

Nationaal Regime: kansen of bedreigingen?

De MiFID stelt pittige eisen aan bemiddeling van en advies over beleggingsinstrumenten. Om te voorkomen dat een groot aantal tussenpersonen door deze Europese regelgeving inkomsten derft, wordt voor hen een uitzonderingspositie gecreëerd middels een nationaal regime. De belangrijkste doelstelling van de MiFID - bescherming van de belegger - blijft echter bestaan en de adviseur dient zijn dienstverlening op dit vlak dan ook verder te professionaliseren. Volgens beleggingspecialist Walter Jans kan de tussenpersoon, mits hij het goed aanpakt, prima opereren binnen het nationaal regime. Egbert Berkhoff, directeur bij het Noord-Nederlands Effektenkantoor, is wat sceptischer.

Walter Jans is directeur van BBOC, Buro voor Beleggingsopleidingen en Coaching. Zijn klanten zijn intermediaire bedrijven, verzekeraars, banken en vermogensbeheerders. Jans: "Beleggen is voor tussenpersonen tot voor kort een bijproduct geweest. Na de invoering van de Wft en de MiFID moet de adviseur zijn deskundigheid op beleggingsgebied kunnen aantonen. Ons bureau kun je beschouwen

als een tweetrapsraket. Enerzijds geven we opleidingen aan professionals waardoor ze in staat zijn vermogensadvies toe te voegen aan hun dienstverlening. Daarnaast ondersteunen we ze bij die advisering in de vorm van coaching. Onze belangrijkste tool hierbij is software, P(ersonal) P(ortfolio) P(rofiler) genaamd, waarin de beleggingsproducten van verschillende aanbieders zijn gekoppeld aan één universeel risicoprofiel. Met deze

I N H O U D

Nationaal regime: kansen of bedreigingen?	1-3
Leven & Schade	2
Bijzondere voorwaarden	3
Bestemming: Rechtbank!	4
Betweter	4

software kan de financieel adviseur snel en eenvoudig een beleggingsadvies geven dat in lijn is met de wetgeving van Wft/MiFID."

Basisbeginselen

Jans noemt de nieuwe regelgeving op het gebied van beleggingsadvies een goede stap: "Je maakt de adviseur bewust van het belang van zijn advies. Kenmerkend voor deze wetgeving is, dat hij is gemaakt op basis van open normen. Dat is enerzijds fijn, want je mag die normen als adviseur zelf invullen, maar daar staat tegenover dat je pas achteraf weet of je dat op een juiste manier hebt gedaan. Maar als je voldoet aan de basisbeginselen, je inventarisatieplicht, je motiveringsplicht, je dossierplicht, dan kan er weinig misgaan."

Jans plaatst wel een kanttekening bij het nationaal regime: "Hierin wordt een onderscheid gemaakt tussen execution only en beleggingsadvies. Kijk je evenwel naar de productpraktijk, dan zijn er execution only-producten die het karakter hebben van advies- en vermogensbeheerproducten. Neem de mixfondsen met hun verschillende profielen. Wat ik verder mis in het Nationaal Regime, is de term modelportefeuilles of profielfondsen.

Vervolg pagina 2



Foto: Patrick Hesse

Walter Jans

BAVAM



Dé autoriteit in beroepsaansprakelijkheid

Vervolg van voorpagina

Egbert Berkhoff



Tussenpersonen mogen weliswaar adviseren over losse beleggingsfondsen, maar wij drukken hen op het hart zich te beperken tot die modelportefeuilles en profielfondsen. Laat de aanbieder het beleggingsproduct in elkaar sleutelen en beheren en laat de adviseur zich richten op het beleggingsprofiel en het behalen van het doelkapitaal. De adviseur kent de klant immers. Daarom kan hij zich het best richten op het risicoprofiel. Verandert dat, dan switcht hij van modelportefeuille. Dat is zijn eerste verantwoordelijkheid. Kortom, als hij handig

en onafhankelijk de juiste producten kiest, dan kan hij perfect opereren binnen het Nationaal Regime."

Gebrek aan inzicht

Niet iedereen is positief gestemd over de mogelijkheden die de financieel adviseur dankzij het Nationaal Regime worden geboden. Egbert Berkhoff, directeur bij het Noord-Nederlands Effektenkantoor, noemt de wijze waarop vanuit het intermediair wordt gereageerd op het Nationaal Regime 'bekrompen'. Berkhoff: "De NVA noemde de vrijstelling die het Nationaal Regime creëert, onlangs 'een praktische oplossing'. Daarmee slaan ze de plank mis. Het geeft aan dat er een gebrek aan inzicht heerst. Het Nationaal Regime heeft grotere consequenties dan menigeen kennelijk vermoedt. Het brengt straks vooral het onderscheid in beeld tussen adviseurs en verkopers. De meeste financiële adviseurs zijn altijd een doorgeefluik van banken en verzekeraars geweest, waarbij ze nooit een contract met de klant hebben afgesloten. Dit gaat in het Nationaal Regime veranderen, want er zal straks een cliëntovereenkomst moeten worden gesloten. Dit betekent dat ze partij worden. Ik denk niet dat veel tussenpersonen zich realiseren, dat ze op dat moment verplicht moeten nadenken wat ze nu precies voor die klant doen, of willen doen."

Berkhoff stelt verder: "Het verbaast me dat de beroepsvereniging niet veel meer ingaat op de reden waaróm deze regelgeving

er is gekomen. En dat is omdat de branche zichzelf niet heeft kunnen reguleren nadat er grote fouten zijn gemaakt, kijk naar de aandelenlease affaire en de woekerpolissen."

Geen onderscheid

Berkhoff denkt dat ongeveer de helft van het intermediair zal kiezen voor de 'opt out' en het beleggingsadvies links laat liggen: "Er is ook een groep financieel planners dat MiFID laat voor wat het is en onder het Nationaal Regime gaat opereren. Deze beleggingsadviseurs zullen zich moeten afvragen waar ze goed in zijn. Als je goed bent in verkoop, dus een klant binnenhalen, daar een plan voor maken om vervolgens weer op zoek te gaan naar een nieuwe klant, dan zou ik me daar mee bezighouden en verder niet."

Berkhoff noemt het initiatief van onder meer BBOC goed: "Het enige manco vind ik dat het BBOC geen onderscheid maakt tussen individueel en collectief vermogensbeheer. Je kunt via dit bureau dus een keuze maken tussen bijvoorbeeld individueel vermogensbeheer van NNEK of van Allianz, die execution only beleggingsfondsen aanbiedt. Volgens het Nationaal Regime moet de adviseur bij Allianz dus een contract met de klant opstellen. Volgens mij is dat nog niet uitgewerkt bij BBOC. Zolang de adviseur daar nog geen invulling aan weet te geven, ontstaat er een vacuüm over de verantwoordelijkheid tijdens de voortdurende zorgplicht," meent hij.

Leven & Schade

PIET RUYSSENAARS VAN RUYSSENAARS MAKELAARDIJ
IN BILTHOVEN

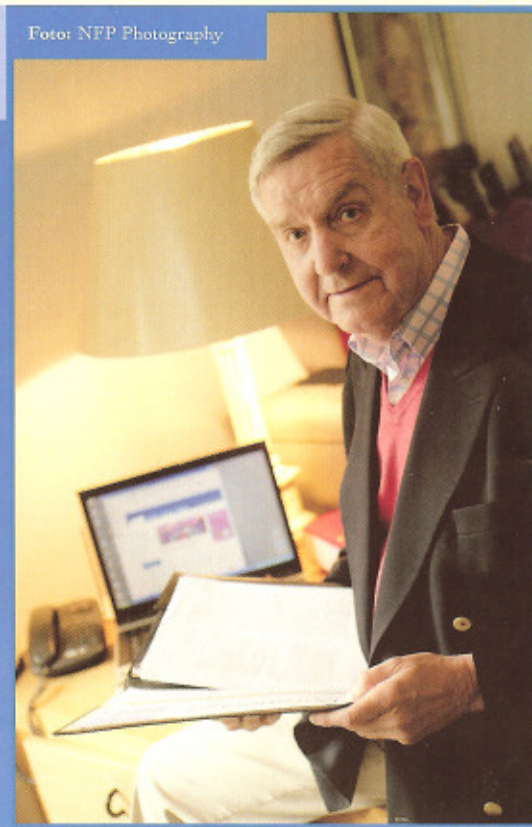
WELKE ZAKELIJKE BESLISSING HEEFT UW LEVEN BEÏNVLOED?

"Tot vijftien jaar geleden was ik als makelaar werkzaam in de bemiddeling van nieuwbouw. Die markt zag ik langzaam maar zeker opdrogen. Vijftien jaar geleden besloot ik het roer om te gooien en me geheel te richten op bemiddeling in bestaande bouw. Ik kocht een kantoor in het hartje van Bilthoven, een hoekpand met maar liefst zes grote etalageramen, waar ons aanbod hangt. De attentiewaarde is er enorm groot. Van die overstap heb ik geen moment spijt gehad."

VAN WELKE FOUT HEEFT U HET MEEST GELEERD?

"De afgelopen jaren ben ik er – samen met heel wat collega's – achtergekomen dat we in Nederland in een claimcultuur verzeild zijn geraakt. Het zakelijke vertrouwen tussen mensen is veel minder groot dan vroeger. Voor je het weet, heb je een claim aan je broek. Het heeft ons er toe gebracht dat we zoveel mogelijk vastleggen. Van alle bezoeken die we afleggen en bezichtigingen die we doen, maken we aantekeningen die in het dossier terechtkomen. Heel erg jammer, maar het moet kennelijk zo."

Foto: NFP Photography



Concurrerend

Er zijn stemmen die zeggen dat adviseurs überhaupt beter kunnen wegblijven van het beleggingsadvies. Jans is het daar absoluut niet mee eens: "Ik geloof onvoorwaardelijk in het intermediair. De gemiddelde tussenpersoon heeft de kunde en kennis in huis om een beleggingsadvies te geven dat concurrerend is met het beleggingsadvies van de grootbanken. In Engeland geeft 65 procent

van het intermediair advies over vermogen tot vijf ton. In Nederland nu nog ongeveer vijf procent, maar ik denk zeker dat wij Engeland zullen volgen. Het advies bij de bank laat sterk te wensen over. Het is niet onafhankelijk. Als de tussenpersoon investeert in kennis, tools en organisatiestructuur, dan is er op dit vlak veel voor hem mogelijk."

Berkhoff denkt dat de gemiddelde tussenpersoon deze kennis en kunde nog lang

niet bezit. Wel gelooft hij in beleggingsadvies als onderdeel van een financieel totaalplan: "De tussenpersoon heeft wel de ideale positie om beleggingsadvies te geven." Berkhoff adviseert eerst nog enkele jaren samen te werken met een individueel en onafhankelijk vermogensbeheerder: "Zie zo'n periode maar als een soort stage met duidelijke afspraken over verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid."

Bijzondere voorwaarden

Tussenpersoon Jaap Jaspers is al lange tijd op zoek naar een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering voor Theo Tinus, die het klussenbedrijf Handig runt. Voor dergelijke bedrijven is het sluiten van zo'n verzekering niet gemakkelijk, maar uiteindelijk vindt Jaspers toch een aansprakelijkheidsverzekeraar met het juiste product. Tevreden stuurt Jaspers de polis met bijbehorende voorwaarden naar het klussenbedrijf.

Blij dat er een verzekering is, gaat Tinus aan de slag met de verbouwing van een woning. Een groot karwei waartoe ook het schilderwerk behoort. Al het oude verfwerk moet worden verwijderd. Dit gebeurt met behulp van gasbranders. Het werk vordert goed en na twee dagen is de oude verf verdwenen. Die avond wordt Theo Tinus gebeld door de eigenaar van de woning, die hem mededeelt dat het dak van het huis door brand is verwoest!

Na onderzoek door de brandweer wordt duidelijk dat de brand is ontstaan vlak onder het dak, waar het klussenbedrijf doende is geweest om verf af te branden. Het klussenbedrijf wordt door de eigenaar aansprakelijk gesteld voor de schade. Op zijn beurt meldt Tinus de schade bij zijn assurantietussenpersoon. Deze geeft de schade door bij de aansprakelijkheidsverzekeraar, die een schade-expert inschakelt voor een toedrachtonderzoek en vaststelling van de schade.

Na enige tijd ontvangt het klussenbedrijf een brief van de verzekeraar waarin de dekking wordt afgewezen, op grond van het feit dat de brandpreventieve maatregelen tijdens werken met open vuur, die waren vermeld in de clausule Brandgevaarlijke Werkzaamheden, niet waren nagekomen.

De clausule komt er in grote lijnen op neer dat de verzekerde bij het uitvoeren van werkzaamheden, waarbij open vuur wordt gebruikt, bepaalde preventiemaatregelen moet nemen. De sanctie op het niet naleven van de verplichtingen zijn veelal een (zeer hoog) extra eigen risico of soms zelfs verval van dekking.

Boos stelt Tinus tussenpersoon Jaspers aansprakelijk voor de schade. Hij was immers niet gewezen op het bestaan en de inhoud van de clausule en de consequenties die het niet opvolgen van de clausule kon hebben voor de dekking.

De les die hieruit getrokken kan worden, mag duidelijk zijn: Jaspers had zijn klant er

*Wat je tegenwoordig
allemaal mee moet
nemen voor een klus...*



nadrukkelijk op moeten wijzen, dat hij verplicht was maatregelen te nemen om ongelukken te voorkomen. Verder had hij Tinus er op moeten wijzen, dat bij het niet juist nakomen van de verplichtingen, de dekking gedeeltelijk of geheel zou komen te vervallen. Voor de tussenpersoon is het verder van belang dat hij dit schriftelijk mededeelt aan zijn cliënt of in ieder geval schriftelijk vastlegt dat deze uitleg is gegeven. Dit om allerlei bewijsproblemen te voorkomen.

Mr. Hans van der Wouden
BAVAM

De namen in de casus zijn zoals altijd gefingeerd.

Praktijken