

INVULLING VAKBEKWAAMHEID SERIEUS TER HAND NEMEN

Vanaf 1 januari 2015 mag niemand meer adviseren zonder een geldige beroepskwalificatie. In de aanloop daar naartoe is er nog veel te verbeteren aan de invulling van de vakbekwaamheid bij advieskantoren, constateert Richard Meinders.

Richard Meinders, directeur SVC Compliance en lid Ondernemerspanel VVP

Dat er sinds 1 januari 2014 een nieuw vakbekwaamheidsbouwwerk van toepassing is zal niemand zijn ontgaan. Het afgelopen jaar is er veel rumoer in de markt geweest over de examens en dit heeft geleid tot een vruchtbare samenwerking van de brancheorganisaties.

Momenteel heeft ongeveer 20 procent van de adviseurs het PEplus examen afgelegd en worden er steeds meer examens nieuwe stijl afgenomen. Vast staat in ieder geval dat 2015 het jaar van de waarheid wordt. Niet alleen voor adviseurs, maar ook voor hun werkgevers/opdrachtgevers (lees: de vergunninghouders).

“NIET VOLDOEN IS NIET MEER ADVISEREN EN GEEN RECHT OP HET OVERGANGSREGIME”

Na 1 januari 2016 mag niemand meer adviseren zonder te voldoen aan geldende beroepskwalificaties. In de aanloop daar naartoe signaleren wij in onze advies- en auditpraktijk een paar serieuze knelpunten:

1. De afspraken met adviseurs liggen onvoldoende vast;
2. De afspraken met adviseurs worden onvoldoende gemonitord;
3. De borging dat adviseurs binnen hun beroepskwalificaties adviseren ligt onvoldoende vast;
4. De borging van de vakbekwaamheid van de niet-adviseurs.

ONDERSCHIED NAAR MEDEWERKERS

Om een goed beeld te krijgen van de eisen die de Wft aan de vakbekwaamheid van werknemers, en andere natuurlijke personen die onder verantwoordelijkheid van

de vergunninghouder financiële diensten verlenen, stelt (hierna: medewerkers) is het goed om het volgende onderscheid te maken:

- medewerkers met klantcontact; in de Wft omschreven als medewerkers die zich rechtstreeks bezighouden met het verlenen van financiële diensten. Deze groep medewerkers is weer onder te verdelen in:
 - o *adviseurs*: medewerkers die een specifiek financieel product van een specifieke aanbieder aanbevelen aan klanten;
 - o *medewerkers klantcontact zonder advies*: medewerkers die niet adviseren, wel klantcontact hebben en bijvoorbeeld productinformatie verschaffen aan klanten;
- medewerkers zonder inhoudelijk klantcontact: denk aan een telefoniste die uitsluitend doorverbindt of de boekhouder.



Richard Meinders: “31 december 2015 is harde deadline.”

VASTLEGGEN VAN AFSPRAKEN

De basis ligt in het vastleggen welke medewerkers adviseren. Nadat u in kaart hebt gebracht welke medewerkers adviseren, moet u nog inkaderen op welke vergunningsonderdelen zij (mogen) adviseren en wat dit betekent voor hun vakbekwaamheid. In het kader vindt u een overzicht van de vergunningsgebieden en de bijbehorende beroepskwalificaties.

Leg de adviesgebieden en de daarvoor vereiste beroepskwalificaties vast in een functiebeschrijving of bijlage bij de arbeidsovereenkomst en maak duidelijke afspraken met uw adviseurs op welke termijn u verwacht dat zij aan deze beroepskwalificaties voldoen en wat de gevolgen zijn als zij hier niet tijdig aan voldoen (denk aan degradatie in functie of ontslag). Let wel: 31 december 2015 is een harde deadline; niet voldoen is niet meer adviseren en geen recht op het overgangsregime. Adviseurs die op genoemde datum niet voldoen moeten volledig opnieuw examen doen voor deze beroepskwalificatie. Houd daarom met uw planning ook altijd rekening met een termijn voor een herkansing!

Nadat u afspraken met uw adviseurs hebt gemaakt over de beroepskwalificaties en de gevolgen van het niet voldoen aan deze kwalificaties, is het zaak om de vinger aan de pols te houden. Bespreek minimaal eens per kwartaal

de voortgang, ten opzichte van de planning, en leg deze gesprekken hierover vast in het personeelsdossier. Als u de afgesproken sanctiemaatregelen wilt uitvoeren, moet u beschikken over een goede dossieropbouw.

BORGING ADVIESGEBIEDEN

In de Wft is opgenomen dat u uw administratie zodanig inricht dat het de AFM toezicht kan houden op de naleving van de wettelijke regels. Concreet betekent dit voor het vakbekwaamheidsbouwwerk dat u kunt aantonen dat het advies heeft plaatsgevonden door een daartoe bevoegde adviseur. Een financieel dienstverlener beschikt veelal over meer vergunningsonderdelen, dan waarin een adviseur -afgaande op zijn beroepskwalificaties- mag adviseren.

Het is daarom verstandig om per advies- of bemiddelingsopdracht vast te leggen door wie is geadviseerd. Daarnaast is het zinvol om de bevoegdheden die u in de functiebeschrijvingen of de bijlage bij de arbeidsovereenkomst hebt vastgelegd in een matrix te plaatsen die beschikbaar is voor de gehele organisatie (of is geïntegreerd in uw assurantie- of CRM-applicatie).

Daarnaast is het zinvol om minimaal eens per kwartaal steekproeven uit te voeren op de adviesdossiers. Bij deze steekproeven komen dan niet alleen de passendheid van het advies en de dossieronderbouwing aan de orde, maar ook de bevoegdheid van de adviseur.

MAAK VAKBEKWAAMHEID TOETSBAAR

Hieronder aan advies om de vakbekwaamheid toetsbaar te maken:

1. Bepaal welke medewerkers als adviseur dienen te worden gekwalificeerd en welke medewerkers als klantmedewerker.
2. Leg de adviesgebieden en de daarbij behorende beroepskwalificaties per adviseur vast.
3. Maak afspraken over de beroepskwalificaties en de termijnen met uw medewerkers.
4. Monitor de gemaakte afspraken op kwartaalbasis en leg de gesprekken hierover vast.
5. Zorg dat uit uw administratie blijkt wie heeft geadviseerd en controleer of de betreffende medewerker bevoegd was om op dit gebied te adviseren (vier-ogencontrole in het proces en lijncontrole door middel van steekproeven per kwartaal).
6. Leg de vakbekwaamheidseisen en kwalificaties voor klantmedewerkers vast en beoordeel de aanwezige vakbekwaamheid.
7. Zorg dat alle klantmedewerkers aantoonbaar permanent actueel zijn.

KLANTMEDEWERKERS ZONDER ADVIES

Deze medewerkers moesten al vakbekwaam zijn, dus daar is niets aan veranderd. Voor deze groep klantmedewerkers mag de vakbekwaamheid ook door de bedrijfsvoering worden geborgd. Denk hierbij aan een kennisstelsel, interne opleidingen en vier-ogen controle. Daarnaast hoeven deze medewerkers uitsluitend vakbekwaam te zijn op het onderdeel waarop zij actief zijn. De wijze waarop de financieel dienstverlener dit inricht is vrij, de Wft kent immers open normen.

Denk bijvoorbeeld aan een ondersteuner van een hypotheekadviseur. Deze zorgt dat het hypotheekdossier in het bemiddelingstraject compleet wordt. Om deze werkzaamheden uit te kunnen voeren is er contact met klanten, aanbieders en vaak ook de notaris. De medewerker zal hoogst waarschijnlijk inhoudelijke vragen van klanten ontvangen en informatie vanuit de aanbieder doorvertalen naar de klant.

Daarmee moet de vakbekwaamheid van deze medewerker worden geborgd. Het vastleggen van de vereiste vakbekwaamheid voor een dergelijke functie is daarom ook noodzakelijk, evenals een beoordeling van het management of de betreffende medewerker voldoet aan de deze »

vakbekwaamheid

vakbekwaamheidseisen en – indien dat niet het geval is – op welke wijze de financieel dienstverlener deze vakbekwaamheid gaat borgen.

PERMANENT ACTUEEL

In onze praktijk zien wij dat de verplichting ten aanzien van ‘permanent actueel’ goed wordt opgepakt voor de adviseurs. Veelal worden hiervoor bij opleidingsinstituten abonnementen afgesloten met goede rapportagemogelijkheden. Voor medewerkers die niet voldoen aan de beroepskwalificaties is dit vaak niet geregeld. Ook voor deze medewerkers geldt de verplichting van permanent actueel en zij volgen geen permanente educatie, dus voor deze groep medewerkers zou een dergelijk abonnement juist heel belangrijk zijn. ««

OVERZICHT BEROEPSKWALIFICATIES

Vergunning	Beroepskwalificatie
Betaalrekeningen	Adviseur Basis
Consumptief krediet	Adviseur Consumptief krediet
Elektronisch geld	Adviseur Basis
Hypothecair krediet	Adviseur Hypothecair krediet
Inkomensverzekeringen	Adviseur Inkomen Adviseur Consumptief krediet ¹ Adviseur Vermogen ² Adviseur Hypothecair krediet ³
Pensioenverzekeringen	Adviseur Pensioenen
Premiepensioenvorderingen	Adviseur Pensioenen
Schadeverzekeringen particulier	Adviseur Schadeverzekering particulier Adviseur Schadeverzekering zakelijk Adviseur Hypothecair krediet ⁴ Adviseur Inkomen ⁵
Schadeverzekeringen zakelijk	Adviseur Schadeverzekering zakelijk
Spaarrekeningen	Adviseur Basis ⁶ Adviseur Vermogen, of Adviseur Hypothecair krediet
Vermogen	Adviseur Vermogen Adviseur Hypothecair krediet, of Adviseur Pensioenen
Zorgverzekeringen	Adviseur Zorgverzekeringen Adviseur Schadeverzekering particulier ⁷ Adviseur Schadeverzekering zakelijk
Deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen	Adviseur Vermogen Adviseur Hypothecair krediet, of Adviseur Pensioenen

1. Uitsluitend betalingsbeschermers, i.c.m. consumptief krediet
2. Uitsluitend arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, i.c.m. levensverzekering
3. Uitsluitend woonlastenbeschermers, i.c.m. hypothecair krediet
4. Uitsluitend opstal- en inboedelverzekeringen, i.c.m. hypothecair krediet
5. Uitsluitend ongevalverzekeringen, i.c.m. een inkomensverzekering
6. Uitzonderd lijfrentespaarrekeningen en spaarrekeningen eigen woning
7. Uitsluitend individueel advies aan particulieren

VVP

VEELGEPREZEN PE-KATERN 2014 NU DIGITAAL VERKRIJGBAAR

MODULES:

Schade Zakelijk
Schade Particulier
Vermogen/Pensioen

1 module: 55 euro

2 modules: 95 euro

3 modules: 135 euro

Prijzen:
exclusief BTW

Bestellen:
vvp@nijgh.nl