



Tom Loonen

Regels genoeg

Prima, dat er nieuwe regels zijn ingevoerd om de financiële sector te versterken en de klant te beschermen. Maar het moet geen overregulering worden. En voor de invoering van de bankierseed had men best nog wat meer tijd mogen nemen. Dat zegt Tom Loonen, hoogleraar Effectiviteit van wet- en regelgeving bij beleggingsondernemingen, gerechtelijk deskundige en directeur Wealth Management Services bij Insinger de Beaufort.

door Rob Stallinga, fotografie Robert Elsing

Na de kredietcrisis kwamen er regels en nog meer regels om het financiële systeem te versterken. Hebben die effect gehad?

“Tot 2008 werd er vooral gehandeld op basis van *principle*, in de geest van de wet. Toen het misging, grepen de autoriteiten in. Het was schieten op open doel. Alles moest worden dichtgemetseld met regels en procedures. Allemaal heel verklaarbaar, maar zo’n enorme hoeveelheid wet- en regelgeving verstikt wel en je mag vragen stellen bij de effectiviteit ervan. Regels maken immers geen denkers. Een goed voorbeeld is de algemene zorgplichtwet, artikel 4,24A, die begin 2014 is opgenomen in de Wet op het financieel toezicht, maar waarvan de Raad van State heeft gezegd: begin er niet aan. Het voegt niets toe aan de bestaande regels. De zelfdenkende kracht van de consument kan afnemen als hij zich van alle kanten beschermd voelt. Nu vindt er een kentering plaats. Men schuift weer op van *rule based*

naar *principle based* en betreft de bankmedewerker er nu direct bij met de moreel-ethische verklaring of bankierseed.”

Wat staat er in al die nieuwe regels steeds weer centraal?

“Ken uw klant. En vooral: wees transparant, informeer en rapporteer. Er moet een enorme informatiestroom worden opgetuigd waarbij je je kunt afvragen wat het nut daarvan is voor de eindgebruiker, de consument. Helpt de stortvloed aan informatie hem om zelfstandige autonome beslissingen te nemen? Ik heb mijn twijfels. Maar natuurlijk is het goed om te proberen om de kennis van de eindgebruiker op een hoger niveau te brengen, zodat hij zich realiseert wat hij doet.”

Zijn toezichthouders te streng geworden?

“Dat wat er allemaal is misgegaan heeft de financiële sector voor een belangrijk deel aan zichzelf te wijten. Dan roepen dat toe-



zichthouders te streng zijn, vind ik makkelijk. Ik ben zelf een tijd directeur compliance geweest en ik heb deze strengheid in ieder geval nooit ervaren. Ik zoek graag de dialoog op met toezichthouders en ik kan niet anders zeggen dan dat dit altijd in een bijzonder constructieve setting plaatsvindt. Maar ik geef toe: de instellingen waarvoor ik werk zoeken niet graag de randen op.”

Onlangs werd de bankierseed ingevoerd. Goed idee?

“Nou, daar heb ik wel wat van gevonden. Ik ben zeker voor een gedragscode, maar niet voor de hele brij van gedragscodes waar de financiële sector nu mee van doen heeft. Neem de *private banker* bij een bank. Die

“De enorme hoeveelheid wet- en regelgeving verstikt en je mag vragen stellen bij de effectiviteit ervan”

kan geregistreerd staan bij de FFP en het DSI, kan lid zijn van het VBA en dan is diezelfde bankier ook nog verplicht een eed of belofte af te leggen en is daar ook weer een gedragscode op van toepassing. Deze bankier heeft rekening te houden met vier gedragscodes en even veel tuchtcommissies. Dat is, op zijn zachtst gezegd, nogal verwarrend.

Ik acht de kans klein dat de bankierseed in de huidige opzet het vertrouwen in de financiële sector zal herstellen. Ik ga ook niet mee met de redenering: baat het niet, dan schaadt het niet. Zo moet bij belangen-

afweging beloofd worden dat deze afweging zorgvuldig gemaakt wordt. Wat betekent zorgvuldig? En bij belangenafweging moet de klant centraal gesteld worden. Wat betekenen die verplichting precies? Pas als dat duidelijk is, kan er een eed worden afgelegd. Ik zou dus zeggen: discussieer en opinieer over deze onderwerpen, train mensen. Dan weten bankiers waar ze ja op zeggen en wat van hen verwacht wordt. Het wordt dan een eer om de eed af te leggen.”

Zijn we nu klaar met de aanpassing van de regelgeving?

“In geen geval. In 2017 staat een nieuwe beleggingsrichtlijn, MiFID II, op het programma. Implementatie daarvan wordt opnieuw een enorme klus.”

Een overdaad aan regels maakt het voor de sector lastig om te innoveren.

“Zeker. Maar is dat erg? Er zijn meer belangen waar de sector mee van

doen heeft zoals degelijkheid en vertrouwen. Bovendien vraag ik mij af of de geringe innovatiekracht in de sector het gevolg is van te veel regelgeving. In de financiële sector werd innovatie nooit met een grote i geschreven.”

Regels leiden tot starheid. Neem de verschillende risicoprofielen. De invulling daarvan is keurig vastgelegd, maar de financiële markten gaan hun eigen gang. Wat nu een defensieve belegging is, hoeft dat volgend jaar niet meer te zijn?

“Dat klopt natuurlijk. Maar met die risicopro-

fielen zijn zeker goede slagen gemaakt. De klant van nu weet beter waarin hij belegt. Dat is grote winst.

Ik sta open voor verbeteringen, maar ik heb het ei van Columbus nog niet voorbij zien komen. Want als je risicoprofielen flexibel gaat maken, dan leidt dat tot onduidelijkheid, zo hebben we in de praktijk gezien.

Maar ik geef toe, als instellingen door angst en onzekerheid kiezen voor een dogmatische interpretatie van de regels, dan krijg je wat in de wetenschap *chilling* heet, ofwel verstarren. Ik denk niet dat de consument daarmee gediend is.

Stel dat een DGA van dertig naar oud een pensioenpotje wil opbouwen. Als een bankier hem zou dwingen om dat defensief te beleggen, omdat dit in de wet zou staan, of dit uit jurisprudentie zou blijken, dan is dat een aantoonbaar gebrek aan kennis. In geen van de relevante wetten wordt verteld hoe pensioengeld moet worden beheerd. Jurisprudentie is sterk situationeel. Er zijn diverse arresten waarbij pensioengeld wel degelijk offensief belegd mag worden. In economisch perspectief is te defensief beleggen met een lange beleggingshorizon natuurlijk een slecht advies. Als je geen onzekerheid accepteert, heb je later geen koopkrachtbestendig pensioen.

Ik hoop dat de financieel adviseur in kwestie een weldenkend mens is die ook bereid is om gepast kritisch te zijn en durft te zeggen dat deze klant een zekere mate van onzekerheid moet accepteren. ‘Dat is het beste advies met de kennis die ik nu heb. Ik zal u helpen de haalbaarheid van de doelstellingen over veertig jaar goed te



Over Tom Loonen

Prof. dr. A.J.C.C.M. Loonen weet niet exact hoeveel nevenfuncties hij heeft. Wel is hij kritisch op de aard van deze functies. Er moet een verbindend element zijn tussen ethiek, recht en beleggen en economie. "Dat maakt deze functies prima te combineren." Tom Loonen, die zichzelf omschrijft als een juridisch redenerend econoom, is onder meer directeur Wealth Management Services bij Bank Insinger de Beaufort, hoogleraar Effectiviteit van wet- en regelgeving bij beleggingsondernemingen aan de VU, lid van de Tuchtraad Banken, lid van de Tucht- en Geschillencommissie DSI en Gerechtelijk Deskundige voor meerdere rechtbanken en gerechtshoven en het Kifid. Loonen schreef verder tal van artikelen en boeken over de financiële sector, de beleggingsdienstverlening en de juridische verplichtingen die bij deze dienstverlening horen.

monitoren.' Voor zo'n advies moet je als adviseur durven te staan. Daar betaalt de klant voor."

En een goed financieel advies wordt belangrijker. De consument moet de belangrijke financiële zaken steeds meer zelf regelen.

"Dat is inderdaad een belangrijke trend. Het beroep op financiële zelfredzaamheid is enorm toegenomen. Dat wordt alleen maar groter. Instellingen anticiperen daarop. Deels gemotiveerd door het provisieverbod, want de toegevoegde waarde van het advies moet duidelijk worden gemaakt. Deels ook omdat men ziet dat het goed in kaart brengen van klantwensen en -eisen essentieel is om die klant ook echt goed te kennen, dus een goed advies te kunnen geven. Financial planning kan daarbij behulpzaam zijn. Het mes snijdt dus aan twee kanten. Het is zeer wenselijk

voor de consument om inzicht en overzicht te hebben. Dat geldt ook voor de financiële instelling, want die leert de klant beter kennen en kan als bijvangst zijn *compliance* beter op orde krijgen."

Dan moet die klant ook wel aan financial planning willen doen. Dat is niet altijd het geval.

"Je kunt een klant niet dwingen. Maar vergis je niet: als je ziet hoe het ken-uw-klant-beginsel nu al in de praktijk wordt gebracht, dan zit dat vaak dicht tegen financiële planning aan."

Wat is het kenmerk van een goed financieel plan?

"Dat de klant zich erin herkent. Dat het geen doctoraalscriptie is om de klant te imponeren, maar dat de klant echt iets in handen heeft waarvan hij zegt: 'Die financieel adviseur heeft mij begrepen. Hij heeft goed naar me geluisterd. Ik begrijp het en ik kan ermee naar mijn partner om het uit te leggen.' Dat wil niet zeggen dat de klant ook altijd blij is met het advies. Nee verkopen kan ook in het belang van de klant zijn."

Ervan uitgaande dat iedereen de inhoud van het financiële advies begrijpt. Zou financiële planning geen verplichte leerstof op school moeten zijn?

"Ik ben een groot voorstander van financiële educatie, op alle niveaus, maar ben niet van het moeten. Te paternalistisch. Er was niet lang geleden sprake van het introduceren van een financieel rijbewijs om in sommige financiële instrumenten te mogen handelen. Ook daar was ik geen voorstander van. Ik vind dat mensen vrij moeten zijn om met

"Ik acht de kans klein dat de bankierseed in de huidige opzet brengt wat ervan wordt verwacht en dat is herstel van vertrouwen in de financiële wereld"

hun eigen geld te doen ze willen, maar dan wel binnen vastgelegde kaders."

U denkt dat de Nederlandse burger genoeg financiële kennis heeft om de juiste beslissingen te nemen?

"Tja, een groot gedeelte van de Nederlandse bevolking blijkt niet in procenten te kunnen denken, of het rente-op-rente-effect te kunnen beredeneren. Een gedeelte van het Nederlandse volk zal zich nooit interesseren voor financiële zaken. Er ligt dus nog een grote taak. Met goed informeren en educatie valt er winst te behalen. Ik geef het niet op.

Overigens heb je als consument ook een rol te spelen: oriënteer je goed op de financiële materie. Koop een goed boek. Trouwens, zo moeilijk is het allemaal niet. Het periodiek inleggen in een goed gespreid beleggingsfonds is geen *rocket science*. Is dat toch te moeilijk, dan kan je voor 150 euro per uur terecht bij een onafhankelijk adviseur. Wees als consument bereid om hierin te investeren."

U maakt zelf ook financiële plannen?

"Ik zelf niet. Insinger de Beaufort heeft dat uitbesteed aan een team van twaalf externe gecertificeerde financieel planners, die voor elk plan een vaste vergoeding krijgen. In het plan kan de financieel planner on-gecensureerd zijn mening geven. Dat sta ik voor. Absoluut! Als een financieel planner zegt dat het beter is als een klant zijn hypotheek aflost, dan moet dat gebeuren. Dat is op de korte termijn misschien niet zo profijtelijk voor de bank, maar ik heb liever de benefits van de middellange termijn: een tevreden klant". 