

# De zorgplicht(en) van de financieel planner: kansen en bedreigingen vanuit juridisch perspectief

Mr. drs. Michiel van Eersel, prof. dr. Tom Loonen

## 1 Inleiding

*'Plans are worthless, but planning is everything'*

(Dwight D. Eisenhower, 14 november 1957)

Of Eisenhower hiermee gelijk had of niet, *financiële* planning krijgt een steeds prominentere rol in de financiële dienstverlening. In Nederland is sinds het versoberen van de sociale zekerheid de behoefte om financieel te zorgen voor later sterk gegroeid. Om de consument te beschermen is de regulering van aanbieders van financiële producten en diensten aanzienlijk toegenomen. Ook voor financieel planners gelden regels die bij overtreding daarvan kunnen leiden tot aansprakelijkheid voor schade en handhavend optreden door de financiële toezichthouder. Opmerkelijk genoeg is de situatie voor de planners echter niet overzichtelijk. Dit komt voornamelijk doordat het begrip 'financiële planning' civielrechtelijk niet gedefinieerd is en het publiekrecht op de activiteiten van financiële planners slechts deels van toepassing is.

In dit hoofdstuk volgt een overzicht van de civielrechtelijke en publiekrechtelijke normen voor financieel planners. Om het beeld zo scherp mogelijk te krijgen,

## **“De planner moet ervoor zorgen dat veeleer wordt gebouwd aan een fort dan aan een financieel luchtkasteel”**

gaan wij hier uit van de activiteiten die vallen onder integrale financiële planning. Financieel planners die tevens bankemployee, assurantietussenpersoon of hypotheekadviseur zijn, hebben daarnaast deels te maken met activiteiten die op andere wijze zijn genormeerd, respectievelijk gereguleerd. Om te komen tot afbakening en inkleuring van de zorgplicht voor planners zullen we in dit hoofdstuk beginnen met het definiëren van ‘financiële planning’. Vervolgens zullen we de juridische kwalificatie van de planner weergeven om de civielrechtelijke en publiekrechtelijke zorgplicht in te vullen. We eindigen met een korte beschouwing.

## **2 Definitie van de dienst ‘financiële planning’**

Over wat onder ‘financiële planning’ verstaan moet worden verschillen de meningen. Voor het doel van deze bijdrage definiëren wij de activiteiten van de financieel planner als volgt:<sup>1</sup>

1. het inwinnen, analyseren en beoordelen van informatie over de cliënt<sup>2</sup>. Vervolgens het aan de hand hiervan formuleren van de uitgangssituatie;
2. het op basis van het cliëntprofiel en de uitgangssituatie opstellen van een financieel plan met voorstellen voor (trans)acties;
3. het aanbevelen van financiële producten en diensten en (eventueel) het assisteren bij de verwerving hiervan; en
4. het adviseren over aanpassing van het plan aan wijzigende omstandigheden en over daaruit voortvloeiende (trans)acties.

In aansluiting op het voorgaande laat financiële planning zich onderverdelen in vier elkaar opvolgende – en zich herhalende – activiteiten die leiden tot een advies:

<sup>1</sup> Mede gebaseerd op de definitie van de Certified Financial Planner Board of Standards Inc: [www.cfp.net/for-cfp-professionals/professional-standards-enforcement/compliance-resources/frequently-asked-questions/financial-planning](http://www.cfp.net/for-cfp-professionals/professional-standards-enforcement/compliance-resources/frequently-asked-questions/financial-planning).

<sup>2</sup> Omwille van de leesbaarheid spreken we de cliënt en financieel planner aan als ‘hij’.

Activiteit	Formulering	Resultaten	Voorbeeld	Aanduiding planning-onderdeel
1. Inwinnen, interpreteren en verwerken van cliëntgegevens	Cliënten-profiel Ofwel 'cliëntplan'	- Huidige situatie - Gewenste situatie op einddatum (kwantitatieve doelstelling)	- U heeft nu inkomen A - Over 15 jaar wilt u 70 procent van inkomen A - Dit betekent dat u een bedrag B moet opbouwen	'Profieladvies'
2. Analyseren	Maatregelen en realistische doelstellingen Ofwel 'actieplan'	- Handvat (en eventueel bijgestelde doelstellingen)	- B is geen haalbaar bedrag, maar C wel - Als u bedrag C wilt, moet u Y sparen/beleggen en Z verzekeren - U kunt meer of minder risico aan - U moet minder besteden - U kunt vermogen overdragen (bijvoorbeeld aan de volgende generatie)	'Actieadvies'
3. Aanbevelen	Producten en diensten Ofwel 'productplan'	- Passende producten en diensten	- U moet product X van aanbieder Y kopen voor bedrag Z	'Productadvies'
4. Actualiseren (activiteit 1 en 2) en bijsturen (activiteit 3)	Aanpassing van profiel, maatregelen of producten en diensten Ofwel 'revisieplan'	- Doelstellingen, handvat en producten/diensten afgestemd op recente ontwikkelingen	- Omdat onlangs bedrag C verloren is gegaan, moet u D extra opbouwen en E aanvullend verzekeren. Dit moet u doen door product F van aanbieder G te kopen	'Aanpassingsadvies' (waarin opgenomen profieladvies, actieadvies en/of productadvies)

Tabel 1: Onderverdeling financiële planning

### 3 Juridische kwalificatie van de financieel planner

Juridisch gezien zijn er ten aanzien van de financieel planner twee kwalificaties te onderscheiden:

- Civielrechtelijke kwalificatie: financiële planning kent geen wettelijke definitie; een financieel planner zal civielrechtelijk meestal kwalificeren als opdrachtnemer<sup>3</sup>. De opdracht bestaat meestal uit het opstellen van een financieel plan, soms opgevolgd door een productadvies en in toenemende mate ook door een aanpassingsadvies.

<sup>3</sup> Zoals verwoord in art. 7:400 BW.

- Publiekrechtelijke kwalificatie: publiekrechtelijk is de financieel planner alleen relevant als hij adviseert of bemiddelt in de zin van de Wet op het financieel toezicht (Wft). Hieronder valt het aanbevelen van specifieke financiële producten (anders dan verzekeringen of financiële instrumenten) aan een bepaalde *consument*<sup>4</sup> (bijvoorbeeld hypotheekadvies), alsook het aanbevelen van specifieke verzekeringen of financiële instrumenten aan een bepaalde *cliënt*<sup>5</sup> (een assurantie-advies of beleggingsadvies). Het enkel aanbevelen van een *productsoort*, ofwel actieadvies, valt niet onder het begrip ‘adviseren’ in de Wft. Zo is het advies om een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten niet publiekrechtelijk gereguleerd. Zodra het advies echter concreter wordt – ‘Ik adviseer om de overlijdensrisicoverzekering van maatschappij A af te sluiten’ – is de verstrekking ervan wel gereguleerd. Dit betekent dat alleen planners die productadvies geven een Wft-vergunning nodig hebben.

## 4 Zorgplicht vanuit civielrechtelijk perspectief

Nu we weten wat de civiel- en publiekrechtelijke kaders zijn, kunnen we ook vaststellen welke zorgplicht(en) op de financieel planner rusten. Laten we dit eerst bekijken vanuit civielrechtelijk perspectief. In de meeste gevallen gaat de cliënt een overeenkomst aan met de planner. In de praktijk kan het echter zo zijn dat de planner niet alleen informatie nodig heeft van zijn directe opdrachtgever, maar ook van andere (direct-)betrokkenen. Zo zal het vaak voorkomen dat de planner ook gegevens moet inwinnen van echtgenoten/partners. Complexer wordt het zodra kinderen, andere familieleden of zelfs derden (bijvoorbeeld ingeval van bewindvoering of curatele) betrokken en dus ook geïnformeerd moeten worden. Laten we eerst uitgaan van de situatie waarbij de cliënt de (enige) contractspartij van de planner is; het gaat om diens financiële positie en de cliënt is volledig handelings- en beschikkingsbevoegd.

<sup>4</sup> Consument is in de Wft een niet in beroep of bedrijf handelende natuurlijke persoon. Hierna wordt uitgegaan van dienstverlening aan cliënten die op grond van de Wft kwalificeren als consument. Ten aanzien van bemiddeling in financiële producten wordt in de Wft een zelfde onderscheid gemaakt tussen ‘consument’ en ‘cliënt’ (zie volgende voetnoot). Op de regulering van bemiddeling zullen we niet nader ingaan.

<sup>5</sup> Onder ‘cliënt’ wordt iedere afnemer verstaan, onder wie een consument, maar ook een rechtspersoon of een persoon handelend in de uitoefening van beroep of bedrijf.

## 4.1 'REGULIER' CIVIEL RECHT

### 4.1.1 De overeengekomen prestatie

De zorg van de planner wordt allereerst bepaald door datgene wat overeengekomen is. In de overeenkomst staat welke dienstverlening hij mag verwachten en in hoeverre het hierbij gaat om profieladvies, actieadvies, productadvies en/of aanpassingsadvies. Aan welke norm moet een planner zich houden? Allereerst moet hij zich gedragen als goed opdrachtnemer<sup>6</sup>. Wat betekent dat in de praktijk? Vanaf de jaren negentig hanteert de Hoge Raad als criterium of de opdrachtnemer zich heeft gedragen zoals van een redelijk handelende en redelijk bekwame beroeps- of vakgenoot mag worden verwacht. Hoe meer deskundigheid de dienstverlener claimt, hoe groter diens zorgplicht is. Presenteert de dienstverlener zich als financieel planner, dan dient deze de daaraan verbonden vakgebieden met een bepaalde diepgang te beheersen en hiernaar te handelen. Toch is dit nog een behoorlijk open norm. Op basis van diverse arresten van de Hoge Raad geldt als toetsingsmaatstaf voor financieel adviseurs de vraag of een redelijk handelend en redelijk bekwaam vakgenoot het advies had mogen geven dat de adviseur heeft gegeven.<sup>7</sup> Dit betekent in de praktijk dat het de vraag is of een financieel planner het gegeven profieladvies, actieadvies en/of aanpassingsadvies had mogen geven. Zolang de planner deze norm niet schendt, blijft de cliënt zelf verantwoordelijk voor de gevolgen van zijn beslissingen.

Nu zult u mogelijk denken dat deze criteria nog steeds abstract zijn geformuleerd. Veel is situationeel bepaald. Toch kunnen we een aantal handvatten geven. Als het productadvies onvoldoende aansluit op het actieadvies en/of het actieadvies niet aansluit op het profieladvies, dan kwalificeert het advies als onvoldoende. Verder is het voor adequate financiële planning onontbeerlijk om voldoende scenario's – meer dan zoals traditioneel alleen voor arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en overlijden – uit te werken en inzicht te geven in de waarschijnlijkheid van de haalbaarheid van een financiële doelstelling en de impact hiervan op de persoonlijke financiële situatie. Dit laatste wordt vaak gedaan met een zogenoemde *heat map*, die de invloed weergeeft van zowel persoonlijke life events als van macro-economische ontwikkelingen zoals ten aanzien van beurskoersen, inflatie- en rentepercentages, huizenprijzen en werkgelegenheid. Scenarioplanning en risicomanagement zijn dus van groot belang. Dit ten opzichte van alleen het

<sup>6</sup> Artikel 7:401 BW.

<sup>7</sup> Zie bijvoorbeeld Gerechtshof Amsterdam, 25 maart, 2014 ECLI:NL:GHAMS:2014:908, respectievelijk Hoge Raad, 8 februari 2013, ECLI:NL:HR:2013:BX7846, JOR 2013/108 met annotatie door B.T.M. van der Wiel.

schetsen van een vast beeld met vaste doelen en mogelijkheden.<sup>8</sup> Misschien is zelfs sprake van de opkomst van de scenario- of risicoplanner en het einde van de financieel planner oude stijl.<sup>9</sup>

Kijken we naar de kwaliteitscriteria van de afzonderlijke adviesoorten, dan zijn nog een paar opmerkingen te maken:

- Profieladvies ‘dit bent u nu en dit bent u straks’: de beschrijving van de cliënt komt tot stand op basis van lastige vragen. Bij de inventarisatie van harde getallen over inkomen, vermogen en aanwezige financiële producten heeft de planner nog relatief veel houvast. Lastiger is het waar interpretaties subjectief worden en persoonlijke biases<sup>10</sup> een rol kunnen spelen. Zo blijkt het in de praktijk niet eenvoudig om te achterhalen wat de doelstellingen van een cliënt zijn. Ook het bepalen van de emotionele risicobereidheid is geen eenvoudige exercitie. Goede communicatieve vaardigheden blijken essentieel; juiste vragen stellen, doorvragen, antwoorden controleren en inconsistenties adresseren. Wil de cliënt bijvoorbeeld echt eerder stoppen met werken als dit betekent dat de daarvoor benodigde pensioendotaties ten koste gaan van de mogelijkheid een acceptabel woonhuis te financieren of als het daarvoor noodzakelijk is te beleggen met hoge risico’s? Bij het inventariseren van wensen en risicobereidheid behoort de planner uit te gaan van realistische scenario’s en haalbare (kwantitatieve) doelstellingen. Het valt onder de verantwoordelijkheid – en daarmee onder de aansprakelijkheid – van de planner ervoor te zorgen dat veeleer wordt gebouwd aan een fort dan aan een financieel luchtkasteel.
- Actieadvies ‘dit moet u regelen’: de acties die de cliënt moet nemen om de gewenste *en* reëel haalbare situatie te realiseren moeten aansluiten bij het profieladvies. Daarnaast moeten de acties daadwerkelijk kunnen leiden tot de beoogde doelstellingen (effectiviteit) en wel op de minst belastende wijze (efficiëntie). De planner moet hierbij fiscale aspecten, en indien van toepassing, de verhouding tussen privé en zakelijk meewegen. Denk hierbij aan de situatie waarbij de planner het advies geeft om vanuit de vennootschap een hypothecaire geldlening te verstrekken aan de directeur-grotaandeelhouder (dga). Het

<sup>8</sup> Zie Hoornweg, I. (2014). Moet (na de financiële crisis) de aanpak van financiële planning aangepast worden?, *VFP*, p. 122.

<sup>9</sup> Misschien is dit slechts een kwestie van semantiek. Zoals de Rechtbank Oost-Brabant bij vonnis van 7 mei 2014 (ECLI:NL:RBOBR:2014:2911) treffend formuleert: ‘Een financieel adviseur zoals [gedaagde] diende ook voor de kredietcrisis rekening te houden met de mogelijkheid dat een woning langer te koop staat en/of minder zou kunnen opbrengen dan verwacht (...). Dat de woningprijzen sinds de jaren tachtig alleen maar waren gestegen, was immers geen garantie dat de woningprijzen ook in de toekomst niet zouden dalen. De omstandigheid dat [eiseres] eerder had aangegeven niet tussentijds in een andere woning te willen gaan wonen, ontsloeg [gedaagde] evenmin van haar zorgplicht’ (r.o. 4.15).

<sup>10</sup> Zoals demografische en economisch-psychologische biases.

## “In de Wft is alleen productadvies gereguleerd en profieladvies en actieadvies niet”

behoort dan tot de verantwoordelijkheid van de planner om de dga op de risico's van deze transactie te wijzen. Zo kan de vennootschap bijvoorbeeld vanwege een belastingclaim of verplichte pensioendotaties, genoodzaakt zijn de lening op te eisen.

- Productadvies ‘deze producten moet u hebben’: het productadvies moet aansluiten op het actieadvies en het profieladvies. Met het oog op effectiviteit en efficiëntie moeten adviseurs de juiste producten aanbevelen. Over deze aansluiting – in de gangbare terminologie: ‘geschiktheid’ – is veel jurisprudentie verschenen van zowel de civiele rechter als het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid). Deze zaken hebben voornamelijk betrekking op beleggingsadvies, hypotheekadvies en (afkoop van) levens- en overlijdensrisicoverzekeringen. Binnen het productadvies is een belangrijke vraag hoeveel vergelijkend productenonderzoek de planner moet doen. Vanzelfsprekend hoeft hij niet de producten van alle aanbieders te vergelijken. Vanuit het publiekrecht zal hij moeten melden of hij adviseert op basis van zogenoemde ‘objectieve analyse’. In de Wft<sup>11</sup> is vervolgens bepaald dat dit onderzoek een *toereikend* aantal financiële producten behelst, dat de adviseur in staat stelt een financieel product aan te bevelen dat aan de dienstverleningsvraag van de cliënt beantwoordt. In de praktijk is het verstandig om concrete afspraken te maken over de hoeveelheid producten die de planner in zijn onderzoek betreft. Dit stelt de cliënt – althans in theorie – in staat om zich een oordeel te vormen over het advies en eventueel om aanvullend onderzoek te vragen.<sup>12</sup>
- Aanpassingsadvies ‘uw situatie is veranderd of de doelstelling wordt niet gehaald, u moet daarom de volgende maatregelen nemen en de volgende transacties verrichten’: voor een adequaat aanpassingsadvies, c.q. de formulering van een revisieplan, moet de planner opnieuw de planningsonderdelen ten aanzien van de cliëntgegevens (profieladvies), de analyse daarvan (actieadvies) en bij de uitkomsten daarvan geschikte producten en diensten (productadvies)

<sup>11</sup> Artikel 86f lid 2 sub a jo. lid 4 Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft.

<sup>12</sup> Zie 't Hart, F.M.A. (2015). De zorgplicht van de adviseur, *FR*, nr. 4, p. 114-118.

doorlopen, voor zover nodig gelet op relevante wijzigingen. Deze wijzigingen kunnen verband houden met persoonlijke omstandigheden bij de cliënt (life events) ontwikkelingen op de financiële markten of veranderingen in de verworven financiële producten. Deze fase wordt vaak aangeduid als ‘nazorg’. Dit suggereert echter dat het belangrijkste deel van de financiële planning al voorbij is. Het initiële ‘papieren’ financieel plan heeft slechts beperkte waarde. Waardevoller wordt het plan bij doorvoering van adequate aanpassingen. Dit sluit aan bij de gedachte van planning als een voortdurend en iteratief proces van analyseren, formuleren, uitvoeren, monitoren, herijken en aanpassen.

#### 4.1.2 Zorgplicht(en)

Tussen een professionele dienstverlener en zijn (niet-professionele) cliënt bestaat doorgaans een asymmetrie in kennis, ervaring en middelen. Om deze reden voorziet het civiele recht in zorgplichten van de dienstverlener. Het gaat hierbij primair om informatieplichten en onderzoeksplichten. Zo zal de dienstverlener zijn cliënt voldoende moeten informeren over aard en doel van de voorgestelde dienstverlening en de daaraan verbonden risico's.<sup>13</sup> Daarbij kan de planner alleen voldoende zorg betrachten aan de hand van voldoende informatie over de wensen, doelstellingen en persoonlijke situatie van de cliënt. Adequate informatieverstrekking en inwinning van cliëntinformatie en het op basis hiervan opstellen van een cliëntenprofiel (profieladvies) vormen bij financiële planning de essentie van de dienstverlening en zijn daardoor een integraal onderdeel van de overeengekomen prestaties. Hierdoor zal de *algemene* zorgplicht voor financieel planners in de praktijk nauwelijks meer verplichtingen met zich brengen dan zijn verwoord in de overeenkomst met de cliënt. In dit licht zouden planners aan de formulering van de afspraken met hun cliënten in de overeenkomst de nodige aandacht moeten besteden.

Tot op zekere hoogte geldt dit ook voor de *bijzondere* zorgplicht. Deze norm is voor dienstverleners in de financiële sector voornamelijk ontwikkeld door jurisprudentie over dienstverlening bij risicovolle activiteiten zoals de handel in opties. Deze zorgplicht vloeit voort uit de bijzondere functie die de bank in het maatschappelijk verkeer vervult, waar zij als bij uitstek deskundig te achten professionele financieel dienstverlener bij het publiek een bepaald vertrouwen geniet. De Hoge Raad oordeelde dat de bijzondere zorgplicht ertoe strekt de particuliere cliënt tegen het gevaar van ‘*eigen lichtvaardigheid of gebrek aan inzicht*’, ofwel tegen zichzelf, te beschermen. In de afgelopen jaren heeft de zorgplicht zich in de rechtspraak

<sup>13</sup> Zie hierover onder meer Pijls, A.C.W. De bijzondere zorgplicht van de financiële dienstverlener, in: Smeele, F.G.M. & Verbrugh, M.A. (red.) (2010). *Opgelegde bescherming in het bedrijfsrecht*, pp. 167-193. Den Haag: Boom Juridische uitgevers.



uitgebreid naar andere activiteiten in de financiële sector.<sup>14</sup> Denk aan de aanbieders van effectenleaseproducten die verplicht en ‘uitdrukkelijk en in niet mis te verstane bewoordingen’ moesten waarschuwen voor het restschuldrisico. In bijzondere omstandigheden kan zelfs de verplichting bestaan de cliënt te adviseren om van het aangaan van de overeenkomst af te zien.

In hoeverre moet een cliënt van een planner tegen zichzelf worden beschermd? Particulieren schakelen een planner juist in uit zorg over hun financiële belangen. Uit jurisprudentie over de bijzondere zorgplicht blijkt dat deze in veel gevallen zou zijn geschonden omdat het gegeven (product)advies niet aansluit bij het cliëntenprofiel. Bij financiële planning maakt het adequaat in beeld brengen van de cliëntsituatie echter per definitie integraal deel uit van de dienstverlening. Het is een voorwaarde om daarmee overeengekomen werkzaamheden bij profieladvies, maar ook bij actieadvies en het (eventueel) daarop volgende productadvies en aanpassingsadvies goed uit te kunnen voeren. Op deze wijze wordt voldaan aan de bijzondere zorgplicht. Tenzij er natuurlijk sprake is van bijzondere kwesties, dan zullen de omstandigheden van de situatie leidend zijn.

#### 4.1.3 Bijzondere kwesties

##### **Verantwoordelijkheden na initiële advisering: nazorg, periodieke revisie of monitoring**

Als het inwinnen en verwerken van informatie zo belangrijk is, hoe vaak moet de planner het financieel plan dan actualiseren? En wie moet hiertoe het initiatief nemen? Als het komt tot aanpassing van het financieel plan zal doorgaans vanzelf overleg volgen over de noodzaak of wenselijkheid van het verwerven van aanvullende of andere financiële producten (productadvies). Allereerst is van belang of de overeenkomst is afgesloten om éénmalig een advies te geven, of dat er een doorlopende adviesverplichting is overeengekomen (denk aan de abonnementvarianten). Als sprake is van een voortdurende adviesrelatie zal de financieel planner geregeld opnieuw de relevante gegevens moeten actualiseren. Als contractueel expliciet is afgesproken dat de cliënt wijzigingen in zijn persoonlijke situatie moet doorgeven, dan zal de planner de actualiseringsverplichting vanuit een juridische optiek niet zomaar naar zich toe hebben gehaald. Toch moet dit aspect niet te licht genomen worden. Een recente uitspraak van het Kifid leert dat als de vermogensbeheerder (in deze casus) op andere wijze wetenschap heeft gekregen van een belangrijke wijziging, als de portefeuille van financiële producten van aard verandert (bijvoorbeeld als een beleggingsportefeuille niet langer een opbouwend maar een uitkerend karakter krijgt), of als er een zodanige waardevermindering plaatsvindt dat de beoogde doelstellingen redelijkerwijs niet

<sup>14</sup> HR 5 juni 2009, LJN BH2811, NJ 2012/183 (Dexia/De Treek).

meer gehaald kunnen worden, hij toch actief moet optreden en opnieuw de situatie moet beoordelen.<sup>15</sup>

**Verantwoordelijkheden als cliënt zich niet aan het plan houdt**

Wat nu te doen als de cliënt de adviezen niet opvolgt? Bij advies is het aan de cliënt of hij dit wenst op te volgen. Desalniettemin zal de planner, als hij na de advisering bij de uitvoering betrokken blijft of er anderszins kennis van krijgt dat de cliënt de verstrekte adviezen niet opvolgt, moeten waarschuwen voor de risico's daarvan. Als de planner betrokken blijft en concludeert dat de acties van de cliënt met een hoge waarschijnlijkheid ertoe leiden dat de doelstellingen niet worden gehaald, zal hij deze acties zelfs (schriftelijk) moeten ontraden. Verder zal de planner de advisering niet kunnen voortzetten als de cliënt het profieladvies of het actieadvies niet volgt. Dit om drie redenen, aangezien:

1. de advisering anders mogelijk voortbouwt op een ondeugdelijk plan;
2. met het voortzetten van de dienstverlening de planner ten onrechte de suggestie wekt dat de handelwijze van de cliënt toch aansluit op de eerder gegeven adviezen; en
3. de planner hierdoor over de acties van de cliënt impliciet alsnog positief adviseert.

Een voorbeeld is een planner die een echtpaar adviseert om een bestaande gemengde levensverzekering niet af te kopen vanwege de overlijdensrisicodekking die nodig is in het geval een van de echtelieden komt te overlijden. Het is dan logisch dat de planner geen werkzaamheden verricht voor een dergelijke afkoop. Zou hij dit wel doen, dan kan bij de cliënt de indruk ontstaan dat de afkoop toch strookt met het financieel plan of dat hij over afkoop anderszins positief adviseert. Dus heeft de planner onder omstandigheden een 'onthoudingsplicht' of 'weigeringsplicht'.

**Verantwoordelijkheden bij betrokkenheid van andere financiële professionals zoals accountants en fiscalisten**

Zeker als de cliënt tevens ondernemer/dga is, schakelt deze vaak nog andere financiële professionals in, zoals een fiscalist en een accountant. Wie dient dan het overzicht te houden en te bewaken dat de adviezen van dergelijke professionals stroken met de financiële plannen? Ook hierbij is de overeenkomst tussen financieel planner en zijn cliënt bepalend. Idealiter worden vooraf de adviezen van de financiële professional(s) op de financiële plannen afgestemd. Als dit niet gebeurt, kan de planner gehouden zijn om proactief op te treden. Daarbij zal hij de adviezen van de andere financiële professional(s) moeten controleren. Deze

<sup>15</sup> Geschillencommissie Financiële Dienstverlening nr. 2014-455 d.d. 30 december 2014.

informatie kan hij via de cliënt krijgen, maar beter nog wendt hij zich direct tot de professional(s). Nu zult u zich wellicht afvragen hoe dit zich verhoudt tot de verantwoordelijkheid van die andere professional(s). Op zichzelf een begrijpelijke vraag, maar daarmee is de situatie van de planner niet gewijzigd. De planner is bij uitstek verantwoordelijk voor het genereren en aanwenden van de juiste informatie over wensen, doelstellingen en risicobereidheid van de cliënt. Andere specialisten, zoals hypotheekadviseurs en beleggingsadviseurs, kunnen op basis van hun overeenkomst dan wel hun vergunning gehouden zijn om cliëntinformatie in te winnen, vast te leggen en te verwerken, maar zich toch nog verschuilen achter het argument een ‘deeladvies’ te geven en vanuit die hoedanigheid minder informatie nodig te hebben.<sup>16</sup> Voor financieel planners geldt dit niet; hun dienstverlening strekt zich per definitie uit over de *gehele* financiële positie van de cliënt.

Niet alleen de overeenkomst is relevant, ook de wijze waarop de planner zich ‘afficheert’.<sup>17</sup> Dit werkt twee kanten op. Zeker als de planner zijn taak ruim etaleert, zal hij oog moeten hebben voor ‘fouten’ van andere professionals, zoals financiële of fiscale adviezen (en daarop volgende beslissingen) die niet stroken met het financieel plan. In deze zin is een planner als een arts die, als de patiënt bij hem komt voor een bepaalde kwaal, tot op zekere hoogte ook andere aanwezige aandoeningen moet constateren. Zo moet de planner die een fiscale aangifte onder ogen krijgt, waarin bedragen staan die in significante mate afwijken van de bedragen waarop het financieel plan is gebaseerd, dit aan de orde stellen bij de cliënt, ook al is de planner niet voor fiscale zaken ingeschakeld. Als een accountant of fiscalist zich bemoeit met planningskwesties, zal deze voor de kwaliteit van de daarover gegeven adviezen mede verantwoordelijk (en aansprakelijk) zijn en mogelijk zelfs aansprakelijk zijn voor het achterwege blijven van adequaat advies. Richtinggevend hiervoor is de kwestie van het inmiddels befaamde ‘Spaanse villa’-arrest.<sup>18</sup> De gedaagde die zich op een beurs had gepresenteerd als deskundige ten aanzien van de aankoop van onroerend goed in Spanje was ‘zozeer professioneel betrokken’ bij de totstandkoming van een koopovereenkomst en bijbehorende financiering, dat deze zich – ook al trad hij in dit geval niet op als bemiddelaar – ervan op de hoogte had moeten stellen of voor de betreffende woning wel een

<sup>16</sup> In artikel 4:23 lid 1 sub a Wft is te lezen: ‘(...) wint zij in het belang van de consument onderscheidenlijk de cliënt informatie in over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid, *voorzover dit redelijkerwijs relevant is voor haar advies of het beheren van het individuele vermogen.*’ (cursief MvE, TL).

<sup>17</sup> Zie ook bijvoorbeeld CBB 28 mei 2014, ECLI:NL:CBB:2014:189, dat in hoger beroep besliste dat de Accountantskamer terecht de wijze waarop betrokkene zich had geafficheerd – onder meer met het gebruik van briefpapier en de titel – als registeraccountant aan de opgelegde tuchtmaatregel ten grondslag had gelegd.

<sup>18</sup> HR 23 november 2012, ECLI:NL:HR:2012:BX5881, NJ 2013/302 (Spaanse Villa).

## “Het begrip ‘financiële planning’ komt in de Wft niet voor”

bouwvergunning verkregen of nog te verkrijgen was. U ziet, de tentakels van de zorgplicht kunnen ver reiken.

### 4.2 ZELFREGULERING DOOR DE BEROEPSORGANISATIE

De open norm ‘redelijk handelend en bekwaam planner’ wordt ook ingevuld vanuit de sector door de Gedragscode Stichting FFP<sup>19</sup>. In artikelen 2 en 4 hiervan is te lezen:

*‘Een FFP-lid onthoudt zich van advies waarvan een redelijk bekwaam en redelijk handelend adviseur behoort te beseffen dat dit niet in het belang van de cliënt is. Een FFP-lid geeft voorrang aan het belang van de cliënt boven zijn eigen belang.’*

En:

*‘Een FFP-lid wijst de cliënt op risico’s verbonden aan door hem verstrekte adviezen en verkochte of geadviseerde producten en diensten.’*

Dit strookt met de hiervoor behandelde civielrechtelijke normering en met de hierna nog te behandelen publiekrechtelijke zorgplicht. Illustratief voor de risico’s van een actieadvies is een kwestie waarin een cliënt de financieel planner had verzocht te adviseren bij de aankoop van een nieuw woonhuis. Cruciaal onderdeel van het advies van de planner vormde een effectenleaseconstructie. De Commissie van Toezicht FFP (hierna: CvT) stelt in haar uitspraak<sup>20</sup> hierover vast dat de conclusie van dit advies als volgt luidde: *‘Daarnaast groeit uw kapitaal tot een vermogen van Fl. 1.000.000, hierdoor kunt u uw hypotheek op de einddatum volledig aflossen!’* De CvT oordeelt hierover:

*‘Tijdens de bespreking heeft hij gezegd dat hij het door hem in zijn advies gehanteerde rekenrendement van 8% per jaar niet kon garanderen. Verweerder heeft dus niet gewezen op de risico’s, laat staan dat hij zich ervan heeft vergewist of Klagers die risico’s begrepen, overzagen en wilden en konden dragen.’*

<sup>19</sup> Zie [www.ffp.nl/ffp/stichting-certificering-ffp](http://www.ffp.nl/ffp/stichting-certificering-ffp).

<sup>20</sup> Uitspraak FFP 03-06 2004, overweging 4.5.

Dit leidde tot oplegging van een tuchtrechtelijke boete van 2.500 euro. In de meeste tuchtspraken gaat het overigens om specifieke gedragingen als de wijze van declareren, of het doen van onjuiste mededelingen aan een financiële instelling en zelden om de kwaliteit van de adviezen. Miscommunicatie blijkt vaak de oorzaak van geschillen, zo blijkt uit een uitspraak<sup>21</sup> van de CvT:

*‘Ten overvloede wijst de Commissie erop dat in veel gevallen onduidelijkheid, teleurstelling en geschillen kunnen worden voorkomen als de financiële planner alleen duidelijk omschreven opdrachten accepteert, en als de planner en/of de cliënt schriftelijk vastleggen wat de opdracht inhoudt en waarover de planner wel en niet zal adviseren.’*

Het meest schrijnende geval van ondermaatse advisering dat wij in de uitspraken van de CvT zijn tegengekomen betreft een casus<sup>22</sup> waarbij een planner zijn cliënt adviseerde te investeren in een vennootschap waarin de planner aandelen bezat en waaraan deze zelf een forse lening had verstrekt. Hierover is het volgende opgetekend:

*‘Al begin april van 2002 vroeg Verweerder zelf het faillissement aan omdat in zijn ogen de vennootschap niet meer gered kon worden. Dat risico moet zich dan twee maanden eerder, toen Moeder [X] het geld overmaakte toch in aanleg ook al hebben afgetekend. Verweerder had zijn cliënte niet mogen adviseren om 50.000 euro achtergesteld aan deze onderneming te lenen. Dat geldt nog sterker nu de bedoelde 50.000 euro een aanzienlijk deel (10 à 20%) van het toenmalige vermogen van zijn cliënte beliep. Dat hijzelf 4,5% aandeelhouder was, en zelf al een vordering van NLG 130.000 had, had nog een extra beletsel voor hem moeten zijn. Dat leverde immers een belangentegenstelling op. Op zo’n belangentegenstelling dient elke FFP-geregistreerde zijn cliënt in het algemeen duidelijk te wijzen, terwijl het in veel gevallen zelfs in de weg behoort te staan aan een voorgenomen advies of een voorgenomen verkoop van een product.’*

Dat deze procedure in het nadeel van deze financieel planner eindigde, mag nauwelijks verbazen. De adviseur werd veroordeeld tot het betalen van een fors boetebedrag. Waar cliënten bij de CvT kunnen aansturen op de oplegging van tuchtmaatregelen, kunnen zij bij het Kifid terecht om op basis van bindend advies een schadevergoeding te krijgen. Het Kifid heeft tot op heden voornamelijk uitspraken gedaan met betrekking tot productadvies en veel minder specifiek over profieladvies en actieadvies. In grote lijnen hanteert het Kifid de uitgangspunten van het ‘reguliere’ civiele recht zoals hiervoor uiteengezet.

<sup>21</sup> Uitspraak FFP 05-02 2005.

<sup>22</sup> Uitspraak CvT FFP 04-03 2004.

### 4.3 DESTILLAAT VOOR DE CIVIELRECHTELIJKE POSITIE VAN DE FINANCIËEL PLANNER

Uit het voorgaande volgt dat de planner adviseert en dat de cliënt verantwoordelijk blijft voor diens financiële beslissingen. Naar ons oordeel is de kwaliteit van de dienstverlening niet alleen gegarandeerd met een inhoudelijk deugdelijk(e) plan(ning), eventueel gevolgd door productadvies en het aanpassingsadvies. De cliënt moet de voorgestelde adviezen ook kunnen begrijpen en de risico's bij het al dan niet opvolgen van deze adviezen kunnen inschatten, mede op basis van doorgerekende scenario's. Adequate informatieverstrekking door de planner voorafgaand en gedurende het adviesproces is daarbij van groot belang. In bepaalde gevallen zal de planner zijn cliënt moeten waarschuwen en soms zelfs (trans)acties moeten ontraden of zich onthouden van (verdere) advisering. Prudent adviseren, waarbij de planner de cliënt dient te helpen reële doelstellingen te realiseren op een wijze waarbij de risico's verantwoord zijn, is daarbij het devies. Vrijblijvendheid vanuit de financieel planner is dus zeer beperkt. Houdt een planner zich niet aan de vigerende normen, dan kan hij verplicht worden om schadevergoeding te betalen en te maken krijgen met tuchtmaatregelen.

## 5 Zorgplicht(en) vanuit publiekrechtelijk perspectief

### 5.1 TOEZICHTWETGEVING

In de afgelopen decennia zijn meer producten en diensten in de financiële sector publiekrechtelijk gereguleerd. Zo is in de Wft opgenomen dat zij die adviseren over (en/of bemiddelen in) financiële producten anders dan financiële instrumenten ('financieel dienstverleners') en zij die adviseren over financiële instrumenten ('beleggingsadviseurs') moeten beschikken over een vergunning en moeten voldoen aan doorlopende eisen. Voor financieel planners geldt dit indien zij een specifiek product aanbevelen aan een specifieke cliënt en daarmee adviseren in de zin van de Wft. Hiermee is alleen productadvies gereguleerd en profieladvies en actieadvies niet. 'Financiële planning' komt in de Wft niet voor. Artikel 4:23 Wft (het zogenaamde 'Ken Uw Cliënt'-beginsel) heeft in de praktijk wellicht de meeste impact. In dit artikel is bepaald dat een adviseur:

- a. in het belang van de consument/de cliënt informatie inwint over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid, voor zover dit redelijkerwijs relevant is voor het advies of het beheren van het individuele vermogen;
- b. ervoor zorgt dat het advies of de wijze van het beheer van het individueel vermogen mede is gebaseerd op de in onderdeel a bedoelde informatie; en

- c. indien het advisering betreft met betrekking tot financiële producten die geen financiële instrumenten zijn, de overwegingen toelicht die ten grondslag liggen aan het advies voor zover dit nodig is voor een goed begrip van het advies.

Eerder bespraken we de situatie waarbij er meerdere adviseurs betrokken kunnen zijn. Verrichten deze adviseurs vergunningsplichtige activiteiten, dan zullen zij allemaal zelfstandig aan het 'Ken Uw Cliënt'-beginsel moeten voldoen. Verwijst een financieel planner zijn cliënt dus door naar een hypotheekspecialist, dan zal deze opnieuw aan art. 4:23 Wft moeten voldoen. Daarnaast is in art. 4:24a lid 2 Wft het 'klantbelang centraal'-beginsel gecodificeerd: de financieel dienstverlener die adviseert, moet (uitsluitend) handelen in het belang van de cliënt. Men spreekt wel van de 'generieke zorgplicht'.

Voor planners die onder de reikwijdte van de Wft vallen, zijn zowel zorgplichten uit het civiel recht (dat de betrekkingen tussen burgers regelt), als uit het publiekrecht (dat de betrekkingen tussen overheid en de burger (in casu de adviseur) regelt) van toepassing. De inhoud en reikwijdte van de zorgplichten in het civiele recht zijn niet exact gelijk aan de inhoud en reikwijdte van de zorgplichten in het publieke recht.<sup>23</sup> Wel stellen we op dit punt vast dat de normen in het publiekrechtelijke domein steeds meer worden gebruikt ter invulling van normen in het civielrechtelijke domein. De publiekrechtelijke regels – inclusief tot op zekere hoogte de interpretaties van de toezichthouder, zoals die hierna nog aan de orde komen – zullen 'doorwerken' in het civiele recht, meer in het bijzonder in de civielrechtelijke zorgplicht. Dit gebeurt rechtstreeks doordat een schending van toezichtregels strijdig is met een wettelijke plicht, wat een onrechtmatige daad (ex art. 6:162 BW) kan opleveren jegens een cliënt. De doorwerking kan ook indirect gebeuren doordat publiekrechtelijke regels 'inkleuring' geven aan open privaatrechtelijke normen, waaronder het 'goed opdrachtnemerschap'. Dit is relevant, aangezien de toezichthouder de inhoud en reikwijdte van publiekrechtelijke normen verder oprekt. Zo acht de Autoriteit Financiële Markten (AFM) het niet meer dan 'logisch' dat adviezen van financieel planners die niet onder de reikwijdte van de Wft vallen, waaronder advies over productsoorten, 'volgens dezelfde uitgangspunten tot stand komen als adviezen in de zin van de Wft'.<sup>24</sup> Tegelijkertijd suggereert de AFM dat financieel adviseurs die zich niet afficheren als financieel planners, zouden moeten nadenken in hoeverre zij 'alomvattende financiële planning' onderdeel van hun dienstverlening zouden moeten maken, 'vooral als sprake is van specifieke doelstellingen, bijvoorbeeld doelen die direct verband houden met de huidige

<sup>23</sup> De verhouding tussen deze rechtssferen is tamelijk complex. Zie onder meer Pijls, A.C.W. (2010). De bijzondere zorgplicht van de financiële dienstverlener, in: Smeele, F.G.M. & Verbrugh, M.A. (Eds.). *Opgelegde bescherming in het bedrijfsrecht*, pp. 167-193. Den Haag: Boom Juridische uitgevers.

<sup>24</sup> AFM-leidraad *Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw*, december 2009, p. 5.



of toekomstige inkomenssituatie, of als de complexiteit van de klantsituatie of klantwensen groter is'.<sup>25</sup>

Dit klinkt relatief genuanceerd, maar in de praktijk ervaren vergunninghoudende productadviseurs een dwang om productadvies te baseren op profieladvies en actieadvies. Achtergrond is met name de reikwijdte die de AFM aan art. 4:23 Wft geeft in boetebesluiten en die de bestuursrechter daaraan geeft in daarop volgende procedures. Zo overwoog de hoogste bestuursrechter inzake advisering over hypothecair krediet:

*'Om te kunnen bepalen welke en hoeveel informatie relevant is, is het derhalve van belang te bezien 'wie' de adviseur voor zich heeft, welk (financieel) product het betreft, welke financiële beslissing de consument gaat nemen, en welke impact die beslissing mogelijk op zijn financiële positie kan hebben. In beginsel geldt dat voor een zwaarwegende, complexe beslissing meer informatie moet worden ingewonnen dan voor eenvoudige, tot het normale uitgavenpatroon behorende beslissingen. Aangenomen mag worden dat de aankoop van een woning, in welke juridische vorm ook, en de (wijze van) financiering daarvan, voor een beginnend student een complexe beslissing van gewicht vormt. Voor de ouders van de student, die voor die financiering garant staan, zal veelal hetzelfde gelden.'*<sup>26</sup>

Deze tendens is ook zichtbaar daar waar de toezichthouder zich uitlaat over de mate waarin adviseurs de geïnventariseerde cliëntgegevens moeten verifiëren. Strikt genomen rept de Wft uitsluitend over het inwinnen van gegevens en het bewaren daarvan.<sup>27</sup> Het gaat niet over verifiëren, documenteren of onderbouwen. In een boetebesluit van de AFM van 26 mei 2009 is echter het ontbreken van kopieën van bankafschriften voor bepaling van de hoogte van spaargelden en zelfs van onderbouwing van AOW-inkomen reden om een boete op te leggen aan een hypotheekadviseur. Deze adviseur mocht dus niet alleen afgaan op de gegevens die hij daarover van de cliënt verkreeg.

## 5.2 INZET VAN PSEUDOREGELGEVING: DE LEIDRADEN

De toezichthouders hebben de laatste decennia een aanzienlijk aantal leidraden gepubliceerd. In deze documenten geeft de AFM haar interpretatie van de normen die gelden voor specifieke dienstverlening. Ofschoon deze leidraden geen formeel-juridische werking kennen, is de invloed hiervan in de financiële sector groot. Dit aangezien de toezichthouder zich op het standpunt stelt dat het *comply or explain*-beginsel van toepassing is. Wil een onder toezicht staande instelling de

<sup>25</sup> AFM-leidraad *Klant in beeld*, november 2011.

<sup>26</sup> CBB 23 januari 2015, ECLI:NL:CBB:2015:16.

<sup>27</sup> Artikel 32a Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft.



aanbevelingen niet volgen, dan zal deze moeten aantonen welke maatregelen dan wel zijn genomen om adequaat invulling te geven aan de open geformuleerde (wettelijke) normen. De AFM doet hiertoe enkele aanbevelingen. In de AFM-leidraad *Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw* stelt de AFM dat het van belang is dat adviseurs gebeurtenissen die de financiële positie van de cliënt kunnen beïnvloeden in kaart brengen, voor zover die relevant zijn voor de financiële doelstelling. Denk daarbij aan toekomstig (pensioen)inkomen of het inkomen en vermogen als de cliënt eerder stopt met werken. Deze gebeurtenissen kunnen volgens de AFM de risicobereidheid van de cliënt beïnvloeden, omdat de cliënt het op te bouwen vermogen bijvoorbeeld harder of eerder nodig heeft. Door deze gebeurtenissen kan het noodzakelijk zijn om het risico (deels) te verzekeren, omdat de financiële positie van de cliënt ernstig in gevaar komt. De AFM spreekt over de financiële risicobereidheid of draagkracht. Het kan ook om gebeurtenissen gaan waarvoor de cliënt het wenselijk vindt om het risico te verzekeren, omdat deze zich daar prettiger bij voelt. Dit is volgens de AFM de ‘mentale risicobereidheid’ of ‘risicohouding’. De adviseur moet deze gebeurtenissen met de cliënt bespreken en het effect op het inkomen berekenen om de gevolgen voor de financiële positie van de cliënt en de vermogensopbouw inzichtelijk te maken. Dit is financiële planning in volle omvang. In dezelfde leidraad stelt de AFM over nazorg:

*‘Als het advies door de klant wordt opgevolgd, dan geeft de adviseur, indien noodzakelijk of wenselijk, nazorg. Op deze manier zorgt hij ervoor dat de klant ook bij wijzigingen van bijvoorbeeld zijn doelstellingen, risicobereidheid of financiële positie en bij tegenvallende opbouw van het vermogen, een redelijke kans blijft houden op het behalen van de gewenste vermogensopbouw en daarmee zijn doelstellingen. Deze vorm van nazorg is van groot belang en wordt gelukkig door een aantal partijen in de markt al opgepakt.’*

Deze verplichting vloeit echter niet voort uit de Wft. Een ander voorbeeld is dat van het actualiseren van verkregen informatie van de cliënt. Wettelijk<sup>28</sup> is bepaald dat een beleggingsonderneming mag vertrouwen op de door de cliënt verstrekte informatie in het kader van het ‘Ken Uw Cliënt’-beginsel tenzij zij weet of zou moeten weten dat deze informatie gedateerd, onnauwkeurig of onvolledig is. Er is dus geen termijn gesteld. In de leidraad *Klant in Beeld* van de AFM is deze relatief open norm echter ingevuld. Zo is te lezen:

*‘De AFM acht het daarbij wenselijk dat er minimaal jaarlijks een evaluatie van het klantbeeld en de dienstverlening plaatsvindt.’*

De AFM gaat nog verder. Beleggingsadviseurs moeten de vermogensopbouw monitoren en regelmatig de haalbaarheid van de doelstelling evalueren, hetgeen ook betekent dat er regelmatig contact wordt gezocht met de cliënt om te verifiëren

<sup>28</sup> Artikel 80c lid 3 Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft.

of zijn doelstellingen en situatie nog ongewijzigd zijn. De AFM zet de verantwoordelijkheid dus zwaar aan. Dit terwijl de AFM zich realiseert dat hieraan geen wettelijke verplichting ten grondslag ligt. In de leidraad *Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw* is op pagina 39 te lezen:

*‘In de Wft lijkt de wettelijke nazorg beperkt te zijn tot het informeren van de klant over wezenlijke wijzigingen in een product of de wetgeving die voor het product geldt. Uiteraard dient de adviseur zich wel te houden aan wat hij hierover in het dienstverleningsdocument heeft gezegd.’*

De beleggingsadviseur die zich wil beperken tot het geven van beleggingsadvies zal hier echter niet gerust op zijn. Daarnaast zullen degenen die zich al met financiële planning bezighouden – ook als zij geen productadvies bieden (en daarmee onder het toezicht van de AFM vallen) – zich de uitlatingen van de AFM aantrekken, nu deze rechtstreeks op hun vak betrekking hebben.

## 6 Slotbeschouwing

De opdracht van financieel planners ziet op een verantwoordelijke taak. Deze verantwoordelijkheid is beperkt uitgekristalliseerd in civielrechtelijke en publiekrechtelijke normen. Voorts is de rechtspraak niet alleen casuïstisch, deze heeft vooral betrekking op productadvies en minder op profieladvies en actieadvies. Desalniettemin valt een aantal hoofdverplichtingen voor de redelijk handelend en redelijk bekwaam financieel planner te destilleren. Publiekrechtelijke regulering geldt strikt genomen uitsluitend voor de verlening van productadvies. Deze regulering is tevens relevant voor de civielrechtelijke zorgplicht.

Saillant is dat de AFM pure productadviseurs financiële planning opdringt. Door deze ontwikkelingen zullen op de adviseur die niet de bescherming heeft van een geavanceerde organisatie als een bank, de aansprakelijkheidsrisico's en compliance-vereisten zwaar kunnen drukken. Deze ontwikkeling lijkt positief voor 'de echte' financieel planners. Wordt van andere adviseurs steeds meer gevergd ten aanzien van het inwinnen, interpreteren en documenteren van cliëntinformatie, is dit voor planners al 'common practice'. Financieel planners die geen productadvies geven, kunnen zich hierbij nog verder onderscheiden. Zij zijn (nog) niet gereguleerd. Productadviseurs kunnen geneigd zijn hen in te schakelen om de financiële planning (althans profieladvies en actieadvies) te verzorgen voor zover die aan hun dienstverlening ten grondslag moet liggen.

Eisenhower zou vermoedelijk de toekomst van financiële planning eerder zien in de planning dan in het plan. Zijn gedachte was dat een plan al verouderd is zodra het op papier staat. De financiële situatie verandert voor de meeste mensen echter minder snel dan het slagveld voor Eisenhower. Hierbij komt dat het plan niet alleen

nodig is als houvast voor financiële actie, maar ook om daaraan voorafgaand de cliënt te helpen om samen met de planner zijn doelstellingen en risicobereidheid vast te stellen. Tevens is een deugdelijk plan nodig om de cliënt in staat te stellen de risico's van de uitvoering ervan te begrijpen, de kwaliteit van de dienstverlening te beoordelen en daarlangs eigen verantwoordelijkheid te nemen. Het plan vormt dus wel degelijk een integraal en waardevol onderdeel van financiële planning. Alleen bij doorlopende uitvoering en herijking heeft een plan de beoogde waarde, maar omgekeerd komt alleen met een plan de planning van de grond. In de kern is precies dat de zorg waartoe de planner zich verplicht.