

De Finance Manager haalt meer resultaat met en door anderen

In de zakelijke schadeverzekeringsmarkt wordt de functie van Finance Manager ieder jaar uitgebreider en complexer. Traditioneel lag de focus inhoudelijk op finance, met de financiële rapportages, boekhouding, jaarrekening en budgetcyclus. Door de toename van wettelijk toezicht en de snelle groei in gebruik van IT is de functie echter veel uitdagender geworden.

Tegenwoordig houdt de Finance Manager van makelaars en verzekeraars zich daarnaast ook bezig met het geheel van check en balances in de keten om een adequate sturing te kunnen geven. Vanuit financieel perspectief zijn de business cases voor verbeteringen en in control zijn voor de governance van grote waarden voor het bedrijf. Maar ook andere activiteiten zoals performance management, sanctieonderzoeken, cyber security, IT-implementaties, risk audits, datakwaliteit, dashboarding, STP, klantgericht werken en strategische projecten. Om de nieuwe activiteiten in goede banen te leiden zijn er zodoende nieuwe structuren nodig.

Verandering is een continuüm aan het worden. Een veelheid aan verbetertrajecten wordt inmiddels dagdagelijks uitgevoerd. Hierdoor is er behoefte aan een stuurorganisatie zoals een Change Advisory Board (CAB). In het CAB participeert het management en stelt zij de prioriteiten, deelt zij de resources toe en bewaakt de voortgang. Belangrijk is dat er een focus op de juiste initiatieven ontstaat en dat de organisatie betrokken is bij de uitvoering. Vandaar dat er veelal een matrix wordt gevonden waarbij de bestaande functie wordt gecombineerd met afdeling overstijgende projecten.

Dit vraagt veel meer van de menselijke kant van de Finance Manager. Het traditioneel leidinggeven en delegeren van taken is vervangen door een coachende en participerende vorm. De complexiteit, resource-schaarste en tijdsdruk zorgt ervoor dat er veel meer moet worden samengewerkt en regelmatig moet worden gecommuniceerd. Het is daarom van vitaal belang dat er een wekelijkse stand-up is om met de dynamiek en interactie van het team te kunnen bijsturen en verbeteren. Tijdens de stand-up worden de doelen en behaalde resultaten van het finance team besproken. Het is zeer effectief om snel te kunnen schakelen bij achterstanden of verhoogde werkdruk.

Het management van makelaars en verzekeraars heeft meer instrumenten nodig om goed te kunnen sturen. Daartoe behoren de traditionele financiële indicatoren, maar ook het inzicht in de kernactiviteiten en projectvoortgangsschema's. Dashboards helpen om werkvoorraden en productiecijfers van de organisatie te kunnen volgen. Met behulp van Power BI is er een eenduidige bron waar alle data wordt gepresenteerd en digitaal beschikbaar wordt gesteld. De onderliggende datakwaliteit is belangrijk en kennis van coderen wordt steeds belangrijker om nieuwe inzichten te kunnen creëren.

De gevraagde multifunctionaliteit van de Finance Manager geeft de invulling aan zijn beroep een nieuwe energie. Eigenlijk is het er veel interessanter op geworden. Ook de traditionele budgettering is door de splitsing naar verandering (change) en beheer (run) een uitgebreider en intensiever model geworden. Het is een leermodel, waarbij financiële resultaten zijn gekoppeld aan onderliggende waarden. Hierbij wordt een gezamenlijke meerjarige planning met strategische initiatieven teruggebracht naar korte termijn inspanningen en resultaten.

Met al deze activiteiten is het belangrijk om effectief te blijven werken. Het toverwoord is focus. Focus op wat er echt toe doet, meer balans, betere communicatie en samenwerking. Niet alleen binnen het bedrijf maar ook in de keten kan samenwerking worden geoptimaliseerd. Elkaar inzicht geven in de werkwijzen en meer gaan werken in een financieel ecosysteem. Zo is het de uitdaging voor verzekeraars en makelaars om de slag te maken van 'het boeken van resultaten' naar 'het boeken van resultaten met en door anderen'. Deze veranderingen is niet iets om lang op te wachten. Als de perceptie wijzigt dan is de verandering al ingezet. Dat wil zeggen, vandaag kan er al mee begonnen worden!

Herkent u dit ook in uw organisatie of zou u hiermee aan de slag willen binnen uw bedrijf? Neem dan contact op met Advinsure om hier verder over van gedachte te wisselen. Wij kunnen u helpen bij het realiseren van deze transitie. Van het vertalen van de As-Is tot het realiseren van de To-Be.