

Vermogensbeheer, Wfd & intermediair

Voortborduren op basale beleggingskennis

De Wet financiële dienstverlening eist van de adviseurs op het gebied van levensverzekeringen en hypotheek kennis van beleggen. Veel ondernemers zullen bij de invoering van de Wfd op basis van in het verleden behaalde diploma's in aanmerking komen voor een vergunning levensverzekeringen en of hypotheek. Toch zullen ondernemers, willen zij hun vergunning behouden, voor 1 juli 2007 moeten kunnen laten zien dat zij over de vereiste kennis van beleggen beschikken.

Wat beleggen betreft krijgt de financieel adviseur onder de Wfd drie plichten: een inventarisatieplicht (risicoprofiel), een adviesplicht (voor een A-adviseur op basis van modelportefeuilles) en een motiveringsplicht (klantdossier). Mogen we hieruit concluderen dat de financieel adviseur op dit moment basale kenniselementen van het onderwerp beleggen ontbeert? Ja, zegt Eelco Martens, directeur sales & marketing bij Insinger de Beaufort. 'Een groot aantal financieel adviseurs heeft absoluut meer kennis nodig om aan al de Wfd-vereisten te kunnen voldoen. Daarentegen zijn er ook adviseurs die met hun huidige kennis-niveau wel al aan deze voorwaar-

den kunnen voldoen.' Eric Schneijdenberg, directeur Holland Beleggingsgroep (HBg), is van mening dat de kantoren en adviseurs waarmee HBg samenwerkt over de vereiste basiskennis van beleggen beschikken. 'Wij houden ook nu al rekening met het kennisniveau van beleggen in ons aanstellingsbeleid en daar waar nodig kunnen we ondersteuning bieden om de kennis op het gewenste niveau te krijgen. Uiteraard bestaan er wel verschillen qua kennisniveau tussen kantoren, maar in de basis is het kennisniveau ruim voldoende.'

Dynamiek

Volgens Walter Jans, directeur van opleidingsinstituut BBOC, zit zo'n 20 procent van

alle financieel adviseurs die het Beleggen A-certificaat wil/moet behalen, op dit moment al in de buurt van de vereiste deskundigheid. 'Deze groep is nu vaak reeds actief als cliëntenremisier en zal met een klein beetje scholing snel voldoen aan de Wfd-normen. Eén opleidingsdag en enige zelfstudie zou moeten voldoen om de vereiste kennis weer op te halen en een eventueel examen met goed gevolg af te leggen.'

Permanente educatie is vereist

Een andere veel grotere groep adviseurs, die niet-actief is als cliëntenremisier en die op dit moment slechts beleggingsproducten adviseert die bijvoorbeeld geïntegreerd zijn in kapitaalverzekeringen, zal veel meer tijd en energie in het Beleggen A-traject moeten steken, zo stelt Jans. 'Naast de opleidingsdag is uitgebreide zelfstudie en het veelvuldig oefenen met proefexamens vereist. Ook zouden adviseurs gebruik kunnen maken van coaching-faciliteiten, zodat zij de opgedane beleggingskennis ook daadwerkelijk in de praktijk gaan toepas-

advertentie

**24 UUR PER DAG, 7 DAGEN PER WEEK
HYPOTHEEKOFFERTES
AANVRAGEN EN ONTVANGEN.**



Versterk uw adviesrol dankzij online statusinformatie. Bel (020) 514 6430 of stuur een e-mail naar loketSales&Support@direktbank.nl



DIREKT BANK
SPAREN • LENEN • HYPOTHEKEN

sen. Op die manier kunnen zij hun kennis ook commercieel gaan benutten en kunnen zij de klant breder adviseren.' De directeur benadrukt ten slotte dat de Beleggen A-cursist ook na de opleiding zijn kennis op peil moeten houden. 'De wereld van beleggen zit vol dynamiek. Permanente educatie is dan ook vereist.'

Adviesplicht

De adviseur krijgt onder de Wfd ook een adviesplicht. Concreet komt dit erop neer dat hij een risicoprofiel dient vast te leggen en op basis hiervan een advies aan de belegger moet geven over een modelportefeuille die bij dit profiel aansluit. HBG heeft reeds in 2004 zes Holland Modelportefeuilles geïntroduceerd. 'Klanten die in overleg met hun adviseur voor dit serviceconcept kiezen, informeren wij vervolgens periodiek over de ontwikkeling van de portefeuille. De klant kan dan tevens de beleggingsportefeuille geheel kosteloos in overeenstemming laten brengen met het oorspronkelijke risicoprofiel. Wij bieden onze adviseurs op deze manier de mogelijkheid op een juiste wijze te adviseren onder de Wfd. Daarnaast waarborgt het serviceconcept, geheel kosteloos, dat de met ons samenwerkende adviseurs ook na de adviesfase op een juiste wijze kunnen voldoen aan hun zorgplicht richting de klant. Wij rapporteren immers periodiek over de ontwikkeling van de beleggingsportefeuille in relatie tot het risicoprofiel van de klant, zodat de adviseur zich volledig kan richten op eventuele ontwikkelingen in de persoonlijke situatie van de klant', aldus Schneijdenberg.

Insinger zal vijf modelportefeuilles gaan aanbieden als de Wfd straks van kracht is. Martens: 'Overigens werken wij al sinds 2000 met modelportefeuilles. Al deze portefeuilles zullen automatisch *gerebalanced*

worden, zodat ze altijd in lijn blijven met het gekozen risicoprofiel. Met de producten die wij aanbieden kan de adviseur voldoen aan de eisen van de Wfd op basis van het betreffende risicoprofiel.'

Wij zijn niet bang voor minder klanten

Ook de zes modelportefeuilles van HBG voldoen naar eigen zeggen aan de eisen die door de Wfd worden gesteld aan modelportefeuilles. Schneijdenberg: 'Alle modelportefeuilles en beleggingsfondsen die wij aanbieden kunnen daarnaast te zijner tijd worden geadviseerd door een A-adviseur.' Jans wil hierbij een kanttekening plaatsen. 'Een beleggingsfonds is geen gestandaardiseerd product. Alleen fondsen die gemaakt zijn voor een risicoprofiel, kunnen voldoen aan de eisen van de Wfd.'

Koudwatervrees

Aanbieders van beleggingsproducten moeten zich realiseren dat met de totstandkoming van het Wfd-register de aantekening van cliëntenremisiers in het huidige Wte-register komt te vervallen. Aanbieders mogen slechts gebruikmaken van de partijen die in de toekomst worden opgenomen in het Wfd-register. Dit betekent dat zij geen klanten mogen accepteren die worden aangebracht door een niet-vergunninghoudende instelling. Een aantal van de huidige cliëntenremisiers zullen niet in een Wfd-register worden opgenomen omdat zij geen financiële diensten in de zin van de Wfd verrichten. Moeten de aanbieders van beleggingsproducten niet vrezen

dat deze toekomstige ontwikkelingen voor hen een vermindering van het aanbrengekanaal tot gevolg zal hebben? Schneijdenberg: 'Wij kunnen uiteraard niet uitsluiten dat een aantal van de met ons samenwerkende adviseurs uiteindelijk zal afzien van opname in het Wfd-register. Vooralnog hebben wij echter geen signalen ontvangen dat het bij de met ons samenwerkende adviseurs om een zeer omvangrijke groep gaat. De meeste adviseurs met wie wij samenwerken hebben tevens een aanstelling bij onze zustermaatschappij Allianz Nederland Levensverzekering. HBG ontwikkelt samen met Allianz Nederland initiatieven om de met ons samenwerkende adviseurs tijdig Wfd-proof te maken. Martens vult hem aan: 'We zijn niet bang voor minder klanten, aangezien de partijen waar wij ons op richten en met wie wij reeds zakendoen allen zullen worden opgenomen in het Wfd-register. Wij zien alleen maar kansen ontstaan, aangezien het intermediair veel meer mogelijkheden krijgt om zich met beleggen bezig te houden. Leven- en hypotheekadviseurs zullen allen moeten beschikken over het Beleggen A-certificaat. Wij verwachten dat doordat de beleggingskennis zal toenemen automatisch meer interesse gaat ontstaan voor beleggen middels beleggersrekeningen. Jans onderschrijft dit volledig: 'De adviseur die goede kennis heeft van beleggen heeft minder koudwatervrees. De verplichte Wfd-kennis zal de commerciële productie bevorderen.' 

In het navolgende onderzoek vermogensbeheer & intermediair wordt een groot aantal vermogensbeheerders met hun belangrijkste gegevens vermeld. Op grond van dit onderzoek kunt u zelf een eigen short list opstellen.