



'Kijk niet achterom en richt je op de nieuwe werkelijkheid waarin gewoon kansen liggen'

MARCO KEIM

Mr. drs. Marco B.A. Keim RA, ceo Aegon Nederland, startte zijn loopbaan als accountant bij Coopers & Lybrand/Van Dien en was achtereenvolgens hoofd marketing bij Fokker Aircraft en NS Reizigers, Directeur Marketing en directievoorzitter bij Zwitserleven, alvorens hij in 2008 bij Aegon in dienst trad. Ook is hij voorzitter van het Verbond van Verzekeraars.



JACQUELINE ZUIDWEG

1 december 1994 startte zij haar eenmanszaak nadat ze vaststelde dat er geen deugdelijke en betaalbare schuldhelpverlening voor zelfstandigen en ondernemers was in Nederland. Inmiddels heeft het bedrijf 75 medewerkers, 5 regio- en 3 intakekantoren. In 2012 werd zij uitgeroepen tot 'Zakenvrouw van het Jaar' en sinds 2013 is zij bestuurslid van Stichting Jong Ondernemen.

De nieuwe werkelijkheid voor ondernemers

De visie op de toekomst van het Nederlandse ondernemerslandschap was ditmaal onderwerp van gesprek in de serie Insider-Outsider. Marco Keim, ceo van Aegon Nederland, en zakenvrouw van het jaar 2012 Jacqueline Zuidweg spraken hierover met elkaar. 'De wereld is echt aan het veranderen en dat heeft maar deels met de crisis te maken.'

Door: Eddy van Groningen en Ronald Pont, FRWD Forward Business NL/UK

Het is ontegenzeggelijk dat ondernemers het niet gemakkelijk hebben in deze tijd. Het aantal faillissementen loopt sterk op binnen het mkb en zzp'ers zien een terugval in hun inkomen.

Wat is jullie visie op het geheel?

Marco Keim: "We vertellen elkaar op dit moment eigenlijk alleen maar negatieve verhalen, dat helpt niet echt. Aan de andere kant heb ik de indruk dat te veel ondernemers vastzitten in het idee dat het wel weer goed komt; dat het op een gegeven moment weer als vanouds zal zijn. Ze

nog niet echt doorgedrongen. In een wereld die zo snel verandert, is onzekerheid de regel. Onzekerheid is de rode draad. Stel je daar op in."

Jacqueline Zuidweg: "Wat dat afwachten betreft, dat constateer ik ook. Te veel ondernemers blijven stilzitten en nemen weinig nieuwe initiatieven om een dreigende situatie af te wenden. Ze zijn vooral bezig om hun schulden weg te werken. Ik vraag ondernemers die in nood verkeren dan ook altijd wat ze maandag gaan doen om verandering in de situatie te brengen. Daarop moet de focus liggen. Wel moet gezegd worden dat het op dit moment dramatisch is: een op de vier zelfstandige ondernemers zit op de een of andere manier aan het infuus. Maar het mooie is dat zo'n 60% van de ondernemers die bij mij aankloppen, een doorstart kan maken, indien we in het eerste gesprek al constateren dat het bedrijf mogelijk levensvatbaar is. Als we er eerder bij zouden kunnen zijn, dan zou dat percentage naar 80% kunnen oplopen."

'In deze tijd zou een faillietverzekering wellicht een uitkomst bieden'

wachten af, maar dat gaat niet meer op. De wereld is echt aan het veranderen en dat heeft maar deels met de crisis te maken. Die verandering was al zichtbaar voor 2008, zo zal e-commerce een heel groot deel van de toekomstige economie bepalen. Bij veel ondernemers is dat

Zes van de tien ondernemers verwacht niet dat ze er over een paar jaar beter voorstaan. De omringende landen zijn veel positiever. Hoe komt het dat ondernemers in Nederland zo negatief zijn?

Jacqueline Zuidweg: "Het is ongetwijfeld een negatief-calvinistische houding in ons, die ervoor zorgt dat we als ondernemer geen actie ondernemen, maar afwachten. Daarnaast kom ik veel ondernemers tegen die ik moet teleurstellen. Ze hebben wel een ondernemersdroom maar die is zo onrealistisch en zo weinig gericht op een praktisch verdienmodel, dat saneren gewoonweg geen optie is. Ze geven vaak ook anderen de schuld dat ze in slecht vaarwater terecht zijn gekomen. Dat het nodig is om de bakens te verzetten als de tijd erom vraagt, heb ik zelf ook ervaren. Tot voor kort waren gemeenten voor mij de aangewezen partijen om onze dienstverlening in te kopen. Die bron droogt op, dus ben ik onder meer de banken gaan interesseren voor hulpverlening aan levensvatbare bedrijven. Daarnaast ben ik doende met het opzetten van een MKB Doorstartfonds om ondernemers die er slecht voor staan te steunen. Had ik veel eerder moeten doen. Ik ben er door anderen ook op geweest, maar het zijn uiteindelijk de veranderende omstandigheden die me ertoe dwongen. Zoals gezegd: afwachten tot het weer goed komt, werkt niet. Er is sprake van een nieuwe werkelijkheid."

Marco Keim: "Dat wijzen naar anderen of naar de slechte omstandigheden herken ik ook, terwijl dat een attitude is die je als ondernemer niet verder brengt. Ondernemen wil ook zeggen: erachter komen dat je moet handelen naar wat er mogelijk is. Aan de andere kant is de situatie in Nederland aanmerkelijk slechter dan in Duitsland. We zagen onszelf altijd als provincie van onze oosterburen, maar er is wat veranderd."

Jacqueline Zuidweg: "Eigenlijk was er in Duitsland tien jaar geleden al een crisis en heeft Schröder toen impopulaire maatregelen genomen wat betreft het ontslagrecht en de beperking van uitkeringen. Een interventie waar Merkel nu van profiteert. Vandaar dat het daar nu veel beter gaat dan hier. Daar zouden we naar moeten kijken en we moeten ook af van de schande die een faillissement in Nederland met zich meebrengt. In Amerika wordt het gezien als een leermodel. Zo'n mentaliteit zorgt gewoon voor meer weerbaarheid."

Welke initiatieven zijn er bij de overheid en in de financiële sector die inspelen op de nieuwe werkelijkheid voor ondernemers?

Marco Keim: "Het is goed om te horen dat Jacqueline met de banken aan de slag is om een mkb fonds op te richten om hulpbehoevende ondernemers uit het slop te halen. Zo zijn wij daar op een parallelle manier ook mee bezig, want als verzekeraars zijn we door betrokken ministeries gevraagd om te kijken wat wij zouden kunnen doen voor het mkb omdat banken aan de kredietkant te weinig kunnen bieden. In-

derdaad beschikken de verzekeraars over de middelen, de vraag is of we ondernemer genoeg zijn om hierbij een prominente rol te spelen. We zitten zelf in een transitie die veel energie kost. Bovendien ligt bij Aegon zelf de focus op ondernemers relatief laag, we richten ons meer op particulieren. Van oudsher zit de intermediair dichterbij de mkb-ondernemer en speelt er een belangrijke adviserende rol. Maar het is geen slechte gedachte na te denken welke rol we als verzekeraar in deze kunnen spelen. Logisch ook: onze visie is mensen helpen om zelf de juiste financiële keuzes te maken. In principe zouden we ook ondernemers kunnen helpen met vooruitzien. Op het gebied van pensioen en het opbouwen van een buffer is dat een logische zaak."

Jacqueline Zuidweg: "Tegen gemeenten en de Kamer van Koophandel heb ik altijd gezegd dat er wel een Startersloket is ingericht, maar dat het

'Een op de vier zelfstandige ondernemers zit op de een of andere manier aan het infuus'

helemaal geen slecht idee zou zijn om daarnaast een Doorstartloket, of zelfs een Stoppersloket te openen. Hoe dan ook, met het MKB Doorstartfonds is het doel een overkoepelend doorstartplatform te bewerkstelligen. Niet alleen om kredieten te verstrekken, maar ook om kennis te delen en adviezen te geven. Er moet een signaal van uitgaan dat afwachten niet de juiste houding is om problemen het hoofd te bieden. Ik kan, zoals gezegd, ondernemers in problemen veel beter helpen als ze eerder bij me aankloppen. Inmiddels hebben we 20.000 ondernemers over de vloer gehad, dus de kennis en ervaring is er."

Marco Keim: "In deze tijd zou een faillietverzekering wellicht een uitkomst bieden. Als we zo'n verzekering nu aanbieden, zou de premie overigens nu veel te hoog zijn en als we die in bijvoorbeeld 2007 op de markt hadden gebracht,

INSIDER – OUTSIDER

Een serie artikelen waarin inspirerende mensen van buiten de verzekeringsbranche in gesprek gaan met professionals uit de branche. Gesprekken over de toekomst, het herstel van vertrouwen, de dialoog met consumenten, trends, problemen, nieuwe mogelijkheden en kansen.

zou er veel te weinig animo voor zijn geweest. Ik denk eerder dat we de kant op moeten van een mentaliteitsverandering die gericht is op het stimuleren van ondernemerschap en het regelen van zekerheden die echt nodig zijn.”

Jacqueline Zuidweg: “Het valt mij op dat overheid, politiek en brancheorganisaties zo weinig doen voor ondernemers waarmee het op dit moment slecht gaat.”

Marco Keim: “De echte ondernemer redt het wel. Die gaat recht op zijn doel af of het nu links of rechtsom moet. Maar tegelijk constateer ik dat de ondernemersgeest te lang is weggeweest, het ging wellicht allemaal te gemakkelijk. Nu moet deze geest terugkomen en daar heb ik het volste vertrouwen in, overlevingsinstincten zullen altijd overwinnen.”

Welke initiatieven staan er bij jullie op de agenda de komende twaalf maanden?

Marco Keim: “Als het om vernieuwing gaat, zijn drie zaken van belang. Allereerst het mentaal accepteren dat het niet meer zo wordt als het was. Dan je afvragen hoe de wereld eruit gaat

ve manier. We kunnen laten zien dat het goed kan komen. Wat dat betreft ken ik zo veel verhalen van ondernemers die er bovenop zijn gekomen. Die positieve verhalen wil ik inzetten als stimulans voor anderen.”

Het financieel zelfvertrouwen bij ondernemers is afgenomen. Komt dit ook omdat de financiële kennis onvoldoende is?

Marco Keim: “Zowel bij particulieren als bij ondernemers is er geen vanzelfsprekende drive om zich te verdiepen in geldzaken, vaak vanuit de verwachting dat het allemaal wel goed komt. Ik heb wel het idee dat ondernemers met een grotere kennis van geldzaken, minder kwetsbaar zijn en in deze tijd een grotere kans hebben te overleven. Maar over het algemeen is de kennis veel te laag. Omgaan met geld zou een onderwerp moeten zijn dat al vanaf het basisonderwijs onderdeel is van de algemene educatie.”

Jacqueline Zuidweg: “Ja, ook het ondernemerschap zou in het onderwijs ingebed moeten worden. Het is onbegrijpelijk dat er op scholen zo weinig aandacht aan geld wordt besteed. Daarom ook heb ik mijn dochters van zeven en elf op een budget gezet. Daarvan moeten ze alles betalen: het lidmaatschap van een club, cadeautjes, kleding, toegang tot een pretpark enzovoort. Zo leren ze van jongs af de waarde van geld kennen en vooral leren ze keuzes te maken.”

Hebben jullie nog een laatste boodschap?

Marco Keim: “In het algemeen zou ik willen dat de focus wat meer op de grotere belangen gaat liggen en minder op allerlei deelbelangen. Dan gaan de hekken en processen die onnodig vertragend werken vanzelf weg. Tegen intermediairs zeg ik: kijk niet achterom en richt je op de nieuwe werkelijkheid waarin gewoon veel kansen liggen. We hebben te maken met een terugtrekkende overheid, op het gebied van geldzaken moeten we veel meer zelf gaan doen. In dat speelveld moeten we als sector toegevoegde waarde vinden naar onze klanten. We kunnen een belangrijke rol spelen als het gaat om particulieren en ondernemers bewust te laten nadenken over hun financiële toekomst.”

Jacqueline Zuidweg: “Een deel van de ondernemers heeft inmiddels de zwaarste storm doorstaan, anderen hebben door hun wendbaarheid of aanpassingsvermogen nauwelijks tegenwind gekend. Deze groep zou een prachtig voorbeeld kunnen zijn voor ondernemers die het moeilijk hebben. Zij kunnen zich aan deze positieve verhalen optrekken.” ■

Fotografie: Fotobureau Roel Dijkstra

‘Het is onbegrijpelijk dat er op scholen zo weinig aandacht aan geld wordt besteed’

zien en vervolgens analyseren wat je daarin kunt betekenen. In dat opzicht staat binnen de sector het verstrekken van kredieten op onze agenda, op dit moment vooral in de infrastructuur en de energiesector. Daarnaast willen we zzp'ers flexibiliteit bieden als het gaat om premiebetalingen. Denk daarbij aan het wel betalen van het risicodeel en het even niet betalen van het opbouwdeel. Ook willen we graag nadenken wat we voor ondernemers kunnen betekenen. Er gebeurt veel; het is een tijd van trial and error. Zo zijn we betrokken bij Knab, een nieuw bankconcept, hebben we onlangs Kroodle geïntroduceerd, de eerste Facebook-verzekering en is er Eyeopen.nl, een website voor financieel advies.

Jacqueline Zuidweg: “Naast het MKB Doorstartfonds wil ik vooral aan ondernemers verkondigen dat ze niet moeten blijven wijzen naar de omstandigheden. Stel je erop in dat alles verandert en blijft veranderen. Ook is mijn streven meer aandacht te realiseren voor ondernemers met tegenwind, maar dan vooral op een positie-

De afgelopen tijd is de en-bloc-clausule weer veel in het nieuws. Want een aantal verzekeraars heeft aangekondigd om met een beroep op die clausule de premies voor WGA-eigenrisicodragerverzekeringen tussentijds fors te verhogen. Kan dat zomaar?

Door: mr. Robin van Beem, partner bij Van Beem De Jong Advocaten

De (on)aanvaardbaarheid van de en-bloc-clausule

Als de en-bloc-clausule gebruikt wordt, is dat vaak om tussentijds de dekking in te perken en/of de premie te verhogen. Daarom heeft de clausule zo'n negatief imago, als typisch voorbeeld van kleine lettertjes. Maar een en-bloc-clausule kan ook pure noodzaak zijn. En bovendien wordt de en-bloc-clausule ook wel gebruikt om de voorwaarden juist in het voordeel van de verzekerden aan te passen. Bijvoorbeeld bij een conversie voor bestaande klanten naar nieuwe, betere voorwaarden en een lagere premie. Een en-bloc-wijziging pakt dus niet altijd alleen maar slecht uit.

Maar als de voorgestelde wijziging nu wel nadelig is voor de verzekerde, welke stappen kan hij dan ondernemen?

Verzekerde kan opzeggen

In het verzekeringsrecht is expliciet geregeld (art. 7:940 lid 4 BW) dat een verzekerde mag opzeggen bij een tussentijdse wijziging, wanneer die wijziging op enig punt nadelig voor hem is. Het opzegrecht bestaat alleen niet wanneer de wijziging nodig is vanwege gewijzigde

wetgeving, of wanneer het gaat om een wijziging die uitsluitend voordelig voor de verzekerde is. Betreft de wijziging op enig punt een verslechtering, ook al is voor het overige sprake van een verbetering, dan mag de verzekerde opzeggen. In de meeste gevallen zal de verzekerde van dat recht gebruikmaken en overstappen naar een concurrent die hem

