

# Ex-AFM'ers naar de markt

Is het een trend, ex-AFM'ers die een bureautje beginnen om accountant- en andere organisaties met extern toezicht te adviseren op het gebied van compliance? Ook dit jaar ging een aantal van hen weer de markt op. Wat doen ze? En wat beweegt ze?

TEKST LYDA WESTERINK | BEELD SIMONE VAN ES

**A**leen dit jaar al startten er in elk geval drie adviesbureaus die (mede) werden opgericht door ex-AFM'ers. Geen van hen wil overigens spreken van een trend, zó veel ex-AFM'ers begonnen er op dit gebied nu ook weer niet voor zichzelf. Officiële cijfers zijn er echter niet. De adviseurs blijken goed op de hoogte van wat hun ex-AFM-collega's nu doen in de markt. Ze werkten uiteraard niet allemaal in dezelfde periode bij de AFM of voor dezelfde afdelingen, maar een aantal van hen hield zich daar in elk geval bezig met het vergunningverleningstraject als gevolg van de invoering van de Wet toezicht accountantsorganisaties (Wta). Het mag geen verbazing wekken dat geen van hen de expertise van hun huidige concullega's met het gedeelde AFM-verleden ter discussie stelt.

## UITGESPROKEN IDEEËN

Ronald van Dijk en Alex Poel, partners van Charco & Dique, leerden elkaar halverwege de jaren negentig ('toen er nog maar 35 mensen werkten') kennen bij de AFM. Ze zijn altijd contact blijven houden, ook toen Poel emplooi in het bankwezen vond, terwijl registeraccoun-

tant Van Dijk bij het Amerikaanse Protiviti de geleerden versterkte. Dit jaar begonnen zij voor zichzelf. Waarom? Poel: "Ik zag echt mogelijkheden in de markt voor ons. We hebben allebei accountancy-ervaring, ik heb me bezig gehouden met het toezicht op effectenverkeer bij de AFM, heb bankervaring, Ronald heeft naast toezicht ook forensische accountancy gedaan bij de AFM en risk advisory bij Protiviti." Van Dijk: "We hadden ook hele uitgesproken ideeën over kwaliteit en over de cultuur binnen een kantoor. De focus moet niet alleen liggen op kwantitatieve targets, maar op mensen, kwaliteit en kennis. Het moet toch om iets meer gaan."

## COACHEN

Charco & Dique richt zich met name op het versterken van de risk- en compliance-functie bij hun doelgroep, financiële instellingen. "Daarin wordt coachen steeds belangrijker", zegt Van Dijk. "We coachen de compliance officer en de riskmanager, maar klankborden ook met raden van bestuur of commissarissen. RvB's en RvC's hebben vaak beperkte kennis van riskmanagement en compli-

ance, wij praten hen bij. Riskmanagement en compliance zouden een grotere rol moeten spelen bij productontwikkeling en bij de uitvoering van de dienstverlening. Een compliance officer wordt vaak als waakhond gezien, terwijl zijn kennis juist ook vanuit commercieel oogpunt interessant is voor bedrijven. Er wordt nu ook onvoldoende ingespeeld op maatschappelijke ontwikkelingen. De business zou eigenaar moeten zijn van riskmanagement en compliance."

## FLEXIBELER

Hun eigen AFM-ervaring zien zij zeker als toegevoegde waarde. Van Dijk: "We weten hoe de toezichthouder denkt, hebben kennis van de toezichtwetten. We kijken ook altijd of onze adviezen bij de doelstelling van de wet passen, dat wordt vaak vergeten. Waar een geregleerde markt is, hebben wij toegevoegde waarde. Ten opzichte van grotere accountantskantoren zijn wij concurrerend op tarief en veel flexibeler." Durven ze ook meer dan hun 'grote broers'? "We formuleren wat scherper. Bij grote kantoren begint en eindigt het vaak met een disclaimer en daar tussenin is het ook een en al disclaimer." Vol vertrouwen maakten ze de stap, in deze tijd, met allebei drie jonge kinderen, maar ze zaten geen dag zonder werk. Sterker nog, ze willen groeien naar twintig mensen. Dat moet echter wel een bepaald soort mensen zijn: "Initiatiefrijk, ondernemend, ze moeten zichzelf willen ontwikkelen, want de financiële sector staat niet stil."

## LOGISCHE STAP

Waar Charco & Dique zich richt op financiële instellingen, richt het Compliance-



## Charco & Dique

**Wie:** Ronald van Dijk (rechts) en Alex Poel

**Omvang:** 5 personen

**Sinds:** maart 2010

**Doelgroep:** instellingen in de financiële sector, zoals banken, verzekeraars, vermogensbeheerders en pensioenfondsen

**Naam:** "Charco & Dique is Spaans voor Poel en Van Dijk. Water komt terug in ons beeldmerk en past bij ons: het is dynamisch en transparant en blauw staat voor betrouwbaarheid."

kantoor zich heel specifiek op accountantsorganisaties. Oprichters Gerrit Coenen en Harry van der Laan, beiden registeraccountant en beiden meer jaren als toezichthouder bij de AFM werkzaam geweest, begonnen ook dit jaar voor zichzelf. Coenen: "We willen onze bijdrage leveren aan de kwaliteit van het accountantsberoep. Dat kan als toezichthouder, maar wij wilden ook adviseren en implementeren. Eigenlijk een hele logische stap."

Coenen en Van der Laan delen ervaring bij de AFM, waar Coenen tot maart werkzaam was, terwijl Van der Laan intussen nog een jaar op een mkb-accountantskantoor werkte. Van der Laan:

"Ook in de AFM-tijd hadden we het al wel eens over het idee om voor onszelf te beginnen. We merkten dat in de markt behoefte was aan adviseurs met AFM-ervaring."

### HIATEN

Het Compliancekantoor ondersteunt accountantsorganisaties op het gebied van kwaliteitsbeheersing en compliance. Van der Laan: "Onze belangrijkste producten: met een quickscan een heel kantoor doorlichten en verbeteringsvoorstellen doen, coachen van externe accountants, dus tijdens de controle terugkoppeling

geven en verbeteringen adviseren, het beoordelen van de compliance-functie en het coachen van compliance officers, het uitvoeren van OKB's (opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling, red.) en reviews en een enkele keer nog een vergunningsaanvraag begeleiden."

Wat zijn de belangrijkste hiaten bij kantoren? Coenen: "Wisselt erg per accountant(sorganisatie), maar generaliserend: onvoldoende aandacht voor de planningsfase van de controle zodat er later tijdens de uitvoering te weinig aandacht is voor bijzondere risico's, onvoldoende betrokkenheid van de externe accountant, ontoereikende systeemgerichte controlewerkzaamheden en ontoereikende vastleggingen van controlewerkzaamheden en belangrijke overwegingen. Een jaarrekening kan dan nog steeds goed zijn, maar bij een controle moet het héle proces goed zijn. Je moet de juiste zaken signaleren, onderbouwen en vastleggen." ▣

**'Een compliance officer wordt vaak als waakhond gezien, terwijl zijn kennis juist ook commercieel interessant is.'**

‘Eigenlijk willen we onszelf overbodig maken, maar kwaliteit is een on going-proces.’

#### KORTE LIJNEN

Inmiddels hebben Coenen en Van der Laan behoorlijk veel klanten, hun netwerk werkt en er is ook behoefte aan hun adviezen: “Je ziet kantoren worstelen met het treffen van maatregelen”, zegt Van der Laan.

Coenen: “Wij hebben ruime ervaring met kwaliteitsbeheersing en compliance en bedienen onze klant, mede als gevolg van onze toezichtervaring bij de AFM, vanuit een specifieke invalshoek.”

Het Compliancekantoor wil wel een beetje groeien, maar niet te veel? “Onze klanten vinden onze persoonlijke betrokkenheid belangrijk”, zegt Coenen. “Door de korte lijnen kunnen we snel schakelen en efficiënt werken. En aanvullende expertise kunnen we eventueel vanuit ons netwerk inschakelen.”

Het bevalt hen goed, heel goed zelfs.

Coenen: “Je bent alleen nog maar bezig met je vak. En we krijgen heel veel positieve terugkoppeling van klanten. Eigenlijk willen we onszelf overbodig maken, maar adviezen blijven altijd nodig: kwaliteit is een on going-proces.”

#### MAANDSALARIS

Arnout van Kempen is partner bij het - ook al - dit jaar gestarte FPLC en ook hij brengt zijn toezichthouderervaring in: “Een halfjaar voordat de AFM toezichthouder op accountantsorganisaties werd, ging ik er werken. Ik stond mede aan de wieg van de Wta.”

Van Kempen kwam van PwC, voor hem was de stap naar de AFM logisch: “Ik ben vooral een liefhebber van vaktechniek, die vreselijk commerciële kant ligt mij niet zo.”

Toch begon hij voor zichzelf, nadat hij even een tussenstop bij BDO had gemaakt en inmiddels bij het NIVRA terecht was gekomen: “Het vergunningverleningstraject was net op gang en met name de kleinere kantoren tobden daarmee. Ik stelde voor om hiervoor als NIVRA een soort consultantspoet op te



#### Het Compliancekantoor

**Wie:** Harry van der Laan (links) en Gerrit Coenen

**Omvang:** 2 personen

**Sinds:** maart 2010

**Doelgroep:** nu nog alleen accountantsorganisaties

**Klantenwerving:** “We werden vanaf het begin gebeld, hebben een goed netwerk inmiddels. De markt is niet zo groot, nog geen vijfhonderd accountantsorganisaties.”



## FPLC

**Wie:** Arnout van Kempen (links) en Marten Renes

**Omvang:** 6 personen

**Sinds:** april 2010

**Doelgroep:** instellingen die met regulering te maken hebben of krijgen

**Toekomst:** "Beveiligingsissues gaan belangrijker worden, met de toenemende automatisering, daar ligt nog een markt voor ons."

richten. Maar de mankracht ontbrak en als je het doet, moet je het goed doen. Dan ga ik het zelf doen, zei ik. Heb ik gedaan, met vier kinderen, een vrouw die niet fulltime werkt en een hypotheek. De eerste klant belde toen ik in mijn opzegtermijn zat, ik heb mezelf elke maand salaris kunnen geven."

## JURISTENVAK

Het vergunningstraject is in principe eindig, de business dus ook? Van Kempen: "In de tweeënhalf jaar dat ik voor mezelf werkte, ben ik langzaam verschoven van ondersteuning in het vergunningstraject - mijn voornaamste product, ik moest opeens in producten gaan denken - naar compliance."

Hij doet dat tegenwoordig bij het zes-koppige FPLC, na het zzp'erschap een zegen: "Als zzp'er doe je telkens hetzelfde trucje, nu houden we elkáár scherp. En je kunt ook nog eens wat andere dingen doen, die niet direct geld opleveren, omdat de ander dan even geld verdient." Hij stapte onder anderen met jurist Marten Renes in FPLC, ook zij kennen elkaar uit de tijd dat ze beide bij de AFM werkten. Van Kempen: "Er zijn meer adviseurs met AFM-ervaring, maar niemand van de huidige adviseurs was zo betrokken bij de totstandkoming van de Wta als Marten en ik. En in de huidige samenwerking bieden we een sterke juridische component. Ik vind compliance een juristenvak, het is niet typisch des accountants."

## COMMERCIEEL BEEST

FPLC richt zich op organisaties die met regulering te maken hebben of gaan krijgen: "We adviseren vooral in het compliant houden van je organisatie. We geven ondersteuning bij het verbeteren van wat kantoren horen in reviews van SRA of beroepsorganisaties. Daarin wordt het beeld uit het onlangs verschenen AFM-rapport bevestigd. We zijn ook extern compliance officer bij kantoren en ondersteunen in mindere mate bij tuchtprocedures."

Het zwaartepunt in de adviezen ligt dus op het compliance en juist dat is vaak een lastig te implementeren zaak binnen organisaties. Een compliance officer wordt te vaak als politieagent gezien. Van Kempen durft echter de stelling wel aan dat een goede compliance-afdeling helpt om meer geld te verdienen: "De rol van de compliance officer is niet: accountantje pesten, maar zeggen: hang het commerciële beest maar uit, dan helpen wij voorkomen dat je uit de bocht vliegt." □