR HEBBEN EN DAT DIT ÉÉN VAN DE REDENEN IS WAARDOOR ER ZO WEINIG PENSIOENBEWUSTZIJN IS. HOE GAAN WE NU ECHTER MET Z'N ALLEN DAT BEWUSTZIJN TOCH VERGROTEN WAARBIJ WE TEGELIJKERTIJD MEER VERTROUWEN KRIJGEN IN DE SECTOR?**

Iedere deelnemer heeft een aantal tips. Raimond Takkenberg: “Begin ruim op tijd met je financiële planning en in mijn geval met de overdrachtsplanning. Kijk hoe je kunt groeien met liquide middelen. En, laat je omringen door

## “Begin ruim op tijd met je financiële planning”

specialisten. Zoek naar referenties hoe iemand zijn werk doet, waardoor je meer weet wat je kunt verwachten van een financieel specialist of planner.”

Theo Kos is er van overtuigd dat er een grote rol is weggelegd voor de branche-organisaties. “Die moeten meer aandacht aan het thema gaan besteden. Zoek de media op. Discussies aanjagen. Als mensen geraakt worden, dan zullen ze er zich ook in verdiepen en kan er weer vertrouwen ontstaan.”

Marieke Nicolai-Wallet meent dat het steunen van juist de startende ondernemer zoden aan de dijk zal kunnen zetten. “In je informatievoorziening moet je alles meenemen, dus ook de financiële planning. Daar moet je het aan de voordeur over hebben. Eigenlijk geldt dat ook voor het steunen van de startende werknemer. Deze kan ook van betere informatie worden voorzien. Communicatie is het toverwoord.”

Edwin Kerkhoven vindt dat het begrip pensioen in een breder perspectief dient te worden gezien “Je kunt ook voor je oude dag zorgen door op

een andere manier vermogen op te bouwen dan pensioensparen en/of schulden af te lossen. En, het is mijns inziens wenselijk om periodiek te laten kijken naar dat grotere pensioenplan waardoor je ook sneller aanpassingen kunt aanbrengen in je financiële planning.”

Bart de Wit vindt dat adviseurs en ondernemers elkaar ook meer persoonlijk moeten aanspreken. “Er kan dan een domino-effect ontstaan. Dat maakt het persoonlijk en begrijpelijker. Automatisch praat je dan ook veel meer over de risico's die je als ondernemer loopt.” Vincent Zijlmans vindt bovendien dat adviseurs het simpeler moeten houden. “Ze maken het soms moeilijker dan het in werkelijkheid is. Ook heb ik een tip voor de overheid: communiceer méér over dit thema.”

Johan Klijn tot slot is er van overtuigd dat er meer begrip en vertrouwen zal worden gekweekt als het platform [www.pensioenoverzicht.nl](http://www.pensioenoverzicht.nl) breder wordt getrokken. “Betrekt hier ook de ondernemer bij. En, besteed aandacht aan de planning van je financiën. Dat is echt broodnodig.” <<