

Rede Henk Duthler, voorzitter Vereniging FFP, beroepsorganisatie van gecertificeerd financieel planners, ter gelegenheid van de opening van het PFP-forum, woensdag 29 januari Nijkerk.

### Opening

In deze tijden van transparantie is het goed met wat cijfers te beginnen. Vijf jaar geleden, begin 2004 had de FFP ca. 1.900 leden. In 2007 mochten wij het 2.500<sup>ste</sup> lid met een bos bloemen verwelkomen en inmiddels zitten wij op 2.861 leden. Opnieuw een netto groei met 300 leden. Het gaat dus goed met de FFP. Ik verwacht dan ook niet dat wij de komende tijd een beroep zullen doen op de back-upfaciliteiten van Bos.

De fundamenten van de Federatie Financieel Planners zijn gebaseerd op vier pijlers. De eerste is handelen in het belang van de klant, de tweede deskundigheid, de derde integraal advies en de vierde integriteit. Deze pijlers liggen vast in onze gedragscode.

Omdat deze elementen al ruim tien jaar de pijlers zijn van de FFP hebben wij ons zelf 3 vragen gesteld.

Eén: hoe actueel zijn deze pijlers onder ons fundament?

Twee: zijn de begrippen niet te abstract?

En drie: hoe passen deze in de internationale ontwikkelingen?

Graag wil ik aan het begin van dit congres onze pijlers met u doorlopen en dat min of meer aan de hand van deze vragen. Dat geeft u de mogelijkheid om de rest van de dag onze visie te toetsen en na te gaan of u ze met ons deelt.

Het antwoord op vraag een is ja, de pijlers zijn nog steeds actueel. Sterker wij zien juist het belang ervan alleen maar toenemen. Ook in het programma van vandaag zien we deze onderwerpen in één of andere vorm telkens terug komen: klantbelang, deskundigheid, integraal advies en integriteit.

Dus er is geen aanleiding om wijzigingen aan te brengen in deze pijlers.

Vraag twee is: zijn de begrippen niet te abstract? Is voor iedereen helder wat er mee bedoeld wordt?

Hier zijn wij minder zeker van het antwoord. Het antwoord op deze vraag heeft iets te maken met de dynamiek in de maatschappij en de financiële dienstverlening in het bijzonder.

Handelen in het belang van de klant lijkt net zo vanzelfsprekend als het nakomen van afspraken. Het vreemde is echter dat gebleken is, dat dit minder vanzelfsprekend is dan je zou denken. Dat geldt niet alleen voor onze bedrijfstak of voor Nederland. Het is een

verschijnsel dat de laatste tijd breed waarneembaar is. Dat heeft terecht geleid tot nieuwe wetgeving en bijvoorbeeld de oprichting van de AFM.

Tijdgeest, omstandigheden en het karakter van de klant kunnen een rol spelen bij de vraag of er gehandeld wordt in het belang van de klant, evenals de termijnen waarin hij denkt.

Waar de een kiest voor meer zekerheid gaat de ander voor meer rendement.

Voor klantgericht handelen, helpt het als je kunt kiezen voor de klant die bij je past. Die klant begrijp je makkelijker en het communiceert eenvoudiger.

Risicoprofielen zijn uiteraard een aardig hulpmiddel, vooral als bedacht wordt dat sommige klanten meerdere risicoprofielen kunnen hebben namelijk voor verschillende potjes.

Recent heb ik kennis gemaakt met de inzet van karakter profielen als een extra hulpmiddel om klantgericht te handelen. Ik kan mij goed voorstellen welke waarde dit kan hebben zowel in de relatie met de klant als in het advies traject.

#### Aftrekbaarheid declaratie

Ook van de overheid mag gevraagd worden klantgericht te handelen. Zoals u weet vind ik, dat zij de kosten van een financieel plan fiscaal aftrekbaar moet maken al dan niet tot een bepaald maximum per jaar. Bedenk dat de kosten van provisies voor de betaler ervan ook fiscaal aftrekbaar zijn namelijk via de opslagen in de afsluitprovisies of rente bij hypotheek of via de opslagen in de premies voor pensioen, lijfrente of arbeidsongeschiktheid. Het lijkt mij volstrekt logisch waar de overheid, de AFM en marktpartijen willen bevorderen dat mensen vaker kiezen voor fee adviseurs, de declaraties van deze adviseurs fiscaal aftrekbaar zijn. Het enige dat daarmee beoogt en bereikt wordt is een level playing field. Deze wetaanpassing is nagenoeg budget neutraal met de huidige situatie. Ik zou u graag willen oproepen om de FFP in deze te volgen en eveneens deze gelijkschakeling te bepleiten.

#### Deskundigheid

Onze tweede pijler deskundigheid staat niet ter discussie al zien wij wel een belangrijke trend om deskundigheid te vervangen door competentie.

De leerdoelen en de certificering van de FFP zijn gericht op een HBO+ niveau.

Praktijkgerichtheid is voor de FFP van begin af aan een belangrijk uitgangspunt geweest, wat bijvoorbeeld tot uitdrukking komt in de praktijkcases als onderdeel van het examen.

In o.a. de Lissabon akkoorden heeft EU zich verplicht een European Qualification Framework te ontwikkelen, die geldt voor de gehele Unie. Middels dit framework wil men voor elke bedrijfstak de competenties van mensen kwalificeren en deze indelen in 8 niveaus. Dit moet het voor de burgers en werkgevers makkelijker maken in te schatten wat de kwaliteit is van de mensen met wie men zaken doet. Samen met Nibe-SVV is de FFP betrokken bij de ontwikkeling van dit Framework voor de Financiële Dienstverlening.

Met de ontwikkeling van dit framework is de trend gezet deskundigheid te vervangen door de beoordeling van iemands competenties. Kennis is daarvan een belangrijk onderdeel, maar competentie gaat aanzienlijk verder. Competenties worden bepaald door te kijken of men die kennis in de praktijk ook goed kan toepassen. Voor de financiële dienstverlening

betekent dit bijvoorbeeld dat gekeken wordt naar de vraag hoe goed iemand in staat is om de wensen en belangen van de klant in beeld te brengen en een daar bij passende al dan niet creatieve oplossingen te vinden. Wij vinden de ontwikkeling naar een erkenningsstelsel op basis van competenties boeiende en belangrijk.

Zoals gezegd komt er een framework met 8 niveaus. Level 5-6 is te vergelijken met het huidige HBO niveau, level 7 is universitair niveau en bij level 8 is er sprake van een promovendus.

In Nederland heeft een comité van experts afkomstig van FFP en NIBE-SVV getracht om voor twee bestaande nationale kwalificaties het EQF-niveau vast te stellen. Het betreft de kwalificaties: European Financial Advisor (EFA) en een kwalificatie op basis van de Wft-module Leven.

Voor de European Financial Advisor is bepaald dat dit passend is bij EQF-niveau 4.

Voor de Wft-Module Levensverzekeringen is hier het EQF-niveau 3 uitgekomen.

De volledige uitwerking van deze twee niveaus en een samenvatting van de argumenten om de kwalificaties op deze EQF niveaus te waarderen, kunt u vinden op onze site [www.ffp.nl](http://www.ffp.nl).

Om u een indruk te geven van de voortgang van EQF traject: de Europese Commissie wil dat in 2010, volgend jaar al, alle nationale kwalificatiesystemen aansluiten op EQF. De bedoeling is dat in 2012 alle nieuwe kwalificaties verwijzen naar een EQF-level.

### Integraal advies

De derde pijler van het fundament van de FFP is integraal advies. De FFP koos bij haar oprichting heel bewust voor integraliteit als norm voor een gefundeerd advies. Sinds die begin tijd zagen wij in de markt een zekere trend naar meer specialisme. Het doet ons natuurlijk goed dat recent de AFM in o.a. haar rapport over hypotheek constateerde, dat de goede adviezen, die zij tegen gekomen waren gebaseerd zijn op een ietwat holistische benadering van de klant en op een integrale aanpak in het advies. Ook vandaag zal dit thema op allerlei wijzen aan de orde komen.

### Integriteit

Kom ik bij de vierde pijler integriteit. Ook hier geldt een zekere dynamiek. Wat als integer of verantwoordelijk wordt ervaren, kan blijkbaar eveneens naar tijd en plaats in accent verschillen. Ook iemands achtergrond kan van invloed zijn.

Integriteit is vooral een karaktereigenschap, die inhoudt dat deze persoon eerlijk en oprecht is. Een integer persoon beschikt over een intrinsieke betrouwbaarheid. Hij doet wat hij zegt en heeft geen *verborgen agenda* heeft. Een integer persoon zal zijn doen niet laten beïnvloeden door oneigenlijke zaken. In relatie tot zijn werk is iemand integer als hij zich houdt aan de waarden en regels die daarvoor gelden. Laat nu juist in deze begrippen – waarden en regels – een zekere dynamiek zitten.

Als FFP gaan wij er vanuit dat onze leden niet integer handelen omdat er toezicht is maar omdat zij vanuit hun persoonlijkheid integer zijn.

Dat neemt niet weg dat de FFP het belangrijk vindt dat er toezichtorganen zijn zoals AFM, Kifid en onze eigen Raad van Toezicht.

Op dit moment onderzoekt de FFP hoe wij het begrip integriteit meer inhoud kunnen geven en vooral hoe wij het begrip integriteit levend kunnen houden. Wij zijn bezig na te gaan hoe dit onderwerp onderdeel kan worden van ons PE programma en hoe wij dit kunnen opnemen in onze leerdoelstellingen. Onze overtuiging is dat integriteit gebaseerd op waarden en regels als karaktereigenschap pas accuraat blijft door ook met enige regelmaat serieus met dit onderwerp bezig te zijn. Om hier invulling aan te geven zullen wij deskundigen op het terrein van ethiek inschakelen en willen wij praktijkvoorbeelden ontwikkelen waarin dilemma's zitten, die hierop betrekking hebben. Wij zullen ook tot ons nemen wat in andere landen op dit terrein gedaan wordt. Zeker in Nederland loopt de FFP met dit integriteit initiatief voorop in de markt. Wij zouden het toejuichen als ook anderen met ons dit verder ontwikkelen.

#### Internationale ontwikkelingen

Als FFP kijken wij steeds meer naar internationale ontwikkeling. Onze betrokkenheid samen met Nibe-SVV bij het EQF-traject is daar een voorbeeld van. Hetzelfde geldt voor onze betrokkenheid bij EFPA, dat ons in staat stelt om actief deel te nemen aan knowledge sharing in Europees verband en ons in staat stelt een visie te ontwikkelen op internationaal niveau.

Als EFPA Nederland zijn wij het certificerend instituut, dat op basis van de Europese kaders een register zal inrichten t.b.v. de financiële advisering. Logische registers zijn natuurlijk de Financial Advisor en de Financial Planner.

#### Slot

Afrondend hoop ik dat u vandaag met ons zult concluderen, dat de pijlers onder de FFP nog niets aan waarde hebben ingeboet. Wij concluderen wel dat het geen statische begrippen zijn, maar dat ze juist levendig zijn en aan verandering onderhevig. Verder zijn wij ervan overtuigd dat het belang van goed financieel advies de afgelopen jaren alleen maar verder is toegenomen en door nagenoeg iedereen wordt erkend

Bovendien zou ik afrondend willen concluderen dat een financieel advies veel impact kan hebben op de consument. Daarom is het belangrijk, dat er competente en integere adviseurs en planners zijn. Daarom ook is een dag als vandaag niet alleen cruciaal is voor de bedrijfstak maar juist en vooral in het belang van de consument is.

Ik wens u allen een inspirerend en boeiend congres toe.