

MARKT DETACHERINGBUREAUS VERDUBBELT KOMENDE VIJF JAAR

Ondanks dalende tarieven door de financiële crisis, verdubbelt de detachingsmarkt voor actuariel geschoold personeel zich de komende vijf jaar. Dat blijkt uit een gesprek met drie vertegenwoordigers van detachingsbureaus, onder leiding van hoofdredacteur Jos Berkemeijer.



WIJNAND DE JONG



GERT JAAP HAAN

Detachingsbureaus worden, net als zzp'ers, steeds belangrijker als dienstverleners van pensioenfondsen, verzekeraars en financiële instellingen. Aanleiding genoeg om de vooraanstaande bureaus Advinsure, Talent&Pro en Domenica uit te nodigen voor een rondetafelgesprek. Ze zijn alle drie op een ander deel van de markt werkzaam.

Zo is **Advinsure** vanuit de één-loketgedachte en een groot netwerk actief in pensioenen, leven, hypotheek, schade en zorg. Ook softwareleveranciers en consultancybureaus zelf behoren tot de opdrachtgevers. Advinsure concentreert zich op de Nederlandse markt en heeft gemiddeld zo'n 100 kandidaten geplaatst waarvan een deel actuarissen AG, rekenaars en analisten.

Directeur en actuaar Geert Mattelé: 'We leiden zelf geen mensen op, maar we koppelen vraag en aanbod. Al naar gelang wat een opdrachtgever wil, kunnen we actuarissen, analisten en rekenaars van verschillende opleidingsniveaus en ervaring plaatsen. Mensen die voor ons werken helpen we niet alleen met het krijgen van opdrachten, maar ook bij hun verdere ontwikkeling.'

Talent&Pro is behalve in Nederland ook in het buitenland actief, met name in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en China. In het thuisland beschikt het bedrijf over een pool van gemiddeld zo'n zestig actuariel rekenaars en analisten die opdrachtgevers ondersteunen bij capaciteitsvraagstukken.

Unitdirecteur actuariel Gert Jaap Haan: "Ons mission statement is dat wij mensen ontwikkelen voor de markt. Daarom is het de bedoeling dat mensen na vijf jaar bij ons uitstromen. Uiteraard zijn de wensen van onze klanten heel belangrijk. Maar we kijken daarnaast

naar de belangen van onze medewerkers. Wat willen ze en welke opleiding moeten ze volgen om dat doel te bereiken?"

Domenica neemt in vergelijking met Advinsure en Talent&Pro een andere positie in. Hoofdactiviteit is het plaatsten van professionals in de pensioen- en levensverzekeringsector. In tegenstelling tot de andere bureaus krimpt Domenica op dit moment in een afnemende markt niet het detachingsbestand in, maar gebruikt zij die periode om haar medewerkers extra op te leiden en te trainen. Men doet er dus alles aan om talenten zo lang mogelijk aan zich te binden. Het bureau beschikt naast de 60 eigen professionals over een grote flexibele schil van zo'n 180 freelancers. Domenica is sinds enige tijd aangesloten bij Resources Global Professionals, een Amerikaans bedrijf dat actief is in interim-management en consultancy op het gebied van control, governance, risk & compliance en projectmanagement. Het beschikt over een netwerk van 80 kantoren in 65 landen.

Manager Wijnand de Jong is verantwoordelijk voor de businessunit inhuur en freelance. Verder stuurt hij een unit van zeer ervaren professionals aan en is hij medeverantwoordelijk voor de klantcontacten. De Jong: "Omdat we ons hebben aangesloten bij Resources Global Professionals zijn we meer dan puur een detachingsbureau dat alleen maar voldoende handjes aanbiedt om het werk voor opdrachtgevers te doen. Wij bieden onze klanten ook actuariële professionals aan die adviseren op het gebied van IT, management en strategie."



GEERT MATTELÉ



JOS BERKEMEIJER

WERKEN VOOR TOEZICHTHOUDERS

De bedrijven zijn voorgesteld, de markten waarop ze actief zijn in kaart gebracht. We vragen of ze wel eens markten betreden die niet traditioneel tot hun core business behoren. Het antwoord dat we krijgen verwijst naar de toezichthouders AFM en DNB. Voor hen werken blijkt in de praktijk wel eens lastig te zijn. Want de toezichthouders stellen hoge eisen, waardoor detachingsbureaus werkzaamheden voor bepaalde opdrachtgevers niet meer mogen doen. Domenica heeft ooit specialisten en consultants ingezet bij de AFM. Wijand de Jong: 'Dat is zowel de AFM als sommige van onze mensen blijkbaar zo goed bevallen, dat er een aantal medewerkers van ons die bij deze opdracht was betrokken uiteindelijk naar de AFM is overgestapt.'

Geert Mattelé: 'Advinsure is tot nu nooit benaderd door de toezichthouders. Ik zie wel kansen bij AFM en DNB, juist omdat wij er voor hebben gekozen om niet te certificeren. Hierdoor kan er nooit een schijn van belangenverstrengeling ontstaan als wij kandidaten plaatsen.' Ook Talent&Pro en Domenica certificeren om dezelfde reden niet.

Alle drie gesprekspartners zijn van mening dat DNB doorgaans een beroep doet op meer traditionele partijen als men actuariële ondersteuning wil inhuren. Gert Jaap Haan: "Zo heeft Deloitte de opdracht voor het beoordelen van de herstelplannen van pensioenfondsen gekregen. Dat gebeurde overigens wel nadat DNB een tender had uitgeschreven op basis waarvan Deloitte als beste uit de bus kwam."

GEVOLGEN ECONOMISCHE CRISIS

Een belangrijk onderwerp tijdens het rondetafelgesprek is, uiteraard, de crisis. Want de economische teruggang moet zeker gevolgen hebben voor de detachingsbranche, zo luidt de stelling. Dat blijkt te kloppen. Door de afgenomen vraag zijn bij alle drie bureaus de tarieven onder druk komen te staan. Ook hebben veel opdrachtgevers de gelegenheid aangegrepen om op moeilijk invulbare functies, waarvoor tot dan toe detacheerders werden ingeschakeld, nu vaste krachten te plaatsen. Daar komt nog bij dat een aantal freelancers in deze tijd van onzekerheid eieren voor zijn geld heeft gekozen en weer een vaste baan ambieert. Maar wie voor het overige verwacht louter kommer en kwelverhalen te horen, komt bedrogen uit. De heren blijken, wellicht verrassend, positief gestemd. Dit optimisme geldt voor zowel de hoeveelheid opdrachten die ze op dit moment nog steeds hebben, alsmede over de verwachtingen voor de toekomst.

Geert Mattelé: 'Uiteraard heeft het feit dat bedrijven minder externen inhuren gevolgen voor ons. Zoals reeds aangegeven, onze tarieven staan onder druk. Maar ik ben ervan overtuigd dat uiteindelijk de wal het schip zal keren. Want als er maar lang genoeg wordt gesneden in de flexibele schil van een onderneming, dan heeft dat uiteraard ook gevolgen voor het bedrijf zelf. Uiteindelijk loopt men achterstanden op in het werk. Ik ben daarom optimistisch over de toekomst. Zo gauw als de situatie weer aantrekt, verwacht ik dat we snel meer mensen kunnen plaatsen. Want die achterstanden moeten wel worden weggewerkt.'

Ook Talent&Pro ondervindt de gevolgen van de economische malaise. Gert Jaap Haan: 'De detachingsmarkt beweegt niet al te veel op dit moment. Alhoewel er nog steeds starters op de markt komen, is er op dit moment vooral vraag naar zwaardere mensen. Het afgelopen jaar was zeker lastig te noemen. Het had tot gevolg dat wij niet al onze rekenaars bij een opdrachtgever konden plaatsen. Wij scholen deze medewerkers op dit moment bij, bijvoorbeeld door ze een training VBA te geven, zodat ze straks nog beter inzetbaar zijn. De tijdelijke teruggang vormt geen probleem voor ons. Want de vraag naar die mensen neemt uiteindelijk weer toe. Met name de laatste weken merkten we dat al weer.' Domenica heeft uiteraard ook last van de ontwikkelingen op de markt. Desondanks haalt het bedrijf echt alles uit de kast om zowel starters als ervaren mensen voor het bedrijf te interesseren. Wijnand de Jong: "Afgelopen najaar zijn wij nog met een trainee klas gestart. Ook voor dit jaar hebben wij er twee op het programma staan. Deze activiteiten maken deel uit van een zeer bewuste strategie. Want door nu te investeren in de toekomst willen we straks klaar staan als de markt weer aantrekt."

AANBOD VAN WERK NEEMT TOE

De optimistische blik van de drie detachingsbureaus geldt zeker voor de middellange termijn. Hoe ziet volgens hen de actuariële wereld er over vijf jaar uit? Alle drie verwachten dat de omzet van het eigen bedrijf dan in vergelijking met de huidige situatie is verdubbeld. Geert Mattélé: 'Er blijft voldoende werk. Dat komt omdat er naast traditionele werkzaamheden ook sprake zal zijn van de hypes in het vak, bijvoorbeeld rond Solvency II, de woekerpolis of de verhoging van de AOW-leeftijd en de pensioengerechtigde leeftijd. Ook blijft er veel werk op het gebied van de ontwikkeling van producten.'

Wijnand de Jong: 'Opdrachtgevers als pensioenfondsen en verzekeraars zullen over vijf jaar gebruik maken van een grote flexibele schil. Ik verwacht dat men dan nog maar 30 procent van het aantal actuarissen zelf in vaste dienst heeft. De rest huurt men in, al naar gelang de behoefte van het moment.'

Volgens Gert Jaap Haan zal het aanbod van werk ook toenemen doordat de wiskundige kennis van een actuaaris ook voor andere vraagstukken kan worden ingezet. 'Wij doet dat al. Zo hebben wij de database van een grote energiemaatschappij geanalyseerd, zodat dit bedrijf gericht klanten kon benaderen met bepaalde aanbiedingen.'

Geert Mattélé: 'De vraag naar actuarissen die van vele markten thuis zijn, zal toenemen. Echter, niet iedereen hoeft of kan aan alle eisen voldoen. Detachingsbureaus zullen dan ook actuarissen met verschillende soorten kennis en specialisaties moeten leveren. Daarnaast is niet langer alleen de kandidaat belangrijk maar

ook hoe alles er omheen wordt geregeld, zoals contracten, screening en administratie.'

Wijnand de Jong: 'De tijd dat een actuaaris zich alleen maar met pensioenen, leven of schade bezighield, zal dan voorgoed voorbij zijn. Er zullen zich kantoren aandienen die alle disciplines in huis hebben en die, net als onze klanten, internationaal geïntereerd zullen zijn. Er zal een consolidatie plaatsvinden: minder aanbieders, maar degenen die overblijven worden wel groter en professioneler.'

ACTUARIS VAN DE TOEKOMST

Zal over vijf jaar de Nederlands actuaaris een exportproduct zijn geworden? Verwacht bijvoorbeeld Gert Jaap Haan dat er veel Nederlandse collega's naar het kantoor van Talent&Pro in China zullen vertrekken? 'Het gebeurt nu al eens, maar door de verschillende manieren van werken en de andere wetgeving is het lastig om mensen in het buitenland in te zetten. Omdat de regelgeving in de diverse landen naar elkaar toe zal groeien, verwacht ik straks wel een grotere internationale vraag. Er zullen actuariële mensen naar het buitenland gaan. Maar de meeste actuarissen in Nederland blijven werken in eigen land het boeiendst vinden.'

Wijnand de Jong heeft meer vertrouwen in de internationale reislust van actuarissen: 'Eén van de redenen van Resources Global Professionals om Domenica over te nemen is om juist aan de internationale vraag naar actuariële geschoolden te kunnen voldoen. Aankomende talenten zullen zich steeds meer internationaal oriënteren en op projectbasis bereid zijn om buiten Nederland te worden gedetacheerd om zo hun kennis te verbreden.'

Aan welke eisen zullen toekomstige medewerkers van detachingsbureaus moeten voldoen? Hierover zijn de drie bureaus eensgezind. Want de vraag naar goed gekwalificeerde mensen zal toenemen en klanten zullen steeds kritischer worden. Door de toenemende prijsdifferentiatie in de markt zullen de arbeidscontracten steeds flexibeler worden.

Geert Mattélé: 'Openheid, transparantie en loyaliteit, dat zullen belangrijke kwaliteiten zijn van toekomstige detachingsmedewerkers.'

Wijnand de Jong: 'Mensen moeten zich snel kennis eigen kunnen maken. Verder moet men bereid zijn om te reizen en om zich flexibel op te stellen. Dat worden zeker de komende jaren belangrijke elementen voor iedereen die een carrière in de detachering overweegt.' Maar kan en wil iedereen hieraan voldoen? De Jong: 'Voor startende professionals zal dat geen probleem zijn. Maar vroeg of laat gaan mensen zich settelen. Ik zeg altijd: als een medewerker een hond neemt is dat een teken aan de wand.'