

# **TOETSTERMEN**

WFT-MODULE

VERMOGEN

BIJLAGE B6

---

---

**College Deskundigheid Financiële Dienstverlening**

**25 juli 2012, Den Haag**

---

In het onderstaande figuur is de taakstructuur schematisch weergegeven. In dit document worden de taken verder uitgewerkt en wordt een relatie gelegd met de benodigde kennis, vaardigheden, competenties.



## ALGEMENE KENNIS EN VAARDIGHEDEN

### KENNIS

Eindterm 1a: De persoon maakt bij zijn werkzaamheden gebruik van actuele kennis van de relevante wet- en regelgeving en de van toepassing zijnde richtlijnen en gedragscodes.		
Nummer toetsterm		Kennisniveau
1a.1	De kandidaat kan beschrijven in welke wet- en regelgeving de functie en bevoegdheden van de toezichthoudende organisaties vastliggen: Wet op het financieel toezicht (Wft) en lagere regelgeving.	K
1a.2	De kandidaat kan de relatie tussen de eisen die voortvloeien uit het Burgerlijk Wetboek (BW) met betrekking tot professioneel en integer handelen (zorgplicht: overeenkomst van opdracht Boek 7 art. 400 e.v.) uitleggen en kan de spanningsvelden met de Wet op het financieel toezicht (Wft) in concrete recente gevallen analyseren.	B
1a.3	De kandidaat kan aansprakelijkheidsrisico's uitleggen (afdwingen professioneel en integer gedrag door de cliënt) en kan daarbij recente praktijkvoorbeelden noemen.	B
1a.4	De kandidaat kan beschrijven welke beroepsmogelijkheden bestaan bij sancties van De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), uitspraken klachteninstituten en rechterlijke uitspraken.	K
1a.5	De kandidaat kan relevante bepalingen inde Wet op medische keuring en in de Wet op de Geneeskundige Behandelingsovereenkomst uitleggen.	B
1a.6	De kandidaat kan de hoogte van de actuele sociale loongrenzen (minimumloon en max. dagloon) noemen.	K
1a.7	De kandidaat kan gevolgen van de privacywetgeving benoemen.	K
1a.8	De kandidaat kan uitleggen in welke omstandigheden financiële dienstverlening met betrekking tot beleggingsobjecten is vrijgesteld van de Wft-vergunningplicht.	K

## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2a: De persoon beschikt over het vermogen om mondeling en schriftelijk te communiceren.</b>		
<b>Vaardigheid (V)</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid</b>
<b>De kandidaat kan:</b>		
2a.1 gestructureerd interviewen.	De kandidaat werkt gestructureerd en is onbevooroordeeld. Interviewtechniek en vraagpunten van het onderzoek zijn goed uitgewerkt en worden goed uitgevoerd. De kandidaat stelt de juiste en relevante vragen. De interviewtechniek is gebaseerd op de onderdelen: luisteren, doorvragen, confronteren en inleven in de klant.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. De kandidaat interviewt klant in verschillende levensfasen en met betrekking tot verschillende gebeurtenissen. Het doel is dat de adviseur een goed klantbeeld krijgt, tegenstrijdigheden in wensen en doelstellingen signaleert en bespreekt om uiteindelijk een passend advies te kunnen geven.
2a.2 adviesgesprek voeren.	De relevante informatie en de persoonlijke toelichting zijn correct, duidelijk en niet-misleidend en afgestemd op het begripsniveau van de klant.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. De kandidaat is in staat te verifiëren of de gesprekspartner de informatie begrepen heeft.
2a.3 formulieren en offertes invullen, aanvragen, controleren en indienen.	De kandidaat werkt gestructureerd en controleert de ingevulde formulieren. Is alert op fouten. Spoort eventuele fouten, onjuistheden of onvolkomenheden op. Communiqueert hierover mondeling en schriftelijk op correcte en effectieve wijze met betrokkenen. Zorgt voor correcte documenten. De aanvraag wordt op de correcte wijze ingediend.	De kandidaat dient er alert op te zijn dat formulieren onduidelijkheden kunnen bevatten, de gevraagde informatie door de klant niet altijd goed begrepen wordt, en uiteindelijk alle relevante vragen voldoende duidelijk beantwoord zijn. De aanbieder krijgt - zoveel mogelijk in een keer - alle informatie die nodig is voor een juiste verwerking. Klanten zijn soms slordig en administraties van aanbieders zijn niet altijd foutloos.
2a.4 de documenten uitleggen.	De informatie is correct, duidelijk en afgestemd op het begripsniveau van de klant.	
2a.5 schriftelijk communiceren.	De informatie is correct, duidelijk en niet-misleidend en afgestemd op het begripsniveau van de klant. Document kent een heldere structuur en goede opbouw. Kandidaat gebruikt tekeningen/grafische voorstellingen.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. Demonstreert hoe hij de communicatie aanpast naar de verschillende belanghebbenden.
<b>Eindterm 2b: De persoon beschikt over het vermogen om ICT-toepassingen te gebruiken.</b>		
<b>Vaardigheid (V)</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de</b>

De kandidaat kan:		vaardigheid
2b.1 vragenlijsten en ICT-toepassingen, waaronder rekenmodellen toepassen.	De kandidaat voert de gegevens die hij van de klant heeft gekregen op de juiste manier in. Is alert op fouten en onlogische uitkomsten.	ICT-programma's die ondersteunen bij de verwerking van gegevens om te komen tot een passend advies.

## PROFESSIONEEL GEDRAG

### KENNIS

<b>Eindterm 4a: De persoon beschikt over het vermogen om te beschrijven welke invloed de verrichtingen van een financiële instelling en/of financiële dienstverlener hebben op het maatschappelijk belang en de samenleving, alsmede welke gevolgen deze hebben voor de reputatie van de financiële sector.</b>		
Nummer toetsterm		Kennisiniveau
4a.1	De kandidaat kan de gevolgen uitleggen als de consument geen vertrouwen (meer) heeft in de financiële sector (stabiliteit economie komt in gevaar, noodzakelijke risico- en spaarproducten worden niet meer afgesloten, macro-economische gevolgen als onvoldoende spaargeld beschikbaar komt, werkgelegenheid, ook in financiële sector onder druk, vergroting zwart geld circuit, bankrun en betalingsverkeer dreigt te blokkeren).	K
<b>Eindterm 4b: De persoon beschikt over het vermogen om voorbeelden van integriteitrisico's te benoemen, alsmede aan te tonen op welke wijze zij tot een aanvaardbaar niveau kunnen worden teruggebracht.</b>		
Nummer toetsterm		Kennisiniveau
4b.1	De kandidaat kan de middelen uitleggen die kunnen worden ingezet om een integere cultuur en integer handelen in een onderneming te bereiken, zoals goede procesbeschrijvingen, gedragscodes, agendapunt in vergaderingen/collegiaal overleg, incidentenregeling, klokkenluidersregeling, vertrouwenspersoon, voorbeeldgedrag.	B
<b>Eindterm 4c: De persoon beschikt over het vermogen om in de dagelijkse adviespraktijk – aan de hand van vier integriteitsassen – de vier belangen</b>		

die een rol spelen in de financiële dienstverlening te herkennen en bespreekbaar te maken, te weten:

- financieel belang van de medewerker;
- belang van de medewerker om compliant te zijn;
- belang van de medewerker om zijn professionele verantwoordelijkheid te met betrekking tot integriteit te kennen en dienovereenkomstig te handelen;
- belang van de medewerker en zijn organisatie om een vertrouwensrelatie te hebben met de natuurlijke persoon.

Nummer toetsterm		Kennisniveau
4c.1	De kandidaat kan de morele aspecten en morele verantwoordelijkheid van werkprocessen duidelijk en expliciet uitleggen (kostenloading, verdienmodel, voor- en nadelen van product of advies onderkennen, alternatieve producten of adviezen meewegen, belangenafweging werkgever/werknemers, relatiegeschenken, incentives, targets, commerciële doelstellingen, verstrengeling privé belangen en voorwetenschap).	B
4c.2	De kandidaat kan de vier integriteitsassen voor het functioneren van een medewerker van een financiële dienstverlener benoemen. De kandidaat kan daarbij eigen voorbeelden plaatsen op deze assen. De kandidaat kan die keuzen verantwoorden. De kandidaat kan de spanningsvelden en de gevolgen daarvan herkennen en benoemen.	K

## VAARDIGHEDEN

**Eindterm 4d: De persoon beschikt over het vermogen om de volgende dilemma's op het gebied van integer handelen in de uitoefening van zijn beroep te analyseren en bespreekbaar te maken, alsmede de keuzes af te wegen en te verantwoorden:**

- fraudesignalen onderkennen en daarop handelen;
- integer omgaan met de klantgegevens;
- doorverwijzen naar derden.

Vaardigheid (V)	Norm / Resultaat / Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
De kandidaat kan		

4d.1 fraudesignalen onderkennen en daarop handelen.	De kandidaat kan de acties die vereist zijn bij het constateren van fraude omschrijven. Geeft op adequate wijze opvolging aan een fraudesignaal.	Bijvoorbeeld dilemma als financiële dienstverlener die bemiddelt merkt dat de aanvraag niet strookt met de waarheid.
4d.2 integer omgaan met de klantgegevens.	De kandidaat gaat integer met de klantgegevens om. Respecteert privacy.	
4d.3 doorverwijzen naar derden.	De kandidaat onderkent tijdig tekortkomingen bij zichzelf op het gebied van deskundigheid. De kandidaat kent de grenzen van zijn kennen en kunnen en verwijst door als bepaalde vraagstukken beter beantwoord kunnen worden door andere partijen.	

## TAAK 1 INVENTARISEREN VAN DE GEGEVENS VAN DE KLANT

### KENNIS

<b>Eindterm 1b: De persoon baseert zijn inventarisatie op: grondige kennis van de vorming, beheer en afbouw van vermogen.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>		<b>Kennisniveau</b>
1b.1	De kandidaat kan de relatie tussen werk en pensioenering en vermogensopbouw en –afbouw uitleggen.	B
1b.2	De kandidaat kan de relatie tussen ziekte en arbeidsongeschiktheid en vermogensopbouw en –afbouw uitleggen.	B
1b.3	De kandidaat kan de relatie tussen overlijden en vermogensopbouw en –en afbouw uitleggen.	B
1b.4	De kandidaat kan de relatie tussen werkloos worden en vermogensopbouw en –afbouw uitleggen.	B
1b.5	De kandidaat kan de relatie tussen echtscheiding en vermogensopbouw en –afbouw uitleggen.	B
1b.6	De kandidaat kan uitleggen hoe wetgeving rond gelijke behandeling inwerkt op vermogensopbouw en -afbouw.	B
1b.7	De kandidaat kan van een particuliere relatie de meeste vormen van bezittingen en schulden, inkomsten en uitgaven beschrijven.	K
1b.8	De kandidaat kan de informatie die benodigd is voor het maken van een passende vermogensoplossing omschrijven.	K
1b.9	De kandidaat kan de relatie tussen Algemene Ouderdomswet (AOW), Algemene Nabestaandenwet (ANW), Wet Werk en inkomen naar arbeidsvermogen (WIA), Werkloosheidswet (WW), Inkomensvoorziening voor Oudere en Arbeidsongeschikte Werknemers (IOAW), Inkomensvoorziening voor Oudere Werklozen (IOW) en de fiscale wetgeving en de vermogensopbouw en -afbouw verklaren.	B
1b.10	De kandidaat kan de verschillen tussen verzekerings- en bancaire oplossingen beschrijven.	K
1b.11	De kandidaat kan de belangrijkste kenmerken van een beleggingsobject opsommen.	K
1b.12	De kandidaat kan voorbeelden van beleggingsobjecten opsommen.	K
1b.13	De kandidaat kan de verschillen aangeven tussen een financieel instrument, een effect en een beleggingsobject.	B
<b>Eindterm 1c: De persoon baseert zijn inventarisatie op juridische en fiscale kennis met betrekking tot rechtspersonen en ondernemingsstructuren.</b>		
1c.1	De kandidaat kan de juridische structuur, bevoegdheden, organen en kenmerken van een eenmanszaak, vennootschap onder firma, maatschap, commanditaire vennootschap, stichting, vereniging, besloten vennootschap en naamloze vennootschap omschrijven.	K
1c.2	De kandidaat kan de betekenis van een overgang van onderneming beschrijven in het kader van vermogensop- en afbouw, alsmede de uitzonderingsregels daarvan.	K
1c.3	De kandidaat kan bij vennootschappen de rekening-courant, de leenverhoudingen en de terbeschikkingstelling tussen de vennootschap en haar aandeelhouder(s) in privé begrijpen en vertalen naar een integrale financiële positie in privé en kan kruisverbanden aanleggen.	B



1c.4	De kandidaat kan bij vennootschappen en pensioen in eigen beheer de belangrijkste kenmerken benoemen, zoals het verschil tussen liquiditeit en vermogen in de BV, en de samenhang van opbouw van lijfrentevoorzieningen en pensioen en de risico's van pensioen in eigen beheer benoemen.	B
1c.5	De kandidaat kan de meeste voorkomende balansposten, de posten op de resultatenrekening, in enkelvoudige en geconsolideerde vorm, beschrijven.	K
1c.6	De kandidaat kan de balans en de resultatenrekening begrijpen en vertalen naar een integrale financiële positie in privé.	B
<b>Eindterm 1d: De persoon baseert zijn inventarisatie op de voor het risicoprofiel benodigde informatie over de financiële positie, ervaring en doelstellingen van de klant, met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten.</b>		
Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
1d.1	De kandidaat kan de eisen die de Wft stelt ten aanzien van het vaststellen van een risicoprofiel benoemen.	K
1d.2	De kandidaat kan de inventarisatievragen in de rubrieken uit de Wft (financiële positie, kennis, ervaring, doelstelling, risicobereidheid) benoemen.	K
1d.3	De kandidaat kan de rubrieken uit de Wft categoriseren naar inventarisatievraag.	B
1d.4	De kandidaat kan verklaren welk verschil er is tussen een vermogensdoel met een objectieve dan wel subjectieve prioriteit.	B

## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2c: De persoon beschikt over het vermogen om relevante informatie over de financiële positie en wensen van de klant te inventariseren en een zorgvuldig klantprofiel op te stellen.</b>		
Vaardigheid (V)	Norm / Resultaat / Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
De kandidaat kan:		

<p>2c.1 een goed klantbeeld vormen.</p>	<p>De kandidaat dient de financiële positie en wensen van de klant zodanig goed te inventariseren, dat hij kan bepalen of hij de klant voldoende zorgvuldig kan adviseren. De kandidaat vraagt door bij ontbrekende en/of tegenstrijdige informatie en bespreekt het spanningsveld tussen financiële positie en doelstellingen. Hij helpt de klant met het prioriteren van doelstellingen confronteert de klant met bepaalde keuzes en uitgangspunten.</p>	<p>De wisselwerking tussen klant en adviseur is hierbij van belang. Een goede inventarisatie verlangt dat de adviseur zijn vakbekwaamheid combineert met zijn adviesvaardigheden ,met als uiteindelijk doel om de klant een advies te geven dat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wordt begrepen</li> <li>- voldoet aan de doelstellingen van de klant</li> <li>- past bij zijn financiële positie (nu en later)</li> <li>- qua risicobereidheid past bij de risicobereidheid van de klant</li> </ul>
<p>2c.2 de klant de juiste informatie m.b.t. de inventarisatie presenteren.</p>	<p>Informeert de verschillende belanghebbenden inzake vermogensopbouw en -afbouw juist, correct en passend binnen de financiële positie. Hij neemt onder meer weerstanden weg die bestaan op grond van vooroordelen en onbekendheid van de materie bij belanghebbenden.</p>	<p>Kan in gevallen van een door belanghebbenden gewenste oplossing of situatie, de passende boodschap brengen, de mogelijke emoties hanteren, en acceptatie van de boodschap bewerkstelligen. Kan samen met belanghebbenden constructief zoeken naar mogelijkheden die wel passen of kunnen.</p>
<p>2c.3 aanspraken en lasten nauwkeurig berekenen m.b.v. ICT-toepassingen, en kan aanspraken en lasten globaal handmatig berekenen.</p>	<p>Aanspraken zijn bedoeld in de meest brede zin van het woord, dus alle mogelijke toekomstige rechten in vermogensopbouw. Vraagt indien nodig om toelichting aan derden bij de balansposten, eigen vermogen voorzieningen en reserves, gaat na wat het vrij besteedbaar inkomen is nu en later. De kandidaat beoordeelt in welke fase overschotten en tekorten ontstaan en in welke mate. Met behulp van deze informatie worden financiële doelstellingen concreet gemaakt.</p>	<p>De kandidaat kan berekenen of de klant in staat is geld over te houden om vermogen op te bouwen en hoeveel vermogen er nodig is om de doelstelling te kunnen halen. Hierbij kan een spanningsveld ontstaan tussen de financiële (on)mogelijkheden en de doelstellingen. Bij niet reële doelstellingen inleg verhogen, assetallocatie aanpassen en/of doelstellingen aanpassen tot deze reëel zijn.</p>

2c.4 het actuele vermogen berekenen.	<p>Vermogen wordt correct berekend na aftrek van eventuele belastingen.</p> <p>Met betrekking tot de zzp'er en de DGA wordt gebruik gemaakt van de informatie uit balansen en resultatenrekeningen, waarbij accountant en andere adviseurs de actuele grootte van het eigen vermogen en besteedbare winst hebben aangegeven.</p> <p>Met betrekking tot de natuurlijke persoon wordt gebruikgemaakt van fiscale opgaven waarbij, indien nodig, de adviseur correcties uitvoert inzake de werkelijke waarde van bijvoorbeeld onroerend goed.</p>	Is rekening gehouden met de periodieke inkomsten, de financiële lasten, de kennis en ervaring, het huidige en voormalige beroep en het bezit van onroerende zaken.
2c.5 een Uniform Pensioen Overzicht (UPO) en startbrief interpreteren.	Kandidaat gebruikt de juiste gegevens.	Te gebruiken in het kader van een het uit te brengen vermogensadvies.
2c.6 inschatten welke valkuilen er zijn bij het in kaart brengen van de financiële positie, kennis, ervaring en beleggingsdoelstelling van de klant.	Gebruikt de juiste gegevens om een goede klantenanalyse te kunnen opstellen.	Vergewist zich of alle relevante gegevens verzameld en correct zijn.

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3a: De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klantwensen en behoeften met betrekking tot inkomens- en vermogensontwikkelingen correct voor de klant kan inventariseren.</b>			
<b>Competentie (C)</b>	<b>Context</b>	<b>Kritische kenmerken van de situatie</b>	<b>Waardering door de kandidaat</b>
<b>De kandidaat kan:</b>			
3a.1 gegevens inventariseren.	Klantgesprek. De ontwikkelingen in de levensloop van de klant zijn geïnventariseerd, de bevindingen tussen adviseur en klant worden besproken en gedocumenteerd.	<p>De gegevens zijn administratief volledig en in één keer goed.</p> <p>De kandidaat vraagt in bijzondere situaties door. Bijvoorbeeld voor niet-ingezetene of Nederlander die langdurig in buitenland woont en/of werkt.</p> <p>Het aanvraagformulier is correct en naar waarheid ingevuld.</p>	<p>Vermeldt de klant alle zaken of laat hij informatie achter, omdat hij bang is voor afwijkende voorwaarden of afwijzing?</p> <p>Wat doe ik als de aanvraag niet strookt met de gegevens waarheid?</p> <p>Wat doe ik als de klant nonchalant of onwillig is?</p>
3a.2 gegevens interpreteren en verwerken.	Klantgesprek.	De kandidaat vraagt door als verschaft informatie tegenstrijdig of onvolledig is, en de inventarisatie geen goed beeld oplevert.	<p>Levert de informatie een consistent beeld van het risico op?</p> <p>Ben ik alert genoeg geweest op de tegenstrijdige informatie?</p>
3a.3 de behoeften met betrekking tot vermogens-op- en afbouw inventariseren en analyseren.	Bevindt zich in een gesprekssituatie met diverse partijen, meestal in de situatie van de natuurlijke persoon, maar ook de DGA en zzp'er. De advisering aan deze groepen is van toepassing voor het afdekken van risico's van. overlijden en a	<p>Brengt behoeften in kaart zonder vooringenomen instelling. Signaleert eventuele dilemma's op het gebied van integer handelen. Benoemt welke belangen spelen voor betrokken partijen en benoemt hoe wordt omgegaan met een gerezen dilemma.</p> <p>Onderkent de effecten van de verschillende inkomenssituaties op het vermogen in de levensfasen van de klant.</p>	<p>Durf ik in complexe fiscale situaties hulp in te roepen van derden, financieel planner, accountant. Ken ik mijn grenzen?</p>

	arbeidsongeschiktheid in relatie tot de pensioenvoorziening in privé.		
3a.4 voorstellen en/of offertes van financiële instellingen met elkaar vergelijken.	Gaat bij vergelijking van voorstellen en/of offertes zoveel mogelijk uit van gelijke en reële uitgangspunten.	Onderkent de relatie naar de pensioentoezegging vanuit de BV en FOR.	Durf ik in complexe fiscale situaties hulp in te roepen van derden, financieel planner, accountant. Ken ik mijn grenzen?

## TAAK 2 OPSTELLEN VAN DE RISICOANALYSE TEN BEHOEVE VAN HET ADVIES

### KENNIS

<b>Eindterm 1e: De persoon baseert zijn risicoanalyse op grondige kennis van relevante wet- en regelgeving en jurisprudentie.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1e.1	De kandidaat kan de inhoud van het convenant van Leeuwen beschrijven, en de impact van de Wet op de Medische Keuringen op het acceptatieproces verklaren.	B
1e.2	De kandidaat kan de juridische, fiscale en financiële consequenties van de diverse productoplossingen beschrijven.	B
1e.3	De kandidaat kan de werking van premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid beschrijven.	K
<b>Eindterm 1f: De persoon baseert zijn risicoanalyse op elementaire kennis van ontwikkelingen in de economie en de mogelijke gevolgen daarvan op het inkomen en het vermogen van de klant.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1f.1	De kandidaat kan het begrip 'economische groei' omschrijven alsmede de factoren die met 'economische groei' samenhangen.	K
1f.2	De kandidaat kan het begrip 'inflatie' omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.3	De kandidaat kan een het begrip 'rente' (korte- en lange termijn) omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.4	De kandidaat kan het begrip 'valutakoers' omschrijven alsmede de factoren die met 'de valutakoers' samenhangen.	K
1f.5	De kandidaat kan uitleggen wat de gevolgen zijn voor de verschillende beleggingscategorieën van ontwikkelingen in de 'economische groei.'	K
1f.6	De kandidaat kan uitleggen wat de gevolgen zijn voor de verschillende beleggingscategorieën van ontwikkelingen in de 'inflatie.'	B
1f.7	De kandidaat kan uitleggen wat de gevolgen zijn voor de verschillende beleggingscategorieën van ontwikkelingen in de 'rente' (korte- en lange termijn).	B
1f.8	De kandidaat kan uitleggen wat de gevolgen zijn voor de verschillende beleggingscategorieën van ontwikkelingen in de 'valutakoers'.	B
1f.9	De kandidaat kan uitleggen hoe beleggers reageren op verwachte cijfers en op feitelijke cijfers over de macro-economie.	B
<b>Eindterm 1g: De persoon is in staat om met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten in actieve dialoog met de klant diens risicotolerantie in kaart te brengen.</b>		

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
1g.1	De kandidaat kan risicotolerantie en risico definiëren.	K
1g.2	De kandidaat kan per vraag uit de vragenlijst ter bepaling van het risicoprofiel van de klant , verklaren wat het verband is tussen de vraag en de risicotolerantie van de klant.	B
1g.3	De kandidaat kan per antwoord van de klant aangeven wat het verband is met het risicoprofiel.	B
1g.4	De kandidaat kan het begrip risicoprofiel en klantprofiel definiëren.	K
1g.5	De kandidaat kan verklaren waarom de klant wordt ingedeeld in een risicoprofiel.	B
1g.6	De kandidaat kan verklaren dat de gebruikte instrumenten van aanbieders om het risicoprofiel op te stellen tot zeer wisselende uitkomsten leiden in gelijke situaties.	B
1g.7	De kandidaat kan de specifieke risico's die betrekking hebben op de diverse vormen van beleggingsobjecten (zoals teakwood, wijnranken) uitleggen.	B
1g.8	De kandidaat kan de functie van de prospectus uitleggen.	B
1g.9	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil in risico is om te beleggen in aandelen, beleggingsfondsen dan wel in beleggingsobjecten.	B
<b>Eindterm 1h: De persoon is in staat om met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten vast te stellen welke vorm van dienstverlening past bij het profiel en de wensen van de klant.</b>		
Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
1h.1	De kandidaat kan de verschillende vormen van dienstverlening omschrijven.	K
1h.2	De kandidaat kan de argumenten noemen die gelden wanneer de klant in aanmerking komt voor beleggen of niet.	K
1h.3	De kandidaat kan beschrijven wat hij moet doen wanneer de klant zich niet kan vinden in het gekozen risicoprofiel.	K
1h.4	De kandidaat kan de mogelijkheden benoemen voor een klant die een lager, c.q. hoger risicoprofiel wil.	K
<b>Eindterm 1i: De persoon is in staat om aan de klant uit te leggen wat wordt bedoeld met de risico- en rendementinformatie, die wordt gegeven bij de strategische assetallocaties, en wat dat voor hem betekent.</b>		
Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
1i.1	De kandidaat kan een omschrijving geven van de begrippen 'verwacht rendement' en 'standaarddeviatie.'	K
1i.2	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen standaarddeviatie en waarschijnlijkheidsinterval van een strategische assetallocatie en in dit verband aangeven wat een normale verdeling is.	B
1i.3	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen standaarddeviatie, waarschijnlijkheidsinterval en risico van een strategische assetallocatie.	B
1i.4	De kandidaat kan uitleggen wat de kans op een mogelijke uitkomst van een belegging in enig jaar is.	B

1i.5	De kandidaat kan het verband tussen risico en rendement uitleggen.	B
1i.6	De kandidaat kan het begrip 'samengesteld rendement' definiëren.	K
1i.7	De kandidaat kan het verband tussen risico en tijd benoemen.	K
1i.8	De kandidaat kan het risicotolerantiemodel definiëren.	K
1i.9	De kandidaat kan uitleggen wat de minimaal vereiste beleggingshorizon betekent.	B
1i.10	De kandidaat kan uitleggen waarom er in het advies gebruik wordt gemaakt van een strategische assetallocatie.	B
1i.11	De kandidaat kan de kenmerken van een strategische assetallocatie definiëren.	K
1i.12	De kandidaat kan de kanttekeningen benoemen bij het gebruik van de normale verdeling.	K
1i.13	De kandidaat kan uitleggen wat de consequenties zijn van de kanttekeningen bij de normale verdeling bij de geadviseerde strategische assetallocatie.	B
1i.14	De kandidaat kan de weging van de categorieën in een strategische assetallocatie uitleggen.	B
1i.15	De kandidaat kan, gegeven een risicoprofiel, het verband aangeven tussen een strategische assetallocatie en de verdeling over de verschillende assetcategorieën.	B
1i.16	De kandidaat kan, gegeven een risicoprofiel, het verband aangeven tussen een strategische assetallocatie en de risico-rendementsverhouding.	B
1i.17	De kandidaat kan het begrip modelportefeuille definiëren.	K
1i.18	De kandidaat kan uitleggen waarom een gemaakte keuze van een klantprofiel een momentopname is.	B
<b>Eindterm 1j: De persoon is in staat om uit te leggen op welke wijze spreiding in de portefeuille kan worden gerealiseerd.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1j.1	De kandidaat kan diversificatie definiëren.	K
1j.2	De kandidaat kan correlatie definiëren.	K
1j.3	De kandidaat kan uitleggen wanneer er tussen twee financiële instrumenten sprake kan zijn van voordelen door diversificatie.	B
1j.4	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen risico en rendement van de verschillende strategische assetallocaties.	B
1j.5	De kandidaat kan het verschil uitleggen tussen het marktrisico en specifiek risico.	B
1j.6	De kandidaat kan uitleggen hoe spreiding wordt bereikt in een portefeuille.	B
1j.7	De kandidaat kan uit een lijst portefeuilles een onderscheid maken tussen goed en slecht gediversifieerde portefeuilles.	B
<b>Eindterm 1k: De persoon is in staat om de voor- en nadelen te beschrijven van een belegging in beleggingsinstellingen als onderdeel van modelportefeuilles.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1k.1	De kandidaat kan de voor- en nadelen van collectief beleggen benoemen.	K



1k.2	De kandidaat kan de kosten van collectief beleggen benoemen.	K
1k.3	De kandidaat kan de verschillende kosten van beleggen definiëren.	K
1k.4	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil is tussen direct en indirect rendement van een beleggingsinstelling.	B
<b>Eindterm 1l: De persoon is in staat om uit te leggen wat de meest voorkomende vormen van beleggingsbeleid van beleggingsinstellingen inhouden en wat de kenmerken en risico's van deze vormen zijn.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
11.1	De kandidaat kan de vormen van specialisatie bij beleggingsinstellingen benoemen.	K
11.2	De kandidaat kan de verschillen tussen de stijlen uitleggen.	B
11.3	De kandidaat kan een aantal speciale producten uitleggen.	B
11.4	De kandidaat kan op basis van de financiële bijsluiter aantonen welke kenmerken een beleggingsinstelling heeft.	B
11.5	De kandidaat kan de beleggingscategorieën van een strategische assetallocatie benoemen.	K
11.6	De kandidaat kan de verschillende beleggingscategorieën omschrijven.	K
11.7	De kandidaat kan schetsen welke vormen van financiële waarden onderdeel uitmaken van de beleggingscategorieën.	B
11.8	De kandidaat kan de kenmerken van de beleggingscategorieën benoemen.	K
11.9	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen de beleggingscategorieën waarin wordt belegd en het profiel van de klant.	B
11.10	De kandidaat kan de kenmerken van fondsen met een hefboom uitleggen.	B
11.11	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil in risico is tussen aandelen, obligaties, vastgoed en liquiditeiten.	B

## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2d: De persoon beschikt over het vermogen om door middel van de juiste analyse van de financiële positie en wensen van de klant een zorgvuldig klantprofiel op te stellen.</b>		
<b>Vaardigheid (V)</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid</b>
<b>De kandidaat kan:</b>		

<p>2d.1 een risicoprofiel opstellen.</p>	<p>De kandidaat kan zelfstandig motiveren en vastleggen welk risicoprofiel van toepassing is, gelet op de beperkte betrouwbaarheid van de in de praktijk gebruikte instrumenten. De klant heeft een juist beeld van de bevroegde punten in het profiel, de klant herkent zich in het profiel en weegt de keuzes in samenspraak met de adviseur af. De vragen gesteld door de adviseur zijn niet suggestief. De adviseur gebruikt voorbeelden en scenario's om een juist beeld te krijgen van het risicoprofiel van de klant.</p>	<p>Aanbieders hanteren verschillende invuldocumenten om een risicoprofiel op te stellen. Klanten hebben geen inzicht in hun financiële behoeften en beleggingscategorieën en kunnen vooroordelen hebben over de begrippen 'risico' en 'rendement'. Ze overzien de financiële aspecten niet van gebeurtenissen in de verschillende fasen van de levensloop. Het opgestelde risicoprofiel dient voor de belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), voor specifieke toekomstige uitgaven of voor vrij te besteden vermogen. Het risicoprofiel wordt opgesteld in verschillende fiscale situaties en persoonlijke omstandigheden, zoals box 1 box 3, zzp'er, DGA, werknemer met pensioen.</p>
<p>2d.2 inkomens en vermogensdoelstellingen met de klant formuleren.</p>	<p>De kandidaat brengt in kaart welke bedragen de klant op welk moment nodig heeft om diens wensen te kunnen verwezenlijken. De kandidaat houdt rekening met de invloed van inflatie en prioriteit van de doelstellingen.</p>	
<p>2d.3 verzekeringstarieven berekenen en het beoordelen van de betaalbaarheid van de productoplossing.</p>	<p>De berekeningen zijn correct. De kandidaat vergelijkt de voorstellen voor productoplossingen kwalitatief en kwantitatief en verklaart de verschillen tussen de diverse oplossingen.</p>	<p>Producten van verschillende aanbieders berekenen op basis van de beschikbare informatie.</p>
<p>2d.4 in voorkomende gevallen de effecten van actuele ontwikkelingen en wijzigingen in wet en regelgeving wat betrekking heeft op productoplossingen aangeven.</p>	<p>De kandidaat maakt de toekomstige ontwikkelingen en de gevolgen daarvan inzichtelijk en begrijpelijk voor de klant.</p>	<p>Zorgt voor toepassing van actuele wetgeving.</p>
<p>2d.5 een passende nabestaandenvoorziening vormgeven rekening houdend met de verschillende wijze van financiering en vormen.</p>	<p>De kandidaat stelt een passend advies op.</p>	
<p>2d.6 berekenen wat de kans is op een belegging met een <i>worst case</i> scenario als uitkomst bij een eenmalige belegging.</p>	<p>Berekent de kans op <i>worst case</i> scenario correct en licht dit toe aan de klant.</p>	
<p>2d.7 verschillende manieren van kostenbepaling aangeven, waaronder percentage vaste kosten.</p>	<p>Is transparant naar de klant.</p>	
<p>2d.8 uitleggen wat de consequenties zijn bij arbeidsongeschiktheid van de natuurlijke persoon.</p>	<p>Realistische voorstelling van de mogelijke situaties in concrete gevallen.</p>	

2d.9 de gevolgen van echtscheiding/ontbinding partnerregelingen in het kader van vermogensopbouw en -afbouw en beheer beschrijven en berekenen.	Houdt rekening met belangen van alle partijen, is onafhankelijk.	Maakt gebruik van(eventueel) aangeleverde juridische adviezen.
2d.10 berekenen wat de consequentie is van een strategische assetallocatie voor het verwachte risico en rendement en eindwaarde.	Op basis van het risicoprofiel is een juiste en verantwoorde verdeling gemaakt van de te beleggen middelen over een groot aantal beleggingscategorieën, en berekend.	De beleggingsmarkt kent een grote verscheidenheid aan beleggingsmogelijkheden en oplossingen. Aanbieders hanteren modelportefeuilles op basis van standaard risicoprofielen. Past de risico- en rendementsinformatie van een gekozen strategische assetallocatie bij het risicoprofiel van de klant.
2d.11 In geval van beleggingsobjecten de specifieke risico's daarvan in kaart brengen.	Klant wordt gewezen op de risico's die men loopt bij het investeren of beleggen in beleggingsobjecten. Op korte termijn brengen beleggingsobjecten gewoonlijk niets op: kandidaat moet zich vergewissen of de klant daarvan goed doordrongen is. De kandidaat wijst erop dat controle op een product in het buitenland lastig is, evenals het nemen en uitvoeren van juridische stappen. Kans is aanwezig dat de klant al zijn geld kwijt raakt.	Beleggingsobjecten zijn doorgaans veelzijdige, complexe producten met een lange looptijd, (30 jaar is geen uitzondering) waaraan de nodige risico's zijn verbonden. Het gaat hier ook om producten die zich vaak op grote afstand van de consument bevinden. Denk bijvoorbeeld aan de teakhoutfondsen in Latijns Amerika.
<b>Eindterm 2e: De persoon beschikt over het vermogen om door middel van de juiste analyse het spanningsveld tussen inleg, doelstelling, en rendement en risico te doorzien.</b>		
<b>Vaardigheid (V)</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid</b>
<b>De kandidaat kan:</b>		
2e .1 beoordelen van de risico-, rendement - en kosten - karakteristieken van de geselecteerde beleggingsfondsen.	Op basis van de informatie over het beleggingsbeleid van een fonds wordt nagegaan of de samenstelling van de geselecteerde fondsen overeenkomt met het opgestelde risicoprofiel voor de looptijd waarvoor het profiel geldt. , verwijst eventueel door naar een ander type adviseur (bijv. vermogensbeheerder).	Aanbieders maken vaak gebruik van actief beheerde fondsen over de verschillende beleggingscategorieën (bijvoorbeeld mixfondsen). Gedurende de looptijd van de belegging is niet altijd geborgd dat het risico dat in de portefeuille kan ontstaan doordat de fondsbeheerder actief belegt, overeenkomt met het geïnventariseerde risico van de klant. De markt kent een grote variatie van beleggingsproducten. Kosten van beleggingsfondsstructuren kunnen grote invloed hebben op het rendement. De kandidaat kan van een slecht gediversifieerde portefeuille motiveren waarom deze slecht gespreid is.

2e.2 beoordelen van de risico-, rendement - en kosten - karakteristieken van de geselecteerde beleggingsobjecten.	Op basis van de informatie over het beleggingsobject wordt nagegaan of het beleggingsobjecten overeenkomt met het opgestelde risicoprofiel voor de looptijd waarvoor het profiel geldt en verwijst eventueel door naar een ander type adviseur (bijvoorbeeld vermogensbeheerder).	De kandidaat kan met behulp van de prospectus de klant de achtergronden van het betreffende beleggingsobject toelichten.
2e.3 met betrekking tot de totstandkoming van transacties van financiële instrumenten en beleggingsobjecten, integriteitsdilemma's tussen bedrijfsbelang en klantbelang analyseren, af wegen en deze afwegingen verantwoorden.	De kandidaat onderscheidt in concrete situaties de dilemma's tussen klant- en bedrijfsbelang.	De kandidaat kan onderscheid aangeven tussen vormen van integriteit (persoonlijk, organisatorisch, relationeel).

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3b: De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij het risicoanalysetraject met betrekking tot vermogen zelfstandig en succesvol kan uitvoeren.</b>			
<b>Competentie (C)</b>	<b>Context</b>	<b>Kritische kenmerken van de situatie</b>	<b>Waardering door de kandidaat</b>
3b.1 risicoanalyse opstellen.		Risicoanalyse is correct. De risicoanalyse doet recht aan de uitgangspunten en doelstellingen van de klant en de klant herkent zich erin.	Begrijpt klant de analyse? Herkent klant de analyse? Hoe word je daarvan overtuigd?
3b.2 de verkregen financiële informatie van de natuurlijke persoon verifiëren en vastleggen.	Is alert op fouten en onvolkomenheden; is precies.	Volgt de leidraden en regelgeving in de organisatie.	Heb ik gezorgd voor goede vastlegging en reconstrueerbaarheid van het advies op basis van de ingewonnen informatie.
3b.3 bestaande pensioenvoorzieningen beoordelen, inclusief waardeoverdracht begeleiden.	Bij het advies m.b.t. pensioen kan waardeoverdracht een rol spelen.	Onderkent nadelige en voordelige gevolgen van waardeoverdracht, schakelt tijdig pensioenspecialisten in.	
3b.4 de betaalbaarheid van de productoplossing beoordelen binnen de financiële positie van de		Met betrekking tot de DGA en zzp'er kan advies gevraagd worden aan andere deskundigen.	

natuurlijke persoon.			
3b.5 op een verantwoord kritische manier de verkregen financiële informatie van de natuurlijke persoon analyseren.	Brengt een passend vermogensadvies uit. Na de analyse krijgt de adviseur een goed beeld van de financiële positie van de natuurlijke persoon. Berekent de inkomensoverschotten- en tekorten.	Indien de natuurlijke persoon aandelen in een BV en/of vermogen heeft in een onderneming onderkent de kandidaat complexiteit en gecompliceerdheid en aarzelt niet derden in te schakelen om te komen tot juiste financiële informatie. De kandidaat kan aan de hand van uitspraken van de klant over beleggen inschatten of de klant de risico's van beleggen begrijpt.	Overschat ik mijn kennis niet?

### TAAK 3 ADVISEREN VAN EEN PASSENDE OPLOSSING, ZOWEL FINANCIËEL ALS ORGANISATORISCH

#### KENNIS

<b>Eindterm 1m: De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogen-(sbestanddelen) op grondige en actuele kennis met betrekking tot relevante wet- en regelgeving.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1m.1	De kandidaat kan de wetgeving betreffende lijfrente en kapitaaluitkering uitleggen.	B
1m.2	De kandidaat kan het boxensysteem in de inkomstenbelasting uitleggen.	B
1m.3	De kandidaat kan de begrippen ‘vlaktax’ en ‘progressief belastingstelsel’ uitleggen.	B
1m.4	De kandidaat kan het begrip ‘levensverzekeringsovereenkomst’ uitleggen.	B
1m.5	De kandidaat kan opsommen welke factoren de hoogte van een AOW-uitkering of ANW-uitkering bepalen.	K
1m.6	De kandidaat kan de soorten fiscaal toegestane lijfrenten opsommen en uitleggen, inclusief overgangsrecht van overbruggingslijfrenten en oud regime.	B
1m.7	De kandidaat kan de relevante bepalingen in de Successiewet inzake erfbelasting en schenkbelasting uitleggen.	B
1m.8	De kandidaat kan de relevante bepalingen in het Burgerlijk Wetboek inzake het huwelijksvermogensrecht uitleggen.	B
1m.9	De kandidaat kan uitleggen wanneer een ‘gouden handdruk’ van toepassing is en kan omschrijven wat de fiscale mogelijkheden daarvan zijn.	B
<b>Eindterm 1n: De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogen-(sbestanddelen) op grondige kennis van levensverzekeringsproducten en bancaire producten.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1n.1	De kandidaat kan het verschil tussen de bancaire lijfrente en de lijfrenteverzekering uitleggen.	B
1n.2	De kandidaat kan aan de hand van concrete gegevens de klant uitleggen, wat de voor- en nadelen zijn van een spaarrekening of een beleggingsrekening in vergelijking tot elkaar en tot een levensverzekeringsoptelling.	B
1n.3	De kandidaat kan uitleggen welke gezondheidswaarborgen een levensverzekeraar zal verlangen bij het aanvragen van een nieuwe levensverzekering en bij mutatie of conversie van een bestaande levensverzekering.	B

1n.4	De kandidaat kan de klant uitleggen over de rechten en verplichtingen van de klant met betrekking tot financiële producten, zoals rechten verzekeringnemer, rekeninghouder, begunstigde etc.	B
1n.5	De kandidaat kan de volgende levensverzekeringsbegrippen omschrijven en uitleggen: maatschappij- en overrentewinstdeling, rekenrente, bruto- en netto premie, overlevingstafels en leeftijdverschuiving.	B
1n.6	De kandidaat kan uitleggen wat de verschillen zijn tussen de bancaire ‘gouden handdruk’ en de ‘gouden handdruk-verzekering’.	B

## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2f: De persoon beschikt over het vermogen om het adviestraject te plannen, te sturen en tot een succes te brengen, onder meer door doelstellingen op realiteitszin en eventuele tegenstrijdigheden te herkennen;</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• de financiële oplossingen met de klant te bespreken;</li> <li>• de betaalbaarheid van de productoplossing te beoordelen;</li> <li>• het adviestraject adequaat vast te leggen in het dossier.</li> </ul>		
<b>Vaardigheid (V)</b>  <b>De kandidaat kan:</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid</b>
2f.1 de structuur en opzet van het advies, mondeling en schriftelijk, inzake vermogensopbouw, -afbouw en vermogensbeheer communiceren.	De klant begrijpt op welke wijze de (beleggings-) oplossing of portefeuille aansluit bij zijn risicoprofiel. De statistische data die aanbieders presenteren bij het beleggingsproduct zijn voor de klant begrijpelijk vertaald.	Klanten hebben geen inzicht in hun financiële behoeften en beleggingscategorieën en kunnen vooroordelen hebben ten aanzien van de begrippen ‘risico’ en ‘rendement’ bij verschillende beleggingsproducten. Ze overzien de financiële aspecten niet van de gebeurtenissen in de verschillende fasen van de levensloop. De portefeuille dient voor belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), voor specifieke toekomstige uitgaven of voor vrij te besteden vermogen. De sociale, economische en culturele kenmerken van klant verschillen zeer sterk. Klanten kunnen extreem zijn in risicoaversie en risicoperceptie.
2f.2 bij de verschillende productoplossingen de verschuldigde belasting berekenen.	Geldt zowel voor inkomstenbelasting als voor bijvoorbeeld schenk- of erfbelasting in een concreet geval. Ook kennis van belasting over	

	kapitaalverzekeringen valt hieronder.	
2f.3 de te bereiken kapitalen bespreken.	<p>De klant begrijpt of de belegging en reserveringsgedrag van de te beleggen middelen zijn doelstellingen realiseren.</p> <p>Indien er sprake is van afwijking van de samenstelling van de portefeuille ten opzichte van de gewenste portefeuille legt de kandidaat dit op begrijpelijke wijze uit en geeft aan welke actie ondernomen moet worden.</p>	Rondom pensioen en beleggen voor aflossing van schulden is er vaak sprake van een lange horizon. Het is voor de klant lastig om de effecten van inleg, koersbewegingen, samengestelde rendementen te overzien en te begrijpen. Met betrekking tot vrij vermogen spelen aspecten als onverwachte en onvoorziene behoeften en omstandigheden een rol, bijvoorbeeld: overlijden, trouwen, scheiden, schenken. Overziet fiscale aspecten van de kapitaalopbouw.
2f.4 het adviestraject op de juiste wijze vastleggen in het klantdossier.	<p>Dossier bevat de juiste gegevens en deze zijn op een makkelijke manier terug te vinden.</p> <p>Te beoordelen is of het advies op een juiste manier tot stand is gebracht.</p>	In verband met de zorgplicht is een goede vastlegging en archivering van belang. Ook in het kader van het toezicht is het van belang dat het dossier compleet en goed reconstrueerbaar is. De Wet Bescherming Persoonsgegevens moet daarbij betrokken worden.

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3c: De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij een vermogensadvies kan plannen, ontwerpen en aan de klant kan presenteren.</b>			
<b>Competentie (C)</b>	<b>Context</b>	<b>Kenmerken kritische situatie</b>	<b>Waardering van de kandidaat</b>
3c.1 Het adviestraject plannen.	Heeft een opdracht van een nieuwe relatie via verschillende kanalen gekregen.	Creëert acceptatie bij de verschillende partijen, vormt zich een beeld van de opdrachtgever en zijn (financiële) omstandigheden. Hanteert hierbij de eventuele spanning tussen kosten en baten van de uitgebrachte adviezen en de zorgvuldigheid van het advies.	Heb ik alle stappen in de goede volgorde voor de klant gezet? Ben ik niet te snel naar de productoplossing gegaan?
3c.2 De verschillende voorstellen en/of offertes vanuit de wensen van de natuurlijke persoon prioriteren en verklaren.	Verklaart de verschillen in begrijpelijke taal en voorbeelden. Handelt integer en professioneel in verband met eigen positie en klantbelangen. Verzorgt passend	Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen in concrete situaties wanneer bedrijfsbelangen en klantenbelang conflicteren.	



	advies.		
3c.3 Alle over de natuurlijke persoon ingewonnen informatie naar een passende vermogensoplossing vertalen.	Gaat om met tegenstrijdige prioriteiten/doelstellingen. Signaleert deze, benoemt deze en koppelt deze terug naar de natuurlijke persoon, om vervolgens tot een passend advies te komen.	Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen in concrete situaties wanneer eigen positie (bedrijfsbelangen) en klantenbelang conflicteren.	
3c.4 Het samengestelde advies bespreken in samenhang met onder meer de verkregen financiële gegevens van de natuurlijke persoon.	Geeft passend advies. Wijst op betaalbaarheid. Verwerkt de financiële gegevens in het advies.		
3c.5 Het ontworpen advies specifiek m.b.t. beleggingsobjecten bespreken.	Presenteert zijn advies naar aanleiding van zijn bevindingen. Gelet op de risicogevoeligheid gekoppeld aan complexiteit, is het advies uitgebreid, kritisch en voor de klant begrijpelijk. Kandidaat heeft alle kenmerken van het specifieke beleggingsobject in kaart gebracht. Kandidaat kan juridische eigendomsconstructies en juridische houdbaarheid van het specifieke beleggingsobject goed uitleggen.		Is het realistisch is om het product individueel aan te bieden en te onderhouden? Is het product verhandelbaar ? Heb ik voldoende alternatieven aangeboden? Moet ik de klant het product niet afraden.

## TAAK 4 BEHEREN EN ACTUEEL HOUDEN VAN HET ADVIES (NAZORG)

### KENNIS

<b>Eindterm 1o: De persoon baseert zijn werkzaamheden in het kader van het beheer en actueel houden van advies (nazorg) op grondige kennis van wet- en regelgeving.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1o.1	De kandidaat omschrijft de mogelijkheden en gevolgen met betrekking tot wijziging, afkoop of beëindiging van financiële producten, omschrijft de voorwaarden en gevolgen daarvan voor financiële producten	K
1o.2	De kandidaat kan de fiscale gevolgen bij wijzigingen, bijvoorbeeld als gevolg van echtscheiding, afkoop of beëindiging van financiële producten in het kader van verschillende belastingregimes, in combinatie met het overgangsregime van IB 2001 uitleggen.	B
1o.3	De kandidaat kan het begrip fiscaal erkende pensioenregeling uitleggen.	B
<b>Eindterm 1p: De persoon stelt in het kader van het beheer en actueel houden van het advies (nazorg) vast, of bijsturing van het risicoprofiel nodig is, met betrekking tot transacties in financiële instrumenten of beleggingsobjecten.</b>		
1p.1	De kandidaat kan scheefgroei in en rebalancing/herschikken van een portefeuille definiëren.	K
1p.2	De kandidaat kan uitleggen waarom er bij scheefgroei gerebalanced moet worden.	B
1p.3	De kandidaat kan aanwijzen welke zaken in het profiel kunnen veranderen.	K
1p.4	De kandidaat kan de situaties benoemen waarin hij zijn klant moet vragen naar de veranderingen die van invloed zijn op het profiel.	K
1p.5	De kandidaat kan uitleggen wat het effect is van een wijziging in het profiel van de klant op het risicoprofiel van de klant.	B
1p.6	De kandidaat kan uitleggen wat de klant moet doen wanneer er sprake is van een wijziging in zijn financiële situatie.	B
1p.7	De kandidaat kan de provisie- en vergoedingsregels uitleggen aan de klant .	B

### VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2g: De persoon beschikt over het vermogen om het vermogensadvies te beheren en actueel te houden, alsmede nazorg te verrichten.</b>		
<b>Vaardigheid (V)</b>	<b>Norm / Resultaat / Prestatie-indicator</b>	<b>Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond</b>

De kandidaat kan:		de vaardigheid
2g.1 de klant ondersteunen bij het invullen van alle benodigde documenten op elk relevant moment tijdens de looptijd van de financiële producten.	Aanvraag premievrijstelling, uitkeringen, switchen, overdracht, wijziging begunstiging, aanvaarding begunstiging deblokkering etc.	Controleert de relevante producten.
2g.2 de lopende contracten m.b.t. natuurlijke personen gedurende de looptijd actief beheren.	Past het advies aan op basis van (relevante) wetswijzigingen of wijziging in de omstandigheden van de klant zoals : <ul style="list-style-type: none"> <li>- start en einde dienstbetrekking;</li> <li>- overlijden;</li> <li>- arbeidsongeschiktheid;</li> <li>- pensionering/eerder stoppen met werken;</li> <li>- studerende kinderen</li> <li>- (mogelijk) faillissement</li> </ul>	In de verschillende fasen van de levensloop van de klant kunnen verwachte en onverwachte gebeurtenissen plaats vinden. Deze gebeurtenissen moeten vertaald worden naar een aanpassing of beëindiging van de lopende overeenkomst, dan wel een nieuwe oplossing adviseren.
2g.3 beoordelen of er wijzigingen zijn in het profiel van de klant.	Aanpassing profiel aan de actuele situatie. Klant is akkoord met te gebruiken profiel, al of niet aangepast. Kandidaat legt de (mogelijke) gevolgen uit van de wijzigingen van het profiel.	In de verschillende fasen van de levensloop van de klant kunnen verwachte en onverwachte gebeurtenissen plaats vinden. Deze gebeurtenissen moeten vertaald worden naar een nieuw profiel.
2g.4 Bespreken van het verloop van de beleggingsportefeuille en of - oplossing.	De klant begrijpt op welke wijze de portefeuille of beleggingsoplossing aansluit bij zijn risicoprofiel en zijn beleggingsdoelstellingen. De economische ontwikkelingen die van invloed zijn geweest op de performance van de portefeuille worden besproken.  De kandidaat waarschuwt actief bij bepaalde situaties.	De portefeuille dient voor belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), voor specifieke toekomstige uitgaven of voor vrij te besteden vermogen. De sociale, economische en culturele kenmerken van klant verschillen zeer sterk. Klanten kunnen extreem zijn in risicoaversie en risicoperceptie. Klanten hebben de neiging om risicoprofielen aan te passen aan marktomstandigheden
2g.5 Beoordelen of de allocatie aangepast moet worden.	De kandidaat signaleert tijdig tijdens mutatiemomenten <b>of de</b> door de klant verstrekte informatie of verandering in persoonlijke financiële situatie gevolgen hebben voor het risicoprofiel van de klant, waardoor de strategische assetallocatie bijgesteld kan worden en andere passende financiële instrumenten kunnen worden geselecteerd. Kandidaat onderkent de hoofdsomrisico's. De allocatie sluit aan bij de actuele doelstellingen van	Het is van groot belang om hoofdsomrisico's te onderkennen en te beheersen tegen het einde van de looptijd van de belegging of het ingaan van de besteding van de belegging, (ingaan pensioen, aflossen hypotheek ed.)

	de klant. Kandidaat geeft advies op basis van de wijzigingen.	
2g.6 het beheertraject op de juiste wijze vastleggen in het klantdossier.	Dossier bevat de juiste gegevens en deze zijn op een makkelijke manier terug te vinden. Te beoordelen is of het beheer op een juiste manier heeft plaatsgevonden.	In verband met de zorgplicht is een goede vastlegging en archivering van belang. Ook in het kader van het toezicht is het van belang dat het dossier compleet en goed reconstrueerbaar is. De Wet Bescherming Persoonsgegevens moet daarbij betrokken worden.

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3d: De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij beheer en nazorg kan uitvoeren op basis van het uitgebrachte advies.</b>			
<b>Competentie (C)</b>	<b>Context</b>	<b>Kritische kenmerken van de situatie</b>	<b>Waardering door de kandidaat</b>
3d.1 Een lopend contract beheren.	Gedurende de looptijd van de verzekering.	Kandidaat gebruikt de juiste uitgangspunten, zodat klant altijd de juiste dekking heeft en dus bij schade de juiste uitkering ontvangt. Reageert proactief op het aspect van beheersing van risico's in de persoonlijke situatie van de klant.	Reflectie op juistheid van dekking in specifieke situatie van de klant. Juiste inschatting van het belang van de verzekering voor klant. Hoe tarifeer ik beheer?

<p>3d.2 Een vermogensoplossing actueel houden.</p>	<p>Verandering in situatie van klant of aanpassing wetgeving of financiële markt.</p>	<p>Kandidaat reageert proactief op veranderingen. Kandidaat reageert op uitspraken van de klant.</p> <p>Verschillende situaties in de levensfase kennen verschillende emoties bij de klant. Kandidaat gaat goed om met deze emoties.</p> <p>De kandidaat gebruikt de juiste uitgangspunten en kan beoordelen of de gewijzigde gegevens in de polis en eventuele overige bescheiden van de verzekering juist zijn. De klant heeft de juiste dekking, betaalt de juiste premie en ontvangt bij schade een uitkering gebaseerd op de juiste gegevens.</p>	<p>Onderken ik tijdig aspecten van positieve en negatieve ontwikkelingen in de relatie. Hoe maak ik deze bespreekbaar met de klant? Hoe tarifeer ik beheer?</p> <p>Zijn de wijzigingen belangrijk genoeg om een aanpassing van de verzekering te rechtvaardigen? Zou de klant zonder doorgeven wijziging niet goed verzekerd meer zijn? Reflectie over de juiste manier van actueel houden van de verzekering. Weegt de inspanning op tegen het belang van de wijziging?</p>
<p>3d.3 De belanghebbenden informeren.</p>	<p>Soms is er sprake van incidenteel advies bij een klant, maar meestal is er sprake van een (jarenlange) zakelijke relatie tussen adviseur en klant.</p>	<p>Informeert de belanghebbenden tijdig en correct. Voert het beheers- en voortgangsgesprek op een juiste wijze. Verstrekt mondeling en schriftelijk begrijpelijke informatie naar de belanghebbenden.</p>	<p>Adviseur moet kunnen aantonen dat hij voldoet aan zijn zorgplicht gedurende het beheer van de financiële producten.</p>