

Wetenschappers dalen af naar de werkvloer

FINANCIËEL PLANNER IS GEEN NAVELSTAARDER

Wat is het effect van een financieel plan op de besluitvorming van huishoudens? Heeft een financieel planner een ruimere zorgplicht dan een assurantietussenpersoon? Is de doctrine van integrale planning nog houdbaar? Het zijn slechts enkele vragen die aan de orde komen in het FFP Jubileumboek 'Financiële Planning: inzichten uit wetenschap en praktijk'.

Financiële planning als volwassen wetenschappelijk terrein: zover is het nog niet zeggen Arjen Schepen en Tom Loonen, samenstellers en redacteurs van het jubileumboek, gemaakt ter ere van twintig jaar gecertificeerde financiële planning. Loonen: "Wel zijn er veel lessen te trekken uit de gedragswetenschappen, de juridische wetenschappen en economische theorieën. Dat gebeurt in dit boek. En dat geeft ook aan dat de FFP'er geen navelstaarder is. Bovendien worden in het boek de nodige kritische noten gekraakt."

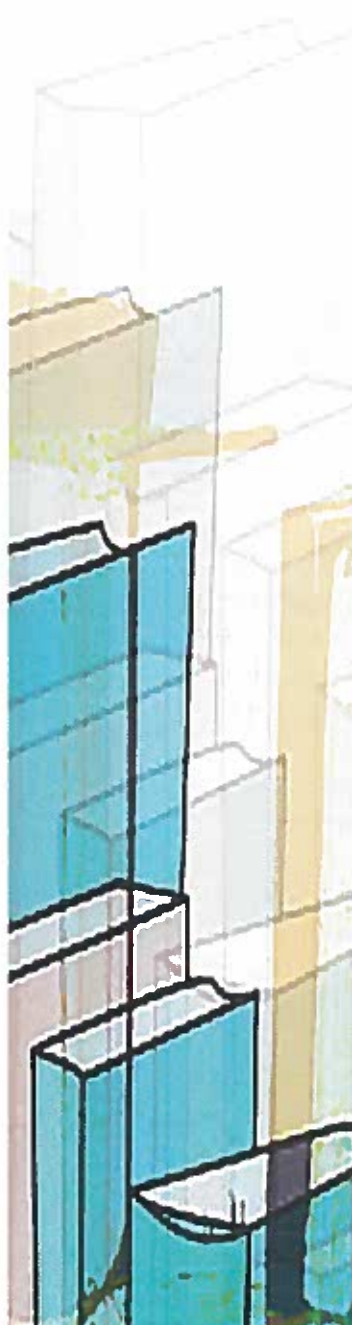
Dat is waar. FFP-bestuursvoorzitter en ondernemer Marc van Poeteren vraagt zich bijvoorbeeld af of het aanbieden van een breed opgezet financieel plan een doel op zich moet blijven. "Onder financieel planners gold lange tijd de doctrine dat 'integrale planning' het antwoord is op alle vragen. Inmiddels dringt het besef door dat het, vanuit de klant gezien, beter is om niet te allen tijde 'totale' integraliteit na te streven. In overleg met de klant kan gekozen worden voor een deeladvies." En Bas Schuurmans, onderzoeker en wetenschappelijk medewerker bij het Nibud, vindt dat vraag en aanbod niet goed op elkaar zijn afgestemd. "Financieel planners bieden een persoonlijke dienst. Die houdt intensief persoonlijk contact met de klant in en vergt een aanzienlijke hoeveelheid tijd en expertise. Dat brengt aanzienlijke kosten met zich mee." Consumenten zijn volgens hem juist op zoek naar eenvoudige, snelle en gratis antwoorden op hun vragen. Hij ziet dan ook ruimte voor verschillende businessmodellen waaronder (goedkopere) generieke financiële plannen en veel kansen voor automatisering.

Samenstellers Schepen en Loonen bevestigen dat de FFP'er zal moeten innoveren. Schepen: "De marges in de financiële advisering staan onder druk. Ergens gaat het dan wringen en ICT

moet daarin een rol vervullen. Onze leden moeten daarin hun positie kiezen."

Beslissingen

Schepen schreef zelf een hoofdstuk over het effect van een financieel plan op de financiële beslissingen van huishoudens. "Dat gaat niet alleen over geld. Consumenten met een financieel plan blijken bijvoorbeeld meer zelfvertrouwen te hebben: het geeft ze een goed gevoel dat hun financiële situatie in kaart is." Over de harde kant: wat levert het plan in financiële zin op, is minder bekend zegt Schepen. "Er is eigenlijk alleen Engels en Amerikaans onderzoek over, onder kleine aantallen respondenten. Daaruit komt bijvoorbeeld naar voren dat mensen die meer dan tien jaar voor hun pensioering een financieel plan hebben laten maken er beter voor staan dan mensen die dat niet hebben laten doen. De vraag is dan wel: wat is oorzaak en wat is gevolg, want meervermogende huishoudens maken vaker gebruik van financieel planners dan mindervermogende." Volgens Schepen zou meer (Nederlands) onderzoek wenselijk zijn, al vindt hij niet dat de focus moet liggen op het terugverdienen van de kosten van een financieel plan. "Een planner is er niet alleen mee bezig om zijn fee terug te verdienen: hij behandelt



mogelijke scenario's en biedt inzicht en oplossingen: dát rechtvaardigt zijn fee."

Zorgplicht

Tom Loonen wijdde samen met Michiel van Eersel een hoofdstuk aan de zorgplicht van de financieel planner die weleens ruimer kan zijn dan die van de productadviseur. "De zorgplicht hangt af van de reikwijdte van de dienstverlening. Als de financieel planner adviseert en bemiddelt, dan kan hij door de rechter gelijkgeschakeld worden met een assurantietussenpersoon, en wordt aansluiting gezocht bij de jurisprudentie die hierover inmiddels behoorlijk is uitgekristalliseerd. Maar als we het hebben over adviezen waar geen Wft-vergunning voor nodig is, dus integrale planningsadviezen, dan komen we in een grijs gebied. Dan gaat usance in de markt een rol spelen of zoals dat mooi verwoord wordt wat van 'een redelijk en bekwaam financieel planner' kan worden verwacht. En daar is nog niet zoveel jurisprudentie over. Beloning speelt hierbij ook een rol. Wanneer je als financieel planner bijvoorbeeld een vaste fee per jaar rekent, dan komt snel de vraag of er sprake is van een doorlopende zorgplicht en wat de reikwijdte daarvan is."

Klankbord

Loonen merkt op dat toezichthouder AFM ook aan productadviseurs de financiële planningsaanpak min of meer opdringt: de AFM wil immers graag dat ook de productadviseur begrijpt wie hij voor zich heeft en uitgebreid inventariseert. Loonen schrijft: "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'".

AFM-voorzitter Merel van Vroonhoven pleit er in haar bijdrage inderdaad voor dat meer consumenten gebruik kunnen maken van financiële planning. Zij schrijft: "De overgrote meerderheid van de 7.500 onafhankelijke adviesorganisaties biedt geen financiële planning aan. Ze richten hun advies bijvoorbeeld alleen op de aanschaf van een hypotheek. Zij zijn momenteel nog onvoldoende in staat zich te profileren als algemeen klankbord voor de consument." Maar de financieel planner die wél zo'n algemeen klankbord biedt, bedient nu nog vooral de meer vermogende consument, constateert Van Vroonhoven. Tools en automatisering kunnen helpen, zegt ze. "Financiële instellingen zullen over hun schaduw heen moeten stappen en bereid zijn op nadrukkelijk verzoek van de klant financiële data te delen." ■



SAMENSTELLERS

Arjen Schepen (1969) is bij VvAA Advies en Diensten verantwoordelijk voor propositie- en productontwikkeling voor zorgprofessionals en zorgondernemingen. Sinds de oprichting van de FFP is hij gecertificeerd financieel planner. Sinds 2013 is hij penningmeester van zowel de Stichting FFP als de Vereniging FFP.



Tom Loonen (1970) is directeur Wealth Management Services bij bank Insinger de Beaufort nv. In deeltijd is hij hoogleraar Effectiviteit van regelgeving bij beleggingsondernemingen aan de Vrije Universiteit (VU-VBA opleiding). Daarnaast is hij tuchtrechter bij de Tuchtraad Banken, lid van de Tucht- en Geschillencommissie DSI en lid van de Raad van Beroep voor het FFP.

DIJSSELBLOEM

Minister Jeroen Dijsselbloem van Financiën schreef het voorwoord van het boek. Hij schrijft: "Planners onderscheiden zich van andere financieel adviseurs en bemiddelaars doordat het in de eerste plaats om een goed plan gaat, niet om de hypotheek of verzekering. Ze kunnen een financieel product verkopen, maar dat hoeft niet. Sterker nog, een goede financieel planner zegt geregeld: 'Niet doen'".

BIJDAGEN

In het boek komen zevententwintig auteurs aan het woord. Ieder met een eigen aandachtsgebied en autoriteit; diverse hoogleraren uit Nederland en buitenland, toezichthouders, bestuursleden van FFP, onderzoekers, financieel deskundigen en advocaten. Dat zijn onder andere Merel van Vroonhoven, Henriëtte Prast, Fred van Raaij, Leo Stevens en Paul Schnabel.

'Het inwinnen, interpreteren en documenteren van cliëntinformatie is voor planners al common practice'