

# **PE-PLUSTOETSTERMEN**

## **WFT-MODULE**

### **Vermogen**

---

**College Deskundigheid Financiële Dienstverlening**

**September 2013, Den Haag**

---

## 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.3	De kandidaat kan relevante bepalingen in de Wet op medische keuring en in de Wet op de Geneeskundige Behandelingsovereenkomst uitleggen.	B
1a.6	De kandidaat kan uitleggen onder welke voorwaarden financiële dienstverlening met betrekking tot beleggingsobjecten is vrijgesteld van de Wft-vergunningsplicht.	B

### VAARDIGHEDEN

Eindterm 2a De persoon beschikt over het vermogen om mondeling en schriftelijk te communiceren.		
Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm / Resultaat / Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
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.

### PROFESSIONEEL GEDRAG

## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 4b</b> <b>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:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fraudesignalen onderkennen en daarop handelen;</li> <li>• integer omgaan met de klantgegevens;</li> <li>• doorverwijzen;</li> <li>• verschillende belangen in kaart brengen;</li> <li>• morele aspecten en verantwoordelijkheid uitleggen.</li> </ul>		
Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm / Resultaat / Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
4b.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: het dilemma van financiële dienstverlener die bemiddelt en merkt dat de aanvraag niet strookt met de waarheid.
4b.2 integer omgaan met de klantgegevens.	De kandidaat gaat integer met de klantgegevens om. Respecteert privacy.	
4b.3 doorverwijzen naar anderen.	De kandidaat onderkent tijdig tekortkomingen bij zichzelf op het gebied van deskundigheid. De kandidaat kent de grenzen van zijn kennen en kunnen. Hij verwijst door als bepaalde vraagstukken beter beantwoord kunnen worden door anderen, zowel collega's als derden.	
4b.4 verschillende belangen in kaart brengen.	De kandidaat brengt de belangen van de klant en de financiële instellingen bij de te maken keuzes duidelijk in kaart. Onder meer met betrekking tot de totstandkoming van transacties van financiële instrumenten en beleggingsobjecten. De kandidaat kan het belang en de positie van bijvoorbeeld klant, bedrijf en aanbieder onderscheiden en analyseert de mogelijke dilemma's die kunnen ontstaan. De kandidaat kan met de verschillende actoren over de dilemma's mondeling en schriftelijk communiceren. De kandidaat houdt rekening met de belangen van de klant.	Bij het ontwerp van het vermogensadvies.  De kandidaat kan onderscheid aangeven tussen de vormen van integriteit (persoonlijk, organisatorisch, relationeel).
4b.5 morele aspecten en verantwoordelijkheid	De kandidaat legt de morele aspecten en morele	Naast diversiteit van de producten zelf is er een combinatie

uitleggen.	verantwoordelijkheid binnen het adviestraject duidelijk en expliciet uit. De kandidaat kan de gemaakte keuzen bij bijvoorbeeld de geadviseerde producten verantwoorden. De kandidaat kan de spanningsvelden binnen het adviestraject en de gevolgen daarvan herkennen en benoemen.	mogelijk van al deze producten bij verschillende productaanbieders. Dat vraagt om uitgebreide kennis van deze range van producten en dan niet alleen de productspecificaties, maar ook de kostenstructuur en het verdienmodel.  Kandidaat moet voor- en nadelen van product of advies onderkennen, alternatieve producten of adviezen meewegen, belangen afwegen van belanghebbenden, o.a. werkgevers/werknemers, aanbieders, bemiddelaars, adviseurs.  Betreft ook relatiegeschenken, incentives, commerciële doelstellingen, verstrengeling privébelangen en voorwetenschap.
------------	--	--

## TAAK 1 INVENTARISEREN VAN DE GEGEVENS VAN DE KLANT

### KENNIS

<b>Eindterm 1b</b>		
<b>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 uitleggen tussen werk en pensioering en vermogensopbouw en –afbouw .	B
1b.3	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen overlijden en vermogensopbouw en –en afbouw.	
1b.9	De kandidaat kan de relatie verklaren 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.	B
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 financiële dienst, financieel product, financieel instrument en beleggingsobject conform de Wft.	B

<b>Eindterm 1c</b> <b>De persoon baseert zijn inventarisatie op juridische en fiscale kennis met betrekking tot rechtspersonen en ondernemingsstructuren.</b>		
<b>Nummer toetsterm</b>		<b>Kennisniveau</b>
1c.2	De kandidaat kan de betekenis van een overgang van onderneming beschrijven in het kader van vermogensopbouw en afbouw, alsmede de uitzonderingsregels daarvan.	K
1c.3	De kandidaat kan bij vennootschappen de rekening-courant, leenverhoudingen en 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.6	De kandidaat kan de balans en de resultatenrekening begrijpen en vertalen naar een integrale financiële positie in privé.	K

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3a</b> <b>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klantwensen en behoeften met betrekking tot inkomens- en vermogensontwikkelingen voor het klantprofiel kan inventariseren en aan de hand daarvan een klantprofiel kan opstellen.</b>			
Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
3a.1 de gegevens voor het klantprofiel inventariseren.	Klantgesprek.	<p>De financiële positie en wensen van de klant zijn zodanig geïnventariseerd dat de klant voldoende zorgvuldig geadviseerd kan worden.</p> <p>De ontwikkelingen in de levensloop van de klant zijn geïnventariseerd, de bevindingen tussen adviseur en klant worden besproken en gedocumenteerd.</p> <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>Kandidaat houdt rekening met mogelijke valkuilen bij het in kaart brengen van de financiële positie, kennis, ervaring en beleggingsdoelstelling van de klant.</p> <p>Kandidaat kan de klant begrijpelijk uitleggen waarom de gegevens nodig zijn.</p> <p>Het inventarisatieformulier beleggingen 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 en/of afwijzing waar het verzekeringsoplossingen betreft?</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> <p>Is het logisch wat de klant zegt, klopt het allemaal?</p>
3a.2 het klantprofiel opstellen.		<p>Het klantprofiel is volledig (doelstelling, financiële positie, risicobereidheid, kennis en ervaring) voor zover relevant voor het opstellen van een passend vermogensadvies.</p> <p>De kandidaat vraagt door als verschaft informatie tegenstrijdig of onvolledig is, en de inventarisatie geen goed beeld oplevert.</p> <p>De kandidaat stelt het klantprofiel vast waarmee toegewerkt kan worden naar een advies. Klant kan zich herkennen in het profiel.</p>	<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 informatie	Verschillende	Informeert de verschillende belanghebbenden inzake	

<p>m.b.t. de inventarisatie presenteren.</p>	<p>belanghebbenden</p>	<p>vermogensopbouw en -afbouw , correct en passend binnen de financiële positie.          Relativeert onder meer weerstanden die bestaan op grond van vooroordelen en onbekendheid van de materie bij belanghebbenden.          Kan in gevallen van een door belanghebbenden gewenste oplossing of situatie, de passende boodschap brengen, de mogelijke emoties hanteren, en acceptatie van de boodschap bewerkstellingen.          Kan samen met belanghebbenden constructief zoeken naar mogelijkheden die wel passen of kunnen.          Helpt de klant met het prioriteren van doelstellingen confronteert de klant met bepaalde keuzes en uitgangspunten.</p>	
--	------------------------	---	--

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

### KENNIS

<b>Eindterm 1e</b>		
<b>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 alle relevante juridische, fiscale en financiële consequenties van de diverse productoplossingen beschrijven.	K
<b>Eindterm 1g</b>		
<b>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>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1g.7	De kandidaat kan de specifieke risico's uitleggen die betrekking hebben op de diverse vormen van beleggingsobjecten (zoals teakhout, wijnranken, direct vastgoed, private investeringen etc.).	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 bij belegging in individuele titels, beleggingsfondsen dan wel beleggingsobjecten.	B
<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>		
<b>Nummer toetsterm</b>	<b>Omschrijving toetsterm</b>	<b>Kennisniveau</b>
1i.17	De kandidaat kan uitleggen waarom een gemaakte keuze van een beleggingsprofiel een momentopname is en onderhevig kan zijn aan veranderingen in persoonlijke omstandigheden, risicoperceptie en tijd.	B
<b>Eindterm 1k</b>		
<b>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.2	De kandidaat kan de kosten van collectief beleggen benoemen.	K



## VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2d</b> <b>De persoon beschikt over het vermogen om relevante informatie te verwerken ter bepaling van de financiële positie en doelstellingen te formuleren.</b>		
<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>
2d.2 het actuele vermogen berekenen.	<p>Vermogen wordt correct berekend na aftrek van eventuele belastingen. Kandidaat is alert op rekenfouten.</p> <p>Houdt rekening met de periodieke inkomsten, de financiële lasten, de kennis en ervaring, het huidige en voormalige beroep en het bezit van onroerende zaken.</p> <p>Met betrekking tot de ondernemer 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>Er wordt gebruik gemaakt van fiscale opgaven waarbij, indien nodig, de adviseur correcties uitvoert als gevolg van stille reserves en latente belastingclaims, zoals de werkelijke waarde van bijvoorbeeld onroerend goed.</p>	
2d.3 de werkgeverspensioenregeling (d.m.v. bijvoorbeeld de startbrief) en het Uniform Pensioen Overzicht (UPO) interpreteren.	Gebruikt de juiste gegevens om de reële waarde van de pensioenaanspraken te begrijpen, te beoordelen en te benutten.	Te gebruiken in het kader van een uit te brengen vermogensadvies (t.b.v. pensioenaanvulling). Hiervoor is kennis nodig van de verschillende opbouwregelingen en de risico's ervan. Verder is kennis over rekenrente en prognosemethodieken nodig.
2d.4 inkomens en vermogensdoelstellingen met de klant formuleren.	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.	

<b>Eindterm 2e</b> <b>De persoon beschikt over het vermogen om door middel van de juiste analyse van de financiële positie en wensen van de klant een zorgvuldig risicoprofiel op te stellen.</b>		
<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>
2e.1 een risicoprofiel opstellen.	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 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 De klant heeft daardoor 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. Het risicoprofiel wordt opgesteld in verschillende fiscale situaties.	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 niet de financiële aspecten 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, en/of voor vrij te besteden vermogen.
<b>Eindterm 2f</b> <b>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>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.2 de risico-, rendement - en kosten –karakteristieken van de geselecteerde beleggingsobjecten beoordelen.	De kandidaat gaat op basis van de informatie over het beleggingsobject na, of het beleggingsobject overeenkomt met het opgestelde risicoprofiel voor de looptijd waarvoor het profiel geldt en verwijst de klant 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.	

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3b</b> <b>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij het risicoanalysetraject met betrekking tot vermogen zelfstandig en succesvol kan uitvoeren.</b>			
Competentie (C)	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
<b>De kandidaat kan:</b>  3b.1 de behoeften met betrekking tot vermogens-op- en afbouw analyseren.	Bevindt zich in een gesprekssituatie met diverse partijen. De advisering aan deze groepen is van toepassing voor het afdekken van risico's van overlijden en arbeidsongeschiktheid in relatie tot de pensioenvoorziening in privé.	Brengt behoeften in kaart zonder vooringenomen instelling. Signaleert eventuele dilemma's op het gebied van integer handelen. Benoemt welke belangen betrokken partijen hebben en benoemt hoe wordt omgegaan met een gerezen dilemma. Onderkent de effecten van verschillende inkomenssituaties op het vermogen in de levensfasen van de klant.	Durf ik in complexe fiscale situaties hulp in te roepen van derden, (gecertificeerd) financieel planner, accountant. Ken ik mijn grenzen?
3b.2 een 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.3 Bestaande werkgeverspensioenregelingen beoordelen en uitwerken t.b.v. aanvullend vermogensadvies aan een klant.	Het benutten van de mogelijkheden in de werkgeverspensioenregeling met als doel bij te dragen aan voldoende bestedingsruimte na pensionering.	De kandidaat is in staat om de mogelijkheden in de werkgeverspensioenregeling te onderkennen die de consument als oplossing kan benutten om extra (pensioen)inkomen op te bouwen. Mogelijkheden (niet limitatief) als: <ul style="list-style-type: none"> <li>• bijverzekeren voor ouderdomspensioen, partner- en wezenpensioen, premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid, WGA hiaat, ANW hiaat, AOW gat en WIA excedent;</li> <li>• uitruilen van nabestaanden- of partnerpensioen voor ouderdomspensioen;</li> <li>• de pensioenleeftijd uit te stellen, deeltijdpensioen en toepassen hoog/laag- of laag/hogconstructie;</li> <li>• bijstorten, vrijwillige (tijdelijke) voortzetting bij beëindiging van een actief dienstverband en</li> </ul>	

		<p>waardeoverdracht bij uitdiensttreding.</p> <p>De kandidaat kan de mogelijkheden voor flexibilisering van de pensioenregeling in de werkgeverspensioenregeling toepassen.</p> <p>Hierdoor kan de kandidaat de financiële consequenties van de mogelijkheden in de werkgeverspensioenregeling na pensionering voor de klant in beeld te brengen.</p> <p>De kandidaat onderkent zowel de nadelige als voordelige gevolgen hiervan en schakelt tijdig (pensioen-) specialisten in.</p>	
3b.4 de betaalbaarheid van de vermogensoplossing beoordelen.		<p>Vermogensoplossing past binnen de financiële positie van de klant.</p> <p>Met betrekking tot de ondernemer kan advies gevraagd worden aan andere deskundigen.</p> <p>Kan omgaan met klanten die onrealistische verwachtingen hebben of teveel risico willen nemen.</p>	<p>Heb ik de klant overtuigd van het gekozen risicoprofiel en de door mij gekozen vermogensoplossing?</p>

## TAAK 3 ADVISEREN (EN EVENTUEEL BEMIDDELEN) VAN EEN PASSENDE OPLOSSING, ZOWEL FINANCIËEL ALS ORGANISATORISCH

### KENNIS

<b>Eindterm 1m</b> De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogens-(bestanddelen) op grondige en actuele kennis met betrekking tot relevante wet- en regelgeving.		
Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
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.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
<b>Eindterm 1n</b> De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogen(sbestanddelen) op grondige kennis van levensverzekeringsproducten en bancaire producten.		
Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
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

### VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2g</b> De persoon beschikt over het vermogen om het adviestraject te plannen, te sturen en tot een succes te brengen, onder meer door:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• doelstellingen op realiteitszin en eventuele tegenstrijdigheden te herkennen;</li> </ul>	

<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>		
Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm / Resultaat / Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
2g.12 In geval van beleggingsobjecten de specifieke risico's daarvan in kaart brengen.	<p>Klant wordt gewezen op de risico's die men loopt bij het investeren of beleggen in beleggingsobjecten. Kandidaat moet zich vergewissen of de klant daarvan goed doordrongen is. Op korte termijn brengen beleggingsobjecten gewoonlijk niets op De kandidaat wijst erop dat controle op een product in het buitenland lastig is, evenals het nemen en uitvoeren van juridische stappen.</p> <p>Kandidaat moet goed kunnen uitleggen en verduidelijken aan de klant dat hij zijn hele investering kan kwijtraken. De kandidaat moet een goede inschatting maken in hoeverre het product qua doelstelling en risicoweging past in het financiële plaatje van de klant Alternatieven moeten aangedragen worden en eventueel moet de kandidaat het gewenste de klant kunnen afraden.</p>	<p>Beleggingsobjecten zijn doorgaans veelzijdige complexe producten met een lange looptijd, (30 jaar is geen uitzondering) waaraan de nodige risico's zijn verbonden. Het gaat om producten die zich vaak op grote afstand van de klant bevinden. Denk bijvoorbeeld aan de teakhoutfondsen in Latijns Amerika. Deze factoren maken het voor klanten moeilijk om de risico's te kunnen begrijpen en te kunnen plaatsen.</p>

## COMPETENTIES

<b>Eindterm 3c</b> <b>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij een vermogensadvies kan plannen, ontwerpen en aan de klant kan presenteren.</b>			
Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kenmerken kritische situatie	Waardering van de kandidaat
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	Heb ik alle stappen in de goede volgorde voor de klant gezet? Ben ik niet te snel naar de productoplossing gegaan?

		advies.	
3c.3 Een passende oplossing ontwerpen		<p><b>Vertaalt alle ingewonnen informatie op een juiste wijze naar een passende oplossing</b>                  Gaat om met tegenstrijdige prioriteiten/doelstellingen. Signaleert deze, benoemt deze en koppelt deze terug naar de klant, 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.</p>	
3c.4 Het samengestelde advies bespreken in samenhang met onder meer de verkregen financiële gegevens van de klant		<p>Geeft passend advies. Wijst op betaalbaarheid. Verwerkt de financiële gegevens in het advies. Vertelt ook over eventuele negatieve vermogensontwikkelingen, toetst of klant bewust is van financiële risico's. Spiegelde de klant geen te positieve rendementen voor. Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen wanneer eigen positie (bedrijfsbelang) en klantbelang conflicteren.</p>	<p>Durf ik met de klant slechte vermogensontwikkeling te bespreken?                  Durf ik voorbeelden te bespreken om ten laste van het besteedbaar inkomen besparingen te realiseren voor het verbeteren van de vermogenssituatie?                  Breng ik voldoende het lange termijn perspectief aan bij vermogensopbouw en afbouw bij klanten die in het hier en nu willen leven?</p>
3c.5 Het ontworpen advies specifiek m.b.t. beleggingsobjecten bespreken.	Presenteert zijn advies naar aanleiding van zijn bevindingen.	<p>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.</p>	<p>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?</p>

## TAAK 4 BEHEREN EN ACTUEEL HOUDEN VAN HET ADVIES

### KENNIS

<b>Eindterm 1p</b>		
<b>De persoon stelt in het kader van het beheer en actueel houden van het advies vast, of bijsturing van het risicoprofiel nodig is, met betrekking tot transacties in financiële instrumenten of beleggingsobjecten.</b>		
1p.7	De kandidaat kan de provisie- en vergoedingsregels en de fiscale gevolgen daarvan uitleggen aan de klant .	B

### VAARDIGHEDEN

<b>Eindterm 2i</b>		
<b>De persoon beschikt over het vermogen om :</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>het vermogensadvies te beheren en actueel te houden.</b></li> <li>• <b>het beheertraject op een adequate wijze vast te leggen in het klantdossier.</b></li> </ul>		
<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>		
2i.4 het verloop van de beleggingsportefeuille en of – oplossing bespreken.	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.
2i.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</b>			
<b>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij het uitgebrachte advies kan beheren en actueel houden.</b>			
<b>Competentie (C)</b> <b>De kandidaat kan:</b>	<b>Context</b>	<b>Kritische kenmerken van de situatie</b>	<b>Waardering door de kandidaat</b>
3d.2 Een vermogensoplossing actueel houden.	Verandering in situatie van klant of aanpassing wetgeving of financiële markt.	<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 is zorgvuldig en kan beoordelen of de gewijzigde gegevens in de productoplossing aansluiten bij de situatie van de klant</p>	<p>Onderken ik tijdig aspecten van positieve en negatieve ontwikkelingen in de relatie. Hoe maak ik deze bespreekbaar met de klant?</p> <p>Hoe tarifeer ik het beheer?</p> <p>Zijn de wijzigingen belangrijk genoeg om een aanpassing van de verzekering te rechtvaardigen?</p> <p>Zou de klant zonder doorgeven wijziging niet goed verzekerd meer zijn?</p> <p>Reflectie over de juiste manier van actueel houden van de verzekering. Weegt de inspanning op tegen het belang van de wijziging?</p>