

Vakbekwaamheidsbouwwerk

16 november 2011

middenbedrijf

- Varia
- Transport
- Brand
- Algemeen

Schade-

verzekeringen

- Schade Particulier
- Schade Kleinbedrijf

Vermogens- opbouw (derde pijler)

- Leven algemeen
- Beleggen

Inkomen

- Werkgeversrisico
- Werknemersrisico

Basismodule

De consultatieronde Voorstel en reacties

middenbedrijf

- Varia
- Transport
- Brand
- Algemeen

Schade-

verzekeringen

- Schade Particulier
- Schade Kleinbedrijf

Vermogens- opbouw (derde pijler)

- Leven algemeen
- Beleggen

Inkomen

- Werkgeversrisico
- Werknemersrisico

Basismodule

Enorme gevolgen voor bedrijfstak



Het nieuwe vakbekwaamheidsbouwwerk zoals dat is voorgesteld door het CDFD heeft enorme consequenties voor alle marktpartijen in de financiële branche. De advieskantoren zullen ondervinden dat het bestaande vergunningstelsel niet aansluit bij de beroepskwalificaties. Het kan bijvoorbeeld zomaar gebeuren dat een schadeadviseur afscheid moet nemen van bepaalde zakelijke relaties. Wil hij die wel in de boeken houden, dan dient hij examens af te leggen op het gebied van vermogensopbouw (de huidige Levenmodule) en van Inkomen. Wat doet de gevolmachtigde in dit bouwwerk? En zo zijn er meer voorbeelden te noemen. Het probleem is veelomvattend omdat alle adviseurs verplicht worden een diploma te behalen. Een bedrijf kan zich niet meer beroepen op de aanwezigheid van een bedrijfsvoeringsmodel, hoe goed die ook werkt. Die diplomaplicht is wellicht op zichzelf verdedigbaar, maar leidt tot complicaties wanneer de daaraan verbonden kennis-eisen niet gekoppeld zijn aan de dagelijkse werkzaamheden van de adviseur.

Vooraf banken en directe aanbieders signaleren dat de verdeling in zeven beroepskwalificaties op geen enkele wijze aansluit aan de bedrijfsvoering.

Verschuivende belangenorganisaties in de intermediaire sector vrezen dat hun leden veroordeeld worden om meer en andere kennis tot zich te nemen dan zij in hun dagelijkse werkzaamheden nodig hebben. Dit leidt tot een hoge kostenpost die uiteindelijk door de consument moet worden opgebracht.

Over consumenten gesproken: Het CDFD heeft er naar gestreefd om niet de producten centraal te stellen, maar de beroepskwalificaties. FFP merkt op dat het beter is om de klant centraal te stellen. "Een consument zal zijn adviesbehoefte zien ontstaan aan de hand van één of meerdere life events. Een indeling van het vakbekwaamheidsbouwwerk dat hier nadere invulling aan geeft, zou voor de consument een betere aansluiting bewerkstelligen op zijn concrete adviesbehoefte".

Het is duidelijk dat CDFD bij het ontwerpen van het bouwwerk vooral heeft gekeken naar de intermediaire bedrijfstak. Toch stellen Adfiz en andere intermediairverenigingen dat de invulling van de diverse kolommen niet herkend wordt door veel van hun leden. Dit is CDFD niet aan te rekenen. Het College heeft van het ministerie van Financiën de uitdrukkelijke opdracht gekregen om zoveel mogelijk uit te gaan van de huidige modulestructuur en de bestaande eind- en toetstermen.

Daardoor is een compromis tussen een 'stukje oud' en een 'stukje nieuw' tot stand gekomen, waarmee geen enkele partij - direct writer, bank of onafhankelijke adviseur - echt uit de voeten kan.

De Findinet-redactie heeft per onderwerp een selectie van de reacties gemaakt. Daaruit blijkt dat nog ernstig gesleuteld moet worden aan de inrichting van het bouwwerk. Het kan niet zo zijn dat de branche regels krijgt opgelegd als van tevoren al vaststaat dat die de bedrijfsvoering ontwrichten, terwijl daarmee geen enkel klantbelang gediend wordt.

Findiprint

is een productie van Findinet.nl, de onafhankelijke actualiteiten- en kennisportal voor de financiële dienstverlening.

Inhoud

Voorstel CDFD	3
Uitwerking	4
Diplomaplicht voor alle adviseurs	6
Uitvaartverzekeringen	8
Inkomensverzekeringen	9
Overlijdensrisico	10
Zorgverzekeringen	11
Hypotheke	11
Consumptief krediet	13
Splitsing in particulier/ klein zakelijk en middenbedrijf	13
Gevolmachtigd Agent	15
Vaardigheden, competenties en professioneel gedrag	16

Findinet.nl

Redactie:

Jan Aikens

Molenheide 33

6027 PX Soerendonk

0495 586588

06 34404575

redactie@findinet.nl

Advertenties / banners:

0495 497050

06 34404585

info@findinet.nl

Voorstel van het CDFD

Het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening (CDFD) legde een voorstel ter consultatie met betrekking tot een nieuwe modulaire structuur Wft-vakbekwaamheid. Het CDFD heeft hierbij gebruik gemaakt van de reacties uit de markt naar aanleiding van de consultatie van het ministerie van Financiën in het voorjaar 2011. Zeven beroepskwalificaties vormen het uitgangspunt voor de inrichting van het nieuwe vakbekwaamheidsbouwwerk. Per beroepskwalificatie kan een Wft-diploma worden behaald, waarmee de vakbekwaamheid kan worden aangetoond.

Zeven beroepskwalificaties

Het CDFD heeft een zevental beroepskwalificaties onderscheiden, waarvan gemeend wordt dat deze in de praktijk het meest voorkomen. Dat zijn:

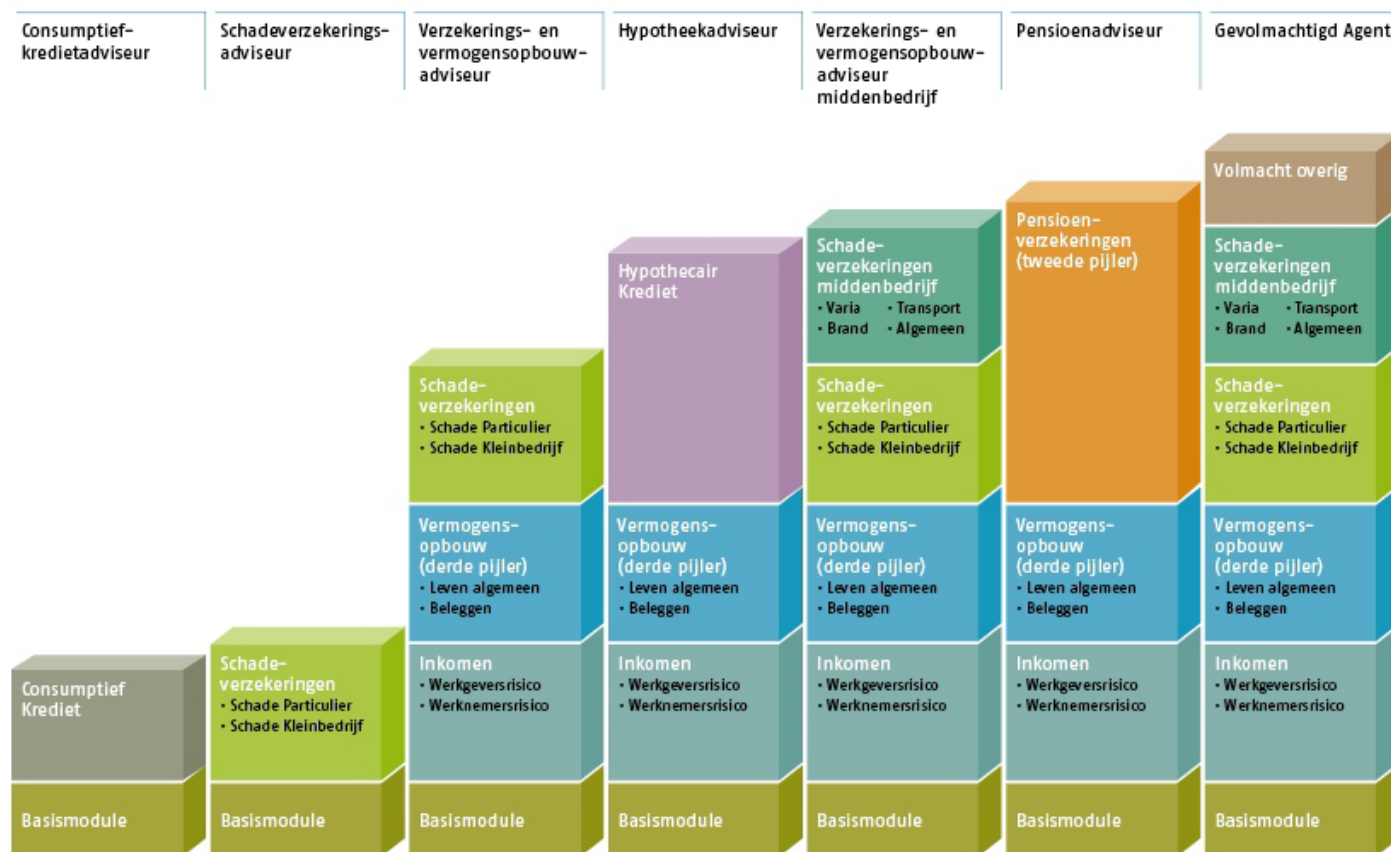
1. Consumptief-kredietadviseur
2. Schadeverzekeringsadviseur
3. Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur
4. Hypotheekadviseur
5. Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur middenbedrijf
6. Pensioenadviseur
7. Gevolmachtigd Agent

Modulaire opzet

De beroepskwalificaties vormen de kolommen van het nieuwe vakbekwaamheidsbouwwerk.

Deze kolommen zijn vervolgens modulair opgebouwd waarbij gelijke modules in meerdere beroepskwalificaties kunnen worden gebruikt.

Bij de opzet van de modules heeft het CDFD zoveel mogelijk voortgeborduurd op de huidige Wft-indeling.



Nieuwe modulaire structuur Wft-vakbekwaamheid

Uitwerking voorstel CDFD

CDFD stelt in het consultatiedocument het volgende:

Waarom modulaire opbouw

Een beroepskwalificatie is opgebouwd uit een aantal modules. Bij de indeling van de modules heeft het College zoveel mogelijk voortgeborduurd op de huidige Wft-indeling. Bij de structuur en indeling van de modules beoogt zij de volgende doelen:

- De overgang van bestaande diplomahouders naar het nieuwe systeem zo eenvoudig en soepel mogelijk laten verlopen;
- Een financieel dienstverlener moet stap voor stap kunnen toewerken naar een hoger vakbekwaamheidsniveau. Dit geeft de financieel dienstverlener ontwikkelingsmogelijkheden en perspectief om te blijven studeren.
- Een modulaire opzet biedt flexibiliteit om snel op ontwikkelingen te kunnen anticiperen. Onderdelen kunnen binnen een beroepskwalificatie gemakkelijk worden toegevoegd of worden vervangen.
- Inwisselbaarheid voor financieel dienstverleners: met het behalen van één of twee extra modules kan een nieuw diploma worden gehaald.

Aansluiting op integraal advies

De nieuwe Wft-modulestructuur moet beter aansluiten op een integrale advisering aan de klant. De huidige Wft-modules zijn opgebouwd rond producten en niet vanuit de opzet van een integrale advisering van de klant. Het huidige vakbekwaamheidsbouwwerk sluit onvoldoende aan op de eisen waaraan een goed advies aan de consument moet voldoen.

Bij de inrichting van deze structuur is daarom gestreefd naar een heldere indeling voor de financieel dienstverlener. Daarmee wordt de keuze van 'in welke producten wil ik adviseren' verplaatst naar 'welk type adviseur ben ik voor mijn klanten'. Om aan deze voorwaarden tegemoet te komen heeft het CDFD het bouwwerk ingericht op basis van beroepskwalificaties.

1. Beroepskwalificatie Consumptief-kredietadviseur

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Consumptief Krediet

2. Beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur

Bestaat uit de de modules:

- Basis
- Schadeverzekeringen

Adviseert in alle eenvoudige schadeverzekeringen (uitgezonderd inkomensverzekeringen) inclusief uitvaartverzekeringen voor particulieren en kleinbedrijf.

Dit taakgebied sluit aan bij het werkkterrein van veel financieel dienstverleners, die integraal advies uitbrengen aan de consument voor het gezinsverzekeringspakket (waaronder zorgverzekeringen). Hieronder scharen we ook de **uitvaartverzekering**. Bezwaren uit de markt waren dat de schadeverzekeringsadviseur het hele diploma Wft-Levensverzekeringen diende te behalen om te kunnen adviseren in uitvaartverzekeringen.

3. Beroepskwalificatie Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Inkomen
- Vermogensopbouw
- Schadeverzekeringen

Adviseert in alle schadeverzekeringen, inkomensverzekeringen, levensverzekeringen inclusief derdepijlerpensioenproducten, nationaal-regime beleggingsproducten en banksparen. Doelgroepen zijn particulieren en kleinbedrijf.

Er wordt een **nieuwe Wft-module Inkomen** geïntroduceerd die zich richt op de advisering over inkomensoplossingen voor de klant. Dit deel wordt afgesplitst van de huidige Module Schadeverzekeringen. Het onderdeel inkomen betreft inkomensverzekeringen, inclusief overlijdensrisico- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Hierop worden de inkomensonderwerpen van de huidige Wft-Module Schadeverzekeringen en Wft-Module Levensverzekeringen (thans Module Vermogensopbouw) aangepast.

4. Beroepskwalificatie Hypotheekadviseur

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Inkomen
- Vermogensopbouw
- Hypothecair krediet

Een hypotheekadviseur heeft in de praktijk ook veel met levensverzekeringen of gemengde producten met levenscomponenten te maken. Een consument wil gewoonlijk voor zijn huis een hypotheek afsluiten. Daar komt vaak veel meer bij kijken, zoals het afsluiten van een (aparte) levensverzekering, een vermogensopbouwproduct, een

opstalverzekering en een arbeidsongeschiktheidsverzekering om de eventuele inkomensachteruitgang op te kunnen vangen.

Inboedel- en opstal

Een hypotheekadviseur moet kunnen blijven adviseren in de aan de hypotheek verbonden schadeverzekeringen, zonder dat de verplichting bestaat over de volledige vakbekwaamheid van de schadeverzekeringsadviseur te beschikken. Om in de toekomst een vakbekwame advisering over uitsluitend deze aan de hypotheek verbonden schadeverzekeringen te borgen, worden in de module hypothecair krediet de daartoe benodigde eind- en toets-termen opgenomen.

5. Beroepskwalificatie Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur middenbedrijf

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Inkomen
- Vermogensopbouw
- Schadeverzekeringen Middenbedrijf

De reikwijdte is gelijk aan de verzekerings- en vermogensopbouwadviseur echter hij is daarnaast ook bevoegd om te adviseren aan de specifieke doelgroep het middenbedrijf. Dit betreft organisaties waar tussen de 50 en 250 FTE's werkzaam zijn, of organisaties met een jaaromzet van meer dan € 10 mln of een jaarlijks balanstotaal dat hoger is dan € 10 mln. In de praktijk is dit het pakket van de bedrijfsadviseur die incomplexere schadeproducten bemiddelt of adviseert. Deze worden doorgaans bij het middenbedrijf afgesloten.

6. Beroepskwalificatie Pensioenadviseur

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Inkomen
- Vermogensopbouw
- Pensioenverzekeringen (tweede pijler)

7. Beroepskwalificatie Gevolmachtigd Agent

Bestaat uit de modules:

- Basis
- Inkomen
- Vermogensopbouw
- Schadeverzekeringen Middenbedrijf
- Volmacht overig

De GA moet bepaalde kennis hebben van dit specifieke distributiekanaal, risico's accepteren, maar hij moet ook minimaal dezelfde inhoudelijke kennis hebben als de bemiddelaars en vaak (zeker op schadegebied) meer.

Onderscheid particulieren en kleinbedrijf enerzijds en middenbedrijf anderzijds

Let op:

Bij de Beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur meldt CDFD expliciet dat deze adviseur uitsluitend "eenvoudige schadeverzekeringen (uitgezonderd inkomensverzekeringen) inclusief uitvaartverzekeringen aan particulieren en kleinbedrijf mag adviseren.

Wil hij tevens het middenbedrijf van advies dienen, dan moet hij voldoen aan de eisen van de Beroepskwalificatie Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur middenbedrijf.



De intermediair die schadeverzekeringen wil adviseren aan het middenbedrijf moet kennis hebben van alle modules in deze kolom

Een greep uit de reacties op het consultatiedocument

Diplomaplicht voor alle adviseurs

Het CDFD gaat uit van het voorstel van het ministerie om een diplomaplicht voor alle adviseurs in te voeren, mede ten behoeve van een level playing field tussen grote en kleine ondernemingen.

CDFD: *“Deze diplomaplicht zal niet van toepassing zijn op alle werknemers van financieel dienstverleners, maar slechts op diegenen die daadwerkelijk adviseren in de zin van de Wft. Werknemers die puur informeren vallen hier niet onder; daarvoor blijft het bedrijfsvoeringsmodel gelden. Werknemers die zich niet bezig houden met het rechtstreeks verrichten van financiële diensten vallen sowieso niet onder de algemene vakbekwaamheidseisen (bijvoorbeeld de receptioniste of facilitaire dienstverlening).”*

NIBE-SVV:

Dat betekent dat de diplomaplicht niet gaat gelden voor degenen die producten aan de klant verkopen door middel van informatieverstrekking, aangevuld met een aanbod. Omdat informatie ook mondeling gegeven kan worden aan een klant en kan worden aangevuld met het inwinnen van informatie bij de klant om een gepast ‘aanbod’ te kunnen

Versil adviseren - informerende flinterdun

doen, is het mogelijk om productgedreven klantgesprekken te voeren, waarbij het verschil met adviserend verkopen flinterdun is.

Door hierin onderscheid aan te brengen krijgt de informerende verkoper een fors lastenvoordeel ten opzichte van de adviserende verkoper.

Afgezien van dit lastenvoordeel verkoper, komt het klant-

Fors lasten- voordeel voor informerende verkoper

belang in het nauw; de klant is erg op zichzelf en op eigen expertise aangewezen om een gefundeerde afweging te maken na een informerend verkoopgesprek. Dit gaat het doel van de vakbe-

kwaamheidsbevordering voorbij.

Koppel de diplomaplicht aan zowel het geven van advies als aan het geven van informatie in persoonlijke verkoopcontacten met de klant.

Handhaaf het bedrijfsvoeringsmodel voor (medewerkers van) financiële dienstverleners die niet bij advies, verkoop en bemiddeling in financiële producten zijn betrokken, maar alleen bij het beheer daarvan, het uitvoeren, het mu- teren e.d.

Oysterwyck Hogeschool:

Deze onduidelijkheid moet worden voorkomen. De consument weet immers niet of hij wordt geïnformeerd of geadviseerd. Een consument moet weten waar hij aan toe is en door het creëren van uitzonderingen wordt daar afbreuk aan gedaan en neemt de consumentenonzekerheid toe.

Dukers & Baelemans:

Het voornemen sluit niet aan bij de huidige beroepspraktijk van met name de grotere financiële dienstverleners. Het brengt het risico met zich mee dat de vakbekwaam-

Eerst kwaliteit bedrijfsvoerings- model onderzoeken

heid bij deze marktpartijen door de invoering van een diplomaplicht voor adviseurs juist negatief wordt beïnvloed. Wij zijn van mening dat de vakbekwaamheid bij deze organisaties op een hoog niveau ligt en optimaal is toegesneden op de adviesfuncties die worden uitgeoefend. Met de invoering van een diplomaplicht zou het kind met het badwater worden weggegooid, hetgeen de kwaliteit van de financiële dienstverlening niet ten goede zou komen en bovendien buitensporige kosten met zich zou meebrengen. In dit verband pleiten wij ervoor de kwaliteit van de verschillende bedrijfsvoeringsmodellen eerst te onderzoeken, alvorens tot afschaffing hiervan over te gaan.

NOPD:

Wij hebben onze grote twijfels bij het ‘bedrijfsvoeringsmodel’ en zijn van mening dat iedereen die klantcontact heeft – ongeacht of hij/zij adviseert of informeert, de klant herkent namelijk het verschil niet – deskundig moet zijn, hetgeen getoetst wordt middels een diploma (en vervolgens PE). Voor ‘interne’ werkzaamheden (denkt u voor wat betreft pensioen/leven bijvoorbeeld aan het invoeren van

Iedereen die zich bemoeit met geld van een ander moet aantoonbaar deskundig zijn

pensioenmutaties) kan dan het bedrijfsvoeringsmodel gelden. Het is immers evident dat iedereen die ‘zich bemoeit’ met het geld van iemand anders (pensioen- en levensverzekeringen, inclusief arbeidsongeschiktheid) deskundig is.

Is immers administratieve verwerking, bijvoorbeeld in verband met waardeoverdracht, echtscheiding etc., niet van essentieel belang en is de ervaring immers niet dat men hier de nodige steken laat vallen?!

Ook accountants/belastingadviseurs moeten voldoen

Ook accountants als zij eigen be- heer adviseren

aan de eisen van de Wft als zij ‘eigen beheer’ adviseren, maar ook als zij de ZZP-ers adviseren omtrent zijn voorzie-

ningen. Dat zou opgelost kunnen worden door hen hiertoe de mogelijkheid te geven dat via een koppeling (daar waar van toepassingen mogelijk) met de WTA als WTA-DGA en een WTA-ZZP diploma te bewerkstellingen. De eisen moeten dan uiteraard identiek zijn als voor 'echte' adviseurs. Hierdoor kan in ieder geval de nodige efficiency en dus kostenbeperking worden gerealiseerd.

NCOI

De grens tussen adviseren en informeren is flinterdun. NCOI vreest dat hierdoor een grijs gebied ontstaat waarin het toch zal gebeuren dat adviezen worden gegeven door personen die daartoe niet bekwaam zijn.

Welten: Opleiding & Organisatieontwikkeling

Het huidige adviesbegrip heeft ook tot gevolg dat een grote groep medewerkers binnen de financiële dienstverlening niet onder de reikwijdte van het vakbekwaamheidsbouw-
werk zal vallen. Dit is nu juist iets wat niet wenselijk is. Het

algemene niveau van vakbekwaamheid voor de gehele financiële sector moet omhoog en/of geborgd zijn. Ons inziens bereik je dit niet door alleen adviseurs die adviseren volgens de Wft te laten voldoen aan deze vakbekwaamheids-eisen. Met name voor de klant is het onduidelijk of hij nu daadwerkelijk een advies conform Wft krijgt of niet. De klant moet er vanuit kunnen gaan dat indien hij de professionele hulp inroept bij vragen over zijn financiële positie hij te maken krijgt een vakbekwame adviseur. Ook de "planners" die geen productadvies geven, moeten onder de reikwijdte van het vakbekwaamheidsbouwwerk komen te vallen.

ING:

Aangegeven wordt dat werknemers die informeren niet onder een diplomaplicht vallen, daarvoor blijft het bedrijfsvoeringsmodel gelden. ING onderschrijft dat uitgangspunt. Op dat punt is onbegrijpelijk de opmerking 'dat waar in uw voorstel wordt gesproken over adviseren, ook wordt bedoeld op het verrichten van andere financiële diensten zoals het aanbieden en bemiddelen'. Echter de definities van "aanbieden" en "bemiddelen" omvatten geen advies.

Financieel College

Is een medewerker van een financiële dienstverlener met klantcontact een adviseur of kan hij/zij ook informatie aan een klant geven, zonder dat sprake is van advies en dus zonder dat er een plicht is eerst een diploma te behalen. Zoals financiële dienstverlening nu in de Wft is gedefinieerd gaat het om aanbieden,

Waar ligt de grens?

adviseren en bemiddelen. Adviseren vervolgens wordt gedefinieerd als het aanbieden van een specifiek product aan een bepaalde klant. Het informeren van een klant valt daar niet onder, maar waar ligt de grens? Financieel College acht het van groot belang dat in elk geval in de toelichting op het komende wetsvoorstel duidelijkheid wordt gegeven

hoe de minister het onderscheid tussen beide activiteiten ziet. Een nieuwe situatie moet werkbaar zijn en niet leiden tot overkill, waarbij zo ongeveer elke medewerker van een financieel dienstverlener, behalve de receptionist (of toch) en de cateringverzorgers aan de diploma's moeten!

Dukers & Baelemans:

Vlucht naar algemene adviezen

Het is zeer de vraag wat de waarde is van het omschrijven van beroepskwalificaties, indien de definitie van het begrip 'adviseur' in de Wft ongewijzigd blijft. Het gaat daarbij om het aanbevelen van product X van maatschappij Y. Wij zijn van oordeel dat met deze omschrijving van het begrip 'adviseur' in de wet het risico bestaat dat financiële dienstverleners zullen kiezen voor het geven van algemene adviezen, zonder de consument een specifiek financieel product aan te bevelen. Dit risico wordt versterkt door het aanstaande verbod op het uitbetalen van provisie. Hiermee zou de financieel dienstverlener de Wft kunnen 'omzeilen'. Wij schatten in dat financieel dienstverleners in grote getale voor een dergelijke 'opting-out-constructie' zullen kiezen. Een nadere heroverweging ten aanzien van de begripsomschrijving 'adviseur' in de Wft is dan ook echt noodzakelijk.

(clickad)



Uitvaartverzekeringen

In het voorstel van de CDFD komen Uitvaartverzekeringen voor particulieren en kleinbedrijf te vallen onder de beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur.

CDFD: *“Deze gaat in alle eenvoudige schadeverzekeringen adviseren (uitgezonderd inkomensverzekeringen) inclusief uitvaartverzekeringen voor particulieren en kleinbedrijf. Dit taakgebied sluit aan bij het werkterrein van veel financieel dienstverleners, die integraal advies uitbrengen aan de consument voor het gezinsverzekeringspakket (waaronder zorgverzekeringen). Hieronder scharen we ook de uitvaartverzekering.*

Bezwaren uit de markt waren dat de schadeverzekeringsadviseur het hele diploma Wft-Levensverzekeringen diende te behalen om te kunnen adviseren in uitvaartverzekeringen. De rest van de Wft-Module Levensverzekeringen werd ervaren als overbodige ballast.”

NIBE-SVV:

De vraag of een consument een uitvaartverzekering nodig heeft, hangt in belangrijke mate af van zijn vermogenspositie.

Ook eventuele alternatieven voor een uitvaartverzekering zijn vormen van verzekering en/of andere vermogensopbouw. Daarom lijkt het ons vanzelfsprekend dat deze verzekeringsvorm wordt ondergebracht in de module Vermogensopbouw.

Vanzelfsprekend dat deze verzekering wordt opgenomen in Vermogensopbouw Uitvaartverzekeringen worden ook wel gesloten door consumenten om verzekerd te zijn van een servicepakket. Dan hoeven nabestaanden op een emotioneel moment niet alles zelf te regelen.

Dat argument geldt echter alleen voor uitvaartverzekeringen in natura en niet voor uitvaartverzekeringen die een uitkering in geld bieden. Het afspreken van een dergelijk servicepakket is géén verzekering en valt niet onder de reikwijdte van de Wft. Wij vragen ons zelfs af of het afspreken van de omvang van een dergelijk pakket in samenhang met het verzekeren van de kosten daarvan de productgedreven verkoop niet juist bevordert.

Welten:

Het opnemen van de uitvaartverzekering onder schadeverzekeringen is een prima zet. We adviseren wel om de uitvaartverzekering ook bij de module vermogensopbouw

Goede zet onder te brengen. Het is in de praktijk gebruikelijk dat juist voor dit (korte of lange termijn) risico een verzekering wordt gesloten of kapitaal wordt opgebouwd c.q. gereserveerd.

SEFD:

Het verplaatsen van de uitvaartverzekering krijgt veel instemming. De wens wordt geuit om ook simpele levensverzekeringen en spaarproducten te verplaatsen.

Verbond:

Het Verbond plaatst een zeer kritische kanttekening bij het integreren van uitvaartkennis in de module Schadeverzekeringen, hetgeen alleen is geënt op de werkzaamheden

van het intermediaire bedrijf. Dit past onvoldoende bij de praktijk van de directe aanbieder die veel adviseert vanuit Leven.

Voor uitvaart moet een aparte ‘uitvaartmodule’ worden gehanteerd. Deze module moet standaard vallen onder zowel de beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur, als onder de beroepskwalificatie Verzekering- en Vermogensadviseur.

Schiet niet door: hoger kennisniveau niet nodig voor 80% van de klanten

De NVHP en SEH ondersteunen de basisgedachte om over de volle breedte de minimaal wettelijk vereiste deskundigheidseisen te verhogen. Tegelijkertijd willen beide organisaties waarschuwen hierbij niet door te schieten.

Voor een adequaat advies aan bijvoorbeeld 80% van de klanten kan een bepaald deskundigheidsniveau voldoende zijn om tot een passend advies te komen. Voor de resterende 20% van de klanten kan voor een passend advies een hoger deskundigheidsniveau vereist zijn.

De NVHP en SEH vragen zich af of de wettelijk minimale deskundigheidseisen moeten worden gepositioneerd op een niveau, waarbij alle adviseurs ook de meer complexe vraagstukken passend kunnen adviseren. Indien dit toch de doelstelling is, dan leidt dit voor een groot deel van de klanten dat zij te maken krijgen met adviseurs die voor hun individuele situatie overgekwalificeerd zijn.

Zware sanering en explosieve kostenstijging

Een dergelijk eis leidt tot een zware sanering van het aantal adviseurs en tot een explosieve stijging van de advieskosten.

Wenselijk is, dat alle adviseurs beschikken over voldoende basisvaardigheden, waarmee 80% van de klanten die zich melden goed geadviseerd kunnen worden en de adviseur het leert te herkennen wanneer een klant zich meldt die behoort tot de 20% klanten waarvoor hogere deskundigheidseisen gelden. Deze klanten moeten dan worden doorverwezen naar in bepaalde probleemgebieden gespecialiseerde hypotheekadviseurs. De profilering van dit type adviseurs is dan weer een zaak van de verschillende brancheorganisaties en of keurmerken.

Inkomensverzekeringen

Er komt een nieuwe Wft-module Inkomen die zich richt op de advisering over inkomensoplossingen voor de klant.

CDFD: "Dit deel wordt afgesplitst van de huidige Module Schadeverzekeringen. De module wordt verplicht voor adviseurs met de Beroepskwalificatie Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur.

Het onderdeel inkomen betreft inkomensverzekeringen, inclusief overlijdensrisico- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.

De reden van de introductie van deze nieuwe module is dat inkomensverzekeringen impactvolle producten zijn. Na een aantal wettelijke aanpassingen vanaf 1 januari 2006 is de materie steeds ingewikkelder geworden. In de afgelopen vijf jaar heeft het onderwerp Inkomensverzekering zich tot een apart specialisme ontwikkeld."

NIBE-SVV:

Niet onderbrengen bij Beroepskwalificatie Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur. Wij pleiten voor een aparte kwalificatie voor inkomensverzekeringsadviseur. Dat verandert niets aan de module-structuur; het voegt alleen een aparte Beroepskwalificatie toe, opgebouwd uit Basis en Inkomen.

SAR:

Deze module mag wellicht doorontwikkeld worden naar een specifieke kwalificatie Verzekeringsadviseur Inkomen. Het onderwerp inkomensverzekeringen heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een apart specialisme.

Verbond:

De steeds in beweging zijnde inkomensmarkt rechtvaardigt een aparte module inkomen (inclusief collectieve inkomensverzekeringen). Onder de module Inkomen dienen dan alle producten te vallen die behoren tot de categorie Inkomensverzekeringen, maar geen ongevalverzekeringen zijn. Die laatste moet toegevoegd worden aan de beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur.

Aparte kwalificatie waarbij modules Basis en Inkomen volstaan Onder Inkomen moeten werkgeversdekkingen als WGA ER en Verzuim vallen, alsmede werkloosheidsdekkingen, eenmalige uitkering bij een bepaalde ziekte of diagnose e.d.

Het Verbond pleit voor een aparte beroepskwalificatie Inkomensadviseur. De modules Inkomen en Basis volstaan in dit geval.

NEFEB:

Dit model verplicht 5 van de 7 soorten adviseurs om WFT Inkomen "erbij te doen".

Dat past niet bij de verdere specialisatie van adviseurs in private sociale zekerheid.

Verdere specialisatie zal namelijk volgen uit de strakkere sturing op Inducement normen en het invoeren van een provisieverbod per 2013, voor zowel de individuele AOV als ook voor verzuim, WIA aanvullingen en WGA eigen risico dragen. Die specialisten kunnen zich in deze structuur niet specifiek naar de markt profileren.

Enkwest:

De adviesmarkt kent momenteel steeds vaker het beroep 'zorg- en inkomensadviseur/-specialist'. Binnen het voorgestelde bouwwerk komt deze vernieuwing in de markt niet voor; de specialist inkomen moet tevens specialist in het brede schadevakgebied zijn. Wij pleiten voor de overweging van een apart beroepsprofiel 'Inkomensverzekeringsadviseur'.

Als de voorgestelde module Inkomen opgenomen wordt in 5 van de 7 profielen, dan gaat de op de particulier gerichte

adviseur (bijv. hypotheek of pensioen) zaken leren die niet of minder relevant zijn. Namelijk de werkgeversrisico's binnen deze module. Er zal dus veel onnodige ballast geleerd moeten worden, met het gevaar dat de inhoud van de module een poldermodel oplossing gaat

krijgen; zo veel/zo weinig (?) opnemen dat iedereen er mee uit de voeten kan. De een leert dan wellicht te veel, de ander te weinig.

De doelstelling (verhoging deskundigheid rond het advies bij inkomensverzekeringen) wordt hiermee niet optimaal bereikt. Wij pleiten voor een duidelijke splitsing in het advies gericht op de werknemer en advisering van de werkgever (AOV, Verzuim/WGA eigen risicodragen). Deze twee samen vormen dan de totale module.

Financieel College

Financieel College bepleit een eigen positie voor de inkomensadviseur. Uit de lespraktijk blijkt het 'vak' van inkomensadviseur complex en stelt het hoge eisen aan het niveau van de adviseur. Het lijkt niet opportuun de drie modules (met de basis) samen tot één beroepskwalificatie te doen leiden.

Financieel College zou de derde zuil derhalve willen ontbinden en daarvoor een vermogensadviseur-kwalificatie en een inkomensadviseur-kwalificatie voor in de plaats willen stellen.

Welten:

Wij willen een splitsing van de module voor adviseurs die alleen de particuliere markt en adviseurs die alleen de zakelijke markt bedienen. De module voor adviseurs die alleen de particuliere markt bedienen zal voldoende hebben aan de het werknemersrisico en voor de adviseurs die de zakelijke markt bedienen geldt dat deze voor zowel van het werknemers- als het werkgeversrisico voldoende kennis dienen te hebben.

Rabobank:

Wij stellen een splitsing van de module voor in:
Inkomen – werkgeversrisico en
Inkomen - werknemersrisico

Unirobe Meeùs Groep:

Zal de module Inkomen enkel van toepassing zijn op impactvolle producten of ook op producten als verzuimverzekeringen en/of WGA eigen risicodragers?

NOPD:

Vervang beroepskwalificaties door matrix particulier/zakelijk - krediet/schade/leven

De Nederlandse Orde van Pensioendeskundigen bepleit deze matrix, waarbij Inkomen (inclusief arbeidsongeschiktheid) en Vermogensopbouw bij Leven hoort:

1. Consumptief-kredietadviseur: gericht op de particulier (basis op MBO-niveau);
2. Hypotheekadviseur (HBO);
3. Schadeverzekeringsadviseur particulier (MBO);
4. Schadeverzekeringsadviseur zakelijk (HBO);
5. Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur: gericht op de particulier, wellicht ook inclusief de ZZP-er (dus lijfrente, AOV, sparen/beleggen in Box III);
6. Pensioenadviseur: gericht op de werkgever, dus zakelijk, inclusief de DGA, (huidige Wft Pensioenverzekeringen). Hier horen ook de werkgeversverzekeringen bij (WULBZ, Pemba etc.). Deze module is uiteraard al op HBO-niveau.
7. Gevolmachtigd agent

Wij adviseren om het 'harde' onderscheid Leven (en inkomen, zoals het inkomen van de particulier/werknemer als schadebeperkende verzekeringen voor de werkgever) en Schade te maken. Dit 'snapt' iedereen. Iemand is of particulier of ondernemer/werkgever.

Wellicht moet de ZZP-er als ondernemer worden gezien en valt dan onder zakelijk. Een DGA is sowieso zakelijk. In dat kader lijkt het ons raadzaam dat ook pensioen in eigen beheer gewoon onder de Wft komt te vallen.

Overlijdensrisico

NIBE-SVV:

De vraag of een consument een risicoverzekering bij overlijden nodig heeft, wordt in het geheel niet bepaald door het inkomen.

Wel speelt de vermogenspositie van de nabestaanden een rol als een kostwinner wegvalt.

Juist daarom hoort ook deze verzekering thuis in de module Vermogensopbouw.

Unirobe Meeùs Groep:

Daar de overlijdensrisicoverzekering een levenproduct is vragen wij ons af waarom de keuze is gemaakt om deze op te nemen in de module Inkomen en niet in de module Vermogensopbouw. Wij zien dit niet als een logische overgang. Moeten de medewerkers met een Wft Levendiploma deze kennis opnieuw verwerven middels de module Inkomen?

FOV vraagt aandacht voor specifieke problemen van kleinere (schade)onderlingen

Juist de hoge mate van specialisatie op het eigen werkgebied maakt dat deze verzekeraars bij uitstek geschikt zijn om hun klanten ook te adviseren over de meest geschikte verzekering. Deze gespecialiseerde verzekeraars combineren in de meeste gevallen het aanbieden van verzekeringen met 'advies' in de zin van de Wft."

De FOV heeft tegen de diplomaplicht op zichzelf geen bezwaar, maar dan wel op een manier die de werkwijze van haar leden niet meer belast dan nodig is.

Voldoen aan de vakbekwaamheidseisen van de beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur is weliswaar belastend, maar uiteindelijk kunnen de FOV-leden daar nog wel begrip voor opbrengen.

"Dat wordt anders als het gaat om schadeverzekeringen voor het middenbedrijf. Voor onze leden die ook in dat marktsegment actief zijn, geldt straks de verplichting dat hun medewerkers voldoen aan de veel hogere vakbekwaamheidseisen die daarvoor gelden. Vakbekwaamheidseisen overigens die in het geheel niet relevant zijn voor het werkterrein waarop deze leden actief zijn."

FOV stelt daarom voor het onderscheid tussen klein- en middenbedrijf op schadegebied niet te hanteren "of zodanig in te richten dat slechts die kwalificaties worden vereist die voor het productaanbod nodig zijn."

Blijf op de hoogte van de actuele ontwikkelingen:

abonneer u op onze nieuwsbrief

www.findinet.nl/contact

Zorgverzekeringen

Zorgverzekeringen blijven in het voorstel van CDFD onderdeel van de Beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur.

NIBE-SVV:

Wij pleiten voor een aparte beroepskwalificatie Zorgverzekeringen. Inmiddels kent de markt méér gespecialiseerde zorgverzekeringsadviseurs dan consumptief-kredietadviseurs. Bovendien geldt voor deze gespecialiseerde doelgroep geen praktisch alternatief: een beroepskwalificatie Schadeverzekeringen is veel te uitgebreid.

NVGA:

Een ziektekostenverzekering moet als een 'gewone' verzekering beschouwd worden waarin onder Schadeverzekeringen kan worden bemiddeld. Een opname in de module Inkomenverzekering dient geen doel.

Univé:

Opvallend is dat voor de inkomensverzekeringen een aparte WTF module genoemd wordt terwijl zorg- en ziektekostenverzekeringen niet zelfstandig voorkomen in de voorgestelde modulaire structuur. Zeker gezien de toenemende complexiteit en belangen, het specialistische karakter van de verzekering, de specifieke (wettelijke) ontwikkelingen en wijzigingen en de maatschappelijke functie, gevoeligheid en impact van deze verzekeringen. Dat speelt in het bijzonder voor de overeenkomsten over collectieve regelingen voor zorgverzekering, die immers een belangrijk arbeidsvoorwaardelijke voorziening zijn geworden voor werknemers, zoals pensioen- en arbeids-

ongeschiktheidsverzekeringen dat al langer zijn. Het gaat dan niet meer alleen over een zorgverzekeringsproduct, maar ook over de bijbehorende vaardigheden en specifieke kennis over de uitgebreide

wettelijke kaders en uitvoeringsmaatregelen waarbij, vergelijkbaar met 'Schade Particulieren' en 'Schade Kleinbedrijf', aandacht wordt geschonken aan de positie van particulieren en werkgevers of andere collectief optredende partijen.

De voorgestelde beroepskwalificatie Schadeverzekeringsadviseur is te breed en te weinig specifiek verdiepend ingestoken voor onze zorgverzekeringsbranche.

Wij pleiten daarom voor een eigen plaats voor zorg- en ziektekostenverzekeringen in de modulaire structuur.

Hypotheken

Het CDFD zegt over de reikwijdte van de Beroepskwalificatie Hypotheekadviseur:

"Een consument wil gewoonlijk voor zijn huis een hypotheek afsluiten. Daar komt vaak veel meer bij kijken, zoals het afsluiten van een (aparte) levensverzekering, een vermogensopbouwproduct, een opstalverzekering en een arbeidsongeschiktheidsverzekering om de eventuele inkomensachteruitgang op te kunnen vangen."

NIBE-SVV:

De vraag of iemand een inboedelverzekering nodig heeft, is niet gekoppeld aan het bezit van een eigen woning of een hypotheek.

Een opstalverzekering is wel gekoppeld aan een eigen woning, maar verreweg de meeste hypotheekadviseurs worden gesloten door consumenten die geen starter zijn op de woningmarkt en dus al een dergelijke verzekering hebben.

Het ligt daarom niet voor de hand om deze twee schadeverzekeringen aan de module hypotheekadvies te koppelen. Ook al omdat er een logische samenhang is met andere vormen van schadeverzekering, zoals de kostbaarhedenverzekering en de verzekering van andere bijzondere inboedelbestanddelen of bijvoorbeeld verzekeringspakketten, waarin ook een AVP is opgenomen.

De nazorgplicht van de schadeverzekeringen is meer op zijn plaats bij de schadeverzekeringsadviseur. Het rangschikken van deze verzekeringen onder de module hypotheekadviseur bewerkstelligt daarmee een productgedreven gelegenhedenverkoop c.q. niet-noodzakelijke oversluitadviezen.

Als een hypotheekadviseur in schadeverzekeringen wil bemiddelen: prima, laat hem dan de betreffende module/kwalificatie behalen.

Adfiz, NVF en OvFD:

Wij kunnen ons wel vinden in het opnemen van de eind- en toetstermen van aan de hypotheek verbonden schadeverzekeringen als opstal- en inboedelverzekeringen in de module Hypothecair Krediet. In de beroepspraktijk zal een Hypotheekadviseur in deze verzekeringen adviseren/bemiddelen, ook omdat geldverstrekkers een opstalverzekering over het algemeen verplicht stellen bij een hypotheek.

NVGA:

De mogelijkheid voor de hypotheekadviseur om op basis van dit diploma ook in opstal- en inboedelverzekeringen te adviseren/bemiddelen past niet in een gebouw voor de toekomst. Dit zijn producten welke

Schadeproducten hebben andere zorgplicht een andere wijze van invullen van de zorgplicht (beheer) vereisen in het kader van het klantbelang dan het behren van een hypotheekproduct. Bovendien

mist de hypotheekadviseur het overzicht. Er zijn immers televisieverzekeringen, kostbaarhedenverzekeringen en wat dies meer zij. Risico voor dubbele verzekeringen of juist hiaten in de dekking.

Rabobank:

Het is opmerkelijk en ongewenst dat de module 'Schadeverzekeringen' niet is opgenomen in de beroepskwalificatie van de hypotheekadviseur. Wij

Module Schadeverzekeringen opnemen in kwalificatie Hypotheekadviseur zouden ervoor willen pleiten de vier modules van de beroepskwalificatie van de verzekerings- en vermogensopbouwadviseur als basiskwalificatie te benoemen voor de financieel adviseur

die specialismen kan krijgen naar hypotheek, bedrijven, pensioenen en gevolmachtigd agent.

Welten:

Wij zijn van mening dat het onderdeel consumptief krediet meer aandacht mag krijgen binnen deze module. De reden hiervoor is dat door de dalende hui-

Meer aandacht voor consumptief krediet zenprijzen en de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen wij verwachten dat steeds meer particulieren behoefte hebben aan een consumptief

krediet. Met name die particulieren waarbij volgens de Loan-to-Value ratio geen ruimte meer is voor het financieren van een verbouwing, dure keuken etc. maar er nog wel voldoende ruimte is binnen de Loan-to-Income ratio.

Adfiz, NVF en OvFD:

De submodules Inkomen en Vermogensopbouw zijn te omvangrijk voor een Hypotheekadviseur. In de module Vermogensopbouw zijn niet alle eindtermen ten aanzien van bijvoorbeeld derde pijler pensioe-

Submodules Inkomen en Vermogensopbouw zijn te omvangrijk nen relevant voor een Hypotheekadviseur. Hetzelfde geldt voor bijvoorbeeld het werkgeversrisico in de submodule Inkomen. Van groot belang is dat de eind- en toetstermen relevant zijn voor

de beroepspraktijk van de Hypotheekadviseur. Een Hypotheekadviseur moet dus wel voldoende kennis hebben van bepaalde aspecten van pensioenen, maar alleen van die eindtermen die noodzakelijk zijn om de hypotheek te kun-

nen beoordelen, en dus niet zoveel kennis dat hij geacht wordt zelf te kunnen adviseren/bemiddelen in derde pijler pensioenen. In de praktijk adviseert/bemiddelt een Hypotheekadviseur tenslotte niet in derde pijler pensioenen of (inkomens)verzekeringen voor werkgevers.

NVHP en SEH:

De NVHP en SEH verzetten zich met kracht tegen de gedachte dat een hypotheekadviseur ook over kennis en vaardigheid zou moeten beschikken om te adviseren over het werkgeversrisico bij inkomensverzekeringen. Deze eis is disproportioneel.

Werkgeversrisico bij inkomensverzekeringen hoort hier niet thuis

Financieel College:

De hypotheekadviseur heeft niets van doen met het werkgeversgedeelte van de inkomensverzekeringen. Dat zou in deze kwalificatie dan ook weggenomen moeten worden. Het werknemersgedeelte kan dan worden ondergebracht bij hypothecair krediet (zoals bijvoorbeeld ook de opstalverzekering daaronder wordt gebracht). Een andere optie is dit gedeelte van de inkomensverzekeringen als light versie in een beperkte module neer te zetten. Deze light versie kan dan worden uitgewisseld met de pensioenenkwalificatie (vrijstelling).

Obvion:

Een hypotheekadviseur heeft in de praktijk ook te maken met levensverzekeringen of gemengde producten met levencomponenten. Denk daarbij aan het afsluiten van een (aparte) levensverzekering, een vermogensopbouw product, een opstalverzekering en een arbeidsongeschiktheidsverzekering om de eventuele inkomensachteruitgang op te kunnen vangen, maar ook lenen (consumptief krediet).

Reikwijdte uitbreiden met Consumptief Krediet

In verband met dit laatste punt zijn we van mening dat de reikwijdte van de beroepskwalificatie hypotheekadviseur moet worden uitgebreid met consumptief krediet. Iemand die een hypotheekadvies kan verstrekken moet ook in staat zijn om een consumptief advies te verstrekken. Bij het sluiten van een financieel product staat immers de specifieke klantsituatie centraal en niet het product.

**Ook het gratis pdf-magazine
Hypotheek en Wonen
is een uitgave van Findinet.**

**Download het gratis van de website:
www.findinet.nl**

Consumptief krediet

NCOI:

Het lijkt ons beter als ook voor Consumptief krediet naast de Basismodule ook de Inkomensmodule Vermogensopbouw verplicht is. Als een consument voor een krediet komt is de vraag op welke wijze hij het best is geholpen. Bovendien is dan ook een inkomenstoets van belang.

Adfiz, NVF en OvFD:

Binnen de submodule Consumptief Krediet dient aanvullend deskundigheid aanwezig te zijn ten aanzien van de advisering en bemiddeling in betalingsbeschermingsproducten, zonder dat er de verplichting bestaat over de volledige vakbekwaamheid van de submodule schadeverzekeringsadviseur en/of vermogensopbouw te beschikken. Om een vakbekwame advisering ten aanzien van betalingsbeschermingsproducten te borgen zullen in de module Consumptiefkredietadviseur de betreffende eindtermen m.b.t. de verzekeringen tegen de risico's van onvrijwillige werkloosheid, arbeidsongeschiktheid en overlijden moeten worden opgenomen.

Welten:

De module consumptief krediet moet bestaan uit de huidige module consumptief krediet, aangevuld met de basisbeginselen hypothecair krediet en de lastenbeschermers. Na het volgen van de nieuwe module consumptief krediet

Aanvullen met basis hypothe-ken en lasten-beschermers

is de medewerker in staat de klant goed te adviseren omtrent het afsluiten van een consumptief krediet en de gevolgen van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en overlijden voor de terugbeta-

ling van het krediet. Daarnaast is de adviseur in staat om de klant door te verwijzen indien een hypothecair krediet tot de mogelijkheden behoort en/of de klant behoefte heeft aan inkomensbescherming in plaats van bescherming van het betalen van de lasten.

Financieel College:

Elementen van betalingsbeschermers zouden onderdeel moeten uitmaken van deze module, zonder dat daarmee aan de eisen van een schademodule moet worden voldaan.

Verbond:

Het doet vreemd aan dat een adviseur die alleen m.b.t. levensverzekering en vermogensopbouw adviseert verplicht wordt de module Schadeverzekeringen te volgen. Kennelijk wordt het wel mogelijk een gespecialiseerde schadeverzekeringsadviseur te worden, maar niet een gespecialiseerde levensverzekeringsadviseur (anders dan een pensioenadviseur).

Splitsing particulier/klein zakelijk en middenbedrijf

“De belangrijkste reden voor de introductie van een nieuwe module voor verzekeringen en vermogensadvisering aan het middenbedrijf is, dat de vakbekwaamheidseisen op het terrein van met name (grotere) bedrijven en organisaties onvoldoende binnen het bestaande Wft-vakbekwaamheidsbouwwerk zijn verankerd”, aldus CDFD.

“De advisering aan deze bedrijven is complexer van aard en vergt andere competenties.

Op deze wijze wil het CDFD de specifieke competenties die een dergelijk advies vergt verankeren in het vakbekwaamheidsbouwwerk zonder de adviseur van het kleinbedrijf te belasten.”

Verbond:

Het Verbond pleit voor een soepele overgang tussen midden en groot bedrijf, aangezien dit in de praktijk een onnodige scheiding blijkt. Hoe rekbaar is het begrip middenbedrijf en over welke modules dient een adviseur vanaf 250 werknemers dan te beschikken? Laat deze bepaling over aan de marktwerking zonder al te rigide formulering.

Welten:

Wij adviseren een splitsing van de module schadeverzekeringen. Schade particulieren en schade klein zakelijk zouden volgens ons de twee aparte modules moeten worden.

Het klantbelang van een consument zit niet opgesloten in het feit dat een adviseur ook kennis heeft van schadeverzekeringen voor de klein zakelijke markt.

Indien een adviseur enkel de particuliere klant adviseert bezit hij met de deelmodule schade particulieren over voldoende vakbekwaamheid.

Een adviseur die de klein zakelijke markt bedient moet wel kennis hebben van de particuliere markt. Achter iedere (IB) onderneming zit immers een particulier.

NIBE-SVV:

Niet nodig: Juist op het gebied van schadeverzekeringen zijn geen misstanden op het gebied van vakbekwaamheid geconstateerd.

Voor inkomensverzekeringen geldt de grens van 50 FTE niet, zodat de adviseur op dat terrein

Splitsing is niet nodig wel zijn diensten mag blijven verlenen. Hetzelfde geldt voor eventuele vermogensopbouwproducten (al dan niet in combinatie met een kwalificatie voor pensioenverzekeringen). De klant krijgt dan – uitgerekend voor het onderdeel

waarop zich geen problemen voordoen – op basis van wettelijke bepalingen een tweede adviseur opgedrongen. Voor bedrijven met meer dan 250 FTE kent het voorstel geen bevoegde adviseur. Omdat ingevolge de Wft de vakbekwaamheidseisen ook gelden voor grote zakelijke verzekeringsrisico's creëert u hier een probleem dat uitsluitend is op te lossen door aanpassing van de Wft. De aanpassing die daarvoor nodig zou zijn, is overigens niet toegestaan op grond van Europese regelgeving.

SAR:

Bij deze beroepskwalificatie wordt een module voor advisering toegevoegd, vanwege de complexiteit van de advisering. Wij zijn van mening dat een dergelijke module in alle beroepskwalificaties, eventueel van verschillend niveau, dienen terug te komen. Adviesvaardigheden zijn ook noodzakelijk binnen het kleinbedrijf.

NEFEB:

Het is twijfelachtig of de markt zich in die vakjes laat vangen.

NOPD:

De adviseur mag deze organisaties van 50 tot 250 FTE's adviseren en/of met € 10 miljoen omzet c.q. balanstotaal. Realiseert u zich dat 90% van alle bedrijven in Nederland minder dan 10 werknemers heeft? Hoe dat te controleren en wat te doen bij groei/inkrimping?

SEFD:

In welke categorie valt een nieuwe klant? En wat gebeurt er als de bestaande klant groeit? Een voorstel is om 'middenbedrijf' te vervangen door 'groot zakelijk'.

NVGA:

Het onderscheid sluit niet aan bij de praktijk en zal niet werken in de praktijk. Komt een bedrijf boven 50 werknemers en/of boven omzetcriterium, moet je ineens afscheid nemen van een klant? Het is uiteindelijk met name de complexiteit van de materie die bepalend is of een financiële dienstverlener in staat is vakkundig op te treden.

Als een bedrijf groeit moet je dan ineens afscheid nemen van een klant? Een farmaceutisch bedrijf met tien werknemers en een omzet van 5 miljoen met een exportfunctie naar de USA loopt een groter (aansprakelijkheids) risico dan een schildersbedrijf met 60 werknemers en een omzet van 20 miljoen, dat alleen in Nederland werkzaam is.

Enkwest:

De grens van kleinbedrijf en middenbedrijf (> 50 en tot 250 etc.) komt erg arbitrair over en zal in de praktijk erg moeizaam vast te stellen zijn. Een voorbeeld: hoe wordt gekeken naar de DGA in de holding? Wat is dan 'de grootte van het bedrijf'? Het geheel van alle werkmaatschappijen of enkel de holding?

Adfiz, NVF en OvFD:

Het gegeven kader voor de reikwijdte (advisering organisaties van 50 – 250 FTE's of met omzet van > 10 miljoen of > 10 miljoen balanstotaal) is niet werkbaar en is juridisch gezien niet houdbaar. Voorgesteld wordt om aan de markt over te laten in welke gevallen ten aanzien van deskundigheid gekozen wordt voor de beroepskwalificatie 'Schadeverzekeringsadviseur' danwel 'Verzekerings- en vermogensopbouwadviseur middenbedrijf'. De benaming van deze laatste kwalificatie is overigens voor verbetering vatbaar. Van belang is eveneens dat binnen deze Beroepskwalificatie binnen bepaalde grenzen gekozen kan worden voor specialisatie. Bijvoorbeeld een keuzemogelijkheid tussen de submodule Vermogensopbouw en de submodule Inkommen.

SAR:

Het is een vreemde zaak dat deze splitsing op basis van het aantal FTE en de omzet wel geldt voor het onderdeel schade en niet voor de module Inkommen, Vermogen en Pensioen. Het kan dan dus voorkomen dat een middenbedrijf voor zijn schadeverzekeringen op zoek moet naar een andere dan zijn eigen adviseur en voor de overige onderdelen wel bij zijn vertrouwde adviseur kan blijven omdat deze gestelde grens niet van toepassing is voor inkomens-, vermogens- en (wellicht) pensioenverzekeringen. Belangrijk hierbij is toch de constatering dat de activiteiten van een ondernemer mede bepalend zijn voor de complexiteit en niet uitsluitend de grootte van de onderneming.

Splitsing geldt wel voor Schade en niet voor Inkommen, Vermogen en Pensioen; dat is vreemd Een ander punt van aandacht dat er in deze modulaire structuur niet voorzien is in een beroepskwalificatie voor die bedrijven met meer dan 250 medewerkers. De advisering aan deze groep bedrijven valt op dit moment wel binnen de huidige Wft.

Naar onze mening zou het beter zijn om deze scheiding naar grootte van de onderneming niet aan te brengen, maar uit te gaan van de verschillende doelgroepen: particulieren aan de ene kant en het zakelijke segment aan de andere kant.

ING-praktijk botst met voorstel (en dat geldt ook voor de andere banken en directe aanbieders)

ING hierover: “De modules inzake advisering aan het middenbedrijf passen in het geheel niet bij de beroepskwalificaties in de praktijk. ING heeft haar bedrijf ingedeeld in een Retail en een Zakelijke tak. Uw voorstel raakt binnen de zakelijke tak adviseurs binnen Business Banking, Corporate Clients en MKB. Deze adviseurs adviseren niet alleen organisaties waar tussen de 50 en 250 FTE’s werkzaam zijn, of beschikken over een jaaromzet van meer dan € 10 mln of een jaarlijks balanstotaal dat hoger is dan € 10 mln, maar ook grotere ondernemingen. Bovendien beperken zij zich bij hun advisering niet tot adviezen over vermogensopbouw/verzekeringen, maar is dat veelal een onderdeel van een totaal integraal (financierings)advies. Binnen de genoemde 3 bedrijfsonderdelen worden ca. een 5 tal functies geraakt. Implementatie is derhalve zeer kostbaar en doorkruist het gehele zakelijke bedrijf, enkel en alleen op de onderdelen vermogensopbouw en verzekeringen en niet bij voorbeeld de kredietverlening, waar deze twee onderdelen ook vaak deel vanuit maken. Bovendien worden adviezen door deze adviseurs aan het middenbedrijf thans niet gereguleerd door de Wft, omdat deze zakelijke klanten ingevolge de Wft zelf voldoende in staat worden geacht te zijn kennis te verwerven inzake financiële producten, dan wel beseffen dat zij zich professioneel moeten laten bijstaan. U verlaat thans dit uitgangspunt wat ten grondslag ligt aan vele Wft bepalingen inzake adviezen.

De toevoeging van een module voor advisering inzake verzekeringen en vermogensopbouw aan het middenbedrijf vindt ING ondoordacht, het past niet binnen de beroepskwalificaties in het zakelijk bedrijf, is niet noodzakelijk en werkt kosten verhogend.”

Gevolmachtigd Agent

CDFD: “Een Gevolmachtigd Agent is een financieel dienstverlener die in naam en voor rekening van een aanbieder mag opereren. Hij moet bepaalde kennis hebben van dit specifieke distributiekanaal, risico’s accepteren, maar hij moet ook minimaal dezelfde inhoudelijke kennis hebben als de bemiddelaars en vaak (zeker op schadegebied) meer.”

NVGA:

De Gevolmachtigd Agent hoort niet thuis in het vakbekwaamheidsbouwwerk. Immers zijn werkzaamheden zijn in hoofdzaak informeren van aard en niet adviserend en/of bemiddelend. Dit verschil tussen informeren enerzijds en adviseren en/of bemiddelen anderzijds zal in de toekomst nog duidelijker worden omdat de werkzaamheden van de gevormach-

GA hoort niet thuis in vakbekwaamheidsbouwwerk

tigde in een aparte juridische entiteit ondergebracht moet worden. Het is echter van cruciaal belang dat de minimale opleidingseisen geborgd worden in een wettelijk kader nu de gevormachtigde immers tarieven aanbiedt van verschillende verzekeraars en deze tarieven duidelijk en onderscheidend moet tonen.

De NVGA acht het belangrijk dat er een segmentatie plaatsvindt. Er zijn vrijwel geen zogenoemde Levensvolmachten (m.u.v. uitvaartverzekeringen), dus de module Vermogensopbouw derde pijler sluit niet aan bij de praktijksituatie. Met betrekking tot de module Inkomensverzekeringen geldt dat de werkzaamheden van (sommige) gevormachtigden zich wel uitstrekken tot dit aandachtgebied en er dus wel volmachten Zorg en Inkomen zijn verleend. Dat is echter geen reden om deze module voor de andere gevormachtigden verplicht te stellen.

SAR:

Afgevaardigden van de NVGA hebben benadrukt dat zij niet adviseren in het kader van de Wft, maar informeren. Juist daarom wekt het verbazing dat de gehele opbouw van de module GA is opgebouwd uit onderliggende modules die bedoeld zijn voor adviseurs in de context van de Wft. In feite zouden zij een soort ‘status aparte’ moeten kennen.

In de praktijk van de GA is het zo dat de meesten van hen zich bezighouden met schadeverzekeringen. Om de grote

hoeveelheid onderliggende modules en de daarmee samenhangende verplichtingen te vertalen naar de praktijk, lijkt het goed om een splitsing aan te brengen tussen Volmacht Schade, Volmacht Leven en Volmacht Inkomen. Waarbij men deze onafhankelijk van elkaar zou kunnen invoegen in de modulaire opbouw voor de beroepskwalificatie Gevolmachtigd Agent.

Financieel College:

Volmacht is een mandaat van de aanbieder om zijn pen vast te houden. Volmacht heeft niets van doen met adviseren of bemiddelen. Daarom andermaal, na al die jaren,

dezerzijds de opmerking dat de zuil Gevolmachtigd agent niet correct is en niet past in een bouwwerk voor adviseurs. Financieel College kent de behoefte van

het ministerie om de volmacht binnen de Wft te houden. Dat vindt Financieel College gekunsteld. Maar als deze dan toch een plaats moet hebben, dan bepleit Financieel College een status aparte: met een eigen module, mogelijk bovenop de basismodule.

NIBE-SVV:

Wie zijn dan diplomaplichtig?

Bij alle overige kwalificaties is het duidelijk: de adviseur

moet aan de diplomaplicht voldoen. Maar wie moet dan bij de Gevolmachtigd Agent aan de diplomaplicht voor de GA voldoen?

Alle adviseurs? Zouden deze adviseurs allemaal ineens aan hogere vakbekwaamheidseisen moeten voldoen dan andere adviseurs op hetzelfde vakgebied? Daar kunnen wij

geen inhoudelijke redenen bedenken. Bovendien: hoe zit het dan als de GA geen adviseurs in dienst heeft? Een aantal volmachtbedrijven is uitsluitend volmachtbedrijf en doet zelf geen rechtstreekse zaken met de eindklant, maar werkt alleen via het intermediair. Wie heeft dan de diplomaplicht? Niet de 'feitelijk leidinggevende', want zijn diplomaplicht is tegen die tijd net geschrappt. En bovendien: waarom zou iemand bij een niet-adviserende GA over beroepskwalificaties moeten beschikken die puur op adviseren zijn gericht?

"De nu door het CDFD voorgestelde nieuwe modulestructuur is in de huidige opzet helaas opnieuw onvoldoende gelegitimeerd vanuit de beroepspraktijk zelf. Dit blijkt ook uit het vervolg van de nota, waarin wordt gesteld dat het College een zevental beroepen heeft onderscheiden, waarvan gemeend wordt dat deze in de praktijk het meest voorkomen. Het gevaar is ons inziens reëel dat te veel personen werkzaam in de financiële dienstverlening, zich niet of onvoldoende zullen herkennen in de nieuw wettelijk vast te stellen deskundigheidsvereisten. Het CDFD ontvangt vanuit het ministerie van Financiën helaas weinig ruimte om het opleidingsbouwwerk grondig te vernieuwen. Zoveel mogelijk moet bij het komen tot een nieuwe modulestructuur worden uitgegaan van de huidige modulestructuur en de bestaande eind- en toetstermen. Wij betreuren dit uitgangspunt, omdat onvoldoende gegerandeerd kan worden of het nieuwe in de wet te verankeren vakbekwaamheidsbouwwerk daadwerkelijk aansluit bij de beroepspraktijk en voldoende toekomstbestendig is."

Adfiz, NVF en OvFD

Vaardigheden, competenties en professioneel gedrag

Het CDFD wil deze nieuwe elementen in de module Wft-Basis integreren. *"Op die manier heeft elke beroepskwalificatie met deze elementen te maken. Tevens wordt per beroepskwalificatie nader bepaald in hoeverre de elementen vaardigheden, competenties en professioneel gedrag ook terugkomen in de specifieke modules opdat deze goed kunnen aansluiten op de specifieke onderwerpen."*

NEFEB:

Prima plek, zeker omdat wij veronderstellen dat het om niet meer kan gaan dan basis gedragsnormen en -afspraken, die zich op het niveau van hygiëneafspraken begeven. De Wft toetsing eens per 1½ jaar maakt het onmogelijk om zwaardere toetsing van niveaus van 'Kunde' (naast de 'Kennis' van Wft) te realiseren. Dat is een rol die keurmerkorganisaties met veel frequentere en meer permanente toetsing kunnen en moeten invullen.

NCOI:

NCOI is een voorstander om vaardigheden, competenties en professioneel gedrag te incorporeren in alle modules.

De kenniselementen worden afgetoetst met een examen dat is ontleend aan de centrale examenvragendatabank. Daar is niets mis mee, maar zou moeten gelden als een basiseis. Een kennistoets op zich levert geen wezenlijke bijdrage aan bevordering van de kwaliteit van dienstverlening in het algemeen en ook niet in de financiële dienstverlening, maar is wel een onmisbaar element om vaardigheden en competenties te kunnen ontwikkelen.

Vaardigheden kunnen worden ontwikkeld door middel van casuïstiek in een gesimuleerde omgeving. Competenties blijken pas in de werkomgeving als betrokkene in staat is in een beroepscontext het wenselijke professionele gedrag te vertonen. Daarom verdient het aanbeveling om adviseurs in de financiële dienstverlening een portfolio te laten bijhouden dat periodiek wordt getoetst. Dat kan ook een belangrijke bijdrage leveren aan het aantonen dat de vakkennis op peil is gehouden.

Adfiz, NVF en OvFD:

Adfiz, NVF en OvFD wijzen erop dat eindtermen op dit gebied nieuw zullen zijn. Toetsing van professioneel gedrag lijkt ons slechts beperkt mogelijk, hoe belangrijk professioneel gedrag ook is. Beroepsorganisaties zijn bezig herkenbare normen voor integriteit voor te schrijven aan

hun leden of hebben deze inmiddels.

Verantwoording neerleggen bij belangenorganisaties

Het ligt volgens ons dan ook voor de hand de verantwoordelijkheid voor professioneel gedrag en het toezicht daarop neer te leggen bij belangenorganisaties in plaats van dit in alle gevallen verplicht te regelen via opleidingsprogramma's.

Voorkomen moet worden dat financieel dienstverleners die aantoonbaar een of meerdere programma's voor integriteit hebben doorlopen, nog eens op dit aspect getoetst worden; bijvoorbeeld als onderdeel van de verplichte permanente educatie.

Een vrijstelling van opleidingsonderdelen zal voor de hand moeten liggen.

SAR:

De SAR is van mening dat er verschillen in niveau bestaan voor de verschillende competenties, o.a. op het gebied van vaardigheden, competenties en professioneel gedrag. Deze horen dan wel aanvullend in de vakspecifieke modules te worden opgenomen.

SEFD:

Toetsen in de Basismodule geeft de zekerheid dat iedereen op dezelfde wijze in aanraking komt met deze componenten.

In de vakspecifieke modules kunnen aanvullingen gedaan worden gericht op het specifieke karakter van het vakspecialisme.

ING:

Als deze onderdelen, zoals eerder door het Ministerie werd voorgesteld, zowel bij het behalen van een diploma

als in geval van permanente educatie, in een 1 op 1 examengesprek worden afgenomen en bovendien ook voor medewerkers zou gelden die “aanbieden/bemiddelen zonder daarbij te adviseren”, dan merken wij op:

1 op 1 examineren tijdsverslindend en kostbaar

Alleen relevant voor ‘echte’ adviseurs

- dat de door u beschreven adviesvaardigheden alleen relevant zijn voor medewerkers die klanten ook echt adviseren.

- het examineren van vaardigheden, 1 op 1, van alle adviseurs/medewerkers die financiële diensten verlenen zoveel tijd en geld zal kosten, waardoor de kosten van het advies voor de klant flink zullen toenemen. Voor ING is het dan ook van groot belang dat de examinering van de vaardigheden, schriftelijk kan geschieden en door ING zelf (op basis van de vragen uit de examenbank) kan worden ontwikkeld danwel door een onafhankelijk exameninstituut wordt afgenomen, waar er meerdere van kunnen bestaan (en niet zoals

Coaching binnen bedrijfsvoeringsmodel

nu door een monopolist, die de prijs bepaalt).

- Voor wat betreft de toetsing en examinering van deze vaardigheden merken wij op daarnaast nog op dat vaardigheden bij uitstek moeten en kunnen worden getoetst tijdens het werk en daarvoor leent een coaching binnen het bedrijfsvoeringsmodel zich het best.

Raad van de Effectenbranche

Vermogensopbouwadviseur hoort hier niet thuis

De REB is groot voorstander een duidelijke en éénduidige WFT modulestructuur. Een structuur die een level playing field kan waarborgen binnen de gehele financiële dienstverlening. En een level playing field binnen elke competentie. Want wie wil er nu een hypotheek adviseur die een schadeverzekering adviseert? Dit is momenteel het geval binnen de voorgestelde structuur: Een hypotheek adviseur die een beleggingsfonds adviseert terwijl hij niet eens weet wat hij adviseert. Immers daar is veel kennis en ervaring voor nodig (zie accreditatie DSI welke wordt onderstreept door de AFM). Een beleggingsadviseur/vermogensadviseur/vermogensbeheerder valt immers niet zonder reden onder de zeer strenge eisen van de WFT. Daarom pleit de REB nogmaals om de advisering van iedere vorm van beleggen over te laten aan specialisten. Deze scheiding is niet terug te vinden in de modulaire structuur zoals deze is voorgesteld.

Een vermogensopbouwadviseur past niet in dit rijtje. Het is een onduidelijke aanduiding waardoor een grijs en oncontroleerbaar gremium ontstaat binnen de branche en bij het publiek. Houdt het duidelijk, helder en eenvoudig. Binnen de verschillende beroepskwalificaties is er geen waarborg dat niet ook over andere competenties wordt geadviseerd; dan kan met name gedacht worden aan een hypotheek-, pensioen- en verzekeringsadviseur die adviseert over beleggingsfondsen (tenzij zij natuurlijk beschikken over een inschrijving DSI beleggingsadviseur). In dit kader kan bij de modulering goed aangesloten worden op het door DSI in het leven geroepen kader, waarbij tevens onderscheid wordt gemaakt tussen junior en senior adviseurs .

De kosten die een beleggingsmaatschappij, -instelling of -onderneming moet maken voor haar adviseurs is vele malen groter dan de kosten voor een “beleggingsadviseur” die onder het Nationaal Regime valt. Dit past niet binnen een level playing field en ook om deze reden ziet de REB de noodzaak voor een gelijkstelling van van alle beleggingsadviseurs in opleiding, kennis, ervaring, PE, etc.