

Tijd voor één wettelijk erkende beroepsorganisatie



De individualiseringstrend die zich vele jaren geleden heeft ingezet in de Nederlandse samenleving begint in toenemende mate ook de financiële positie te raken van het individu. We zien dit bijvoorbeeld terug bij de pensioenen waar vroeger 70% van het eindloon de norm was terwijl dat inmiddels is verlaagd tot 70% van het middelloon. En met een verdere inperking van het Witteveen kader zal zelfs dit niveau door veel werkenden niet worden gehaald. Ook op het gebied van de gezondheidszorg ligt het in de lijn der verwachting dat een groter deel van de kosten in de toekomst door het individu gedragen zullen worden. Deze trends brengen extra risico's met zich mee. Hier kan men zich tegen wapenen door extra te sparen of zich te verzekeren. In ieder geval is het van toenemend belang dat mensen zich gaan bezig houden met hun (toekomstige) financiële planning. Reden genoeg dus voor een gesprek met Marc van Poeteren, voorzitter van de Federatie van Financiële Planners (FFP).

Marc van Poeteren is sinds 2011 voorzitter van de FFP. Na zijn studie Economie aan de Erasmus Universiteit van Rotterdam besloot hij de financiële sector in te gaan. Vanaf 1988 tot en met maart 2012 is Marc altijd werkzaam geweest aan de 'client facing' kant van de financiële sector. De laatste jaren was hij lid van de Raad van Bestuur bij Theodoor Gilissen Bankiers.

Wat niet iedereen weet is dat Marc al geruime tijd RBA-titelhouder is en zich tevens in het verleden binnen het VBA Bestuur heeft mogen inzetten voor onze vereniging. Andere nevenfuncties die Marc in het verleden bekleed heeft zijn die van voorzitter van de Vereniging van Vermogensbeheerders en Commissionairs (VV&C), lid van het bestuur van DSI en lid van het bestuur van de Vereniging van

Compliance Officers. Kortom, Marc is graag actief binnen de financiële sector.

Auteur
Hans de Ruiter

Vanwaar de keuze om voorzitter te worden van de FFP?

De keuze voor FFP volgt uit mijn visie dat in de huidige, snel veranderende financiële wereld, een bijzondere plek is bestemd voor vakmensen en vrouwen die consumenten kunnen helpen bij het rangschikken en oplossen van hun levensvraagstukken. Dus toen de FFP mij in het voorjaar van 2011 benaderde was mijn besluit snel genomen. Zelf kom ik uit de Mifid wereld en in de loop van de tijd ben ik ervan overtuigd geraakt dat er straks nog maar één type financieel adviseur zal zijn die de 'Darwiniaanse evolutie' kan volgen; degene die een klant binnen een geïntegreerde visie kan bijstaan, dus niet langer op basis van 'stand alone oplossingen'. Het leven is in mijn ogen een kansboom en daarbinnen doemen iedere keer vraagstukken op die een consument wil, en vaak moet oplossen. Daarbij is een goede begeleiding key. Die begeleiding kan een financieel planner bieden. Echter met alleen een goed plan ben je er niet en dus blijft er daarnaast voldoende ruimte voor specialisten, maar dan wel de echte vaklieden zoals mijn VBA collega's. Mijn persoonlijke missie is om, naast het optimaal behartigen van het belang van de leden, vanuit de FFP bij te dragen aan de totstandkoming van een nieuwe ordening. Daarbij is advies volledig gescheiden van het product, zoals ik onlangs nog bepleitte bij BNR in 'zakendoen met...'. Daarbij kunnen planners in goede harmonie samenwerken met specialisten op, bijvoorbeeld, het gebied van beleggen. Persoonlijk denk ik daarom dat alle huidige keurmerkorganisaties NU de handen ineen moeten slaan om te komen tot een (!) wettelijk erkende beroepsorganisatie waarbinnen in het bovenwettelijk kader alleen plek is voor goed opgeleide, enthousiaste en vaardige adviseurs die op integere wijze daadwerkelijk invulling geven aan 'klantbelang centraal'. De klant gaat de kwaliteitsadviseur dan binnen het diffuse speelveld van de financiële wereld in Nederland vanzelf nog beter vinden en waarderen. Dat is voor ons vak en voor de consument een win win situatie!



Marc van Poeteren

Zou je iets kunnen vertellen over de FFP? Wat voor vereniging is de FFP precies?

De Federatie Financieel Planners (FFP) is een beroepsorganisatie voor financieel planners, opgericht in 1996. Doelstelling was het verenigen van een kwalitatief hoogwaardige nieuwe beroepsgroep van adviseurs. Volgens de initiatiefnemers was dat hard nodig vanwege de (toenemende) complexiteit van de financiële bediening van de consument, die steeds hogere eisen stelt aan de deskundigheid en veelzijdigheid van de financieel planner. Aan die doelstelling is 15 jaar later weinig veranderd.

Bij de vereniging zijn intussen meer dan 3.500 leden aangesloten. Zij zijn allen gecertificeerd financieel planner. Leden van de FFP onderscheiden zich door deskundigheid, integriteit, kwaliteit en ervaring. Alleen als zij over al deze facetten beschikken én dat hebben bewezen, mogen zij het FFP-keurmerk dragen.

De vakinhoudelijke kennis wordt bij toelating tot het FFP-keurmerk getoetst. Bij dit examen blijft het niet. Om de certificering te behouden, moet de financieel planner zijn/haar kennis actueel en op

niveau houden. Dit gebeurt door een jaarlijks programma van permanente educatie te volgen.

De hoge kwaliteitseisen van de FFP reiken verder dan deskundigheid. Ze hebben ook betrekking op gedrag en aanspreekbaarheid. Die eisen zijn vastgelegd in de 'Gedragscode FFP'. Deze code wordt bij toelating tot het register door elke gecertificeerde financieel planner onderschreven. Een Commissie van Toezicht ziet toe op naleving van de gedragscode.

Ruwweg de helft van de FFP-leden is werkzaam in de bankwereld. Eén op de vijf werkt voor een financieel adviesbureau en circa 15% is als zelfstandig financieel planner actief. Zij adviseren in hoofdzaak directeuren-groootaandeelhouders, vrije beroepsbeoefenaren, zzp'ers, freelancers en werknemers in loondienst.

Een gecertificeerd financieel planner scheidt verkoop van financiële producten nadrukkelijk van het geven van advies. Hij/zij geeft integraal advies. Dat wil zeggen dat niet naar één wens of product wordt gekeken, maar naar de complete financiële situatie van de cliënt. Bezien vanuit diens persoonlijke omstandigheden staan zijn/haar behoeften, risico's en wensen centraal. Van daaruit geeft de planner advies over de financiële toekomst van de cliënt.

Wat ziet de FFP als de belangrijkste strategische uitdagingen voor de komende jaren?

De financiële dienstverlening staat voor grote uitdagingen, nu hogere eisen gesteld gaan worden aan de vakbekwaamheid, elke adviseur (met klantcontact) over relevante diploma's moet gaan beschikken en er een provisieverbod gaat gelden voor complexe financiële producten. In het bijzonder dit laatste punt is een volstrekt unieke mijlpaal voor onze sector. Immers, nog geen tien jaar geleden was het ronduit verboden voor een financieel adviseur om zich anders dan op provisiebasis te laten belonen! In één decennium zijn we van een provisiegebod naar een provisieverbod gegaan.

Met deze fundamentele beleidswijziging wordt onze vereniging op haar wenken bediend. De FFP heeft door de jaren heen stevast gepleit voor een strikte scheiding tussen onafhankelijke objectieve advisering van de cliënt en de verkoop van financiële producten en daarmee voor het loslaten van de koppeling van financieel advies en beloning door de productleverancier. Dat komt naar onze mening de financiële advisering ten goede en op langere termijn het vertrouwen van de consument in de financieel adviseur.

Het nieuwe tijdperk van provisieloos financieel advies zal voor veel aanbieders en andere zelfstandige financieel adviseurs een fikse omwenteling zijn. Niet alleen vergt het een andere manier van denken en omgaan met de cliënt, maar ook, en dat is zeker niet minder belangrijk, een nieuw businessmodel voor zowel aanbieders als de financieel adviseur. Zij moeten de cliënt ineens duidelijk gaan maken dat hun financieel advies waarde heeft en dat de consument daarvoor moet gaan betalen. Is de consument daarop voorbereid? En zal hij of zij

bereid zijn om daarvoor een adequaat tarief te gaan betalen?

Voor veel gecertificeerd financieel planners is dit alles overigens geen nieuws: veel FFP-leden zijn allang gewend om provisieloos te werken. Wij verkopen immers geen financiële producten; ons product is ons financieel advies!

In de nieuwe financiële wereld worden een sterke propositie en unieke positionering belangrijker. De FFP zal om die reden niet alleen een slag maken op het thema 'vakbekwaamheid' maar nadrukkelijk ook vervolgstappen moeten zetten op het gebied van bekendheid en herkenbaarheid bij consumenten.

Bestaat er een natuurlijke link tussen de VBA en de FFP?

In de filosofie van de FFP staat integraal financieel advies centraal. Dat wil zeggen dat niet naar één wens of product wordt gekeken, maar naar de complete financiële situatie van de cliënt. Bezien vanuit diens persoonlijke omstandigheden staan zijn/haar behoeften, risico's en wensen centraal. Van daaruit geeft de planner advies over de financiële toekomst van de cliënt.

Voor de optimalisatie van een financieel plan kan specialistische kennis noodzakelijk zijn. De FFP werkt aan mogelijkheden voor leden om zich, geaccrediteerd door de FFP, te bekwamen in specialistische vakgebieden. Zo kan de gecertificeerd planner zich die kennis zelf eigen maken. Maar hij/zij kan kennis van specialisten uiteraard ook inhuren.

Voor beide doeleinden kunnen allianties met andere registerorganisaties van nut zijn.

Samenwerking met niche-registers, zoals de VBA dat is voor beleggingsprofessionals, zal de FFP nadrukkelijk in overweging nemen.

Hoe ziet in jouw visie de markt van financiële advisering eruit over vijf jaar?

De toekomst zal de grote maatschappelijke relevantie bewijzen van het adviesberoep financieel planner. Deze professional zal meer en meer de rol van 'financiële huisarts' of 'financiële coach' op zich nemen. Met een bovengemiddeld niveau van kennis en vaardigheden zal de gecertificeerde planner integraal financieel advies geven. Veel financiële dienstverleners zullen bestaande markten deels verlaten en nieuwe adviesterreinen opzoeken. Zo is de verwachting gerechtvaardigd dat (particuliere) schadeverzekeringen als adviesproducten gaan verdwijnen. Maar ook de nu nog complexe(re) financiële adviesproducten als hypotheek en bepaalde soorten levensverzekeringen zullen meer gestandaardiseerd worden en meer rechtstreeks verkocht gaan worden. Met name adviseurs in hypotheek en levensverzekeringen zullen hun adviesmarkt gaandeweg zien opdrogen en worden gedwongen om hun activiteiten te verbreden naar andere adviesterreinen en te richten op zogeheten 'life-events', die de aanzet zijn voor het opstellen van een integraal financieel advies. Bovendien zal de markt van financiële advisering nieuwe toetreders mogen verwelkomen, waaronder bijvoorbeeld accountants, fiscalisten en beleggingsadviseurs. ■