

Financial Behavior zorgt voor advies op maat

Driehonderdzeventig accountantskantoren en negenhonderd vestigingen die allemaal eenzelfde stempel dragen: dat van SRA-kantoor. Daarmee verbinden ze zich stuk voor stuk aan de kwaliteitsstandaard die we samen bij SRA stellen. Maar die standaard maakt bepaald geen eenheidsworst: elk kantoor heeft een eigen identiteit. In deze rubriek laten we u kennismaken met verschillende smaken uit het SRA-palet. Deze keer BLM Accountants & Adviseurs.

Financieel advies moet aansluiten op de klant. Dat klinkt als een open deur, maar hoe vaak verdwijnen doelstellingen die de ondernemer, in samenspraak met de accountant/adviseur, heeft opgesteld niet in de kast? Daar heeft BLM Accountants & Adviseurs iets op gevonden: Financial Behavior.

BML Accountants & Adviseurs is een belastingadvies- en accountantskantoor dat is gespecialiseerd in ondernemersadvies in de brede zin van het woord. Van fiscale advisering en accountancy tot financiële planning en estate planning, maar ook bij de keuze van de juiste ondernemingsvorm, bedrijfsopvolging en fiscale procedures. BLM bedient de mkb-ondernemer al sinds 1989 en was oorspronkelijk een belastingadvieskantoor. Met de verhuizing naar Veldhoven in 1997 werden er accountants aangenomen, omdat 'financieel advies begint bij cijfers'. "Omdat wij zijn begonnen als belastingadvieskantoor, zijn wij altijd al meer gericht geweest op advisering", zegt partner Hans Becx. BLM behaalt dan ook eenderde van de omzet uit advies. Inmiddels kent het kantoor zes fiscalisten, twee financieel planners, drie accountants en enkele assistent-accountants. Verder zijn er medewerkers voor de financiële- en loonadministratie en ondersteunend personeel. "De kracht van ons kantoor is dat we accountancy, fiscaliteit en financieel plannen integreren zodat we de ondernemer optimaal van dienst kunnen zijn", zegt Becx. Een voorbeeld is dat een financieel plan altijd wordt opgesteld bij het opmaken van de jaarrekening en de aangifte. "Je hebt de jaarrekening nodig om vooruit te kijken", aldus Becx. Daartoe schuift BLM bij de meeste klanten elk kwartaal aan en bij sommige klanten zelfs één keer in de maand. "De ondernemer moet



Hans Becx (links) en Ricardo van Doormalen (rechts)

bij ons het gevoel krijgen dat hij alles uit zijn onderneming haalt, tezamen met de begeleiding door zijn adviseur", zegt Becx.

Financial Behavior

Om de processen te integreren werkt het kantoor onder meer met tools, zoals Financial Behavior en rating. Benchmarken zou daarop een goede aanvulling zijn, aldus Becx. "We vragen aan de ondernemer waar hij naar toe wil met zijn onderneming. Dat heeft privé en zakelijk gezien gevolgen. Wij begeleiden hem hierin, maar om een goed advies te geven, moeten we ook de financiële persoonlijkheid van de ondernemer (en zijn partner) kennen", zegt fiscalist en financieel planner Ricardo van Doormalen van BLM. Daar is Financial Behavior voor. Het is Van Doormalen die de andere partners enthousiast maakte voor Financial Behavior. Hij kwam met deze wetenschappelijke methode in aanraking op een congres van financieel planners in Amerika enkele jaren geleden. "In de VS is het al veel meer gebruikelijk om Financial Behavior in de dagelijkse praktijk toe te passen", zegt hij. Kern van Financial Behavior is dat hoe beter de ondernemer weet hoe zijn financiële persoonlijkheid in elkaar steekt, hoe beter hij beslissingen kan nemen. En des te beter de accountant/adviseur daarop kan adviseren. Het begint met een vragenlijst met steeds drie keuzes waarin de ondernemer (en zijn partner) moet aangeven wat het meest of minst bij hem past. Hierna



“Dat de onderneming beter gaat performen, dat is de rode draad”

brengen bij een verzekeraar, ook al is die duurder. Uiteindelijk gaat het er om dat de ondernemer financiële rust krijgt.” Becx: “De adviezen kunnen wel goed zijn, maar moeten ook aansluiten bij de persoonlijkheid van de klant.”

Volgens Van Doormalen is het voeren van een gesprek naar aanleiding van de analyse van Financial Behavior makkelijker. “Het is best moeilijk om een ondernemer te zeggen dat hij bijvoorbeeld meer gestructureerd moet werken, maar als dat uit de analyse van Financial Behavior ook blijkt, zal de ondernemer dat sneller aannemen. Als twee mensen aan het roer staan van een onderneming en uit de analyse blijkt dat ze beide behoorlijk dominant zijn, is het verstandig hen te adviseren om een strikte taakverdeling te maken. Daarnaast zijn er ondernemers die zichzelf anders bezien. Financial Behavior houdt ze een spiegel voor.” De ervaring is dat de ondernemers zich herkennen in het profiel. Een enkeling niet meteen, om later schoorvoetend toe te geven dat het profiel toch klopt. Met de analyse van Financial Behavior worden dus de sterke en minder sterke punten van de ondernemer duidelijk. Met die informatie wordt een ondernemingsplan met verbetertrajecten opgesteld dat weer positieve gevolgen heeft voor de rating van een onderneming. Becx: “Dat de onderneming beter gaat performen, dat is de rode draad die door onze dienstverlening heen loopt.” ■

volgt een uitgebreide analyse van de antwoorden waarin het beslissingsproces, de risicotolerantie, valkuilen en controlebehoefte van de ondernemer in kaart worden gebracht. De profielen van Financial Behavior, waarmee het kantoor sinds 2008 werkt, gaan uit van waar de talenten van mensen liggen, maar ook de pijnpunten komen uit de analyse naar boven. Met dit profiel gaat de adviseur van BLM het gesprek met de ondernemer aan. Van Doormalen moest wel een scepticus binnen zijn eigen kantoor overtuigen, maar nadat deze de vragenlijst van Financial Behavior had ingevuld, herkende hij zich inderdaad in het profiel.

Maatpak

“Het gaat om de klant”, zegt Van Doormalen, “Je wilt de klant beter leren kennen, zodat advies zoveel mogelijk aansluit. Wij geven financiële prognoses voor ondernemingen en die kunnen we middels de methode beter laten aansluiten op de zakelijke en privésituatie van de ondernemer.” Van confectiepak naar maatpak. “Stel dat we een prognose opstellen met een flinke groeistrategie waarvoor ook krediet nodig is, terwijl de ondernemer een behoudende persoonlijkheid heeft. Dan is er een grote kans dat de ondernemer er 's nachts wakker van ligt als de doelstellingen niet worden gehaald. Een ondernemingsplan dat stoelt op minder grote stappen, zou dan beter passen bij deze ondernemer. Je zou hem ook eerder adviseren zijn pensioen onder te

Tips:

- Achter elk cijfer schuilt gedrag. Breng het gedrag van uw klant daarom eerst in kaart.
- Praat met uw klant ook eens over zijn strategie en visie en de vertaling daarvan naar zijn business model.

Masterclass Financial Behavior

Hoe leert u uw cliënten nog beter kennen? Hoe kunt u het beste met uw cliënten meedenken? Tijdens de SRA-HRM Masterclass Financial Behavior leert u aan de hand van een assessmenttool een profiel te maken van uw cliënt, waardoor u als een moderne adviseur in staat bent uw cliënt te versterken in zijn ondernemerschap.

Deze masterclass vindt plaats op:

Datum: woensdag 6 maart 2013

Tijd: 12.00 uur tot 17.00 uur (inclusief lunch)

Locatie: SRA-Bureau Nieuwegein

PE-punten: 3

Kijk voor meer informatie op www.sra.nl (trefwoord: financial behavior).

Of mail naar [Silvia Kooijmans, skooijmans@sra.nl](mailto:Silvia.Kooijmans@sra.nl).