

Standpunt

Het belang van de professionele doemdenker

Christel Kiebzak: “We moeten de ondernemers challengen over hun risico’s.”

Ondernemers hebben het onstuimbare optimisme om steeds nieuwe opportuniteiten te zien. Maar het is minstens zo belangrijk om elk potentieel risico waarmee een nieuwe opportuniteit gepaard gaat, correct in te schatten. Gebeurt dat niet, dan zijn financiële catastrofes niet uit te sluiten. Als verzekeringsmakelaar ben ik de professionele doemdenker die de ondernemer zal challengen over zijn risico’s.

Hoewel we het label ‘verzekeringsmakelaar’ dragen, is het correcter om ons te zien als risicoconsultants. Dat is immers precies wat wij doen: zoveel mogelijk rampscenario’s in kaart brengen en de ondernemers hierover informeren. Zelf hebben zij doorgaans het meest optimistische scenario voor ogen. Die positieve ingesteldheid is niet alleen eigen aan het ondernemerschap, het is ook een belangrijke randvoorwaarde om innovatief en vernieuwend uit de hoek te komen. Het is dan aan ons om hen op datgene te wijzen wat mogelijk een gevaar vormt voor het behalen van de doelstellingen.

Een risico hoeft niet voor de hand te liggen om relevant te zijn. Het kan zowel groot als klein zijn, zich frequent of zelden voordoen, een beperkte of ingrijpende impact hebben. De maatregelen die genomen worden, zijn telkens hierop afgestemd. Een risico dat zich frequent voordoet, vraagt om directe maatregelen. Doet het zich zelden voor? Dan is het zinvol om te kijken naar de mogelijke impact. Zo is de kans op een brand allicht klein, maar de gevolgen zijn enorm. Het kan in een oogwenk iemands levensproject verwoesten. Het komt er op aan om maatregelen te tref-



fen die de impact zo klein mogelijk maken. Kortom, als risicoconsultants bieden wij oplossingen voor reële gevaren. Wij zorgen ervoor dat de ondernemers ‘s nachts op beide oren kunnen slapen.

NUCHTER EN REALISTISCH

Tegenover het optimisme van ondernemers plaatsen wij een gezonde dosis realisme. Dat doen we door een aantal specifieke vragen te stellen. Daarbij houden we hen in onze rol van risicoconsultant – of misschien beter in onze rol van professionele doemdenker – een uitgesproken pessimistisch scenario voor.

Een voorbeeld: een voedingsbedrijf verzekert zich tegen bedrijfsschade, ten gevolge van een brand bijvoorbeeld. De waarborg die wij voorstellen, geeft de zaakvoerder de zekerheid dat hij in een noodlijdende situatie een bedrag ontvangt dat minstens de vaste kosten zal dekken. Hij kan zich hierdoor – in geval van ramp – volledig toelagen op de

wederopbouw. Wat als we hem onvoldoende waarschuwen en laten kiezen voor een vergoedingsperiode van twaalf maanden terwijl de wederopbouw twee jaar in beslag kan nemen? Om de risico’s goed in kaart te brengen, zullen we de bedrijfsleiders vooraf heel wat standaardvragen stellen. Bijvoorbeeld: wat als gezocht moet worden naar een nieuw pand, terwijl er op de markt nauwelijks gebouwen beschikbaar zijn? Wat als er geen tweedehands machines zijn om de beschadigde infrastructuur te vervangen? Wat als nieuwe vergunningen een hele poos op zich laten wachten?

Met deze standaardvragen dwingen we ondernemers tot realisme. Het is ook belangrijk om in het achterhoofd te houden dat niet alle risico’s afgedekt kunnen worden met een verzekering. Bepaalde zaken, zoals reeds bestaande schades of het al dan niet succesvol zijn van een bepaald product, zijn nu eenmaal niet te verzekeren.

CYBERRISICO'S: EEN ONDERSCHAT GEVAAR

Jaarlijks behandelen wij bij Vanbreda Risk & Benefits meer dan 30.000 schadegevallen. Hierdoor zijn we in staat om gevaren te zien die door ondernemers als triviaal worden weggezet. Of om hen te wijzen op gevaren waarvan ze nog niet op de hoogte zijn.

Tot die laatste categorie behoren cyber-risico's. De meeste klanten hebben daar nog weinig of geen hinder van ondervonden. Toch zijn er al heel wat aanvallen geweest en dat vaak zonder dat ondernemers zelf in de gaten hadden wat er zich afspeelde. Ook kwam het voor dat concurrenten met een hardnekkig cyberprobleem kampten, maar daaraan geen ruchtbaarheid gaven in de pers. Dat versterkt bij de collega-ondernemers die actief zijn in diezelfde sector het gevoel van onaantastbaarheid. Zelfs wanneer ze gewezen worden op het dreigende gevaar. Ondernemers zullen een

cyberpolis minder overwegen omdat ze er nog nooit slachtoffer van werden. Dit illustreert een veel voorkomende denkfout. Ondernemers kijken naar het verleden, terwijl ze naar de toekomst moeten kijken en de wereld raakt almaar meer gedigitaliseerd. De kans dat ondernemers vroeg of laat slachtoffer worden van zo'n aanval is reëel. Als marktleider hebben we op talloze terreinen als geen ander zicht op nieuwe tendensen in de snel evoluerende verzekeringswereld. Onze experts spelen kort op de bal door innovatieve producten te ontwikkelen die beantwoorden aan het indexen of beperken van nieuwe en toekomstige risico's.

BESLUIT

Je kan ondernemers informeren over de risico's die ze lopen, maar het is steeds aan hen om te beslissen hoe ze hiermee omgaan. Sommigen zeggen: 'Ik weet dat het een risico is en ik zal ermee leren

leven.' Dat is dan ook zo. Maar als professioneel doemdenker moet je hen minstens op de hoogte brengen over het gevaar dat mogelijk dreigt.

Christel Kiebzak



*Christel Kiebzak,
adjunct-directrice afdeling Broker
Services bij Vanbreda Risk & Benefits*

Successierekenaar



Adviseert u klanten inzake vermogensbeheer, schenk- en erfbelasting?
Wilt u deze belastingen eenvoudig online berekenen?

Neemt u enkel genoegen met een tool die is ontwikkeld door experts in erfbelasting?

Dan is de **Successierekenaar** iets voor u! Gebaseerd op de cd-rom van Paul Dons, kan de **Successierekenaar** nu rekenen op de expertise van onze adviesraad: R. Deblauwe, J. Decuyper, E. Spruyt, H. Casier, J. Lemmens, R. Mattheus, K. Wandelaer, M. Van Molle en G. de Foy.

Ontdek de geactualiseerde Successierekenaar van P. Dons op
wkbe.be/successierekenaar