



Nieuwe adviesmarkt heeft zetje nodig

Een nieuwe adviesmarkt betreed je niet zomaar, daar moet je wel wat voor doen. Met die gedachtegang heeft een (klein) deel van het intermediair de afgelopen jaren serieus geïnvesteerd in kennis, tools en informatie op beleggingsgebied. Zo volgden vele intermediairs het inhaalprogramma Beleggen A. Anderen gingen (gelukkig) een stap verder en volgden de gehele opleiding DSI Financieel Adviseur. Ook schafte sommige intermediairs generieke adviessoftware aan, waarmee zij onafhankelijke beleggingsadviezen over beleggingsfondsen kunnen geven. Als laatste ging men zoek naar productinformatie over beleggingsfondsen. Hiermee wordt een objectieve productvergelijking uitgevoerd, zodat wordt voldaan aan de

“Aanbieders en toezichthouder moeten in actie komen”

regels van ‘good advice’. Ondanks deze investeringen in de drie kritische succesfactoren, kennis, tools en informatie komt de intermediaire beleggingsad-

viesmarkt nog maar mondjesmaat van de grond. Debet hieraan is niet alleen het negatieve beurs sentiment, maar ook het feit dat de ondersteuning door de aanbieders en de toezichthouder tot dusver onvoldoende is geweest.

De aanbieders van beleggingsrekeningen en beleggingsfondsen zijn banken, verzekeraars en vermogensbeheerders. Deze aanbieders zouden het intermediair moeten faciliteren in haar nieuwe rol van adviseur onder het Nationaal Regime Mifid. Recent onderzoek wijst echter uit dat bijna alle aanbieders (met name verzekeraars) in hun samenwerkingsovereenkomsten nog steeds vasthouden aan de oude rol van cliëntenremisier, terwijl het Nationaal Regime juist in veel situaties advies over beleggingsfondsen van het intermediair verwacht. Slechts drie aanbieders maken een Nationaal Regime rol voor de adviseur mogelijk. De rest van de aanbieders eerbiedigt de adviesrol van het intermediair die besloten ligt in het Nationaal Regime niet. Spoedige aanpassing van de samenwerkingsovereenkomsten is dan ook noodzakelijk om voor het intermediair zijn nieuwe rol mogelijk te maken.

Naast de aanbieders moet ook de AFM, als toezichthouder op de wettelijke adviesregels, in actie komen. De wet stelt dat een juiste adviesvolgorde in het geval van beleggen bestaat uit het opstellen van een klantprofiel, daarna het samenstellen van een risico-profiel om vervolgens over te gaan tot product- en maatschappijselectie. Hiervoor is het noodzakelijk dat de intermediaire adviseur de beschikking heeft over generieke klant- en risicoprofielen. Met andere woorden: klant- en risicoprofielen die door meerdere (lieft alle) maatschappijen worden geaccepteerd.

In de praktijk houden sommige maatschappijen echter nog steeds vast aan hun eigen maatschappijspecifieke vragenlijsten. Hiermee belemmeren zij objectieve productvergelijkingen. Bij mijn weten zijn er op dit moment twee generieke risicoprofielen in de markt beschikbaar. Deze profielen bestaan al jaren en zijn goedgekeurd door de compliance-afdelingen van diverse maatschappijen. De AFM zou er goed aan doen om deze profielen als ‘best practice’ te benoemen. Dat zou een snelle en pragmatische manier zijn om onafhankelijk intermediair beleggingsadvies op gang te krijgen.

Bovenstaande acties zijn niet alleen wenselijk vanuit het perspectief van het intermediair, dat in deze moeilijke tijd toegang tot een nieuwe adviesmarkt goed kan gebruiken, maar ook vanuit het perspectief van de consument. Deze acties geven namelijk invulling aan de politieke wens om beleggingsadvies via het intermediaire kanaal laagdrempelig te maken voor de Nederlandse financiële consument. Daarnaast maken deze acties onafhankelijk financieel totaaladvies mogelijk. Beleggen is immers geen doel op zich, maar slechts een middel van vermogensopbouw. En de intermediaire adviseur kan pas een financieel totaaladvies geven als hij alle mogelijke soorten (sparen en beleggen) en vormen (verzekeren, bancaire of vrij) van vermogensopbouw voor zijn cliënt heeft kunnen vergelijken. Aanbieders en toezichthouder kom daarom in actie en geef het laatste zetje dat deze nieuwe adviesmarkt nodig heeft!